# 大学生假期实习报告

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-08-28

*在寒假期间，我在南京一家建材公司里实习并参与策划了两场团购会活动。这家建材公司与上海某团购网联合举办了一场专场团购活动。我了解到冬季建材市场比较冷淡，因此，必须通过大量的宣传造势吸引顾客，才能避免冷场的尴尬。在活动举办前要进行详细、周到的策...*

在寒假期间，我在南京一家建材公司里实习并参与策划了两场团购会活动。这家建材公司与上海某团购网联合举办了一场专场团购活动。我了解到冬季建材市场比较冷淡，因此，必须通过大量的宣传造势吸引顾客，才能避免冷场的尴尬。在活动举办前要进行详细、周到的策划。

　　在专场团购活动前有一场宣传活动，公司策划人员设计了一张宣传单，我觉得很有创意，它的正面是一个福字，现在很多银行都会在过年的时候给客户邮寄一张福字，正好可以贴在大门上，这个创意在建材行业中很少见到，宣传单的反面就是活动内容。这次活动就是以春节为主题，因此，整个展厅要以红色为主调，装饰出过年的喜庆。在寒冷的冬季，喝上一杯热咖啡、吃一块克莉斯汀蛋糕，一边享受一边挑选商品，让顾客在购买的时候感受到一种轻松愉悦的氛围。活动还设计了抽奖环节，聘请美女穿婚纱、发放福宣传单。很明显地观察到在建材销售淡季，其他的展厅冷冷清清的时候，我所在的展厅门庭若市，形成非常强烈的对比，也说明了本次活动的成功。

　　这家建材公司举行团购活动是为了打响品牌的知名度，针对这一要求，只要活动策划具有创意，能吸引顾客，活动就算成功。但是，根据我的调查，我问了一些顾客，他们对于这些宣传活动不敏感，对于克莉斯汀蛋糕和抽奖活动不屑一顾，只冲着性价比来的。春节临近，大大小小的商场都在举办各种各样的促销活动，顾客对促销活动麻木了，价格在他们心中占据了重要地位。

　　我在这次活动策划中扮演了小角色，但是，学习了很多东西。这次活动的主策划人并不是学习广告专业的，他的脑中时时浮现不同的idea。我学习了半年的广告，时间不算短，真正能在实践中运用的东西少之又少。在真正的策划实践中，脑子里有idea是作为广告人最基本的素质。创意不是生来就有的，需要大量的阅读，拓宽自己的知识面，仅仅局限在广告策划与创意的死板的教科书中是不够的。脑子里塞满了东西，要用的时候就信手拈来。这次的实习指引了我在以后的学习中该走哪条路，让我明白更多的东西。

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