# 最新大学生广告实践报告(11篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-06-14

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。大学生广告实践报告篇一1、观察广告背后如火的工作状况，把理论...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**大学生广告实践报告篇一**

1、观察广告背后如火的工作状况，把理论运用于实践，从而了解市场，了解房地产行业的现状，提高市场敏感度。

2、学习海报以及平面广告的制作技巧，练习phtotshop，3dmaxx等软件的使用，并且倾听职员们的创意，学习经验。

3、学习普通的广告工作岗位上工作人员的敬业精神，提高职业道德素养，更深一步的接触社会、了解社会，为将来步入社会，参加正式工作打好基础。

1、学习企业文化，规范职业道德，学习公司的各项规定，明确工作的时间，工作进程安排和个人职责与公司利益之间的关系。

2、关注企业特色，参观他们的网站，学习并且了解广告行业的现状以及媒体发展的新动向。

3、看楼书，熟悉楼盘，补充房地产资讯，摘录报刊杂志上的房地产资讯和商业广告。

4、实地调查，走访楼市售楼处了解市场情况。

5、联系phtotshop，3dmaxx等软件的使用，实际进行平面设计的操作，并且参与公司的网页制作，及楼市信息的编辑。

6、接待客户，与客户交谈，对客户的疑问进行解答，并准确的将客户交代的内容汇报给经理。

暑假时我已经在三禾广告公司实习过，我对公司的认识比较全面，我进一步深入工作才发觉那些只是皮毛而已。今年的金融危机给公司一定程度上有了打击，负责人让我负责楼书的制作与设计。我在组长的指导下，联系设计楼盘的logo，一周下来我的设计水平，制作水平有了提高，对楼盘名称和概况的信息也掌握的相当熟练了，基本上是经理报楼盘名称我就能接上户型，消费主要人群，价位，地段，特色优势等等信息。

技能上面还算过硬后，组长让我学习公司章程：

上班时间我记下来，贴在床头以便提醒自己准时守时。这也没有什么好骄傲的，我想这是参加工作的基础。

公司值日，我们轮流跟两名正式员工进行打扫。在我值日期间，基本上可以做倒守时，并能在规定时间内完成打扫任务，打扫质量也较高，和同扫的两名同事配合默契。

在工作岗位上要热情饱满，不得做与公司工作安排无关的私事。不得利用公司电脑、电话进行私人聊天等等。我基本可以做到。俗话说的好，国有国法，家有家规。公司也有公司的专门规定。我身为公司的一员，应该充分了解自己在企业运作中的作用，发挥零件精神，尽职尽责。

在公司不得吃东西，不得带早餐进入公司。我有过一次站在外面吃完早餐才进入公司的经历。受到负责考勤的公司同事的批评，之后我严格自我，改掉了这一不好行为。这位同事对于我的监督帮助我改掉了坏习惯，受益匪浅。

身为公司一员应该自觉维护公司形象，不得泄露公司机密。的确，这对于一个企业的忠诚也是相当重要的。每天下班，我们的四名同学都能够做到将白天用过的东西归还原位，不带公司的相关文件档案材料回家。

安睡宝的绒被广告别的其实并没有很特别，就是觉得把被子摆成盛放的玫瑰颇有创意，仿佛熟睡的美女也盛放开来……其实色调可以更加好看，整体为追求柔和使得画面有灰灰的感觉，如果是我，会换更加好的颜色。还有一点，玫瑰花的边角过于生硬，没有很好的展现被子的柔软，这个也是可以改进的地方。

他们也都认同我的看法，同时我也有很多看法是他们觉得很独到的。这个应该就是工作的乐趣吧，大家在一起合作，分享智慧和感受，大家仿佛像是一家人一般的亲切。

实习期间，我也接待了几位楼市的负责人(我们的客户)，并且将他们招待的详细周到，也将他们的意思准确的传达给了我们的总经理，总经理便可以及时回复他们所需要的信息。

理论运用于实践，专业技能得到提高。“打破传统，追求现代，开拓创新，我们一直进取!奉献智慧，创造成功，秉着诚信，我们一直努力!”这是公司的口号，我反复念诵，将它记在心中，我想不仅是在实习期间，它对于我的影响，在以后的生活中会表现出来，而且这影响将会是巨大的。

通过此次实习，职业道德素养得到提高。我知道了：投入工作就是发觉与实现自身价值的最佳机会。每一名员工都是企业的一分子，自己的言行代表企业形象，责任决定工作态度，而自己的态度又关系着企业的运作。我比以前有了更为深刻的理解，我在发觉自身优点与不足的同时，还了解了社会，深刻感受到现在的我离一个社会人，一个成熟的上班族还有差距，还需努力。

企业需要顾及的是长远利益，而不是眼前利益，如果这次的拖欠民工工资事件我们明明看见却不闻不问，是比公司形象会受损，虽然我们是广告公司，客户至上，不是新闻机构，但是让客户信赖，让受众信赖才能更好的发展，才能有更大的收益。我很佩服这位前辈，他在决定曝光丑闻之前就做好了顶住压力的准备，也料想到了会有怎样的反响。这就是所谓的职业素养吧，真是十分的值得我学习。

