# 2024年大学生广告公司社会实践报告 广告公司社会实践报告(大全10篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-04-11

*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。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。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!大学生广告...*

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。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。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**大学生广告公司社会实践报告篇一**

××年月-月，我在广州xx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。

在广州林立的众多国际的，本土的，的，非的，广告公司中，xx广告(现更名为周道广告公司)属于的典型本土小公司：小规模、业务少。从我月中旬应聘进入公司至离开，公司员工稳定在人以内，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个，其中稳定的长期客户也只有家。固然如此，据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。

公司位于广州东风东路，紧邻省广、白马、原创：喜马拉雅等大中型广告公司。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。以下是我参与的几个主要客户的服务状况。

透过社会实践，能够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。以便能够到达拓展自身的知识面，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，锻炼和提高自己的潜力。

20xx年1月x日——1月x日

xx广告公司

xxxx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。

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。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好处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先的黄色，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好处。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。

**大学生广告公司社会实践报告篇二**

时光飞逝，青春荏苒。顶岗实践的步伐已一步步离我远去，恰似初到一般，感觉是那么的真实;低头沉思，才发现留下的只有记忆和我那些浅浅的足迹。人生之路并不平坦，而是跌宕起伏，如同一首歌，有欢快的音符，也有忧伤的节奏。我所在的实践单位是云南省普洱市思茅区的一家广告公司，是一家以平面广告的设计、制作和安装为主的私营公司。我所实践的岗位是平面广告设计师，设计师主要是根据客人的要求来设计大大小小的广告(如宣传栏、指示牌等等)，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。经过了三年的理论学习，使我对平面设计有了基本掌握。我所学的专业是园林技术，也是属于设计这方面的。我在选择先就业在择业的基础上，选择了广告设计这一门职业。设计管理这个专业在中国也仅有几岁的生命，这是中国设计行业走向成熟后必然要出现的新的研究领域。而我们正是应社会发展的需要而出现的综合型人才，不仅对基础设计理论能够熟练的运用，对管理学、市场营销、财务管理等各个方面也都有了初步掌握。我们的目标是成为一名真正的设计师，在设计与管理两者之间找到最好的平衡点。所以仅仅通过在学校所学的理论知识是远远不够的，这就需要我们去实践，走进设计公司，将所学理论与实践相结合，这也是我们这次实践课程的目的。

主体

第一天走进公司的时候，觉得很不自在，老板不在，只有员工在上班，没有人安排我们做什么，也没有人和我们说话，我们也不知道做什么。心情好矛盾，公司乱糟糟的，我们决定好好的收拾收拾。可是又在想有些东西该放哪里，真的是好纠结。第一天我们艰难的度过了，好在第二天老板来了，他让我们熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。因为我们对广告设计所常用的软件coreldraw不熟悉，所以他给我们准备了几本教材，让我们自学，不懂的就问别人。第一个月我们大多数的时间都是在自学，还有就是学习复印、打印、接发传真等，虽然我们是来应聘设计的，但是我们没有基础，只会用photoshop来设计，所以我们没有参与设计。

经过一个月的学习，coreldraw基本的步骤算是了解了，不说是完全掌握，但还是拉得出去设计了。第二个月我们渐渐的开始做设计了，正好锻炼一下自己。于是，我学以致用，很快在一天之内做出一两个方案，老板看后还比较满意，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设计之中。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。

通过几天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后老板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。还有就是公司的工作流程：接到业务，量尺寸，算价格，排图样，给客人看，客人满意，签字订单，交定金，设计，打图制作，安装，收尾款。看似复杂的过程，我学习了近两三个月，有的时候还是会忘记其中的一个步骤，就会被老板他们骂，所以我一再改进。

第三个月，我们基本上会复印、打印、接发传真，也会一些简单的设计，比如：布标的设计、名片的设计等。公司的生意非常的好，我们每天都是从早忙到晚，有的时候还要加班，我在公司不仅仅是做广告设计的，慢慢的熟悉了公司的一切之后，只要你会做的你都要去做，甚至有的时候你不会的也要去学习，不断的练习就是自己学会了。每天早上来到公司我们就开始打扫卫生，各做一件事，结束卫生之后，我们就开始工作了，在办公室的我们每人面对一台电脑，各自在做着各自的事情，财务每天都在对账、记事等，而我则在帮客人做设计，时而有客人来复印打印的，就帮忙解决;办事的客人来了，就招待客人，帮忙设计。下午下班之前交代给老板今天做了什么事情，没有解决完什么事情。每天我们都是一样的工作，只是不一样的设计、制作。

