

广告产业发展工作报告总结 广告公司实习内容及工作报告心得总结

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

广告产业发展工作报告总结 广告公司实习内容及工作报告心得总结篇一

x年3月份，我进入宁阳县邮政局下属的广告公司开始实习。在那乍暖还寒的日子里，我离开了亲爱的学校，离开了可亲可爱的同学，开始了我的实习生涯。

广告公司离我家比较近，每天我骑车子10分钟就可以到达。我骑着车子进了正门，把自行车停到车棚里，从楼梯上去，就到了。这是个规模比较小的广告公司，地方不大，由两间办公室组成。

从进入这家广告公司，到离开，中间大概两个月的时间，总的感觉来说，压力不是很大。比较轻松，而且因为只是实习，也没有做很多东西。当然也谈不到学了什么。可能社会经验的增加也是一笔不小的财富吧。

每天，我到了公司，打扫打扫卫生，给花浇浇水。然后打开电脑开始上网。上网的时候，我一般会先开qq，有时候隐身有时候不隐身，msn不是很经常开因为那上面联系人不多。其实开qq也不怎么聊天，反正没以前那么瞎聊了。都是和同学互相问候，或和固定几个人增进感情。然后一般会看看学校的论坛。觉得能在学校读书真好。不过也充分理解正在上学的成天喊无聊的学弟学妹们。不过在论坛上也不怎么经常发帖

跟帖了。因为我的状态好象一直都是木木的。然后会打开我的博客看有没有新的留言，如果有的话回复。我一般不在单位写博客，这种私人的东西我更倾向于在家里在自己私人的空间里完成。这时候单位的人一般都来齐了。每个人忙自己的事情，或者聊聊天看看报纸。刚去的那段时间觉得时间过的很慢。常常会觉得坐不住。其实后来也是。不过稍微好点了。尤其是和单位的人熟了以后。有时候也会觉得很快，不知不觉的就到了中午该吃午饭的时间，我就怀着愉悦的心情下楼，骑上我的小车子，吹着口哨回家了。下午和上午类似，不过不用打扫卫生和浇花。办公室里有两盆杜鹃花开的特别好，特别娇艳欲滴。

公司的工作比较杂，我做过一个宣传画册，是一个很普通的企业，在做之前大体了解了一下客户的要求。因为是一家比较传统型企业，所以在要求上只是想让画册大方，好看。在做之前我收集了一些企业的宣传画册，来借鉴一下，又在网上找了一些例子参考。于是就准备开工了。公司里做这种小册子用的软件是。我以前没有接触过这个软件，所以一度很犹豫是用ps做还是用到了实际工作中才知道自己不会的多。很多软件掌握起来都很困难。所以我对于我在学校里没好好学习的行为十分后悔。如果可以再给我一个机会，我一定不会让时光虚度，我一定积极的学习各种有用的知识，我突然想到了我爸妈对我的教诲。我想，只有自己经历过，才知道学习的重要性啊。

后来我就用ps开始做那家企业的宣传画册。画册内容很简单，就是把一些图片和文组合起来，看起来美观大方。但也不是一件容易的事情。

(未完待续) (纯属虚构) (要写) (什么时候编完啊)

制作过程就略过不谈了，无非是怎么组合版面，运用什么颜色，安排一些什么图案进去等等。最后做了十几页，算是完成了任务，还是比较有成就感的。尤其是看自己的作片被印

成印刷品，那种感觉，象是收获的季节，象是在一望无垠的金黄的麦田里，放眼望去，麦浪波涛起伏，想着这么多麦子，那能变成多少雪白的面粉，能卖多少钱啊。其实种粮食是不挣钱的。要说挣钱，还是在大城市挣钱多。就拿工资水平来说，在青岛济南，本科毕业生一般也就1000左右，但到了北京，差不多会 x左右，但是，挣的多并不意味着生活质量就高。并不意味着就会生活的很开心。而且，在大城市，消费水平也高。在济南，东西多便宜啊。租房子也便宜啊。可是我们为什么要挣钱呢。生活到底有什么意义吗?我们日复一日，夜复一夜，机械的生活下去，做一些看不出什么价值的劳动，换取维持日常生活的薪水，和周围各种各样的人打交道，看各种各样的脸和表情，一直到老到死，有意思吗?现代的生活，究竟是提高了人们的生活水平，还是让人们在不知不觉中丢失了一些宝贵的东西呢?为什么大家都要按照既定的轨道生活呢?一些貌似理所当然的东西就真的有理吗?如果有可能，我只想攒一笔钱，然后到一个小村子里去生活，简单生活。或者只是做自己想做的东西，总之，不为别人打工。我希望，我的世界可以很小，尽可能的小。在我们还年轻的时候，总会有一些躁动，一些不安定，一些想入非非，一些不着边际，一些藐视社会，一些自我中心。当我们逐渐成长，这些东西可能会消失，这个过程，是我不想经历的。

写了这些，把自己的感受写出来，稍有种释放的感觉。这几天，每次经过天桥，看着桥下如水的车流，总会想那么多人在奔波忙碌，生活，到底是一种什么面目。不知道如何收尾了。希望大家都过的好，找到比较满意的工作。实习期间跟同学联系，都同样的情绪，大家互相安慰鼓励，我觉得这种友情特别好。我真希望好朋友都有好的爱情和事业。如果她们混的好，我就去找她们混。就到这里结束吧。实习结束了，生活还在继续。

广告产业发展工作报告总结 广告公司实习内容及工

作报告心得总结篇二

- 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一定的基础。
- 2、达到认识企业、认识市场、认识新的学习方法这三方面的认识。
- 3、从认识中树立自己的人生理想，为自己的道路作出规划

