# 广告专业实践报告总结 广告专业毕业生实践报告(优秀8篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-09-15

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。广告专业实...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**广告专业实践报告总结篇一**

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。以下是豆花问答网为大家整理广告专业毕业生实践报告参考资料，提供参考，欢迎你的阅读。

广告专业毕业生实践报告一

要成为一名合格的广告人，必须经过理论学习与长期的实践。曾经有人说过：实践是检验真理的标准。作为一名广告学专业的学生，我们要注重实践技能，因为广告业对于实践技能的要求不亚于其他行业。传统的纸上谈兵已经不能适应社会行业对于广告学学生的要求，因此学校给我们人文系\_\_级广告班安排了一个星期的广告认识实习，这次认识实习对于从未正式接触广告设计与制作的我收获颇丰。现就本次认识实习中的经历、内容、经验得失作简单的

总结

。

一、实习目的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

2024年\_月\_日至\_月\_日

三、

实习地点

\_\_\_\_联合广告公司

四、实习内容

1、实习概述

2024年\_月\_日，我和小组成员(\_\_、\_\_)在联合广告公司进行了为期\_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，但公司的老师给了我很大的帮助和支持，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、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：在业务很忙的期间，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“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，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\_\_集团的广告词“火热商机，谁来主宰”、\_\_房地产的广告词“东风点三江，盛世房地产”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互结合。

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!

六、实习过程中发现的现象

在实习中发现，自己接触的东西太少，所学的知识根本不够用，而用到的也只是微乎其微，能用到的或者说是大多数广告公司所看重的一方面，单从\_\_市范围来说，就目前情况，这一地区多为中小型公司，公司规模小，工作人员少，而且各公司经营业务繁多。一般都是公司规模越小，业务越繁杂。

另一方面，在广告这方面的专业技能人才较少，一般都是通而不精，也很少发挥各自优势和主观能动性。

这一现象很难适应如今飞速发展的社会，很难面对这一行业的激烈竞争。抵挡不住大广告公司的强烈攻势。这一现状到目前为止，可以适应黄岛本地目前的发展转矿，可是在日后与外界交流的不断深化中，可能会面对难以面对地激烈竞争，所以可以适时地改变经营策略，强化自身优势，不能一直固守、僵化。

七、实习所感

此次实习，让我们走出了课堂，真真切切地接触到了社会，接触到了心中向往已久的广告公司。

经过一年的理论学习，我们更渴望做到社会中去，走到实践中去。通过实践来锻炼、提高我们的能力。所谓“人是社会中的人”，如果脱离了社会，那么任何事物的价值恐怕就要重新估量。脱离了社会，脱离了实践，任何理论都只是纸上谈兵而已，它们就失去了它们本身的意义。

广告专业毕业生实践报告二

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、实习时间

2024年\_月\_日——\_月\_日

三、实习地点

\_\_广告公司

四、实习内容

\_\_年1月\_日，由于学习需要我进入到\_\_广告公司进行了为期两个星期\_\_系统设计的实习活动，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。

五、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19\_\_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\_\_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!

结合了实际，有参考作用。

广告暑期实践报告

广告专业实习报告

关于专业实践报告范文

广告专业实习报告本站锦八篇

2024年广告专业实习报告范文

**广告专业实践报告总结篇二**

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。有别于我们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。而我们也不会守株待兔，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.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。

2.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，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。

3.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：

通过此次实习，我看到了自己的不足。像在广告策划上，只要一动手，就会意识到自己真的差多少。我充分看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。

**广告专业实践报告总结篇三**

本站发布广告专业社会实践报告4000字，更多广告专业社会实践报告4000字相关信息请访问本站实习报告频道。

7月20日至8月10日，我进行了为期20天的社会实践活动，在自己和几个朋友办的美术工作室做教师，其中有5岁至14岁的小朋友。我们的主要任务是对其进行美术动手绘画基础，艺术设计专业基础课程教学等的艺术培训。这次实践的目的有三个：亲身体验教师的工作，发挥所长，把课本知识转化成实际能力；深入了解不同年龄阶段儿童的学习行为特征；检验自己所学的东西能否被社会所用。

为能较好地达到预期目的，我为每个小朋友准备了一份记录资料，里面包括有他们的姓名、性别、年龄、说话特点、性格类型推论、表现美术特长等等，这能直观地看到他们的不同之处和差异程度。但这些都只是基础工作、皮面程序，要想精确、科学地分析、结论，还必须通过测试方法才能得出有说服力的结论。由于条件所限，我未能完成这一步骤。这是本次实践中的一大缺陷。

每天的课程是简单重复的。前十天的时候，上午教小朋友美术理论知识，再进行画画训练，下午完成图作后再针对作业对其进行讲解。后十天的时候，就教他们一些艺术设计基础知识，进行一些这两个角度上，不同年龄的小朋友表现出来的很不一样，同龄的之间也存在或多或少的差异，也就是心理学上所讲的个别差异。我虽然不是学前教育专业的，但我认为在学生专业补习班实践能拓宽我的眼界与知识面。小孩子纯真无暇，其表达的是内心最为真实的东西。能真正做到“言行一致”，“表里如一”。这些孩子在各个方面都在转变，比如在认知方面：创造力、想象力发展；在社会化方面：自我意识开始增强。具体来讲，这一阶段的儿童思维发展有两个局限性特点：思维的片面性和我想思维。

首先，思维的片面性指儿童此时的思维有集中于事物的某一方面而忽视其他方面的倾向。对此，我们用两根小木棒对想朋友们作了测试。用两根长短相同的木棒，但摆放方式不同，先把两根木棒摆成平行状，第二次把木棒摆成一前一后。测试结果表明：5至7岁小朋友较难集中注意力，所以不能给予答案；7至10岁小朋友知道前一种摆法是两根木棒等长，第二次摆法，大多数这一年龄的小朋友都认为摆得往右靠一点的棒子长一点；10止14岁小朋友对前一种摆法与7至10岁小朋友表述相同，当他们被问到第二种摆法时，他们会试着把木棒移动到平行位置再作判断，不过这一现象并非占大多数，这可能与小朋友各自因素有关。但就此我可以得出结论：不同年龄的儿童的思维发展层次是不同的，同一年龄的儿童对待、处理事物的方式也出现差异。只是这一差异是否显著，或说这差异来源是什么则有待进一步的计算。

其次，“自我中心”即为“我向思维”，是指儿童倾向于自己的角度出发看待事物和进行思考，即他们认为别人的思考和运作方式应该与自己的思考完全一致。这时的小朋友还没意识到别人可以有与自己完全不同的思考方式。这一点，从我对小朋友的日常观察中可体现出来。如，有几个小朋友，他们有个通性，就是极爱向老师打小报告，看到某个小朋友的说话做事与自己或周围不一致时，就觉得“他不应该这样”，“他应该受到老师的惩罚”等。总结起来，我认为小朋友们爱告状有如下几个原因：一、对老师的要求或自己知道的一些道德要求堪的过于僵化，是非对错“黑白分明”，不懂灵活处理事情；二、为了引起老师的注意，想在老师面前表现自己，讨好老师，这点突现出小朋友开始“自我评价”，有功利心和自尊心；三、用告状来发泄对其他小朋友的不满，或报复与自己有小矛盾的同学，虽然告状并非都出于恶意，但事事告状，时时告状就是不好的，告状不是解决问题的有效方法，更重要的是“告状”导致儿童总是盯着别人的缺点，不会全面地认识别人，时自己也变得心胸狭窄了。而且你告我，我告你，长此以往也影响小朋友间的友谊和团结，阻碍自身的健康成长与发展。

从另一角度看，他们在道德发展阶段中属于习俗前道德，处于外在控制时期，服从于得到奖赏、逃避惩罚的道德原则。所以，他们时常表现出爱受老师表扬、爱打小报告，有从众心理，看到某个小朋友做得好被老师表扬，自己也会学他，使自己深得老师宠爱。

此外，我发现，不同年龄的孩子对绘画的接受程度有较大差异，犹其在5岁与6岁的小朋友间，5岁的小朋友任老师怎样一笔一划教画画，都画不出来，而6岁小朋友则能根据老师画的模板，创造出更多漂亮的画，或是给模板加工，这两个年龄段的小朋友虽可以说只有个过渡期，可绘画能力却相差甚远，其它能力也是如此。不过，也有极个别性格特别外向活泼的小朋友，虽只有5岁、6岁，绘画、想象力都发展得很好这也许跟其遗传、天分而和家庭的教养有关。同时，我还认为，艺术方面的能力会随年龄的增长而不断提高，性格较为开朗外向的，在这方面也会发展得较为完善。