几个月下来，我的设计能力有所提高了，老板也开始让我帮政府单位设计展板，我也是满怀信心的，认认真真的排版。有时要跑去单位给领导看图，与他们交流设计思路，一再改，直到让他们满意才可以制作。完全的熟悉了公司的工作流程以后，我所做的工作也越来越多。每天不止做设计，有的时候制作人员忙于到外面安装，我们就得去制作，制作科室牌、书本、桌牌、刻字、裁画面，裱画面等等;有的时候还要跑业务，打电话与客人交流等等。在公司我们基本上都是什么都要做，什么都要会。首先是要会用公司的办公室设计软件—coreldraw、photoshop、方正ocr世纪、microtek扫描仪等等来做设计和做其他的东西;其次就是打字要快，要熟练办公应用软件(e\_cel20\_、word20\_);然后就是你要会制作你设计出来的东西，不如简单的制作：制作名片、制作一般的科室牌、制作桌牌等等;接着就是最基本的要会复印、打印、接发传真;还有要会使用刻字机刻字，贴字在红布上等等。

很高兴我已经正式成为公司的一名员工，几个月下来，都还依稀的记得自己做了什么事情，除了整天坐在电脑面前做设计以外，就是不停的接待客人，给客人抬凳子、倒茶水等。因为公司的设计师比较多，而我只是其中不是那么优秀的一个，因此，我在工作中除了做设计外，还负责管理公司的日常工作进度，管理公司复印打印的情况和费用的记录情况，每天安排安装人员该做什么，去哪里装什么东西，记录每天接到的业务，完成情况等，不断的提醒老板和老板娘那家的东西做好了没有，什么时候可以做好等等。我的这第二项工作基本上都要与别人沟通交流，这么下来，我的语言表达能力提高了不少，管理能力也提高了好多。一边做设计一边管理的我，每天都有不同的收获，每天都有喜悦也有忧愁，就这样，忙忙碌碌的走过了这么久。

总结

经过几个月的设计任务和管理任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。为此我非常珍惜这个实践机会，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，这次实践对我来说收获不少，我自己感觉在知识，技能，与人沟通和交流方面有了不少的收获，总体来说这次是对我综合素质的培养，锻炼和提高。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。在实践过程中，我深深地感受到作为设计师通常缺乏足够的市场和管理上的经验，做出的设计作品经常会与市场经济脱节;而作为管理者通常缺乏设计基础和审美能力，往往为了追求市场效益，过多地拘束设计师的思维与创新，忽略了设计要素的重要性，造成了设计的庸俗化。因此，我要在工作中不断地学习、完善，把我所缺乏的一天天的补上。我相信，通过我坚持不懈的努力和所积累的经验，总有一天，我会成为一名合格的广告设计师，也会实现我的理想，成为广告界优秀的一份子。

致谢

光阴似箭，流水如梭，一转眼，一年的实践期已经结束了。我的感触很深，也学到了好多的技术，这少不了我所在实践单位的每一位的帮助和教导。首先感谢老师们的教导,让我学到理论知识,教我做人做事的道理;其次感谢我们的老板给我这样一次工作的机会,让我在实践的时间里学到了好多的东西,也教会了我好多的社会道理;最后感谢我的同事们和我的指导老师,是你们给了我工作上的帮助和支持,谢谢你们。不管是谁给了我的帮助，我都会记在心里，谢谢你们，我的恩师、同事们。

**大学生广告公司社会实践报告篇三**

今年寒假，我来到了一家广告公司——xxx广告有限公司进行实践。它是苏州最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实践的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。xx年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为xxxx本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜;业务部负责业务的洽谈;然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作;最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

苏州虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在xxxx各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。而国际化的最好也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司广告业务层面还比较单一，主要以广告的设计、发布为主;媒介格局也较简单。所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司所有人员实行小便条制度，当然领导更是要起带头作用，也就是说在每天的工作结束时，写下第二天按轻重缓急列出的所有工作任务，这样可以让员工更明确那些事情需要及时处理，这样思路清晰，方向性明确，不会出现误事，同时这种方法简单易行。

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

**大学生广告公司社会实践报告篇四**

本站发布广告公司寒假社会实践报告范文，更多广告公司寒假社会实践报告范文相关信息请访问本站实习报告频道。

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。俗话说：一份耕耘，一份收获。

社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。坚持社会实践与大学生课外科技学术研究相结合，培养和提高大学生学术科研能力与水平，因此我们积极地参与了进去。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

今年寒假，我来到了一家广告公司——昆山自由人广告有限公司进行实践。它是昆山的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实习的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。xx年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为昆山本土实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜;业务部负责业务的洽谈;然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作;最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

