# 2024年广告设计的工作总结(通用13篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-16

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**广告设计的工作总结篇一**

时间一晃而过，转眼间20xx年已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里各位同事和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了作为广告人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx广告从业人员作为拓荒者的艰难和坚定。在对各位同事和领导肃然起敬的同时，也为我有机会成为今天广告的一份子而惊喜万分。

在这一年的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时，我对公司的认识仅仅局限于重庆几家顶级的广告公司之一，对设计师一职的认识也仅局限于从事相对单纯的广告创意和美术执行工作。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

记得初到公司时，交到我手里的第一份工作就是一张企业贺卡的修改，然而说来惭愧的是，因为对于对方企业整体形象包装的不熟悉，导致这张小小的贺卡修改任务就让我在公司的第一天工作从下午5：00左右持续到深夜12：00以后，反复的修改和漫长的等待客户的回复对我来说，既新鲜也处处存在挑战。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习和认识了公司各相关资料，并且对公司以前的、现在的客户的相关资料有了比较初步的了解，再加上日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司在重庆广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个重庆广告业的发展有着巨大作用。同时，公司拥有比较先进的管理体制和企业化标准运作的行政机构。这一切都让我对公司的发展充满了信心和憧憬。

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是：

（1）负责完成组长分配下来的设计工作指令；

（2）参与相关广告创意的讨论；

（3）领导交办的。其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的设计师应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的同时，还一定要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新！

当然，良好的语言表达能力是向领导和同事提出自己创意想法的必不可少的。目前我在创意想法方面存在不足，还需要多向组里的和其他组的各位资深领导和同事多求教、多学习。为了让自己做一个称职的广告美术设计人员，我也阅读了许多与设计相关的书籍，并争取在工作中有所帮助和提高。

20xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于指导实践，大胆创意！

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

**广告设计的工作总结篇二**

2024年转眼即逝，在广告部工作的时间里收获颇多。有硕果累累的喜悦，有与同事和谐相处，开心工作的每一天，也有遇到困难和挫折时的惆怅。总的来说在经理的带领下，在各位同事的大力协助下，2024算是圆满完成了工作任务，自己的平面设计能力也得到快速提高，自己也成熟了许多。

20xx年x月xx日，是我到公司报到的第一天，我的岗位是平面设计，工作范围负责公司的店内活动等工作。制作一些单页、海报、效果图等和一些简单的安装工作。所有的工作看似庞杂，大小轻重不一，但是都有一个共同的特点，那就是处处展现公司对外的形象，产品的宣传推广，市场开拓。所以不得有丝毫的马虎大意，稍不细查，就有可能出现失误，直接影响到公司的对外整体形象，更会给公司造成间接的经济损失。

从进公司到现在，我对公司工作流程、方法等有了较深的了解与认识，在设计的过程中，我发现了自己的很多不足之处，特别是设计方案的把握和缺乏基础理论性的认识。设计与美术不同，因为设计即要符合审美性又要具有实用性、替人设想、以人为本，在设计的过程中让我明白了设计没有完成的概念，设计需要精益求精，不断的自我完善和挑战。

设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当面临重大的设计任务时充满了压力，开始搜集各种资料（包括文字的、图片的），接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，经过痛苦煎熬，终于有了满意的创意时倍感轻松。每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到大家的肯定时，便是工作中的快乐！充满了快意。一年来，在叶经理和杜云的指导下，让我对设计有了不一样的看见，我开始有了自己的想法，知道该怎么去思考这些问题。从我对设计的不了解到现在对自己作品的一个自信，真的很感谢公司给我这个平台，感谢公司领导的培养和关怀，让我学到了很多的东西，更让我从李总身上看到对事物的不断创新和改变，这些都是我以前没有接触过的。

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的一年。能力来源于实践，实践检验能力，但还需要不断的学习和实践，让自己的专业更进一步。

**广告设计的工作总结篇三**

我是xx年3月被公司录用的，之前一直从事广告平面设计方面的工作，也经历过不少公司平台，积累了不少经验，来到省广，对我来说即是新的机遇也是新的挑战，我很喜欢设计，我也不知道为什么，所以，我想证明自己，证明自己的能力和一颗真诚而执著的心。明天会怎么样，谁也不知道。至少今天我要对得起自己。很多时候，日常的工作是繁琐的，我们只有自己从中找到乐趣，才不会觉得枯燥；在工作中，我学到了很多东西，从不懂，到有点懂，再到熟悉。

这中间的过程，只有我自己最清楚。任务大小不一，处理时间有长有短，但我都是认认真真保质保量，按时完成。掐指一算，在省广不知不觉也快过去两年了，在工作上，与刚进公司的去年相比，我越来越感觉得心应手，自身的素质与才能也得到了一定的提高，尤为难得的是，内心深处我也愿意做到与公司荣辱与共。

公司的平台很大，让我在从事设计工作以外，还能参与客户的交流，开阔了眼界，另一方面也拓宽了设计思路，使我的作品更能契合公司和客户的需要，非常感谢公司给我这个成长的平台。

到了省广以后，要感谢的人真的很多。首先感谢公司的各位领导给于我的信任和支持

在平台上工作的时候，感谢总监一直教导我，要不断提高自己的设计能力；感谢xxx和xxx从我进公司的第一天起，就耐心的教给我很多我不懂的东西，让我能快速的适应公司的工作；感谢xxx，始终如一对我的热心帮助。感谢有在平台上磨练的那段时光，正是那段时间激发了我的斗志和工作热情！

感谢每一个人对我的帮助和支持，感谢大家那么喜欢我（哈哈~~我脸皮是不是有点厚了啊！）我会继续努力的，让我们前进的步伐越走越坚定！

对于广告业来说，与客户的沟通是尤其重要的环节，在省广的这两年，我也接触不少的客户，有蛮不讲理的，也有和蔼可亲的，不过我能始终保持原则，在不违背公司的利益下，与客户充分沟通交流，和客户在意见上发生分歧时，大部分我可以很轻易的用我的设计专业方面的知识说服客户，甚至可以现场做出效果来改变他们的主意。感谢公司！让我从客观上对自己在以前所学的知识有了更加感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。

1、首先，我觉得公司前段时间组织的活动很好，加强同事之间的感情，加强了团结协作的能力。让我更加热爱这个集体，热爱每一个可爱的省广人！

2、我觉得设计人员在公司的地位还没有得到足够的尊重，基于公司的行业特殊性，在工作上，肯定是设计先行，可遗憾的是，我们从事设计的人员却没有感受到这点！与同行相比，在待遇上，我们应该是偏低的，尤其是在当下物价飞涨的时代，我们无时无刻感觉到落差，也极大地挫伤了我们设计人员的工作积极性！我希望公司在来年的计划安排上，能充分理解我们设计人员的工作辛苦，能在待遇上予以应有的倾斜，谢谢！

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新一年工作的挑战。我心里在暗暗的为自己加油鼓劲。要在工作中站稳脚步，踏踏实实，多向同行学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩，为公司做出更大的贡献。最后预祝大家新春愉快！

**广告设计的工作总结篇四**

时间一晃而过，转眼间我加入广告公司团队已经4个月了。在这段时间里同事与领导给予了我足够多的支持和帮助，让我充分感受到了中宸公司的人文精神和宽大的胸襟，也体会到了中宸人作为拓荒者的艰难和坚定。在对你们肃然起敬的同时，也为我有机会成为中宸的一份子而惊喜万分。

在这一个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀、指导和鼓励下，通过自身的不懈努力和追求，各方面能力皆取得了一定的进步和提高。目标明确则过程简单。所以，如何在最短的时间内去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，熟悉公司的整体协同作战程序，便成了我的当务之急。通过不断的学习和日常工作积累使我对顶级公司有了较为深刻的全面的\'认识和了解。工作中的快乐和激情是我在做其它事情时无法获得的。在这段时间里，我的工作虽谈不上是出类拔萃，但是基本上都能保质保量的完成上级交给我的工作和任务，也能够较好的适应公司的发展环境和工作节奏，今后还当不断的学习、不断的努力、不断的创新，加强与领导和同事沟通与了解精益求精力争最好。

创意是一个民族进步的灵魂，是一个企业能够得以发展壮大的源动力。尤其在广告公司，创意更是不能忽视和不可替代的，所以设计便当仁不让的成了创意的主力干将，成了公司能够快速发展壮大的急先锋。首先，我作为一个设计人员更是责无旁贷，深知责任重大。在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变。我将坚持不懈地努力学习各种创意技巧和表现手法，并用于实际工作，尽全力把稿件设计到顶级，努力使公司的产品成为顶级产品。

2、沟通是了解的桥梁，了解是信任的基础。只有相互信任才有团队的存在。我将加强自己的沟通和表达能力，尤其是与领导和客户的沟通交流。

8月计划提升业绩量50%以上，账目上做好登记清楚、准确、自己帐和电子帐准时登记，完成时间更快、更好。跟客户沟通中让客户了解我们都能做什么，客户需要什么，让客户选择中宸，选择我们。

文档为doc格式

**广告设计的工作总结篇五**

年终总结既体现着工作作风，又是不可或缺的工作方法。以下是小编给大家带来的几篇广告设计师年终工作总结范文，供大家参考借鉴。

广告设计师年终工作总结范文1

新的一年又开始了，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。

回顾过去一年，工作上取得满意得成果。涉及到胶印，制版，印刷，画册展示等不同种类。有设计衬衫包装盒、外贸商品包装盒、纸箱包装;有教务部门各季招生所需的招生简章、招贴、宣传单页，各类证书卡片、规章制度的编排，打印等;也有技术部负责的学院网站的整体形象规划，设计风格定型，具体设计以及不定期的改版更新工作;也有开发中心目前着手开发的各科课件的模板、栏目、各种题标;还有大量的图片扫描处理等等。所以不得有丝毫的马虎大意，稍不细查，就有可能出现失误，直接影响到我公司对外的整体形象，更会造成直接的经济损失。可以说凡是需要突出我们网络学院整体形象的地方，就需要美编参与工作。

一、工作上不足的地方

2、不能熟练的掌握元素中的联系点。画面中各个元素孤立，影响整体画面的协调性;

4、没有计划性。要做什么不做什么都没有明确性和强制性，时间总是在犹豫不觉中浪费，有时因为没有合理安排导致工作中的遗漏，更重要是每天在忙碌中过去但却没有太高的效率。

二、明年必须要改进的地方

4、不断锻炼自己的胆识和毅力，工作上、做人做事上都要非常细心，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，不能鲁莽行事，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

