# 广告公司毕业实习报告模板5篇

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-01-24

*实习是大学生毕业必须经历的过程，它也是你能力的一个证明，尤其是进入大企业实习，可以充分发挥和展示你的才华和在学校里学到的专业技能，加深对职业的了解，确认喜欢或擅长的行业。以下是为大家整理的广告公司毕业实习报告模板5篇，供大家参考学习。>【篇...*

实习是大学生毕业必须经历的过程，它也是你能力的一个证明，尤其是进入大企业实习，可以充分发挥和展示你的才华和在学校里学到的专业技能，加深对职业的了解，确认喜欢或擅长的行业。以下是为大家整理的广告公司毕业实习报告模板5篇，供大家参考学习。

>【篇一】广告公司毕业实习报告模板

　　一、实习时间

　　20xx年xx月xx日——xx月xx日

　　二、实习地点

　　xx广告公司

　　三、实习内容

　　20xx年xx月xx日，由于学习需要我进入到xx广告公司进行了为期xx个月的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。

　　xx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。

　　四、实习总结

　　在为数不多的时间里，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。

　　xx可乐案例：

　　1、xx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、xx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，xx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

　　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！

>【篇二】广告公司毕业实习报告模板

　　经过了两年的基础学习和一年的深入专业学习，我从一个对广告一窍不通的＂门外汉＂变成了一个彻头彻尾的广告爱好者和研究者。而再好的理论知识也需要结合实践来认识，如果离开了实践，那么理论知识也就只是一个空壳而已。现在的我们需要在理论和实践中找到自己的平衡点。正是因为这样，我们这些即将踏入工作岗位的大学生们更要注重实践，不放过任何实践的机会，锻炼自己，重新认识自己。而广告学这个专业在中国也属于热门的专业，这是中国各个行业走向成熟后必然要出现并且要逐渐成熟的一个领域。而我们正是应社会发展的需要而出现的综合型人才，我们不仅要对广告设计等艺术领域擅长，更要有自己的思想和创意，对管理学、市场营销、财务管理等各个方面也都要有初步掌握。而这样的要求作为学生的我是远远达不到的。为了提高自己的能力，在这个寒假，我到本地的一家小广告公司实习了两个星期，虽然广告公司规模不像国际化公司那样规范，业务范围也很窄；虽然我在那里实习的时间也只有短短的两个月，但是这两个月我所学到的，是我在学校学不到的，是我人生中一笔重要的财富。

　　下面是我这次详细的实习报告以及心得：

　　一、实习目的

　　通过一定时间的社会实践，逐渐适应专业，熟练专业技能，了解广告公司的机构，其部门、日常业务活动、整体状态。并从中认识到广告和广告公司在社会的作用，广告与人力、资金、社会的关系。

　　二、实习时间

　　20xx年xx月xx日——xx月xx日

　　三、实习地点

　　xx广告有限公司

　　四、实习内容

　　20\_年xx月xx日，我经人介绍进入到xx广告有限公司进行了为期两个星期的实习活动，目的是为了体验实践，加以学习。在我的家乡xx市，xx广告有限公司属于典型本土小公司：小规模、业务少。业务范围较狭窄，公司主要有卖场设计、喷绘广告设计和墙体广告等几部分业务组成。

　　五、公司内部情况

　　整个公司员工稳定在10人左右，同时服务的广告客户不超过10个，其中的5、6家属于老客户类型的广告客户，其次还包括一些未知客户群。公司内部设置也是和一般的公司一样：老板即公司总经理，负责整个公司的统筹与管理和经济投资运营；下设业务部、制作部、设计部、和安装部。因为公司是私有形式，而且规模很小，所以公司的员工岗位性流动很强，没有很明显的分工，各个部门的人员可以相互帮助。所以我也很荣幸的可以参与整个公司大部分部门的工作，了解了整个公司的运作形式，学到了很多。

　　刚开始工作，由于我的经验不够，不知道具体事务要做些什么。总经理便让我负责接待的工作，负责接待前来做广告的广告客户和一些琐碎事务。但是即便是这样，也让我懂得了许多行业内的事务。