二、实习时间

20xx年x月xx日至x月xx日

三、实习地点

联合广告公司

四、实习内容

1、实习概述

2、实习认识的经历、内容、成果、经验得失

在认识实习中，公司老师给我很多的动手实践的机会：在业务很忙期间，他不忘教我怎么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己却无从下手，还弄错了很多的地方。原来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。在几天的工作中老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。

在老师的指导下，我和公司的职员共同完成了“x公园-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，老师还演示了简单的photoshop给我看，但由于从未接触过，所以最终也是一知半解。老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，也使我认识到了自己的喊多不足，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。其中我看到了我们老师的作品，像xx集团的广告词“火热商机，谁来主宰”[]xx房地产的广告词“东风点三江[]xx房地产”都出于我们老师之手。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，让我认识到要成为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，我深深的感受到自己所学知识的有限以及专业技能素质的薄弱。在面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起，力争做一名合格的广告人。

五、总结

在为期7天的认识实习过程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，知道了一丝不苟措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，因此在以后的学习中应更加努力，让自己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，给我最的的感受和认识是：

- 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结合。
- 3、要多动手，多实践，积累更多的工作经验。

最后，我想借此机会，再一次向为我的实习提供帮助和指导的老师和同学以及在实习过程中帮助我的朋友致以衷心的感谢！

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。

广告产业发展工作报告总结 广告公司实习内容及工作报告心得总结篇三

实习,就是把我们在学校所学的理论知识,运用到客观实际中去,使自己所学的理论知识有用武之地。下面是本站小编为您精心整理的平面设计专业广告公司实习工作报告精选。

一、实习时间

2019年x月x日——x月x日

二、实习单位

xx广告公司

三、实习内容

x月x日，我从人才市场应聘进入到了xx广告有限公司进行了为期1个月的实习活动，进行学习。公司不大，但业务量繁忙。主要经营的业务有：商场广告设计、喷绘广告设计、会务庆典、礼仪vi和logo设计以及墙体广告cis策划导入等几部分组成。

从我进入公司至离开，公司员工稳定在10人左右，其中稳定的长期客户有10家左右，其中包括xx银行xx行、xx行等，以及一些外资企业的会务，有xxxx等。还包括一些未知客户群，有商场活动，公司庆典，开幕式等，同时经纬公司还承揽一些政府会务布置，大型活动，如xx航海节的开幕式xx码头有限公司成立的开怒视等。据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。公司内部设置为：老板即公司总经理，负责整个公司的统筹与管理；下设客户服务部、礼仪部、创作部、执行部等。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，实习期间，我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的任务，获得很多难得的学习和锻炼的机会。

第一天来到xx广告公司，感觉能在这种环境下发挥出应用的水平，在与老总进行了简单的面谈，大致了解过我的情况之后，他先让我熟悉一下环境，看了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等，简要的把情况介绍了一下。然后让我一同参与对公司十周年宣传册的设计与策划。

这个宣传册的设计与策划是我此次实习的重点，一进公司便能参与的设计项目之中，这是一个非常好的实践操作机会。副经理让我先把想法以及反感表达出来，再用实际软件操作，其实在学校没学过photoshop cs 和coreldraw12这次正好得到机会可以向同事们请教了，他们先让我模仿教程做一些简单的图片，有不懂的就问，这使我受益非浅。于是，我学以致用，很快在一天之内做出了几个不同的方案，包括文案写

作，版面设计等。写文案也让我学到很多，开始我写的文案经理都不满意，觉得太书面，太死板，因为创意是广告的灵魂。以下是我经过多次修改并最终被录用的一些文案：“经营之道，犹如作人，我们看重的不在于一事一物上的利益得失，而是与客户合作过程呕心沥血地创作，精心地对待每一个设计项目。在您的飞速发展之路上与您相伴，以您的成功作为我们最大的成功，以您的欢乐作为我们最切心的欢乐。我们更看重并珍惜在合作过程中与客户的友谊。做广告，交朋友，我们期待着与有您在内的广大客户合作，我们珍视与您相处的每个日子。我们秉承“诚实守信、勤奋高效、追求卓越”的宗旨，专业系统一条龙，真诚希望与各界朋友交流合作。”再之后，同事们陆续带熟悉了后期制作方面的相关事宜，包括怎样使用写真机打印里面的图片，以及如何使用刻字机等，让我认识以及熟悉了一个作品从策划，设计，再到成品出来的整个流程。同事们都很热心的教我如何使用软件，几天后，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，在软件操作上的机会更是非常的少，也得不到很实用的指导。本来并不会什么软件的我，在我的同事同时也是老师的带领下，慢慢学着用photoshop和coreldraw而这两个软件也是他们运用最为广泛的。

经过几天设计任务的锻炼，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，还要兼顾它在市场的发展。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到广告的营销与管理的重要性。

同样，在学校，我们也学习了相关的市场营销和广告经营管理以及广告心理学的课程，作为一个广告人单单会设计或者策划一个广告是不行的。公司副总原是室内设计出身，然而现在公司的市场这一块全部由他负责，在管理这方面我们的经验的确还是很欠缺的。实习期间，我也跟着他跑了几次市场，收获非常多，包括如何得到一个客户，以及发展潜在

客户，这就要求广告人的综合素质都比较高了。

毕业实习结束了，自我总结一下。

刚开始觉得在广告公司做文案挺难的，当然是因为自己觉得自己没实践过，自然什么都不会了，但经过这一段时间的学习，我觉得并不尽然，其实一些事情只要你敢于去做，用心去做，便会变得简单有趣。这个结论我早就得出来了，但是，人生不同阶段的思维方法，思考角度是不同的，当然，得出的结论的指导意义也就不一样了。