广告创意需要的是不停积累之后的突破。在设计组的这段日子，我十分的努力，学习软件，联系已掌握的技能，还要拓宽知识面，积累经验，不断创新才是根本。我们要做的是，如何利用积累的经验，而不是让经验牵着鼻子走，完全被已有的印象所束缚。这个也是相当关键的。其实，很多好的创意看似出自偶然，其实它很早以前就在你的体内酝酿，各方面的条件都成熟的时候，它就“偶然”的冒了出来。

市场的敏感度，我想我还是相当不够的。记得在南广报道的时候老师就说过要成为好的广告人，要联系传销的技能。真的，很多时候，一个自己疼痛过的医生可以医好病人。一个自己亲身实践销售的营销人才更善于宣传自己的产品。

我记得有句颇富有哲理的话，如果想知道梨的味道，就要亲自去尝一尝。这一个月的实习经历就是从不知梨味到体味其中酸甜苦辣的过程。除了实习带来的乐趣与成就感之外，更多的是学到了一种认真严谨的工作态度，与人沟通的能力和获得了一份宝贵的人生经历。

接下来的一年，我要想办法使自己更加全面。应该不会放弃课余的机会，去一些营销的单位，理论加实践，才能更好的掌握要领。

**大学生广告实践报告篇二**

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

20xx年xx月xx日——xx月xx日

xxxx广告公司

20xx年1月x日，由于学习需要我进入到xx广告公司进行了为期两个星期xx系统设计的实习活动，进行学习。在xx，xx广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

xxxx广告设计有限公司本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以 “ 为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象 ” 为目标， “ 诚信为本、服务至上 ” 为原则， 本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

**大学生广告实践报告篇三**

20\_\_\_年\_\_月\_\_日，由于学习需要我进入到xx广告公司进行了为期两个星期xx系统设计的实践活动，进行学习。在xx，xx广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

xxxx广告设计有限公司本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可口可乐案例：

1、可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2、可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

这次实践丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实践是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实践生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是xx公司的同事和朋友们。

回顾实践生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实践报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实践的目的

以上是我在实践过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

**大学生广告实践报告篇四**

20xx年2月-6月，我在xx广告公司进行了为期4个月的广告实习活动，任职广告文案，期间间或负责部分ae工作。

在xx林立的众多国际的，本土的，4a的，非4a的，广告公司中，xx广告（现更名为xx广告公司）属于的典型本土小公司：小规模、业务少。从我2月中旬应聘进入公司至离开，公司员工稳定在xx以内，分为两个客服小组：地产组和综合组；同时服务的广告客户不超过x，其中稳定的长期客户也只有xx。固然如此，据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。

公司位于xx东路，紧邻xx、xx、xx等大中型广告公司。公司内部设置大约也和其他同级公司相似：老板即公司总经理，分别带领两个小组；各组下设策略总监、客户总监，高级文案、文案，美指、设计，ae，以及另外单独有一个媒介小组，负责这两组的媒介投放。

因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。以下是我参与的几个主要客户的服务状况。

1、xx花园：比稿风波

xx花园是公司的长期稳定客户（收取月费）――xx地产旗下一处住宅楼盘。我进入公司时，客户正要求进入xx日报的新一轮广告投放，以适应＂五一＂期间的开盘促销活动。目的明确（开盘促销），投放费用有限（1xx以内），时机有限（两个月内的周三及周五），于是两个小组的多半人马出动，开动脑会议，媒介计划迅速确定，出稿日期、主题、进度等已明确在工作单上。剩下的是各人各司其职，迅速拿出方案，因为这个客户非常能＂挑＂，我们一定要提早拿出数套稿子。

围绕着＂天河北·纯生活＂的主题，针对中等购买力的xx片区原著居民和xx区年轻外地购房白领，我们策划文案，被要求尽可能多的拿出各自的方案。因为我完全算菜鸟，对xx市地产运作压根不熟悉，可以说连地产广告案例都没怎么接触过，怎么办？我赶紧从公司图书室借了几本地产广告集锦，借了剪报，趁周末自己搭公车去看盘。临时抱佛脚，总算有一点感性认识了吧。

周一早晨的例会上，我也拿出了自己写的两套完整的文案：标题，内文，图片的感觉。具体的我忘记了。只记得当时心里实际上非常忐忑不安，但是一群人包括总监只是听取了，问了一些问题，也并没有责备什么。实际上开会很开心，大家相互问问题、相互启发，气氛很好，思维既紧张活跃，不时有些很精彩的点子闪现。

所谓的＂比稿＂，实际是我们公司内部出的两套方案之间的比试。＂插画稿＂是我们一位很棒的美指手绘的，以独特的画面感和＂童年往事＂般的回忆的大院生活氛围为画面特质，标题和文案我们打磨了很久才配合起来。＂傍大款稿＂是我们的戏称，因为稿子里的图片全部采用的是图库里的国外生活场景，同样表现舒缓、温情、宁静的生活氛围，也符合了目标人群的生活期待心理。

我们内部主要挑选了这两套稿送给客户挑选，虽然我们认为明显的是第一套稿较为合适，更容易在地产广告铺天盖地的广日＂跳＂出来。结果却是，客户选择了第二套，原因很简单，插画稿的风险太大了。

