

# 我的广告之路

# 目录

## 目录

目录.....	2
引言.....	3
一、自我认知.....	3
二、职业认知.....	7
三、职业决策.....	10
四、计划与路径.....	11
五、自我监控.....	12
六、总结.....	12

# 引言

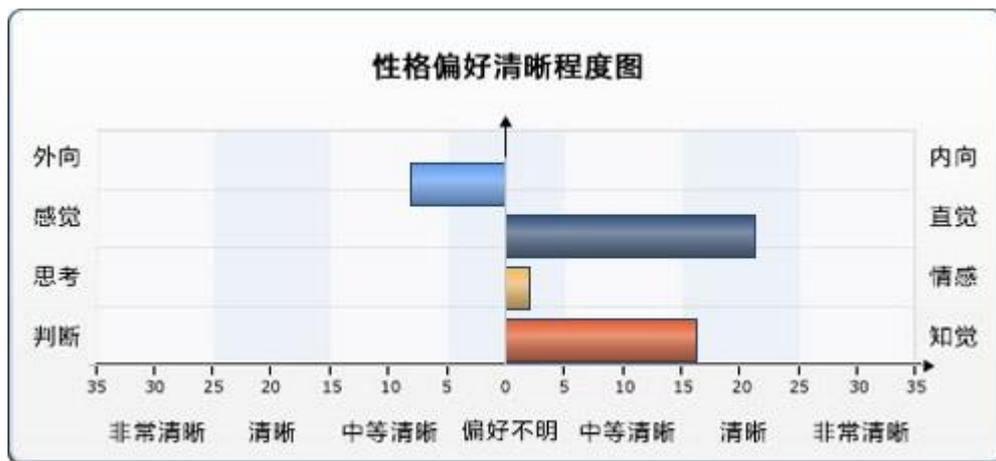
职业规划是个人发展与组织发展相结合，在对个人和内外环境因素进行分析的基础上，确定一个人的事业发展目标，并选择实现这一事业目标的职业或岗位，编制相应的工作、教育和培训行动计划，对每一步骤的时间、项目和措施作出合理的安排。

俗话说的好：好的计划是成功的开始。当今社会处在变革的时代，到处充满着激烈的竞争。物竞天择，适者生存，职业活动的竞争非常突出，尤其是我国加入WTO后。要想在这激烈的竞争中脱颖而出并立于不败之地，就必须设计好自己的职业生涯规划，这样才能做到心中有数，不打无准备之仗。古语“凡事预则立，不预则废”说得就是这个道理，所以我明白拥有成功的职业生涯才能实现完美的人生。

## 一、自我认知

### （一）我的性格

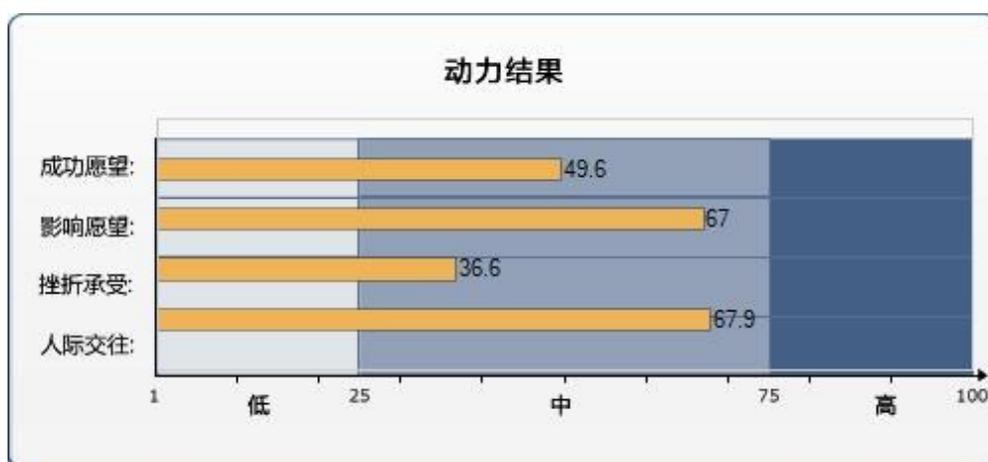
下面的部分是依据我的测评结果而得到的关于我性格描述。下图是我的测试结果。我在性格各个方面的偏好清晰度如下图所示：



我对周围的人和事物观察得相当透彻，能够洞察现在和将来。我随时都能发现事物的深层含义和价值，并能看到他人看不到的事物之间的内在联系。我崇尚和谐善意、情感多样，热情、友好、体贴、情绪强烈，我渴望他人的肯定，也乐于称赞和帮助他人。我总是避免矛盾，很注意维护和谐的人际关系，愿意花费