觉得自己学到的如何做事比学到的专业知识要多，而且更实用一些。

比如，我再次感觉到工作方法的重要性。学习讲究学习方法，工作自然也得讲究工作方法。就拿这次实习的工作任务来说吧，虽然自己是一名实习生，但我觉得这次工作的过程有点乱，一个宣传单页十天时间肯定搞定，但是没想到竟然作了一个月，让人抓狂。这肯定是有原因的，具体什么原因，我想我没有发言的权利，我还是比较信奉穷则独善其身，富则兼济天下的圣言，现在我仍然很穷，所以只能暂时总结一下自己了。

在整个工作过程中，经理对我们写的东西一直在要求改改改，其中最重要的原因当然是我们写的不好，好就是好，不好就是不好，我还是有自知之明的。但是，这个过程也让我懂了，要想一遍就出好东西，想也别想，改吧，直到改到想吐为止，这时你拿出你写的第一篇稿子时就会发现它什么都不是，简直不堪入目。以前自己做东西爱偷懒，做好就行了，从来没细心改过，当然经常要返工，浪费时间不说，还会耽误其他工作的正常进展。这是一个工作态度问题，以后要是上班了，自己做东西返工无数，碰上这事，谁都冒火，不用说一大堆事等着去做的上司了，就等着被炒鱿鱼吧，为了自己的将来，我还是赶紧的把这毛病改了吧，加强这方面训练，要做到做

的东西最少得改上三遍，交到上司手里就是最后改好的东西，不能让上司再替自己改了。好文章是改出来的这句话也是这个道理。还有，其实做人也是一样的，人要不断的检查自己，改正自己，这样在别人面前展示的才是一个让人欣赏的人，比较完美的人，否则你就等着别人在你背后说你吧。呵呵，扯远了。

公司里的设计做的东西很出色，但通过观察他平时的工作，我发现，第一，他是个有心人，从一些别人看来无所谓的东西上他就能发现灵感，找到想法，而且很快能依靠感觉转化为自己想要的东西；第二，他特别有才，但一半是因为努力。举一个小例子，为做产品包装，他一个人看了一万张图片，不管是真是假，想一想他能说出这样的话，肯定是看了，并且看的绝对不少，这样的人你不佩服都不行。用心加努力，只要不是傻瓜，取得别人的赞赏，只是时间问题而已。

实习过程中，我很幸运的接触了客户。我们这些学生，知道广告课本上的理论知识，知道创意大师的圣言，可从来不知道现实中客户的一点想法，能跟客户接触谈一谈产品，感觉很新鲜。但是，我刚跟客户接触的时候，有点傻，只听人家说了，忘了自己是干什么的了，后来的工作开展很不顺利，这应该也是一方面原因吧。虽然文案写作得以消费者为中心，但是，你得清楚，怎么说客户了解的消费者的相关信息怎么比你也多吧，客户来了，你有什么就尽管问吧，不管什么问题，只要你觉得和写文案有关，否则，当你写东西的时候，刚拿起笔就会自己问自己，这个东东是怎么回事啊，怎么当时没问客户啊，一串串的麻烦问题就来了。

这期间我就接触了一位客户，尽管他与公司之间存在着利益关系，但是在我眼中他不仅仅是公司的一位客户，而是我的偶像，因为我很崇拜他。原因很简单，就是因为我们在交流的时候，他说的一些话，很平凡，很通俗，但细想想，每一句话都是入木三分，鞭辟入里，都蕴含着一段不平凡的经历。他谈吐间显露的幽默睿智，让你不得不为他的人格魅力而折

服，人活到这份上，也算成功了吧。记得当时他说了一句鸟儿的翅膀硬了就是要飞的，不知道是舶来品还是他的原创，我反正是第一次听到这句话，刚听觉得有点离经叛道，但仔细一想，一股桀骜不驯的豪迈之气即刻涌上心头，做为年轻人，听到这位年过不惑的前辈说出的这句话时，应该感到惭愧啊。

期间，他还给讲了一个小故事，很多年前，大伙都为当上工人，吃公家饭而高兴，这样一来自己一辈子就可以不愁吃，不愁穿的安稳过日子，他说，当时有个年轻人找到厂长，说自己不想干了，结果厂长大怒，骂了他一通，说，他妈的，别人找关系送礼都找不下的好差事，你说不干就不干了，脑子是不是有毛病啊，咱俩关系好，我劝你好好在这呆着，要是别人早就让你走人了，这个位置好多人都等着来呢。他说，咱俩关系好，你在了我吃不愁，穿不愁，要是哪一天你走了，不当厂长了，我找谁去。

于是撂下这句话便离开了厂子。果不其然，几年后，国有企业整改，大量工人下岗，衣食之源失去了保障，靠国家政策混饭吃的人生活现在倒不好过了，当年的愣小子，自己闯南走北，吃苦受累，最后有了自己的事业，虽然累了点，但是生活过得是苦中有味。最后他说，那个年轻人就是他。我从他身上看到了一点，人，要敢于折腾，不能像一潭死水，年轻人更要这样，生活的丰富多彩，等你勇敢的去发现，去探索，否则一切便没有了意义。

说到最后，又回到我喜欢的一句话上面了，李嘉诚教导李经云时说：未学做事，先学做人，很经典，值的年轻人去体会里边的个中玄妙。

由于实习的时间有限，我在xx广告有限公司实习的期间就遇到了新飞智鑫人力资源宣传册设计这样一个比较完整的策划案例。通过这次的实习，我认识到了很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方，从实际观察和同事之

间指导中得到了更多的宝贵的经验。

一个设计团队是否优秀，首先要看它对设计的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，这样才能发挥出每个人的优点；团队精神非常重要，一个优秀的设计团队并不是要每个人都非常的优秀，这样很容易造成成员之间的意见分歧。