在学校的时候通常我们会被告诉说，此时应该力争说服客户，以事实和数据。但是当该行为的结果还无法呈现出来的时候，过往的任何事实都不会百分百地使客户信服；商业社会，市场效果决定一切，而客户拥有最终拍板权，如果客户个人性格比较保守一点的话，我们只能选择那个最安全的。这次内部的＂比稿＂，使我认识到在真正的广告运作当中，很多不可控因素使真正出现在受众面前的广告，并不是最适合传播的，最切中消费心理的，或者说并不是相对杰出的那则广告。

针对这个客户，我们采用了xx和xx的不同版面的报广，软文，dm，pop，单张等等广告造势形式。其中，我的挫折感最强的是软文的撰写：以xx的口吻，不露痕迹的，抓紧消费者的关注点，进行广告推广。我认为在这方面应多加练习。在服务后期我负责了一本dm手册――＂纯生活手册＂的全程策划、设计与推出，是为客户整个地产公司的企业形象做的一本生活指南，其中以多种形式渗入了客户的形象宣传。

2、xx山庄：放弃的美德

xx山庄与xx花园不同，是一个主打＂竹文化＂，地理位置较偏但注重生态环境与文化意味，建筑格调和价位较高的楼盘。

同样是为其进行报广、dm手册的服务，我感受最深的却是客户强烈的自我感觉，对广告投放的决定性影响。我并没有抱怨，客户从其自身利益相关的角度出发时候，有时反而很简单直接的修正了我们某些时候卖弄创意，炫耀文字的误区。只是觉得，广告不是我们最初想象的那么单纯的一件事情情了。它是沟通，讲究沟通力，在这场磨合当中，客户的意见与消费者的反馈一样对于一个广告公司至关重要。在这里，放弃似乎是进取的一种表现形式。

3、xx数码广场：营销，广告

五一假期我们一直为这个客户加班。大手笔投入三个亿的一座数码城，我们得在6月之前拿出它年内招商、招租的大部分推广方案，我们甚至特地为它招兵买马成立了一个营销小组。

首先，因为商铺租售相对于先前的居民住宅是很大不同的，风险也更高。我先消化了上司给学习的几本其他电脑城如太平洋的手册，也去几个相关行业网站了解商铺的营业、销售模式，尽量了解他们的＂行话＂。可是在和营销小组合作时，我发现自己几乎仍然跟不上步伐：回想学校选修的《市场营销》之类的理论课程还是呆板、温情许多。与之前服务的客户比较，他们的逻辑更直接更血腥，赤裸的提供利益承诺，类似玉兰油七天美白承诺。销售业绩直接检测广告成果；或者说，报广、单张、销售手册就是直接叫卖。

1、做一个广告文案，知识面越广阔越能做的得心应手，当然，有一两个专题是特别精通的就更好了。这个上c网的bbs一看也能明白：最受的优秀的网民，总是那个回帖反应迅捷有趣，而发帖又能提供精彩有用的东西的人。所以能回到学校，觉得仍有很多知识要补，文字的东西总是相互关联，而又需要潜心积累的，在学校的时候还是专心＂做学问＂吧。

2、xx之行，收获了三二好友，虽然世事纷繁大家不免相忘于江湖，仍颇感欣慰，难忘曾共同奋斗的日子。

实习已经结束，很多实习的经历和感受都似乎淡忘了，学校的草木和人们很亲切。希望毕业之后工作的时候，能表现得更优秀。

**大学生广告实践报告篇五**

20xx年x月x日——x月x日

x广告公司

20xx年x月x日，由于学习需要我进入到x广告公司进行了为期x个月的x系统设计的实习活动，进行学习。在x，x广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

x广告设计有限公司本着创意的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

在为数不多的时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。

x可乐案例：

1、x可乐在19x年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2、x可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，x可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是x公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步!

**大学生广告实践报告篇六**

炎热的暑假，已经接近尾声，从7月20日到8月20日这段期间，在顾康电子商务有限公司实习，总的来说学到了很多的东西，每次都有新的收获。那么接下来就让我从几个方面来阐述自己的心得体会吧。

我是一名广告学专业的学生，大一暑假的时候就在一家广告公司实习，当然那个时候因为大一学的东西都是理论上的，所以实战方面进行的很少，但是也学到了很多的东西，也体会过了一家广告公司是怎样的一个经营模式，以及那些平面广告的成品的制作过程，当然也初步的学习了专业方面的软件。收获颇多，这也是我坚持大二的时候也一定要出来实习，不要呆在家里荒废时间的原因。

暑期实践是一个可以很好的实现自己能力的平台，我这次所在的顾康电子商务有限公司是一个正在起步的公司，可以跟随着企业一同成长，这可以说是一个千载难逢的好机会。而我也很珍惜有这样的一个机会，我在这边主要负责的就是公司前期的网络推广以及网站的美工制作，感觉自己已经进入实战了，在课堂上学的很多的东西都进入到了实际操作，包括dm、网络营销、线上线下一体化、企业营销策略等等，当然也包括自己广告专业最基础的photoshop、coreldraw、dreamweaver这几个软件的运用。