很多心思，结交各种各样的人。我富有活力，待人宽厚，有同情心，有风度，喜欢让人高兴。只要可能，我就会使自己适应他人的需要和期望。我倾向于依据自己的情感作出判断，决策时通常会考虑他人的感受。我有丰富的想象力，富有灵感，也善于创新和寻找新方法。我自信，警觉，善于理解他人，而不是直接判断。我还特别善于替别人发现机会，有能力并且愿意帮助他人采取行动抓住机会。

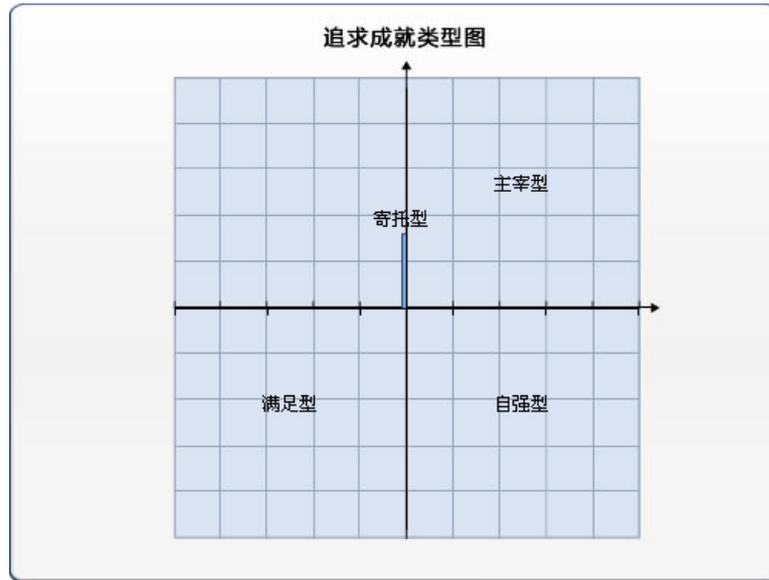
## （二）我的动力情况



由上图可知我做事有特定的目标和方向；愿意承担一定的责任。面对新尝试时（比如组织同学的特别活动等），我往往会参照以前的经验和方法来进行。对人和事的要求不高不低，这种“中庸”也让你和周围的人感到自在，而不至于压力太大。

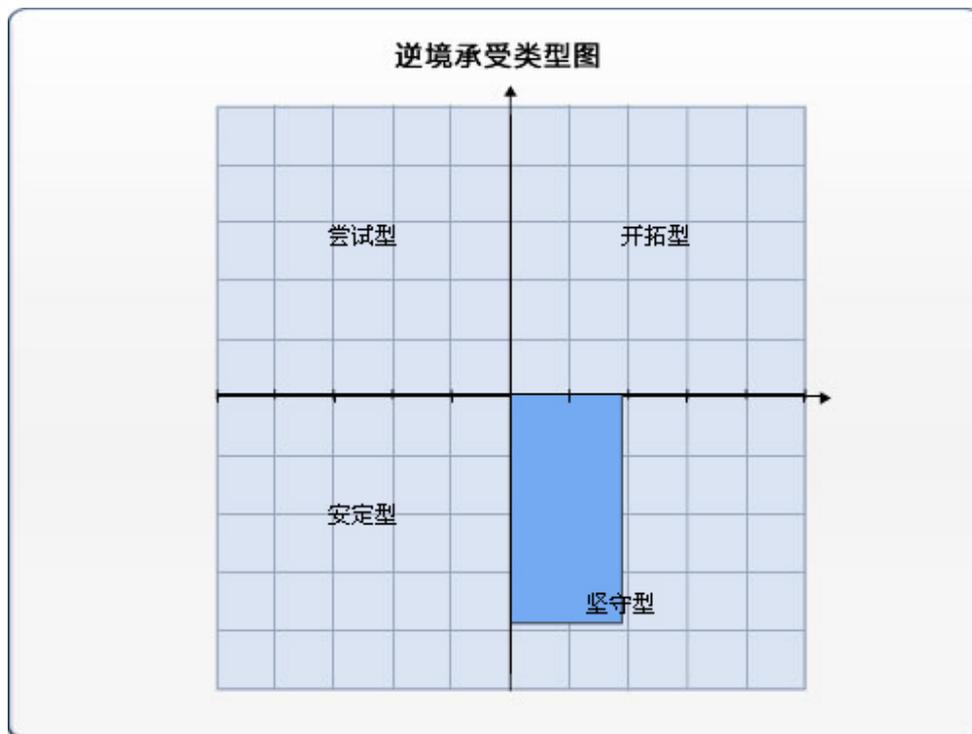
## （三）我的动力类型

下图表示的是在我努力实现目标的过程中我通常会表现出来的特点。从图上可以看出我是：“寄托型”



