

广告公司策划助理 无锡广告策划工作计划 计划实习(实用5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

广告公司策划助理 无锡广告策划工作计划实习篇一

实习时间

20xx年2月10号至20xx年3月10日

实习地点

xxxx工业设计有限公司

理论技能的深入学习

我们在校园里学工业设计更多的是学习理论知识和专业技能。通过大学三年多的专业学习，我掌握工业设计的基本理论与技能，具有开阔的思维，能灵活应用工业设计方法进行产品定位、产品策划与开发；同时具有一定的手绘能力，造型功能分析能力，能快速完成草图表达和方案推敲；在软件的掌握运用方面，也熟悉或掌握ps、autocad、coreldraw、ai等平面软件和rhino、3dmax、pro-e等三维软件。通过本次毕业实习的机会，我可以更好的了解工业设计公司的操作模式，产品设计流程，以及工业设计师所需要掌握的知识和技能，从而明确工业设计专业的学习方向；同时可以巩固专业思想，激发学习热情，进一步提高自己对大自然和工艺品的认知水平，培养和提高自己的修养和感觉，增强创作、造型能力，活

跃构思等工业设计师所应该具备的专业素养和综合技能。将在学校所学的专业知识与设计实际和生产实际相结合，进一步巩固、充实和拓展专业知识。

设计师工作的熟悉

本次毕业实习是对我一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中，我积极向设计前辈们学习，充分调动我的主观能动性，深入细致地认真观察、思考，勤于动手实践，虚心请教，致力于自己的能力得到提高。

设计公司运营理念学习

设计公司定位分析xxxx工业设计有限公司是一家为客户提供创意服务与市场服务，集工业设计[id]结构设计[md]与技术服务于一体化的专业化产品设计公司。设计范围覆盖医疗器械、家电、数码、工业设备及工具等行业。公司以市场需求为导向，以市场研究为手段，以创新设计为目标，以客户满意为宗旨，能随时随地为客户提供富有创意、定位准确、市场接受程度高的产品设计成果，全力帮助市场客户提升产品价值、优化产品功能、找准产品定位、增强市场竞争力，力促合作伙伴及市场客户的多边双赢。该公司具备深厚的设计能力，在设计领域致力于产品开发与项目管理，注重培养团结协作意识、增强踏实干练的作风、创建了一支创新进取势头足的设计团队；设置了一系列规范和高效的设计流程；营造了幽雅和谐的工作环境。公司具备先进设计理念、创意思路独特、市场服务到位。它不仅积累了为国内外多个知名品牌提供设计服务的丰富经验，还建立了与国内外多个知名品牌提供设计服务的长期合作关系。面对新世纪的机遇与挑战，该设计始终秉承自尊、自信、自强的企业作风，遵循以人为本、和谐发展的企业核心价值观，努力为客户提供有创意、有前景、有价值的产品设计与技术服务，实现市场客户价值的最大化！

公司的设计与经营理念分析

设计的创新，高效和对市场的有效把握，是对每一个可行性设计项目的最基本要求。设计决定成本，在任何时候，该公司都会把成本控制和适应销售的产品解决方案相结合，努力实现产品价值的最高体现。

以服务为本。客户不分大小，以公司的优秀设计和踏实，诚信的做事风格赢得客户的信任和尊重。最大限度发挥出双方合作的潜力。

设计流程分析

公司具备深厚的设计能力，拥有在设计领域始终致力于产品开发与项目管理二十多年的高级工程师数名，以及团队协作意识强、作风踏实干练、创新进取势头足的设计团队。两个团队的紧密配合，既保证了好的创意不断涌出，又保证了对这些想法的可行性，力求我们的设计产品得到最大的价值体现。

在当今社会中，工业设计公司一般都以接受企业单位的设计项目为运营□xxxx设计公司也不例外，它主要致力于医疗设备、专业电子、工具设备、家电数码、文具礼品等产品的开发与设计，为客户提供富有创意、定位准确、市场接受程度高的产品设计成果，全力帮助市场客户提升产品价值、优化产品功能、找准产品定位、增强市场竞争力，力促合作伙伴及市场客户的多边双赢。

