

最新大学生广告公司实践报告 大学生广告公司社会实践报告(汇总5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

大学生广告公司实践报告篇一

□xx年5月30日到xx年7月30日

：宝鸡日报广告传媒有限公司

宝鸡日报广告传媒有限公司策划部

暑假期间，我在陕西省宝鸡市宝鸡日报广告传媒有限公司策划部进行了为期两个月的实习生活，由于所学知识与实践的差距，我只能从事一些琐碎的日常事务，但是报社领导和同组同学给了我很大的帮助和支持，使我在这次实习中学到了很多知识，也发现了自身的不足，策划部老师们认真、严谨的从业风格，冷静、执着的思维方式，亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围等，给我留下了很深的印象，这些收获将会使我终生受益。

《宝鸡日报》是中共宝鸡市委机关报，陕西一级报纸□xx年，宝鸡日报开通了数字报，报纸广告收入近年来一直居于陕西地市级报纸前列。宝鸡日报共12版，分为两部分，包括宝鸡日报和宝鸡日报新闻晨刊。宝鸡日报共有四版，主要是宝鸡当地新近发生的重要事件，前三版以新闻内容为主，封底常为广告的聚集区，包括很多长期广告，全版广告。宝鸡日报新闻晨刊共八版，包括社会民生，法制教育，健康养生，汽车资讯，体育娱乐等专刊。每一版都有自己特定的主题你，

有利于不同特点的消费者根据自身喜好有依据，更方便的寻找自己喜欢感兴趣的新闻。

宝鸡日报是宝鸡市唯一的综合性报纸。他不仅有宝鸡日报广告传媒有限公司这样专业，针对性强的有效公司做后盾，还包括采编部等，其印刷厂也是专门属有的。印刷部会负责整个报纸的版面编排。每个部门都要很好的配合，联络，才能做好整个报纸。

宝鸡日报广告有限公司是整个报社的经济支柱，主要经济来源。其策划部主要负责一些活动的策划，在这里我看到了更多真实的东西。有别于在学校参与的策划活动的是，我们平时在学校参加的策划活动是以目标产品为出发点，针对产品的特色，为达到提高其知名度，美誉度，促进销售等目的，专门为该产品或企业策划的一项活动。而在我们报社的广告传媒公司下，他更为复杂。有的企业会自主的策划一些宣传活动，邀请我们去参加，观看，了解，访问，在一定的利益协调之下，可将此类宣传活动通过消息报道的方式投放到报纸上，自动的达到企业自身原本想要达到的目的。而我們也不会守株待兔，我们会针对不同的时期环境，策划不同的活动，同时吸引引导一些企业主动的参与到我们的策划活动中。当然，其中的利益关系是必须协调好的。

实习中，策划部王商君老师给了我很多次实践的机会，主要从事了以下工作：

- 1、广告策划部实习的第一周在王老师的带领指导下，我们去参加了宝鸡市召开的秸秆技术推广会。在推广会上，我们深刻的了解到秸秆饲料压块机技术的具体内容，而且还前往秦蒙眉县槐芽生产基地参观了秸秆饲料压块技术的现场演练。这个就属于企业自身的活动策划，作为报纸媒介只需要报道。回到报社后，通过书写新闻报道而达到宣传的目的。在写新闻报道这一部分，王老师将自己写的新闻报道和我写的进行了对比，我严重认识到了自己的不足。由于实践经验的欠缺

我没有很好的完成这项工作，但是却学到了关于新闻报道，人情世故的很多知识，明确了自己的不足，对于以后的工作积累了十分珍贵的经验。

2、我还参加了宝鸡市斗鸡中学的宣传活动。斗鸡中学通过组织高中同学参加歌唱比赛，主持人大赛，以及相互交换自己东西的小集市，来宣传学校，让人们看到不一样的校园生活。经过上一次的经验，这次得心应手很多，才使得自己的新闻报道能够见报。我相信，只要多努力，多学习，多观察，就一定会成功。