我希望能促进 Team 的发展和别人的进步，并因此得到认可，我认为这是实现自我价值的基础，我的个人成就也往往是在对别人的影响互动的中取得的。我善于组织、协调和管理，不喜欢单打独斗，各自为政。我会很自然地表达自己的观点，使别人接受。我看重权威，常借助权威性增强自己观点的说服力。

#### (四) 承受逆境的能力



从图上可以看出我是“坚守型”。我做事谨慎，不轻易决断，对可能的风险

和失败比较敏感。事情开始前我会仔细考虑失败的可能性，但一旦决定就会坚持完成，即使难度和挑战性超乎寻常。遇到了阻力我也能够坚持不懈。在学习或者工作中我属于稳扎稳打型，非常稳重和踏实，但也许也会被人评价为保守和固执。我的韧性和责任心对完成任务很有效，但如果变化频率太快或者需要做很多快速决定时，我会力不从心，感觉跟不上节奏。

### （五）长处与不足

我的长处有以下几点：

1、我在思考问题时不愿在原先的框架下打转转，能够考虑到将来发展可能出现的新情况。

2、我兴趣广泛、敢于冒险和尝新，障碍阻挡不了我的脚步；如果是我自己感兴趣的东西，我接受起来会非常快，对我在真正感兴趣的领域中获得成功有很大帮助。

3、适应能力强，世界千变万化而我游刃有余，能迅速调整自己的状态和目标。

4、在收集自己所需要信息的方面，我有一种天生的求知欲和本事。

5、我有统观全局的能力，并且常常会思考行为背后到底是什么意思。

6、我常用我那富有感染力和热诚的方式来激励他人，别人都说我交际能力强。

7、我善于洞察别人的想法，能理解他们为什么这样做。

8、我既是富于创造的思考者，也是一个好的问题解决者。

9、我能够根据别人的兴趣和能力调兵遣将，善于赋予适合的人以合适的任务。

10、积极热情，富有推动力和影响力。

11、有韧性，在困境中不轻易放弃。

根据结果得出了我适合的工作岗位下表

你的优势特点	对应的典型职业
你喜欢能充分发挥新颖独特的想法的工作，需要自由的环境和别人的支持。	人力资源开发/培训/招聘人员、销售、小企业经理、市场（拓展）人员、顾问、策划

你善于预测后果，善于深谋远虑，并能创新地解决问题。	公关、营销、市场开发、客户服务、艺术指导、广告人、战略规划人员
你有活力，有感染力，能带领别人积极向上，激发大家的新点子。	文科/艺术类教师、社会工作者、职业顾问、社会学者、心理学者、职业治疗、城市规划、营养师

### 我的短板在哪里？

- 1、非常理想化，容易忽视现实和事物的逻辑，只要感兴趣，什么都去尝试，而且总能看到太多的可能性，因此无法确定哪些事情是自己真正追求的。
- 2、通常在事情的起步阶段或有变化的阶段能全力投入，而当事情步入正轨或到达后期较为常规或沉闷的部分时，投入就会大打折扣。
- 3、喜欢同时着手许多事情，无法专注于一件事，也很少能把事情完完整整推行到底。
- 4、喜欢即兴发挥，不愿意筹备和计划，做事不太有条理，或者说的不善于把握事情的主次和轻重。
- 5、通常不喜欢任何重复或例行的事务，不愿以传统或常规的方式行事。
- 6、组织纪律性比较弱，不肯服从，无视限制和程序。
- 7、独自工作时经常效率较低。
- 8、对细节没有兴趣。
- 9、对缺乏独创性的人和事没有耐心。
- 10、易于烦躁或不耐烦，尤其是当创造性过程结束后。
- 11、当缺少支持时，做事的动力会减弱。
- 12、有时过于关注自己的观点是否被尊重和采纳，而忽视了目标结果。
- 13、过于关注失败的可能性，对没有把握的事情感到紧张和压力。

