

本文目录

- [广告公司前景怎么样？赚不赚钱啊？](#)
- [广告公司一般承接什么业务？](#)

广告公司前景怎么样？赚不赚钱啊？

本人从事广告行业多年，先打工后创业，自认为稍微了解这个行业，下面就广告公司的前景谈谈我的看法，不足之处，请网友谅解！萊垵頭條

广告公司的范畴较为广泛，制作类、投放类、品牌类、平面设计类、包装设计类、媒体类等，各个子行业情况不一，我就专业的品牌类做个观点探讨。萊垵頭條

品牌类广告公司前景如何，关键词有几个：有未来，门槛高，做大难，创模式，强管理。萊垵頭條

第一条，有未来：作为品牌类广告公司，强在品牌诊断、品牌分析、品牌管理、品牌推广等工作，此类工作需要团队具有多年的实战经验，团队从事过不同的专长岗位，团队有完善的作业流程等。当下是专业分工的年代，行业越来越多，需要走出去的企业越来越多，消费者需求的升级和差异化，要求企业持续不断的规划品牌、升级品牌、推广品牌，所以一个具有高度智力密集的行业，毫无疑问他的未来是持续看好的。垵頭條萊

第二条，门槛高：品牌类广告公司岗位清晰，比如品牌策划擅于理解企业所处的行业，能够接地气，能够站在企业角度思考问题，懂分析，善总结，逻辑性强等特点；品牌设计有好的美感，能理解企业和业务对标的受众，能做到受众看得懂，有兴趣等；客服能够准确理解甲方意图，能完整的用文字表达需求，能看得懂策略，能

看得明白设计，能与甲方保持良好的沟通。新媒体的出现，互联网的高速发展带来了媒体及媒体投放的变化，购买者、消费者的需求出现差异化，广告公司要想与时俱进，对团队要求、职业素养、专业知识、流程管理都提出了大的要求。萊垵頭條

第三条，做大难：主要体现在几个方面，一是广告公司的人力成本高，离职率高，加班成本高；二是我国是相对开放的国家，广告行业属于纯市场竞争行业，美国、日本、法国等国家的广告集团在79年后就进入了中国，市场竞争非常激烈；三是广告行业紧密的与经济状况相关，当经济形势不好，首当其冲就是砍掉广告支出；四是无序竞争，价格无底线，行业无约束力，潜规则横行；五是人才培养难、管理激励少、重视程度少、行业扶持少等，还有其他因素，暂不罗列。條萊垵頭

第四条，创模式：品牌类广告公司赢在模式创新，传统的月费制、项目制难以跟上时代的脚步。甲方在竞争激励的市场需要效果说话，传统广告公司难以在销售效果上有突破，所以商业模式创新至关重要。萊垵頭條

第五条，强管理：开设广告公司门槛低，流程简单，导致很多从业人员下海创业，有单就是娘，没有任何的专业培训、流程管理、作业规范、奖惩制度等，很多BOS S既是管理者、也是最大的业务员，更是专业人员，需要请客吃饭，更要做三倍，如何管理广告公司，时间，能力，现实不允许啊。頭條萊垵

????综合上述，广告公司是否有前景，仁者见仁，智者见智，请创业者思考。萊垵頭條

广告公司一般承接什么业务？

广告公司所承接的业务，范围非常广博。因为广告行业涉及到人们生活的方方面面，它是各个行业的补充，随着信息时代的发展，现代的生产和生活已经离不开这个行业了。所以，说大一点，只要是涉及到产品(品牌)推广的事情，都可以成为广告的业务。根据这样的情况，广告公司的分类也非常的多。举例如下：萊垵頭條

1、4A广告公司。这类公司的设置非常的全面和完整，可以说只有你想不到的，没有4A公司做不到的。大到企业生产、管理、营销方面的理念策划，小到礼品、名片的印制，几乎无所不包。萊垵頭條

2、“CIS”策划广告公司。这类公司专门提供企业理念识别系统的策划业务，包括MI理念策划系统、VI视觉识别系统、BI广告行动识别系统的策划业务。萊垵頭條

3、媒介代理广告公司。这类广告公司包括大众传媒(广播、电视、报刊)、户外装饰(灯箱、外打光路牌、条幅、气模、外墙装饰等)、网络媒体、特殊形式媒介、广告

礼品、DM邮送广告等的媒体广告业务。萊珀頭條

4、媒体制作广告公司。这里公司的业务包括印刷品的定制、客户指定物品的定制、可作为广告载体的物件定制等方面的业务。萊珀頭條

5、文化传播礼仪公司。这类公司也属于广告公司的性质。主要业务多为庆典活动和演出活动方面的策划和执行，小一点的业务也包括为单位或个人提供礼仪小姐等。一般的广告公司都会因其各自的长项而具有相应的业务特点，所以业务也各有不同。只要是在上述范围内的业务，作为相应广告公司的业务员，你都可以承接相应的业务。萊珀頭條