# 广告公司实践报告

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-10-06

*我参加的社会实践主要由南京财经大学营销与物流学院x老师和x老师组织带队进行。在半个月的时间里我们去了xxx广告有限公司和xx日报报社。这次实践让我们直接接触和了解了现在广告公司的现状和广告制作的流程同时接触媒体，让我学习到了很多课堂上怎么也...*

我参加的社会实践主要由南京财经大学营销与物流学院x老师和x老师组织带队进行。在半个月的时间里我们去了xxx广告有限公司和xx日报报社。这次实践让我们直接接触和了解了现在广告公司的现状和广告制作的流程同时接触媒体，让我学习到了很多课堂上怎么也学习不到的知识，锻炼了我的社会活动能力，也体会到自己的文化底蕴不足，要不断地提高。

首先我们来到了位于湖南路上的江苏苏垦有限公司，通过公司相关人员我们了解了江苏苏垦有限公司的主要情况及广告制作的大概的流程。当天上午首先是苏垦的经总给我们做了演讲，他的讲话诙谐中带着很深的道理，现场气氛很是热烈。他先是对本公司做了详细的介绍。有此我了解到苏垦机构已在房地产行业专业做了10多年，它是一家以房产广告、房产整合营销传播、房产营销推广和房地产销售代理为主导业务的专业服务机构。公司主要还是做广告和房地产销售两大块，而公司内部90%的营业额都是来自于房地产。公司目前走的是多元化道路而非专业化，这使公司的发展更具有潜力和竞争力，更利于公司的现阶段的发展。经总说，目前将房地产目标受众及其所追求的房子种类简单的划分，可分为3类：低产阶级追求经济实惠的房子，中产阶级看中的是文化、品味和小资情调，而高产阶级注重的则是精神的寄托。接着他又告诉我们房地产的广告主要是投放在报纸和户外媒体上的，而非电视媒体。另外，经总还说，做文案、策划最好的还是哲学系的人，因为这样的人思想缜密，又有智力，因而做文案是再好不过的了。最后，他强调对于现在的大学生，应该往多元化方向发展，注意朝阳产业化、要发挥自己特长，还要懂得嫁接资本等。他还传授给我们这么多年来的人生体会和感悟：

1.不要轻易和业务谈恋爱

2.转向营销方向不如转向销售

3.要不断开拓视野，学习经典书

4.课后多与老师交流，才能得到更多的人生经验

5.要多交朋友，特别是不同专业的朋友

6.要多往外跑跑，才能更有见识，开阔视野。

下午，在苏垦任职同时是南财学生的学长给我们做了简短的讲话，他让我们明白了做大小品牌的不同，及做作品和创意的完整性和创意性以及最后的完稿等都给我们他个人的建议和经验。他还给我们看了很多有名的策划案例，让我们直接接触和感受到了公司所做的策划和作为学生做的策划的不同，所以以后要学的还很多，还要不断努力。

接下来的一段时间，我和xx、xx、xx这组在苏垦相关工作人员的带领下来到了位于龙蟠中路的南京日报社，在和广告公司有着紧密联系的媒体进行下一步的学习。

首先是报社的金老师给我们简单介绍了他们媒体，大致分成两块内容：新闻采编和广告业务，其中新闻采编是非盈利性的，而广告业务是支撑报纸运作的主要经济来源。还给我们介绍了报纸制作的整个流程，包括出很多次版（最终只有上交稿件的1/3才能见报）、给领导经过几次签字才能正式上报，及新闻要有时间性、价值性等相关知识。还说了他们整个报社的情况：主要分为办公室、编辑出版部、时政新闻部、经济新闻部、民生新闻部、社会新闻部、文体新闻部、副刊部、经营管理部和综合专刊部、房地产专刊部及商业专刊部。且南京日报主要是与政府挂钩的。而房地产专刊部在整个报社是任务最较为重的部，因为它与报社运营经济直接挂钩，每年包括每个季度都是有一定指标的。在报社学习过程中，肖老师曾带我们去看了排版，从而我知道了版面编排的大致模式和规格及主要的板式，和相关排版改版规定和要求等。

