

# 最新分众传媒工作总结报告(汇总9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 分众传媒工作总结报告篇一

### 一、20\_年销售情况

20\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率98%。

### 二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在北京市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_年我学习了iso内

部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

### 三、构建营销网络，培育销售典型

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃至全国的销售网络格局。

### 四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

### 五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

又是一年末，我们回首今年的风风雨雨，我们付出了很多，但是我们让得到的比付出的更多。在接下来的时间里，我们会再接再厉，努力把公司做大做强！

## 分众传媒工作总结报告篇二

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任任务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己的贡献。

## 分众传媒工作总结报告篇三

为了推进我校的素质教育和艺术教育，丰富校园文化生活，提高学生素质和艺术修养，展示我校的艺术风采，开学初我校成立了陶笛社团，让学生在学文化知识之余，发展学生的个性特长，为培养音乐人才起到了积极的推动作用。

陶笛是一种古老的乐器，它的形状像埙。音色优美，外型轻巧，携带起来很方便。我校成立的陶笛艺术团，不仅让学生更加了解我国民族乐器，激发他们对学习音乐的兴趣，还锻炼了肢体协调配合能力，更重要的是陶冶了情操。

1、掌握陶笛演奏的基本知识。陶笛各部位名称，吹奏的姿势，怎样拿陶笛，吹奏的口形，陶笛演奏指法表和力度练习等。

2、进行陶笛音阶练习。练习音阶可以锻炼多种感官的协调性，能有效增强控制气息强弱的能力，以及气息与指法的配合度，又可以达到视唱练耳的目的。

3、进行视谱练习。准备一些学生熟悉的短小乐曲，学生的视谱能力和学习兴趣会大大提高。

4、在教学中，鼓励学生展示自我，上台表演，在表演中获得满足感与成就感，进而化为继续学习的动力。

通过陶笛教学，增强了学生的组织纪律性，培养了学生良好的学习习惯，提高了学生的艺术素质，必将推动我校艺术教育再上新台阶。陶笛课程加入到我校的音乐课程中，每天下午的一节小课也成了我校固定的陶笛课，从一开始的集体授课到后来的分班练习，我校掀起了全校师生同吹陶笛的浪潮。学生们从认识谱子到认识节奏再到哼唱旋律，每一步都非常艰难，但是师生都没有放弃，宁愿学得慢一点，也要把基础打牢，教会了学生方法后，学生就可以自己练习简单的陶笛曲目了，通过一学期的努力，目前低年级的学生基本上都能吹奏《小星星》《新年好》；中高年级的学生大部分会吹奏《送别》，个别陶笛社团优秀的学生能吹奏《神话》、《感恩》等。吹陶笛如同学习一样，认真多练的孩子进步很快，而不练偷懒的孩子进步很慢，甚至连音阶都吹不好，这可能也是天分的问题。

在我们的陶笛社团中，师生之间关系融洽，就像一个大家庭。孩子们以前都没有吹奏陶笛的基础，多数同学都是从零开始，陶笛的学习过程对于她们来说是充满艰辛的，但大家都不放弃，勇敢地坚持了下来，每次社团活动课同学们都能准时到，认真练习，从没有人无故缺席，同学们也在这个过程中逐渐地走进陶笛，尽情享受这古香浓郁的陶笛阵阵散发出的迷人芬芳。

除了学生的认真投入，对孩子们的指导之外，学校的艺术教

育氛围是我们取得进步的强大后盾。从领导层至每一位普通的老师，大家都形成了共识——德育为首，教学为中心，艺术为特色，每次社团活动的“不缺席”离不开全体老师的支持。在每一次练习的过程中我们都获得了快乐和成长，愿这一朵朵笛韵的小花，在校园里绚丽绽放！

## 分众传媒工作总结报告篇四

今年2月至6月，我班学生进行了为期四个月的专业大实习。

从地理分布上看，我班39名学生的实习地点集中在广州、北京、武汉、上海四地。其中在广州实习的学生有23人、北京6人、武汉7人、上海3人。从实习单位来看，我班学生实习单位广告公司、媒体、企业。其中在广告公司实习的人数为31人，在媒体实习的有6人，在企业实习的有2人。

