# 最新广告策划与营销实训报告(8篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-08-08

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!广告策划与营销实训报告篇一增强自己在广告专业的实际操作能力，将在学校三年...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**广告策划与营销实训报告篇一**

增强自己在广告专业的实际操作能力，将在学校三年的广告学理论知识结合并付诸到实践中，以便能够达到拓展自身的识知面，扩大与社会的接触面，获得更多在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。同时亲身感受一个正规广告公司运作模式，体会并理解如何做一个优秀的广告人，为以后自己毕业能够找到一个理想的工作而打好基础。

1)文案为主

在创意总监的指导下撰写有关摩托车企业相关品牌宣传用语，其中包括海报主题、杂志硬软广告、导购手册文字编辑、pop广告等，用品牌思路写相应广告文案。在这段时间里面学会一个很受用的道理：每次写文案的完稿一定不能低于70分，你不能一次是90分一次又是不及格，一定要有一个平衡线，保持在那个水平就可以的。

2)策划为辅

因摩托车行业特性，出差各种活动，整合相应客户公司媒体资源，以记者身份出席活动，比如近期去江门参加xx年摩托车工业博览会，并撰写相关活动出行及总结性报告。

3)影视脚本

在深圳影视龙国际广告有限公司一个月的实习过程中，我比较系统的学习企业专题片或宣传片的前期创意与脚本写作模式。在实习过程中，通过总监的点拨与指导，参与过多个影视脚本创作案子。同时经过平时多看多赏析多学习多分析的基础上，可以独立完成一个影视脚本的前期创意，同时具有达到赏析一个专题片或宣传品的水平。

**广告策划与营销实训报告篇二**

（1）实习时间：一月六日至一月二十六日

（2）实习地点：邢台成城房地产咨询服务有限公司

（3）实习性质：学科实习

邢台xx房地产综合服务机构是一家从事房地产销售代理、策划推广和可行性研究的专业咨询机构，由大连ss房地产营销顾问有限公司和邢台bb房地产经纪有限公司于20xx年6月共同组建。公司立足于邢台，有多年的房地产操作经验，是专业的房地产咨询公司，业务涉及商业、住宅、工业等领域，有一批富有激情和活力的团队，公司以人性化的企业文化，凝聚了有着共同理想的精英团队。公司涉足的领域主要有住宅、商业、办公、市场、工业等多种地产业态。曾成功操作过鸿溪书香园、在水一方、凯旋城、时代广场、沙河机械通用零部件市场等项目。

(1)实习动员阶段：在实习即将开始的时候，在老师的带领下，我们进行了一场包括我们全体学生在内的实习动员。动员大会的成功举行使我们这次的实习也愈加的顺利各个小组都在这次的动员大会中基本的确定了自己的努力方向，并且同各自的实习指导老师有了初步的沟通，使得同学们在与老师在以后的合作中更加的顺畅，愉快。

(2)实习准备阶段：在sb老师的带领下，我们先后对三家企业进行了实习准备工作，或是通过企业的对我们的讲演，或是通过到企业的实地认识使得我们对要选择实习的企业有了选择，随后两个班级的小组或是自己选择老师已为我们联系好的的企业进行实习，或是自己出去联系企业进行实习。而我们小组，在通过大家的讨论后都一致的选择了在邢台拥有资深房地产策划资历的成城房地产咨询服务有限公司。

(3)实习进行阶段：在实习开始之后，我们与xx策划公司的负责经理有了一次初步的沟通，并发放给我们一些关于此次实习的资料以及需要进行的工作。得到工作之后的几天之内，小组的成员开始熟悉资料，查阅相关的文献，然后讨论，在经过为期三天的整合、讨论的过程，我们终于确定了三个主题：一、悠闲的下午；二、德式约会；三、那一年，这一天。之后，通过了xx策划的负责经理留给我们的电话同他取得了联系，并在十二月十八号的时候把创意给了他。所幸，黄天不负有心人，我们的努力得到了肯定，但是因为学识或是人生经历有限，我们的主题还是有一些小，还并不能适应现有的工程项目，因此希望我们将主题的范围再次扩大，将主题的内容再次的升华。虽然这次的主题并不能被采纳，但是得到的肯定已经使我们有了动力，在接下来的几天中，小组成员通过聚会碰头的形式，发散思维，集思广益，再次的确定了主题，并得到了小组成员的一致认可。