很多时候，日常的工作是琐碎的，我们只有自己从中找到乐趣，才不会觉得枯燥;很多时候当我们做设计刚有灵感的时候，会突然有其它的工作布置下来，我们只有自己调整好自己的心态，统筹安排好自己的工作，才不会手忙脚乱，顾全大局。这样才能对自己的工作不会感到厌倦或者是不胜任，才能保持饱满的精神去工作。

设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当面临重大的设计任务时充满了压力，开始搜集各种资料(包括文字的、图片的)，接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，经过痛苦煎熬，终于有了满意的创意时倍感轻松。每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到大家的肯定时，便是工作中的快乐!充满了快意。当然，工作中的痛苦与快乐首先要求有坚定的政治信念与立场，遵纪守法，爱岗敬业的强烈责任感和事业心。因为热爱自己的工作，所以精通本岗位的专业识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作，出色的履行了岗位职责，能够高质、高效地完成本职工作。

广告设计师年终工作总结范文2

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里各位同事和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了作为广告人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了重庆广告从业人员作为拓荒者的艰难和坚定。在对各位同事和领导肃然起敬的同时，也为我有机会成为今天广告的一份子而惊喜万分。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时，我对公司的认识仅仅局限于重庆几家顶级的广告公司之一，对设计师一职的认识也仅局限于从事相对单纯的广告创意和美术执行工作。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、通过理论学习和日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识

记得初到公司时，交到我手里的第一份工作就是一张企业贺卡的修改，然而说来惭愧的是，因为对于对方企业整体形象包装的不熟悉，导致这张小小的贺卡修改任务就让我在公司的第一天工作从下午5：00左右持续到深夜12：00以后，反复的修改和漫长的等待客户的回复对我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习和认识了公司各相关资料，并且对公司以前的、现在的客户的相关资料有了比较初步的了解，再加上日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司在重庆广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个重庆广告业的发展有着巨大作用。同时，公司拥有比较先进的管理体制和企业化标准运作的行政机构。这一切都让我对公司的发展充满了信心和憧憬。

二、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是

(1)负责完成组长分配下来的设计工作指令;

(2)参与相关广告创意的讨论;

(3)领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的设计师应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的同时，还一定要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新!当然，良好的语言表达能力是向领导和同事提出自己创意想法的必不可少的。目前我在创意想法方面存在不足，还需要多向组里的和其他组的各位资深领导和同事多求教、多学习。为了让自己做一个称职的广告美术设计人员，我也阅读了许多与设计相关的书籍，并争取在工作中有所帮助和提高。

19年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于指导实践，大胆创意!

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

广告设计师年终工作总结范文3

转眼间2024年即将离我们而去，光阴似箭，岁月匆匆，时间伴随着我们的脚步急驰而去，穆然回首，才发现过去的一年是充实而又精彩的一年，内心感慨万千，新的一年即将开始，在我们昂首期待未来的时候，在这里对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。

首先感谢公司的各位领导和同事给于我信任和支持，自20年5月7日入职以来，在公司各级领导的悉心心关怀和正确领导下，在各位同事的大力协助下，工作上取得一定的成果。现汇报如下：

一、业务方面

1增强业务能力，提高设计水平

对于今年刚刚入职的我来说，从事施工图设计工作是机遇也是挑战。在刚刚过去的半年多来，我尽快适应了工作的环境，融入到设计院这个集体中。这期间完成了苏州新创扩初设计、路径外冈四期施工图设计等项目，特别是 对银亿舟山鲁家峙e04-02、e04-05项目的设计，将对于施工图设计的认识上升到更高层次的水平。

通过做这些工作，对景观工程 的认识逐步提高，与各配合专业的连接与协作更加全面，设计进度时间安排更加合理。在此期间，通过整理设计资料，分析甲方意见，锻炼了耐性，认识到做任何工作都要认真、负责、细心，处理好同事间的关系，与集团各部门之间联系的重要性。

通过不断学习与实践，将所学的理论知识加以应用，逐步提高完善自己的专业技能，领会设计工作的核心，本着集团“专业专注 客户至上”的服务理念，积极响应、倡导“进取精神、团队精神、主人翁精神、实干精神”的企业精神，为设计院的发展多做贡献。

2.加强学习，不断提高

通过工作实践，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这期间我自学各类规范图集，阅读大量优秀设计项目，这样下来感觉自己还是有了一定的进步。

经过不断学习、不断积累，已具备了一定的设计工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

3.严格要求，团结进取

在过去的一年里，我严格要求自己，遵守规章制度，团结同事坚守工作岗位，服从领导的工作安排，按时完成领导分配的工作，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。为本部门的工作做出了应有的贡献。

广告设计师年终工作总结范文4

20年3月份，在公司领导充分信任和同事们对我的支持下，我成功竞聘了公司设计部经理一职，担任至今。

11年4月底，公司派我去参加上海市工商局在南汇举办的上海市着名商标申请与认定的培训会议，这次为期二天的培训机会，让我学到了很多专业的知识，对接下来的申报着名商标工作起到了很大的帮助。

11年5月份，上海市着名商标季，公司一共大约签署了16家着名商标客户，所有客户的资料都要赶在5月31日前做好并上报到上海市工商行政管理局商标局。设计部开始了每天忙碌有序的工作，由于申报时间紧急，客户数量比较多，所以每个客户资料都由我们亲自上门收集。

经过设计部一个多月紧张忙碌的工作，16家客户基本都按时顺利的完成，最后因为有些企业资质、亏损等各方面原因，16家客户最终上报成功9家着名商标，1家上海名牌。

11年6月份，着名商标季结束后，公司的所有重心都转向了驰名商标。设计部也全心投入驰名商标客户的材料制作上。6-9月份，我先后同市场二部周经理去了浙江华东铝业股份有限公司、浙江东南铝业股份有限公司、中山金利宝胶粘制品有限公司、同侯总去了江西珍视明药业有限公司等企业做驰名商标材料前期的收集工作，周萍同市场一部郑经理去江苏宝缦纺织品有限公司、江苏丽王化工有限公司、上海捷虹颜料化工集团股份有限公司等企业收集驰名资料。同时又去收集了神象、上树等以前遗留的老客户的补充材料。无论是前期的收集材料工作，还是后期的处理排版工作，每一个环节步骤设计部都是认认真真、保质保量的按时完成，尽我们最大的努力做好每一份材料。整体来说，过去一年来设计部的工作是忙碌的、充实的。

今年上门收集客户的材料次数很多，通过跟公司的同事协助上门收集材料，特别是同周经理三次去外地客户收集材料的合作，让我学到了很多知识，也让我深深体会到团队合作的重要性。不管是做什么类型的工作，无论是做设计的还是做业务的，只有大家一起协作，一起互相帮助，遇到问题一起探讨、一同解决，这样才会把事情做的更好，同时也感受到我们现在这个团队的温暖，团队中的每个成员都怀有一颗感恩的心，乐于帮助他人，这是用金钱所买不到的。

20年，这一年来无论从工作、学习、生活上，这一年我都有很大的收获。不过，虽然在各方面都取得了一定的收获，但工作中也存在了很多不足，例如今年的着名商标申报，虽然最终报到工商局9件着名商标，最终却只成功报批1件出来，这样的结果，无论对公司和对我个人，都是一个深深的打击，这不仅会让客户对我们的工作产生了质疑，也给我们自己带来了很大的损失。

设计师工作总结

**广告设计的工作总结篇六**

转眼间辉煌的二零零七年即将离我们而去，盼望已久的奥运零八带着神秘的微笑正向我们招手!光阴似箭，岁月匆匆，时间伴随着我们的脚步急驰而去，穆然回首，才发现过去的一年并不能画上圆满的句号，内心不仅感慨万千，新的一年又开始了，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。

首先感谢公司的各位领导和同事给于我信任和支持,在公司领导的指引部门领导带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得满意得成果。不包括合作的工程个人业绩达18.3万元，虽然算不上骄人的业绩，但也是已经尽力地去把工作做到更好!

设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当面临重大的设计任务时充满了压力，开始搜集各种资料(包括艺术形式、色彩搭配、各种风格的设计图片等)，接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，经过痛苦煎熬，终于有了满意的创意时倍感轻松。每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到大家的肯定时，便是工作中最大的快乐!充满了快意。

当然，工作中的痛苦与快乐首先要求有坚定的政治信念与立场，遵纪守法，爱岗敬业的强烈责任感和事业心。

因为热爱自己的工作，所以精通本岗位的专业知识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。为本部门的工作做出了应有的贡献。

下面是我过去一年来工作回顾：

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是

(1)负责完成组长分配下来的设计工作指令;

(2)参与相关广告创意的讨论;

(3)领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的设计师应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的同时，还一定要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新!当然，良好的语言表达能力是向领导和同事提出自己创意想法的必不可少的。目前我在创意想法方面存在不足，还需要多向组里的和其他组的各位资深领导和同事多求教、多学习。为了让自己做一个称职的广告美术设计人员，我也阅读了许多与设计相关的书籍，并争取在工作中有所帮助和提高。

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和业务能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益!

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于指导实践，大胆创意!

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战!我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。争取在奥运零八再创佳绩，迈上一个新台阶。

**广告设计的工作总结篇七**

来到公司已经x年多了，感谢公司领导和同事对我的关心、帮助、支持与信任。回首一年的工作，还有许多不足之处，今后在工作中还需不断地努力不断地学习。

新的一年又开始了，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，虚心求教，不断学习，以待在新的一年有所改进。

1、空闲时提高对软件的熟练度，和提高设计水准。

2、培养自身的良好“习惯”和执行力。

3、提高对工艺以及材料的认识。

4、培养团队意识。稿件设计完成后需要制作才会形成一件成品，是需要我们这个整体团队完成。

5、培养沟通能力。设计部作为和客户直接交谈整体设计理念和构思的一个职位，如果没有一个良好的沟通能力的话你很难和客户沟通设计稿件的各个事项。

新的一年我们设计部不仅需要做到这些改变，而作为一名出色的平面设计人员，工作能力的提高还是重中之重。在接下来的工作中还需要不断的学习，提高自身的设计创意水平，同时我们也会以全新的面貌全新的精神去投入到工作中，为鑫珑洋的明天奠定更坚实的基础。

广告公司试用期工作总结

目录的工作经历的时候，忽然发现我也有那么多的感触，两个月的工作生活如同电影一样在脑海里一帧帧的浮现。此刻，我才发现，当用心去经历生活的时候，生活也同样会潜移默化的带给自己很多东西。

自从进入汪氏广告以来，就深深的被汪氏的企业精神所感染。

用心创造可能；真诚做人，心爱客户，为目标而战，绝不找借口。话虽然很简单，可是句句都是精髓，传达给我们的是汪氏的精神风貌。并且这种精神影响着每一个人，感染着每一个人。进入到汪氏体会到的是一种别样的企业风貌，她年轻朝气，她严谨务实，她积极向上！

