

广告招商工作报告总结

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

广告招商工作报告总结篇一

你好，我做过多年的市场营销工作，发表一下我的看法。

首先，你要找到你的目标客户在哪里，是那些人。

其次，怎么找到这些广告主。

参加各种展会和活动。展会上有众多商家，企业，你可以去发送名片，找机会认识有决策权的人或者可以帮你引荐的人。活动，比如创投会，招商会，资源对接会。参加活动认识更多的人脉。

加入各种协会，比如行业商会，老乡会，还有爱好协会，比如登山 游艇协会，这些协会参加者基本上都是老板或者职业经理人，有决策权。

第三，怎么联系，进一步沟通。

有联系方式后，统一拉入你的目标客户微信群，每天在群里互动，发你公司的信息，发广告的作用，不要纯粹发广告，还要发些对他们有价值的，比如新闻早读，投资机会，企业管理咨询，还可以发送轻松搞笑视频，段子笑话，偶尔发些红包，总之要让群活跃起来，知道你是个热心的人，也是个做广告的人。

私下电话或者微信沟通，是否有广告需求，最好有拜访的机

会，面对面交流，更容易促成成交。

第四，成交。

如果客户有意向，抓紧时间，趁热打铁，促成订单。如果客户有疑问，立即说明，带来的效果，公司的优势，投广告的建议，总之要给客户提供价值，不让客户觉得你是赚他们的钱，让他觉得你给他们解决问题。

同时要简化成交流程，不要有繁琐的手续，流程要简单明了，给客户痛快。马上签单。

广告招商工作报告总结篇二

- 1、实践科学发展，推进工业强县。
- 2、加快发展是第一要务，招商引资是“一号工程”。
- 3、全力打造服务品牌，创造一种提速、提效、提质、周到、周全、周密的服务环境。创造一种公开、公正、公平、宽松、宽大、宽厚的政策服务环境。创造一种开明、开放、开通、大度、大胆、义气的人文服务环境。
- 4、全民参与，亲情招商，建设家乡。
- 5、招商引资是实现跨越式发展的必由之路。
- 6、改善投资环境，扩大招商引资。
- 7、打造投资热土，创业宝地
- 8、创造一种开明、开放、开通、大度、大胆、义气的人文服务环境。

- 9、人人有职业，个个有技能，家家有实业。
- 10、改造世界观，学习新经济，引进大项目，促进大发展。
- 11、招真商，引巨资，上大项，推进经济社会实现大发展大跨越。
- 12、小引资只能小发展，大引资才能大发展。小发展，大困难；大发展，小困难；不发展，最困难的观念。
- 13、不论哪种形式，能搞活就行。不论一公有私有，有作为就行。不论规模大小，能发展就行。不论归谁所有，能交税就行。
- 14、开展乡情招商，集合内外力量，确保项目建设取得丰硕成果。
- 15、外商投资的富地，商务成本的盆地，政府服务。
- 16、服务理念：亲商、安商、富商。
- 17、服务要求：零障碍、低成本、高效率。
- 18、转变观念是前提，抓住机遇是关键。
- 19、老板放手放胆，政府撑腰壮胆。
- 20、不论公有私有，有作为就行。
- 21、人人是投资环境，人人是招商主体。
- 22、转变观念是前提，抓住机遇是关键，搞好服务是保证，勇攀高峰是动力。
- 23、招商引资要发扬五千五万的精神，走千山万水，吃千辛