首先公司前期的网络推广工作是有点琐碎的，因为公司成立初期，很多消费者对公司的认知度不够，因此在信任度方面也会缺少，所以在刚开始进入市场的初级阶段，很多的工作要做，包括目标市场定位、目标消费者分析等等，那么我所在的公司的目标定位很明确就是一家以绿色保健产品、进口食品、天然药妆系列、绿色有机美颜产品为主要销售产品的专业电子商务公司。公司旗下主打网站品牌——伊康尚品网，主要针对都市白领亚健康状态以及内调外养需求而推出各系列天然产品，公司的运营高层来自于医疗系统，早年是医院临床人士，正因为想改变目前这个市场混乱的局面，立志全力打造中国都市白领专业时尚放心安全的健康品网上商城。所以目标消费者也很明确就是都是白领。

那么根据都市白领的生活习惯，他们都很“潮”。所以紧随着时尚的潮流，他们平时喜欢上网、看资讯、聊天、玩微博，所以根据这些生活习惯我们广告的切入点，也可以从这些方面入手，因此我尝试着在微博、博客里面发一些关于伊康尚品网的资讯，并给他们提供相应的链接，让顾客在选购产品的时候更加的方便快捷，但是现在的年轻人好像对这种广告有种很深恶痛绝的感觉，所以在微博里的粉丝是越来越少，看得我很揪心，仔细得归纳一下，对于微博而言，可以说是一个新兴的东西，但是它更适合走软推销的路线，而不是合走这种强行的广告路线，因此，我在争得经理的许可下，转换了一种路线。首先就是把里面的标签给转换了一下，把那很深奥的标签比如：b2c之类的转换为时尚等这些很普遍的标签(玩微博的人应该都知道在微博里有这样的一项功能就是可以通过标签来寻找好友，这就像是一张身份证一样的，这样可以拉近与其他网民之间的距离，实现与更多的人的互动)，然后就是转变推销的方式从刚开始的硬性推广，转为走“邻家女孩”的路线，就是在网民心中树立一个网上健康专家的的形象，每天通过在里面写一些关于养生、保健之类的日常小知识，这样子更具亲和力，也可以更让人们普遍的接受，那么在消费者心目中“伊康尚品”的品牌形象也就会渐渐的树立。进而让消费者产生对其认同感及信任感。虽然对于像博客、微博推广这些方面是比较草根的做法，但是这样做也是一个很有实用性的方法，可以更加的深入人心。然后除了在博客上宣传以外，对于网络广告其他的方式也在同步运行当中，比如：关键词广告等还有就是一些论坛，贴吧以及发送邮件等等这些方式。

其实很早就听广告行业的相关专家分析过网络广告的潜力是相当巨大的，它的发展空间很大，而且目前网络的普及率也很高，之后也必定会是一直呈现增长的趋势，那么学习如何做网络推广，也就是网络广告也是个很的idea,然后我也在这方面学到了很多，如何做到让一个品牌深入人心，如何做到在消费者心目中树立一个良好的品牌形象，这个是公司目前要做的。但是树立好的品牌形象一定是要真实可靠地，消费者的利益是我们解决要维护的，所以我们公司也有淘宝店，有很多的淘宝店的商家都在树信誉，但是经理的一句话然后我感触很深，他说他们只是一个小的店铺，而我们是一家公司，如果我们跟他们一样，那我们就没有必要注册一家公司。仔细想想是的，一家公司的赢利是要走长远的路线的，而不是只是单纯得做一个门面给别人看。所以公司的员工就秉着这个原则兢兢业业地做着，很多时候遇到问题，但是为了消费者都是宁愿自己亏钱，但是却不可以让消费者的利益有损害。经理这样的做法让我也学到了很多，如果每位商家都能够这样子为消费者着想的话，那么消费者的权益还会被侵害吗?真希望多一点像这样的商家。

因为我所在的地方是一个大学生的创业园区，所以身边基本上也是些大学毕业的人在这边，可以说在这边的氛围是蛮的，还有就是那些墙上的墙体广告贴的也都是马云、李开复等他们的名言，所以我也有幸在这样的一个环境下受熏陶了一回，感受着大学生创业的酸甜苦辣。深刻体验着他们创业的艰辛以及他们对理想的孜孜追求。

在公司我很快就能够融入到工作的环境当中，并且和公司里的员工的合作也越来越有默契，因为我来到这里是位新手，当然我也根据自己的情况，很好地做到了这一点，很快的进入了轨道，也根据自己所学的职业礼仪规范得要求自己。

在宿舍里也能够很好的做到与室友很好的相处。她们除了一位姐姐是在这边自主创业的以外，也都是在校的学生在这边实习，很有缘分的大家在一起，周末的时候我们还一起出去逛街购物，俨然成为了好朋友，真的很难得能够和她们在这里相遇，更有缘的是还有一位大一的也是学广告的在这边实践，她有时也会请教我一些广告方面的问题，我也很乐意地为她解说。