3、广告策划、文案我们本身学的就是广告学理论，侧重于广告的整体创意和广告文案的写作，因此在实习中王老师给我布置了很多广告策划文案写作的工作，使我学到了很多书本上没有的知识。主要完成了“欢乐激情夜，喝彩世界杯”的策划案、“第二届招生咨询会”的策划文案工作。我以前觉得文案就是有韵味，有艺术美感，像散文诗一样，现实是受众不是来看散文诗的，他们要的是实实在在的利益的，但我一直觉得文案中出现这些就会写得像说明文一样，没有艺术美感，不是我想象中的文案。由此我意识到课堂书本上的经典广告文案与现实的广告实务还是有距离的，只有美感的文案并不能称作好文案，只有能产生销售力的文案才是务实的文案，才是好文案。

4、策划一项活动是一件非常不容易的事情。例如xx年7月2日举行的宝鸡第二届招生咨询会，他从6月10日就着手准备，包括联系赞助商，与赞助商谈判合作细则，联系相关参展院校，与参展院校谈判合作细则，联系招生会活动场地及场费问题，在间隙中通过报纸媒介宣传此次招生活活动，吸引学校与家长的参与，在招生咨询会进行期间详细报道咨询会的情况。

大学生广告公司实践报告篇二

很多就读于广告专业的大学生们，在暑假的时候就来到广告公司实践，那么你们知道社会实践报告要怎么写吗?下面是本站小编为大家整理的大学生广告公司暑假社会实践报告，欢迎阅读。

根据学校的精神指示在假期里进行了社会实践活动.我所实践的主要内容是到广告公司打工，我要看看我能否在陌生的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我所在打工的公司位于市中心的繁华地段，其规模中等，以广告设计和制作为主，因为周围有很多公司和店脯，所以这个广告公司的生意还不错。由于接近过年的，生意开始忙，造成人手不足，所以每到接过年它都会招一些临时工，所以我就很容易进了这家广告公司工作。

刚上班的第一天我很激动，因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生，因此对我也格外关心，他经常对我说：“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼，这对你们有好处。”公司里的员工包括我在内一共是四个，都是年纪相仿的男生，有一个是师傅。不过一会儿我们便混熟了，开始有说有笑的，公司里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了〈管理学〉里的一个名词——团队精神。

我刚上班的第一天，我和其他同事一样，穿着布鞋，带着手套，开始一天的工作。一般新来的都先做学徒，学徒说白了就是打杂，就是帮老员工帮这帮那的，师傅叫你干什么就干什么，一会叫我拿扳手一会叫我抬东西，有时甚至还有打扫卫生。刚开始不觉得什么，但是连几天都我打杂，我就有点

烦了，我来是想做与广告有关的工作的，而他们却让我打杂，我郁闷极了。不管怎么样我也是大学生呀。于是我找老理论，老板不但没有帮我反把我训了一顿，说我连小事都不想做，还想做大事，还和我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

休息的时候，我也主动找我们的老板和同事虚心地向他们请教和学习，师傅跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。

几天过后我就和其他老员工一样干同样的活了。真是不做不知道，一做真辛苦。我一整天都在和广告牌打交道，制作广告牌那可是技术活，不是一般人能做得了的，广告牌的支架要焊接好，里面要装光管，外面要蒙上广告布，广告布要拉直，不能有皱纹。那广告版特重，要几个人才抬得起。最后是安装广告版了，那是高空作业，是危险的活，他们不让我干危险的活，让我在楼上拉，那是最安全的。我也感谢他们

照顾我。一天下来，我已经全身酸痛，手掌也磨起泡了。

在以后的日子里我每天都是干同样的活，我有点受不了，这工作看似简单其实很是枯燥无聊。我每天会从早上八点开始就把该用的工具拿出来，该准备的工作准备好。我们每天都工作得很晚，因为我们干的是粗活，所以身上不免有时会受伤，这时我不禁想起了在学校的日子，看来创业真的很不容易，社会不是我想的那么简单。几次我都想过要辞职不干，但是我没有，因为我知道，如果我连这点困难都克服不了的话，那么今后在自己在社会上生存时就会遇到更大的困难，就这样我坚持了下来。