万苦，说千言万语，想千方百计，引千万外资。

24、服务理念：亲商、安商、扶商、富商。

25、人无我有、人有我优、人优我特。

26、发展地方经济靠自身积累太慢，靠银行贷款太难，靠群众集资太险，引进和利用外资最佳。

27、标准化建设、公司化运作、园林化环境、物业化管理、社会化服务的模式，打造一流的乡镇园区。

28、板场发展我受益，我为发展做贡献。

29、破除因循守旧、无所作为的旧思想，树立求实创新、突破发展的新观念。

30、加大招商引资力度，推进工业强县战略。

31、人人是引资主体，再掀招商引资新热潮。

32、引进外资的是功臣，投资兴业的是亲人。

33、破除小富即安、固步自封的旧思想，树立开拓进取、争创一流的新观念。

34、服务手段：全过程、专业化、高绩效。

35、打造安商、亲商、富商环境，全力推进招商引资取得新成绩。

36、你投资我支持，你发财我发展，你创业我就业。

37、营造环境亲商扶商，优化服务富商安商。

- 38、观念的转变是最大的转变，观念的进步是最大的进步，观念的落后是最大的落后，观念一变天地宽。
- 39、人人有职业，个个有技能，家家有物业。
- 40、不管东西南北风，咬定发展不放松。
- 41、不能带头富，不能当干部，不能带民富，不是好干部。
- 42、加快哈北新城建设进程，力促经济社会跨越发展。
- 43、来帮助我们吸引外资的是恩人，来投资我们的客商是亲人，能打开招商引资局面的干部是能人，影响投资环境的人是罪人。
- 44、市场经济讲实力，招商引资讲服务。
- 45、推动科学发展，实施工业强县。
- 46、拓宽招商渠道，创新引资方法
- 47、努力引资上项，谋划发展格局
- 48、堂堂正正做人，清清白白做官，认认真真直做事。
- 49、发展新型经济，构建六大格局，谱写哈北新城，兰西中心崛起新篇章。
- 50、优化环境就是解放和发展生产力。
- 51、集中精力抓经济，一心一意谋发展。
- 52、人人都是投资环境，个个代表开放形象。
- 53、为我们引进外资的是恩人，来投资的客商是亲人。

- 54、打造工业园区，承接产业内移。
- 55、服务理念：亲商、安商、富商。服务要求：零障碍、低成本、高效率
服务手段：全过程、专业化、高绩效。
- 56、计划经济讲级别，市场经济讲实力，招商引资讲服务。
- 57、招商引资要发扬五千五万精神，走千山万水，吃千辛万苦，说千言万语，想千方百计，引千万外资。
- 58、大力招商引资，积极承接产业内移。
- 59、心中有大局，身边有队伍，手中有项目，国外有朋友。
- 60、进一步扩大对外开放，再掀招商引资高潮。
- 61、背靠油田，面向市场。
- 62、投资者是上帝，引资者是功臣。
- 63、提出您的要求和想法，其余的交给我们来办，围墙以内的你管好，围墙以外我管好。
- 64、人人都为白河招商引资，个个都为白河谋求发展。
- 65、人人都是投资形象，处处都是投资环境。
- 66、社会上有地位，政治上有荣誉，经济上有实惠，法律上有保障。
- 67、努力引资上项，谋划发展格局，全力开创经济社会发展新局面。
- 68、朋友是财富，客商是资源，招引是桥梁。

69、魅力哈北新城，投资兴业热土。

广告招商工作报告总结篇三

1. 综合型：所谓综合型就是“同一化”，概括地把企业加以表现。如：××服务公司以“您的需求就是我们的追求”为广告词。
2. 暗示型：即不直接坦述，用间接语暗示。例如吉列刀片：“赠给你爽快的早晨”。
3. 双关型：一语双关，既道出产品，又别有深意。如一家钟表店以“一表人材，一见钟情”为广告词，深得情侣喜爱。
4. 警告型：以“横断性”词语警告消费者，使其产生意想不到的惊讶。有一则护肤霜的广告词就是：“20岁以后一定需要”。
5. 比喻型：以某种情趣为比喻产生亲切感。如牙膏广告词：“每天两次，外加约会前一次”。
6. 反语型：利用反语，巧妙地道出产品特色，往往给人印象更加深刻。如：牙刷广告词：“一毛不拔”；打字广告：“不打不相识”。
7. 经济型：强调在时间或金钱方面经济。“飞机的速度，卡车的价格”。如果你要乘飞机，当然会选择这家航空公司。“一倍的效果，一半的价格”，这样的清洁剂当然也会为首的普通老百姓大受欢迎。
8. 感情型：以缠绵轻松的词语，向消费者内心倾诉。有一家咖啡厅以“有空来坐坐”为广告词，虽然只是淡淡的一句，却打动了许多人的心。

9. 韵律型：如诗歌一般的韵律，易读好记。如古井贡酒的广告词：“高朋满座喜相逢，酒逢知己古井贡”。

10. 幽默型：用诙谐、幽默的句子做广告，使人们开心地接受产品。例如杀虫剂广告：“真正的谋杀者”；脚气药水广告：“使双脚不再生‘气’”；电风扇广告：“我的名声是吹出来的”。

