

# 广告策划计划表 无锡广告策划工作计划 必备(精选5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。什么样的计划才是有效的呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 广告策划计划表篇一

企划部是一个工作整体，是企业的作战参谋部，要求每一名参谋对你所面对的战场要有深刻的认识，要有独到的、创新的见解和精准作战方案。在此之前我们企划部做了很多工作，取得了一定的成绩，但市场是变化的、形势是变化的，我们如果还用老的、过时的工作思维和方法做事、干工作，肯定是与现实背离的，长此以往必遭淘汰。

今天这个“总结”及“研讨”是有必要的，对每个人的心态调整、思想调整、工作思路和方法的调整，以及对重新认识、评估自己都是有帮助的，干一行、爱一行，把握住现在最重要。我希望我们企划部是团结的团队、创新的团队、领导信任的团队、让同行认可的团队！

请各位认真分析、研究、回答以下七大方面问题，本周六（3月21日）上午9点至11点，内部研讨，每人交电子版一份，打印版一份存档！将整理后建设性思路报两位老总。

### 一、谈谈你对家电行业及零售市场的认识？

（包括行业方面信息、哈市家电市场、商圈分析、三联的市场定位等）

家电行业是成熟的完全竞争行业，市场已经完全放开，生产企业是拼技术、资本、营销力，流通企业拼的是规模、服务、

营销力。在实际经营中“产品、价格、渠道、促销”4p四要素还占有重要的作用。随着市场开放的深入进行，家电市场营销已经进入到注重以消费者需求为导向的“顾客、成本、便利、沟通”的4c阶段，国美、苏宁均属于代表者，有庞大的顾客群、更多的便利店面、成熟的erp系统、成熟的服务规范等。三联家电目前的经营状况就是处在以市场4p为导向，向以顾客4c为导向的过渡的阶段，基本上要落后前两者3—5年，甚至更长的时间。

哈市家电市场基本形成四个商圈，即道外承德商圈的三联和国美及沟沿街、温州商城等组成，道里索菲亚中央商圈包含国美、大商和苏宁，南岗果戈里商圈的国美、苏宁旗舰店及万达家电，及和兴西大直街商圈的国美、苏宁、大商、正阳等四家门当户对、旗鼓相当。四个商圈基本上涵盖哈市家电市场的90%左右的销量，如果开店开在这四个商圈内将省很多开店成本和开发成本；否则将很难成功。

国美：12月至2月末整个系统处于调整期，的经营战略将会采取保守战略，即开店的步伐明显放缓，将大力提升旗舰店的店面升级及改造，提升单店的经营能力，将陆续关闭一些效益较差、位置较偏、面积较小的门店。营销重点将深度合作的品牌进行继续推进如夏普□g□海尔等品牌。政策方面将会利用其渠道优势和市场掌控权，利用与厂家签保价协议、抓同业商场违价的形式、控制市场价格，然后进行大面积的返券活动，拉动套购及连带销售，提升整体的销售量，并通过延保承诺等方式提升盈利能力。

## 广告策划计划表篇二

掌握当今最流行的图像处理软件photoshop和矢量图形设计软件coreldraw的使用；熟悉平面设计的一般流程，培养创意设计能力，能用适当的方法表达设计意图；提高色彩运用能力，能熟练运用色彩搭配原则进行色彩搭配；掌握cd唱片封面设计、

广告设计、海报设计、vi设计及企业宣传画册的设计方法和制作技巧;培养学生团结协作精神和交流、沟通的能力。

本学期第八周()

实验楼多媒体机房

实训内容

唱片封面设计(参照效果图)

2. 宣传单设计(参照效果图)

3. 海报设计

设计/企业画册设计(二选一)

实训过程

1. 掌握必备的理论知识

(1)海报设计要素:

4. 一般以图片为主,文案为辅5. 主题字体醒目

(2)画册设计要素:

1. 画册的封面一定要简洁不要繁琐2. 一定求稳3. 色调的使用

4. 文字内容和画面符合

2. 搜索素材

## 广告策划计划表篇三

20xx[]广告公司业务取得了一些成绩，但距离公司发展规划还存在一些差距。龙腾盛世，做好20xx年广告创收工作，对开创市场、运营管理有着至关重要的意义，做好20xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。通过20xx年各项工作开展情况的总结，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我计划20xx年做到如下几点：

一、制定每日、每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽努力、限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端客户数量有限的情况在争取的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端客户数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

三、冲刺目标。切实可行的原则，要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取客户意见、博采众长，反对主观主义。突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。防患未然的原则。要预先