在打工的日子里我不仅锻炼了自己的能力，同时还改掉了我的一些自身毛病。例如我在以往都是晚上很晚才睡，第二天可能会很晚才起床。现在我要每天八点准时开始工作。我逐渐养成了早睡早起的习惯。还有我以前花钱不会想到那么多，这回体会到了赚钱的辛苦，我渐渐的知道了钱的来之不易。也从自己身上感觉到了一些变化，我今后会更加节省我的零花钱。不仅如此，我还学会了很多在学校里学不到的知识。在这里让我懂得了人情事故让我明白了什么才是真正的社会实践。

这段时间虽短但是发生的事可不少，这里就不一一写下了，它们教会我的东西已深深地埋在我的心里. 为什么我们老听说有的大学生一进入社会就会产生不适应感，因为社会不同于学校，社会的复杂性决定了我们刚进入时都要经历一个磨合期，而若在大学里面我们就能多参加一些社会实践，培养自己各方面的能力，特别是对环境的适应能力，我们就能在进入社会后缩短磨合期这一过程.

参加社会实践活动能从中认识自己哪一方面的不足，从而在今后及时得以加强. 参加这次实践不但让我开拓了视野，也让我更加爱上了学习，更清楚自己要学什么. 做什么.

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。宝剑锋从磨励出，梅花香自苦寒来，只有真正接受了这些艰难的考验才能得到我们真正想要得到的东西，我希望社会实践活动会继续开展。

实践目的

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。

实践内容：

xx年1月x日，由于学习需要我进入到广告公司进行了为期两个星期系统设计的实践活动，进行学习。在，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。

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(20xx最新小学生社会实践报告)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。

共2页，当前第1页12

大学生广告公司实践报告篇三

(一) 实习目的:

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。

（二）实习内容：

2012年7月10日，由于学习需要我进入到博艺思广告公司进行了为期一个月的导视系统设计的实习活动，进行学习。在博艺思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。

博艺思广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，与主管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。

（三）实结：

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。

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，留恋的是博艺思广广告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。尽管我遇到了很多我以前没有见过的问题，也有很多当场不能解决的问题，时常也感觉很无助，很尴尬，但是有了一个团结向上的'团队，一切的问题都以不在是问题，一切的不知道也都会变成知道，正可谓的人多力量大，人多好做事。我们队每个人都是强悍而又谦让的人，一起的一个月，我们难免会有些摩擦、偶尔也应该有些争执的，可我们大家好像很有默契是的，即使有不同的意见或见解，都会相互的体谅和比较，最终得到一致的答案。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的暑假实践实习的目的。机遇只偏爱有准备的头脑 ”，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的的彼岸。

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！

在酷热中迎来了我的第一个暑假，也满怀激情地进行了暑期社会实践活动。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养自己的实践能力，在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。暑期社会实践活动是学校教育向

课堂外的一种延伸,也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会、了解社会。同时社会实践也是大学生学习知识,锻炼才干的有效途径。所以我进行了暑假社会实践活动。

俗话说的好,实践出真知。大学生要以社会实践为载体,去体味生活的真谛,去感悟人生的哲理,去提升思想的高度。我们大学生要,敢于冒险,用行动去检查出一切假的虚的方式套路,时刻铭记:先苦后甜,先人后己的奉献精神,勇于创新,敢于冒险的精神。

本次社会实践活动是学校启动的,作为大学生的我积极的参与实践,积极的面对社会!希望提高我在以后出来社会所遇到的问题面对处理能力,为此我努力进取。通过联系以及面试、体检,我来到了位于北京东城的华扬联众广告有限公司。

以前我总是盼望早点到社会参加工作,因为我总觉得工作是一件极其容易的事,可是当我离开学校,真的进入社会实习后,才体验到工作并不是我想象中那样,它不是一件容易的事。每天早上都要按时起床,上班,到下午六点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎,每天都要打起精神工作。刚开始上班的时候,我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信,只有我认真学习,好好把握,做好每一件事,实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单,其实要做好它很不容易。但真正投入广告,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。广告在为一个个目的工作,讯息要引人入胜,内容要可信。