广告招商工作报告总结篇四

滨河家具超时实的享受！滨河家具商场

夜逛一条街，好运伴随你！北京商业街

购物的天堂！北京商业街

第一百货，温馨万家！北京百货商场

请您潇洒走一回！北京百货商场

北首屈一指的商业中心——台北世界贸易中心 台北世界贸易中心

我们经验丰富的售货员将竭诚地为您服务！王府井百货商场

这家华美的大商铺将您来西安的愿望全包了。西安华美商场

名流家饰城向您展示一个五彩缤纷的`世界！红鹰商场

白燕步步为赢的法术：诚、信、实、慎。白燕百货公司

买家电到长安。长安商场广告

买空调,到爱华;省时省力,无忧无虑! 爱华商场

华联暖锅,温暖您我! 华联商场

华联男士便服-----无悔的选择! 华联商场

时装潮流,源头在华联! 华联商场

习习凉风,来自华联! 华联商场

清凉世界,购物天堂,日用佳品,惟我华联! 华联商场

如此辉煌,如此温馨,华联家具给您一个最合意的家! 华联商场

华联饰品-----使女性夏日更添魅力! 华联商场

共享一片祥云,共塑一个国魂! 祥云国货

圣诞老人的慈爱,来自“大江南“! 大江南购物中心

1.商场招商广告词

2.招商广告词怎么写

3.招商加盟广告词怎么写

4.商铺转让合同

5.商铺租赁合同

6.商铺租房合同

7.招商合作合同

8.金融招商合同

广告招商工作报告总结篇五

招商银行由香港招商局创办，并以18.03%的持股比例任最大股东，是中国内地规模第六大的银行。下文是招商银行职员工作报告，欢迎阅读！

在刚刚过去的一个月中，我有幸来到嘉兴招商银行实习。虽然真正上班的时间只有短短的二十几天，但是在这段时间里我学到很多在大学的课本上无法学到的东西。我即将大学毕业，竞争激烈的毕业求职也摆在了眼前，对于像我这样从来没有真正走出校门接触社会的学生来说，这次的实习给了我一个很好的学习机会，让我可以亲身体验工作的滋味，为即将开始的职业生涯做好准备。

7月12日到7月20期间，我在银行大堂里做助理，主要的工作内容是：配合大堂经理做好对客户分流工作，维护大厅秩序并解决一般客户纠纷。指导客户正确填写各类业务流程单，向有需求的客户介绍营销招行各类中间业务产品，向客户解答各类关于招行的金融业务产品的问题。大堂经理这个岗位是银行的讲解员我得配合大堂经理做好对各类金融产品的营销介绍，作为助理需要协助大堂经理进行本行金融理财产品的讲解和推介。大堂经理这个岗位能培养足够的耐心和应变能力，在日常的营业大厅，往往有几十上百的客户，难免会发生摩擦，这时就是考虑岗位能力的时候了。当天中午，银行的atm机出了故障，这个时候是银行办理业务的高峰，整个银行只有一个窗口开着，而仅有的那个窗口被业务堵着，大堂里等待的客户都将近20分钟左右，客户的抱怨情绪就会出现，这时候就要考验大堂人员的耐心和应变能力。

7月21日到8月5日期间，我在银行的零售部马老师的办公室实

习，由于很多事情都无法让我去做，在这段时间里事情就比较少，人也过的比较清闲。在这段时间里除了完成马老师给我任务之外，认真学习《零售银行》这套杂志，其中优秀的理财专员的经历和经验给我留下了深刻的印象，《零售银行》这本杂志还对我们面临的问题提出了解决方法，值得银行零售部的工作人员学习。这本杂志还教我们一些理财的小技巧，比如用本子记入客户的详细的情况包括熟悉程度，资金如何，风险承受能力如何，理财产品购买如何等等。虽然这段时间内让我做的事情不多，但是这些事情也锻炼我的细心和耐心。在这段时间里，我也发现了银行工作人员并不是我想象的那样轻松，他们一天工作的时间是那么的长，而且还经常晚上要开会，加班，还需要定期进行考试，还要让自己有可观的业绩。电话一直响个不停电话一直接个不停是我在马老师办公室的最深刻的体会。除此之外，因为经常在没事的时候翻翻报纸，知道一些现在的一些金融业的事情，一些时事政治，对《金融时报》的文章，对我写学年论文还起到了一些作用，对明年的毕业论文也给了方向。