根据学生们的实习成果，自我总结和实习单位的反馈意见，结合我院老师实习中的抽查情况来看，我班学生在这次专业大实习中都发扬了吃苦耐劳、勤奋刻苦的学习精神，工作中严格遵守了各项规章制度，时刻牢记荣誉感与使命感，充分发挥和锻炼了广告人各项专业特长和能力，表现优秀。他们以双重身份圆满完成了专业大实习的学习和工作任务，取得了丰硕的实习成果，同时还得到实习单位的高度赞赏，一些学生还被实习单位邀请毕业后去实习单位继续工作。

这次实习中，一些同学表现特别突出，他们是\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_。

在广州广旭广告公司实习的周洁同学，在4个月内全程参与了公司5个品牌大项目，她以优良的品德、虚心好学的精神和不断进步的广告策划、市场调研能力得到了实习单位高度评价，被公司领导人认为是迄今为止，在该公司实习中最出色的学生。她的实习心得作品《60天广旭之旅》发表在《广告人》杂志20\_\_年第4期上。

肖颖同学在经济日报集团名牌时报社实习期间，除了熟悉了报社广告经营工作的所有流程，撰写了一批有质量的稿件，同时，还在报社与中国工经联合举办的“第二届中国中小企业投融资峰会”秘书处参与项目招商工作，并圆满完成了领导交给的各项任务，报社负责人们一致认为她聪明、伶俐、尊重师长、团结同事位德才兼备的好学生。

另外，在人民的日报广告部实习的李懿同学，在实习期间结合在党报实习的实践经历，对党报媒介经营管理的问题做了一些研习，以人民的日报广告部实习生的身份在专业学术刊物上公开发表了两篇关于党报广告经营的论文作品。

经过这次实习，学生们体会中谈得最多的是以下几个方面的问题：

### 1. 实习的重要性和必要性

在实习期间，除了学业务，更得要的是在学做事中学做人。

首先态度主动性问题。学生们在实习报告中谈得最多的就是这一点：不要等着活儿来找你，你要主动去找活儿，否则你会长期坐“冷板凳”。态度决定一切，要积极主动的做每一件事情，无论事情多小，是否与专业有关。做广告就得学会从点滴的小事做起，甚至从“无广告”状态做起。踏踏实实，勤勤恳恳。把心成放平稳，就能够以饱满的热情去应付。做事要胆大心细，分内工作要做好，“分外”的工作也可以插手。

其次，如何处理人际关系问题。第一次从校园走出去的学生们，面临的最大的问题就是如何在新工作环境下顺利与人沟通，从而创造有利于自己获取信任和表现的人际关系。建立良好的人际关系是获取机会的关键，只有在良好的人际关系的基础上加强沟通与了解，才有可能有捷径上合适的位置。

最后是爱岗敬业的责任感问题。我们的学生在这一点上做的十分不错。他们始终牢记自己代表是武汉大学的形象，在工作的代表的是实习单位的形象，以及在广告创作和审查时自己肩负的社会责任。发挥专业优势，做细做精。

这次实习也让学生们深刻的认识到专业理论知识和专业技能的重要性。以前认为不太重要的理论课知识，在实践中都是常用的，不仅需要将知识点熟记，从微观角度去运用，还需要从宏观的理论角度去思考问题，作出决策。我们的理论优势就体现出来了。另外对一些工具软件的熟练运用，也是十分重要。例如，运用spss进行数据统计分析，运用photoshop进行基本的平面广告设计，熟练掌握word、excel和ppt这些都是基本技能。此外工作中，对待每项工作任务和每个环节甚至每一个细节，哪怕是接听一个电话，一个字一个标点符号，都必须治学认真做事细致，力求精益求精。一专多能，多学多多练。

广告学作为新兴的综合性边缘交叉学科，涉及经济学、社会学、新闻学、传播学、心理学、统计学、文学和艺术等诸多领域，在实践中这一特点表现的更为突出。广告人应该是个杂家，要有广博的知识。尤其对做客户工作的广告人来说，古今中外天文地理，风土人情，什么样的知识都要懂得一点才行。广告人的知识丰富，思想驰骋的天地就广阔，联想能力就强，与不同客户接触时共同语言就多，沟通业务时更加顺利。在进行广告创作时也能左右逢源，得心应手。现代社会注重复合型人才，我们学生需要在对专业知识精深的基础上，注重发展自己的多方面素质，提高自身的竞争力和价值。