昆山虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在昆山各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的`生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。而国际化的也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司广告业务层面还比较单一，主要以广告的设计、发布为主;媒介格局也较简单。所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司所有人员实行小便条制度，当然领导更是要起带头作用，也就是说在每天的工作结束时，写下第二天按轻重缓急列出的所有工作任务，这样可以让员工更明确那些事情需要及时处理，这样思路清晰，方向性明确，不会出现误事，同时这种方法简单易行。

个人收获及其心得体会

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我的感受就是自己成熟多了。

通过这二十多天来的社会实践，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个月中我确确实实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很的实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同(以前都是一个人去做促销，或者家教)，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他(她)们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你不所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

**大学生广告公司社会实践报告篇五**

本文目录

广告公司社会实践报告

8月大学生广告公司社会实践报告

7月大学生广告公司社会实践报告

广告公司寒假社会实践报告

今年寒假，我来到了一家广告公司——广告有限公司进行实践。它是苏州最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实践的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。xx年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜;业务部负责业务的洽谈;然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作;最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

苏州虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。而国际化的最好也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司广告业务层面还比较单一，主要以广告的设计、发布为主;媒介格局也较简单。所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司所有人员实行小便条制度，当然领导更是要起带头作用，也就是说在每天的工作结束时，写下第二天按轻重缓急列出的所有工作任务，这样可以让员工更明确那些事情需要及时处理，这样思路清晰，方向性明确，不会出现误事，同时这种方法简单易行。

个人收获及其

心得体会

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

在今年寒假期间，我到四川省峨眉山风景区内的一家四星级酒店——峨眉山温泉饭店，进行了短暂的实践。通过这段时间在酒店的实践，我得到了全面的锻炼，提高了自己的独立能力，加深了对酒店管理这个专业的认识以及对酒店服务业的了解。在实践期间，我分别到酒店的餐饮部和客服部这两个部门进行了实践，使我受益匪浅。

一、实践基本情况

(一)实践单位介绍

单位名称：峨眉山温泉饭店

单位峨眉山温泉饭店坐落在世界自然与文化遗产——峨眉山山麓，与天下名刹“报国寺”相距不足200米。峨眉山温泉饭店系峨眉山旅游股份有限公司直属的四星级旅游酒店。饭店系园林式建筑，格调清新，设计典雅。

(二)实践部门：前厅部、餐饮部

(三)实践内容：前台接待、问询、收银;餐饮服务、宴会服务

(四)实践时间：xx年1月17日至xx年1月31日

二、实践内容

经过了暑期实践以及一个学期对酒店管理理论知识的学习，让我对这次寒假的酒店实践充满了期待，回到家后，我便动身前往峨眉山风景区内的温泉饭店。这家温泉饭店的前身是峨眉山大饭店，经过xx年的改建和装修后，改名峨眉山温泉饭店，是一家按五星级标准打造的四星级饭店，在当地有很高的知名度。它不同于暑假我所接触的红珠山国宾馆，因此我也是抱着想体验不同酒店的管理文化而选择了这家酒店。来到温泉饭店的人事部后，我向经理作了

自我介绍

并把寒假学校的实践要求作了简短的说明，人事部宋经理问了我几个有关专业及英语能力方面的问题，我也充分表达了对此次实践认真的态度和学习的心态。通过这个简短的“面试”，宋经理给了我这个实践的机会，并询问我关于岗位的要求。于是，我得到了在温泉饭店前厅部及餐饮部实践半个月的机会。关于这半个月的酒店实践，我对酒店业有了新的认识与想法，并让我更坚定了对做好酒店业的信心。

在这半个月的时间里我主要是在前台学习，实践的后半阶段又到餐饮部的宴会服务帮忙与学习，在这个过程中，对前台的感悟颇深，在这里主要记录在前台的实践体会。

广告公司社会实践报告（2） |

返回目录

我作为广州广告有限公司在佛山的城市主管，和这个公司的合作也不是第一次。在合作过的活动中隐约还记得有“联想的五十城市大巡展”、“联想的中国石化推广活动”、“可口可乐的果粒橙推广活动”、等等许多比较大的项目(相对一个学生来说)，这次我选择了一个让我学到更多东西的dmu项目来跟大家分享一下。

在xx年2月，我接到广州广告有限公司的电话，要我到广州总公司(xx公司在全国具多个分公司)接受培训，项目是关于某dmu项目(某超强薄荷口香糖)的推广活动。这就开始了dmu项目的推广活动。下面具体介绍介绍活动的情况和通过这个活动我得到的体会与感想。