1、要拥有过硬的银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体会，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以就需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

3、大堂经理要比任何人都专业

在储蓄营业部实习了一个月后，中山二路二级支行丰兴支行开始试业，我被分配到丰兴支行零售银行部担任大堂经理。新的环境，又是一个新的挑战。其实银行的大堂经理需要有很专业的知识和很好应变能力，才能解答好客户的问题、引导客户办理业务和处理在大堂发生的一切事情，而之所以把新手作为大堂经理，我想主要是因为这是一个学习型的社会，刚开始可以不懂，可是不可以每天都不懂，我刚开始站在大堂里很紧张，不知所措，生怕有人过来问业务，担心不会回答问题怎么办，其实我太多虑了，不懂可以问柜员，只要跟客户说明自己刚开始做不是很熟悉就行，客户一般都可以谅解的，但是以后就不可以老是请问别人，自己应该要变得比柜员更专业。当环境逼着你要去学习时，求知欲和压力就这样被激发，我想新手就是这样速成的。

4、信用卡设点销售、扫楼、网点拦截

支行交给了我们实习生一个工作，就是营销信用卡，这也是

我们实习期间的一个重要的任务。主要的营销方式有设点销售、扫楼和网点拦截三种。其中设点和网点拦截效果比较好，因为设点都是在人流量比较大的地方，而且都在写字楼附近，客户资源比较多，而网点拦截的授信要求会比较低，办理的客户量大。而扫楼效果不佳是因为一般的写字楼是不给进去销售的，保安会进行阻拦，而且在上班时间企业员工一般会抗拒推销，从而使销售难度加大。

5、理财产品销售和第三方存管

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

2、学生和工作者的区别

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

一、校园招聘实习

年月份，我通过了银行分行的校园招聘，顺利进入了银行，并被分配到支行实习。

从年月日至今，我分别在储蓄营业部和零售银行部实习工作，在上级领导的关怀和同事们的热心帮助下，我不但学到了基础的银行业务知识和操作技能，而且在为人处事方面获益良多，体验了许多在学校期间根本就不存在的社会工作的繁杂和压力，也更深深感受到了招商银行“因您而变”的服务宗旨和经营理念产生的巨大的竞争优势。

1、全新认识

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

2、学生和工作者的区别

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

二、实习内容

1、要拥有过硬的银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体会，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

3、大堂经理要比任何人都专业

在储蓄营业部实习了一个月后，中山二路二级支行丰兴支行开始试业，我被分配到丰兴支行零售银行部担任大堂经理。新的环境，又是一个新的挑战。其实银行的大堂经理需要有很专业的知识和很好应变能力，才能解答好客户的问题、引导客户办理业务和处理在大堂发生的一切事情，而之所以把新手作为大堂经理，我想主要是因为这是一个学习型的社会，刚开始可以不懂，可是不可以每天都不懂，我刚开始站在大堂里很紧张，不知所措，生怕有人过来问业务，担心不会回答问题怎么办，其实我太多虑了，不懂可以问柜员，只要跟客户说明自己刚开始做不是很熟悉就行，客户一般都可以谅解的，但是以后就不可以老是请问别人，自己应该要变得比柜员更专业。当环境逼着你要去学习时，求知欲和压力就这样被激发，我想新手就是这样速成的。

4、信用卡设点销售、扫楼、网点拦截

支行交给了我们实习生一个工作，就是营销信用卡，这也是我们实习期间的一个重要的任务。主要的营销方式有设点销售、扫楼和网点拦截三种。其中设点和网点拦截效果比较好，因为设点都是在人流量比较大的地方，而且都在写字楼附近，客户资源比较多，而网点拦截的授信要求会比较低，办理的客户量大。而扫楼效果不佳是因为一般的写字楼是不给进去销售的，保安会进行阻拦，而且在上班时间企业员工一般会抗拒推销，从而使销售难度加大。