当然这次的实习也让我们谁吧一些不足之处：一方面是学生的社会实践经验欠缺，在面临突发状况和人际沟通时，还不够成熟。另一方是如何使我们学生更好的将专业知识、理论知识应用于实践之中，更好的与社会接轨的问题。这些都需要我们通过不断加强学校的实践教学改革来完善。

## 分众传媒工作总结报告篇五

我受传媒公司委托，就传媒公司目前工作开展以及20xx年传媒公司工作计划与目标等问题向大会做汇报，并请各位领导批示为囍。

20xx年元月29日中层管理人员会议以来，公司自查自律，进行律己抓工作、抓细节、抓到位，对业务开展进行了明确而又责任到人的分工，决定今后凡牵扯的业务开展，业务人员只谈业务不接现金，公司指定专人专管所有业务的结账与上缴工作。

继《大拜年》栏目开办后，当前公司启动《20xx会宁县名优企业电视展播》栏目，年前已拟定并上报了有关栏目开办的方案，原方案为：专题广告，独立时段，不依托任何栏目，45天为一期（采集10天，编辑与审片5天，播放30天），每期8家企业（即选中各行业1—2家参与展播），共计时长8分钟，会宁综合频道定时播出。收费标准为：凡参与展播企业（单位）均按照120xx—15000元标准采编发播，保底不低于10000元，预计保底月收入8万元，栏目占用时间为1 2个月，全年7期，保底年收入56万元。

- 1、双方在短期内（2月18日前）确定合作意向是否建立。
- 2、如能合作，签订合作协议，并工商局方要保证我县规上17家企业及规下67家企业的70%的参与率（即60家企业）。
- 3、合作前提下，费用降至8000元/家，播放周期为10天/期，3期/月。
- 4、合作前提下，预计总收入48万元，栏目占用总时间2个半月。

就以上情况分析如下：

- 1、单方发布收入比合作发布收入高，但占用时间长。
- 2、合作发布时，业务由工商局联系，我方只负责采编与发布。
- 3、合作发布时，只需2个半月，剩下的时间我方可将另行开办其他栏目。

#### 1、传媒公司影视中心工作计划及预计收入情况：

充分发挥电视广告时段这一平台优势，利用好各个时段的发布率，计划今年开办《大拜年》栏目创收4.3万元，《名优企业展播》栏目创收50万元，《公益广告招商》栏目创收20万元，《红色会宁歌曲企业赞助连播》栏目创收30万元，《私家商业广告》栏目创收20万元，《专题片》15万元，《其他活动录制》15万元，累计创收154.3万元。

#### 2、传媒公司平面中心工作计划及预计收入情况：

充分发挥现有机械设备的优势，权衡业内市场收费标准，以价格优、质量精、反响好的要求，扩大业务承接量，拟完成检察院文化上墙（预计15万元），新庄塬乡政府广告牌、展板展架更换（预计8万元），杨集中学、老君坡乡政府制度化上墙（10万元），其他平面业务20万元，累计总收入：53万元，意向突破60万元。

传媒公司20xx年总体创收力争突破200万元人民币。

#### 1、经理1名（全面带领全员开展各项业务）

#### 2、办公室4名具体分工如下：

a]办公室主任1名（负责与集团行政业务来往及传媒公司内务工作）

b□活动策划1名（负责承接的所有活动的前期策划）

c□活动撰稿1名（负责承接的所有活动的文字撰稿）

d□节目主持人1名（负责承接的所有活动的节目主持、影视广告配音以及办公室内勤等工作）

3、影视中心5名具体分工如下：

a□主任兼制作总监1名（全面负责影视中心工作）

b□副主任兼制作1名（协同主任负责影视中心各项业务开展）

c□影视编辑2名（负责各类影视工作的采编工作和大型活动的录制工作）

d□采集员1名（负责各类影视题材的采集工作）

4、平面中心5名具体分工如下：

a□主任1名（全面负责平面中心工作）

b□设计总监1名（负责平面设计与发布工作）

c□平面设计1名（负责平面设计工作）

d□操作员2名（负责机械操作及安装）

5、客服中心1名（客户接待、结账、上缴等经济往来） 以上公司人员安排累计拟定16人。

汇报完毕！请集团领导批示！

# 分众传媒工作总结报告篇六

传媒公司在国家鼓励和支持传媒公司上市的背景下，通过上市途径打通直接融资渠道成为必然的选择。如何选择适合的融资方式，拓展融资渠道，成为摆在我国传媒公司面前的课题。今天本站小编给大家找来了传媒公司个人工作总结，希望能够帮助到大家。