这个也就是在工作的过程中，出现的一些状况，让我更全方位地认知自己在各方面的不足。

记忆犹新的一次是那次出的状况，就是我在做一张伊康商品网的会员期刊，然后可能是因为太热的缘故，电脑死机了，可是做的东西没有保存，我花了一个下午的时间做的东西只能够重新做。所以到了晚上，我就想着一定要保存，后来做好了，准备下班，心里乐得呀，一下子兴奋结果把那张没有用的图片给保存了下来，把那张我辛辛苦苦做的页面给替换掉了，我当时真想找个地洞自己钻下去，当时眼泪就在眼眶里打转，可是这个又有什么补救办法呢?只能怪自己了，第二天又重新做，真的是作孽啊。经过这样的一次教训，我想以后做事情就不应该那么毛毛躁躁的，应该善始善终地尽心去完成一件事情。

还有就是在工作中养成良好的习惯，需要合理地安排自己每天的任务，当天的事情确保当天就可以完成，每天必须要做更新的和新增的工作任务要合理得统筹安排，这样才能够确保每天的工作量。

总之，这次的暑期社会实践活动我学到了很多在学校里学不到的东西，这也就让我觉得暑假这一个月的时间没有自己白白的浪费，而是让自己喝了很多地墨水，各方面都充实了很多，虽然一个人在外面，甚至暑假回家都没有好好得陪奶奶话话家常，可是人总是会学着自己长大，我也次那个刚开始的担心来到这里，是个完全陌生的地方，担心和宿舍的人她们相处地可能会不习惯，可是事实证明我可以做到，并且最好这一些，这是让我觉得非常欣慰的事情，跟她们这么难得地相遇并且能够成为好朋友，而且在工作上我也能够很好地严格要求自己做到规范，并且好几次被经理夸奖很有进步，对于我而言，这样的一句话比给我吃蜜还甜，因为能够得到认可，从刚开始的不知道该如何下手，到后来的轻车熟路，这有一个过程，在这个过程当中我也在不断地进步着，这也就是我最大的收获了。

没有实践就没有发言权，对于大学生而言，我们不应该把自己锁在那个学术的象牙塔里，我们更应该在社会上多实践，把我们在学校里学的知识都运用到实践当中，只有我们亲身体验过才会有这样的深刻体会，可以理解父母工作的辛劳，可以了解自己今后所涉及的行业的一些基本要求，这样可以让我们在大学毕业的时候更快地融入社会，而不是措手不及。

**大学生广告实践报告篇七**

大学生活转瞬即使。崭新的20xx，当我们还站在大三的尾巴上犹犹豫豫，便被时间和现实狠狠的一把推向社会。作为20xx年的毕业生，当我拿着一纸介绍信去实习单位报道时，我知道这意味着什么，在学校里的那些小情绪小困扰小挑战，都已经成为微不足道，纸上谈兵的过去。如果大学三年是我们做准备的时期，是我们资本积累的时期，那我们现在应该考虑如何让我们的资本应用和运转——那既是，如何在社会中使自己的能力实现其价值。我们将有崭新的身份和状态，我们将面对更大的，更现实的任务和困难——独立，工作，生存。

我的实习单位一方广告设计室是一个小规模，民营性质的广告公司，麻雀虽小，五脏具全，且时间紧迫不容许我有选择的余地。在此我进行了为期3个月的广告实习活动,主要搞广告设计，期间或负责部分ae工作。

因为考虑到以后毕业有可能从事这个行业的工作，因此我非常珍惜这次实习的机会，在有限的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

第一天来到公司，不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看，那里逛逛，最终还是公司里的老师给我指了条路，让我用photoshop和 coreldraw软件模仿教程做一些简单的图片，终于找到事情做了，于是我就乖乖的做起了图片。说实话我以前在学校的时候也这样做过，不过效果没有这么好，因为以前一遇到难的或不懂的就停下来不做了，而现在有老师在旁边，有不懂的就问，这使我受益匪浅。

假如在作图的过程中如果使用几个小技巧，确实可以达到事半功倍的效果。

经过几天的基础训练，老师终于让我参与他们的策划，刚开始有点紧张，后来就慢慢熟悉了策划和后期制作的整个过程。慢慢地老师也把一些比较重要的交给我处理。这使我对这个行业认识就更加深了一步。

通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的老师也给了我很多机会参与他们的设计是我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

平面设计行业前景市场前景分析什么是平面设计? 这个问题其实很普遍，我一直在想做一个独立品牌t-t，一个布艺玩偶的独立品牌，它的名字叫做“欢愉”，欢愉牌假装宠物!把设计的，原创的，独立元素应用到布偶制作中去——欢愉牌!“我们的高科技越多，我们就越希望创造高情感容量的环境……民间艺术恰好与电脑社会相平衡，难怪手工做的被单也是那么受欢迎，就连乡村音乐的流行也是对电子音乐的一种反映……”但是怎样能让独立品牌，原创作品富有商业价值呢?在中国这是一个很难实现的问题，因为人们的消费观念还很难改变，他们不会去花大价钱去买带来情感上欢愉，思想上跳动的东西，他们会觉得那很矫情。所以，这个独立品牌创立梦想破灭了。但是，我也看到了一些成功的例子，比如陈幸福，他作为独立品牌陈幸福的创作者应该已经有很大程度的收益，但是，他的运做又将复杂化，他通过创意市集出名，等于通过midi音乐节，他的顾客群体是一群年轻感性的不靠谱小青年。这个是支撑不了几年的……