　　做了3、4天接待以后，熟悉了公司业务的我便开始在各个部门帮忙。这些事情使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为我的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。而要运筹整个过程是很不容易的。这使我对总经理，对公司的员工们产生了敬佩之情。

　　六、实习总结

　　经过了xx个月的实习，我学到许多以前没有学到的东西，也了解了广告行业和广告公司的运作。在这次实习中，我主要有三点体会：

　　1、团队合作最重要

　　在一个公司里，公司就是一个大集体，大家为了同一个目标去努力，去奋斗。这个时候，就需要大家都具有团队合作的精神。因为一个好的广告作品是需要多个部门密切和默契的配合才能完成的。各个部门在合作的时候难免出现思想碰撞和矛盾。如果这个时候个人只是一味的坚持自己的意见，不肯听从他人的建议，那么一个人也不能完成一个好的广告作品。所以一个团队的良好的团队合作精神，才是这个团队创作出好的广告作品的基础。

　　2、要充分结合广告主的思想

　　在制作广告的过程中，广告主难免会希望加入自己的观点和想法。在这次实践中我就碰到过几例广告主出谋划策的广告。一般的设计者和广告人会对广告主不信任，认为广告就应该是艺术的，不应该掺杂别的动机。但是事实证明，广告主的考虑也是对的，他更能从销售方面着眼。

　　3、广告创意要结合实际

　　广告人做广告策划不能仅仅活在自己理想的状态里，创作的过程也不能仅仅凭借自己的想象力去完成。最重要的两个字就是市场，只有关注了市场，洞察了市场的潜力，广告诉求点符合了市场的需要，才能达到宣传产品的目标，才能算得上一个好的广告。就像奥格威的观点，一个合格的广告人，必须要经过销售这一关。只有做了销售行业，知道销售行业的规律，知道市场的需求，才能做出好的广告。如果一个广告人脱离了市场，只是凭借自己的想象去创作、策划广告，那么他所得出的广告必定是空泛的。总而言之，这次的实践让我知道了，再好的产品质量，再独特的产品性质也一定要和市场联系起来，只要广告人在策划广告的时候了解消费者想要什么，市场的需求是什么，就能策划出好的广告。

　　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。

>【篇三】广告公司毕业实习报告模板

　　一、实习目的

　　希望通过这次的毕业实习机会，可以了解广告公司运作，了解报刊媒体的工作，了解代理公司日常业务活动以及这个行业的整体状态，并从中认识到与策划设计活动有关的人力、资金、社会的关系，还能拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加报业的理论知识，在社会竞争中，锻炼和提高自己的能力，更重要的是评估自己今后的事业方向。

　　二、实习要求

　　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。并从中认识到艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。

　　三、实习单位概要

　　1.广告的简介

　　广告是为了某种特定的需要，通过一定形式的媒体，公开而广泛地向公众传递信息的宣传手段。

　　广告有广义和狭义之分，广义广告包括非经济广告和经济广告。非经济广告指不以盈利为目的的广告，如政府行政部门、社会事业单位乃至个人的各种公告、启事、声明等。狭义广告仅指经济广告，又称商业广告，是指以盈利为目的的广告，通常是商品生产者、经营者和消费者之间沟通信息的重要手段，或企业占领市场、推销产品、提供劳务的重要形式。

　　2.公司介绍

　　xx有限公本着创意的原则，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。

　　四、实习的感受

　　走出校门，踏入社会，迎接挑战未来的我。我怀着兴奋与激动交加的心情拿着简历投向了xx有限公。

　　我应聘进入到xx有限公司进行了为期半个月的实习活动，进行学习。从我进入公司，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五六家，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xx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，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方案之中。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。

　　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营销销售，在广告销售方面有了一些琐碎的思考。

　　五、实习结论及建议

　　广告是品牌传播的主要方式之一，它通过各种传媒向消费者传播品牌信息、诉说品牌情感，构建品牌个性，进而在消费者心理上形成强大的品牌影响力。从广告心理学理论角度讲，广告在建立消费者品牌认知、培养品牌意向和改变对品牌的态度上有着重要作用。