### （六）我的职业兴趣

希望以后能够从事广告等方面的工作。

## 二、职业认知

### （一）大学生就业前景

- 1、目前大学生就业现状的总体形势相当严峻。

自 1999 年以来，中国普通高等学校招生数量逐年扩大。2001 年全国普通高等学校招生人数和在校生人数分别比 1998 年翻了一番多。2002 年，中国在读大学生已经占到同龄人口的 14%。2003 年全国 1000 多所普通高等学校共录取新生 340 多万人；2005 年全国高校毕业生达到 338 万；2009 年高校毕业生是达到了 611 万；2010 年的比人生总人数更是高达 630 万。

高等学校的扩大招生，导致了中国高等教育从精英化阶段进入大众化阶段，一个直接的后果就是，具有高学历求职者的人数正在迅速地增长。

2、我国大学毕业生就业形势的特点是：压力与机遇共存。

2010 年，全国普通高校毕业生总数达 630 万人，就业形势仍然严峻。但大学毕业生就业在面临重大压力的同时，也存在着一些新的机遇，主要表现在：

- 1、中国经济继续快速增长将会导致对就业的有力拉动；
- 2、中国加入 WTO 之后的积极效应正在逐渐显现出来；
- 3、政府和全社会正在努力增加就业机会和控制失业率；
- 4、大学毕业生人才资源开发的力度正在逐渐加大；

## **(二) 广告行业就业**

### **1、广告行业就业现状**

广告作为一种有偿的、付费的信息传播形式，它利用各种传播媒介把广告内容传播给大众。同时，广告也是文化价值观念的载体之一，在一定的社会文化环境中就会产生适应这种社会文化环境的广告。一方面，广告受到特定的社会文化环境的影响，是反映特定社会文化的一面镜子；另一方面，广告本身就是社会文化的一个组成部分，对整个社会文化有着潜移默化的巨大影响。因此，广告除了宣传具体商品之外，还宣传了特定的社会价值观和文化价值观。

改革开放以来，我国的广告业有很大发展。既宣传具体商品，又反映了体现人们价值观的广告，不但得到了商家的青睐，而且还点缀了广大群众的生活。中国 1979 年初在全国范围内逐步恢复了广告业务，至今 30 年来，我国广告业在各方面都取得了相当大的发展，广告媒介的发展也极为迅速。据不完全统计，仅北京市大大小小的广告公司早已超过 3000 多家。时代呼唤高质量的广告和高质量的广告人才。

与广告业蒸蒸日上的发展情形不相适应的是专业广告人才的缺乏。我国目前

的广告从业人员不下 20 万,但真正受过高等专业教育和系统培训的不到二十分之一,许多广告从业人员都是“ 半路出家 ”。当然这不是说非专业出身的就做不出好广告,只是从整体上看,显得广告制作队伍参差不齐,且大多数水平不是很高。中国的广告要赶上世界先进水平,就必须从根本上提高广告队伍素质,而提高广告队伍素质最根本的一条就是从高等教育的专业毕业生中选拔优秀人才。据中国人民大学新闻学院广告专业近三四年的毕业生分配去向表明,该专业的毕业生由于人员少,质量高,远远不能满足用人单位的需求,分配状况十分看好,甚至超过了其他热门专业。

## 2、会计行业薪资待遇

从薪资待遇上来看,目前从职位高低划分,差异化十分显著。从全国范围来看,普通文案 1500-5000 月薪,资深文案 4000-12000 月薪,文案指导 10000-18000 月薪。美术方面,普通设计 2500-6000 月薪,资深设计 3500-7000,美术指导 6000-12000 月薪。客户方面,普通 AE2500-4500 月薪,资深 AE 3500-7000,客户总监 8000-30000 月薪。

从上面的分析可以看出现在市场广告的就业前景范围很广,但是就业前景日趋饱和,那么要想有突破成为市场上的主力军,就要向高素质人员发展。

## 3、个人职业方向和选择路径

### (1) 职业方向—客户经理

一般来说,客户经理负责与甲方的对接,就是广告业和服务业的客户执行或称客户主任。一个专业的广告 AE 是超级销售人员+高级客服+初级营销策划+媒体顾问+市场调研人员,要具备全面的广告和营销知识,整体跟踪广告制作和投放全流程,做基本的市场调查,效果评估等。

AE 工作的核心很大一部分就是准确把握客户的意图、策略的制定与执行。首先是与客户进行沟通,明确客户的需要、合作的步骤、期限和责任(整理会议记录)。和客户开完会后,一般都有一个公司的内部会议(也应该有会议记录);再次与客户沟通和实地考察形成报告。在服务客户的过程中,还需要做给客户作状态告知的进度表,进度表一般指详细的工作时间安排。进度表上的工作,以及今后的提案或设计稿,还需要双方签署确认。一般来说,每周一中午把工作周报传给客户,然后每天电话沟通确认工作的进度。