我想说的是，通过实习我明白很多，实习对我的整个生活态度产生了影响，我变成一个更稳重，更塌实，更脚踏实地做事情的人，而不是只拥有不现实的梦想，(我的爸爸为此总是给我讲唐吉科德的故事)。我也许有梦想，那就是布偶的梦想，它成不了大事，不能影响某个国家某个时期的艺术思潮，它也赚不了大钱，因为独立创意在中国的商业化是那么的艰难。也许它只能影响到几个人，为几个人带来欢愉，但这就是我唯一能做的。我将把我的设计思想带入到它们中去，为孤独的个人带来一丝安慰。当然，我要从联系玩具生产厂家开始做起，首先要制作一套具体的，系统的，打动人心的玩具设计vi，然后，卖给玩具生产商。总之就是从手下做起咯，另外，我在尝试做环保袋的创意。不是为了参加比赛，是为了把这样一种设计概念，审美情趣传达给我们中国人。

以前我喜欢听一些愤怒的歌曲，并且一听愤怒的歌曲我也愤怒了，但是现在我听到愤怒的歌曲会觉得励志。我想是生活和现实使我们长大，教会我们如何做人，如何以正确的心态做人，我总结了大的两方面，一是做事一是待人，做事方面，……在工作中的困难让我学会脚踏实地，确实的，肯定的去做事。我们大多数人偶尔都都会产生懒惰，应付，蒙混过关的心理。

实习已经结束，很多实习的经历和感受都似乎淡忘了，学校的草木和人们很亲切。希望毕业之后工作的时候，能表现得更优秀。

**大学生广告实践报告篇八**

1、认识广告公司的运作流程，各个部门的职能以及工作分派，公司的管理方式做简单的了解、初步的认识为今后的专业知识学习打下必须的基础。

2.到达认识企业、认识市场、认识新的学习方法这三方面的认识。

3.从认识中树立自我的人生梦想，为自我的道路作出规划

xx年x月x日至x月x日

xxxx联合广告公司

1、实习概述

xx年8月27日，我和小组成员(李敏、刘芳)在联合广告公司进行了为期7天的广告认识实习。联合广告公司是一家小型的设计、制作、策划容为一体的广告公司，在该公司实习期间，由于所学知识与实践的差距且我也未学过任何关于广告专业制作与设计的课程，所以我只能从事一些琐碎的日常事务，但公司的教师给了我很大的帮忙和支持，给我留下深刻的印象。公司的前辈们认真、严谨的从业风格，亲切友善的待人待物，和谐友爱的工作氛围等给我留下很深的印象。

2、实习认识的经历、资料、成果、经验得失

在认识实习中，公司教师给我很多的动手实践的机会：在业务很忙的期他不忘教我怎样去撕那些弄好的字帖，刚开始我还以为那是多么简单的工作，但做起来的时候发现自我却无从下手，还弄错了很多的地方。原先这种工作并不是那么简单，尽管看起来很简单但也需要更多的动手实践。在几天的工作中教师还教会了我如何去制作泡沫字，也给我介绍了那些制作的机器器材。

在教师的指导下，我和公司的职员共同完成了“白石江公园-鼎盛世家”的广告牌。其中的工作包括雕刻、喷漆等。工作不忙的时候，教师还演示了简单的photoshop给我看，但由于从未接触过，所以最终也是一知半解。教师还演示了最常见的图片处理给我看，但这些对于我来说都是陌生的，我只能做一些简单的制作工作。这使我认识到了技术与实践的重要性，也使我认识到了自我的喊多不足，这给了我以后的工作积累了十分丰富的经验。

认识实习期间，我们还参观了白石江公元的房地产交易会，参观了那些作品。也看到了我们制作的广告牌也立在其中心里充满了成就感。参展的那些广告作品设计以及展厅设计真是精美绝伦、精彩纷呈给我留下深刻的印象。其中我看到了我们教师的作品，像汇宝集团的广告词“火热商机，谁来主宰”、东盛房地产的广告词“东风点三江，盛世房地产”都出于我们教师之手。那些小册子的制作，展厅的设计，颜色的搭配，精美的文案，应有尽有。这都是我学习的榜样，也使我更喜欢广告这个行业，对广告行业有了更深更进一补的认识。

实习期间，让我认识到要做一名合格的广告人并不是那么容易。从事这一行业需要更多的智慧和头脑，必须掌握很多的专业知识和实际理论，要理论和实际相结合。在短暂的认识实习过程中，我深深的感受到自我所学知识的有限以及专业技能素质的薄弱。在应对一些设计与制作的工作时，无从下手茫然不知所措，这让我决心在以后的学习中努力提高个人知识技能、把理论和实际相联系字一齐，力争做一名合格的广告人。

在为期7天的认识实习过程中中我基本掌握了广告制作的一些基本工作，会到了广告是既有创造性的工作。要做出精彩的作品，就必须有专业的知识和严谨认真的工作态度，明白了一丝不苟措，这让我感到十分的难过。在学校总以为自我学的不错，一旦接触到实际，才发现自我明白的是多么少，所以在以后的学习中应更加努力，让自我掌握好更多的专业知识，更好的运用广告这门科学。

这短暂的7天中，给我的感受和认识是：1、机会永远属于有准备的人，做任何时都要有耐心。2、掌握的理论知识要与实际相互结合。3、要多动手，多实践，积累更多的工作经验。

最终，我想借此机会，再一次向为我的实习供给帮忙和指导的教师和同学以及在实习过程中帮忙我的朋友致以衷心的感激!