所以在共同进行一个大的策划项目的时候，设计师之间一定要经常沟通、交流，在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点，使策划项目更加的完备。

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。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。

使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、如何与客户进行沟通等等。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。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要掌握设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。

作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。

一、实习目的

希望通过这次的毕业实习机会，可以了解广告公司运作，了解报刊媒体的工作，了解代理公司日常业务活动以及这个行业的整体状态，并从中认识到与策划设计活动有关的人力、资金、社会的关系，还能拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加报业的理论知识，在社会竞争中，锻炼和提高自己的能力，更重要的是评估自己今后的事业方向。

二、实习要求

通过社会实践，熟练专业技能，了解艺术设计机构，其部门、日常业务活动、整体状态。并从中认识到艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。

三、实习单位概要

1. 广告的简介

广告是为了某种特定的需要，通过一定形式的媒体，公开而广泛地向公众传递信息的宣传手段。

广告有广义和狭义之分，广义广告包括非经济广告和经济广告。非经济广告指不以盈利为目的的广告，如政府行政部门、社会事业单位乃至个人的各种公告、启事、声明等。狭义广告仅指经济广告，又称商业广告，是指以盈利为目的的广告，通常是商品生产者、经营者和消费者之间沟通信息的重要手段，或企业占领市场、推销产品、提供劳务的重要形式。

2. 公司介绍

xx有限公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。

四、实习的感受

走出校门，踏入社会，迎接挑战未来的我。我怀着兴奋与激动交加的心情拿着简历投向了xx有限公。

我应聘进入到xx有限公司进行了为期半个月的实习活动，进行学习。从我进入公司，公司员工稳定在10人左右，同时服务的广告客户不超过10个，其中稳定的长期客户也只有五六家，还包括一些未知客户群。固然如此，据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。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，负责整个公司的统筹与管理；下设业务部、制作部、设计部、以及安装部等。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。以下是我的实习日记以及参与的主要客户的设计项目的工作状况。

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。然后让我对xx人力资源公司宣传册的设计，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。于是，我学以致用，很快在一天之内做出了三个方案，设计主任看后比较满意，便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足，我在开始的时候，主要还是负责一些比较琐碎的设计任务。还没有真正地参与到比较完整的活动方案之中。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。

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营销销售，在广告销售方面有了一些琐碎的思考。

五、实习结论及建议

广告是品牌传播的主要方式之一，它通过各种传媒向消费者传播品牌信息、诉说品牌情感，构建品牌个性，进而在消费者心理上形成强大的品牌影响力。从广告心理学理论角度讲，广告在建立消费者品牌认知、培养品牌意向和改变对品牌的态度上有着重要作用。

广告对消费者主要具有六种影响力，它们是：

1. 吸引注意力。广告以新颖独特的方式给消费者以一定的震撼和吸引的注意力。
2. 传播信息。广告向消费者传播商品和品牌信息，以形成对商品特别是品牌的认知和形象。
3. 情感诉求。广告以情感诉说方式打动消费者的心理，引起情绪与情感方面的共鸣，在好感的基础之上进一步产生商品或品牌信赖感。
4. 进行说服。广告在传播商品信息、引起情感共鸣的时候，逐渐影响消费者的态度，并说服消费者改变原来的态度，促使消费者逐渐喜欢商品并购买商品。
5. 指导购买。广告可以大力渲染消费或购买商品之后的美妙效果，给消费者明显的示范作用，指导人们的消费与购买行为。

6. 创造流行与时尚。广告常以完全相同的方式，向消费者多次重复同样的内容和诉求，利用大众流行的社会心理机制创造轰动效应，激发更多的消费者参与购买。

六、总结

在为期数周的时间里，我看了许多报刊和与之相关的广告策划，在广告策划方面也有了一些琐碎的思考。广告传媒并不是一个容易的行业，其实报刊上很多广告都是孤独的而被遗忘，一样的道理，很多策划的活动也并不是一呼百应的。现在努力的方向是如何策划一个有新意的活动，怎样让好的创意可以激发人对公司和产品热情，如何提升一个产品活动所带来的广告效应。我很希望未来能够通过学习通过扩展知识面通过自身的努力，做出像样的有价值的策划来，在策划这个单元闯出个天地。

此外，这次实习中，我还参与了广告设计、排版方面的工作，这是另一个大的收获，为了我今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我在今后的竞争力。

在以后的生活更要注意理解这样的一段话：未来的世界：方向比努力重要，能力比知识重要，健康比成绩重要，生活比文凭重要，情商比智商重要！

来到陌生的环境、接触陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙。第一天并不像我想象的那样，由人事经理带我们熟悉公司的环境，结识新的同事，而是凡事靠自己主动去认识、结识同事。大家似乎都很忙，可能现在是业务的旺季吧。没什么人留意我的到来。

经过几天的熟悉，感觉很枯燥乏味，因为刚开始对于公司的工作内容、流程还不了解，所以做“杂活”成了实习工作必做的工作。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内

事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

第一周实习的日子就这样结束了，总结起来就是工作还是很不适应，希望接下去可以顺顺利利的！

第二周

转眼实习已经开始了一个礼拜，这周工作依然是打杂，但让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的技术资料整理，还有就是如何去做好产品方面的设计，虽然刚刚接触但是我还是有信心的。

在经历了十多天的打杂工作，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，学会了如何去处理一些突发事件。懂得从中学到一定的处理事情的方法，而且从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。