项目背景：dmu项目是关于美国k公司(k口香糖有限公司是美国k糖类有限公司1989年在中国设立的独资企业，是中国最大的口香糖生产厂商。公司工厂于1991年在广州经济技术开发区动工兴建，1993年正式投产，是k公司全球15家生产设施中规模最大的工厂之一)的新产品“超强薄荷口香糖”的推广活动，由于这个产品是k公司的新产品，为主要加强消费者的关注，提高产品的试吃率，提升产品知名度，深入介绍产品特点，塑造品牌形象增加销售额，所以箭牌公司委任我公司进行了一次全国的dmu项目推广活动。

项目程序：

一、主管培训：13个城市的城市主管带身份证在xx年2月5日(星期日)10点钟准时到广州市广告有限公司进行主管培训。) xx公司地址：广州市农林上路八横路5号(王府井附近)

二、城市踩点：在对城市主管进行了项目培训后，进一步就是各个城市的主管按照各个城市的派发数量进行踩点。踩点意思为确定派发的具体地点。因为这次活动分三个渠道进行派发。写楼、卖场和人才市场。而我负责的禅城和南海共30间写楼(其中禅城20间，南海10间)，卖场16间(其中禅城10间，南海6间)，人才市场6间(禅城4间，南海2间)。我们踩点除了要确定地点外还要和箭牌公司的佛山办事处取得联系，寻求他们的协作。特别是卖场。因为每个卖场均有一个防损部，如果没有他们的沟通，我们无法到商场办理临时工作证(临时派发证)。

三、招聘人员：在完成城市踩点后我们就必须确定派发的时间(具体时间由我安排，但须在4月20日前完成)。在确定了派发时间后我就必须招人了。利用自己在佛山大学的优势同时因为同学们上课时间的灵活性(有些班级早上没课，有些班上下午没课，有些班级一天没课)，招人工作比较顺利完成。因为写楼的派发的时间为8：00am---9：30am而卖场和人才市场为星期六、日，因此招人工作并不太困难。在招人完成后，我就必须对他们进行培训。培训的内容包括派发

口号

(“超强薄荷粒子，迸出更强自信”)、派发目标( 15-39岁，有更强劲，更持久清新口气需求的都市男女)和派发服装(男：某风衣+深色牛仔裤+休闲鞋+某公文包，女;某风衣+深色牛仔裤+休闲鞋+某挂包)等等。

四、 进行派发：每个派发人员按自己规定的时间到达自己的规定的地点进行派发。同时派出巡场的督导对他们的工作进行评分(评分的高低直接关系到他们的工资水平)。另一方面，k公司的佛山办事处也派出相关的人员对活动进行跟进与监督。

五、项目总结：在一个多月的派发工作完成后，我必须对项目进行总结。总结的内容包括每个点派发的计划数量、实际数量、物资的回收情况、费用的报销等等。

六、项目完成;在交上项目总结不到一个月的时间，我就收到了由公司汇来的费用资金。派发完兼职人员的工资后，项目也就完成了。

在整个项目中，我个人认为最大的问题在于沟通。公司里的人与我沟通不够，信息并不能及时共享，以致在工作中出现了很多问题。同时，由于我经验有限，在数目管理上一团糟，以致在项目总结的时候连自己都搞不懂。不过通过这个项目，我认识到并学会了数目管理，同时也认识到在做事情的时候考虑周全，以策万一。如果不实践，又怎么能在这里与大家交流呢?实践，实践，还是要实践!!!

广告公司社会实践报告（3） |

返回目录

实践时间：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》是宝鸡市委机关报，陕西一级报纸。xx年，宝鸡日报开通了数报，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.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，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。

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。

广告公司社会实践报告（4） |

返回目录

今年寒假，我来到了一家广告公司——自由人广告有限公司进行实践。它是最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实践的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。xx年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜;业务部负责业务的洽谈;然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作;最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。而国际化的最好也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司广告业务层面还比较单一，主要以广告的设计、发布为主;媒介格局也较简单。所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司所有人员实行小便条制度，当然领导更是要起带头作用，也就是说在每天的工作结束时，写下第二天按轻重缓急列出的所有工作任务，这样可以让员工更明确那些事情需要及时处理，这样思路清晰，方向性明确，不会出现误事，同时这种方法简单易行。