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有必须的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自我的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心境很复杂，能够说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是友尚公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更到达了学校为我们安排这次实习的目的

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自我的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自我社会经验的同时，更向我自我的人生目的地又迈进了一大步!

**大学生广告实践报告篇九**

增强自己在广告专业的实际操作能力，将在学校三年的广告学理论知识结合并付诸到实践中，以便能够达到拓展自身的识知面，扩大与社会的接触面，获得更多在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。同时亲身感受一个正规广告公司运作模式，体会并理解如何做一个优秀的广告人，为以后自己毕业能够找到一个理想的工作而打好基础。

在创意总监的指导下撰写有关摩托车企业相关品牌宣传用语，其中包括海报主题、杂志硬软广告、导购手册文字编辑、pop广告等，用品牌思路写相应广告文案。在这段时间里面学会一个很受用的道理：每次写文案的完稿一定不能低于70分，你不能一次是90分一次又是不及格，一定要有一个平衡线，保持在那个水平就可以的。广告文案策划实习报告

因摩托车行业特性，出差各种活动，整合相应客户公司媒体资源，以记者身份出席活动，比如近期去江门参加20xx年摩托车工业博览会，并撰写相关活动出行及总结性报告。

在深圳影视龙国际广告有限公司一个月的实习过程中，我比较系统的学习企业专题片或宣传片的前期创意与脚本写作模式。在实习过程中，通过总监的点拨与指导，参与过多个影视脚本创作案子。同时经过平时多看多赏析多学习多分析的基础上，可以独立完成一个影视脚本的前期创意，同时具有达到赏析一个专题片或宣传品的水平。

1)专业能力方面

广告学是我的主修专业，三年来在学校一直都是以广告理论为主，偶尔寒暑假在武汉某些广告企业进行短期的“实习”演练，以此对广告行业进行深入的了解。但是那短暂的临时性的实习完全没有实际作用，可能是因为武汉本身区域性的原因，大学生太多了，实习机会比较少，因为质量也跟不上。所以来到深圳我没有以实习生的身份去应聘，而是以直接就业的身份去应聘。我对自己的实力虽然不是很自信，但是我一贯对自己的言语和写作能力稍微自信的。结果我被公司录取，真的是在很短时间内把我打磨成他们心中的那个广告专业者。从写影视专题脚本开始的打磨，到现在做品牌，一步一步的被公司打磨，真的学到好多东西，有时候真的不得不赞扬自己眼力——没有留在武汉而来到深圳，在武汉我完全学不到这些东西的。特别是在总监的带领下，他们手把手的教我，把他们最有灵感的东西愿意教给我，这不得不让我的专业能力提升不少。首先在品牌方面，什么是品牌?而后又是一个宣传单应该注意哪些?一个全年的整合案子该怎么进行?杂志媒体的资源特点?等等，在写文案的时候，针对什么样的消费群该写什么样的文案，完全地实战演练，然后反复的审批反复的修改，虽然当时写的时候很无耐甚至很烦躁，但是现在想想，更多的是一种感恩吧。这里我所说的专业技能包括文案、策划、摄影、影视脚本等，太多的工作太多的锻炼让我的专业更加成熟。

**大学生广告实践报告篇十**

某广告策划公司

通过暑假的广告策划实习，积累社会经验，提高工作能力，巩固专业知识，把专业知识合理的运用到实践操作中去，同时在实习中检验自己的专业理论知识和专业素养，从各方面让自己得到提高，为毕业后正式踏上社会奠定坚实的基础。

首先我很高兴能够到公司实习，实习期间我担任广告文案策划部门的一员。这行对汉语文学专业知识的要求比较高，也要有一定的文字功底和写作基础，更要有一定的文学素养和敏锐的文学眼光，在同事和指导老师的帮助下，我很快就熟悉了广告策划文案工作，并能按时按量的完成实习任务，做好自己的职责，在实习期间的表现也得到了大家的一致认可。

这次的实习算是我第一次踏入社会，还有着那股大学生特有的朝气，所以我很快就适应了实习期间的工作和生活，实习是个艰苦的过程，只有不懈努力和坚定的信心才能支持我们一直坚持下去，才能真正的让自己得到提高。

这次的广告策划实习主要是以小组的形式进行的，几个人分成一个团队，在实习工作时大家都表现的很积极主动，我们和很多客户进行了沟通交流，这让我理解到人际交往的重要性，这是在课堂上学不到的知识。刚开始我们准备不是很充分，和客户的沟通不是很流畅，看到了自身的不足之后，我们小组进行了深刻的反省，及时做出了解决方案，避免在接下来的工作中犯同样的错误，我们的这种严谨负责的工作态度，得到了领导和同事的一致认可。