设计公司的设计流程

市场研究：

市场分析、用户研究、产品分析

产品策略：

企业形象设计、策划，产品形象设计、策划。

产品设计：

外观设计、结构设计、产品pi战略规划、模型制作、样机制作、交互界面设计、研究探索、人机工学分析。

工艺设计、安规认证：

生产技术支持、模具设计、模具跟踪、配套厂家咨询、外观件委托生产服务。

企业宣传推广：

广告公司策划助理 无锡广告策划工作计划实习篇二

一、指导思想

在xx年的工作中，我们将对员工加强管理，研究创新，扩大营业额，控制成本，创造利润；加强业务学习，坚持员工技能培训，采取多样化形式，把学习业务与交流技能相结合，开拓视野，丰富知识，全面提升员工整体素质、管理水平；建立办事高效，运作协调，行为规范的管理机制，开拓新业务，再上新水平，努力开创各项工作的新局面。

二、主要经营指标

1、主营业务收入全年净增万元，其中每月均增加万元；其它业务收入全年净增万元，每月均增加万元。

2、客户流失率为总客户的%，其中：人为客户流失力争降低为零、坏帐回收率为总客户的%。

3、全年完成业务总收入万元，占应收款%。

4、实现净利润万元。

5、委托银行扣款成功率达%。

三、工作措施

捕捉信息，开拓市场，争当业绩顶尖人。面向市场，扩展团队队伍，广泛招纳能人之志为我所用。让安居的业务铺遍全国，独占鳌头。

2. 抓好基础工作，实行规范管理，全面提高工作质量。搞好各类客户分类细划，摸底排查工作。对客户进行分类细化管理，是行之有效的工作方法。3月份由分公司经理分别按照“分类排队、区别对待、上门清收”等管理措施，对所属客户进行分类，确定清收方案，落实任务层层分解，明确目标及责任人，以确保全年既定指标任务的全面完成。

3. 加强坏帐清收组织管理工作，继续做好呆帐回收及核销工作。

4. 适应营销新形势，构建新型的客户管理模式。一是要实行客户分类管理，提供差别化、个性化服务；二是对重点客户进行重点管理，尤其要做好重点客户的后续服务工作。

5. 努力加大中间业务和新业务开拓力度，实现跨越式发展。企业未来的发展空间将重点集中在中间业务和新业务领域，务必在认识、机制、措施和组织推动等方面下真功夫，花大力气，力争使中间业务在较短时间内有较快发展，走在同业前面，占领市场。加强中间业务的组织领导和推动工作。

6. 严格客户的收费标准，杜绝漏收和少收。并进一步规范标准，坚决执行公司规定的中间业务收费标准。杜绝漏收和少

收，除特殊情况，经领导批准同意，任何人无权免收和少收，坚决做到足额收费，只有主动拓展收费渠道并做到足额收费，才能完成全年各项业务收入的艰巨任务。

7. 强化员工培训工作计划。

(1) 职工思想教育方面：一是通过培训教育，树立职工热爱本职工作，敢为人先的创新精神。二是增强职工爱岗如家，行兴我荣，行衰我耻的观念。三是遵纪守法教育，以提高全体职工遵纪守法和自我保护认识。

(2) 职工业务教育方面：一是继续学习新业务；二是技能培训工作坚持不懈进行岗位练兵，不断提高办理业务的质量和效率，通过业务技术竞赛等形式，唤醒员工工作热度，提高工作效率。三是学习市场营、销学，填补员工市场营销知识空白。通过请进来与走出去的方法，提高员工营销的技巧，为培养一批营销骨干打好基础。

8. 完善企业内部管理机制，对所属部门、工作岗位均实行规范化管理，使每个员工人人肩上有压力，心中有蓝图，前进路上有方向，工作行程有目标。各个部门均要制订周工作计划、月工作计划。并要制订切实可行的考核方案，跟踪考核，以利提高。

(1) 建立和健全企业内部管理制度，以狠抓管理制度落实来带动企业管理水平的提高。

一是要建立和健全各项管理基础工作制度，促进企业管理整体水平提高。企业内部各项管理基础工作制度，包括：财务管理制度、财产物资管理及清查盘点制度、行政管理制度，根据各项管理制度的基础工作的要求，实行岗位责任制，规定每个员工必须做什么、什么时候做、在什么情况下应怎么做，以及什么不能做，做错了怎么办等细则。这样，每个岗位的员工对各自承担的财务管理基础工作都清楚，要

求人人遵守。通过实施这些制度，进一步提高企业管理整体水平。

二是建立和健全自我约束的企业机制，确保企业持续、稳定、协调发展，严格审核费用开支，控制预算，加强资金日常调度与控制，落实内部各层次、各部门的资金管理责任制。尽量避免无计划、无定额使用资金。