(4)实习完成阶段

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向老师和前辈求教，认真学习技术，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的法律技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基矗“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己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的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。要处理好“三个关系”：即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；学科实习与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

通过这次实习，在广告创意设计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。实习单位的负责人也给了我很多机会参与他们的设计是我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的创意主题设计与和后期的制作等等。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，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。“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。

向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和老师们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在讨论中和同学保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

感谢邢台xx房地产咨询服务有限公司给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。感谢我所在小组的所有同学，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感谢负责我们实习的xx策划的经理，是你们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老师sb老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

**广告策划与营销实训报告篇三**

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：实践是检验真理的唯一标准。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06级广告班安排了一个星期的广告认识工作，这次认识工作对于从未正式接触广告设计与制作的我收获颇丰。现就本次认识工作中的经历、内容、经验得失作简单的总结。

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

1、工作概述

20xx年8月27日，我和小组成员(李敏、刘芳)在联合广告公司进行了为期7天的广告认识工作。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，在该公司工作期间，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、工作认识的经历、内容、成果、经验得失

在认识工作中，公司老师给我很多的动手实践的机会：在业务很忙的期

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。认识工作期间，我们还参观了白石江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，像汇宝集团的广告词“火热商机，谁来主宰”、东盛房地产的广告词“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。

工作期间，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。在短暂的认识工作过程中，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。

在为期7天的认识工作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，再一次向为我的工作提供帮助和指导的老师和同学以及在工作过程中帮助我的朋友致以衷心的感谢!

这次工作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工作是不行的，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。

短暂的工作生活过去了，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，留恋的是友尚公司的同事和朋友们。

回顾工作生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的工作报告，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工作的目的

以上是我在工作过程中的一些感悟，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!

**广告策划与营销实训报告篇四**

一 实习目的

为了在大学即将毕业的时候，提高自己的社会实践经历和工作经验，将自己的专业知识和社会工作实践紧密结合，在实践中检验自己的理论知识和专业素养，全面提升自己的工作经验和实践水平。

20xx年3月20号到20xx年4月30号，实习持续时间为40天三实习地点

义乌宾王路158号商城集团三楼308室四实习单位和部门

中国xxxxxx有限公司

中国xxxxxx有限公司综合了义乌中国小商品城篁园市场、国际商贸城、宾王市场等几大市场，结合了工艺品、饰品、办公用品、玩具、户外用具、日用五金、装饰等数万种商品，每天有近千种新产品上架。拨浪鼓凭借对义乌市场资源的把握，倡导诚信、高效的交易文化，为义博会的参展商打造更安全高效的商品交易平台和高质量的广告策划的同时，也全心营造贴心的服务。

我很荣幸能够在这样的公司实习，并在广告策划部门任职广告文案策划人员。虽然自己不是专门学广策划专业的科班出生，但是汉语言文学专业良好的文字功底和写作基础以及文学的敏锐眼光和文学素养，使我很快熟悉了文案工作并在自己所承担的职责范围内表现优秀。

初次踏入社会，大学生的那一份激情和年轻人的那股朝气使自己很快就适应了实习的生活，但“实践是检验真理的唯一标准”这才是个开始。其实，实习是个很辛苦的过程，唯有一个坚定信心和不懈努力的人才可能学到真正的实践经验和提升工作水平。

我们这次实习主要是给xx年10月3日在浙江义乌举行的“中国义乌国际小商品博览会(简称”义博会“)”参展商们提供广告文案策划和宣传。所以我们进行了以下的实习工作：

这次的专业实习是分小组进行的，这样我们小组的五个人构成了一个工作团队，由于我的文字功底很好所以经理让我任组长。大家表现出了很高的工作积极性，在实习的第一天，我们就与很多小商品制造公司进行了沟通，通过交流我理解到人际沟通的重要性，这是在平时的理论学习中所感受不到的。由于我们准备不充分，对好多多超市缺乏相关的了解，在沟通中出现了很多问题，虽然好多公司同意与我们进行合作，但明显感到我们工作准备不足。面对我们自身的问题，我们及时进行了小组讨论，与好多多方面进行积极的沟通交流，最后把工作计划以书面的形式记录下来。我们的这种工作态度，得到制造商们的认可，我们也很感谢他们给我们这样一次实习机会。

