

# 《国际4A广告公司基本操作流场

## 图书基本信息

书名：《国际4A广告公司基本操作流程》

13位ISBN编号：9787509204450

10位ISBN编号：7509204453

出版时间：2009-6

出版社：中国市场出版社

作者：朱海松

页数：143

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《国际4A广告公司基本操作流场

## 前言

开广告书店十几年，最喜欢买书多的顾客，最喜欢出广告书多的出版社，最喜欢写广告书多的作者。顾客是我的衣食父母，为他们服务是龙之媒前进的动力源泉；出版社和作者是我的上游，只有他们勤奋，我的书店才能源源不断地为大家提供好书。中国市场出版社的前身是中国物价出版社，我于1997年策划出版的第一套“龙媒广告选书”就是和他们合作的。十几年下来，我们合作出版了几十本书。龙之媒在2008年获得中国广告协会颁发的“历史贡献奖”，这里面也有中国市场出版社很大功劳。毫不夸张地说，中国市场出版社是中国出版广告专业图

# 《国际4A广告公司基本操作流场

## 内容概要

《国际4A广告公司基本操作流程》讲述了：中国传奇功夫巨星李小龙在谈到对功夫的理解时，这样评论道：“初学武术时，一拳便是一拳，一脚便是一脚，但经过多年证悟，一拳还是一拳，一脚还是一脚。”他的意思是许多事情正在发生变革，包括人们对事物的看法、做事的方式等，但有些东西仍然是不变的。国际4A广告系列丛书正是在当今社会发生深刻巨变的背景下再次出版的。国际4A广告系列丛书定位于广告实际操作层面的基本理念、基本知识和基本方法。无论外界环境如何变化，仍然有些本质的东西是不变的，但是，对于以变革为大主题的当代社会，我们必须要以变革的眼光重新审视这些本质的、基础的东西。以网络信息技术为代表的新兴力量正在重塑我们的社会形态，在广告传播行业，以“第四媒体（互联网）”和“第五媒体（移动互联网）”为代表的新媒体迅猛崛起，正颠覆着传统的商业模式，对一些传统的商业理念产生革命性的影响。

# 《国际4A广告公司基本操作流场

## 作者简介

朱海松，当代杰出的广告人，中国无线营销理论的开创者，手机媒体专家。第五媒体、无线营销和无线广告应用学说创始人。中国本土广告营销实践经验的总结者，长期致力于中国本土广告的实用理论创新与研究，创造性地把中国本土广告实践与国际4A广告的理论相结合，创作的国际4A广告丛书在行业内外产生了广泛的影响，其中经典著作《国际4A广告公司基本操作流程》、《国际4A广告公司品牌策划方法》出版当年即被评为“全国优秀畅销书”，成为中国广告营销人了解国际4A广告公司运作的一个窗口。近年来，创作的第五媒体系列丛书更是划时代地为中

# 《国际4A广告公司基本操作流场》

## 书籍目录

前言简介国际4A广告公司1.广告公司的角色2.客户部人员应有的基本思维市场观自我决策3.客户部 ( Account Department ) 4.客户部人员的基本素质感召力表达力洞察力沟通者责任感多面手企业家高效率5.客户部基本职位描述客户主任助理 ( Assistant Account Executive ) 客户主任 ( Account Executive ) 客户总监 ( Account Director ) 客户经理 ( Account Manager ) 6.客户部基本操作思路7

# 《国际4A广告公司基本操作流场》

## 章节摘录

广告公司的劳动是智力劳动，所以客户也好广告公司也好，对价格的判断标准会不一样，客户对广告公司的评判标准也不一样，这就使得广告公司在收费上也变得千差万别。虽然4A公司有自己的行业规则，但由于竞争的残酷，使得真正能按行规收费的并不多。有的广告公司经过多年的打拼，靠着自己的实力赢得了客户的信任和尊重。但多数本土广告公司处于一种无序的竞争之中，这样在收费上变得弹性很大，各个地区也不一样，基本上大家跟着感觉收，客户跟着感觉给。虽然如此，在广告公司的劳动价值的评判上仍有一些原则可以进行探讨。由于广告行业是一种