　　广告对消费者主要具有六种影响力，它们是：

　　1.吸引注意力。广告以新颖独特的方式给消费者以一定的震撼和吸引的注意力。

　　2.传播信息。广告向消费者传播商品和品牌信息，以形成对商品特别是品牌的认知和形象。

　　3.情感诉求。广告以情感诉说方式打动消费者的心理，引起情绪与情感方面的共鸣，在好感的基础之上进一步产生商品或品牌信赖感。

　　4.进行说服。广告在传播商品信息、引起情感共鸣的时候，逐渐影响消费者的态度，并说服消费者改变原来的态度，促使消费者逐渐喜欢商品并购买商品。

　　5.指导购买。广告可以大力渲染消费或购买商品之后的美妙效果，给消费者明显的示范作用，指导人们的消费与购买行为。

　　6.创造流行与时尚。广告常以完全相同的方式，向消费者多次重复同样的内容和诉求，利用大众流行的社会心理机制创造轰动效应，激发更多的消费者参与购买。

　　六、总结

　　在为期数周的时间里，我看了许多报刊和与之相关的广告策划，在广告策划方面也有了一些琐碎的思考。广告传媒并不是一个容易的行业，其实报刊上很多广告都是孤独的而被遗忘，一样的道理，很多策划的活动也并不是一呼百应的。现在努力的方向是如何策划一个有新意的活动，怎样让好的创意可以激发人对公司和产品的热情，如何提升一个产品活动所带来的广告效应。我很希望未来能够通过学习通过扩展知识面通过自身的努力，做出像样的有价值的策划来，在策划这个单元闯出个天地。

　　此外，这次实习中，我还参与了广告设计、排版方面的工作，这是另一个大的收获，为了我今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我在今后的竞争力。

　　在以后的生活更要注意理解这样的一段话：未来的世界：方向比努力重要，能力比知识重要，健康比成绩重要，生活比文凭重要，情商比智商重要！

>【篇四】广告公司毕业实习报告模板

　　为期几个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

　　首先介绍一下我的实习单位：x广告公司。公司是一家专业的设计公司，本着诚实做人，真心做事的原则为客户服务，现在我公司所服务的公司都己经取得了良好的效益。业务相当广泛，包括设计、制作国内路牌、灯箱、印刷品、展示广告，代理自制广告业务；承接包装设计、装饰装璜设计、环境艺术装饰设计；提供庆典、企业形象策划等。公司坚持以市场营销为导向，运用的营销方式及推广思路，帮助企业在市场中取得先机和优势。

　　由于拥有强大的技术力量、专业的设计理念，独特的设计风格、精益求精的设计制作人员、尽善尽美的售后服务人员，从而为客户公司塑造更完美的企业形象。自x日起，在一个月的工作中我参加了该公司的营销部实习工作。我认为该公司超群的售前推广以公司CI形象系统、产品配套直观展示给予宣传推介：由于拥有一批长期从事广告设计印刷精英组成，擅长把握客户的需求，有着丰富实施项目管理经验。他们本着为客户思考与服务的宗旨不断的自我完善与提高。

　　进入公司后，我明白了：以质量求生存，以信誉求发展，以价格求信心，以时间求放心，一切努力求见客户的微笑。优秀的设计一定程度能降低企业运营的风险。联客本着务实有效的设计思想，坚持原创设计，站在最终客户的角度，通过细致的调研和严谨的分析，为客户创作出准确的、极具商业价值的形象设计。我们的目的是通过对企业品牌视觉形象的定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等一系列活动，从而协助企业提高品牌价值，提高竞争力。

　　积极的售中过程及我们精干业务、技术支持；走特色营销之路，快速、优质的售后服务，让客户充分感受我们公司不断追求完善的服务宗旨。公司致力于强化内部质量管理，倡导一丝不苟的工作作风。酒香不怕巷子深的时代早已一去不复返，即使是好的产品也需要好的方法和思路去完成销售。

　　如今的消费者是不会自己找上门来买你产品的，这一点早已被不断变化的市场所证明；包装的概念也不再是用传统的印刷工艺、材质加工、版面设计等等所能概括；厂商有好的产品要销售，那么如何有效的将产品核心价值和概念准确传达给消费者呢？我们提倡的是策略性的包装概念，是以消费者为导向，市场为依据，调研为支持的高端策略包装之道，我们觉得包装的基本功能除了能够包裹物品和运输之外还应加上能够为厂商带来市场价值，这是符合整体营销战略方向，能够为企业带来销售业绩的销售利器。而这一切都需要充分的沟通和缜密的思考。