在实习单位确定后，我们就按部就班的设计问卷，进行问卷调查。问卷设计是一项十分细致的工作，因此在问卷设计过程中，首先要把握调查的目的和要求，同时力求使问卷取得被调查者的充分合作，保证提供准确有效的信息。设计问卷的目的是为了更好地收集市场信息，具体可分为以下几个步骤：第一步，根据调查目的，确定所需的信息资料。然后在此基础上进行问题的设计与选择。第二步，是确定问题的顺序。一般简单的、容易回答的放在前面，逐渐移向难度较大的。问题的排列要有关联、合乎逻辑，便于填卷人合作并产生兴趣。第三步，是问卷的测试与修改。在问卷用于实地调查以前，先初选一些调查对象进行测试，根据发现的问题进行修改、补充、完善。

由于天气炎热，被调查学生不愿配合，这给我们的信息采集带来很大的困难。同过我们与被调查者的积极沟通说服，终于比较顺利的完成问卷的调查工作

交能力还一度被我们客户总监说我适合做客户呢，说我可以综合性发展，想想，真不错。

3) 思辨能力方面

什么是对什么是错，没有绝对的！在深圳工作的这段时间里，经常穿梭在总监与老总的对话中，经常从他们的只言片语中参悟到一些意义。老总说话很幽默，总监说话比较理性哲思，经常在去广州出差的高速路上，经常可以听到坐在副驾驶位上与开车的老总“抬杠”，他们总会为了一些比较观点而有所争论，虽然他们争论，但是我可以体会到争论的同时他们都可以让自己的思路更加严谨，让自己的思维更加开阔。由于经常出差，会经常目睹公司的两位大亨在车内的“激战”，而坐在车内的我，自然被感染不少。很多知识都是在他们的激战中知道的呢。所以在生活与工作中，我也会与朋友或者同事进行不实很“热烈”的争执，对各方的创意进行整合，可以说，这样的方法真的很容易看破自己的不足之处，对我在策划和整合推广方面具有强大的作用，使得自己眼光可以更加远一些，整合效果也就更强大一些。

4) 生活能力方面

这次毕业实习我选择深圳，一方面是深圳具有全国最强大的广告专业人才，很多的4a公司集聚在深圳这块沃土上，而其地理属性，开放程度，其广告创意程度达到全国顶尖水平，与此类人为伍，乃我的梦想。第二方面是我个人向往这座城市，有山有海的地方，绿化环境迷人万千，多多少少吸引我等女子的垂涎，心中有个这个的天堂福祉，为何不往之？当然在这段差不多半年实习的过程中，完全都是一个人的生活，虽说不是拼搏，但是也算得上一种奋斗吧。从第一家公司影视龙到现在的仙人掌，每一步走来，每一步都显得很孤单，显得很独立，显得很坚强。从一个家搬到另一个家，从一个房东找到另一个房东，从一个活动区域到另一个活动区域，从一个同事圈到另一个同事圈从几个人的窝再到最后完全一个人自己的独居，有时候真的挺怕的，但是随着熟悉与磨练，也就不怕了。一个人的生活，不敢生病，因为生病就要花钱最主要的是生病要是晕倒了都是没人知道的，所以从来都不允许让自己生病，即使是最普通的感冒。不过，事与愿违，在深圳我还是感冒了一次，还有一次手被割破了，那时候就是人心最柔软的时候了，那时候的思家情绪是最急切的。记得每晚看手机日历盼望时间快点过，记得每晚刺绣送给妈妈的坐莲观音，记得每晚都会做朋友与亲人的梦熬过去了那段岁月，回去的时候老师同学妈妈都说我瘦了好多，要是在以前我真的会开心得跳起来，但是现在我是一丝微笑，在我以为，瘦下去不是没有原因的。

**广告策划与营销实训报告篇五**

增强自己在广告专业的实际操作能力，将在学校三年的广告学理论知识结合并付诸到实践中，以便能够达到拓展自身的识知面，扩大与社会的接触面，获得更多在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。同时亲身感受一个正规广告公司运作模式，体会并理解如何做一个优秀的广告人，为以后自己毕业能够找到一个理想的工作而打好基础。