虽然只有短短20天实习时间，但我达到了我自己的预期目标和要求，受益匪浅。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在这个暑假实践过程中，我深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。在学校总以为自己学得还可以，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。这次实践真的收获不少，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。社会实践活动是拓展大学生素质的有效形式和渠道。在实践中通过开展各种形式服务活动，磨练了广大学生意志，锻炼了能力，增长了知识。参加实践有这样的好处：

1、了解了民情及社会发展状况，明确了努力方向。

2、增强了社会责任感和历史使命感，进一步巩固了专业思想。

3、磨练了意志，奉献了爱心，培养了理论联系实际的良好学风。

4、服务回报了社会，实现了大学生自身的价值。

5、拓展了大学生自身的综合素质，锻炼了学生干部队伍。

如今的人们开始比以往更多地考虑从为数众多的可能性中为自己选择职业。职业选择的过程是一种决策过程，是将个人特点与工作需求限度地相匹配的过程。就像世上没有完全相同的两片树叶一样，世上也没有完全相同的人。每个人都具有独特的、与众不同的心理特点，也总存在着一些更适于他做的工作。

我认为，只有很少的人可以在几乎一切工作上都能得到满足，和获得职业上的.成功；只有很少的工作(如马路清扫工作)是几乎任何人都可以胜任的。即使是马路清扫工作这种几乎什么人都可以胜任的工作，也并不能给所有的人(甚至不能给多数人)带来满足感。对于大多数人来说，总有一些工作更适合他的特点；对于大多数工作来说，也总有一些更适于承担之人。为了获得职业上的成功，为了生活得更好，有必要更多地了解和更准确地认识自己的心理特点，更多地了解自己的长处和短处。

在考虑职业选择时，能力倾向是最重要的因素。智力水平因为影响到人在各种职业中的成就，因此对职业选择来说并不重要。对某一职业领域中专业知识的学习，通常是在职业选择之后进行的，因而对职业选择的意义也不大。由于每个人的能力倾向不同，一个人在某一些职业领域上如果遇到了较大的困难，他完全可能在另一些职业领域上获得很大的成功。因此，了解自己的能力倾向，对于职业选择来说就非常重要了。

要工作，岗位还是有的，就看我们放不放得下“大学生”这顶帽子。读了这么多年的书，我们高估了自己，也低估了社会。这个月挣了一千多块，一千块钱的工资确实太少了，在大城市简直就无法生存，更别说有钱送回家孝敬父母，毕竟这是靠自己能力挣来的。在这个社会里，好多人挣扎，挣扎，见到工作就去做，无论什么也好，最重要的还是钱。楼价升，肉价升，物价也在节节升，惟独人工不升，太不平稳了，压力很大。公司就说是大学生低能，素质也低，不值得高薪聘请；而毕业生就说是黑心公司看准他们求职心切而故意压价；再来又有人说终归是中国大学的教育体系有问题。怎么说都有理，到底要怎么摆正心态才是我们应该思考的。大学毕业后，学得好，学得不好，现在似乎也改变不了，毕业后就是社会这个大机器的一颗钉子，与其天天盼做高薪阶层，不如踏踏实实的做一些能发挥自己专业优势的工作。

想得很多，可是我这个人很懒，做的事很少，不过这就是我的步伐，对于艺术，我想用自己的步伐来走下去。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。

暑假就这样过去了，希望我的这份暑假实践报告对同学们有所作用！

**广告专业实践报告总结篇四**

一天一个小进步，十天一个大进步。这就是我。

我叫\*\*，毕业于\*\*经济学院广告学专业（偏向广告平面设计），本科。性格：活泼开朗、随和、平易近人。也正式由于这种性格，我有很多爱好：慢跑、打排球、看书、上网…..

严于律己，宽以待人是我的人生座右铭。

在外地的几年求学中，又让我多了一种坚强的性格，这种性格使我克服了学习和生活中的.一些困难，并形成了做事严谨、认真、积极进取的态度，曾荣获学校的奖励，并顺利成为一名党员。

我还积极主动参加学校各种活动和社会实践，不放过任何一个能锻炼自己的机会，同时还辅修了会计学专业。

我之所以非常热爱设计，是因为我非常热爱生活。从每天的进步中寻找生活的精彩。也希望能借助这个机会，找一个能展现自己实力的舞台。

会心处不必在远，相信就在这里。

文章来源：

个人转载本站内容，请务必保留上面文章来源信息！任何媒体未经许可不得任意转载！

**广告专业实践报告总结篇五**

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。

如何做网络推广，也就是网络广告也是个很不错的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。

二、人际交往方面

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不错的，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。

三、在性格培养方面

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。

四、总结

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。

**广告专业实践报告总结篇六**

本文目录

广告专业社会实践报告

广告专业的社会实践报告

11月广告专业大学生社会实践报告

8月广告专业大学生社会实践报告

很快地炎热的暑期已经接近尾声，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，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。

一、专业学习方面

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不错的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。

二、人际交往方面

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不错的，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。

三、在性格培养方面

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。

四、总结

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。

广告专业社会实践报告（2） |

返回目录

7月20日至8月10日，我进行了为期20天的社会实践活动，在自己和几个朋友办的美术工作室做教师，其中有5岁至14岁的小朋友。我们的主要任务是对其进行美术动手绘画基础，艺术设计专业基础课程教学等的艺术培训。这次实践的目的有三个：亲身体验教师的工作，发挥所长，把课本知识转化成实际能力;深入了解不同年龄阶段儿童的学习行为特征;检验自己所学的东西能否被社会所用。

为能较好地达到预期目的，我为每个小朋友准备了一份记录资料，里面包括有他们的姓名、性别、年龄、说话特点、性格类型推论、表现美术特长等等，这能直观地看到他们的不同之处和差异程度。但这些都只是基础工作、皮面程序，要想精确、科学地分析、结论，还必须通过测试方法才能得出有说服力的结论。由于条件所限，我未能完成这一步骤。这是本次实践中的一大缺陷。

每天的课程是简单重复的。前十天的时候，上午教小朋友美术理论知识，再进行画画训练，下午完成图作后再针对作业对其进行讲解。后十天的时候，就教他们一些艺术设计基础知识，进行一些这两个角度上，不同年龄的小朋友表现出来的很不一样，同龄的之间也存在或多或少的差异，也就是心理学上所讲的个别差异。我虽然不是学前教育专业的，但我认为在学生专业补习班实践能拓宽我的眼界与知识面。小孩子纯真无暇，其表达的是内心最为真实的东西。能真正做到“言行一致”，“表里如一”。这些孩子在各个方面都在转变，比如在认知方面：创造力、想象力发展;在社会化方面：自我意识开始增强。具体来讲，这一阶段的儿童思维发展有两个局限性特点：思维的片面性和我想思维。

首先，思维的片面性指儿童此时的思维有集中于事物的某一方面而忽视其他方面的倾向。对此，我们用两根小木棒对想朋友们作了测试。用两根长短相同的木棒，但摆放方式不同，先把两根木棒摆成平行状，第二次把木棒摆成一前一后。测试结果表明：5至7岁小朋友较难集中注意力，所以不能给予答案;7至10岁小朋友知道前一种摆法是两根木棒等长，第二次摆法，大多数这一年龄的小朋友都认为摆得往右靠一点的棒子长一点;10止14岁小朋友对前一种摆法与7至10岁小朋友表述相同，当他们被问到第二种摆法时，他们会试着把木棒移动到平行位置再作判断，不过这一现象并非占大多数，这可能与小朋友各自因素有关。但就此我可以得出结论：不同年龄的儿童的思维发展层次是不同的，同一年龄的儿童对待、处理事物的方式也出现差异。只是这一差异是否显著，或说这差异来源是什么则有待进一步的计算。

其次，“自我中心”即为“我向思维”，是指儿童倾向于自己的角度出发看待事物和进行思考，即他们认为别人的思考和运作方式应该与自己的思考完全一致。这时的小朋友还没意识到别人可以有与自己完全不同的思考方式。这一点，从我对小朋友的日常观察中可体现出来。如，有几个小朋友，他们有个通性，就是极爱向老师打小报告，看到某个小朋友的说话做事与自己或周围不一致时，就觉得“他不应该这样”，“他应该受到老师的惩罚”等。总结起来，我认为小朋友们爱告状有如下几个原因：一、对老师的要求或自己知道的一些道德要求堪的过于僵化，是非对错“黑白分明”，不懂灵活处理事情;二、为了引起老师的注意，想在老师面前表现自己，讨好老师，这点突现出小朋友开始“