不知道同学们的实习工作都做得怎么样了，应该不会跟我一样辛苦吧？万事开头难，希望接下去我可以快点适应这里的工作，不辜负爸妈和老师的期望！吴家枫，加油！加油啊！

第三周

实习第三周了，经理派了个师傅来带我，因为公司在发展阶段，而我又是新来的，所以所做的工作就相对比较杂而多。可是，我一点也不害怕，因为我是抱着学习的态度来的，工作多一点没关系，会很充实的，而且公司还让一位师傅带着我工作，他教会了我很多事情，工作中应该注意的事情，作为一名设计师应有的技能，还有软件的操作，设计思维，等等。

广告就是产品，要把产品推销出去。我开始对广告业务有了新的认识，随着工作的深入，我基本上能接触到公司的里的每个部门，的每个人，创意，策划、设计、财务、推广等等环节都在我面前和谐有序的进行着，就想、像人体的的经脉一样，盘根错节，但各行其道，为大脑服务。

经过几天的检查，我开始感觉到一整天坐在电脑面前开始有些疲倦。()整天面对着电脑，我有点开始厌倦了，但是我还是坚持着做着，努力想着要把每一张海报，每一本画册做好。就这样我熬过了枯燥的一个星期。

第四周

这是实习的第四周，我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上，如photoshop□ai系列软件等的应用。因为在学校，老师不止一次对我们强调实践的重要性、强调技能的重要性。在当今社会形势下，学历并不能作为评价一个人的唯一标准，而当今社会更加注重人们的技能与能力。所以，我对photoshop□ai等系列软件有了一个初探，给了我很大的锻炼。

不光是学习制作，我还承担起了帮助公司给客户交送作品的任务，学到了学校不能给予的知识的的同时，又增添了我的社会实践经验，这些都给予了我很大的帮助，为我今后步入社会增加了许多经验。

软件的熟练运用，会是我将来工作的重心，能够在实习中锻炼自己这方面的技能，我觉得十分的幸运。这段时间的经验也会使我受益终生，大学的实习机会弥足珍贵，我会好好珍惜的。

第五周

实习的第五周，我的工作不仅仅和本专业有关，还参与了很

多其他的实践活动。包括和客户见面，洽谈，了解客户需求，浏览其他广告设计大师的作品，学习他们的经验，还有锻炼自己的面试技巧等等。今天，有位毕业生来这里参加面试，师傅特许我去旁边参观，那位同学流畅的表述，清晰的思路，敏捷的反应能力，着实是让我感到自愧不如，我想，等到我踏入社会舞台的那一刻，也会像他一样，充满自信的面对各种挑战。

还有一点对于我来说十分重要。我可以学得不多，但是在学习每一样的时候一定要“精”，就算以后我并不会就是一个组版员，但是我还是要认真的学习它。认真是一种良好的习惯，对学习来说是，对生活来说同样是。我要认真地学习认真地生活。不要以后回忆起来都是一些后悔的事。

今天是元旦，我们放假，公司有晚会，但是没什么意思，我在宿舍听音乐发呆，突然间想到了我的设计中的错误，如果还要考虑在加工过程中出现的误差，还有一些热处理方面的知识等等。如果不想到这些结果会是难以想象的，浪费时间尚是其次的，最重要的是公司经济的损失。

第六周

假期结束了，一切又回归了正常。天天做着一样的事，感觉得无比的枯燥只有自己一个人坐在电脑面前一整天，只有电脑从早到晚的陪着我，觉得好孤独，没有了以前在学校的那种欢声笑语，没有在学校的那种轻松悠闲自在了，有的只是空虚和寂寞。公司里面又不允许在上班时间学习其他软件，有些时候闲下来就坐在电脑面前发呆，不知道做什么，偶尔很不爽的时候就还下去印刷部走走，看看那些师傅是怎样做产品的。

今天的工作依然是设计海报，就这样一天一天的耗着，感觉除了工作以外，自己的生活中就没有其他的新鲜的事情，或者是值得人去回忆，留念的了，没有了色彩斑斓的生活，有

的只是枯燥的工作有些时候都有点冲动想不干了，去换换别的工作，想给累积更多的社会知识和经验，但是想了想还没有那么的冲动，还是在原来的地方老实的呆着。

做什么事都不肯能一帆风顺的，不经历风雨怎能见彩虹?人要“精”，就要一点一点慢慢磨出来，坚持到底，就是胜利!

广告产业发展工作报告总结 广告公司实习内容及工作报告心得总结篇四

广告公司是指专门经营广告业务活动的企业，是“广告代理商”(advertising agency)的俗称。下面是本站小编为您精心整理的广告公司实习工作报告最新20xx范本。

为期几个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位[]x广告公司。公司是一家专业的设计公司，本着诚实做人，真心做事的原则为客户服务，现在我公司所服务的公司都已经取得了良好的效益。业务相当广泛，包括设计、制作国内路牌、灯箱、印刷品、展示广告，代理自制广告业务;承接包装设计、装饰装璜设计、环境艺术装饰设计;提供庆典、企业形象策划等。公司坚持以市场营销为导向，运用的营销方式及推广思路，帮助企业市场中取得先机和优势。

由于拥有强大的技术力量、专业的设计理念，独特的设计风格、精益求精的设计制作人员、尽善尽美的售后服务人员，从而为客户公司塑造更完美的企业形象。自x日起，在一个月的工作中我参加了该公司的营销部实习工作。我认为该公司超群的售前推广以公司ci形象系统、产品配套直观展示给予

宣传推介：由于拥有一批长期从事广告设计印刷精英组成，擅长把握客户的需求，有着丰富实施项目管理经验。他们本着为客户思考与服务的宗旨不断的自我完善与提高。

进入公司后，我明白了：以质量求生存，以信誉求发展，以价格求信心，以时间求放心，一切努力求见客户的微笑。优秀的设计一定程度能降低企业运营的风险。联客本着务实有效的设计思想，坚持原创设计，站在最终客户的角度，通过细致的调研和严谨的分析，为客户创作出准确的、极具商业价值的形象设计。我们的目的是通过对企业品牌视觉形象的定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等一系列活动，从而协助企业提高品牌价值，提高竞争力。