## (2) 选择路径

从底层做起，通过内部提升达到客户经理的职位；外部招聘，通过从一家公司跳到另一家公司 实现客户经理的职位。

# 三、职业决策

## (一) 职业目标

客户经理

## (二) 实现过程

小企业（积累经验和人际关系）——大一点的企业（资深 AE）——4A 级别的广告公司（客户经理）

## (三) 就业 SWOT 分析

Swot 分析如表

就业 SWOT 分析			
S (strength)	我的专业是广告，对广告方面的相关知识足够的了解 我做事认真，仔细，严谨 我本身对广告就比较感兴趣 我学习专业知识认真刻苦	W (weakness)	独自工作时经常效率较低。 对细节没有兴趣。 对缺乏独创性的人和事没有耐心。
O (opportunities)	在专业 AE 人才方面存在很大稀缺，供给相对短缺	T (threats)	广告从业人员几乎达到饱和状态，良莠不齐。 竞争激烈，对高级人才的要求也越来越高

## (四) 目标职业决策过程

通过上面 SWOT 分析，可以知道现在广告行业里，稀缺的是资深 AE，我为自己确定的长期目标是成为一个优秀的 AE。

从内部环境来说，可以看出我从事广告方面工作的是有一定优势的，良好的人际关系处理能力是我的优势。而且我的工作喜好是喜欢做广告类需要创意与人协作的工作，俗话说，兴趣是最大的老师，这让我更加的向往这个职业。

从外部环境来看，现在就读广告专业的人是越来越多，以后毕业之后，竞争相当的激烈，而在市场上现在最缺的是高素质人才，那么要想让自己在以后求职道路要拥有更大的发展空间，就要朝更高的方向努力，这也直接导致了我以后的职业目标是成为一名资深 AE。

## 四、计划与路径

### （一）短期目标

#### 1、大学期间的规划。

大四：现在，已经进入大四了，作为最后的一年，毕业论文成为头等大事，为此，在保证拥有时间写毕业论文之外，可以开始准备找实习单位，主要选择一些正规广告公司，其业务应该是现在主流的房地产、汽车等行业，若能直接进入大型广告公司将更好的可能。

#### 2、毕业后的规划。（1—2 年）

一般情况的应届毕业生，绝大多数是在小公司起步，为此找到单位之后应该摆正自己的位置，在小企业工作，也许业务不会很繁忙，因此，我可以利用更多的时间来学习 AE 方面的知识。

### （二）中期目标

#### 1、稍大一点的公司（2—3 年）。

经历一次跳槽之后，能够接触到更多的甲方，因此通过工作来加强自身专业知识的学习，应对各种不同类型的甲方，不断提升自己的专业知识同时增加自己的阅历以便能够处理甲方的各种要求。

#### 2、转到 4A 工作。

头一年薪水或许得不到较大的提升，但是企业的文化氛围对自身职业技能的发展有利，也就达到了转换职业环境，进一步谋求发展，我争取用一年时间在新公司的岗位上站稳脚跟。

### （三）长期目标

还是保持学习的态度，包括做人做事，继续努力朝着既定目标方向发展。

## 五、自我监控

计划是暂时的，并不是万能的，而要达到我设定的目标，需要不时的对计划进行监控、调整。

对于短期的目标，相对来说时间比较靠前，计划的设定的准确性较高，一般会照着这个走，对此不进行调整。

毕业以后的目标。我在大学学的专业是广告专业，毕业找工作的话，一般会选择广告这个行业，而对于刚毕业的大学生来说，没有多少工作经验，大多数都会进入小公司工作几年，等有能力之后，会跳槽进入大的企业工作。但是计划是在没有外界干扰的境况下制定的，而现实往往很残酷，为此对于中期目标，关键在于你能否独当一面，能否处理好于甲方的关系，是否是超级销售人员+高级客服+初级营销策划+媒体顾问+市场调研人员，而并不是以进入怎样的公司为标准。对于长期目标，评价标准是：是否顺利沿着中期计划执行。如果没达到，那么继续往这个方向发展。

## 六、总结

职业规划书是一次对自己未来人生的规划，从规划中进一步认识自我，包括自身的优点、缺点，还有我自身具备的各方面水平离未来人生的差距有多少。客户经理，这个岗位对于现在的我来说有些遥远，但是通过这次规划，让我有更明确的计划方向去一步步的实现它。有句话说的好，心有多大，舞台就有多大！