公司就如同一所学校，在这里感受到的是如同学校一般的氛围。记得刚来的时候公司正在进行创意竞赛，将大家分成不同的小组来做方案，最后在一起共同学习，有专业的老师做点评，为大家指正，让每个组的方案更完善。公司还会不定时的请专业的老师来给大家培训，组织我们共同学习弟子规等等，公司所做的这一切都是为了我们每一个人，我为自己能身处在这样的工作环境中而感恩。

步并不能代表停滞，在以后的工作中，我会更加严格的要求自己，争取更大的进步。

心态决定一切，当一个人处于一种高度紧张的状态的时候就算很用心那也是白搭，这是我一开始的工作状态。我没有摆正自己的位臵，放不开自己，没有真正的把自己融入汪氏，当一个人从事一份工作的时候是为了工作而工作那是很可怕的，因为，没有用心，没有真正的领略到工作的意义。当把自己和所从事的行业融合在一起，真正的干一行爱一行，这样才会有所成就。也许，现在的我还不敢说自己真正的就做的够好了，但是我会尽心尽力去做到更好。

这两个月以来，作为公司一员，我能够做到的就是在最短的时间里，转变工作思路，适应新的工作方式。工作中，我们要给各个事业部、业务部的同事提供媒体价格，我们得与媒体沟通协调价格，这需要很严谨的面对。因为我们要为公司利益最大化而努力，价格方面就一定要准确无误！不能出一丁点的错，因为这会涉及到公司的利益！同时我们得提供媒体监测报告，媒体评估方案，而一开始对那个领域完全陌生的我，通过不断的摸索慢慢的熟悉了如何更好的写好一份完整的监测报告，一份完整的评估方案，每一次的改正都用心的去做，争取能为同事的工作进展尽自己一份力量。

白费，我所监测的报告内容能够给各个事业拓展部和业务部的同事带来更多的实用信息。“有付出就会有回报”，我们的劳动得到了大家的认可，这就是我们的收获和动力。

四年大学，我学的是影视专业，可以说从事这份工作具备一定的优势，但是四年大学更多的是学习理论，对于实践接触的却很少，进入汪氏广告后，我对媒体这一行有了更加深入的了解和认识。

从工作中发现自己的不足之处，我要做的不是给自己找各种借口，不是一直沉浸在我怎么就不会、我怎么就做不好的自责当中，而是要去寻找如何做好的方法。要时刻的告诉自己我行、我可以。

通过两个月来不断的学习，以及上级领导和同事的帮助，渐渐的我融入了公司这个大家庭中，个人的工作技能也在学习之余有所提高。虽然工作中还存在着这样那样的不足之处，但应该说两个月来也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。

在今后的工作生活当中，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。明天总是充满着希望，我和我们这个朝气蓬勃的团队一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想。

可是，这一天转眼间就到了。

如今，我也到了申请转正的时候，我也得写工作总结。当我回忆起这两个月的工作经历的时候，忽然发现我也有那么多的感触，两个月的工作生活如同电影一样在脑海里一帧帧的浮现。此刻，我才发现，当用心去经历生活的时候，生活也同样会潜移默化的带给自己很多东西。

自从进入汪氏广告以来，就深深的被汪氏的企业精神所感染。

用心创造可能；真诚做人，心爱客户，为目标而战，绝不找借口。话虽然很简单，可是句句都是精髓，传达给我们的是汪氏的精神风貌。并且这种精神影响着每一个人，感染着每一个人。进入到汪氏体会到的是一种别样的企业风貌，她年轻朝气，她严谨务实，她积极向上！

公司就如同一所学校，在这里感受到的是如同学校一般的氛围。记得刚来的时候公司正在进行创意竞赛，将大家分成不同的小组来做方案，最后在一起共同学习，有专业的老师做点评，为大家指正，让每个组的方案更完善。公司还会不定时的请专业的老师来给大家培训，组织我们共同学习弟子规等等，公司所做的这一切都是为了我们每一个人，我为自己能身处在这样的工作环境中而感恩。

到工作当中，我才意识到自己有那么多的不足之处。因为与以往的工作经历有所不同，而且自己对这份新的工作流程还不是很熟悉，所以工作之初很多问题便一下子都出来了，同时也暴露了自身的很多问题，比如说表达沟通的能力太欠缺了，做事情太心急等等，甚至曾有一段时间开始对自己的能力进行怀疑，但是我并没有因此而放弃和退缩。在平时的工作中，我珍惜每个与媒体沟通的机会，每次沟通的内容都进行记载，有不对的地方领导帮我指正，这个电话问题出在哪，以后遇到此类情况我该如何应对等等。并且在工作生活中向工作时间长、经验丰富的同事学习，他们也很有耐心的对我进行指导。经过一段时间的锻炼，我的沟通水平有了很大的进步，能够独立的与媒体人沟通，能够自己独立的进行媒介方案的撰写，自身的问题也在渐渐改正，尽管还存在一些问题，但我相信用心一切都有可能！而我所有的进步与我身边同事的深切帮助是分不开的，感谢我的领导媛媛，感谢我的同事小路，是他们带着我一步步走进媒介这一行！是他们对我工作当中存在的问题进行一一指正。在此我深深的感谢他们！当然工作能力有进步并不能代表停滞，在以后的工作中，我会更加严格的要求自己，争取更大的进步。

心态决定一切，当一个人处于一种高度紧张的状态的时候就算很用心那也是白搭，这是我一开始的工作状态。我没有摆正自己的位臵，放不开自己，没有真正的把自己融入汪氏，当一个人从事一份工作的时候是为了工作而工作那是很可怕的，因为，没有用心，没有真正的领略到工作的意义。当把自己和所从事的行业融合在一起，真正的干一行爱一行，这样才会有所成就。也许，现在的我还不敢说自己真正的就做的够好了，但是我会尽心尽力去做到更好。

司利益最大化而努力，价格方面就一定要准确无误！不能出一丁点的错，因为这会涉及到公司的利益！同时我们得提供媒体监测报告，媒体评估方案，而一开始对那个领域完全陌生的我，通过不断的摸索慢慢的熟悉了如何更好的写好一份完整的监测报告，一份完整的评估方案，每一次的改正都用心的去做，争取能为同事的工作进展尽自己一份力量。

有时觉得很累，甚至有些彷徨，但是我始终坚持了下来，看到不断改正的方案得到同事们的认可，我知道我们做的工作是非常有意义的，因为我的辛苦没有白费，我所监测的报告内容能够给(来源好范 文网)各个事业拓展部和业务部的同事带来更多的实用信息。“有付出就会有回报”，我们的劳动得到了大家的认可，这就是我们的收获和动力。

四年大学，我学的是影视专业，可以说从事这份工作具备一定的优势，但是四年大学更多的是学习理论，对于实践接触的却很少，进入汪氏广告后，我对媒体这一行有了更加深入的了解和认识。

也同样会潜移默化的带给自己很多东西。

自从进入汪氏广告以来，就深深的被汪氏的企业精神所感染。

用心创造可能；真诚做人，心爱客户，为目标而战，绝不找借口。话虽然很简单，可是句句都是精髓，传达给我们的是汪氏的精神风貌。并且这种精神影响着每一个人，感染着每一个人。进入到汪氏体会到的是一种别样的企业风貌，她年轻朝气，她严谨务实，她积极向上！

公司就如同一所学校，在这里感受到的是如同学校一般的氛围。记得刚来的时候公司正在进行创意竞赛，将大家分成不同的小组来做方案，最后在一起共同学习，有专业的老师做点评，为大家指正，让每个组的方案更完善。公司还会不定时的请专业的老师来给大家培训，组织我们共同学习弟子规等等，公司所做的这一切都是为了我们每一个人，我为自己能身处在这样的工作环境中而感恩。

可能！而我所有的进步与我身边同事的深切帮助是分不开的，感谢我的领导媛媛，感谢我的同事小路，是他们带着我一步步走进媒介这一行！是他们对我工作当中存在的问题进行一一指正。在此我深深的感谢他们！当然工作能力有进步并不能代表停滞，在以后的工作中，我会更加严格的要求自己，争取更大的进步。

心态决定一切，当一个人处于一种高度紧张的状态的时候就算很用心那也是白搭，这是我一开始的工作状态。我没有摆正自己的位臵，放不开自己，没有真正的把自己融入汪氏，当一个人从事一份工作的时候是为了工作而工作那是很可怕的，因为，没有用心，没有真正的领略到工作的意义。当把自己和所从事的行业融合在一起，真正的干一行爱一行，这样才会有所成就。也许，现在的我还不敢说自己真正的就做的够好了，但是我会尽心尽力去做到更好。

这两个月以来，作为公司一员，我能够做到的就是在最短的时间里，转变工作思路，适应新的工作方式。工作中，我们要给各个事业部、业务部的同事提供媒体价格，我们得与媒体沟通协调价格，这需要很严谨的面对。因为我们要为公司利益最大化而努力，价格方面就一定要准确无误！不能出一丁点的错，因为这会涉及到公司的利益！同时我们得提供媒体监测报告，媒体评估方案，而一开始对那个领域完全陌生的我，通过不断的摸索慢慢的熟悉了如何更好的写好一份完整的监测报告，一份完整的评估方案，每一次的改正都用心的去做，争取能为同事的工作进展尽自己一份力量。

有时觉得很累，甚至有些彷徨，但是我始终坚持了下来，看到不断改正的方案得到同事们的认可，我知道我们做的工作是非常有意义的，因为我的辛苦没有白费，我所监测的报告内容能够给各个事业拓展部和业务部的同事带来更多的实用信息。“有付出就会有回报”，我们的劳动得到了大家的认可，这就是我们的收获和动力。

四年大学，我学的是影视专业，可以说从事这份工作具备一定的优势，但是四年大学更多的是学习理论，对于实践接触的却很少，进入汪氏广告后，我对媒体这一行有了更加深入的了解和认识。

从工作中发现自己的不足之处，我要做的不是给自己找各种借口，不是一直沉浸在我怎么就不会、我怎么就做不好的自责当中，而是要去寻找如何做好的方法。要时刻的告诉自己我行、我可以。

通过两个月来不断的学习，以及上级领导和同事的帮助，渐渐的我融入了公司这个大家庭中，个人的工作技能也在学习之余有所提高。虽然工作中还存在着这样那样的不足之处，但应该说两个月来也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。

在今后的工作生活当中，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。明天总是充满着希望，我和我们这个朝气蓬勃的团队一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时，我对公司的认识仅仅局限于\*\*几家顶级的广告公司之一，对设计师一职的认识也仅局限于从事相对单纯的广告创意和美术执行工作。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、通过理论学习和日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识。 记得初到公司时，交到我手里的2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