5、理财产品销售和第三方存管

招商银行自身推出了很多的理财产品，包括了新股申购、基金定投和金葵花理财产品系列等等，并且和许多的其他机构有业务合作，例如中美大都会和招商信诺等等，这些机构一般在招行网点有驻点人员销售其产品，大堂经理和其他的员工也有任务去销售，例如中美大都会的“吉祥一生”和招商

信诺的“步步为赢”，每隔一段时间都会有业绩通告，行员都会得到一定的业绩奖励。我的主要工作是通过挖掘客户需要，进行简单的产品介绍，当客户有意时，进行转介绍给专门的客户经理。第三方存管是现在银行争夺客户资源的无硝烟的战场，当我在联合证券和平安证券驻点办理第三方存管期间，并不是“守株待兔”等客户过来，而是主动跟客户交流，介绍招商银行的的优势，让客户选择招行，享受招行无微不至的服务。

6、比较密集的专业知识培训

来招行让我印象最深刻的就是招行是个营销倾向性很强的银行，专业知识的培训非常密集而且很到位，不但有自己行员内部的培训，还有其他招行合作机构的培训，让我的知识结构更加多元化和专业化，这是在其他银行是学不到的，让我终生受益。

三、实习总结

刚从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

通过这次实习，我对自己的专业有了更为详尽的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从此次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，工作就是进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的储蓄和零售业务，但是，这让我更深层次地理解银行营业部的业务流程，尤其是部门分工，对于商业银行防范会计

风险有着重要的意义，其起到了相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。通过这段时间的学习，我对自己的专业有了更深刻的了解，也是对大学所学知识的巩固与运用。从这次实习中，让我更清晰明白个人的职业发展前景是靠个人不断的主动学习和刻苦专研得来的，一个人应该不断的丰富自己的专业知识和职业技能，从而形成自己的核心竞争力。

广告招商工作报告总结篇六

白酒公司要开招商会了，那么广告词该怎么写呢？下面是本站小编带来的内容，欢迎阅读！

1. 奥淳礼宾酒——今天喝奥淳，明天也舒服；
2. 鄂尔多斯酒——鄂尔多斯酒，广交天下友；
3. 河套老窖——河套老窖，至纯至真
4. 红云磁化酒——磁化粮食白酒，跨世纪的享受；
5. 苻蓉酒——内蒙古一枝花，沙漠人参苻蓉酒；
6. 赤峰陈麴——陈年老酒，滴滴香浓；
7. 赛汗白酒——纯洁草原纯净水，酿出赛汗白酒美；

8. 宁城老窖——塞外茅台，宁城老窖；
9. 金川啤酒——金川啤酒，天下第一保健啤酒；
10. 托县二锅头——做酒的围着喝酒的转，你说怎好，咱怎干；

1. 红星御酒——红星御酒，融进你我真情
2. 杜康酒——何以解忧，唯有杜康
3. 酒道酒——天下酒道，品质是金
4. 古越龙山绍兴酒——数风流人物，品古越龙山
5. 乌毡帽黄酒——美酒乌毡帽，爽口盖了帽
6. 贵州醇——好山好水出好酒，金装银装贵州醇
7. 古井贡酒——高朋满座喜相逢，酒逢知己古井贡
8. 十八掌酒——中国功夫，十八掌酒
9. 衡水老白干——衡水老白干，喝出男人味
10. 小刀酒——喝小刀，成大气
11. 从台酒——这酒有来头，从台酒
12. 板城烧锅酒——可以喝一点，板城烧锅酒
13. 刘伶醉酒——刘伶醉酒，刘伶醉
14. 御河春酒——御河好酒，御河春

15. 冀衡酒坊——前途无量，冀衡酒坊
 16. 董仲舒酒——汉朝国酒，董仲舒酒
 17. 亭台酒——故乡明月，亭台酒
 18. 宠牌酒——天下大爱，宠牌酒
 19. 诗画酒——中国风景，诗画酒
 20. 聊仙酒——qq爱，聊仙酒
1. 剑南春——感悟天下，品味人生
 2. 金鹏城——北有古长城，南有金鹏城
 3. 劲酒——常饮劲酒，精神抖擞
 4. 劲酒——劲酒虽好，可不要贪杯
 5. 文龙鹿——文龙鹿酒香，好喝又健康
 6. 舍得酒——人生舍得道，乾坤珍酿中
 7. 湘泉酒——人生百年，难忘湘泉
 8. 义酒——喝襄樊义酒，交天下朋友
 9. 太白酒——一滴太白酒，十里草木香
 10. 白云边——往事越千年，陈酿白云边
 11. 青酒——喝杯青酒，交个朋友
 12. 邓府酒——先让一部分人喝起来