三是根据企业的生产经营特点和管理的客观要求，严格执行企业内部财务管理和会计监督。落实企业内部责任。建立内部责任会计制度，对各部门的经营收益、成本费用、部门利润进行分别核算。使各部门对自己的任务、目标做到胸有成竹。这对于调动各部门的主动性，努力做好做足生意，节约费用开支是有促进作用的；建立一套内部的约束机制，在内部制度中明确规定各部门的权力责任，做到分级负责、职责分明、相互制约。会计监督。会计监督不单纯是对一般费用报销的审查，而应贯穿于企业经商活动的全过程，从企业的经营资金筹集、资金运用、费用开支、收入实现，一直到财务成果的产生。严格按照制度办事，正确核算，如实反映公司财务状况和经营成果，维持投资者权益，强化会计监督职能，保证制度的落实和有效执行。

(2) 进一步提高企业的执行力。

首先，要设立清晰的目标和实现目标的进度表：这个目标一定要可衡量、可检查，不能模棱两可。再者，目标一旦确定，一定要层层分解落实。

其次，找到合适的人，并发挥其潜能：执行的首要问题实际上是人的问题，因为最终是人在执行企业的策略，并反馈企业的文化。柯林斯在《从优秀到卓越》中特别提到要找“训练有素”的人，要将合适的人请上车，不合适的人请下车。

其三，修改和完善规章制度，搭建好组织结构：企业做大之

后，只能通过规则来约束，规则是一个组织执行力的保障□“pdca循环”说的就是制度制订与执行、检查和绩效四者间的互动关系。

其四，倡导“真诚?沟通”的工作方法，发挥合力：一项调查表明，企业内存在的问题有70%是由于沟通不力造成的，而70%的问题也可以由沟通得到解决。我们每个人都应该从自己做起，看到别人的优点，接纳或善意提醒别人的不足，相互尊重、相互激励。

其五，关注细节，跟进、再跟进：制定战略时，我们是发挥“最长的指头”的优势，而在具体的执行过程中，我们就要切实解决彻底“木桶效应”的问题。执行力在很大程度上就是认真、再认真;跟进、再跟进。

其六，建立起有效的绩效激励体系：管理理念：企业管理=人事管理，而人事管理=绩效管理。

最后，要营造执行文化：要从以下几方面入手建立执行文化：其一，讲求速度：崇尚行动，雷厉风行;其二，团队协作：沟通直接，拒绝繁琐，各司其职，分工合作;其三，责任导向：提倡“领导问责”，出了问题要找出其原因并分清主要责任，只有这样才能更好地树立起责任心;其四，绩效导向：拒绝无作为，关注结果，赏罚分明;其五，继承文化：对企业中优秀的传统、规章及成果要注意继承，继承基础上的革新才会事半功倍;其六，用人文化：文化始于招聘。人才引进要严把关，力争将不认同企业文化的人挡在门外;最后，要营*心文化：相互尊重、相互鼓励、乐于分享、共同成长。

广告公司策划助理 无锡广告策划工作计划实习篇三

1)通过接触设计和生产实际，加深学生对所学专业在企业 and 设计公司中所出的地位和作用的认识，巩固专业思想，激发我们勤奋学习的热情，并增强我们的群众观点、劳动观点和

对社会的责任心和使命感。同时了解和体会设计师和工程技术人员认真勤奋工作的态度和对事业的责任心和使命感。

2) 在专业实习过程中，我们通过观察和分析，一些实际设计案例，深入了解设计程序与方法。进一步拓宽我们所学的专业知识和视野，所到了很多在学校和书本上学不到的知识。

3) 通过参观实践，以及设计师的介绍与讲解，做到理论联系实际，把所学知识条理化、系统化，使所学过的理论知识得到印证、深化、巩固、充实。培养我们分析、解决设计中遇到的实际问题的能力。了解并收集设计案例。培养独立观察、调研、分析和解决实际设计问题的综合能力。

4) 专业实习不仅仅是将我们的专业知识加以巩固，同时也培养了我们与他人的沟通的能力，向他人表达我们设计思想的能力，此外还端正了我们做事的认真态度和看待问题的方式。

3月25号下午，我们在专业老师的带领下抵达华莱坞影视城进行参观。华莱坞又叫“无锡国家数字电影产业园”，位于无锡滨湖区，蠡湖大道路东，占地六平方公里。从园区外墙的宣传画中可以看到华莱坞的定位——努力建成数字电影拍摄制作高地，数字电影技术研发高地，数字电影展示交流高地，数字电影人才实训高地，数字电影娱乐体验高地。

沿蠡湖大道从北向南走，最先看到的醒目建筑是保利国际影院，在它西面靠近路边的主体建筑是一片红砖楼，是在雪浪钢铁厂的厂房基础上改造的，里面已经布置得有声有色，颇像一座电影城。