总结人：xxx 文》。

在5月份的劳动竞赛活动中我积极报名，利用这一个机会抓紧学习，给自己创造一定的压力，遇到不会的问题就积极的向其他员工虚心请教。在工作中遇到的一些问题我也会积极的思考，刻苦钻研，及时向代班长和班长提出一些自己的建议和看法，并取得了大家的一直好评，给他们留下了很好的印象。

在工作中我不怕苦不怕脏不怕累，无论什么工作总是冲在前面。我平时工作积极主动，做事雷厉风行，不拖拉，具有良好的执行力。在工作中不串岗不迟到不早退，不干与工作无关的事情。我把工作当成是一种乐趣而不是负担，因为只有具有这种心态才能把工作做好，我的工作理念就是“工作快乐，快乐工作”。有些时候一些工作干起来确实有些累，有时候衣服全湿透了，但是经过这段时间的锻炼，我已经完全适应了板框这个工作岗位。

经过这段时间的观察和思考，我对工作产生了自己的一些想法，把思路整理好并记录下来投公司的刊物《视点》并有幸发表。我主要提出了3条建议：每天的工作安排要有计划，要先抓重点工作来做 ；每天的工作量要合适 ；领导在工作中的楷模作用不可忽视。

在胜利股份工作的这段时间，我深切的体会到了“敢为人先，敢争 “铁人”永远是我学习的榜样，在那样物质匮乏的年代他们取得了那样骄傲的成绩，我们胜利人经过自己的努力肯定也可以同样取得骄人的成绩。

现在我就要成为胜利股份的一名正式员工了，我感到自己是非常的幸福。在公司我一定要好好的努力工作，为胜利股份的腾飞做出自己应有的贡献。

**广告设计的工作总结篇八**

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。

在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的注意，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1.由美术构成并且有一定的水准。

2.文字方面朗朗上口，简洁有利。

3.必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个最好的salesman,ad绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。

而这其中也包含了：要有策略;要有系统结构：要有风格。

而这也是令广告人最兴奋的地方。

像nike的风格相当强烈而吸引人;目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。

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。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。

所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style,也就是品牌在生活上的感觉。

1.最重要的是获得注意。

否则，75%的广告没有人会去注意。

而且，这也是广告最原始的意义。

2.邀请阅听人进入广告世界。

在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。

例如送赠品等。

3.要有结构内容，否则无法成立。

投入广告，它所带来的超乎你的想象。

广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。

广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。

当然，品牌为基本考量。

75%的哈佛学生没注意，在一般人也许高达90%所以我们要如何能beoutstanding.

广告的目标

1.消费者：解决消费者问题

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

3.竞争对手：在市场上的同类竞争。

要多和消费者沟通和调查，做好广告工作计划，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)，产品将给你什幺好处，赋予style,而作广告，最难的便是赋予brandstyle.在广告影片中我们发现，杀虫剂广告都有小孩在旁边以显示产品的安全性，而在卫生纸广告方面，则以小狗的形象讨好观众。

而日本帮提卫生纸广告则是以一个男人为主轴，在妻子离开身边后的七支一系列广告，说卫生纸和男人间细腻的关系，显示商品特色，一方面也增加使用时机及用量等。

如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。

在kgi银行的广告里，我们看到了不同以往的表现风貌。

泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。

相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。

广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。

一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。

在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。

因此主讲人表示，它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。

【广告设计年终工作总结2】

有人说，这个世界上最难的事情有两件：一是把自己的思想装进别人的脑袋;二是把别人的金钱装进自己的口袋。

从这个角度来看，广告这个行业的确让人疯狂，因为他们在做着这个世界上最难的两件事。

中国加入wto组织已三年有余，“过渡期”已经结束，诸如零售等行业都已经逐渐全面放开，而广告业也位列其中。

面对进入中国的国际广告巨头，本土的广告公司应该如何应对——探讨、争执、实践——你方唱罢我登场。

在本文中，我们试图总结本土广告公司在困惑中的思索、在迷途中的探索、在现实中的摸索，分成四个篇章分别论述：本土广告的困境、本土广告的理论探索总结、本土广告的经典发展案例和本土广告的未来发展模式。

期望能够从中得出某些有益的线索和角度，起到抛砖引玉的作用。

一、困境

中国的广告经过了青涩和逐步发展阶段，目前已经进入了快速发展期，从广告额度的快速增长和中央电视台广告招标的火热就可见端倪。

但是，宏观上来讲：来自国际4a、媒体、专业化的执行公司等的压力，已经使本土广告公司的发展腹背受敌;同时，中国的几个广告快速发展的城市，如上海、北京和广州等地，广告已经接近饱和，而广告公司、广告人才和资本却都积聚在这几个地方，因此具有很大的投资风险;另外，国家经济大环境的政策影响，也使本土广告的发展变得扑朔迷离。

而且，进一步分析本土广告公司在微观上的现实困境，可以总结为以下七个方面：

1、广告公司竞争中受到来自广告主和媒体的双重压力。

本土广告公司日益面临边缘化的处境，受到来自广告主和媒介的双重压力。

由于广告主自身广告意识的觉醒，以及自身执行力的增强，对广告公司的要求也就越加苛刻。

在从创意到制作、到执行、到发表，再到最后的效果评估，广告主会盯住整个流程，在广告公司制作的专业性、执行的科学性以及评估的收效性等方面提出更高要求。

另外，由于门槛较低，一些广告公司的发展还处于低水平扩张阶段，无论在社会地位、人才素质和资源整合利用方面，与部分“越俎代庖”的媒介相比都处于劣势。

尤其是一些中小广告公司，由于资金较少、媒体代理总量较小等原因，在与媒体合作过程常常遇到各种问题，例如，没有足够周转资金为客户垫付广告费用，由于媒体购买总量较小而不能够获得较好的价格政策。

种种情况导致这些广告公司在竞争中处于劣势。

2、服务理念和服务水平亟待提升，服务内容有待深化。

随着广告主营销广告活动的运作逐渐走向了专业化、理性化和规范化的良性循环，广告主对广告公司的服务效率也提出更高要求，要求广告公司提供专业化的贴身服务。

使得广告公司的服务理念、专业素质、资源掌控等多个方面面临新的挑战。

这是时代发展的一个必然趋势。

广告公司的贴身服务会有效地增加客户对广告公司的信任和亲切感，有助于在感情上消除双方的隔膜，建立超越简单工作联系的长期合作。

其次，成功的个性化服务将构成广告公司的核心竞争力，使得竞争对手难以模仿，客户也很难再去选择其他的广告公司。

而纵观目前国内的广告公司，能真正拥有核心竞争力----我认为----即掌握并能把持住主要大客户、提供跟进式服务、时时与客户胡同信息的寥寥无几。

广告公司在服务理念上的不足，成了制约本土广告公司壮大的一个主要绊脚石。

在提供的服务的深度上，也有待进一步加强。

不是草草制作了某个路牌、发起了某场运动就完事，要时时跟踪客户的走向，使着在整体品牌的规划、前期市调以及后期的消费者反馈等方面下功夫。

3、跨国广告公司的竞争压力。

随着加入世贸组织，我国广告市场完全向外资开放，跨国广告公司一方面占据独特的地理资源优势、庞大的国际客户，一方面自年以来，跨国广告公司已经逐渐不满足于只据守在京、沪、穗三地，开始通过与本土广告公司进行区域结盟或者直接并购的方式，积极向二线城市渗透，开发新的客户源。

如此“洪水猛兽”虎视眈眈地盯向大陆这个巨大的广告市场，在政府公共、社区公关等方面丝毫不逊色于本土广告公司，给本来就在风雨中飘摇的本土广告公司经营起来更是难上加难。

而本土广告公司不能坐以待毙，应主动采取对策。

通过区域化经营拓展客户结构，比如一些本来据守北京、上海或者广州一个城市的公司开始逐渐向其他两个城市扩张，在当地建立分公司或办事处;而一些二线比较有实力的本土广告公司则根据业务的发展，向离他们最近的京、沪、穗三地扩张，努力抓住位于产业链下线的客户群，丰富自己的羽毛，时刻等待反攻的机会。

4、客户结构单一，难以跨越地域的局限。

本土广告公司有很多都是靠代理某一产品起家的，之后就很长时间在这一客户所在的行业转圈。

广告公司应该跟据不同行业、规模、地域等方面的客户分布，进一步优化客户结构，减轻其对大客户的依赖度，从而分散经营风险。

近年来一些发展中的省份和地区随着经济的不断发展，为了更好地拓展客户构成、构建健康的盈利模式，广告公司如何打破地域限制，通过设立异地分公司、并购或是联盟的方式，整合客户资源，成了摆在本土广告公司面前的一个槛。

5、与广告主合作关系不稳定，合作年限不能持久。

合作时间较短、合作关系不稳定是目前广告公司与广告主合作的主要问题之一。

年广告公司生态研究调查显示，将近70%的被访广告公司与广告主的平均合作时间在两年到五年之间。

其中，合作时间在2～3年区间内的广告公司有35.4%，3～5年的有32.3%，而2年以下或5年以上的比例都比较低。

自祤为扛起中国本土广告公司的广东省广，与客户合作的期限长的，也一般在5年左右。

这也反映了一定问题。

在消费者行为学的研究中有70：30这个定律，即说吸引一个新的消费者的花费是保持一个已有消费者的4-6倍。

这个事实在广告公司与广告主合作的过程中同样合适。

合作关系不能长久，使得广告公司工作效率不高，并且在不断寻求客户的过程中浪费大量的时间，这些时间本来可以带来更大的实际收益。

6、零代理费制与来自媒介的直接竞争。

某些跨国广告公司则凭借其在全球范围内代理品牌的优势以及全球广告集团背景的支持，能够暂时不顾利润摊薄的压力为广告主垫资，以争夺客户资源，或是通过零代理来累积大买单获取与媒体的谈判优势，造成行业的不正当竞争。

有研究表明，媒体直接与广告主接触仍是广告公司与媒体合作中面临的主要问题之一。

2024年媒体生态调查数据表明，媒体直接与广告主接触投放广告量占到媒体总广告额比例的56.4%。

媒体越过广告公司直接与广告主接触，大幅侵占广告公司生存空间，给广告公司经营带来巨大压力。

媒体在广告经营中倾向于与多家代理公司合作，分散代理权的做法也导致单一广告公司难以承揽媒体大部分广告业务，与媒体的合作关系较不稳定，使得部分媒体代理公司在与媒体的对话中处于劣势。

**广告设计的工作总结篇九**

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，圆满地完成了本科

教学

的实践任务；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，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，站在面前的就是那个向往已久的社会，使得刚在南昌下了火车的我的一路疲惫很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪。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，同时完成大学教育的最后一个重要环节，也是出于对毕业后就业去向的考虑，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。因为平时就对广告设计比较感兴趣，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。