13. 柔西凤——谁说我不懂温柔
14. 西安特曲——真正的感觉在喝了之后
15. 千禧酒——阳光总在风雨后
16. 张裕——传奇品质，百年张裕
17. 黄鹤楼酒——稀世之醉，蕴玉而生
18. 金种子酒——喝金种子，过好日子
19. 逍遥醉酒醇——香古今醉，天地尽逍遥
20. 洋河大曲——为成功喝彩
21. 皖酒王——滴滴甘醇，品质流金
22. 枝江酒——枝江酒，老朋友
23. 枝江酒——五星枝江，吾心朋友
24. 云峰酒业——传承美酒文化
25. 开口笑酒——大喜自然开口笑

广告招商工作报告总结篇七

乙方应当在本合同约定的权限范围内开展本影片的贴片广告招商活动，未经甲方书面同意不得超出本合同约定权限范围。

乙方在开展招商活动中所发生的合理费用，由 承担。

乙方应对其参与或执行招商活动的雇员的人身安全和财产安

全负责，并承担法律责任。

未经甲方书面同意，乙方不得转委托，但本合同和法律另有明确规定时除外。

乙方应当严格按照甲方的影片贴片广告招商规划以及规划内各广告的时长、价格、位置等实际情况进行招商，不得向第三方提供虚假或引人误解的信息。

甲方与乙方招商成功的客户签署《影片贴片广告发布合同》以后，乙方应当负责督促贴片广告客户如期足额按照《影片贴片广告发布合同》的约定支付广告服务费。

广告招商工作报告总结篇八

- 1、超级超级的水果真的很新鲜，市内配送更新鲜。
- 2、常用贵妃液，使你的头发像云朵。
- 3、城市寻找超级，新鲜水果快回家！
- 4、自然超越想象，服务超越极限。
- 5、人有优点和缺点，事物也有优点和缺点。看到更多的人，看到更多的利乐包。苦难中有欢乐，困难中有幸福。在痛苦中看到更多的快乐，在困难中看到更多的快乐。
- 6、说到超级超级，超级超级。
- 7、选择超微水果，城市免费送货！
- 8、那些还在梦想依靠笔刷屏幕，月入万小白人，醒醒吧！
- 9、跟着苍蝇去厕所，跟着蜜蜂去花丛，跟着百万富翁去赚钱，