自我评价

”，有功利心和自尊心;三、用告状来发泄对其他小朋友的不满，或报复与自己有小矛盾的同学，虽然告状并非都出于恶意，但事事告状，时时告状就是不好的，告状不是解决问题的有效方法，更重要的是“告状”导致儿童总是盯着别人的缺点，不会全面地认识别人，时自己也变得心胸狭窄了。而且你告我，我告你，长此以往也影响小朋友间的友谊和团结，阻碍自身的健康成长与发展。

从另一角度看，他们在道德发展阶段中属于习俗前道德，处于外在控制时期，服从于得到奖赏、逃避惩罚的道德原则。所以，他们时常表现出爱受老师表扬、爱打小报告，有从众心理，看到某个小朋友做得好被老师表扬，自己也会学他，使自己深得老师宠爱。

此外，我发现，不同年龄的孩子对绘画的接受程度有较大差异，犹其在5岁与6岁的小朋友间，5岁的小朋友任老师怎样一笔一划教画画，都画不出来，而6岁小朋友则能根据老师画的模板，创造出更多漂亮的画，或是给模板加工，这两个年龄段的小朋友虽可以说只有个过渡期，可绘画能力却相差甚远，其它能力也是如此。不过，也有极个别性格特别外向活泼的小朋友，虽只有5岁、6岁，绘画、想象力都发展得很好这也许跟其遗传、天分而和家庭的教养有关。同时，我还认为，艺术方面的能力会随年龄的增长而不断提高，性格较为开朗外向的，在这方面也会发展得较为完善。

虽然只有短短20天实习时间，但我达到了我自己的预期目标和要求，受益匪浅。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在这个暑假实践过程中，我深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。在学校总以为自己学得还可以，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。这次实践真的收获不少，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。社会实践活动是拓展大学生素质的有效形式和渠道。在实践中通过开展各种形式服务活动，磨练了广大学生意志，锻炼了能力，增长了知识。参加实践有这样的好处：

1、了解了民情及社会发展状况，明确了努力方向。

2、增强了社会责任感和历史使命感，进一步巩固了专业思想。

3、磨练了意志，奉献了爱心，培养了理论联系实际的良好学风。

4、服务回报了社会，实现了大学生自身的价值。

5、拓展了大学生自身的综合素质，锻炼了学生干部队伍。

如今的人们开始比以往更多地考虑从为数众多的可能性中为自己选择职业。职业选择的过程是一种决策过程，是将个人特点与工作需求最大限度地相匹配的过程。就像世上没有完全相同的两片树叶一样，世上也没有完全相同的人。每个人都具有独特的、与众不同的心理特点，也总存在着一些更适于他做的工作。

在考虑职业选择时，能力倾向是最重要的因素。智力水平因为影响到人在各种职业中的成就，因此对职业选择来说并不重要。对某一职业领域中专业知识的学习，通常是在职业选择之后进行的，因而对职业选择的意义也不大。由于每个人的能力倾向不同，一个人在某一些职业领域上如果遇到了较大的困难，他完全可能在另一些职业领域上获得很大的成功。因此，了解自己的能力倾向，对于职业选择来说就非常重要了。

要工作，岗位还是有的，就看我们放不放得下“大学生”这顶帽子。读了这么多年的书，我们高估了自己，也低估了社会。这个月挣了一千多块，一千块钱的工资确实太少了，在大城市简直就无法生存，更别说有钱送回家孝敬父母，毕竟这是靠自己能力挣来的。在这个社会里，好多人挣扎，挣扎，见到工作就去做，无论什么也好，最重要的还是钱。楼价升，肉价升，物价也在节节升，惟独人工不升，太不平稳了，压力很大。公司就说是大学生低能，素质也低，不值得高薪聘请;而毕业生就说是黑心公司看准他们求职心切而故意压价;再来又有人说终归是中国大学的教育体系有问题。怎么说都有理，到底要怎么摆正心态才是我们应该思考的。大学毕业后，学得好，学得不好，现在似乎也改变不了，毕业后就是社会这个大机器的一颗钉子，与其天天盼做高薪阶层，不如踏踏实实的做一些能发挥自己专业优势的工作。

想得很多，可是我这个人很懒，做的事很少，不过这就是我的步伐，对于艺术，我想用自己的步伐来走下去。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。

暑假就这样过去了，希望我的这份暑假实践报告对同学们有所作用!

广告专业社会实践报告（3） |

返回目录

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。

一、专业学习方面

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不错的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。

二、人际交往方面

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不错的，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。

三、在性格培养方面

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。

四、总结

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。

广告专业社会实践报告（4） |

返回目录

7月20日至8月10日，我进行了为期20天的活动，在自己和几个朋友办的美术工作室做教师，其中有5岁至14岁的小朋友。我们的主要任务是对其进行美术动手绘画基础，艺术设计专业基础课程教学等的艺术培训。这次实践的目的有三个：亲身体验教师的工作，发挥所长，把课本知识转化成实际能力;深入了解不同年龄阶段儿童的学习行为特征;检验自己所学的东西能否被社会所用。

为能较好地达到预期目的，我为每个小朋友准备了一份记录资料，里面包括有他们的姓名、性别、年龄、说话特点、性格类型推论、表现美术特长等等，这能直观地看到他们的不同之处和差异程度。但这些都只是基础工作、皮面程序，要想精确、科学地分析、结论，还必须通过测试方法才能得出有说服力的结论。由于条件所限，我未能完成这一步骤。这是本次实践中的一大缺陷。

每天的课程是简单重复的。前十天的时候，上午教小朋友美术理论知识，再进行画画训练，下午完成图作后再针对作业对其进行讲解。后十天的时候，就教他们一些艺术设计基础知识，进行一些这两个角度上，不同年龄的小朋友表现出来的很不一样，同龄的之间也存在或多或少的差异，也就是心理学上所讲的个别差异。我虽然不是学前教育专业的，但我认为在学生专业补习班实践能拓宽我的眼界与知识面。小孩子纯真无暇，其表达的是内心最为真实的东西。能真正做到“言行一致”，“表里如一”。这些孩子在各个方面都在转变，比如在认知方面：创造力、想象力发展;在社会化方面：自我意识开始增强。具体来讲，这一阶段的儿童思维发展有两个局限性特点：思维的片面性和我想思维。

首先，思维的片面性指儿童此时的思维有集中于事物的某一方面而忽视其他方面的倾向。对此，我们用两根小木棒对想朋友们作了测试。用两根长短相同的木棒，但摆放方式不同，先把两根木棒摆成平行状，第二次把木棒摆成一前一后。测试结果表明：5至7岁小朋友较难集中注意力，所以不能给予答案;7至10岁小朋友知道前一种摆法是两根木棒等长，第二次摆法，大多数这一年龄的小朋友都认为摆得往右靠一点的棒子长一点;10止14岁小朋友对前一种摆法与7至10岁小朋友表述相同，当他们被问到第二种摆法时，他们会试着把木棒移动到平行位置再作判断，不过这一现象并非占大多数，这可能与小朋友各自因素有关。但就此我可以得出结论：不同年龄的儿童的思维发展层次是不同的，同一年龄的儿童对待、处理事物的方式也出现差异。只是这一差异是否显著，或说这差异来源是什么则有待进一步的计算。

其次，“自我中心”即为“我向思维”，是指儿童倾向于自己的角度出发看待事物和进行思考，即他们认为别人的思考和运作方式应该与自己的思考完全一致。这时的小朋友还没意识到别人可以有与自己完全不同的思考方式。这一点，从我对小朋友的日常观察中可体现出来。如，有几个小朋友，他们有个通性，就是极爱向老师打小报告，看到某个小朋友的说话做事与自己或周围不一致时，就觉得“他不应该这样”，“他应该受到老师的惩罚”等。总结起来，我认为小朋友们爱告状有如下几个原因：一、对老师的要求或自己知道的一些道德要求堪的过于僵化，是非对错“黑白分明”，不懂灵活处理事情;二、为了引起老师的注意，想在老师面前表现自己，讨好老师，这点突现出小朋友开始“自我评价”，有功利心和自尊心;三、用告状来发泄对其他小朋友的不满，或报复与自己有小矛盾的同学，虽然告状并非都出于恶意，但事事告状，时时告状就是不好的，告状不是解决问题的有效方法，更重要的是“告状”导致儿童总是盯着别人的缺点，不会全面地认识别人，时自己也变得心胸狭窄了。而且你告我，我告你，长此以往也影响小朋友间的友谊和团结，阻碍自身的健康成长与发展。