科瑞迪是我初涉广告工作的开端，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：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的承诺。作为一个中型广告公司，汉唐秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着汉唐责任的极至。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我能真正的开阔了眼界。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。

万事开头难。第一天来公司，我不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看那里逛逛，最终还是公司里的同事给我指了路，提示我学习学习用photoshop软件模仿教程做些简单图片。终于找到事情做了，我就认真做起图片处理。说实话，以前在学校也做过图片处理，不过通常情况下一遇到困难或不懂就放弃了，而现在当我有疑问的时候，身边都有同事可以指教，这使我受益非浅。

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。

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，当然最最令我难忘的是那次大家在目屿岛的野营，并且在那次野营中我有时间冷静下来，对在公司的实习心得进行整理，独自思考自己的将来，明白了自己的道路，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。感谢科瑞迪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。2 个月，虽然短，但是我想，对于我而言，是一个很重要的转折。

经过两个月的实习，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。才实习俩个多月，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，留恋是汉唐公司的同事和朋友们，还有公司门口的那桶矿泉水，我走后，谁帮他们倒水呀。

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，我想再次感谢科瑞迪的工作人员让我来到科瑞迪，这是一次很好的经历。很感谢公司各位同事，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。

本科实习报告

学生姓名：

学

专号： 业：

学 院：

一、实习说明

实习时间：2024.2.27―2024.4.12.实习地点：广告有限公司

实习性质：毕业实习

实习目的：通过为期一个多月的实习做到：

强对市场营销过程的认识；

3、了解公司部门的构成和职能，整个工作流程，从而确立自己在公司里最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。

二、实习单位介绍

广告有限公司，这是一家主要经营设计、制作、发布、代理国内广告的公司，在业界有着良好的口碑。公司提供一张是户外广告方案，核心业务包括七项：

户外推广项目管理：包括策划及只想广告计划，并监察其效力；

户外媒介策划及购买：包括制定预算、选取媒体及与其他媒体公司商讨合约； 合约管理：包括检查广告计划的执行情况，检讨及评估能否达到预期目标； 户外媒介咨询服务：就广告策略及选取户外媒介等方面提供专业意见； 跨媒体综合购买服务：就户外媒体形式及跨媒体组合的选择提供专业意见； 户外媒体设计及制作：公司专业人员为客户度身设计新颖而吸引人的广告； 户外媒体监测：包括到现场巡视，每月递交巡视报告，安排情节及维修。公司提供各种广告发布规格，提供夜间照明和无夜间照明的广告牌，另外，公司提供多种增值服务，包括提供济南地区的夜间照明，根据客户投放数量可赠送若干企业冠名广告位，配合企业促销活动定期为客户免费在校园旋床栏中张贴pop，一年内免费为客户设计制作更换画面各2次，协助客户进行高校学生的相关市场调研，协助客户策划广告宣传活动。

公司处于发展阶段，主要面向山东省内的各大高校打造优质户外媒介，广告特点主要有：

1、网络化经营，覆盖地区广——拥有覆盖全省近60多所大学校园的网络；

5、专业的售后服务队伍——精英网拥有专业的售后服务队伍，从事上/下画和画面清洁工作，保证广告宣传的最佳展示效果。

三、

实习过程

（1）了解过程

现在回想实习的一点一滴，还是这么清晰，就像刚发生的一样，确实，它在我的记忆将是深刻的和难忘的，因为我收获了很多。那时候从最初的忐忑，到开始的好奇，中间的慌乱无措到井井有条，到最后的不舍，这就是我在大学最后一学期实习时的心里变化过程，很奇妙，很有趣，对我来说也很有意义?? 来到公司后，业务部李经理接待了我，在了解了我的相关信息以后，李经理给我制定了一个大体的实习框架，并安排办公室的一个资深设计人员王哥具体负责带我。随后我就跟着王哥来到业务部办公室，办公室里有很多人，环境不错。王哥详细的给我讲述了我的工作内容，我抱着非常期待又略带紧张的心情度过了在公司的第一天。

在最初的一个星期里，我接受了公司的基本技能培训和业务训练课程。主要是学习一些基本的礼仪和公司规章制度。负责训练的老师对我们要求很严格但却十分热心。和我一起学习的几个人都是新加入公司的，大家都是年龄差不多的年轻人，所以课堂气氛很活跃。早上的时间老师在公司会议室给我们教学，教的是一些公司的文化和公司的发展，以及作为广告设计的人员应该具备的基本情操和基本素质。有些是理论的东西，感觉和我们在学校上课没什么区别。大家学习很认真，我也很积极。实践老师还带我们很详细的参观了公司各部门并且对每个部门的工作职能进行了解说，我认真地记了笔记。能融入这个新的环境对我来说是十分开心的。

随后老师对我们进行了基本礼仪的教学，老师就拿了很多公司的道具和资料进来。开始她先对我们进行示范和表演，气氛很融洽。老师的示范的东西我以前有接触过一些，但是真的做起来还真不一样，很新鲜很有趣。我们一个个的上台去表演，比如看到客户要怎么样啦等等。就连笑都有专门的方法，很有意思。这些是我们都要去接触的。老师说我们不仅要会在设计室里设计图纸，也要接触些客户，创作永远不能看作是一个孤立的点。一天下来头都有点晕了，但是我感觉蛮充实的。就这样我结束了培训，将正式走向工作岗位。

从未参加工作过的我，十分担心自己会影响别人的工作，给别人添麻烦，刚来到公司的时候，觉得很新鲜，全新的环境，忙碌的同事们，融洽的工作氛围。这是我第一次参与工作，虽然公司不大，但同事们很热情，工作的气氛很好。以前在学校的时候我常常想自己未来的工作环境，现在突然已经身临其境了，紧张又好奇。作为一个女孩子，第一次一个人依靠自己找到了这个公司实习，还是很自豪的。看着公司里忙忙碌碌的身影，完全没有在学校那份懒散。让我印象最深刻的是一个大姐，我一来她就对我很热情，也许是看我小，看我手冷给我戴上了她的手套，我的不争气的手还是冷冰冰的，她就帮我捂手，很感动。这也算是我在这个公司建立的第一个人脉关系。在这种环境下，我就开始了我的实习生活。工作了几天之后，我发现和经理交谈早就不像刚面试那会那么紧张，感觉自己勇敢了很多，跟业务部的哥哥姐姐们共事，他们都很照顾我，让我知道在工作环境里需要友爱互助，在同一个广告公司里工作需要个人奋斗更需要协同合作。

（2）摸索过程

因为公司处在发展阶段，而我又是新来的，所以我所做的工作就相对比较杂而多。可是，经过了入职培训和熟悉了工作环境之后，我对我是否能够胜任交给我的工作不再像以前一样害怕，因为我是抱着学习的态度来的，工作多一点没关系，会让我的生活很充实，而且公司还让经验丰富的王哥带着我工作，他教会了我很多事情，比如说工作方法以及作为一名设计师应有的技能，还有软件的操作，设计思维等等。在学校里的专业知识我还是懂一点的，在家里我也没荒废，除了业余时间在帮朋友做做网站后台管理，也做做平面广告背景设计，所以在这个公司上手也不像传说中的那样一点不懂，一点不会。这样我比以前更自信了。

在实习中，我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上，如photoshop，3dmax系列软件等的应用。因为在学校，老师不止一次对我们强调实践的重要性、强调技能的重要性。在当今社会形势下，学历并不能作为评价一个人的唯一标准，而当今社会更加注重人们的技能与能力。所以，我对photoshop、3dmax、adobe等系列软件有了一个初探，给了我很大的锻炼。记得有一次经理让做个某某酒店的平面展示支架，并将这个任务给了我，经过努力我出色地完成了任务。很高兴。

在这里不仅仅是学习制作，我还承担起了帮助公司给客户交送作品的任务，学到了学校没有学到的知识的同时，又增添了我的社会实践经验，这些都给予了我很大的帮助，为我今后正式步入社会增加了许多经验。客户大多是很热情的，也许是看我还是小姑娘，看到我的诚恳和虚心，便不忍心多苛责。

工作之余我常常在想，软件的熟练运用，会是我接下来工作的重心，能够在实习中锻炼自己这方面的技能，有王哥的悉心指导，我觉得十分的幸运。经理也没有对我很严厉。这段时间的经验也会使我受益终生，大学的实习机会弥足珍贵，我会好好珍惜的。

我的工作不仅仅和本专业有关，还参与了很多其他的实践活动。包括和客户见面、洽谈、了解客户需求、浏览其他广告设计大师的作品学习他们的经验，还有锻炼自己的面试技巧等等。有位毕业生来公司参加面试，经理特许我去旁边参观，那位同学流畅的表述，清晰的思路，敏捷的反应能力，着实是让我感到自愧不如，我想，等到我踏入社会舞台的那一刻，也会像他一样，充满自信的面对各种挑战。

在公司工作不像学校有什么课间十分钟休息，忙的时候眼睛就要盯着电脑一动不动，手指还得不停的打字，很辛苦。但我每天都以高昂的精神面貌战斗在广告第一线。通过这段时间的学习，我对未来的工作充满了期待，我发现原来工作也可以有这么多的乐趣，能收获这么多的知识，并不是为了工资而工作，而是为了锻炼自己，为了让自己的青春更有价值。

（3）挫折失误

当然，在工作过程中也不都是一帆风顺。记得有一次在工作中犯了十分严重的错误，制作的图标不符合要求。由于我是新手，制作图标难度还很大，花了一下午时间制作的东西，因为小小的错误而全部都需要重做，让我觉得十分的可惜，所以就把还有错误的图标交了上去。在复查的时候，发现了我的错误，王哥把我狠狠批评了一顿，我觉得心里很委屈，但是还是认真的吸取了教训，在工作中，应该精益求精，一丝不苟。听着王哥的话，我似乎看到了那个在家孜孜不倦教育我的爸爸，教会了我太多的道理，也许是我平常太叛逆都没有听进去，现在，我想我应该要成熟了，我不再是那个少不经事的小女孩了。我也有自己的事业，我会努力，我会为我的梦想奋斗！有丝毫的差错都是不应该的，我也向王哥和领导做了深刻的检讨，回家之后，把那天制作的图标又制作了好几遍。熟能生巧，第一遍制作起来十分困难的图标，在我制作几遍之后，居然变得十分的熟练。而且还能变换不同的样式，在里面插入自己的构思与创意，让我觉得乐趣无穷。

（4）经验积累

随着实习的深入，我也会接触到一些更加专业的东西。之后的几天我们看了一些关于为广告注入感情的案例，我知道如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。在kgi银行的广告里，我看到了不同以往的表现风貌。泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此有人表示不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚或是在表现创意，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。做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。