我们广告公司20xx年3月开业，自开业以来，截止到\*\*日为止，共承接了广告业务件，实现利润\*\*万元。这些，对于刚刚踏入广告界，万里长征刚刚迈出第一步的我们公司来说，是非常令人高兴的成绩！

下面我总结一下从三月份到目前我都做了哪些工作。

- 一、 . . . . .
- 二、 . . . . .
- 三、 . . . . .

以上这些工作的完成，直接促进了我们公司各项经济指标的完成，获得了利润。然而我个人认为，我们目前做得还远远不够。公司是我们的事业平台，所以我希望真正做些能推动事业发展的事情。找出我们目前存在的问题和弊端，然后我们大家一起端掉这些绊脚石，让公司站稳，把公司做大！下面我就来谈谈自己的想法！

一，问题：我们目前在专业技术上与营销服务方面，都还只能算是门外汉。由于我公司没有一个员工曾从事过广告行业、也没有人具有发展业务经验，有些单我们不敢做，因为我们水平不够，有些单我们做不下来，同样因为我们水平不够！我想，这就是束缚企业发展的最大弊端！

解决方案：强化业务学习!在许多大企业里，建设学习型组织，培养学习型员工，已经成了促进企业持续发展的目标。既然我们把广告业作为我们的安身立命之本，希望在这一行干出点成绩来，那么我们就不能满足本现在状态，而是要积极学习相关技术知识，营销知识等等，具体学什么，怎么学!我认为，学习的途径可以通过以下几种：1，自学。根据自己的业务分工，自学业务知识;2，集体学。我们可以找出一些营销知识，大家每周共同学习一两次;3，培训。公司请讲师给大家集体培训。

二，问题：目前，我们公司存在着工作疲沓、行动散漫、做事懒惰的现象。工作积极性不高，主动性也比较差，都抱着等靠要思想。尤其是对自己要求不严，不注意小节。工作中满足于在家等着业务上门，不能主动走出门去找业务，缺乏主动性和创造性，在实际工作中表现为习惯于单凭老方式老办法想问题，习惯于凭主观意志去办事，工作毫无主动性和创造性。工作效率不高，工作效果不佳。

解决方案：提高执行力!克服懒散的问题，解决懒于学习、懒于思考的毛病，拿出求真务实、锐意进取的热情，勤于思考、敢于创新，对工作不推诿、不怠慢、不摆架子，对问题不推、不拒、不压。力求以奋发有为的精神状态高质量、高效率的完成工作!

三，目前公司存在一些制度执行不力，有制度不执行的问题。

解决方案：认真研究制度的可行性及可操作性。使其能充分起到约束、管理、规范和帮组企业经营的功能。下一步狠抓制度和工作的贯彻和落实。要做到有关制度和工作在制订时简单、明了、易于操作、便于监督，同时工作流程、责任人等明确清晰。

以上是我的肺腑之言，希望在下一阶段工作中，我们依然同心同德，努力学习，认真工作，把我们的公司做大做强!

一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的检查工作

二、尽心尽职，做好公司的各项的工作。

三、本着以质量为主，客户为上，高效的工作思想精神。

一个月以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的同事一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想。

光阴似箭，转眼在某某广告公司工作一个月有多了！翻看一个月的工作日志，回忆这忙碌充实而又紧张、愉快的一个多月。

一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的检查工作

二、尽心尽职，做好公司的各项的工作。

三、本着以质量为主，客户为上，高效的工作思想精神。

一个月以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的同事一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想。