想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

四、建立狼性团队。团队的精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的团队。广告公司20xx团队创建目标是：树立核心形象与威信、创造良好的沟通环境、合理分工各尽其才。考勤制度、会议制度、台账制度、激励制度实施执行。

广告公司20xx怀着“把每件事做的好些、更好些”的热忱，永不满足现状，以前瞻创新的思维创立广告公司广告业新标准！

## 广告公司工作计划书范文篇二

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?个以上的新客户，还要有?到?个潜在客户。

2：一周一小酷，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直的。

## 广告策划计划表篇四

“蜜雪冰城”由河南财经学院的一名学生创始于1997年8月，是目前我国定位于年轻消费群体最专业的餐饮服务机构。“蜜雪冰城”成立十多年来，始终致力于提供给顾客质优价廉、物超所值的产品及服务，因此一直呈现出稳健、高速的发展状态。2008年4月，蜜雪冰城正式注册为郑州蜜雪冰城商贸有限公司。

自2023年9月起，郑州蜜雪冰城商贸有限责任公司正式更名为郑州两岸企业管理有限责任公司，同时牵手郑州宝岛商贸有限公司，共同打造连锁加盟新品牌。

“蜜雪冰城”经过近几年的飞速发展，已成为我国新鲜冰淇淋行业标准制定的重要倡导者和参与者，是我国茶饮行业领军队伍的重要力量。“蜜雪冰城”在全国拥有300多家加盟商，辐射全国各个省市，最远到达“世界屋脊”的中心——拉萨！

倡导者，视产品如生命，努力把高品质高价格的奢侈食品变成低价、健康、放心的食品，让每一位消费者都能享有甜美、营养、健康。

蜜雪冰城旗下品牌“蜜雪冰城新鲜冰淇淋”具有非常高的顾客认知度，两年以来，单品的销售总量已远远超越国内同类产品。也成为顾客选择的不二品牌，因为蜜雪冰城用自己的方式，一直处于被学习的位置。蜜雪冰城会以更努力的姿态，以“传递快乐，分享甜蜜”为使命，继续做大我们的甜蜜事业。

今天，蜜雪冰城继续致力于开发大众消费的美味，致力于为加盟客户、为店面顾客提供更好的，物超所值的产品于服务，

始终把企业的利益放在第二位，蜜雪冰城坚信：一分耕耘，一分收获。目前，蜜雪冰城拥有为年轻人提供实惠低价中餐的“蜜雪冰城家常菜馆”，为所有消费群体提供美味、时尚、低价之奶油冰淇淋的“蜜雪冰城冰打垒”，以及冬日经典而又时尚的传统名吃：“蜜雪冰城天津大糖堆”等多种产品类别，同时，坚持最好的产品质量，坚决做好每一个子品牌。

## 广告策划计划表篇五

. 项目名称□xxx

. 工程地点□xx社区

. 建设单位□xx有限公司

施工单位□xx有限公司

监理单位□xx有限公司

. 装修工程特点：本工程用地面积，建筑面积62576，设计厂房一栋，地下室一层，地面裙楼三层，塔楼二座分别为8层和16层。本工程为多层及高层工业厂房，装修较为简单。车间地面均为1：2水泥砂浆找平，卫生间、上人屋面地面贴地砖、内墙面及顶棚以乳胶漆为主，卫生间贴砖，设备房喷大白浆，外墙贴面砖，外门窗为铝合金门窗□b区大堂、地面、墙面二次装修，窗台护栏、楼梯扶手及栏杆采用不锈钢。

本工程于20xx年11月开工，于20xx年07月开始装修工程，我公司受甲方委托，承担本工程装修施工的监理工作，考虑到本工程的实际特点，公司领导高度重视，科学制定监理规划，合理调配人员成立项目监理机构，监理部人员分工情况如下：公司任命何元热为本工程项目总监理工程师，任命罗珠为总监理工程师代表兼土建专业监理工程师，李勇为电气专业监

理工程师，张志民为通风空调专业监理工程师兼给排水专业监理工程师，梁杏颜为造价监理工程师，戴富强为环境及测量监理员，黄维满为该项目土建监理员兼资料员。

在总监理工程师的带领下，各监理工程师团结协作、紧密配合，对项目的质量、进度、投资方面进行了严格地管理控制，加强合同、信息、安全方面的管理，认真组织协调施工各方的关系，确保了工程施工的顺利进行，从而保证了监理规划目标的实现。

### （一）质量控制

坚持装修施工质量标准，严格检查，以预防为主，加强工序质量控制。按照装修质量控制监理程序，依据本专业工程相关的标准、设计文件和技术资料，以及监理规划和施工组织设计，采取各种监理措施，确保了工程质量监理目标的实现。