个人收获及其心得体会

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

**大学生广告公司社会实践报告篇六**

系别：一系 班级：广告（1）班 姓名：吴悦 学号：20 摘要：实践是检验真理的唯一标准，作为一名广告学专业的学生，在经历了大学一年的理论学习之后，必须接受一段时期的实践才能成为更加提升自己的专业能力。广告业对于实践技能的要求不亚于其他任何行业，因此传统的纸上谈兵已经不能适应社会和行业对于广告学毕业生的严厉要求，因此这次暑假我进行了一个月的实习，这次实习让从未正式接触社会的我收获颇丰。

实践时间：2024年7月20日到2024年8月20日

实践地点：江苏东台宗华图文广告设计公司

实践单位和部门：江苏东台宗华图文广告设计公司设计部

社会实践内容：

实习收获：主要有三个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，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，圆满地完成了实践任务；二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验；三是为以后毕业论文积累了素材和资料。 实习心得：

以下我暑假期间对于实习生活的总结，在这里记录下来，以期看到自己的进步，实习虽然短暂，但收获良多，所谓“总结”，也只是从繁杂思绪中选择了感触较深的方面来谈谈自己的一些不是很成熟的看法，草草为文，有什么不对的地方，望领导、老师们批评指正。

站在面前的就是那个向往已久的社会，我的紧张很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，也是出于对毕业后就业的考虑，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实习。因为平时就对广告比较感兴趣，并考虑到毕业以后有可能从事这个行业，所以得知能够在广告公司实习后，我非常珍惜这个机会，并打算在有限的时间里加深对各种平面设计的了解及自己对广告的理性认识。这次实习的收获对我来说有不少，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。

宗华是我初涉社会的开端，将从这里迈向美好的未来，我一直坚信自己的能力，即使人生的道路很曲折,但我的目标是很明确的,那就是前进,永不言弃,永不退缩! 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。同时，对公司的企业精神有了初步了解。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我开阔了眼界。在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以没有领会其精髓。但通过实习，加深了我对广告的理解，丰富了我的广告知识，使我对广告有了深层次的感性和理性认识。

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。

当然工作之余，实习生活更是丰富多彩。比如帮同事过生日，和同事吃午饭，总是聊得很开心，或者在体育公园漫步，总是那么的惬意，且在这些集体活动中我也对在公司的实习心得进行整理，独自思考自己的将来，自己的追求，不再盲目。

获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢宗华广告公司为我提供这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实习更接近于一次独立的学习，而不是一份真正的工作。1个月，虽然短，但是我想，对于我而言，是一个很重要的转折。

经过一个月的实习，我有以下-体会：

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度，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。与同事相处一定要礼貌、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，下课后只知道和同学玩耍，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，要学会像这里的同事一样严肃、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，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到 “学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受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。 实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎么想办法解决的能力，我觉得，这种能力是很重要的。

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，留恋是宗华公司的同事和朋友们。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作终还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验。

最后，我想再次感谢宗华的工作人员让我来到宗华，这是一次很好的经历。很感谢宗华公司的各位同事，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，谢谢。 实习早已结束，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。基本上达到了学校要求的实习目的。

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。

实习内容：

2024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，进行学习。在六安奥美告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，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。

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。

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。

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，留恋的是六安奥美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。

本次社会实践活动时学校启动的，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的面对处理能力，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。广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。

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什幺，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，就必须不一任何问题为借口。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，出问题是可以理解的”这种心理的，学生出问题是可以理解，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-发现杜发现不了。

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。

实践时间：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。

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：

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，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。

**大学生广告公司社会实践报告篇七**

获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢领导、老师和公司为我提供这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实习更接近于一次独立的学习，而不是一份真正的.工作。

通过这段时间的学习，我对未来的工作充满了期待，原来工作也可以有这么多的乐趣，能收获这么多的知识，而并不是为了工资而工作，而是为了锻炼自己，[广告设计的实习周记]为了让自己的青春更有价值。

我还明白了，过去人们所追求的传统观念上的学校专业、外语水平以及人脉以经向现代观念上的实践经验、沟通能力和团队精神转变。我是一个fastleamer，我能够明白，我现在正在做什么，而且我需要做什么。因此，我会向着用人单位的员工所具备的素质去塑造自己，全面的提升自己的个人职场素质和能力。

实习的收获是了解了平面排版的整个流程，并熟悉了平面排版的软件。其实无论是画册设计还是报纸排版或是广告设计，ps的图片功能都是无比强大的，在做版头、报眉、刊头的时候都会用到ps。所以无论如何ps的所有功能我都必须非常熟悉，这样在做效果时就会很轻松。要把平面设计里的一些设计构思与板式设计结合在一起，这是我实习的目的。

文档为doc格式

**大学生广告公司社会实践报告篇八**

：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、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，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。