# 《国际4A广告公司基本操作流场》

## 精彩短评

- 1、除了流程方面扫下之外，其他的文字可以忽略不看。广告从业人员3个小时内可以看完的书。不值这个价格。
- 2、不错 很好的工具书
- 3、框架
- 4、这本书是从客户部的角度叙述广告在4A公司产生的全过程，原来广告的产生需要经过如此繁琐的过程。整本书写的很细致，除了150-175页的废话再读的时候可以不用看了。
- 5、比较全，但比较晦涩，要是内容更新更实操一点就好了
- 6、个人觉得是4a的教科书 值得看啊

## 精彩书评

1、国际4A广告公司，我没有去过，对于他的流程自是不清楚的。但是我生在了一个好时代，有书，有网络。没有认真地研读每一个部分，自己的感觉是这类书不需要仔细研读，而是通读一遍，了解大致内容。目的就是在头脑中形成一种印象，有那么种潜意识，在以后的实践中不至于迷茫，像个白痴。整本书读完了，才想起来要查一查作者。将朱海峰三个字交给度娘，出来无数条。（每每感叹度娘的强大）点进第一条百度百科，明晃晃的“无线营销之父”映入眼帘。这一句就有不懂的，还要再搜索“无线营销”。哎（ ）！没文化，真可怕。真真是可怕极了~一大堆光环把这个人塑造的好生伟大，泛着金光。明晃晃的闪得我羡慕嫉妒恨。总是羡慕好人的成就，也忌恨坏人的傻大胆。但真落到自己头上的时候就还是平平庸庸啦。我妈总说，一个女孩，不用太拼，但我就是有点儿犟。姥姥说按照我出生的时间推算的话，我应该是个男孩的，或许这句话影响了我吧。

好像有点跑题吧~话说，看了这本书的前半部分，我对于自己的工作真是有了更深一步的了解，该做什么，该具备些什么。可能不会理得很清楚，但至少大脑里有了整体轮廓。后面的有关于设计部、制作部等一些部门的工作流程，我只有了大致印象，对于具体的步骤和流程，还处在朦胧的阶段。真是想到哪里就写到那里。以前在学校总是被动接受，好长时间没有这种主动学习的体会了。感觉真的不错。不知道是不是只有我有这种感受，很喜欢用完一支笔，写完一个本，读完一本书的感觉~一种小小的成就感，满足我小小的虚荣。我不知道成就感对于每个人的意义都有多重大，但至少我很享受。他至少证明了我存在的意义。或许是小时候姐姐带给我的压力，我总觉得我需要证明。虽然现在在公司我是个白目，但是只要能帮上一点小忙，我就好高兴。妈妈说那是因为我还没有走进社会工作，时间长了就厌烦了。这让我觉得自己选择的专业还不错。不用总是做重复的工作，就算只是帮甲方印传单，画面内弄也是要变的吧。（话说回来，我这样的性格好像没长性）再回到书本身而言。不喜欢看里面的条条框框的工作流程。没经历过，死记硬背只是雾里看花，水中望月。很喜欢最后几页里的总结（虽然不是作者总结的）。那个鬼十则就是指导方针，有了指导方针，就有了方向。就像每个孩子都在听着父母的经验，但每个孩子都不喜欢照着做是一样的。有个大方向，比条条框框舒服多啦。或许有一天我也会统一我妈说的，当了老师或者是公务员，找个好老公，踏踏实实的过一辈子。有时我也在想，是不是自己并没有那么伟大的抱负，而是不想被束缚，太松散而找的借口呢？现在我也有点糊涂了。但是我还是愿意按照自己现在的路线走，是对是错，对错之后就清楚啦。写一个读后感，东扯西扯半天。或许是好久没有些东西啦，才这么零零碎碎，啰啰嗦嗦。总之一句话，这本书给了我一个框架，我要用以后的时间去盖一个自己的楼房。



# 《国际4A广告公司基本操作流场

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)