公司还安排我去做市场调查。很早我就知道，市场调查是一个很苦很难的工作。同时，我也一直认为做市场调查最锻炼一个人，是最能够提高自己能力的工作。很激动，市场调查时我们认识实习的一部分。我们每三人一组，每组负责一家商场。商场中的调查开始时比想象中的要难。但总体来说没有想象中的那么难。调查过程中也遇到了几位非常不配合的顾客，我都依然带着微笑礼貌的答复他们。在市场调查中让我学到了很多知识技巧，如何待人，如何把握受众的心理，同时我也体会到了在每一个行业打拼都是不容易的，不努力是哪一行业都干不了，干不好的。

时间飞逝，我在忙忙碌碌中结束了40天的实习生活，这次实习让我学到了太多太多，即将分别的时刻心中充满了各种的滋味，对各位同事，对单位，对实习生活，对王哥李经理，充满了感激和不舍。

四、实习体会 篇三：广告公司实习报告总结

广告公司实习报告总结

大学生活即将结束，面临当今社会人才众多，在大三下半年出来实习有助于在今后在社会上的立足和增长社会经验。

经过了这一个假期的理论学习,使我对广告设计和平面设计有了大大的了解,也对于这个专业有了一个大概的学习和掌握。在应凭广告方面的单位实习，还是比较尴尬的，因为没有多少实践经验，平时学习的也都是理论，怕对实际操作陌生。但又考虑到以后毕业可能就从事该行业的工作，因此我相当珍惜这次实习的机会，在有限的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

通过实习我认识到：仅仅靠在学校所学的理论知识是远远不够的,需要我们去实践,走进广告公司,将所学理论与实践相结合,这也是我这次实习课程的目的 实习时间：

2024 年4月1日——5月1日

实习单位： 原野新之助广告公司

设计、喷绘广告设计、会务庆典、礼仪、vi和logo设计以及墙体广告、cis策划导入等几部分组成。

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

问，这使我受益非浅。于是,我学以致用,很快在一天之内做出了几个不同的方案,包括文案写作，版面设计等。写文案也让我学到很多，开始我写的文案经理都不满意，觉得太书面，太死板，因为创意是广告的灵魂。以下是我经过多次修改并最终被录用的一些文案：“经营之道，犹如作人，我们看重的不在于一事一物上的利益得失，而是与客户的合作过程呕心呖血地创作，精心地对待每一个设计项目。在您的飞速发展之路上与您相伴，以您的成功作为我们最大的成功，以您的欢乐作为我们最彻心的欢乐。我们更看重并珍惜在合作过程中与客户的友谊。做广告，交朋友，我们期待着与有您在内的广大客户合作，我们珍视与您相处的每个日子。我们秉承“诚实守信、勤奋高效、追求卓越”的宗旨，专业系统一条龙，真诚希望与各界朋友交流合作。”再之后，同事们陆续带熟悉了后期制作方面的相关事宜，包括怎样使用写真机打印里面的图片，以及如何使用刻字机等，让我认识以及熟悉了一个作品从策划，设计，再到成品出来的整个流程。同事们都很热心的教我如何使用软 件，几天后，自己有哪些缺点和不足,便知道得一清二楚,在校的时候由于实际锻炼的机会比较少,在软件操作上的机会更是非常的少，也得不到很实用的指导。本来并不会什么软件的我，在我的同事同时也是老师的带领下，慢慢学着用photoshop,和coreldraw，而这两个软件也是他们运用最为广泛的。

经过几天设计任务的锻炼,使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触,我们工作的目的就是要让客户满意,当然在不能缺乏创意的同时, 还要兼顾它在市场的发展。并不是说,有创意的设计就一定适应市场的竞争,这就涉及到广告的营销与管理的重要性。

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

实习总结: 由于实习的时间有限,我在经纬广告有限公司实习的期间就遇到了公司十周年宣传册设计这样一个比较完整的策划案例。通过这次的实习,我认识到了很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方,从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。我也认识到团队合作是多么重要，一个设计团队是否优秀,首先要看它对设计的管理与分配,将最合适的人安排在最合适的位置;团队精神同样在经纬公司十分信奉的一点工作态度,我也将team这一点单独列出，放在十周年宣传册中，老板同样也很赞同团队合作的重要性。所以在共同进行一个大的策划项目的时候,同事之间一定要经常沟通、交流,在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点,使策划项目更加的完备。

通过这次实习,在设计与策划以及实际的操作方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用,增强了我们今后的竞争力,为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。使我懂得了很多以前难以解决的问题,将来从事广告方面工作所要面对的问题,如:前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在这方面的知识,使我向更深的层次迈进,对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用,但我也认识到,要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的,广告行业在中国还不算特别成熟，好的广告很少，好多创意更是少之又少，所以广告行业的发展空间还是很大的。我认识到，今后我们还需更完善自己的实际操作能力，以及更加灵活的思维和良好的沟通能力。篇四：广告公司实习日记(40篇加小结)实习日记（1）

2024年12月25日，实习第一天，顺利接到了广告公司的工作。匆匆的准备了一下就做车来到了公司地点。对于这个公司我不是很熟悉，应该是刚成立没多久，到了经理办公室经理接待了我并办理了一些简单的程序，我就顺利的成为了公司的一员。精彩的一天要开始了。经理是个很和蔼的中年人，我们有一句没一句的闲聊着，他带着我在公司参观。把公司的设施和一些路线给我做了简单的介绍。之后就带我去我的办公地点。我是应聘的是广告平面设计。办公室里有很多人，环境不错。经理说明天开始我就要接受为期1个礼拜的基本的的培训。因为我之前没有这方面的经历。其实今天挺无聊的。

实习日记（2）

今天开始我就要接受公司的基本训练。就是一些基本的礼仪和应该注意的事项。从早上开始一天都在学习和实践，训练的老师蛮严格的。和我一起学习的很多人都是新加入公司的。大家 都是年轻人所以期间的气愤不错挺活跃的。早上的时间是老师在公司会议室给我们教学。教的是一些公司的文化和公司的发展，以及做为广告设计的一员应该具备基本的情操和基本的素质。是比较学术的东西。感觉和我们在学校上课没什么区别。就是用我们本地话期间经常用我们本地的语言进行交流很亲切也很有趣。大家都很积极的。下午是实践老师带我们很详细的参观了公司各部门并且对其进行了解说。我们都有记笔记。这些东西和地方我们以后都会很经常的使用到的。

实习日记（3）

今天我们就要进行基本礼仪的教学了，老师一大早就拿了很对公司的道具和资料进来。开始她先对我们进行示范的表演，看起来很滑稽的我都不敢笑，怕被骂。有几个人不识趣的笑出来被发现了着了白眼。呵呵。老师的示范的东西我以前在电视的书本上有接触过一些，但是真的做起来还真不一样。很新鲜很有趣。我们一个的上台去表演。比如看到客户要怎么样啦。很多啦。就连笑都要怎么笑都有学问。有意思。这些是我们都要去接触的。老师说我们不光是要会在设计室里设计图纸，也要接触些客户，创作永远不能看作是一个孤立的点。一天下来头都有点晕了。但是蛮充实的。

实习日记（4）

连续的好几天都在下雨很郁闷。今天放晴了。在过去的几天里面我基本上掌握了应该掌握的东西。今天是最后一天。今天就要进行考核啦，不过关的还要个别进行训练。所以蛮紧张的。考核开始我前面的同事一个个的上台去回答和进行表演，看起来很好玩，个别的表演很搞笑，心情轻松了不少。等到我上台的时候才知道那是种怎么感觉，很紧张主要是台下有那么多人在注意着你，还有就是考核嘛当然有点紧张。还好表现不错。不枉这几天那么认真的学习。总算是过关。明天就要正式的上班啦。期待~！

实习日记（5）

交代了我一写要做的事情后就出去了。其实我根本就没弄清楚自己该做些什么事情的。不过那个同事是个老员工了，对这些很熟悉不懂的我都向他请教。她都会教我。合作愉快。其实我的工作也很简单就是整理一些文件什么的。坐在办公桌前忙了一早上也没什么感觉，认真去做一件事时间总过的很快的。吃午饭的是和经理还有那个同事一起的。伙食还不错，吃的很开心。下午就是在重复早上的事了。

实习日记（6）

2024年7月15日，我来公司实习2个月正式开始。对实习工作早就充满了期待，从未参加工作过的我，十分担心自己会影响别人的工作，给别人添麻烦，刚来到公司的时候，觉得很新鲜，全新的环境，忙碌的同事们，融洽的工作氛围。这是我第一次参与工作，虽然公司不大，但同事们很热情，纷纷为我介绍公司里面的工作，工作的气氛很好。以前在学校的时候我常常想像自己未来的工作环境，现在突然已经身临其境了，紧张又好奇。作为一个女孩子，第一次一个人依靠自己找到了这个公司实习，我还是挺自豪的。看着公司里忙忙碌碌的身影，完全没有在学校那份懒散。让我映像最深刻的是一个阿姨，哦，不，应该是姐姐，我一来她就对我很热情，也许是看我小，看我手冷给我戴上了她的手套，我的不争气的手还是冷冰冰的，她就帮我捂手，好感动。这也是我在这个公司建立的第一个人脉关系啦。在这种环境下，我就开始了我的实习生活。小结下，今天我学到了什么呢？和经理交谈早就不像刚面试那会那么羞赧了，感觉自己勇敢了好多，这位姐姐同事给我的感觉，要在工作环境里友爱互助，毕竟在一个广告公司里工作需要灵感也需要协同。

实习日记（7）

2024年7月16日，新的一天，新的开始。因为公司在发展阶段，而我又是新来的，所以所做的工作就相对比较杂而多。可是，我一点也不害怕，因为我是抱着学习的态度来的，工作多一点没关系，会很充实的，而且公司还让一位师傅带着我工作，他教会了我很多事情，工作中应该注意的事情，作为一名设计师应有的技能，还有软件的操作，设计思维，等等。如果这是写一篇言情励志小说，我好想花大量篇幅来描写下这位可爱憨厚的大叔。他懂的很多，我感觉我在学校学的那点知识在他看来，就像是他在用photoshop绘图，我还在用画图板。。在学校里的专业知识我还是懂一点的，在家里我也没荒废，除了业余时间在帮朋友做做网站后台管理，也为亲爱的老公做做平面广告背景设计，所以在这个公司上手也不像传说中的那样一点不懂，一点不会。再说，还有这位热心的大叔，我相信我会很快适应这里的环境的，也可以学到更多的知识，加油！