在后面的实习中，我们还做了很多的广告策划，为实习公司吸引了人气，提升了公司在群众中的形象，这也算对我们实习期间表现的一种肯定。

付出了就会有回报，这是我一直坚信的理念，这次暑假的广告策划实习让我学到了很多，学会了为人处事的道理，看到了团队工作的力量，丰富了我的社会阅历，虽然实习的时间短暂，但是对我的影响却是很深远，为我的将来奠定了坚实的基础。

**大学生广告实践报告篇十一**

在经过了不断的进步和努力后，我终于做好的了准备，那就是暑假参加社会实践了，在实习中找到自己不断进步的过程。也许实习不会给我任何的好处，也有可能给我一个坏的印象，可是我已经懂得了其中的关窍了，那就是我一定要在实习中找到自己的或是社会中我不适应的地方。

相对应的校园生活,当然, “平面”最适合不过了.在学校,许多东西在其表面上就可以看得一清二楚,而且功课任务都是按部就班完成的. “主动”在学校可有可无.相反的,社会是一个立体的物体,有些东西根本无法仅仅用眼睛去看、用手去摸、用心去体会,而必须同时用尽量多的方式去尝试、感受、体验.有些东西、事情,咋一看,一目了然;其实它却是一个无底洞,要不断挖掘下去,才会发现五花八门、千奇百怪的东西,让你继续体验,而有些甚至会让你措手不及.实习过程中,我发现,原来 “主动”的元素起了一个举足轻重的作用,没有主动性无进步可言.

实际收获

1,阅览杂志、书籍过程中,学到许多专业术语和其他领域的理论知识.

2,几次跟随公司人员外出谈业务,学到许多相关专业的知识和技巧.

上学期,学院自办了杂志—vc(vogue communication),讲述大学生的吃、喝、玩、穿着、学习等等.我加入了广告组,其主要任务是为杂志拉广告.我们小组外出拉了几次广告,结果都以失败告终.经过几次公司业务谈洽的旁听经验,总结出其失败原因:

(1)前期准备工作不够,当客户提出问题时,只会拿着文件跟着念,没有够专业的解释.

(2)没有主动跟进客户,当客户表示有点犹豫的时候,我们都没有太在意,而是放任自流,以为他们有兴趣就会跟我们联系.

(3)态度不够认真,小组成员大多都把拉广告当成一种锻炼和尝试,所以没有尽心尽力去完成

3,看懂了广告刊例,了解其最重要的因素---折扣.

一开始,我还懵懂的认为,折扣是一个固定值,媒体每一年发布刊例时,就已经计算好了折扣.其实不然,折扣原来是一个很值得研究的可变因素.以下便是我的一些肤浅认识和总结.影响折扣的因素有媒体、广告长度、次数、广告时段、投放季节等.媒体的实力越强、社会影响力越大、声誉越好,则折扣越少;广告长度越长,则折扣越多;一定时段内投放广告的次数越多,则折扣也越多;黄金时段投放广告,则折扣越少等等.

4,学会制作广告价目表.

5,联系媒体,打听广告价格折扣.

说白了,就是我的胆子小,顾虑多,总觉得打电话问这些会影响别人的正常工作,怕吃闭门羹等,所以关于折扣问题才一直没完成.但是,任务毕竟要完成,拖得越久,就越会影响日后新东西的学习进度.终于在周五壮起胆,给广东电视台、南方都市报和晶报打了电话,咨询广告价格折扣问题.晶报的咨询路走得比较坎坷,可能是一开始自己讲话吞吞吐吐,所以给别人很不好的印象,以为是打电话来骚扰的,不过还算幸运,最后还是给了我答复;南方都市报稍微好了点,不过在来回打多次的电话过程中,觉得南方都市报的几个部门任务界线划分不够明确,业务部说咨询价格是广告部的责任,而广告部说该由业务部负责,所以咨询路途也较曲折啊.至于广东电视台,那真的是好的说.在我把想知道的东西告诉那个负责人---邓先生后,他就给我一个确定的答复时间,之后如他所言,在他保证的那个时间给了我回复,并且还给出建议的方案.

这些是我过去几天实习过程中收获到的抽象概念,也许还有点 “半遮面”的成分,但,时间会拨开烟雾,使一切模糊概念清澈见底.

这两个礼拜不到的时间里,我接触了与学校生活完全不同的社会生活,可以说是一种社会初体验.一种摸不着的、难以确定的感觉,如果要用什么词汇来形容社会的话,我觉得 “立体”很适合.在我实习后几天里,我几次思考这个问题,最后在一个平面广告的提示下,脑海里蹦出了 “立体”这个词汇,而且用它来形容社会是绝对不为过的.

这一次实习给我的最大启示就是生活从没没有想象中那样的简单，我会在不断的吃亏吸取教训以后才知道我将来要注意的地方，“吃一堑，长一智”，在不断的吃亏中度过自己的成长历程，这才是我要做的事情。成长中有很多的不顺，需要我们来解决，这就是“成长的烦恼”吧！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找