1)文案为主

在创意总监的指导下撰写有关摩托车企业相关品牌宣传用语，其中包括海报主题、杂志硬软广告、导购手册文字编辑、pop广告等，用品牌思路写相应广告文案。在这段时间里面学会一个很受用的道理：每次写文案的完稿一定不能低于70分，你不能一次是90分一次又是不及格，一定要有一个平衡线，保持在那个水平就可以的。

2)策划为辅

因摩托车行业特性，出差各种活动，整合相应客户公司媒体资源，以记者身份出席活动，比如近期去江门参加20xx年摩托车工业博览会，并撰写相关活动出行及总结性报告。

3)影视脚本

在深圳影视龙国际广告有限公司一个月的实习过程中，我比较系统的学习企业专题片或宣传片的前期创意与脚本写作模式。在实习过程中，通过总监的点拨与指导，参与过多个影视脚本创作案子。同时经过平时多看多赏析多学习多分析的基础上，可以独立完成一个影视脚本的前期创意，同时具有达到赏析一个专题片或宣传品的水平。

1)专业能力方面

广告学是我的主修专业，三年来在学校一直都是以广告理论为主，偶尔寒暑假在武汉某些广告企业进行短期的“实习”演练，以此对广告行业进行深入的了解。但是那短暂的临时性的实习完全没有实际作用，可能是因为武汉本身区域性的原因，大学生太多了，实习机会比较少，因为质量也跟不上。所以来到深圳我没有以实习生的身份去应聘，而是以直接就业的身份去应聘。我对自己的实力虽然不是很自信，但是我一贯对自己的言语和写作能力稍微自信的。结果我被公司录取，真的是在很短时间内把我打磨成他们心中的那个广告专业者。从写影视专题脚本开始的打磨，到现在做品牌，一步一步的被公司打磨，真的学到好多东西，有时候真的不得不赞扬自己眼力——没有留在武汉而来到深圳，在武汉我完全学不到这些东西的。特别是在总监的带领下，他们手把手的教我，把他们最有灵感的东西愿意教给我，这不得不让我的专业能力提升不少。首先在品牌方面，什么是品牌?而后又是一个宣传单应该注意哪些?一个全年的整合案子该怎么进行?杂志媒体的资源特点?等等，在写文案的时候，针对什么样的消费群该写什么样的文案，完全地实战演练，然后反复的审批反复的修改，虽然当时写的时候很无耐甚至很烦躁，但是现在想想，更多的是一种感恩吧。这里我所说的专业技能包括文案、策划、摄影、影视脚本等，太多的工作太多的锻炼让我的专业更加成熟

2)社交能力方面

在这里我总共实习了两家公司，第一家是影视龙广告公司，在那里我认识了一群有才华的年轻人，他们的才华与创作实力常常让我感到自卑，当然也就是他们的成绩让我越是看清自己，更是明白与他们的差距，也就是这样，我常以他们为模范，去学习去与他们齐平甚至赶超他们，这是心中的一个暂时性目标。来到现在的这家公司，也认识好多同事，也让我走出深圳常去出差见识很多的人与事，第一次有自己的名片，第一次学人家交换名片，第一次会感觉自己是个小白领了，心中窃喜。因为工作和租房子的原因认识了很多朋友，经常与他们结伴去玩，比如爬山去海边等，一路上的相互扶持与鼓励让人倍感力量，参加朋友的生日聚会也打开自己的人脉，以前会在陌生人面前有点胆怯或者说是不大方，但是现在经过社会的打磨，与人交往多了，我也变得更加自然，更加愿意结交新朋友，当然我会保留部分自己，其他的都真诚待人，我的社交能力还一度被我们客户总监说我适合做客户呢，说我可以综合性发展，想想，真不错。

**广告策划与营销实训报告篇六**

经过了四年的理论学习，使我们对平面设计有了基本掌握，对于平面设计这个专业也有了一个系统的学习和掌握。我们即将离开大学校园，作为平面设计专业的毕业生，心中想得更多的是如何去做好一个平面设计师、如何更好的去完成每一个设计任务。在实习过程中，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。

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，这也是我们这次实习课程的目的。

实习目的：通过社会实践，熟练专业技能，了解艺术设计机构，其部门、日常业务活动、整体状态。网名大全并从中认识到艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。