实习日记（8）

某酒店（实习日记我也不打广告哈哈）的平面展示支架，很荣幸，这个任务给了我，弄到下午3点也没弄到好。。大叔来了，20分钟搞定！膜拜中。。感激中。。

实习日记（9）

今天很开心。因为今天经理夸我了。说我工作很认真。我非常的开心。原来认真的去做一件事而得到别人的认同是一件这么开心的事。通过几天的相处我和同事还有经理都蛮熟了还会时不时的开开玩笑。大家都很好相处的。同事姓张我就叫他张姐因为她比我大，对我很照顾很感激她。要是个男的我就喊什么叔，他们都说特亲切。工作中人际关系的处理意义本身就比工作更有意思。每天都能这么融洽的生活在这个大集体里，其实挺幸福的。我的经理蛮很和蔼，但是工作的时候人就变的很严肃，有点怕怕的。不过自己小心的做事就不会有事的。美好的一天。

今天不想多说啥，好好努力，新的一天就要开始！

实习日记（10）

2024年7月18日，在这里不光是学习制作，我还承担起了帮助公司给客户交送作品的任务，学到了学校不能给予的知识的同时，又增添了我的社会实践经验，这些都给予了我很大的帮助，为我今后正式步入社会增加了许多经验。客户大多是很热情的，也许是看我还是小姑娘把，不忍心多苛责。原来我还是有竞争杀手锏的，客户都是大好人。哈哈。

我想，软件的熟练运用，会是我将来工作的重心，能够在实习中锻炼自己这方面的技能，我觉得十分的幸运。有大叔教，经理也没有对我很严厉，只是严格了些啦。这段时间的经验也会使我受益终生，大学的实习机会弥足珍贵，我会好好珍惜的。话说明天是大晴天，嗯嗯，天气好，心情好！

实习日记（11）

2024年7月19日，我的工作不仅仅和本专业有关，还参与了很多其他的实践活动。包括和客户见面，洽谈，了解客户需求，浏览其他广告设计大师的作品，学习他们的经验，还有锻炼自己的面试技巧等等。今天，有位毕业生来这里参加面试，师傅特许我去旁边参观，那位同学流畅的表述，清晰的思路，敏捷的反应能力，着实是让我感到自愧不如，我想，等到我踏入社会舞台的那一刻，也会像他一样，充满自信的面对各种挑战。

我相信一句话，生活不是林黛玉，不会因为忧伤而风情万种。我在我的工作室放了盆小仙人球，以后我的工作生活都要像它一样欣欣向荣。我的工作台靠着窗户，每天8点上班的时候都会有一小斜阳光洒满我的仙人球，满满的都是温暖。

实习日记（12）2024年7月20日，实习了几天，公司里的同事我都认识了，和他们处的很开心。他们都说我就像是他们的亲生妹妹，总是给我最大的帮助。太感动了。工作之余，实习生活更是丰富多彩，我过的十分的充实，比如和同事吃午饭，总是聊得很开心，他们也教会我很多的经验，对于还是新手的我，他们的经验对我十分的珍贵。他们在生活上也非常的照顾我。或者在下班的路上漫步，总是那么的惬意，当然最最令我难忘的是那次与师傅去见客户，我学到了许多在课本上无法学习的知识，和人交流，了解别人的想法，在待人接物上有了很大的提高。让我更深刻的知道，做广告也好，做其他工作也好，有一些东西是相通的，通过和师傅的交谈，也使我不再盲目，冷静地思考了自己的将来，明白了自己的道路，自己的追求。

实习日志（13）

2024年7月21日，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。

在公司工作不像学校有什么课间10分钟休息，忙的时候眼睛就要盯着电脑一动不动，手指还得不停的和键盘过不去，好辛苦。我充分发扬了咱们中华民族吃苦耐劳的精神，每天都以高昂的精神面貌战斗在广告第一线!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，为了让自己的青春更有价值。

实习日记（14）

2024年7月22日，今天，在工作中犯了十分严重的错误，制作的图标不符合要求，但是由于我是新手，制作图标难度还很大，花了一下午时间制作的东西，因为小小的错误而全部都需要重做，让我觉得十分的可惜，所以就把还有错误的图标交了上去，在复查的时候，发现了我的错误，师傅把我狠狠批评了一顿，我觉得心里很委屈，但是还是认真的吸取了教训，在工作中，应该精益求精，一丝不苟。有丝毫的差错都是不应该的，我也像师傅和领导做了深刻的检讨，回家之后，把今天制作的图标又制作了好几遍。熟能生巧，第一遍制作起来十分困难的图标，在我制作几遍之后，居然变得十分的熟练。而且还能变换不同的样式，在里面插入自己的构思与创意，让我觉得乐趣无穷。

实习日记（15）

2024年7月23日，今天是阴雨天哎，天色都灰蒙蒙的。工作十分顺利地进行，我的实习也走进了尾声。今天，师傅并没有教给我专业方面的技巧，而是教会了我许多其他的做人道理，拥有本领，并不仅仅是走入社会的关键，还有许多需要领悟的东西，开始实践，动手去做，遇到挫折，发现问题，解决困难，获得成功，等等，这都是人生的路上所必须经历的事情，经验可以口传心授，但是真正领悟经验的却只能通过实践，实践出真谛，才能获得成功。

听着大叔（在公司里都叫他师傅）的话，我似乎看到了那个在家孜孜不倦教育我的爸爸，教会了我太多的道理，也许是我平常太叛逆都没有听进去，现在，我想我应该要成熟了，我不再是那个少不经事的小女孩了。我也有自己的事业，我会努力，我会为我的梦想奋斗！实习日记（16）2024年7月22日，今天被师傅拎去跟他面对面交流，我担心我的专业知识不过关啊。看着公司环境，让我感受到了浓厚的企业文化氛围和规范的操作流程，传播领域先进的技术手段，企业周全的人本关怀。

奋的地方。像nike的风格相当强烈而吸引人；目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个体系风格，也就是品牌在生活上的感觉。而且，这也是广告最原始的意义。

实习日记（17）

2024年12月25日，今天我把自己对广告的认识做了如下整理：

投入广告，它所带来的超乎你的想象。广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。1.消费者:解决消费者问题 2.产品本身:消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。3.竞争对手:在市场上的同类竞争。要多和消费者沟通和调查，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题 建知名度、个性、价格、通路„等。人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什幺好处，赋予风格，而作广告，最难的便是赋予标记风格。

在没有涉足这个领域的时候，我只把广告当成是一个信息传播媒介，从没想过广告还有那么多知识。今天整理的广告知识让我受益匪浅。

实习日记（18）

今天看了一些关于为广告注入感情的案例，我知道如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。在kgi银行的广告里，我看到了不同以往的表现风貌。泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此有人表示，他不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

实习日记（19）

2024年12月25日，今天公司安排我去做个市场调查。很早我就知道，市场调查是一个很苦很难的工作。同时，我也一直认为做市场调查最锻炼一个人，是最能够提高自己能力的工作。很激动，市场调查时我们认识实习的一部分。我们每三人一组，每组负责一家商场。商场中的调查开始时比想象中的要难。但总体来说没有想象中的那么难。调查过程中也遇到了几位非常不配合的顾客，我都依然用微笑和再见答复他们。这次市场调查让我学到了很多，如何待人，如何把握受众的心理，同时我也体会了干每一行都是不容易的，不努力是哪一行业干不了，干不好的。

回来的时候买了杯蓝莓奶茶，暖暖的流入心田，一扫一天的疲惫，明天继续加油！

实习日记（20）

大学生广告设计公司实习报告

编辑点评：萝卜白菜各有所爱，但对于设计专业人来说，并不一定说另类有创意的作品就是好的，好的设计应该是有一定新颖，但又符合市场需求，换句话说，就是大部分人都认可的作品。

摘要：2024年1月x日，由于学习需要我进入到xx广告公司进行了为期两个星期xx系统设计的实习活动，进行学习。在xx，xx广告公司属于典型本土小公司，其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

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。

实习时间：

2024年1月x日——1月x日

实习地点：

xx广告公司 实习内容：

2024年1月x日，由于学习需要我进入到xx广告公司进行了为期两个星期xx系统设计的实习活动，进行学习。在xx，xx广告公司属于典型本土小公司，其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

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

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。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xx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。

萝卜白菜各有所爱，但对于设计专业人来说，并不一定说另类有创意的作品就是好的，好的设计应该是有一定新颖，但又符合市场需求，换句话说，就是大部分人都认可的作品。

**广告设计的工作总结篇十**

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19xx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。

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。因此主讲人表示，它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。

实习归来，少的是一份盲目和稚嫩，而多了的是几份平静、成熟和对未来的信心。通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一厘都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步，“活到老，学到老”，我们即将踏入社会的新青年、新的祖国的知识分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发现不足及与社会的差距，努力缩小这种差距，改变自己的知识结构，使自己真正做个对社会和国家有用的人。

**广告设计的工作总结篇十一**

广告设计，从平面设计角度来讲，其构成要素可分为语言文字和非语言文字两部分。语言文字部分包括广告标题、广告正文，以及商标和公司名称等;非语言文字部分包括广告构思、广告形象及衬托要素等。广告设计就是创造性地组合上述诸种要素，使之成为一件完整的广告作品。广告设计的五大要素包括：广告主题、广告构思、广告正文、广告形象、衬托要素。

广告创作中最重要，并且将影响到最终传播效果的就是广告创意这一环节。它是一个广告创作的开端，并决定了广告其他因素的选择。尽管广告创意需要考虑诸多综合因素，但是它也具有一般创意思维的许多重要特点，比如：它也需要发散性思维，而且这种思维在创意中占有极其重要的位置。在现实的生活中，一个好的创意可以创造出一个经典的广告，可以给商家带来巨大的经济效益。因此，对于广告创意的探讨研究就显得十分的必要了。

**广告设计的工作总结篇十二**

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。

在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的注意，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1.由美术构成并且有一定的水准。

2.文字方面朗朗上口，简洁有利。

3.必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个最好的salesman,ad绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。

而这其中也包含了：要有策略;要有系统结构：要有风格。

而这也是令广告人最兴奋的地方。

像nike的风格相当强烈而吸引人;目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。

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。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。

所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style,也就是品牌在生活上的感觉。

1.最重要的是获得注意。

否则，75%的广告没有人会去注意。

而且，这也是广告最原始的意义。

2.邀请阅听人进入广告世界。

在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。

例如送赠品等。

3.要有结构内容，否则无法成立。

投入广告，它所带来的超乎你的想象。

广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。

广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。

当然，品牌为基本考量。

75%的哈佛学生没注意，在一般人也许高达90%所以我们要如何能beoutstanding.