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。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。

最后，我总结自己的不足与感悟

第一，“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”。接到案子的那一刻，就必须树立起严谨的态度，认真的对待每一个案子，认真对待每一个客户，尽管是没多大希望的客户，既然人家已经找上门来了，就必须以“顾客是上帝”的态度去对待。这样不仅对客户有好处，对自己的养成严谨的态度上更有好处。一个人要做好一个人，就必须认真对待身边的每一个人、每一件事。

第二，不找任何借口。执行过程中，因为时间问题，会导致了大量的工作没有做到位，创意不突出，内容不完整。要做好一个完整的案例，就必须不以任何问题为借口。满足每一个客户的需求，为客户解决实际的问题才是专业广告人所为。

第三，尽管我还是学生，但做事不能太“学生”。其实，在社会实践过程中，我还是抱有“我还是个学生，出问题是可理解的”这种心理的，学生出问题是可理解，这句话没错，但是抱着这种心理来对待事情，就不对了。我必须克服任何一个可以遇到可以发现的困难和问题。因为确实还有很多问题，我连-发现都无法发现不了。

第四，有始必有终。任何一件事都应该是“有始有终”的，没一件都应该做到完整。有了开始没有结束，或者没有开始就有了结束，是一种自欺。

第五，克服自己的障碍就克服了最大的困难。自己才是最大的障碍，其实刚一上班，我就面临了生物钟调节上的困难，作息时间很难调整。于是每天下午我都处在昏昏沉沉的状态之中，眼睛睁不开，前面的路就不会光明。意志力有待大大的提高。忘了在什么地方看到过“所谓人性，就是人的‘色性’、‘贪性’，还有‘惰性’”。既然只要是人都少不了这“三人性”，那也就见怪不怪，但是“要为人上人”，就必须有比一般人更大的多的成果及毅力。

最后，我想再次感谢华扬联众的工作人员让我来到华扬联众，这是一次很好的经历。很感谢广告公司的各位同事，我想这段经历必定会是我一生的财富。很感激他们对我的照顾，给我的帮助！

这次的活动总体给我的感觉是辛苦但又是值得的，我们通过亲身实践，听到了，看到了很多平时被我们所忽略的细枝末节，增加了我们与社会的正面接触，了解社会，走进社会，不至于我们身在校园就沾沾自喜，对校外的生活却是一无所知，无法很好的适应社会。这次活动对我们自身的能力也是一次关键的考验，在失败中不断总结，不断丰富，不断加强，面带微笑，最终走向成功。

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。

实践内容：

xx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。

xx-xx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。

实践总结：

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。广告公司社会实践报告2016广告公司社会实践报告2016。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。

广告公司社会实践报告2016

根据学校的精神指示在假期里进行了社会实践活动. 我所实践的主要内容是到广告公司打工，我要看看我能否在陌生的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重

要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我所在打工的公司位于市中心的繁华地段，其规模中等，以广告设计和制作为主，因为周围有很多公司和店脯，所以这个广告公司的生意还不错。由于接近过年的，生意开始忙，造成人手不足，所以每到接过年它都会招一些临时工，所以我就很容易进了这家广告公司工作。

刚上班的第一天我很激动，因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生，因此对我也格外关心，他经常对我说：“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼，这对你们有好处。”公司里的员工包括我在内一共是四个，都是年纪相仿的男生，有一个是师傅。不过一会儿我们便混熟了，开始有说有笑的，公司里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了〈管理学〉里的一个名词——团队精神。

赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

休息的时候，我也主动找我们的老板和同事虚心地向他们请教和学习，师傅跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。

几天过后我就和其他老员工一样干同样的活了。真是不做不知道，一做真辛苦。我一整天都在和广告牌打交道，制作广告牌那可是技术活，不是一般人能做得了的，广告牌的支架要焊接好，里面要装光管，外面要蒙上广告布，广告布要拉直，不能有皱纹。那广告版特重，要几个人才抬得起。广告公司社会实践报告2016他们照顾我。一天下来，我已经全身酸痛，手掌也磨起泡了。