## 分众传媒工作总结报告篇七

转眼到月，应该写半年工作总结以及下半年工作规划的时间。

今年，开始正式接手公司的企业文化工作，加上薪酬管理、办公室杂务，共同构成日常工作的三大块内容。

这是自己最喜欢的工作，可能是因为和新闻传播专业好歹有点关系，也可能是因为带有研究性质，需要研读大量书籍。

1、上半年，企业文化工作真正启动是从月份开始的，当月主要撰写本年度工作计划。

2、5月，举办企业文化内训师培训班，邀请咨询公司老师，主要从培训技巧层面提高内训师的能力。

3、5月，在企业内部进行服务品牌logo征集及评选活动，目前已经联系了专业设计机构，在这方面，大家都没有明确的想法，希望能够通过专业设计机构的大量作品刺激大家，形成比较清晰的思路。

4、5月，撰写加快服务品牌建设的分析报告。

上半年工作不多，但是已经可以看出其中的工作思路——以服务品牌为主要抓手，辅以内训师素质提升。

工作方法：写计划，全年工作计划、每周工作计划，尽量每天有工作回顾。

- 1、企业文化内训师比赛或者巡讲活动；
- 2、规范行业视觉识别系统的使用；
- 3、服务品牌体系建设及评估、注册工作；
- 4、企业文化对接论坛；
- 5、企业文化案例集定稿发布；

- 6、企业楷模报告会；
- 7、企业文化颁奖典礼；
- 8、企业文化工作总结、资料汇编。

下半年企业文化工作任务非常繁重，加油

## 分众传媒工作总结报告篇八

自我到公司入职一年以来，从事公司的策划工作，倍感责任重大，同时也非常感谢公司领导的充分信任，给予我这样的舞台以发挥所长。现对本年度的各项工作进行以下总结。

首先我对文案的写作、策略的选择是有自己独到见解的。我有一系列被业界认同的操作模式在文案中得到了体现，文案策划贵在心思细腻，能想人所不想，能打破常规出奇制胜。一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点的多少而已。现实情况中很多时候为了迎合客户的实际需求，部分内容会做出删减甚至与之前的设想大相径庭，这些都是出于为公司谋取利益的正常考虑，并不是个人能力的缺失。

当然个人的不足肯定是存在的，人无完人嘛。每个人的知识层面、工作经历、价值观、世界观都有着明显的区别。一个公司的存在就是把这些不同个性的人完美融合在一起创造价值实现自我成就的共性需求。

在我入职一年以来，我深深的感到本人的眼界还需提高，对于社会资讯的吸收还有所欠缺，策划理论知识也不够丰富。每次面对不同类型的文案，我都需要查阅大量的资料，所以文案完成的时间相对较慢。好在我可以边工作边学习，从网上查阅策划文案自己学习、借鉴；购买策划类书籍进行理论补充，与温姐沟通，与全国策划圈内人士网上交流等，正所谓生命不息学习不止。策划的工作决定了我们必须眼界广阔，

通晓古今。

入职后我的第一份文案是xx对接项目，这跟我以前从事的通讯行业、文体活动的项目策划有着明显的差异。我要改变身份以xx的角度创作文案才能达到他们的要求。虽然文案几经修改仍然流标，可谓出师不利。不过通过沟通得知失败的主要原因在于美工的不足以及场地考察的不够充分，我认为这在以后的工作中是可以避免的。

随后我相继完成了xx交流方案□xx营销方案□xx接待方案等。我想公司对我的能力应该有了比较直观的认识。为了方案的顺利完成我也经常加班，多次与客户沟通，不停修改力求方案的完美实施。同时随时留意身边朋友的资讯为公司创造尽可能多的储备资源，以备后续使用。

在由于之前设计人员能力的欠缺，为此我挨了不少板子这些苦衷也不好言表。我也知道公司刚刚起步，很多工作岗位不是很完善，工作能力也有所差别。既然你无法改变它那就适应它，自己多做点吧。同时以过来人的身份给予同事一些工作上的建议，让他们能更有效的工作，也能对我有更大的支持。因为一份好的文案策划，创意是关键是灵魂是驱干，美编是亮眼的服装是夺人眼球的利器，成本是核心是取得成功的关键环节。要想取得客户的满意我们必须做出120%的努力，所以我也需要同事们的鼎力支持。同时我所掌握的活动执行经验我也会毫不保留的告知公司同事，让他们避免一些不必要的错误，为公司及个人创造更高的经济价值。

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的“厚积薄发”。

# 分众传媒工作总结报告篇九

## 一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

## 二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

## 三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，

但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首\_，展望\_!祝\_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!