从另一角度看，他们在道德发展阶段中属于习俗前道德，处于外在控制时期，服从于得到奖赏、逃避惩罚的道德原则。所以，他们时常表现出爱受老师表扬、爱打小报告，有从众心理，看到某个小朋友做得好被老师表扬，自己也会学他，使自己深得老师宠爱。

养有关。同时，我还认为，艺术方面的能力会随年龄的增长而不断提高，性格较为开朗外向的，在这方面也会发展得较为完善。

虽然只有短短20天实习时间，但我达到了我自己的预期目标和要求，受益匪浅。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在这个暑假实践过程中，我深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。在学校总以为自己学得还可以，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。这次实践真的收获不少，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。社会实践活动是拓展大学生素质的有效形式和渠道。在实践中通过开展各种形式服务活动，磨练了广大学生意志，锻炼了能力，增长了知识。

**广告专业实践报告总结篇七**

现代广告学是广告产业飞速发展的产物，它源源不断地从广告实务界以及传播学、经济学、心理学、社会学等诸多学科汲取理论和实践支持。下面是有20xx广告学专业

社会实践报告

，欢迎参阅。

很快地炎热的暑期已经接近尾声，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。

一、专业学习方面

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不错的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。

7月20日至8月10日，我进行了为期20天的社会实践活动，在自己和几个朋友办的美术工作室做教师，其中有5岁至14岁的小朋友。我们的主要任务是对其进行美术动手绘画基础，艺术设计专业基础课程教学等的艺术培训。这次实践的目的有三个：亲身体验教师的工作，发挥所长，把课本知识转化成实际能力;深入了解不同年龄阶段儿童的学习行为特征;检验自己所学的东西能否被社会所用。

为能较好地达到预期目的，我为每个小朋友准备了一份记录资料，里面包括有他们的姓名、性别、年龄、说话特点、性格类型推论、表现美术特长等等，这能直观地看到他们的不同之处和差异程度。但这些都只是基础工作、皮面程序，要想精确、科学地分析、结论，还必须通过测试方法才能得出有说服力的结论。由于条件所限，我未能完成这一步骤。这是本次实践中的一大缺陷。

每天的课程是简单重复的。前十天的时候，上午教小朋友美术理论知识，再进行画画训练，下午完成图作后再针对作业对其进行讲解。后十天的时候，就教他们一些艺术设计基础知识，进行一些这两个角度上，不同年龄的小朋友表现出来的很不一样，同龄的之间也存在或多或少的差异，也就是心理学上所讲的个别差异。我虽然不是学前教育专业的，但我认为在学生专业补习班实践能拓宽我的眼界与知识面。小孩子纯真无暇，其表达的是内心最为真实的东西。能真正做到“言行一致”，“表里如一”。这些孩子在各个方面都在转变，比如在认知方面：创造力、想象力发展;在社会化方面：自我意识开始增强。具体来讲，这一阶段的儿童思维发展有两个局限性特点：思维的片面性和我想思维。

首先，思维的片面性指儿童此时的思维有集中于事物的某一方面而忽视其他方面的倾向。对此，我们用两根小木棒对想朋友们作了测试。用两根长短相同的木棒，但摆放方式不同，先把两根木棒摆成平行状，第二次把木棒摆成一前一后。测试结果表明：5至7岁小朋友较难集中注意力，所以不能给予答案;7至10岁小朋友知道前一种摆法是两根木棒等长，第二次摆法，大多数这一年龄的小朋友都认为摆得往右靠一点的棒子长一点;10止14岁小朋友对前一种摆法与7至10岁小朋友表述相同，当他们被问到第二种摆法时，他们会试着把木棒移动到平行位置再作判断，不过这一现象并非占大多数，这可能与小朋友各自因素有关。但就此我可以得出结论：不同年龄的儿童的思维发展层次是不同的，同一年龄的儿童对待、处理事物的方式也出现差异。只是这一差异是否显著，或说这差异来源是什么则有待进一步的计算。

其次，“自我中心”即为“我向思维”，是指儿童倾向于自己的角度出发看待事物和进行思考，即他们认为别人的思考和运作方式应该与自己的思考完全一致。这时的小朋友还没意识到别人可以有与自己完全不同的思考方式。这一点，从我对小朋友的日常观察中可体现出来。如，有几个小朋友，他们有个通性，就是极爱向老师打小报告，看到某个小朋友的说话做事与自己或周围不一致时，就觉得“他不应该这样”，“他应该受到老师的惩罚”等。总结起来，我认为小朋友们爱告状有如下几个原因：一、对老师的要求或自己知道的一些道德要求堪的过于僵化，是非对错“黑白分明”，不懂灵活处理事情;二、为了引起老师的注意，想在老师面前表现自己，讨好老师，这点突现出小朋友开始“

自我评价

”，有功利心和自尊心;三、用告状来发泄对其他小朋友的不满，或报复与自己有小矛盾的同学，虽然告状并非都出于恶意，但事事告状，时时告状就是不好的，告状不是解决问题的有效方法，更重要的是“告状”导致儿童总是盯着别人的缺点，不会全面地认识别人，时自己也变得心胸狭窄了。而且你告我，我告你，长此以往也影响小朋友间的友谊和团结，阻碍自身的健康成长与发展。

从另一角度看，他们在道德发展阶段中属于习俗前道德，处于外在控制时期，服从于得到奖赏、逃避惩罚的道德原则。所以，他们时常表现出爱受老师表扬、爱打小报告，有从众心理，看到某个小朋友做得好被老师表扬，自己也会学他，使自己深得老师宠爱。

此外，我发现，不同年龄的孩子对绘画的接受程度有较大差异，犹其在5岁与6岁的小朋友间，5岁的小朋友任老师怎样一笔一划教画画，都画不出来，而6岁小朋友则能根据老师画的模板，创造出更多漂亮的画，或是给模板加工，这两个年龄段的小朋友虽可以说只有个过渡期，可绘画能力却相差甚远，其它能力也是如此。不过，也有极个别性格特别外向活泼的小朋友，虽只有5岁、6岁，绘画、想象力都发展得很好这也许跟其遗传、天分而和家庭的教养有关。同时，我还认为，艺术方面的能力会随年龄的增长而不断提高，性格较为开朗外向的，在这方面也会发展得较为完善。

引言：

金融危机的寒冬已在艰难的撤退，就业的春天正慢慢临近。为了学习“两会”精神，全面贯彻科学发展观“以人为本”的要求，更是为了莘莘学子的切身利益。为此，我们教育科学系精心策划了以科学前沿、社会热点、重大事件等为专题的主题社会实践活动。

“家事国事天下事，事事关心”作为新时代的大学生，作为淮南师范学院教育科学系的一员为了强化对本专业知识的学习，增强实践能力，及早积累职业经验以适应残酷的社会竞争，xx年的暑假我来到了合肥海创广告有限责任公司开始了我的暑期社会实践活动。虽然此次社会实践的时间只有短短的一个月，但是综观整个过程，从前期的准备工作开始到实践，直至最后圆满完成任务，粗略算一下，将近三个月。在这一漫长而又短暂的过程中，困难与挫折是不可避免的，真可谓是酸甜苦辣涩味味俱全。但我并没有因此感到丝毫的伤感和后悔，留下的却只有美好的回忆和记忆犹新的教训。

前期准备工作：

虽然大学生活已过去一半，然而对于社会我们也确实还有许多方面不是很了解。“社会实践”虽早已耳熟能详，但曾经也有类似这样的疑问：社会实践到底干什么，实践什么，与实习有什么区别?社会实践，就是把我们在学校里面所学的理论知识，运用到客观实际当中，使自己所学的理论知识有用武之地。这是我实践前所理解，所能体会到的，带着种种的疑虑和些许冲动，我开始了新一年的暑期社会实践。

说起准备，那还要追溯到去年的暑假，记得那是在宿舍，闲的无聊的我们在寝室谈天说地，说着说着，“社会实践”这个名词便进入了我们的话题。由于当时正值期末复习考试就“社会实践”这一话题也没有深究，然而渐渐的在周围同学及其整个校园文化的熏陶之下，“社会实践”又再一次在我的心中引起了波澜，正所谓“一波未平一波又起”。与此同时，学校团委、各系也在积极号召广大同学开展“大学生三下乡”暑期社会实践活动。