　　这使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实习中去。在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对xx广告公司也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

　　由于受市场竞争的客观因素和主观努力不够，业务成功率不够稳定，销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响公司的正常运转；市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

　　在实习中，要求我们不仅要有专业的知识和工作的热情，同时也要有独到的见解和灵活的创意。我们不是推销设计的说客，也不是孤芳自赏的艺术家，我们是顾问，是参谋，我们将阶段性的帮助客户建立和改善形象，为客户提供意见和帮助。

　　诚信同样是我们工作的原则，利润不是我们的目标。调查研究是我们的重要工作，任何设计都需要细致的观察和缜密的思考。我们要为企业或是其它客户解决品牌定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等的视觉设计与策略顾问。

　　实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实习中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实习中的一次尝试。

>【篇五】广告公司毕业实习报告模板

　　一、实习目的

　　学习photoshop，CorelDRAW等平面设计软件的应用

　　了解平面设计公司设计出品过程

　　接触应用设计客户源

　　二、实习时间

　　20xx年x月x日----20xx年x月x日

　　三、实习地点

　　xxxxxxxx

　　四、实习单位

　　xx设计工作室（xx）前身为xxxxx广告公司，其创立于20xx年。时至今日，业务领域涉及餐饮、房地产、药品、服装、旅游、水利、电力、文艺等，服务于各大企事业单位。地域横跨xxxxxx，客户源达蒙古、西班牙以及美国。

　　五、实习内容

　　⒈制作xx设计工作室宣传片一部。

　　在大一我已经学习了MAYA、3D等制作动画的专业软件，以及视频音频后期合成处理软件AdobePremiere。因我的专业是动漫设计与制作，相对于平面设计公司的工作需求还是有一定局限性，因此xx设计工作室的主管人结合我的专业和本设计工作室的实际需要，让我为工作室完成一部本工作室的宣传片。

　　宣传片的内容分为七部分：片头——工作室简介——部分被服务客户（标志）展示——酒店宣传品展示——折页，CD封面等宣传品展示——包装设计展示——片尾

　　其中应用了3D、AdobePremiere与photoshop三种软件。制作过程中不仅巩固了我的本业软件使用（3D、AdobePremiere），主要是在动画和处理视频音频特效上有了更深的体会，同时使我对photoshop的使用有了更多的了解。

　　⒉了解平面设计公司设计出品过程。

　　从过程上来说，首先是与客户沟通了解其需求；其次以客户要求的质量等方面的需求出一定数量的样稿；接着是客户与设计者之间再次探讨选择，修改样稿；而后定稿由客户与设计者签字；最后上机印刷，主要在设计者方面校色。

　　⒊接触应用设计客户源。

　　在实习的过程中真正了解到设计并不是为了美观或者说是以个人喜好来评估价值的，真正好的设计是要符合客户需求以及时代审美性的。不断融合时尚元素，把握时代脉搏，创新自身设计理念才是不断促使事业和个人成长的关键。

　　设计在现代社会中，已经走入了市场经济，也就是说成为了一种商业化的产业，商品的目的就是要创造价值。设计者和被服务者是一种互利的关系，怎样才能和客户做到完全的沟通是至关重要的。设计时首先要了解客户本身的需求和审美趋向，人与人之间的品位，欣赏风格都是不同的，我们要从与客户的沟通观察中得到第一手的信息才是目的。这也是在考验我们的沟通能力与应变力。

　　六、实习总结

　　在实习过程中，团队精神是我感受最深的。小到设计工作室大到一个设计公司，均为一个团队，只有人心集一才能出品好的设计，这不是个人设计为主导的设计。在设计公司中创造价值不是单凭一人的思维，也是整个公司分工合作的结果。不然南辕北辙，没有最终的商讨意见，只会耽误设计时间，延长设计过程。

　　设计时善于听取他人的意见结合自身的观点，会让我们的设计更完美。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！