**大学生广告公司社会实践报告篇九**

今年寒假，我来到了一家广告公司——自由人广告有限公司进行实践。它是最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实习的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜;业务部负责业务的洽谈;然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作;最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的.广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。

而国际化的最好也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司广告业务层面还比较单一，主要以广告的设计、发布为主;媒介格局也较简单。

所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司所有人员实行小便条制度，当然领导更是要起带头作用，也就是说在每天的工作结束时，写下第二天按轻重缓急列出的所有工作任务，这样可以让员工更明确那些事情需要及时处理，这样思路清晰，方向性明确，不会出现误事，同时这种方法简单易行。

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

文档为doc格式

**大学生广告公司社会实践报告篇十**

本文目录

2024广告公司社会实践报告

7月大学生广告公司社会实践报告

5月大学生广告公司社会实践报告

大学生广告公司暑假社会实践报告

在注重素质教育的今天，社会实践活动有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。俗话说：一份耕耘，一份收获。

社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。坚持社会实践与大学生课外科技学术研究相结合，培养和提高大学生学术科研能力与水平，因此我们积极地参与了进去。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

今年寒假，我来到了一家广告公司——昆山自由人广告有限公司进行实践。它是昆山最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实习的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。xx年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为昆山本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜;业务部负责业务的洽谈;然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作;最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

春节前的几天，我和同学去郑州的一家补习班进行招生学习协助工作.虽然在补习班实践仅有五天，赚钱也不多.但几天的经历使我收获不小，感触颇深.第一次脱离校园去外地，我们的

口号

是只赚经验不赚钱.以下是我这次实践的简介和心得.

实践时间:xx年1日23日--xx年1月28日

1.就开办补习班作好招生宣传工作

2.为前来参加补习班的学生作登记

3.课堂之外的其他工作、生活随着社会的发展，教育在生活中起着越来越重要的作用，很多家长不惜重金为儿女假期补习.传统上的假期是学生们休息放松的日子，而如今却成了很多学生上补习班的日子.近年来，补习班不断涌现，补习科目也从数、理、化、英传统科目增添了

作文

、体育.补习费用呈上升趋势.补习班的竞争也越来越激烈.

“经典教育”已有xx年历史，算是老号补习班.但虽需作大力宣传.所谓宣传就是发传单.家长会还没结束，我们的宣传队伍就在校门口排成了一条长龙，等待着散会的家长.老板给我们的目标：宁错发一千，不放过一个家长.发传单绝对不是件轻松活.当传单递上去的时候，很多家长甚至不看一眼.那时心里特别委屈，想着自己怎么说也是大学生，竟落到如此地步.但也让我明白：当你走出校园，没人拿你当学生，“自尊”这个词只是被你自己看得重而己，在别人眼里可能一文不值.工作，首先把自己的位置放低.

学生来报名，先要填写登记表.登记表有年级、补习科目、平时成绩、家庭住址、联系方式等.然后根据家长提问，给他们提供一些上课时间、收费标准等信息.“经典教育”主营“一对一”教育，也就是一名教师一次只教一个学生.假期也进行大班教育(一个班有三十多个学生).至于收费标准，“一对一”初中生每小时100元，高中生每小时130元.大班教育统一一小时30元.

有一个从鹤壁来的家长为孩子进行“一对一”补习，那学生读高二，前来补习数学、物理、化学，每天补习四小时，也就是说每天的补习费用是520元.家长和孩子商定年前后补习16天.还有一来自郑州外国语高中的女孩补习数学，我看她的登记表：高二，平时成绩130多分.我当时有些震惊：这成绩还用得着补习?课下，我与女孩的父亲闲聊得知，女孩数学成绩位于班级中下.高中生压力确实很大，班中几乎每个孩子都有个手电筒，宿舍熄灯后就在被窝偷偷地学，怕宿舍管理员看到.那家长说着叹了口气，我知道他是心疼女儿.

不知是该佩服还是该心疼这些孩子，好了，我祝福他们.所以，不管你多么努力，你要坚信：总有一些人也为同样的事比你付出更多，努力无止境.可怜天下父母心，可怜天下学子心.

去工作之前，老板说好是管吃管住的.到那才知道，所谓“管吃”是他们提供材料自己做饭.天啊!我们哪里会做饭呀!但到这时候，不会也要硬着头皮做了.第一天炒萝卜，我放的老抽过多，萝卜炒成黑色了，别人见了还以为是炒茄子.还有土豆，由于没浸泡好，炒出来就容易烂.但经过两天的锻炼，我炒的菜基本“成形”了，接下来的三天，众人反映良好.几天来，经过别人指点加自创，本人学会了基本的炒菜煮粥.回到家后，连专门学过做菜的老爸都夸我可以出师了.