于是乎，会同几位同学在班里“招兵买马”。经过一番交流，征求不同意见最终我找到了另外三名志同道合的同学组成4人小组决定放假后一起到省会合肥找工作。接下来的便是讨论、统一思想、路线与方针、分工、策划。经过一番讨论，最终我们决定首先到合肥市人才市场，考虑我们所学的专业涉及到设计与制作等方面的知识这与广告设计制作很相近，于是我们就把目标瞄准了广告公司。

然而实际情况却出乎我们所料，几乎所有的公司或企业在招聘人才时都将工作经验与实践能力放在首位。我们有什么呢?要经验没经验，因为我们还没有毕业更没有实际工作的经验。要能力我们也没把握，因为我们初出茅庐。再者，很多公司或企业招聘的大都是长期工，像我们这样的暑期工或实习生很少需要。尤其是一些技术性要求高一点的部门。在费尽一番周折之后，我们找到了合肥雪地冷冻食品有限责任公司。虽然与当初的目标南辕北辙，但毕竟是一个锻炼自己的机会。就这样我们在那干了二十来天，后来因为天气转凉市场对冷冻食品的需求减少的缘故，老板辞去了我们的工作。由于距离开学还有一段时日，我们几个再一次决定到人才市场碰碰运气。就这样促成了我们到合肥海创广告有限责任公司的愿望。后来经过我们的一番考察，得知虽然这家广告公司成立的时间不长但该公司在短短的几年时间内就把业务拓展到全省乃至全国范围内。业务也由当初单纯的墙体广告拓展到广告牌制作、户外媒体、丝网印刷、开业庆典等。公司的经理只有三十来岁，可以算得上是年轻有为。在这样一个充满朝气和干劲的年轻公司虽然不能和一些知名的大企业大公司相提并论但对于我们来说已经是很难得的机会了。

就这样我们在海创实践了一个星期，同时我们还和公司经理达成协议下个暑假我们直接到他们公司带薪上岗。这就是我要在今年放假之后直接到合肥海创广告有限责任公司的原因之所在。

可以说在经过几个月的准备之后，一切只欠东风了。

颠簸的路上：

唐代诗人李白有诗云：蜀道难，难于上青天。就像这首诗描绘的我们的旅途也并不那么一帆风顺。闷热的7月，我们提上我们的行李蓄势待发。火车站车水马龙，人头攒动，不时从远处传来火车的汽笛声，候车室里有排队检票上车的，有坐着看报纸杂志的，有站着抽烟聊天的，有躺着睡觉的，还有大声喧哗的，他们各行其是，人何其多也。身为21世纪的大学生，祖国的未来，心中应感到高兴和自豪。然而此次的出行却并没有带给我们多少的欢笑。因为前面还有太多的未知，一切都充满太多的变故。望望窗外依旧酷热的天气，没多久，我们有秩序的检票上车了。车上人还是那么多，好不容易找到了我们的位子，放好行李后，一颗悬着的心总算有着落了。伴随火车的启动，我们的旅途也开始了。

**广告专业实践报告总结篇八**

本文目录

2024广告专业社会实践报告

暑期社会实践报告（广告专业）

广告专业大学生暑期社会实践报告

金融危机的寒冬已在艰难的撤退，就业的春天正慢慢临近。为了学习“两会”精神，全面贯彻科学发展观“以人为本”的要求，更是为了莘莘学子的切身利益。为此，我们教育科学系精心策划了以科学前沿、社会热点、重大事件等为专题的主题社会实践活动。

“家事国事天下事，事事关心”作为新时代的大学生，作为淮南师范学院教育科学系的一员为了强化对本专业知识的学习，增强实践能力，及早积累职业经验以适应残酷的社会竞争，xx年的暑假我来到了合肥海创广告有限责任公司开始了我的暑期社会实践活动。虽然此次社会实践的时间只有短短的一个月，但是综观整个过程，从前期的准备工作开始到实践，直至最后圆满完成任务，粗略算一下，将近三个月。在这一漫长而又短暂的过程中，困难与挫折是不可避免的，真可谓是酸甜苦辣涩味味俱全。但我并没有因此感到丝毫的伤感和后悔，留下的却只有美好的回忆和记忆犹新的教训。

前期准备工作：

虽然大学生活已过去一半，然而对于社会我们也确实还有许多方面不是很了解。“社会实践”虽早已耳熟能详，但曾经也有类似这样的疑问：社会实践到底干什么，实践什么，与实习有什么区别?社会实践，就是把我们在学校里面所学的理论知识，运用到客观实际当中，使自己所学的理论知识有用武之地。这是我实践前所理解，所能体会到的，带着种种的疑虑和些许冲动，我开始了新一年的暑期社会实践。

说起准备，那还要追溯到去年的暑假，记得那是在宿舍，闲的无聊的我们在寝室谈天说地，说着说着，“社会实践”这个名词便进入了我们的话题。由于当时正值期末复习考试就“社会实践”这一话题也没有深究，然而渐渐的在周围同学及其整个校园文化的熏陶之下，“社会实践”又再一次在我的心中引起了波澜，正所谓“一波未平一波又起”。与此同时，学校团委、各系也在积极号召广大同学开展“大学生三下乡”暑期社会实践活动。

于是乎，会同几位同学在班里“招兵买马”。经过一番交流，征求不同意见最终我找到了另外三名志同道合的同学组成4人小组决定放假后一起到省会合肥找工作。接下来的便是讨论、统一思想、路线与方针、分工、策划。经过一番讨论，最终我们决定首先到合肥市人才市场，考虑我们所学的专业涉及到设计与制作等方面的知识这与广告设计制作很相近，于是我们就把目标瞄准了广告公司。

然而实际情况却出乎我们所料，几乎所有的公司或企业在招聘人才时都将工作经验与实践能力放在首位。我们有什么呢?要经验没经验，因为我们还没有毕业更没有实际工作的经验。要能力我们也没把握，因为我们初出茅庐。再者，很多公司或企业招聘的大都是长期工，像我们这样的暑期工或实习生很少需要。尤其是一些技术性要求高一点的部门。在费尽一番周折之后，我们找到了合肥雪地冷冻食品有限责任公司。虽然与当初的目标南辕北辙，但毕竟是一个锻炼自己的机会。就这样我们在那干了二十来天，后来因为天气转凉市场对冷冻食品的需求减少的缘故，老板辞去了我们的工作。由于距离开学还有一段时日，我们几个再一次决定到人才市场碰碰运气。就这样促成了我们到合肥海创广告有限责任公司的愿望。后来经过我们的一番考察，得知虽然这家广告公司成立的时间不长但该公司在短短的几年时间内就把业务拓展到全省乃至全国范围内。业务也由当初单纯的墙体广告拓展到广告牌制作、户外媒体、丝网印刷、开业庆典等。公司的经理只有三十来岁，可以算得上是年轻有为。在这样一个充满朝气和干劲的年轻公司虽然不能和一些知名的大企业大公司相提并论但对于我们来说已经是很难得的机会了。

就这样我们在海创实践了一个星期，同时我们还和公司经理达成协议下个暑假我们直接到他们公司带薪上岗。这就是我要在今年放假之后直接到合肥海创广告有限责任公司的原因之所在。

可以说在经过几个月的准备之后，一切只欠东风了。

颠簸的路上：

唐代诗人李白有诗云：蜀道难，难于上青天。就像这首诗描绘的我们的旅途也并不那么一帆风顺。闷热的7月，我们提上我们的行李蓄势待发。火车站车水马龙，人头攒动，不时从远处传来火车的汽笛声，候车室里有排队检票上车的，有坐着看报纸杂志的，有站着抽烟聊天的，有躺着睡觉的，还有大声喧哗的，他们各行其是，人何其多也。身为21世纪的大学生，祖国的未来，心中应感到高兴和自豪。然而此次的出行却并没有带给我们多少的欢笑。因为前面还有太多的未知，一切都充满太多的变故。望望窗外依旧酷热的天气，没多久，我们有秩序的检票上车了。车上人还是那么多，好不容易找到了我们的位子，放好行李后，一颗悬着的心总算有着落了。伴随火车的启动，我们的旅途也开始了。

实践过程：

虽然我们所学的某些专业课与广告有关，但毕竟不是广告专业。经理虽然答应我们今年可以带薪上岗，但我们也只是作为墙体广告的一线员工。或许墙体广告对大多数人还不是很熟悉，但这种广告形式在很早以前就已经出现了。还记得电影电视里那些写在墙上“\*日本帝国主义”之类的标语吗。墙体广告就类似这样的标语，只不过它经过一定的设计，运用不同的涂料喷刷而成。这样的广告看上去会更美观更显眼，更能达到广而告知的目的。我们所做的就是把这种效果做出来。由于广告是面向全国发布的，对于不同的生产商和代理商会根据自己产品的销售区域的不同选择不同的广告区域。因而不同的广告又会在不同的区域里做。