1、我监理部严格审查了施工单位的《施工组织设计》及质量保证措施，确保了施工方案的合理性和质量保证措施的可操作性。并组织专业监理工程师编制了《监理规划》、《旁站监理方案》、《钻孔灌注桩监理细则》、《主体工程监理细则》、《测量工程监理细则》、《电梯施工监理细则》、《装修工程监理细则》、《电气施工监理细则》、《防水工程监理细则》、《消防施工监理细则》、《给排水施工监理细则》、《空调通风工程监理细则》、《安全文明监理实施细则》。在施工过程中，监理部严格按照设计图纸要求、《施工组织设计》、《监理细则》开展监理工作，确保监理工作有效开展。

2、审查施工单位质量保证体系和管理体系，对施工单位主要管理人员技术资格和特殊工种工人的持证上岗情况进行了认真检查，督促施工单位搞好内部技术交底，保证质量管理全面实施。



3、对于不同装饰面层质量严格管控。如严格控制瓷砖粘贴的空鼓现象；控制水电、消防、空调各专业管线布设高度符合吊顶最低要求；控制轻钢龙骨吊架安全可靠，涂料防腐符合要求；控制天花造型及吊顶平整度符合要求；控制墙面基层，缝隙和平整度符合有关规定；控制层面标高，地砖的色彩、规格、拼花图案符合设计要求。

4、严格工程材料的使用审查，杜绝质量不合格的工程材料投入使用，特别是对材料的质量保证资料要求施工单位必须提供。对于见证取样检测发现的不合格材料，如：屋面地板砖（粤祥陶瓷砖500×500×8mm）卫生间地板砖（振鹏陶瓷砖300×300×7mm）卫生间防水涂料（聚氨酯911防水涂料）等不合格材料，我监理部特跟踪落实材料退场情况并做图文记录。

5、监理工程师对工序质量进行了巡视和验收检查，及时发现施工中暴露出的问题如：装修的墙面乳胶漆不平整、地板砖空鼓、卫生间防水地面不平整等质量问题，及时下发了监理工程师通知单，要求施工单位整改。

6、对消防及空调工程的打压试验，监理工程师坚持24小时旁站，随叫随到，对整个施工打压过程不间断旁站，确保各项设备达到设计的要求。

7、整个工程，我监理部共下发监理工程师通知单24份，工程例会39份，专题会议纪要10份。

## （二）进度控制

1、监理部进场后，检查施工单位前期施工准备工作是否充分，确认各项配备条件是否齐全，各项施工机械、设备及人员是否到位。

深圳科宇工程顾问有限公司祥圆隆工业厂区厂房装修及屋面

## 工程监理工作总结

确保了施工的顺利进行。

3、及时分析比较计划进度偏差，从中发现问题，要求施工单位及时采取必要的调整方法和管理措施。

4、通过工程例会，通报各施工单位每天施工完成情况和未按照施工计划完成的情况，解决施工中的相互协调问题，外协条件配合问题。

5、按照施工合同要求，及时核实施工单位申报的已完成的分项工程的工程量，签发进度款的付款凭证，保证工程款及时到位。

6、随时整理工程进度资料，做好工程监理记录，并要求各施工单位同步上报施工资料。

### （三）投资控制

1、监理部进场后，首先审查了施工单位的安全资质和安全保证体系，严格检查安全岗位责任制和安全人员的配备情况，督促施工单位做好三级安全教育，健全现场保卫制度，为安全工作的有效管理提供了有力的组织保证。

2、审查施工单位施工组织设计中有关安全技术措施，审查安全文明施工方案，为安全工作的有效管理提供了有力的技术保证。

3、监督施工单位在现场配备足够的安全防护用品，如：安全帽、消防灭火器等，日常现场跟踪检查施工用电，确保了安全监理工作的效率。

4、经常巡视检查施工现场，针对施工中的不安全因素与安全

工作中的薄弱环节，例如施工现场交叉用电电线乱拉乱扯、木工电锯没有防护罩、施工现场工人吸烟等立即要求施工单位改正，对施工单位屡次不改的安全隐患书面要求施工方改正。

5、现场施工资料管理：截至20xx年12月9日各施工单位的施工资料上报基本齐全，具备竣工验收条件，但最后工程的存档资料仍需完善。

深圳科宇工程顾问有限公司祥圆隆工业厂区厂房装修及屋面工程监理工作总结符合规范要求，进度控制在合理范围时间以内，质保资料齐全，同意合格验收。