2024广告公司社会实践报告（2） |

返回目录

实践时间：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》是宝鸡市委机关报，陕西一级报纸。xx年，宝鸡日报开通了数报，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.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，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。

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。

2024广告公司社会实践报告（3） |

返回目录

“不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。”这是古人得之于的名句,千百年来一直回荡在一代又一代人的耳际。如今，即将离开象牙塔的我，也应在一番寒彻骨之后寻得人生的梅花香。

xx年1月15号，我正式进入了重庆的一家广告公司——派信(重庆)品牌策略机构。

中国的广告业虽然已有数十年历史，重庆的广告业也是如火如荼，广告公司不胜枚举。然而，比较国外的特别是美国等有着上百年广告历史的国家，中国广告业还只是刚刚起步，需要完善的方方面面还有待提高。于是，造成广告人才供不应求，与广告公司对新人培养的青睐，这也是我选择广告公司进行实践的一个理由。

一、公司介绍及实践工作内容

重庆派信广告公司秉承“立足本土企业，创建一流品牌”的经营宗旨，以中国化的思维方式借鉴国外经验，培养和发展中国的民族品牌，志在成为中国品牌的成长摇篮。重庆派信广告公司分有客户部、策划部、创意部、行政部等部门。

我十分幸运的应聘进入广告公司的生产部门——创意部，做了一名美术助理。作为一名实习的美术助理所进行的实践工作其时也是十分有挑战性的。因为就一个广告公司而言创意是相当重要的，而广告创意就象是脑海中莫名物质摸不到，看不到，甚至感觉不到，只有当无数次的突破大脑的禁锢才有可能让广告创意顺产，很遗憾的是我在广告公司工作的日子里，所想的创意几乎都胎死脑中。

我更重要的工作是配合资深美术与美术指导将符合策略的创意构想用画面表现出来。通过工作使我获益良多，从而把课堂上的美术理论联系到社会需要的平面或cf表现于实践，领悟美学的真正含义。

二、社会第一步是我的面试

第一次上公司进行面试，对于经验尚浅的我少不了紧张，焦急的情绪。我知道，要给主管留下好的第一印象是很重要的，因为这关乎到我的面试合格与否。面试那一天我并没有很刻意为自己“涂脂抹粉”或“狠下重心”为自己买名牌衣服，而是打扮的朴素大方，洁净整齐。因为我知道：一个人脸上的表情，要比她身上的衣装重要多了。除了衣着方面，我更注重时间。我一向是一个守时的人。守时是我个人的一项基本原则。这次我也不例外，因为我知道，时间对于每一个人来说都是珍贵的，应该是公平的。拖延时间即偷窃时间。任何的早到或者迟到都会扰乱别人的正常工作。因此我把时间控制得很好，既不早到也不迟到。这样就为我们的谈话奠定了基础。

见到主管，我始终脸带微笑，说话的声音恰到好处。我为自己能在短时间内舒缓紧张的心情而感到高兴。这是与我平时在学院里参加各类比赛，大胆表现自己所取得的经验有关的。我首先介绍了自己，整个谈话过程都比较畅顺，气氛也比较轻松，由于我只是实习生，而且操作比较简单，主管并没有刻意刁难。终于我被录用了。

三、不断超越自我的工作过程

初次接触工作我非常紧张，也都给了自己很大压力。我在做每一件事之前总要对自己说：“这是你的工作，千万别出差错!别出洋相!”可是，常常事与愿违，因为经验不足导致稿子一次又一次的被打回。每到这时，我都不自觉打起退堂鼓，开始想象着也许是我不太适合这个工作，而后，又一次又一次的否定这个想法，我让自己知道这个世界上不可能有不适合我的工作，只要我努力就一定能完成。

我本来就是学美学的，对美术绝对是专业的，于是，我开始不断的加强广告其他方面的知识，例如：跟策划师了解项目的推广策略，与广告撰文探讨受众心理需求，向美术指导学习广告平面的构思与表现……。终于，我可以慢慢的独立完成一些美术稿并让客户满意，更让我感到兴奋是我也能为公司创造了一定的经济价值。

广告美术是一项博大精深的艺术，是我在学校从未了解的学问，虽然做广告平面不能同油画、国画大师那样受万人所仰。但是，广告的美术是给所有人看的，而且是是一种他们能看懂的艺术!与大众为伍，与天下同行，这才是真正的艺术。