积极的售中过程及我们精干业务、技术支持；走特色营销之路，快速、优质的售后服务，让客户充分感受我们公司不断追求完善的服务宗旨。公司致力于强化内部质量管理，倡导一丝不苟的工作作风。酒香不怕巷子深的时代早已一去不复返，即使是好的产品也需要好的方法和思路去完成销售。

如今的消费者是不会自己找上门来买你产品的，这一点早已被不断变化的市场所证明；包装的概念也不再是用传统的印刷工艺、材质加工、版面设计等等所能概括；厂商有好的产品要销售，那么如何有效的将产品核心价值和概念准确传达给消费者呢？我们提倡的是策略性的包装概念，是以消费者为导向，市场为依据，调研为支持的高端策略包装之道，我们觉得包装的基本功能除了能够包裹物品和运输之外还应加上能够为厂商带来市场价值，这是符合整体营销战略方向，能够为企业带来销售业绩的销售利器。而这一切都需要充分的沟通和缜密的思考。

由于受市场竞争的客观因素和主观努力不够，业务成功率不够稳定，销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响公司的正常运转；市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

在实习中，要求我们不仅要有专业的知识和工作的热情，同时也要有独到的见解和灵活的创意。我们不是推销设计的说客，也不是孤芳自赏的艺术家，我们是顾问，是参谋，我们将阶段性的帮助客户建立和改善形象，为客户提供意见和帮助。

诚信同样是我们工作的原则，利润不是我们的目标。调查研究是我们的重要工作，任何设计都需要细致的观察和缜密的思考。我们要为企业或是其它客户解决品牌定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等视觉设计与策略顾问。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实习中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实习中的一次尝试。

实习中，我对广告日常管理工作有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。

一、实习目的

- 1、借这次实习使自己能够从理论高度上升到时间高度，更好的将理论与实践相结合，为以后的工作和学习奠定基础。
- 2、使自己了解到自己与真正职业人之间的差距，为以后步入社会做准备。
- 3、期望这借此实习为我完成毕业设计跟实习报告起到作用。

二、企业介绍

传媒有限公司是一家致力于多媒体、影视广告、平面设计、企业vi、flash、动漫研发为一体的专业设计制作公司。传媒自

成立以来，一向紧握互联网、多媒体技术的发展脉搏，勇于创新、不断突破。凭着敏锐的市场触觉、优秀的市场策划潜力以及快速成长的创作团队，我们不断为客户创造着新的宣传手段与奇迹。公司汇聚众多专业优秀设计师，拥有多年成功设计制作经验，同时与众多行业协会结成战略合作伙伴关系。为客户带给全方位的策划、设计、制作服务。

三、实习的主要过程

由于该企业主要业务是为其他公司带给广告及宣传服务的，作为销售部的员工我的主要工作就是联系客户，对咨询业务的客户进行答疑解惑同时负责阿里旺旺□qq□msn等多种联系方式与客户进行及时沟通，并在公司熟悉掌握了本职工作以外的其他工作需求。

刚来到这个公司，发现这个公司是一个年轻的公司，里面的员工也大部分是年轻人，在跟大家做了一个简短的介绍后，发现大家都很亲切，没有什么拘束感。而且作为这个公司的创始人，经理也是一位很年轻的80后，也没有领导的架子，平时也说叫哥哥就行。之后经理告诉我，平时的工作主要是联系一下客户并与客户进行沟通并解答客户的疑惑，经理跟我说好好干，没问题的。之后在了解了公司的一些规章制度之后，就看别人的具体操作，尽可能的掌握所要用到的技能。第一天过得挺快，尽管没做太多的事情但过的个性挺充实，毕竟这是第一次真正的踏入职场，这天要好好休息，因为明天要开始真正的职场培训。

第二天早早的来到了公司，虽然昨日已经对公司有了一个大概的了解，但是这天才是对自己进行真正岗前培训的第一天。这天本来以为来的挺早的但是没想到大部分人都已经到了，看样貌这个公司真的是听让大家有归属感的。在跟同事聊了会天之后，就等到了上班的时间，这天主要是进行岗前培训，尽管培训老师教过的很多东西都是在课堂上学过的东西，但是我还是很认真的听讲，毕竟我没有真正的运用的实践中去，

除了教授了一些工作时应注意的，还给我们讲解了平时公司的工作制度注意事项。这天老师讲解的东西尽管大部分是自己已经熟知的。但自己还是好好温习一下，到了学以致用的时候了。

然后在接下来的几天里在老师的培训下，我了解了公司的历史，公司的性质，公司的经营范围及公司的宗旨，老师也对我进行了公司相关规定及规章制度的培训。这一些都为我更快更好的融入到公司中奠定了良好的基础。在培训过程中还有一个小插曲那就是国际三八妇女节，公司为所有的女性准备了一份小礼物，尽管不是很贵，但是为每个人都量身准备的，看到每个人脸上洋溢的笑容，真的觉得这个公司真的值得大家为了他去努力工作。

之后的情绪比刚来的第一天还要激动，因为经过培训之后的考核，成绩公布了，情绪既紧张又激动。上班之后培训老师告诉自己，自己的成绩很优秀并祝贺自己真正成为广告传媒有限公司的一员。自己在内心小小的兴奋了一会之后，开始做到自己的位置上，准备开始自己的工作。坐到位置上，自己的心理还是蛮激动的，看到别人都认真的投入到工作中，自己觉得热血沸腾，兴奋莫名啊。但是转眼一想，自己又担心自己做的不好影响别人的工作，给学校丢脸，但是暂时没有那么多时间想这些还是好好的工作吧。