后一天早时9:00在报社记者肖老师的带领下，我来到了位于南京市御道街的南京市建筑安装工程质量监督站，第一次真正跟随媒体进行采访和报道。现任高站长接待了我们。据高站长介绍：南京市建筑安装工程质量监督站成立于1984年，受南京市建工局委托，对南京地区建筑安装工程实施质量监督。全站内含六科一室，现有正式职工95人，中共党员53人，大专以上学历74人，其中硕士研究生12人；专业技术人员73人，具有工程师以上职称的工程技术人员53人，其中高级工程师32人。现任站领导成员中5人具有硕士研究生学历，3人具有研究员级高级工程师职称。该单位主要分为5~9个分部，每个分部都有验收单位，且每个分部有很多个分项，而每个分项又分成上百个个检验批，这样一个部一个部验收才能通过。对每个建筑单位审核都要进行三个步骤：资料审核、30%的实体抽查和检验。还要把握好质量控制、试实体资料控制及功能性检验资料控制。每个工程都需要进行注册。监督站都是以随机抽查为主。柱体监督、单位监督均要有验收报告。97年的《监督法》对工程质量责任主体等有直接的验收报告。南京市工程质量状况（老六区）主要指：①政府监管期间工程状况、②老百姓质量信息反馈（即质量评价等）、③相关的检查机构审查信息、④南京市审查机构。其中肖记者主要咨询了上海市房子出问题事件和对比南京房子质量的问题。高站长说近年来南京整体较稳定。南京建筑主体结构、地基基础质量受控，近几年来，未发生过打的质量事故。且南京工程质量及工程质量管理水平部分乃至全国名列前列。河西96年刚开始开发时还存在着些问题，后经监委监程研究（包括对房子的实用阶段），检查单位资格、方法、数量都要严于国家标准，到XX年后就好了。高站长说对于南京建筑房屋质量方面相关部门一直很关注，也一直在研究和调整。6月22日监督站和监督监控局联合进行了全市房屋质量大检查。对于上海房屋事件要借鉴、吸收经验教训，并进一步加强监管。现在他们在搞关于使用过程中门窗和门材料质量的观摩会。最后，高站长点了本市几家房屋质量较好的房地产商：西提国际和仁恒国际公寓等。

我和xx、xx、xx还曾参与旁听了南京日报房地产部的半年会。在这次会议中冯主任对上一季度报社的情况进行了总结：整体不错，房地产广告“回暖”已策划3期，且为期到款也已过半，已完成报社指标，但自己部门的指标还未完成，同志仍需努力。在这个过程中，仍需要有不断地激情与专业化的工作。要善于运用故事及煽动性的语言以吸引受众。接着主任还让参会同志发言说出他们的困惑和恍┫敕āｆ渲幸晃患钦呃鲜λ担目前南京房地产格局竞争十分激烈，我们要凭实力和服务赢得受众。对于广告投放方面，汽车、房地产广告方面下降，而快速消费品、政府形象广告投放却不断提高，再加上现在新媒体发展迅速，对于报纸之类的传统媒体就构成了挑战，因而我们要更积极努力的解决这一问题。另一位记者老师说目前广告策划与营销脱节，这一问题必须改善，应着重加强报社与销售公司、开发商之间的联系，从而更好的提出策划方案。经过两个半小时的会议，最后，冯主任对这次会议进行了总结，他说这次会议牵涉了三方面的内容：①在网络媒体不断发展的时代，像报社这种传统媒体在此背景下如何才能更好的生存和发展、②我们要用高质量创新的新产品几百对手营销团队的运营、③南京地产下一步该具体怎么做?

短短的半个月很快就过去了，但这段难得的经历却让我受益匪浅。学院的这个活动真的很好，让我初步了解到了现在广告制作的大致流程及广告行业的运营状况，及在进行调查问卷后我知道了在经济危机状况下需要怎样的广告人才等，相信这些经历对我未来的人生之路都会起很好的指导作用。现在虽然才大一，但时间流逝的却会很快一晃下就会是毕业了，到时再急就没用了，所以现在开始我就要努力，在学校要充分利用学校的图书馆，多汲取些精神食粮，以扩充我们的知识储备。

在此次活动中，我深刻体会到策划的重要性：广告计划执行要策划、媒体活动要策划、跟客户谈也要提供一份很好的策划，可见策划是很重要的，贯穿一切广告活动，没有策划真的不行。虽然我们还没开设策划课，但从这个暑假起，我会开始试着学习去做一份策划，我认为只有自己真正投入去做了，才能发现自己的不足，从而不断努力下去。

感谢学校和两家单位能提供这么好的机会让我去学习，从而真正长大，更加明确自己的方向，鼓足冲劲继续努力加油！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找