还依稀记得我们所接的第一份广告是力帆汽车广告。销售商要求在蚌埠市做50块，面积约xx平方米。接到任务的当天下午我们就乘坐我们的施工车辆前往蚌埠。这是一段不近的旅程，一路的颠簸大约四五个小时之后我们到达了目的地。到达之后，就找了一家饭店吃饭。吃完饭还未等休息就开始工作。以后的十来天时间都像这样，每天五点半左右起床，晚上六点半左右收工。中间除了吃饭其余的时间不是找墙面就是干活。偶尔有下雨的时候才能好好的玩上一玩。日子就这样平淡而又带点无聊的一天天过去。当做完第50块的时候只觉得心里是如释重负，心情不知不觉的好。在回去的一路上，看着路边同样的风光却有别样的感受。

回到合肥公司，在合肥又做了三四天的零工。之后又接到一个新广告，这个新广告是做三洋洗衣机的要求做100块，4000平方米面积。接到任务后，经过半天的准备带齐做广告所需的涂料粉、刷子、小桶、梯子、模具等，下午又要踏上征程了。与上一次不同的是这次去的是宿州和淮北。我在心中暗暗高兴着，因为我家就在宿州。这就意味着这次有可能经过我们家，那是一种什么样的感觉。也许只有自己亲身经历了才能体会。

然而接下来的一系列遭遇，却让我这个初出茅庐的大学生真正认识了在社会上立足的不易与艰辛。还清楚的记得那是在做第四个墙面的时候，那是在宿州市郊区的一条省道旁。当我和我们带队的队长把最后一行打完的时候，这时一辆银白色面包车停在路旁从车上下来三四个穿似工商行政衣服的让我们马上停止不要干了。并要把我们的车子开走，意思是要扣留我们的车子。口气甚是强硬，问其原因说是国道两旁不允许做广告。而实际情况呢，这只是条省道并且两旁的房屋早已被各种各样的广告布满。而这时有几年社会经历的队长就上前去和他们“说辞”，就这样双方力争了二十分钟左右最终以我们给他们200元钱而不了了之。待他们走后，在一旁观看的一位大爷对我们说我们这是白白送给他们200元钱。我们也甚是气恼，但出门在外也没办法，何况他们打着工商行政管理的旗号。因为这事，弄得我们接下来几天心情都很差。但这样类似的经历在我们快回去的时候又重演了一次。不同的只是时间和地点。

在没有接触这份工作之前从未感觉到行业之间的竞争会是怎样的激烈。但那次在宿州做广告时，几乎每隔三四天都要遇到和我们一样做墙体广告的同行。还清楚的记得有一次我们盖了一个旧广告，因为毕竟墙面很少，做广告的公司多;像这样新广告盖掉旧广告纯属正常。并且在行内有一条不成文的规定，墙体广告的有效期最多一年。据我们队长说我们所覆盖的那块旧广告至少有一年以上了。但就在我们做完那块广告没多久，当地的一家广告公司就找来了。当时他们开着一辆小汽车，车上带着三四个年轻人。说辞只有一个，我们盖了他们做的广告并要我们赔偿。那气势很是凌人，硬是扣了我们的车子并开口要我们赔偿8000元。当时我就快蒙了，心想这么多钱我们几个干一个月都不够。接下来又是“针锋相对”的据理力争了。可以看出来他们分明是在欺负我们，最终的最终我们又白白的送给他们600元人民币——我们的血汗钱。

其实困难还远不止这些，在问墙面的时候遇到的困难可谓千奇百怪。但都被我们一一克服了。最终我们顺利完成了100块墙面，4000平方米的广告。历时24天整。

归来：

美好的时光总是那么短暂，在海创我们度过了充实而又忙碌的一个月，踏上归来的路上更多的是快乐和喜悦。回到淮南，回到学校，已是9月4号的下午，这预示着此次实践活动的圆满结束。

得失：

团队、团结意识有待加强;临场应变能力不足，遇事应变能力不够谨慎;体验艰辛、吃苦耐劳的精神;磨练了毅力、体力，意志品质;开拓了眼界;提高了团队与团队之间的合作能力，协调能力;锻炼自己组织、策划、管理、领导一个团队的能力同时提高了自身素质。

小结：

光阴似箭，岁月如梭。一晃眼一个月的实践生活已经过去了，在这个实践过程中，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使我更加努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子做得更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

我原本是一个挺内向的人，不是很善于和别人交流沟通，总是在沉默中独来独往，这种生活习惯也许在学校中不会产生太多的负面影响，但是在公司中，各种工作需要大家团结协作来完成，任何人单打独斗都很难把工作作好，这使得初到单位的我很不适应这种整体化、系统化的工作环境，所以一开始我的工作做的很差，这使我充分认识到交流沟通的重要性，交流和沟通是解决困难、创造机遇的有效途径，也许我已经习惯了一个人独来独往的生活方式，用更多的自我思考代替相互交流，但是现代社会要求我们每个人要学会相互交流和深入沟通，交流沟通是一种智慧，是一种为人处事的生活方式，我会慢慢改变自己，让自己拥有交流的智慧，养成一种为人处事的良好生活方式，这一切不仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

诚信，对于一个人，一个企业甚至一个国家来说都是其立于不败之地的重要条件，这一点我有着深刻的体会。

在实践过程中，我遇见了很多这样的事情，这让我更加深刻地体会到诚信在人们日常生活中的重要作用，一个人只有诚信做人，才能在自己有困难的时候得到别人的帮助，从而顺利地完成自己想要做的事情;一个企业只有诚信经营，才能使自己的经营活动更加顺利的展开，即使企业遇到了一时的困难，其他企业也会因为其以往的诚信经营，而给予力所能及的帮助，帮助企业度过难关，在激烈的市场竞争中做大、做强;一个国家也只有具备了诚信的民族品质，才能在激烈的全球竞争中取信于其他国家，为其国家的发展创造一个良好的周边环境，让我们整个国家在一个更加和谐的周边环境里去积淀更深的民族文化内涵和历史底蕴。

认真作好每一件小事将是我们每一个人都必须去努力追求的，在实践过程中，我深深地感觉到认真作好每一个细节的重要性，因为每一个看似很小的工作都是一个大的业务的重要组成部分，自己的一不小心就会给公司和同事造成相当大的损失。这就要求在日常生活中原本不很严谨的我努力作好每一个细节。自己在工作中的一次次失误深深地刺痛我内心深处的每一根神经，这样的环境迫使我更加严格地要求自己，努力把日常工作作好，作到尽善尽美、精益求精，让自己在工作实践中不断完善自己的知识结构，提高自身的工作水平。

通过这一个月的实践，我开始认识到实践的重要性。实践中蕴涵着无穷无尽的知识，这些知识需要我们在实践去发现、去总结。在实践单位有许多同事，他们没有受过正规的大学教育，但是他们仍然作出了良好的业绩，在公司占据了一席之地，为公司和个人都带来了良好的效益。这一切证明了实践出真知，实践是认识发展的动力和源泉。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”通过一个多月的实践学习，我学到了许多在校园内无法学到的知识，了解了社会对人才培养的要求同时也为我今后走向工作岗位积累了职业经验。这些宝贵的人生经历将激励我在以后的人生道路上勇于实践，开拓创新，为人生的下一次辉煌奠定坚实的基础，成为我受益终生的宝贵财富。

2024广告专业社会实践报告（2） |

返回目录

金融危机的寒冬已在艰难的撤退，就业的春天正慢慢临近。为了学习“两会”精神，全面贯彻科学发展观“以人为本”的要求，更是为了莘莘学子的切身利益。为此，我们教育科学系精心策划了以科学前沿、社会热点、重大事件等为专题的主题社会实践活动。

“家事国事天下事，事事关心”作为新时代的大学生，作为淮南师范学院教育科学系的一员为了强化对本专业知识的学习，增强实践能力，及早积累职业经验以适应残酷的社会竞争，xx年的暑假我来到了合肥海创广告有限责任公司开始了我的暑期社会实践活动。虽然此次社会实践的时间只有短短的一个月，但是综观整个过程，从前期的准备工作开始到实践，直至最后圆满完成任务，粗略算一下，将近三个月。在这一漫长而又短暂的过程中，困难与挫折是不可避免的，真可谓是酸甜苦辣涩味味俱全。但我并没有因此感到丝毫的伤感和后悔，留下的却只有美好的回忆和记忆犹新的教训。