四、同事相处让我学会如何做人

人要在社会上立足就要靠这种或那种的关系联系着的，曾经有项调查，其结果显

示，健康是成年人最关心的问题，其次是——如何了解人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使别人想法同你一样。以前我会很幼稚地问;“人的成功与否关键在于起工作效率和能力，与别人有何干呢?”现在我体会到，如果和办公室的同事不能好好相处，就等于把自己排斥到这个公司之外，无法投入工作，没有一个轻松友好愉快的心情，就会严重降低办事效率。

想要搞好人际关系，首先就是懂得合作和分享，即多跟别人分享看法，多听取和接受别人的意见。这一点做到了，无疑推动了我的工作顺利进行，而且还能获得同事的接纳和支持。其次就是微笑，我认为微笑可以使同事间由陌生而熟识，这样工作也不再那么枯燥。再者，我喜欢聆听，空闲的时候我很喜欢聆听，听办公室里同事们谈谈生活的趣事，办公室的趣闻，偶尔还略谈公事，由于我只是个练习者，我没有资格给她们更多的意见，于是我就选择聆听，她们都是专业人士，经验比我丰富，从中我可以学到一些技巧，听听她们处事的方法和对待事物的态度，有时我会恰当地加点个人意见，使得我和她们的距离拉近了。

五、我永远记得的

工作总结

在短短的时间里我虽然未能透彻了解公司的具体运作，但是我学懂了一些为人处世地道理，弄清楚了将来自己的发展方向。在工作过程中，处理事务小心谨慎，因此没有犯大错误给公司添麻烦。为了使将来能够更容易地不理论联系实践，我将端正学习态度，改进学习方式和方法!

2024广告公司社会实践报告（4） |

返回目录

“不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。”这是古人得之于实践的名句,千百年来一直回荡在一代又一代人的耳际。如今，即将离开象牙塔的我，也应在一番寒彻骨之后寻得人生的梅花香。

xx年1月15号，我正式进入了重庆的一家广告公司——派信(重庆)品牌策略机构。

中国的广告业虽然已有数十年历史，重庆的广告业也是如火如荼，广告公司不胜枚举。然而，比较国外的特别是美国等有着上百年广告历史的国家，中国广告业还只是刚刚起步，需要完善的方方面面还有待提高。于是，造成广告人才供不应求，与广告公司对新人培养的青睐，这也是我选择广告公司进行实践的一个理由。

重庆派信广告公司秉承 “立足本土企业，创建一流品牌”的经营宗旨，以中国化的思维方式借鉴国外经验，培养和发展中国的民族品牌，志在成为中国品牌的成长摇篮。重庆派信广告公司分有客户部、策划部、创意部、行政部等部门。

我十分幸运的应聘进入广告公司的生产部门——创意部，做了一名美术助理。作为一名实习的美术助理所进行的实践工作其时也是十分有挑战性的。因为就一个广告公司而言创意是相当重要的，而广告创意就象是脑海中莫名物质摸不到，看不到，甚至感觉不到，只有当无数次的突破大脑的禁锢才有可能让广告创意顺产，很遗憾的是我在广告公司工作的日子里，所想的创意几乎都胎死脑中。

我更重要的工作是配合资深美术与美术指导将符合策略的创意构想用画面表现出来。通过工作使我获益良多，从而把课堂上的美术理论联系到社会需要的平面或cf表现于实践，领悟美学的真正含义。

第一次上公司进行面试，对于经验尚浅的我少不了紧张，焦急的情绪。我知道，要给主管留下好的第一印象是很重要的，因为这关乎到我的面试合格与否。面试那一天我并没有很刻意为自己“涂脂抹粉”或“狠下重心”为自己买名牌衣服，而是打扮的朴素大方，洁净整齐。因为我知道：一个人脸上的表情，要比她身上的衣装重要多了。除了衣着方面，我更注重时间。我一向是一个守时的人。守时是我个人的一项基本原则。这次我也不例外，因为我知道，时间对于每一个人来说都是珍贵的，应该是公平的。拖延时间即偷窃时间。任何的早到或者迟到都会扰乱别人的正常工作。因此我把时间控制得很好，既不早到也不迟到。这样就为我们的谈话奠定了基础。

初次接触工作我非常紧张，也都给了自己很大压力。我在做每一件事之前总要对自己说：“这是你的工作，千万别出差错!别出洋相!”可是，常常事与愿违，因为经验不足导致稿子一次又一次的被打回。每到这时，我都不自觉打起退堂鼓，开始想象着也许是我不太适合这个工作，而后，又一次又一次的否定这个想法，我让自己知道这个世界上不可能有不适合我的工作，只要我努力就一定能完成。

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