在以后的日子里我每天都是干同样的活，我有点受不了，这工作看似简单其实很是枯燥无聊。我每天会从早上八点开始就把该用的工具拿出来，该准备的工作准备好。我们每天都工作得很晚，因为我们干的是粗活，所以身上不免有时会受伤，这时我不禁想起了在学校的日子，看来创业真的很不容易，社会不是我想的那么简单。几次我都想过要辞职不干，但是我没有，因为我知道，如果我连这点困难都克服不了的话，那么今后在自己在社会上生存时就会遇到更大的困难，就这样我坚持了下来。

在打工的日子里我不仅锻炼了自己的能力，同时还改掉了我的一些自身毛病。例如我在以往都是晚上很晚才睡，第二天可能会很晚才起床。现在我要每天八点准时开始工作。我逐渐养成了早睡早起的习惯。还有我以前花钱不会想到那么多，这回体会到了赚钱的辛苦，我渐渐的知道了钱的来之不易。也从自己身上感觉到了一些变化，我今后会更加节省我的零花钱。不仅如此，我还学会了很多在学校里学不到的知识。在这里让我懂得了人情事故让我明白了什么才是真正的社会实践。

这段时间虽短但是发生的事可不少，这里就不一一写下了，它们教会我的东西已深深地埋在我的心里。为什么我们老听说有的大学生一进入社会就会产生不适应感，因为社会不同于学校，社会的复杂性决定了我们刚进入时都要经历一个磨合期，而若在大学里面我们就能多参加一些社会实践，培养自己各方面的能力，特别是对环境的适应能力，我们就能在进

入社会后缩短磨合期这一过程.

参加社会实践活动能从中认识自己哪一方面的不足,从而在今后及时得以加强.参加这次实践不但让我开拓了视野,也让我更加爱上了学习,更清楚自己要学什么.做什么.

总结我的这次时期社会实践活动,虽然是我的第一次社会实践,但我认为是一次成功的,有用的,受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。宝剑锋从磨励出,梅花香自苦寒来,只有真正接受了这些艰难的考验才能得到我们真正想要得到的东西,我希望社会实践活动会继续开展。

广告公司社会实践报告2016

实践时(师范生社会实践报告)间[]xx年5月30日到xx年7月30日

实践地点:宝鸡日报广告传媒有限公司

实践单位和部门:宝鸡日报广告传媒有限公司策划部

社会实践内容:

暑假期间,我在陕西省宝鸡市宝鸡日报广告传媒有限公司策划部进行了为期两个月的实习生活,由于所学知识与实践的差距,我只能从事一些琐碎的日常事务,但是报社领导和同组同学给了我很大的帮助和支持,使我在这次实习中学到了很多知识,也发现了自身的不足,策划部老师们认真、严谨的从业风格,冷静、执着的思维方式,亲切友善的待人接物,和谐友爱的工作氛围等,给我留下了很深的印象,这些收获将会使我终生受益。

《宝鸡日报》是中共宝鸡机关报,陕西一级报纸[]xx年,宝鸡日报开通了数字报,报纸广告收入近年来一直居于陕西地市

级报纸前列。宝鸡日报共12版，分为两部分，包括宝鸡日报和宝鸡日报新闻晨刊。宝鸡日报共有四版，主要是宝鸡当地新近发生的重要事件，前三版以新闻内容为主，封底常为广告的聚集区，包括很多长期广告，全版广告。宝鸡日报新闻晨刊共八版，包括社会民生，法制教育，健康养生，汽车资讯，体育娱乐等专刊。每一版都有自己特定的主题你，有利于不同特点的消费者根据自身喜好有依据，更方便的寻找自己喜欢感兴趣的新闻。

宝鸡日报是宝鸡市唯一的综合性报纸。他不仅有宝鸡日报广告传媒有限公司这样专业，针对性强的有效公司做后盾，还包括采编部等，其印刷厂也是专门属有的。印刷部会负责整个报纸的版面编排。每个部门都要很好的配合，联络，才能做好整个报纸。