虽然大学生活已过去一半，然而对于社会我们也确实还有许多方面不是很了解。“社会实践”虽早已耳熟能详，但曾经也有类似这样的疑问：社会实践到底干什么，实践什么，与实习有什么区别？社会实践，就是把我们在学校里面所学的理论知识，运用到客观实际当中，使自己所学的理论知识有用武之地。这是我实践前所理解，所能体会到的，带着种种的疑虑和些许冲动，我开始了新一年的暑期社会实践。

说起准备，那还要追溯到去年的暑假，记得那是在宿舍，闲的无聊的我们在寝室谈天说地，说着说着，“社会实践”这个名词便进入了我们的话题。由于当时正值期末复习考试就“社会实践”这一话题也没有深究，然而渐渐的在周围同学及其整个校园文化的熏陶之下，“社会实践”又再一次在我的心中引起了波澜，正所谓“一波未平一波又起”。与此同时，学校团委、各系也在积极号召广大同学开展“大学生三下乡”暑期社会实践活动。

于是乎，会同几位同学在班里“招兵买马”。经过一番交流，征求不同意见最终我找到了另外三名志同道合的同学组成4人小组决定放假后一起到省会合肥找工作。接下来的便是讨论、统一思想、路线与方针、分工、策划。经过一番讨论，最终我们决定首先到合肥市人才市场，考虑我们所学的专业涉及到设计与制作等方面的知识这与广告设计制作很相近，于是我们就把目标瞄准了广告公司。

然而实际情况却出乎我们所料，几乎所有的公司或企业在招聘人才时都将工作经验与实践能力放在首位。我们有什么呢？要经验没经验，因为我们还没有毕业更没有实际工作的经验。要能力我们也没把握，因为我们初出茅庐。再者，很多公司或企业招聘的大都是长期工，像我们这样的暑期工或实习生很少需要。尤其是一些技术性要求高一点的部门。在费尽一番周折之后，我们找到了合肥雪地冷冻食品有限责任公司。虽然与当初的目标南辕北辙，但毕竟是一个锻炼自己的机会。就这样我们在那干了二十来天，后来因为天气转凉市场对冷冻食品的需求减少的缘故，老板辞去了我们的工作。由于距离开学还有一段时日，我们几个再一次决定到人才市场碰碰运气。就这样促成了我们到合肥海创广告有限责任公司的愿望。后来经过我们的一番考察，得知虽然这家广告公司成立的时间不长但该公司在短短的几年时间内就把业务拓展到全省乃至全国范围内。业务也由当初单纯的墙体广告拓展到广告牌制作、户外媒体、丝网印刷、开业庆典等。公司的经理只有三十来岁，可以算得上是年轻有为。在这样一个充满朝气和干劲的年轻公司虽然不能和一些知名的大企业大公司相提并论但对于我们来说已经是很难得的机会了。

就这样我们在海创实践了一个星期，同时我们还和公司经理达成协议下个暑假我们直接到他们公司带薪上岗。这就是我要在今年放假之后直接到合肥海创广告有限责任公司的原因之所在。

可以说在经过几个月的准备之后，一切只欠东风了。

唐代诗人李白有诗云：蜀道难，难于上青天。就像这首诗描绘的我们的旅途也并不那么一帆风顺。闷热的7月，我们提上我们的行李蓄势待发。火车站车水马龙，人头攒动，不时从远处传来火车的汽笛声，候车室里有排队检票上车的，有坐着看报纸杂志的，有站着抽烟聊天的，有躺着睡觉的，还有大声喧哗的，他们各行其是，人何其多也。身为21世纪的大学生，祖国的未来，心中应感到高兴和自豪。然而此次的出行却并没有带给我们多少的欢笑。因为前面还有太多的未知，一切都充满太多的变故。望望窗外依旧酷热的天气，没多久，我们有秩序的检票上车了。车上人还是那么多，好不容易找到了我们的位子，放好行李后，一颗悬着的心总算有着落了。伴随火车的启动，我们的旅途也开始了。

虽然我们所学的某些专业课与广告有关，但毕竟不是广告专业。经理虽然答应我们今年可以带薪上岗，但我们也只是作为墙体广告的一线员工。或许墙体广告对大多数人还不是很熟悉，但这种广告形式在很早以前就已经出现了。还记得电影电视里那些写在墙上“打倒日本帝国主义”之类的标语吗。墙体广告就类似这样的标语，只不过它经过一定的设计，运用不同的涂料喷刷而成。这样的广告看上去会更美观更显眼，更能达到广而告知的目的。我们所做的就是把这种效果做出来。由于广告是面向全国发布的，对于不同的生产商和代理商会根据自己产品的销售区域的不同选择不同的广告区域。因而不同的广告又会在不同的区域里做。

还依稀记得我们所接的第一份广告是力帆汽车广告。销售商要求在蚌埠市做50块，面积约xx平方米。接到任务的当天下午我们就乘坐我们的施工车辆前往蚌埠。这是一段不近的旅程，一路的颠簸大约四五个小时之后我们到达了目的地。到达之后，就找了一家饭店吃饭。吃完饭还未等休息就开始工作。以后的十来天时间都像这样，每天五点半左右起床，晚上六点半左右收工。中间除了吃饭其余的时间不是找墙面就是干活。偶尔有下雨的时候才能好好的玩上一玩。日子就这样平淡而又带点无聊的一天天过去。当做完第50块的时候只觉得心里是如释重负，心情不知不觉的好。在回去的一路上，看着路边同样的风光却有别样的感受。

回到合肥公司，在合肥又做了三四天的零工。之后又接到一个新广告，这个新广告是做三洋洗衣机的要求做100块，4000平方米面积。接到任务后，经过半天的准备带齐做广告所需的涂料粉、刷子、小桶、梯子、模具等，下午又要踏上征程了。与上一次不同的是这次去的是宿州和淮北。我在心中暗暗高兴着，因为我家就在宿州。这就意味着这次有可能经过我们家，那是一种什么样的感觉。也许只有自己亲身经历了才能体会。

然而接下来的一系列遭遇，却让我这个初出茅庐的大学生真正认识了在社会上立足的不易与艰辛。还清楚的记得那是在做第四个墙面的时候，那是在宿州市郊区的一条省道旁。当我和我们带队的队长把最后一行打完的时候，这时一辆银白色面包车停在路旁从车上下来三四个穿似工商行政衣服的让我们马上停止不要干了。并要把我们的车子开走，意思是要扣留我们的车子。口气甚是强硬，问其原因说是国道两旁不允许做广告。而实际情况呢，这只是条省道并且两旁的房屋早已被各种各样的广告布满。而这时有几年社会经历的队长就上前去和他们“说辞”，就这样双方力争了二十分钟左右最终以我们给他们200元钱而不了了之。待他们走后，在一旁观看的一位大爷对我们说我们这是白白送给他们200元钱。我们也甚是气恼，但出门在外也没办法，何况他们打着工商行政管理的旗号。因为这事，弄得我们接下来几天心情都很差。但这样类似的经历在我们快回去的时候又重演了一次。不同的只是时间和地点。

在没有接触这份工作之前从未感觉到行业之间的竞争会是怎样的激烈。但那次在宿州做广告时，几乎每隔三四天都要遇到和我们一样做墙体广告的同行。还清楚的记得有一次我们盖了一个旧广告，因为毕竟墙面很少，做广告的公司多；像这样新广告盖掉旧广告纯属正常。并且在行内有一条不成文的规定，墙体广告的有效期最多一年。据我们队长说我们所覆盖的那块旧广告至少有一年以上了。但就在我们做完那块广告没多久，当地的一家广告公司就找来了。当时他们开着一辆小汽车，车上带着三四个年轻人。说辞只有一个，我们盖了他们做的广告并要我们赔偿。那气势很是凌人，硬是扣了我们的车子并开口要我们赔偿8000元。当时我就快蒙了，心想这么多钱我们几个干一个月都不够。接下来又是“针锋相对”的据理力争了。可以看出来他们分明是在欺负我们，最终的最终我们又白白的送给他们600元人民币——我们的血汗钱。

其实困难还远不止这些，在问墙面的时候遇到的困难可谓千奇百怪。但都被我们一一克服了。最终我们顺利完成了100块墙面，4000平方米的广告。历时24天整。

美好的时光总是那么短暂，在海创我们度过了充实而又忙碌的一个月，踏上归来的路上更多的是快乐和喜悦。回到淮南，回到学校，已是9月4号的下午，这预示着此次实践活动的圆满结束。