成为了广告传媒有限公司的正式员工(实习生)，虽然情绪仍然有点激动，但是比之前已经平静了很多。习惯了之前双休的周六周末，如今周六上班虽然少了休息的时间，但是作为刚刚踏入工作的新人来说，自己也没有任何抱怨，更何况周围的同事都是一些和蔼可亲的人，回想昨日尽管熟悉了所有的业务流程，但是还没有自己正式独立处理接待客户，也许是因为这天是周六的关系吧，所以业务也比较少，没有什么太忙的事情，所以自己在忙完自己的本质工作之后，就到那些老员工那看他们的具体操作，在碰到自己不懂的地方，及时提问，同事也耐心的解答。

在不断的学习工作中，我们又迎来了另一个节日，这个节日让我对广告传媒有限公司又增添了好的印象。尽管这天是周一，而且作为一个刚成立的公司，是公司很忙的日子，但作为一个有职责感的公司，经理带领我们大家到一个小山上去植树，我们经理跟我们说，我们不去大家都去那些别人都去的地方，我们不是说他们在搞形式，我们只是真的进我们自己的努力为我们生活的家园做出自己的一点贡献，说实话，自己真的是第一次在真正好处上参加植树活动，我之前也没有亲手栽种树苗，虽然自己之前种过花花草草，但是种树，自己还是第一次。作为女生，经理安排我们给种好的小树苗浇水，尽管自己心里有些不服气，觉得自己也但是干男生干的活，但是看到男生们在挖了一会树坑之后，大汗淋漓的样貌，心里也是有点后怕的…在我们团结合作下我们很快的栽种完了我们带的树苗，看到一颗颗在春风努力生长的小树，突然觉得自己做的事情真的好充实，很有好处。真的期望自己栽种的树苗跟自己一样在茁壮成长，终有一天一齐长成参天大树。

在接下来的日子里，自己不断的学习工作，将自己在学校所学的知识，努力的与实际工作结合起来，在这期间有被经理表扬过开心的时候，有工作做不好自己懊悔的时候，有愚人节被人作弄的无奈…我的虚心学习认真工作得到了公司的认可，由于要早点返校，我不得不结束我的这次实习，临走的那一天，一种日久生情的感觉油然而生，相处长了真有点舍不得，公司经历能在我临走的时候说，“只要你愿意回来，永远等着你”，在大家的送别下，我带着实习评定书依依不舍的离开了，我为期两个月的实习结束了。但是总的来说，在广告传媒有限公司的实习真的是快乐而短暂的，自己在这期间学到了很多東西。

四、实习收获：

主要有三个方面：一是透过直接参与企业的运作过程，将学到的理论与实际操作相结合，透过实践，同时进一步加深了

对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务；二是提高了实际工作潜力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的经验，为自己以后的工作带来了借鉴的经历；三是使自己进一步了解了社会，为自己将来踏入社会带来了经验。

大学真是一个村街而完美的地方。学校与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着巨大的差异。在主角的转化过程中，人们的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整。所以，我们不就应老抱怨公司企业不愿招聘应届毕业生，有时候我们还得找找自己身上的问题，而实习给我们带来了这样的一个机会，让大家接触到真实的职场，真实的社会。有了实习的经验，以后毕业工作时就能更快、更好地融入到新的环境，完成学生向职场人士的转变。

五、实习心得

首先，凡事要提前准备，就像在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体状况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手；其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处必须要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅；再次，要学会严肃认真地工作。以前在学校，下课后只明白和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。工作后可不能这样。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像那里的同事一样严肃、认真、努力地工作；最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工

作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我十分难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己明白的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，但是我们理解的教育和实践的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。

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，通过实习，了解现今社会所需求的人才，了解平面设计在实际应用中的地位，以及自己在社会中的定位，根据结论，总结出自己的方向。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。

一、通过实习，使自己所学的专业知识得到了巩固和提高

在学校虽然学了两年多的平面设计，但是真正到实践中还需要从头学起，因为要学的东西实在太多了。刚到公司，看到设计师们熟练的技能、高超的制作水平让自己好生羡慕。在接下来实习的日子里，我虚心向老师请教，边干边学，逐渐掌握了抠图、制图、排版和各种色彩、整体布局的搭配效果等。同时，也掌握了电脑软件操作的小技巧，比如在coreldraw中做包装盒的时候，线与线的对齐，以前我在学校学的基本上都是用鼠标点菜单进行选项操作，来到这里大家都基本上用快捷键操作，又快又省力。随着实习的不断深入，我对photoshop和coreldraw制图都能够熟练掌握了。我不满足在设计上实习，还主动要求到各个岗位去锻炼，通过在各个岗位工作，掌握了设计的构造和各项工艺流程。比如一幅图在经过客户认可后，设计师填写好打印单并附上图形小样拿到彩印室进行喷绘或写真。

二、通过实习，使自己的社会经历得到了丰富，能力得到了

锻炼

在实习过程中，不但要熟练掌握过硬的专业知识，高超的制作水平和敏捷的思维能力，还要学会与客户进行有效的沟通，把准客户的脉搏，客户想要怎样的效果，我们设计师就要为客户制作出他想要的效果。

通过实习，我深深发现，在设计领域还有好多的知识需要学习，在学校里只学了一点基础的知识，来到这里才发现自己是一棵无名的小草。一个好的设计需要的是不断的学习，这里有的掌握了三维立体效果的制作，有的掌握了动画flash的制作。设计对一个人的知识结构要求非常高，需要掌握数学、社会、文学等相关知识，只有一个综合性的人才才能制作出好的作品。