跟着乞丐去讨饭。

10、如果你现在还嘲笑别人做微信生意，以后你会后悔的！就像当初没人喜欢马云一样！

11、活鱼往上游游，死鱼随波逐流。

12、美丽的狂欢，时尚的音乐分享。

13、超微果城配送，专业服务更加出色。

14、超级超级新鲜的水果，不出所料的新鲜！

15、不要抱怨你的朋友圈都是微信生意，这说明你的朋友很有上进心，总比不满的主妇好。

16、吃超级超级好的水果，做时尚超人。

17、总有一天，你会发现微信业务可以给你带来意想不到的收获，或想法，或财富！

18、水果很新鲜，超级新鲜。

19、时尚品牌，只有服装选择。

20、超级超微水果，说来就来，要吃。

21、哪里有劳保皮肤，中月桂系列就可以满足了。

22、商买水果，超级超级好又快。

23、我想做微信的商务代理，当老板的自由代理！

24、不要问我能挣多少钱，当你问这句话的时候，你的心里还是卡在为别人打工的阶段，挣多少钱，你要问问自己想挣

多少钱！

25、以美为真，以彩虹为雨的精神。

26、相信爸爸妈妈，你最多是个公主；老公啊，你最多是个公主；靠你自己，你是女王。

27、超点不远，鲜果e型领鲜。

28、朋友圈营销，如果你的出发点是推销商品，那么你就从失败开始！

29、失败，其实也是难能可贵的，失败意味着一个人要努力工作，没有失败的人，更不能简单地说成功这个词，没有奋斗的人是永远的失败者。

30、超级新鲜，超级健康，速递！

广告招商工作报告总结篇九

一、 回顾20__年

一个人的成功与否，其对自身的认知是很重要的。我于20__年11月26日来到公司至今也有一个月时间了，对公司的业务结构，能力方面也有了大致的了解，并参与了部分工作。如：银川媒介资源信息调查，中海地产开盘，区灾害实验室揭牌仪式，超市收银纸背面小票业务，国电英力特年度团拜会活动等。总体来说，这一个月过的很充实，学到了不少东西。同时也发现了自己身上的不足之处。下面我将一些已经比较熟悉，参与时间比较长的业务进行分析，也是对我自身工作的评价。

二、 中海地产开盘仪式

这是我第一次参加方案执行，真的学到了很多，我了解了开盘流程，了解了我们的业务该如何实施，此次活动对我影响特别大的问题是当时我的业务能力不够熟练，也许是我初次不够了解。但是有了此次的活动经验，我相信下次我会做的很好。

三、超市收银纸背面广告

这个业务是学习其他公司的经验，通过自己改良，自己构思，自己去尝试实施的业务。前期做了大量分析。招商，制作方面都已经可以进行，但是导致失败的是我的市场渠道信息没有把握好，超市方面没有及时沟通，使得本来到手的可以运作的业务不得不停止。但是在于客户良好的沟通下，也得到了客户的谅解，并且累计了客户资源(丰田万易丰)。后来由于小票改制发票，这个方案宣告失败。从中我明白，创新是很重要的，借来别人的东西加上自己的想法就是一种创新。

四、国电英力特年度团拜会活动

这次活动是由杨经理介绍，由我来负责策划，布场，竞标方案等工作。这次我也学得了特别多的东西，比如谈案子，这是我第一次向客户介绍方案，这个案子客户寻找了三家同行广告公司，逐一进行比较，当时在谈案子的时候我还是稍有紧张的，但是我对我的创意还是很有信心，在谈论的过程中我将案子的亮点重点都介绍出来，让国电企划部的领导十分感兴趣。可是就在我以为可以选上的时候客户却告诉我没有选择我们的方案，比较失望。

总结原因如下：

一、其中的一家广告公司与国电有过合作，国电方面比较放心。

二、我们的方案构思不错，但是具体实施方面有些不足。

三、客户对新构思的方案有些不信任。通过以上三点，我明白一句话，新奇的不一定是最好的，用过的才是更稳妥的。但是我觉得创新是发展必不可缺的因素，所以我会继续努力，发扬自己的风格。

以上是我这一个月来的工作内容，也是我的工作心得。随着工作时间的积累，我会做到越来越熟练，越来越稳妥。

这里除了工作以外，我还要做出检讨，这一个月上班，请假的次数较多，今后会多多注意!这是一个态度问题，我会尽量做好。

回顾完20__，我想展望一下20__年。龙年即将到来，在这个寓意飞黄腾达的年度，我将会更好的做好自己的工作。在服从安排的同时，也为公司新业务的拓展出一份力。20__年计划向公关策划媒介方面拓展，我现阶段的构想有：分众媒体(框架广告)、户外拓展、人民网栏目承包、公益旅游这几个板块。

分众媒体框架广告主要思路是在广告页面上做一部分公益宣传信息作为噱头(比如119防火知识)进行推广。特点是成本低，分布广。

户外拓展主要思路是于会展相结合，做银川市企业文化培训，也可向旅游方面考虑发展别的类型。

公益旅游初步想法是由部分慈善机构和企业以及西吉县相关资源进行整合。达到为企业，政府树立形象的目的。西吉这块资源有旅游，特产，矿产等未开发完全的项目，通过公益活动进行开发，是一个新型的手段。同时可以利用人民网的舆论能力，将业务进行开展。

构想了这么多，如何验证甚至实施将是一个巨大的问题。以上大部分想法都是借助于其他城市同行业的经验，在银川的

可行性还有待调查。但是我已经再做准备，因为如果不尝试，谁又能知道这会不会是个生财之道呢?同时，也希望领导能予以支持，在此感谢。

以上是我20__年度工作总结报告，有不足之处还请领导指示。我希望在思源可以实现自我认识价值，我相信付出就会有回报。让我们展望20__的到来吧。