实习时间：20xx年3月6日――4月6日

实习地点：xxx广告有限公司

实习内容：20xx年3月6日，我应聘进入到xx广告有限公司进行了为期一个月的实习活动，进行学习。任职平面设计师，在新乡，xx广告有限公司属于典型本土小公司：小规模、业务少。其公司主要有卖场设计、喷绘广告设计和墙体广告、cis策划导入等几部分业务组成。

从我进入公司至离开，公司员工稳定在10人左右，同时服务的广告客户不超过10个，其中稳定的长期客户也只有5.6家，还包括一些未知客户群。

固然如此，据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期.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，负责整个公司的统筹与管理;下设业务部、制作部、设计部、以及安装部等。

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。以下是我的实习日记以及参与的主要客户的设计项目的工作状况。

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。然后让我对新飞智鑫人力资源公司宣传册的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，qq分组 超拽一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。于是，我学以致用，很快在一天之内做出了三个方案，设计主任看后比较满意，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活动策划之中。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。

**广告策划与营销实训报告篇七**

为了在大学即将毕业的时候，提高自己的社会实践经历和工作经验，将自己的专业知识和社会工作实践紧密结合，在实践中检验自己的理论知识和专业素养，全面提升自己的工作经验和实践水平。

20xx年3月20号到20xx年4月30号，实习持续时间为40天

义乌宾王路158号商城集团三楼308室

中国xxxxxx有限公司

中国xxxxxx有限公司综合了义乌中国小商品城篁园市尝国际商贸城、宾王市场等几大市场，结合了工艺品、饰品、办公用品、玩具、户外用具、日用五金、装饰等数万种商品，每天有近千种新产品上架。拨浪鼓凭借对义乌市场资源的把握，倡导诚信、高效的交易文化，为义博会的参展商打造更安全高效的商品交易平台和高质量的广告策划的同时，也全心营造贴心的服务。

我很荣幸能够在这样的公司实习，并在广告策划部门任职广告文案策划人员。虽然自己不是专门学广策划专业的科班出生，但是汉语言文学专业良好的文字功底和写作基础以及文学的敏锐眼光和文学素养，使我很快熟悉了文案工作并在自己所承担的职责范围内表现优秀。

初次踏入社会，大学生的那一份激情和年轻人的那股朝气使自己很快就适应了实习的生活，但“实践是检验真理的唯一标准”这才是个开始。其实，实习是个很辛苦的过程，唯有一个坚定信心和不懈努力的人才可能学到真正的实践经验和提升工作水平。

我们这次实习主要是给xx年10月3日在浙江义乌举行的“中国义乌国际小商品博览会（简称”义博会“）”参展商们提供广告文案策划和宣传。所以我们进行了以下的实习工作：

这次的专业实习是分小组进行的，这样我们小组的五个人构成了一个工作团队，由于我的文字功底很好所以经理让我任组长。大家表现出了很高的工作积极性，在实习的第一天，我们就与很多小商品制造公司进行了沟通，通过交流我理解到人际沟通的重要性，这是在平时的理论学习中所感受不到的。由于我们准备不充分，对好多多超市缺乏相关的了解，在沟通中出现了很多问题，虽然好多公司同意与我们进行合作，但明显感到我们工作准备不足。面对我们自身的问题，我们及时进行了小组讨论，与好多多方面进行积极的沟通交流，最后把工作计划以书面的形式记录下来。我们的这种工作态度，得到制造商们的认可，我们也很感谢他们给我们这样一次实习机会。

在实习单位确定后，我们就按部就班的设计问卷，进行问卷调查。问卷设计是一项十分细致的工作，因此在问卷设计过程中，首先要把握调查的目的和要求，同时力求使问卷取得被调查者的充分合作，保证提供准确有效的信息。设计问卷的目的是为了更好地收集市场信息，具体可分为以下几个步骤：第一步，根据调查目的，确定所需的信息资料。然后在此基础上进行问题的设计与选择。第二步，是确定问题的顺序。一般简单的、容易回答的放在前面，逐渐移向难度较大的。问题的排列要有关联、合乎逻辑，便于填卷人合作并产生兴趣。第三步，是问卷的测试与修改。在问卷用于实地调查以前，先初选一些调查对象进行测试，根据发现的问题进行修改、补充、完善。