实习中，策划部王商君老师给了我很多次实践的机会，主要从事了以下工作：

1. 广告策划部实习的第一周在王老师的带领指导下，我们去参加了宝鸡市召开的秸秆技术推广会。在推广会上，我们深刻的了解到秸秆饲料压块机技术的具体内容，而且还前往秦蒙眉县槐芽生产基地参观了秸秆饲料压块技术的现场演练。这个就属于企业自身的活动策划，作为报纸媒介只需要报道。回到报社后，通过书写新闻报道而达到宣传的目的。在写新闻报道这一部分，王老师将自己写的新闻报道和我写的进行了对比，我严重认识到了自己的不足。由于实践经验的欠缺我没有很好的完成这项工作，但是却学到了关于新闻报道，人情世故的很多知识，明确了自己的不足，对于以后的工作积累了十分珍贵的经验。广告公司社会实践报告2016社会实践报告。

2. 我还参加了宝鸡市斗鸡中学的宣传活动。斗鸡中学通过组织高中同学参加歌唱比赛，主持人大赛，以及相互交换自己东西的小集市，来宣传学校，让人们看到不一样的校园生活。

经过上一次的经验，这次得心应手很多，才使得自己的新闻报道能够见报。我相信，只要多努力，多学习，多观察，就一定会成功。

3. 广告策划、文案我们本身学的就是广告学理论，侧重于广告的整体创意和广告文案的写作，因此在实习中王老师给我布置了很多广告策划文案写作的工作，使我学到了很多书本上没有的知识。主要完成了“欢乐激情夜，喝彩世界杯”的策划案、“第二届招生咨询会”的策划文案工作。我以前觉得文案就是有韵味，有艺术美感，像散文诗一样，现实是受众不是来看散文诗的，他们要的是实实在在的利益的，但我一直觉得文案中出现这些就会写得像说明文一样，没有艺术美感，不是我想象中的文案。由此我意识到课堂书本上的经典广告文案与现实的广告实务还是有距离的，只有美感的文案并不能称作好文案，只有能产生销售力的文案才是务实的文案，才是好文案。

4. 策划一项活动是一件非常不容易的事情。例如xx年7月2日举行的宝鸡第二届招生咨询会，他从6月10日就着手准备，包括联系赞助商，与赞助商谈判合作细则，联系相关参展院校，与参展院校谈判合作细则，联系招生会活动场地及场费问题，在间隙中通过报纸媒介宣传此次招生活活动，吸引学校与家长的参与，在招生咨询会进行期间详细报道咨询会的情况。

实践总结：

到了自己在本专业以及额外知识上的欠缺。例如，在广告语的提出上缺少创意；在广告文案的书写上，写作水平明显须待提高；在与人的沟通上，理解沟通能力仍需改善。

通过此次实习，我了解到了一所公司的主要工作流程，了解到了不同部门的不同分工与任务，了解到了整个策划活动的细节与始末，了解到了各个不同岗位的重要性，同时也了解到了真正的社会现实，了解到了我们在学校不曾触及的各种

情况。

通过此次实习，我发现，自己要学到东西，不应该是靠别人教的，除了社会没有人会叫你，而是要靠自己用眼睛，用心去观察的。这次的实习，不仅仅要学到动手操作的能力，还应该来了解到类似工作流程，工作细节的问题，只有真正了解全局，才能更好的做好局部。

大学生广告公司实践报告篇四

根据学校的精神指示在假期里进行了社会实践活动。我所实践的主要内容是到广告公司打工，我要看看我能否在陌生的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我所在打工的公司位于市中心的繁华地段，其规模中等，以广告设计和制作为主，因为周围有很多公司和店脯，所以这个广告公司的生意还不错。由于接近过年的，生意开始忙，造成人手不足，所以每到接过年它都会招一些临时工，所以我就很容易进了这家广告公司工作。

