

热门行业：广告人的钱袋有多鼓 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/229/2021\\_2022\\_\\_E7\\_83\\_AD\\_E9\\_97\\_A8\\_E8\\_A1\\_8C\\_E4\\_c108\\_229546.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/229/2021_2022__E7_83_AD_E9_97_A8_E8_A1_8C_E4_c108_229546.htm)

导语：广告人的钱袋到底有多鼓？广告人在工作中的酸甜苦辣，作者娓娓道来，与大家一起分享。7月中旬，上海劳动和社会保障局在上海市广告协会的协助下，首次对本市广告行业的工资和福利进行了调查，并发布了2005年度广告行业工资指导价位

。2005上半年六类人才炙手可热 为了解广告人工作中的酸甜苦辣和广告人的钱袋到底有多鼓，本刊记者于近日采访了部分业内人士。现状篇 从业人员超6万 7月15日下午，本刊记者在上海市广告协会内采访了协会秘书长张大镇先生和《上海广告年鉴》副主编蒋竞元先生。他们介绍了这次调查的背景，并对本市广告行业的现状进行了探讨。五大行业人才需求明显上升 1.指导价位有何参考价值？他们介绍，这次广告行业的薪资调查活动主要由上海劳动和社会保障局进行，行业协会起了协助作用。虽然工资指导价位和真实情况还有一定距离，但这个指导价位对广告行业的人才流动是有参考价值的。广告公司在引进人才时，可以参考指导价位。比方有些引进的人才会有攀比心理，会以其他人拿多少工资来要求公司给出更高的薪水，这时公司就可以拿出指导价位告诉他，目前行业收入水平是这样的，因此给这样的薪水是合理的以此来维护公司的利益。区域经理 拿什么拴住你 对于准备跳槽或谋职的广告人才而言，也可以参照指导价位，给自己定一个心理价位太高了不现实，太低了不划算。在和公司谈薪资时，如果薪资被压得很低，也可以拿出这个指导价位来告诉

公司，目前广告行业中这个职位的收入低位值是多少，自己的收入不应比低位值更低以此维护从业者的利益。2.广告公司是“头脑工厂”去年，本市共有广告经营单位6600多家，从业人员约65000人，其中广告公司共5890户，从业人员54000多人。个体私营广告经营单位为数众多，共有5557家，从业人员47000多人，平均每家仅8至9名员工，规模都比较小；外商投资企业50家，从业人员3331人，平均每家超过60人，规模都较大。此外国有企业和事业单位560家，员工5700多人，平均每家有10名员工。广告经营单位数量不少，但张大镇认为：“广告行业的发展，并不在于广告公司数量的多少，究竟需要多少广告公司应通过市场来调节。”一些在大公司里工作几年的人才学到一点本领后，便出来自己开公司，有些4A广告公司因此成为培养人才的“黄埔军校”，这是造成广告行业小公司多的原因之一。他指出：“和外资公司相比，国内广告公司的差距主要在于对广告的认识不一样。一些人以为这个行业容易赚钱，收入也不错，便纷纷涌入这个行业这种对待广告的态度是不科学的。”转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com> 他表示：“广告行业入行的成本低，最主要的成本就是人工成本。正如人们所说的，广告公司是‘头脑工厂’。这个行业的竞争主要就是人才的竞争。目前这个行业的人才还不能满足市场需求。”4A公司培养了不少人才，张大镇认为有一个现象值得注意：“外资公司也在走人才本土化的道路。不熟悉中国的文化和国情民情，就会出问题。”近年来确有些洋品牌广告因有违中国文化传统和国情民情出了问题。他认为：“目前在人才培养上还存在着广告教育与实际脱节的问题。有些大学的广告系也加入行业协会，

希望能利用这个平台，参与协会的活动，与企业进行更广泛更深入地接触。”甘苦篇 做一名快乐的广告人 作为一名成功的广告人，7月20日下午，北京环球七福广告有限公司副总经理李悦心女士在接受本刊记者采访时表示：“这几年来，自己的心态很快乐。感觉到拥有了人生的第二个春天。”两年多前，她离开企业行销副总经理的位置，和一些广播界的朋友们共同创办了这家以中央人民广播电台“音乐之声”为媒体平台的广告公司，两年多来，业绩增长极为快速。成功才会快乐，李悦心的快乐正源于事业的成功。京城千万富翁谈创业史 转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com> “我是公司最早下班的”内地电台在行销方面还是比较传统。我们将先进的电台管理和行销经验带过来，引入“整合行销”的概念将电台与杂志、数码杂志和各种活动组合起来，两年来取得很好的效果，已成为内地广播广告方面最专业的公司。两年多前“音乐之声”开播前一个月，我就做了8万多元，现在上海公司每个月已能做到200万元。今年7月已超额完成全年指标。目前公司在全国拥有200名员工，客户八成以上是国际性大品牌。看到公司发展和员工成长我很快乐员工们都很努力，我就不需要太操心了，因此我经常是公司最早下班的。“站在椅子上又唱歌又呐喊”我快乐还因为我造就了员工，看着他们成长我很快乐。广告公司要面对不同行业的客户，比方汽车、软件、食品和服装等，这就要求自己熟悉不同行业的发展情况，我常常看《亚洲商业周刊》和《福布斯》等经济类报刊。我要求员工要具备行业敏锐度，常常在开会时和员工们讨论经济信息，比方最近某个行业怎么样了，这个行业最需要做什么样的广告。享受“铁三角”人生 我还鼓励员工去

看电影，去大剧院看舞台剧。“我们不是卖广告而是卖观念”是我常对员工说的一句话，广告人要不断学习和接受各种文化，包括流行文化、商业文化。我带儿子和女儿去看周杰伦演唱会，和小孩子一起站在椅子上又唱歌又呐喊。我还看周杰伦主演的《头文字D》，觉得非常好，看了后就知道年轻人到底喜欢什么。我们要站在听众的角度去思考，要体会听众会有什么感觉，我们的听众大部分是年轻人，所以我们的观念要永远保持年轻。“拜访完客户发短信感谢”我们还要站在客户的立场为他们设身处地的着想，让他们以最少的预算达到最佳的效果。因而我们的客户都是长期客户。我以前在媒体工作，不了解企业方面的情况，来上海后在企业做行销副总经理，对企业有了切身的体验。我也曾不断地接到广告公司的电话，要约我见面，可我实在太忙。这样的电话很多，让我觉得“烦”。现在自己做广告公司了，就能真切地体会到客户的心理，更懂得如何站在客户的立场思考。看准“市场空白”挖金子要做好业务关键是坚持，坚持与客户建立信任关系。我们不会让AE老打电话骚扰客户，而是用其他方法和客户保持联系，比方经常mail一些行业信息和客户分享，邀请客户参加活动等。我们公司拜访客户不用“扫楼”的方法，这样会让人感到唐突。一般总是先电话预约。但电话预约常常会碰钉子。这方面有很多有趣的故事。有位同事约某公司总经理见面。对方接到电话就说忙没时间，我同事问：“可否给10分钟时间呢？”对方说：“我忙得连10分钟时间都没有。”我同事说：“那就请抽出9分钟时间见面吧。”对方为我同事的机智和幽默打动，同意和他见面。我还要求AE在拜访完客户回到公司后，发短信表示感谢，这样可

以加深客户的印象。转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com>  
社会上对广告人的工作流传一些说法，我不同意这些说法。  
广告人永远都不会老，做了这一行后，再让我做其他我都受不了。我就做一名快乐的广告人。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)