由于天气炎热，被调查学生不愿配合，这给我们的信息采集带来很大的困难。同过我们与被调查者的积极沟通说服，终于比较顺利的完成问卷的调查工作。

在调查工作完成后，我们开始了具体的广告策划设计，这也是广告策划的关键所在。因为要求策划方案具有很强的可行性，不同于以往的模拟策划，必须满足客户的实际需要。很多的小商品制造商的产品都非常的好，但缺少必要的产品宣传推广，很需要以广告和展览会的方式来宣传自己，提高自身形象。但是由于小商品制造公司的规模较小，所以不想花费太多的资金，想通过我们的促销方案以最小的成本获得最大的效益，对我们来说还是有很大难度和挑战的。

本策划方案的任务是在新学期开始通过设计一系列活动，吸引人气，并提升公司在广建大消费群体心目中的形象。

首先是进行市场环境分析，通过公司自身以及周边环境的分析，我们知道好多的公司不在市区，他们的销售推广成为他们产品销售的瓶颈。所以要极力的找到好的广告投放地和企业形象的推广。

在对企业自身进行分析时，我们要通过商品在多家超市了解到，由于好多超市里面对的顾客群是青年大学生，他们在购买商品的时候注重商品质量，同是也注意商品价格。所以自开业之日起，超市始终坚持“服务师生、让利师生、方便师生”的服务宗旨，坚持“诚信为本”，以顾客满意为核心的经营理念，坚持优质低价。低价，是好多超市的核心竞争力之一。而现阶段来看，很多超市在广大师生心目中的形象不是十分理想，只是停留在“低价”层面上。要树立“优质低价，方便亲切”的超市形象，还要做很多努力。

在义乌的学校大大小小超市中，很多开业时间比其他超市晚近一年，面对着校内、校外许多竞争压力。因此，我们需要对商品的竞争对手进行分析，综合考虑，有针对性地采取措施，制定方案。在校内很多超市最大的竞争对手是高校连锁超市，凭借“先入为主”的优势，广大师生已形成消费习惯，高校连锁超市拥有新校区大部分顾客群。

在消费者分析方面，我们与市场调查结合进行。通过调查我们可以知道同学们的购物习惯，并对好多多提出指导性意见和建议。同时，我们通过swot分析，对好多多超市的环境、优势、劣势以及消费者等各方面情况的综合分析，我们提出几点急需解决的问题。例如，通过促销来扩大产品的销售，增加利润，吸引更多的消费者；借助公关活动改变其在现有消费者心目中的形象，树立其在潜在消费者心目中的良好形象；改进超市的布局，使陈列设计瞬间打动消费者，提高产品的销售额，从而为客户带来更多的利润；规范员工管理，提高服务质量等等。

最后是封面设计，一份完整的广告策划书文本应该包括一个版面精美、要素齐备的封面，以给阅读者以良好的第一印象。同时在策划文本中提供广告策划小组名单，可以向广告主显示广告策划运作的正规化程度，也可以表示一种对策划结果负责的态度。

在实习的这段时间里我感受到了要生存于社会之中的不易与艰难。广告是个苦差事，每个广告人都不容易。虽然自己是学汉语言文学的，但我觉得广告是个大概念，不仅要有专攻而且还要博闻强识。经过这次实习，我了解了广告的一些状况，明确了自己的位置，这些都为我以后的方向选择提供了一个具有借鉴意义的依据，为我走好下一步做好了基矗其次，做一个广告文案，我深深的体会到知识面越广文案就越做的得心应手。所以，回到学校，我还仍有很多书要看，很多东西要学。文字的东西总是相互关联的，“运用之妙，存乎于心”。

同时作为大学生，我也了解到自身存在的不足，就是缺乏社会经验。那么对于还是学生的我们来说，多参加社会实践是有效的增加社会阅历的捷径了。那么对于我自己来说，我拥有的专业知识也是很有限的，但是我对自己的专业投入了很大的热情。对于将来的工作也是有着很多的想法以及憧憬。我想在今后的学习生活过程之中，针对这次实习过程中我所暴露出的缺点和不足，类似于对于广告设计的相关软件的运用，对于一些文字功底的修炼还是需要一定的时间去磨练的，而且要在剩下的大学生活中更加牢固自己的专业知识，我想这才可以使自己做的更。