刚上班的第一天我很激动，因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生，因此对我也格外关心，他经常对我说：“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼，这对你们有好处。”公司里的员工包括我在内一共是四个，都是年纪相仿的男生，有一个是师傅。不过一会儿我们便混熟了，开始有说有笑的，公司里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了〈管理学〉里的一个名词——团队精神。

我刚上班的第一天，我和其他同事一样，穿着布鞋，带着手套，开始一天的工作。一般新来的都先做学徒，学徒说白了就是打杂，就是帮老员工帮这帮那的，师傅叫你干什么就干什么，一会叫我拿板手一会叫我抬东西，有时甚至还有打扫卫生。刚开始不觉得什么，但是连几天都是我打杂，我就有点烦了，我来是想做与广告有关的工作的，而他们却让我打杂，我郁闷极了。不管怎么样我也是大学生呀。于是我找老理论，老板不但没有帮我反把我训了一顿，说我连小事都不想做，还想做大事，还和我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参予社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

休息的时候，我也主动找我们的老板和同事虚心地向他们请教和学习，师傅跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。

几天过后我就和其他老员工一样干同样的活了。真是不做不知道，一做真辛苦。我一整天都在和广告牌打交道，制作广

广告牌那可是技术活，不是一般人能做得了的，广告牌的支架要焊接好，里面要装光管，外面要蒙上广告布，广告布要拉直，不能有皱纹。那广告版特重，要几个人才抬得起。最后是安装广告版了，那是高空作业，是危险的活，他们不让我干危险的活，让我在楼上拉，那是最安全的。我也感谢他们照顾我。一天下来，我已经全身酸痛，手掌也磨起泡了。

在以后的日子里我每天都是干同样的活，我有点受不了，这工作看似简单其实很是枯燥无聊。我每天会从早上八点开始就把该用的工具拿出来，该准备的工作准备好。我们每天都工作得很晚，因为我们干的是粗活，所以身上不免有时会受伤，这时我不禁想起了在学校的日子，看来创业真的很不容易，社会不是我想的那么简单。几次我都想过要辞职不干，但是我没有，因为我知道，如果我连这点困难都克服不了的话，那么今后在自己在社会上生存时就会遇到更大的困难，就这样我坚持了下来。

在打工的日子里我不仅锻炼了自己的能力，同时还改掉了我的一些自身毛病。例如我在以往都是晚上很晚才睡，第二天可能会很晚才起床。现在我要每天八点准时开始工作。我逐渐养成了早睡早起的习惯。还有我以前花钱不会想到那么多，这回体会到了赚钱的辛苦，我渐渐的知道了钱的来之不易。也从自己身上感觉到了一些变化，我今后会更加节省我的零花钱。不仅如此，我还学会了很多在学校里学不到的知识。在这里让我懂得了人情事故让我明白了什么才是真正的社会实践。

这段时间虽短但是发生的事可不少，这里就不一一写下了，它们教会我的东西已深深地埋在我的心里。为什么我们老听说有的大学生一进入社会就会产生不适应感，因为社会不同于学校，社会的复杂性决定了我们刚进入时都要经历一个磨合期，而若在大学里面我们就能多参加一些社会实践，培养自己各方面的能力，特别是对环境的适应能力，我们就能在进入社会后缩短磨合期这一过程。

参加社会实践活动能从中认识自己哪一方面的不足，从而在今后及时得以加强。参加这次实践不但让我开拓了视野，也让我更加爱上了学习，更清楚自己要学什么。做什么。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的.帮助的。宝剑锋从磨励出，梅花香自苦寒来，只有真正接受了这些艰难的考验才能得到我们真正想要得到的东西，我希望社会实践活动会继续开展。

大学生广告公司实践报告篇五

第一天走进公司的时候，与主管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。

一、实习目的：

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。

二、实习内容：

xx年7月15日，由于学习需要我进入到六安奥美广告公司进行了为期一个月的导视系统设计的实习活动。在六安奥美告公司属于典型本土小公司，其公司主要有环境、节庆装饰及广告设计等几部分业务组成。

六安奥美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。

三、实习总结：

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。