广告的目标

1.消费者：解决消费者问题

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

3.竞争对手：在市场上的同类竞争。

要多和消费者沟通和调查，做好广告 工作计划 ，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)，产品将给你什幺好处，赋予 style,而作广告，最难的便是赋予brandstyle.在广告影片中我们发现，杀虫剂广告都有小孩在旁边以显示产品的安全性，而在卫生纸广告方面，则以小狗的形象讨好观众。

而日本帮提卫生纸广告则是以一个男人为主轴，在妻子离开身边后的七支一系列广告，说卫生纸和男人间细腻的关系，显示商品特色，一方面也增加使用时机及用量等。

如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。

在kgi银行的广告里，我们看到了不同以往的表现风貌。

泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。

相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。

广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。

一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。

在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。

因此主讲人表示，它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。

有人说，这个世界上最难的事情有两件：一是把自己的思想装进别人的脑袋;二是把别人的金钱装进自己的口袋。

从这个角度来看，广告这个行业的确让人疯狂，因为他们在做着这个世界上最难的两件事。

中国加入 wto 组织已三年有余，“过渡期”已经结束，诸如零售等行业都已经逐渐全面放开，而广告业也位列其中。

面对进入中国的国际广告巨头，本土的广告公司应该如何应对——探讨、争执、实践——你方唱罢我登场。

在本文中，我们试图总结本土广告公司在困惑中的思索、在迷途中的探索、在现实中的摸索，分成四个篇章分别论述：本土广告的困境、本土广告的理论探索总结、本土广告的经典发展案例和本土广告的未来发展模式。

期望能够从中得出某些有益的线索和角度，起到抛砖引玉的作用。

一、困境

中国的广告经过了青涩和逐步发展阶段，目前已经进入了快速发展期，从广告额度的快速增长和中央电视台广告招标的火热就可见端倪。

但是，宏观上来讲：来自国际 4a 、媒体、专业化的执行公司等的压力，已经使本土广告公司的发展腹背受敌;同时，中国的几个广告快速发展的城市，如上海、北京和广州等地，广告已经接近饱和，而广告公司、广告人才和资本却都积聚在这几个地方，因此具有很大的投资风险;另外，国家经济大环境的政策影响，也使本土广告的发展变得扑朔迷离。

而且，进一步分析本土广告公司在微观上的现实困境，可以总结为以下七个方面：

1 、广告公司竞争中受到来自广告主和媒体的双重压力 。

本土广告公司日益面临边缘化的处境，受到来自广告主和媒介的双重压力。

由于广告主自身广告意识的觉醒，以及自身执行力的增强，对广告公司的要求也就越加苛刻。

在从创意到制作、到执行、到发表，再到最后的效果评估，广告主会盯住整个流程，在广告公司制作的专业性、执行的科学性以及评估的收效性等方面提出更高要求。

另外，由于门槛较低，一些广告公司的发展还处于低水平扩张阶段，无论在社会地位、人才素质和资源整合利用方面，与部分“越俎代庖”的媒介相比都处于劣势。

尤其是一些中小广告公司，由于资金较少、媒体代理总量较小等原因，在与媒体合作过程常常遇到各种问题，例如，没有足够周转资金为客户垫付广告费用，由于媒体购买总量较小而不能够获得较好的价格政策。

种种情况导致这些广告公司在竞争中处于劣势。

2 、服务理念和服务水平亟待提升，服务内容有待深化。

随着广告主营销广告活动的运作逐渐走向了专业化、理性化和规范化的良性循环，广告主对广告公司的服务效率也提出更高要求，要求广告公司提供专业化的贴身服务。

使得广告公司的服务理念、专业素质、资源掌控等多个方面面临新的挑战。

这是时代发展的一个必然趋势。

广告公司的贴身服务会有效地增加客户对广告公司的信任和亲切感，有助于在感情上消除双方的隔膜，建立超越简单工作联系的长期合作。

其次，成功的个性化服务将构成广告公司的核心竞争力，使得竞争对手难以模仿，客户也很难再去选择其他的广告公司。

而纵观目前国内的广告公司，能真正拥有核心竞争力 ---- 我认为 ---- 即掌握并能把持住主要大客户、提供跟进式服务、时时与客户胡同信息的寥寥无几。

广告公司在服务理念上的不足，成了制约本土广告公司壮大的一个主要绊脚石。

在提供的服务的深度上，也有待进一步加强。

不是草草制作了某个路牌、发起了某场运动就完事，要时时跟踪客户的走向，使着在整体品牌的规划、前期市调以及后期的消费者反馈等方面下功夫。

3 、跨国广告公司的竞争压力。

随着加入世贸组织，我国广告市场完全向外资开放，跨国广告公司一方面占据独特的地理资源优势、庞大的国际客户，一方面 自 2024 年以来，跨国广告公司已经逐渐不满足于只据守在京、沪、穗三地，开始通过与本土广告公司进行区域结盟或者直接并购的方式，积极向二线城市渗透，开发新的客户源。

如此“洪水猛兽”虎视眈眈地盯向大陆这个巨大的广告市场，在政府公共、社区公关等方面丝毫不逊色于本土广告公司，给本来就在风雨中飘摇的本土广告公司经营起来更是难上加难。

而本土广告公司不能坐以待毙，应主动采取对策。

通过区域化经营拓展客户结构，比如一些本来据守北京、上海或者广州一个城市的公司开始逐渐向其他两个城市扩张，在当地建立分公司或办事处 ; 而一些二线比较有实力的本土广告公司则根据业务的发展，向离他们最近的京、沪、穗三地扩张，努力抓住位于产业链下线的客户群，丰富自己的羽毛，时刻等待反攻的机会。

4 、客户结构单一，难以跨越地域的局限。

本土广告公司有很多都是靠代理某一产品起家的，之后就很长时间在这一客户所在的行业转圈。

广告公司应该跟据不同行业、规模、地域等方面的客户分布，进一步优化客户结构，减轻其对大客户的依赖度，从而分散经营风险。

近年来一些发展中的省份和地区随着经济的不断发展，为了更好地拓展客户构成、构建健康的盈利模式，广告公司如何打破地域限制，通过设立异地分公司、并购或是联盟的方式，整合客户资源，成了摆在本土广告公司面前的一个槛。

5 、与广告主合作关系不稳定，合作年限不能持久。

合作时间较短、合作关系不稳定是目前广告公司与广告主合作的主要问题之一。

2024 年广告公司生态研究调查显示，将近 70% 的被访广告公司与广告主的平均合作时间在两年到五年之间。

其中，合作时间在 2 ～ 3 年区间内的广告公司有 35.4% ， 3 ～ 5 年的有 32.3% ，而 2 年以下或 5 年以上的比例都比较低。

自祤为扛起中国本土广告公司的广东省广，与客户合作的期限长的，也一般在 5 年左右。

这也反映了一定问题。

在消费者行为学的研究中有 70 ： 30 这个定律，即说吸引一个新的消费者的花费是保持一个已有消费者的 4-6 倍。

这个事实在广告公司与广告主合作的过程中同样合适。

合作关系不能长久，使得广告公司工作效率不高，并且在不断寻求客户的过程中浪费大量的时间，这些时间本来可以带来更大的实际收益。

6 、零代理费制与来自媒介的直接竞争。

某些跨国广告公司则凭借其在全球范围内代理品牌的优势以及全球广告集团背景的支持，能够暂时不顾利润摊薄的压力为广告主垫资，以争夺客户资源，或是通过零代理来累积大买单获取与媒体的谈判优势，造成行业的不正当竞争。

有研究表明，媒体直接与广告主接触仍是广告公司与媒体合作中面临的主要问题之一。

2024 年媒体生态调查数据表明，媒体直接与广告主接触投放广告量占到媒体总广告额比例的 56.4% 。

媒体越过广告公司直接与广告主接触，大幅侵占广告公司生存空间，给广告公司经营带来巨大压力。

**广告设计的工作总结篇十三**

在社会营销观念已经形成的今天，企业所提供的产品，不能单单满足部分消费者的一时需要，而应考虑符合消费者的长远利益和社会整体利益。广告创意也必须与之相配合。因而着眼于塑造长远的利益和目标，在内容上体现出对社会的一种真诚地关注，将是现代广告创意的正确方向。

突然想起鲁迅先生的一句话：这里本来没有路，只是走的人多了，也便成了路。生活的路呢?生活的路也是人走出来的，每个人一生总要去很多陌生的地方，然后熟悉，而接着又要启程去另一个陌生的地方。所以为了是我们的路能更宽广平坦我们必须通过自己的努力去改变它。

通过此次的实训我们每个人都收获了成果，为了在以后的工作中能更好的展现我们的才能，我们要熟练地掌握这些专业知识，它将会为我们以后工作奠定了基础。很感谢学校，感谢老师给我们的帮助，让我们这次实训中学到了很多知识并提高了我的技能!

实践期间我主要负责公司设计部的日常工作，参与了步步高手机南通区域推广方案、全友傢俬周年营销方案等项目的策划、设计及推广。同时参与了公司新员工招聘、入职及培训任务通过本次实践，我总结出要想成为一名优秀的设计师或是广告从业者，我们必须具备以下素质。

第一、扎实美学基础，要想从事设计这个职业，必须先学会发觉美的东西，眼光的提升再来进一步解决表现的方式。学校的基础教育基本上让想从事设计的人了解多元化的表现方式，也大大提升想学设计的人的造型能力，但是就是学校的优等生往往也不能很好的完成一件另人满意的作品，这就取决于经验的磨练。第二、社会经验积累，往往刚出道的设计师，内心充满憧憬，但是往往有机会上岗操作时又满脑空白，一点思绪都没有，或则表现的方式只往新、奇、怪的方向走，但是客户却不认可，纠其原因在于设计的量少、表现方式有限、不是最有效的、跟客户沟通少难以全面理解客户所要的、最可怕的是一味追求形式感跟市场脱离，这就需要反思、分析、积累经验。

第三、激发创意思维，客户是上帝，往往几年时间的磨练使得一些设计师摸索出一套对付客户的有效方法，这就是我们俗称的套路模式，不过有上进的设计师此时已经不能再满足自己的狭小圈子，不论是证明自己还是让更大的客户眼前一亮，只能不断的激发自己的灵感和创意，这其实只是成为优秀设计师的开始阶段。多多磨练自己的创意与市场尽快融合，这样让创意在经验中成长，从而丰富自己、活跃自己的思维。激发创意的最好方法就是行动起来。

第四、寻求个性再现，惟命是从的设计师是没有个性的。要想成就优秀的设计师就必须在自己的作品中流露出一种个性，不论是张扬的、含蓄的、色彩绚丽的等等，都是个性的表现方式，这就是设计师的标新立异的开始，与众不同必会让你的作品在别人眼前产生亮点，让别人发觉你的作品，承认你的价值。这样子你的设计师道路刚刚入门。

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