团队、团结意识有待加强；临场应变能力不足，遇事应变能力不够谨慎；体验艰辛、吃苦耐劳的精神；磨练了毅力、体力，意志品质；开拓了眼界；提高了团队与团队之间的合作能力，协调能力；锻炼自己组织、策划、管理、领导一个团队的能力同时提高了自身素质。

光阴似箭，岁月如梭。一晃眼一个月的实践生活已经过去了，在这个实践过程中，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使我更加努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子做得更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

我原本是一个挺内向的人，不是很善于和别人交流沟通，总是在沉默中独来独往，这种生活习惯也许在学校中不会产生太多的负面影响，但是在公司中，各种工作需要大家团结协作来完成，任何人单打独斗都很难把工作作好，这使得初到单位的我很不适应这种整体化、系统化的工作环境，所以一开始我的工作做的很差，这使我充分认识到交流沟通的重要性，交流和沟通是解决困难、创造机遇的有效途径，也许我已经习惯了一个人独来独往的生活方式，用更多的自我思考代替相互交流，但是现代社会要求我们每个人要学会相互交流和深入沟通，交流沟通是一种智慧，是一种为人处事的生活方式，我会慢慢改变自己，让自己拥有交流的智慧，养成一种为人处事的良好生活方式，这一切不仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

诚信，对于一个人，一个企业甚至一个国家来说都是其立于不败之地的重要条件，这一点我有着深刻的体会。

在实践过程中，我遇见了很多这样的事情，这让我更加深刻地体会到诚信在人们日常生活中的重要作用，一个人只有诚信做人，才能在自己有困难的时候得到别人的帮助，从而顺利地完成自己想要做的事情;一个企业只有诚信经营，才能使自己的经营活动更加顺利的展开，即使企业遇到了一时的困难，其他企业也会因为其以往的诚信经营，而给予力所能及的帮助，帮助企业度过难关，在激烈的市场竞争中做大、做强;一个国家也只有具备了诚信的民族品质，才能在激烈的全球竞争中取信于其他国家，为其国家的发展创造一个良好的周边环境，让我们整个国家在一个更加和谐的周边环境里去积淀更深的民族文化内涵和历史底蕴。

认真作好每一件小事将是我们每一个人都必须去努力追求的，在实践过程中，我深深地感觉到认真作好每一个细节的重要性，因为每一个看似很小的工作都是一个大的业务的重要组成部分，自己的一不小心就会给公司和同事造成相当大的损失。这就要求在日常生活中原本不很严谨的我努力作好每一个细节。自己在工作中的一次次失误深深地刺痛我内心深处的每一根神经，这样的环境迫使我更加严格地要求自己，努力把日常工作作好，作到尽善尽美、精益求精，让自己在工作实践中不断完善自己的知识结构，提高自身的工作水平。

通过这一个月的实践，我开始认识到实践的重要性。实践中蕴涵着无穷无尽的知识，这些知识需要我们在实践去发现、去总结。在实践单位有许多同事，他们没有受过正规的大学教育，但是他们仍然作出了良好的业绩，在公司占据了一席之地，为公司和个人都带来了良好的效益。这一切证明了实践出真知，实践是认识发展的动力和源泉。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”通过一个多月的实践学习，我学到了许多在校园内无法学到的知识，了解了社会对人才培养的要求同时也为我今后走向工作岗位积累了职业经验。这些宝贵的人生经历将激励我在以后的人生道路上勇于实践，开拓创新，为人生的下一次辉煌奠定坚实的基础，成为我受益终生的宝贵财富。

2024广告专业社会实践报告（3） |

返回目录

很快地炎热的暑期已经接近尾声，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不错的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不错的，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。

广告专业社会实践报告（4） |

返回目录

7月20日至8月10日，我进行了为期20天的活动，在自己和几个朋友办的美术工作室做教师，其中有5岁至14岁的小朋友。我们的主要任务是对其进行美术动手绘画基础，艺术设计专业基础课程教学等的艺术培训。这次实践的目的有三个：亲身体验教师的工作，发挥所长，把课本知识转化成实际能力;深入了解不同年龄阶段儿童的学习行为特征;检验自己所学的东西能否被社会所用。

为能较好地达到预期目的，我为每个小朋友准备了一份记录资料，里面包括有他们的姓名、性别、年龄、说话特点、性格类型推论、表现美术特长等等，这能直观地看到他们的不同之处和差异程度。但这些都只是基础工作、皮面程序，要想精确、科学地分析、结论，还必须通过测试方法才能得出有说服力的结论。由于条件所限，我未能完成这一步骤。这是本次实践中的一大缺陷。

每天的课程是简单重复的。前十天的时候，上午教小朋友美术理论知识，再进行画画训练，下午完成图作后再针对作业对其进行讲解。后十天的时候，就教他们一些艺术设计基础知识，进行一些这两个角度上，不同年龄的小朋友表现出来的很不一样，同龄的之间也存在或多或少的差异，也就是心理学上所讲的个别差异。我虽然不是学前教育专业的，但我认为在学生专业补习班实践能拓宽我的眼界与知识面。小孩子纯真无暇，其表达的是内心最为真实的东西。能真正做到“言行一致”，“表里如一”。这些孩子在各个方面都在转变，比如在认知方面：创造力、想象力发展;在社会化方面：自我意识开始增强。具体来讲，这一阶段的儿童思维发展有两个局限性特点：思维的片面性和我想思维。

首先，思维的片面性指儿童此时的思维有集中于事物的某一方面而忽视其他方面的倾向。对此，我们用两根小木棒对想朋友们作了测试。用两根长短相同的木棒，但摆放方式不同，先把两根木棒摆成平行状，第二次把木棒摆成一前一后。测试结果表明：5至7岁小朋友较难集中注意力，所以不能给予答案;7至10岁小朋友知道前一种摆法是两根木棒等长，第二次摆法，大多数这一年龄的小朋友都认为摆得往右靠一点的棒子长一点;10止14岁小朋友对前一种摆法与7至10岁小朋友表述相同，当他们被问到第二种摆法时，他们会试着把木棒移动到平行位置再作判断，不过这一现象并非占大多数，这可能与小朋友各自因素有关。但就此我可以得出结论：不同年龄的儿童的思维发展层次是不同的，同一年龄的儿童对待、处理事物的方式也出现差异。只是这一差异是否显著，或说这差异来源是什么则有待进一步的计算。

其次，“自我中心”即为“我向思维”，是指儿童倾向于自己的角度出发看待事物和进行思考，即他们认为别人的思考和运作方式应该与自己的思考完全一致。这时的小朋友还没意识到别人可以有与自己完全不同的思考方式。这一点，从我对小朋友的日常观察中可体现出来。如，有几个小朋友，他们有个通性，就是极爱向老师打小报告，看到某个小朋友的说话做事与自己或周围不一致时，就觉得“他不应该这样”，“他应该受到老师的惩罚”等。总结起来，我认为小朋友们爱告状有如下几个原因：一、对老师的要求或自己知道的一些道德要求堪的过于僵化，是非对错“黑白分明”，不懂灵活处理事情;二、为了引起老师的注意，想在老师面前表现自己，讨好老师，这点突现出小朋友开始“

自我评价

”，有功利心和自尊心;三、用告状来发泄对其他小朋友的不满，或报复与自己有小矛盾的同学，虽然告状并非都出于恶意，但事事告状，时时告状就是不好的，告状不是解决问题的有效方法，更重要的是“告状”导致儿童总是盯着别人的缺点，不会全面地认识别人，时自己也变得心胸狭窄了。而且你告我，我告你，长此以往也影响小朋友间的友谊和团结，阻碍自身的健康成长与发展。

从另一角度看，他们在道德发展阶段中属于习俗前道德，处于外在控制时期，服从于得到奖赏、逃避惩罚的道德原则。所以，他们时常表现出爱受老师表扬、爱打小报告，有从众心理，看到某个小朋友做得好被老师表扬，自己也会学他，使自己深得老师宠爱。

养有关。同时，我还认为，艺术方面的能力会随年龄的增长而不断提高，性格较为开朗外向的，在这方面也会发展得较为完善。

虽然只有短短20天实习时间，但我达到了我自己的预期目标和要求，受益匪浅。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在这个暑假实践过程中，我深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。在学校总以为自己学得还可以，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。这次实践真的收获不少，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。社会实践活动是拓展大学生素质的有效形式和渠道。在实践中通过开展各种形式服务活动，磨练了广大学生意志，锻炼了能力，增长了知识。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn