

# 最新广告公司监管个人工作总结 广告公司个人工作总结(优质10篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 广告公司监管个人工作总结 广告公司个人工作总结 篇一

随着国内广告市场的开放，拥有先进管理经验、科学管理体系、丰富品牌服务经验的国际广告公司，迅速在国内本土市场扩大规模，今天本站小编给大家找来了广告公司个人工作总结，希望能够帮助到大家。

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的关注，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1. 由美术构成并且有一定的水准。
2. 文字方面朗朗上口，简洁有利。
3. 必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个最好的salesman，ad绝对不是一个艺术，它是一门

生意，只是用比较美术的方式呈现。而这其中也包含了：要有策略；要有系统结构；要有风格。而这也是令广告人最兴奋的地方。像nike的风格相当强烈而吸引人；目前手机广告风格只能说是简单的销售讯息。

## 可口可乐案例

1. 可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。
2. 可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style☐也就是品牌在生活上的感觉。

1. 最重要的是获得注意。否则，75%的广告没有人会去注意。而且，这也是广告最原始的意义。
2. 邀请阅听人进入广告世界。在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。例如送赠品等。
3. 要有结构内容，否则无法成立。

## 广告的目标

1. 消费者：解决消费者问题
2. 产品本身：消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，

它是否改变了生活的某部分。

3. 竞争对手：在市场上的同类竞争。

要多和消费者沟通和调查，做好广告工作计划，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题建知名度、个性、价格、通路…等。人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什么好处，赋予 style 而作广告，最难的便是赋予 brand style. 在广告影片中我们发现，杀虫剂广告都有小孩在旁边以显示产品的安全性，而在卫生纸广告方面，则以小狗的形象讨好观众。而日本帮提卫生纸广告则是以一个男人为主轴，在妻子离开身边后的七支一系列广告，说卫生纸和男人间细腻的关系，显示商品特色，一方面也增加使用时机及用量等。如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。

在kgi银行的广告里，我们看到了不同以往的表现风貌。泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此主讲人表示，它不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。

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。

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。

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!

## 广告公司监管个人工作总结 广告公司个人工作总结 篇二

经历了一年的流程管理摸索，相对于去年在工作上的契合度有一定的提高。但是由于人员的流失对于高效团队的建设还是有较大的影响。

怎样维持设计人员的稳定性，完善合理的流程制度，提高设计部的整体运作效率，打造出海骏的广告部团队，是一个需要长期摸索的任务。

设计部依然存在如下几个方面的问题

1、人员专业素质暂时还无法满足设计部正常运作的需要，缺乏创新意识。

3、工作积极性不够高，缺乏自我管理 with 完善能力。

## 广告公司监管个人工作总结 广告公司个人工作总结 篇三

这是我在广告公司工作过程中对于广告的一些琐碎思考，在这里将广告公司工作总结记录下来，以期看到自己的进步，在广告创意，人文素质等方面。

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的关注，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1. 由美术构成并且有一定的水准。

2. 文字方面朗朗上口，简洁有利。
3. 必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个最好的salesman，ad绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。而这其中也包含了：要有策略；要有系统结构；要有风格。而这也是令广告人最兴奋的地方。像nike的风格相当强烈而吸引人；目前手机广告风格只能说是简单的销售讯息。

## 可口可乐案例

1. 可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。
2. 可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style，也就是品牌在生活上的感觉。

1. 最重要的是获得注意。否则，75%的广告没有人会去注意。而且，这也是广告最原始的意义。
2. 邀请阅听人进入广告世界。在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。例如送赠品等。
3. 要有结构内容，否则无法成立。

投入广告，它所带来的超乎你的想象。广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的营销伙伴。广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。当然，品牌为基本考量。75%的哈佛学生没注意，在一般人也许高达90%所以我们要如何能beoutstanding□

## 广告的目标

1. 消费者:解决消费者问题
2. 产品本身:消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。
3. 竞争对手:在市场上的同类竞争。

要多和消费者沟通和调查，做好广告工作计划，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题建知名度、个性、价格、通路…等。人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什么好处，赋予style□而作广告，最难的便是赋予brandstyle□在广告影片中我们发现，杀虫剂广告都有小孩在旁边以显示产品的安全性，而在卫生纸广告方面，则以小狗的形象讨好观众。而日本帮提卫生纸广告则是以一个男人为主轴，在妻子离开身边后的七支一系列广告，说卫生纸和男人间细腻的关系，显示商品特色，一方面也增加使用时机及用量等。如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。

在kgi银行的广告里，我们看到了不同以往的表现风貌。泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的`发展。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。一个好



的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此主讲人表示，它不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

1.广告公司实习个人总结报告精选

2.广告公司实习总结报告3000字

3.广告公司个人实习报告

4.广告公司实习鉴定表个人小结

5.大学生广告公司个人实习报告

6.实习生个人总结报告

7.物流个人实习总结报告

8.教育实习个人总结报告

## **广告公司监管个人工作总结 广告公司个人工作总结 篇四**

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。

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。

## 广告公司监管个人工作总结 广告公司个人工作总结 篇五

（一）整治食品安全□xx地区共有食品经营户85户，其中食品流通经营户20户，餐饮服务单位32户，单位企业食堂24个，生产加工小作坊5个，食品摊贩4个。结合地区实际，行委食安办组织监管部门先后对食堂单位、餐饮饭馆、肉菜店、商店等开展了“重要节假日食品专项整治”、“食品安全百日攻坚专项行动”、“食堂单位专项整治行动”等专项整治行动19次。共出动执法人员53人（次），检查食品安全相关单位173户（次），现场检查笔录103份，查出问题327条。通过督促整改现已办理健康证113个、《食品经营许可证》74份、《食品生产加工小作坊许可证》5份和《摊贩登记卡》4份。同时，充分调动全区力量，初步形成了多元参与、齐抓共管的食品安全社会共治格局。一是加大信息公开力度。建立了xx地区食品安全微信工作群，及时发送食品安全知识、检查整改情况、市监工作新举措和新成效等，食品安全微信工作群已成为工作交流、工作促进和为服务对象提供业务服务的有效工作平台。二是在镇区主要地段设立了“xx地区餐饮饭馆食品安全公开亮相评比栏”，面向职工群众公示被管理服务对象履行食品安全情况，接受社会公众对食品安全工作的监督，倒逼餐饮服务质量提升。三是自20xx年在全区开展“明厨亮灶”建设工程起。通过大量宣传、实地调研征求意见建议、现场核查、督促整改等工作，对全区餐饮服务单

位采用切合实际的“明厨亮灶”建设工程。但由于xx地区存在市场搬迁问题，导致xx地区“明厨亮灶”建设工程未能全部完成。目前已完成“明厨亮灶”建设28户（其中：餐馆17户、食堂11户），完成“量化分级”评定49户，其中：餐馆26户□b级单位8户□c级单位18户），食堂23户□b级5户□c级18户）。四是通过会议、培训、监督检查等形式开展宣传教育，通过“12331”投诉举报宣传日、“食品安全知识进校园”以及入户检查时进行面对面宣传等多种宣传形式，向全区群众宣传食品药品相关法律法规，不断增强食品经营户主体责任意识和职工群众食品安全意识，有效提升公众参与食品安全治理的积极性。五是年初以来，食药安办再次对□xx地区《食品药品安全应急预案》进行修订补充，使之更合乎规范，更具操作性。同时指导督促企业各食堂单位全部制定或修订了应急预案，有效提升全区食药安全工作应急能力。

（二）食品经营户主体责任落实。全面落实食品经营户食品安全主体责任，行委主任与相关部门签订了《食品安全目标责任书》，市监局与全区食品经营户全部签订了《食品安全承诺书》，食安办与各企业食堂签订《食品安全目标责任书》，确定企业负责人为食品安全第一责任人，要求与矿区企业外包队层层签订《食品安全承诺书》，明确责任，确保食品安全工作落实。引导督促矿区企业食堂、食品经营户健全食品安全自查制度、索证索票台帐等制度，正确保存管理相关票据，规范增强餐饮服务单位事先预防和管控意识，健全食品安全溯源制。

（三）整治药品医疗器械安全。以基本药物、医疗器械为重点，对行委人民医院、疾控中心进行了3次专项监督检查，共出动执法人员6人（次）。督促药品使用单位建立健全基本药物、输液器等购销记录、产品质量管理制度、医疗器械进货查验记录等制度。

（四）整治保健食品和化妆品安全。通过日常监督检查建立

保健食品和化妆品经营主体名录库，加强对保健食品、化妆品的标识、产品说明书的文字、图形、符号是否牢固、持久、索票索证等内容进行检查，督促经营户建立健全供货商档案。截至目前检查保健食品、化妆品经营户33户（次），检查中发现经营户普遍存在供货商资质证明文件索要不全，未完整记录购销台账等情况，但xx地区不存在保健食品和化妆品违法广告宣传行为。

（五）抽检工作□20xx年xx地区食用农产品计划抽样检验40批次，上半年完成食品抽检3批次，对水果、调味品等品种进行了抽检，下半年计划一次性完成全部抽检任务。通过实施食品安全抽检计划，以食品安全抽样检验为抓手，以发现食品安全问题为导向，及时解决苗头性、系统性、区域性食品安全风险和问题。实现监督抽检与信息公开、核查处置联动，倒逼食品经营户落实质量安全主体责任，促进食品行业健康有序发展。

（一）重点加强对旅游旺季商店、肉菜店、餐饮服务单位的监督。主要从持证情况、食品安全管理、内外环境状况、健康管理及培训、索证索票制度的落实、餐用具清洗消毒保洁、食品加工制作流程、食品添加剂管理等八个方面开展检查。并在专项检查期间，及时普及法律知识和食品安全常识，从专业方面指导提高了各食品经营户的食品安全管理水平。一是开展无证经营及超范围经营等违法行为的治理，严查无证经营、食品经营许可证过期和擅自改变经营场所、主体业态、经营项目等违法违规行为；二是开展食品安全管理制度执行情况的检查，主要是对食品从业人员不能提供有效健康证明，购进食品未索证索票，没有进行进货查验，各类台账记录不规范，无法实现食品安全追溯管理等问题的'食品经营单位进行重点整治；三是开展销售不合格食品等违法违规行为的查处，主要是加大对销售“三无”、过期、腐烂、霉变等食品违法行为的执法检查 and 处罚力度；四是开展食品经营场所卫生环境的综合整治，重点治理食品经营场所卫生环境脏、乱、差，从业人员个人卫生不达标等问题；五是开展食品安全风

险隐患排查与管控，尽早控制食品安全风险隐患。

（二）在紧盯治理重点工作的同时，狠抓五个方面的工作。一是严把市场资格等准入关口；二是规范操作行为，督促经营者严格落实《餐饮服务食品安全操作规范》，认真执行各项餐饮食品安全管理制度，切实履行食品安全主体责任；三是健全和完善进货查验和索证索票等各类管理制度；四是建立问题清单，对危害程度轻微的一般性问题，以监督整改为主，对损害游客和消费者合法权益、违反《食品安全法》等法律法规的行为坚决立案查处；五是坚持疏堵结合，鼓励、指导有条件的食品经营单位升级改造，对小餐饮、小食品摊贩实行集中经营，继续推进餐饮服务单位量化分级管理和“明厨亮灶”工作，切实做到食品加工制作重点区域可视、关键环节可知、风险点位可控。

（一）突出抓好餐饮业质量安全提升。加强餐饮食品安全监管，深入实施量化分级管理，提升“明厨亮灶”覆盖面。依法依规加强餐馆、食堂许可管理，严格落实餐饮服务提供者主体责任。

（二）深入开展食用农产品质量安全整治。增强做好农产品质量安全工作的责任感和自觉性，提高农产品质量安全意识，进一步加大农产品质量安全执法检查力度。结合辖区实际，围绕整治重点和苗头性问题，有针对性地开展风险隐患排查。加强系统内的协调配合，形成监管合力，切实提高农产品质量安全监管效能。密切关注并收集市场动态及舆情，做到早发现、早介入，防范于未然。

## 广告公司监管个人工作总结 广告公司个人工作总结 篇六

20xx年全年，我无论是在思想上还是在日常工作中都积累了丰富的的工作经验，当然这也为以后的工作理清思路、加快发

展提供了捷径。事后监督中心正式成立的几个月中，我们成功的适应了事后监督系统上线以后第一年的过渡期，使我取得了长足的进步，同时也有诸多工作经验需要总结。

二、重点监督特殊业务，作为一名事后监督人员，认真监督基层网点的每一笔业务是非常必要的，也是我的职责所在。20xx年第四季度围绕省联社及银监局风险排查方案等上级精神，我们主要是在重要空白凭证管理、大额授权、抹账、挂失、联行等特殊业务上加大监督力度，将风险隐患控制在最低。经过我们事后监督人员近几个月的努力，基层网点的账务质量有了相当明显的改善，而我们的工作思路也越来越清晰、明确，那就是紧紧围绕省联社下达的各项文件精神，以《会计基础工作规范》为中心，认真按照联社领导提出的要求，踏踏实实的做好本职工作。

三、加大制度建设完善力度，全面规范操作规程。

强化执行，完善各项制度，根据省联社的各项管理制度，今年我们及时修订并印发了适应新体制要求的各项会计出纳实行细则管，对去年来制定的相关办法和细则进行了修订，使制度的指导性和实用性大大增强。

随着信用社的不断发展和完善，也要求我们作为一名普通员工也要适应环境的变化，要学习新的知识，掌握新的技巧，提高自己的能力，把自己培养成为一个业务全面的优秀信合员工，也让自己的职业生涯没有遗憾。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以企业文化的理念完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为信合事业的发展尽绵薄之力。

20xx年，我办在县委政府和xx银监分局的正确领导下，在有关部门的支持与指导下，认真贯彻落实上级年初工作会议精神，坚持以党的精神为指引，以服务县域经济建设为中心，

以风险、案防为重点，积极开展各项监管活动，有效地维护了辖内银行业的稳健运行，有力地促进了全县经济金融和谐快速发展。

## 一、监管工作目标完成情况

1. 案件专项治理卓有成效□20xx年度，全县银行业金融机构未发生任何经济案件。
2. 内控管理得到加强。督促辖内构完善内控制度，提高了内控有效性, 法人机构的公司治理进一步健全。
3. 监管工作更加规范。坚持依法监管，未出现违规违纪执法行为。

## 二、切实做好六个重点工作，力促银行业稳健运行

首先是扎实开展案防巡查工作。今年以来，严格按照上级要求，坚持每季对辖区银行业金融机构开展一次案防巡查工作，通过调阅各行工作相关制度、文件、工作日志和印章、密押、凭证使用保管登记簿等资料，对发现的问题，当场提出整改意见，把案件消灭在萌芽状态，确保了全县银行业金融机构0案件发生的案防工作目标。

款要指定责任心强的人，做好贷后管理工作。2、要加强农商银行监审工作，加大对违规放贷人员追责力度，特别是对冒名贷款、弄虚作假、违章操作发放贷款的人员，无论是谁，都要依法依规进行追责，决不能姑息迁就。3、要严格贷款操作规程，规范放贷行为，杜绝在发放贷款工作中吃、拿、卡、要行为，以确保贷款放得出、收得回，取得客户满意。4、要树立典型，促“双降”工作有声有色，以激活全县农商行抓好不良贷款清收工作的责任感。

5、对确定的损失类贷款，且符合核销挂账条件的，要按有关

规定做好核呆挂账工作，以减少不良贷款的不合理因素，确保其真实性。6、加大信贷有效投入力度，重点要围绕xx县县委政府工作中心，全力支持县域经济发展，认真切实把服务“三农”和风险防范工作做好。通过约见谈话形式，引起联社领导班子高度重视，立即采取措施抓不良贷款降幅工作，由于措施得力，清收不良贷款初见成效。

三是认真贯彻落有效的信贷政策，组织全县银行业深入企业、农村开展系列调研活动，积极引导银行业金融机构增加有效信贷投入，全力支持“三农、双基双赢”和中小企业。一是坚持每季召开监管例会，通报各行发放贷款额度排名情况，并向辖区银行业金融机构提出支持县域经济持续快速发展的意见；二是组织以县政府名义召开全县金融工作专题会议，研究贯彻落实信贷政策措施；三是充实了xx县中小企业金融服务俱乐部，新增吸纳规模以上企业会员23家，推动各家银行加大了信贷投放力度的措施，得到会员企业的高度评价。促使各行加大了有效投入，取得了很好成效。

四是抓人本监管，严格市场准入。2017年，我们先后对我们先后对邮储银行高管人员任职资格进行了审核备案，并按规定程序进行了高管考核和谈话，共对全县银行业金融机构申报拟任高管人员7人，严格按照规定条件进行任职资格初审，为分局核准审批奠定了基础。

五是认真贯彻落实湖北银监局推行的三年实现“三个全覆盖”工作，重点推动农村金融服务转帐电话普及工作，止12月底，全县已按装转帐电话1137台，确保完成了全覆盖任务，为全县农村居民提供了良好的金融服务。

六是认真开展非现场和现场监管。今年我办对非现场监管工作高度重视，按月按季认真审核，及时上报，确保全年无差错。同时，积极完成分局下达对xx县农商行序时性、邮储银行贷款业务合规性、许可证等9个现场检查项目任务，对查出的不规范问题，责成及时改正，为降低风险起到保驾护航作



用。

### 三、夯基础，着力提升监管工作水平

今年以来，我办继续将强化内部管理，把夯实基础工作作为提升监管水平的着力点。一是积极开展金融法律法规学习和宣传活动，努力增加银行业干部职工的法律意识，确保依法合规经营。二是以人为本强素质。2017年，我们结合监管工作实际，围绕“思想正、业务精、会监管”的素质要求，扎实开展专业素质、法纪知识、业务创新等教育活动，全面提升监管人员的整体素质，以适应新时期监管工作需要；三是围绕制度抓落实。我们按照“强化管理、从严治办”的管理理念，加大各项规章制度的执行和督办力度，为完成各项工作任务打下坚实基础。四是完成了县委政府下达各项工作任务。

## 广告公司监管个人工作总结 广告公司个人工作总结 篇七

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里各位同事和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们海纳百川的胸襟，感受到了作为广告人不经历风雨，怎能见彩虹的豪气，也体会到了重庆广告从业人员作为拓荒者的艰难和坚定。在对各位同事和领导肃然起敬的同时，也为我有机会成为今天广告的一份子而惊喜万分。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时，我对公司的认识仅仅局限于重庆几家顶级

的广告公司之一，对设计师一职的认识也仅局限于从事相对单纯的广告创意和美术执行工作。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

记得初到公司时，交到我手里的第一份工作就是一张企业贺卡的修改，然而说来惭愧的是，因为对于对方企业整体形象包装的不熟悉，导致这张小小的贺卡修改任务就让我在公司的第一天工作从下午5点左右持续到深夜12点以后，反复的修改和漫长的等待客户的回复对我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。

在这段时间里我认真学习和认识了公司各相关资料，并且对公司以前的、现在的客户的相关资料有了比较初步的了解，再加上日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司在重庆广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个重庆广告业的发展有着巨大作用。同时，公司拥有比较先进的管理体制和企业化标准运作的行政机构。这一切都让我对公司的发展充满了信心和憧憬。

完成上述工作，使我认识到一个称职的设计师应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的同时，还一定要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新！

当然，良好的语言表达能力是向领导和同事提出自己创意想法的必不可少的。目前我在创意想法方面存在不足，还需要多向组里的和其他组的各位资深领导和同事多求教、多学习。

为了让自己做一个称职的广告美术设计人员，我也阅读了许多与设计相关的书籍，并争取在工作中有所帮助和提高。

# 广告公司监管个人工作总结 广告公司个人工作总结 篇八

(一)加强对有价值客户的重点分析，开拓营销策略。

通过仔细梳理，按照贡献度对本行有价值的大客户进行排名，并定时深入了解各层次客户的个人爱好，采取“锁定高端客户，提供贵宾式服务；针对中端客户，提供特别服务；对低端客户，提供大众化便民服务”的营销策略。

(二)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。

为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。

在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

(三)客户维护活动形式多样化

以答谢客户为目的，结合不同客户的特征，采取不同的维护方式。比如，在代发工资方面，通过与重点代发工资户开展联谊会、座谈会、回访等形式，一方面了解客户的实际

需求，一方面向客户介绍我行的服务渠道和理财产品，对重点代发户每月至少访问一次，了解其对于我行的服务是否满意，对我行的金融产品或者服务是否有新的建议。

加强与客户之间的沟通与交流，积极巧妙地将各种有利的情报提供给客户，包括最新的行业信息和政府信息等，增强客户对本行的了解。邀请客户参加多种形式有意义的活动，借此把握营销机会。

#### (四) 善于反思和总结，积累经验

总结在一定程度上是工作前进的助推器。对每一次的工作进展情况及其完成情况都要做好总结，积累经验，为以后的工作奠定良好的基础，也便于及时发现问题，弥补不足。只有不断的总结才能把有益的东西积累起来，融会贯通，形成一种强大的工作手段和营销体系。这一年，我们市场部的工作取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，我们还存在许多不足，一是存款结构不合理，部分存款过于集中与大户，容易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，手续过于复杂，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有利提升。这些都是我们今后要加以克服和解决的。

明年的工作目标和措施

## 广告公司监管个人工作总结 广告公司个人工作总结 篇九

时光流逝，转眼又到年底了，又到了我们写年终工作总结的时候，这样的年终工作总结怎么写呢？下面是小编搜集整理的广告公司个人年终工作总结格式模板，欢迎阅读。更多资讯请关注工作总结格式栏目！

我在广告公司工作过程中对于广告的一些琐碎思考，在这里将广告公司工作总结记录下来，以期看到自己的进步，在广告创意，人文素质等方面。

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的关注，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1. 由美术构成并且有一定的水准。
2. 文字方面朗朗上口，简洁有利。
3. 必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个最好的salesman,ad绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。而这其中也包含了：要有策略；要有系统结构；要有风格。而这也是令广告人最兴奋的地方。像nike的风格相当强烈而吸引人；目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。

可口可乐案例

1. 可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。
2. 可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老人公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style,也就是品牌在生活上的感觉。

1. 最重要的是获得注意。否则，75%的广告没有人会去注意。而且，这也是广告最原始的意义。
2. 邀请阅听人进入广告世界。在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。例如送赠品等。
3. 要有结构内容，否则无法成立。

## 广告的目标

1. 消费者：解决消费者问题
2. 产品本身：消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。
3. 竞争对手：在市场上的同类竞争。

要多和消费者沟通和调查，做好广告工作计划，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题建知名度、个性、价格、通路…等。人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什么好处，赋予 style,而作广告，最难的便是赋予brandstyle.在广告影片中我们发现，杀虫剂广告都有小孩在旁边以显示产品的安全性，而在卫生纸广告方面，则以小狗的形象讨好观众。而日本帮提卫生纸广告则是以一个男人为主轴，在妻子离开身边后的七支一系列广告，说卫生纸和男人间细腻的关系，显示商品特色，一方面也增加使用时机及用量等。如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。

在kgi银行的广告里，我们看到了不同以往的表现风貌。泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此主讲人表示，它不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。

## 1. 按内容划分

(1) 思想工作总结

(2) 经济工作总结

## 2. 按范围划分

(1) 地区工作总结

(2) 部门工作总结

(3) 单位工作总结

(4) 个人工作总结

## 3. 按时间划分

(1) 月份工作总结

(2) 季度工作总结

(3)年度工作总结.

(4)三年以上工作总结

4. 按性质划分

(1)综合性总结

(2)专题性总结

1. 客观性

总结是对过去工作的回顾和评价,因而要尊重客观事实,以事实为依据.

2. 典型性

3. 指导性

4. 证明性

工作情况不同,总结的内容也就不同,总的来说,一般包括以下几个方面:

1. 基本情况

2. 成绩, 缺点

这是工作总结的中心重点. 总结的目的就是要肯定成绩, 找出缺点.

3. 经验教训



# 广告公司监管个人工作总结 广告公司个人工作总结 篇十

清明节前夕，市市场监管局围绕“加强\_\_\_\_\_，平安文明祭扫”工作主题，采取措施，强化清明节期间市场监管。截止3月31日，出动执法人员325人次，检查各类市场主体1421户次，市面上暂未发现违法行为。

## 一、规范经营严准入。

严把登记注册关，对申请设立或变更登记其经营范围中涉及生产、销售殡葬用品的，从严把关。把从事殡葬用品生产、销售经营户作为日常监管的重点，加强对销售殡葬用品的巡查，查处无照经营等违法违规行。逐步将殡葬用品经营活动监管工作纳入日常化、规范化管理之中。

## 二、强化监管护秩序。

市市场监管部门以丧葬用品经销商店等场所为检查重点，对香、烛、纸等祭祀用品经营户开展拉网式检查，重点检查经营殡葬用品等商品的经营户，商户是否有合法的证照、有无销售“三无”产品、假冒伪劣商品等违法行为。并派出执法人员加强祭扫重点地区及周边经营主体的执法检查，严厉查处无证无照经营、发布违法广告、价格违法等违法行为，积极配合民政部门依法查处制造、销售非法殡葬用品的行为。加强食品餐饮安全检查力度，以辖区墓园附近的饭店、超市、农贸市场为重点区域，开展针对性排查治理工作。坚持问题导向，强化联合执法，对问题食品全程追溯，落实责任到具体人。严格检查餐饮饭店后厨操作间卫生情况，要求负责人严把原料食品进货关，保证生熟分开，做好餐具消毒工作，坚决不违法使用、添加化学食品添加剂，确保消费者生命健康安全。

## 三、广泛宣传倡文明。

以“文明祭祀绿色清明”为主题开展形式多样的宣传活动，对祭品经营户进行主动上门宣传，引导其守法经营、诚信经营，不销售封建迷信祭祀用品，倡导现代文明祭祀活动风尚；另外，请广大市民自觉摒弃不文明的祭扫方式，破除街边焚烧、抛撒纸钱等陈规陋习，采取家庭追思、撰文纪念、网络祭扫等方式缅怀先人，用战“疫”的捷报告慰先人，以文明的纪念表达追思。

#### 四、畅通网络保权益。

针对清明节市场监管工作的薄弱环节和风险环节，充分发挥\_\_投诉网络和基层联络站的消费维权作用，方便群众投诉举报，以便及时受理，及时调解纠纷，切实维护消费者和经营者的合法权益。同时做好值班备勤，加强对各殡葬服务机构的价格监督，接受群众有关公墓、殡仪服务价格及公墓周边停车场违规收费举报，及时妥善处置。