实习也在四十天后匆匆结束了，但这还只是进入社会的一个前奏。10月份又重新回到新的校园，感觉学校很温暖，熟悉的同学、老师，熟悉的大学做生活，使自己更是倍加珍惜在象牙塔内的生活！才感觉到千言万语道不尽对学校、对老师的感谢；我们把美好的回忆珍藏于心，把未来的希冀紧握手中。因为美好的南方实习，我更加热爱我的专业；因为有学校的关爱，我自己对未来充满信心！

**广告策划与营销实训报告篇八**

世通华纳移动电视传媒集团是中国领先的移动电视传媒集团.集团下设移动电视技术有限公司,移动电视节目制作公司和移动电视广告公司三大核心部门，通过在城市公交车、高级写字楼、商住楼等场所安装数字电视播出终端，构建中国城市新型的视听媒体——数字移动电视。

作为中国最大的移动电视运营商，世通华纳专注于为受众提供吸收信息的另一条途径，同时为广告主搭建一个全效的信息传播平台。世通华纳的移动电视广告平台在为公交乘客提供大量的生活消费资讯及休闲娱乐节目的同时，也帮助广告主接触城市中最广大的中坚消费群体，获得更高效的广告到达率，从而增加市场占有率及提升品牌知名度。

了解公司的背景、做有关于公交移动电视开机率的调查和问卷及后期跟同事跑业。

以下是我对这次实习的总结，虽然实习是短暂的，但我获益良多。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.让我知道了自己身上还有许多有待提高的地方，更让我对未来有了更多的憧憬与期待……

站在面前的就是那个向往已久的社会，虽然实习的单位离学校很远，但一路的疲惫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，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，我和大家一样，满怀激情的走进了这家广告公司。因为以前从未接触过广告方面的事情，因此对于这次能在这里实习，我非常珍惜这个机会，并打算在有限的时间里尽快的适应这里的一切。

世通华纳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!

由于我们对于公司的背景不是十分了解，公司对我们20名实习生进行了内部培训，让我们对公司有了最基本的认识，了解了公司的概况、发展历程、企业精神、媒体优势等等。“在中国，85%的市民完全依赖公共巴士出行、学习、工作和生活、在无聊的旅途中提供和传递真实、快乐、时效的信息，这是每一位世通华纳人至高无上的光荣使命。”鄢总的话让我们了解到了公交移动电视作为新兴的主流大众传媒，前途不可限量。同时，对我对公司的核心价值也有了初步了解：诚实、责任、服务、绩效是世通华纳人对每一个广告主做出的承诺。公司以其特有的“覆盖面广、创新互补、效果佳、长时性、强制性传播、高性价比”的优势;以“亲善、大众和活力”的品牌个性，全效连接着买卖双方，链接着城市的每一个消费场所。卖动传媒，以其独特的传媒模式，一改传统媒体在传播过程中信息的大量损耗，无可替代的成为在封闭空间唯一性，无干扰的强化传播媒体平台。

第一天来公司，我不知道该做些什么，什么也插不上手，只是做坐在那里等着培训，之后公司的田总为我们分配了任务——对45条公交车移动电视的开机率进行调查以及向随机向路人做调查表。这任务让我十分兴奋!但工作并非象我想的那样容易，在马路上吸尾气、晒日光浴是避免不了的，还要因为做调查表而受到他人的拒绝……

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。每天早上都要很早起床，上班，到下午四点才能回家。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。比如和同事吃午饭，总是聊得很开心，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，让我更深刻的知道，做营销也好，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。

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。感谢系里领导、老师和世通华纳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。3周，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，“见到客户的时候一定不要害怕，要自信的微笑”，这是我师傅告诉我的。“一个具备亮-剑精神的人总有过人的胆略，敢于为别人所不敢为，视困难如草芥;一个具备亮-剑精神的员工总能遵守命令，为了完成任务，哪怕失去生命也不退缩;而一个具备亮-剑精神的组织总能精诚团结，斗志昂扬，无往而不胜。”这是世通华纳交给我的。遇到困难后不要逃避，而是要想办法怎样去解决它，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，留恋是世通华纳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，我想再次感谢世通华纳的工作人员让我来到这里，这是一次很好的经历。很感谢公司的各位师傅，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，谢谢你们!

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，回到学校后我一定会更加努力学习专业知识，理论与实践相结合，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!

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