四、实习体会

通过实习，我进一步的发现自己的缺点，并且牢固了设计基本功，在现实的社会中实际的应用中，我要循序渐进，一步一步的完善着自我，一步一步的向自己的目标靠近，最终实现自我。我遵守组织纪律和单位规章制度，做人处事的基本原则都在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也在实际生活中不断培养。

这一段时间所学到的经验和知识，这是我一笔宝贵的财富。在工作中和同事保持良好的关系。同时也明白到做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

在工作中，我认真负责，努力刻苦，能有效率的完成上级安排的任务，从不迟到早退。踏踏实实的做好本分工作，工作

始终以“热心、细心”为准则。简短而又充实的实习，我觉得对我走向社会起到了一个桥梁的作用，是我的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。总的来说受益匪浅对以后的学习有很大的帮助，同时经过了这么一段时间的工作也明白了实践的重要性，要更好的在以后的工作中发挥自己的水平，那么只有不断的增加自己的理论知识，更有利于灵活应用到自己未来的工作中！

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。

这次实习我们参观了广告有限公司和xx大学广告学系，同时完成了xx省一级市场的饺子粽子受众及商家的市场调查。

广告有限公司是一家综合性广告公司，国家一级广告公司，对他们公司的详细周全参观学习和公司运作总监王老师的现场答疑指导，让我感受到了浓厚的企业文化氛围和规范的操作流程，传播领域先进的技术手段，企业周全的人本关怀。

1. 由美术构成并且有一定的水准。
2. 文案方面朗朗上口，简洁有利，击中要害。
3. 必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。
4. 广告要做一个最好的营销员，广告绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。

而这其中也包含了：要有策略；要有系统结构；要有风格。而这也是令广告人最兴奋的地方。像nike的风格相当强烈而吸引人；目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，

并赋予一个体系风格，也就是品牌在生活上的感觉。 1. 最重要的是获得注意。否则，75%的广告没有人会去注意。而且，这也是广告最原始的意义。 2. 邀请阅听人进入广告世界。在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。 3. 要有结构内容，否则无法成立。

投入广告，它所带来的超乎你的想象。广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。

1、消费者：解决消费者问题

2、产品本身：消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。

3、竞争对手：在市场上的同类竞争。要多和消费者沟通和调查，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题建知名度、个性、价格、通路…等。

人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什么好处，赋予风格，而作广告，最难的便是赋予标记风格。

如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。在kgi银行的广告里，我们看到了不同以往的表现风貌。泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。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。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。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，

这才是重要的。因此有人表示，他不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。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。

广告学专业作为一个年轻学科，成立时间较晚，而xx大学就是较早设立广告学专业的学校之一，可以代表国内广告教学的先进水平。他们的广告学系较完备成体系。我们一直具有相同的培养目标。

他们的课程中重视文学素养的培养，我认为这很关键，这是将来策划文案的基础，我们非常欠缺。

他们具有较完备的教研室及较齐全的设备，他们同学多次在海内外大赛中获奖，这也是对他们教学水平的肯定。这次参观学习让我看到差距，及努力的方向。同时通过吉大广告学系主任的讲解，了解了广告学专业最新的处境及前景。

很早我就就知道，市场调查是一个很苦很难的工作。同时，我也一直认为做市场调查最锻炼一个人，是最能够提高自己的能力的工作。很激动，市场调查时我们认识实习的一部分。我们每三人一组，每组负责一家商场。商场中的调查开始时比想象中的要难。但总体来说没有想象中的那么难。调查过程中也遇到了几位非常不配合的顾客，我都依然用微笑和再见答复他们。这次市场调查让我学到了很多，如何待人，如何把握受众的心理，同时我也体会了干每一行都是不容易的，不努力是哪一行业干不了，干不好的。

认识实习已经完成，我的感觉是实习很必要，很有意义，实习也太少。我总结了这次实习的所得经历，整理了这份实习报告。

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。

20xx年x月x日，我在广州广告公司进行了为期个月的广告实习活动，任职广告文案，期间间或负责部分工作。

广告公司属于的典型本土小公司：小规模、业务少。从我x月中旬应聘进入公司至离开，公司员工稳定在x人以内，固然如此，据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。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，内部员工能够灵活的交叉运作，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。

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“为客户带给一流设计、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、全方位为客户带给满意而有效的服务。

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潜力。

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。之后透过设计主任的指导和同事们的帮忙，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，便明白得一清二楚，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。

透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。

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，都是十分巧妙创意。

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明白它的目的是什么，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，要寻找的就应是这个东西。

其实不管实习的目的是什么，结果怎样样，我觉得我和我的同学都成功的完成了这次的实习，虽然别人只看到我们的实习结果，但我个人觉得我更享受实习的过程，它带给了我们很多意想不到的收获，我们更是得到了应用的收获。

那么在我看来实习对于我来说，已经很不错了，也让我觉得时间过得很充实，不再是过着当一天和尚撞一天钟的日子了，我觉得这一周的实习我没有浪费时间，同时也让我觉得只有有事做才会让自己的生活充实，不觉得无聊，所以我很感谢

这次实习让我过得这么充实。

广告产业发展工作报告总结 广告公司实习内容及工作报告心得总结篇五

新燕花园是公司的长期稳定客户（收取月费）——燕塘地产旗下一处住宅楼盘。我进入公司时，客户正要求进入广州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（万以内），时机有限（两个月内的个周三及周五），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，针对中等购买力的燕塘片区原著居民和天河区年轻外地购房白领，我们组个文案，被要求尽可能多的拿出各自的方案。因为我完全算菜鸟，对广州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，我们采用了广日和南都的不同版面的报广，软文，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。