1. 引进影视及其关联产业企业500家；
3. 具备全球影片发行及新媒体业务；
4. 影视及其相关产业年产值达200亿元。

3月26号，今天一天的行程是参观宜家家居，体验瑞典设计的人性化特点，并结合所学的设计知识加以理解。

宜家家居于1943年创建于瑞典，“为大多数人创造更加美好的日常生活”是宜家公司自创立以来一直努力的方向。宜家品牌始终和提高人们的生活质量联系在一起并秉承“为尽可能多的顾客提供他们能够负担，设计精良，功能齐全，价格低廉的家居用品”的经营宗旨。

为了给员工强调与顾客结盟的民主理念，1976年，坎普拉德写下了《一个家具商的信仰》，由此成为宜家圣经。他一再重申；为大多数人创造美好生活的一部分，包含着打破地位和传统的局限而成为更自由的人。要做到这一点，我们不得不与众不同。即使在上个世纪90年代，宜家加大向全球发展的步伐时，它也力求保持自己原汁原味的企业文化。除了把简洁、美观而价格合理的产品带到全球市场，宜家也把北欧式的平等自由精神传播到各地。对年轻人而言，相对于产品的实用，宜家这种精神力量更具杀伤力，谁也不能忽视这样一个大趋势：人人都渴望成为主角和支配者。

事实上，宜家品牌的真正核心是让顾客成为品牌传播者，而非硬性的广告。为了让更多的顾客成为宜家的品牌布道者，宜家的一个重要策略就是销售梦想而不是产品，为了做到这一点，宜家不仅提供广泛、设计精美、实用、低价的产品，而且也把产品跟公益事业进行联姻。

宜家给人的第一印象是家的温馨感觉。一间一间隔离的样板间，各具特色的布置，为人带去理想之家的范本，只有回过神来，看看周围拥挤的人群，才发现这是一个硕大的家居超市。

广告公司策划助理 无锡广告策划工作计划实习篇四

4、每周周一早上8:00-8:30进行开晨会（因人员不在一处办

公，可进行电话会议），会议内容主要围绕上周工作进行程度以及对上周工作进行总结，并对本周工作列出自己的规划（主要对意向客户的跟踪和拜访，为后期会议营销做好充足准备）

1、休班请假制度：广告部人员在每周六、周日进行调休，工作日期间如有事需请假可找主管，请假时间超过一天需向部门经理请假，请假班时可在平日休息时间补回，请假班时未及及时补回，当月无全勤！

2、每天按照规定时间去桑园市场进行调研拜访客户，如果有特殊情况需提前打电话告知，不然按照旷工进行处理。

3、工作计划中的第二项按照要求时间进行上传，否则所拉厂家会按照无提成进行计算，工作需要大家相互配合！

广告公司策划助理 无锡广告策划工作计划实习篇五

7、经常与学校指导教师联系、沟通，汇报实习情况；

8、按时返校。

三、实习方式

按照实习大纲的要求，借鉴其他有关财经院校的经验，结合会计专业实际情况，采用分散实习方式进行。即由学生自行联系实习单位，按照实习大纲的要求进行。

四、实习时间

20xx年12月16日——20xx年1月10日(共四周)，校外实习学生要求在1月6日前将相关材料寄至指导老师。

五、具体实习内容

基本技能与基本认识方面

- 1、珠算：针对结账、对账等环节进行珠算的训练；
- 7、票据管理：主要包括空白支票、作废支票以及印章等的管理。

？ 会计核算方面

- 3、掌握负债和所有者权益的核算方法，正确进行账务处理；
- 4、掌握企业会计报表的种类、基本结构以及编制方法；
- 5、掌握各个报表数据间的钩稽关系，能够进行初步的财务报表分析；
- 1、了解企业的资金筹集渠道、筹集方式；
- 3、了解企业成本费用开支范围和列支渠道；
- 4、了解企业利润的分配程序和考核方法，学习企业的内部经济责任制。

会计电算化方面

- 2、能够按照正确操作程序进行操作，处理好操作过程中出现的问题；
- 3、了解企业今后财务软件的应用思路。

会计制度方面

- 1、了解企业执行国家财经法规、会计制度的情况；

- 2、了解企业内部有关会计制度制定与执行情况；
- 3、有针对性地提出会计制度建议。

六、实习考核办法

返校后进行实习答辩，实习成绩由指导教师根据具体标准进行综合评定。考核指标主要包括：实习态度、实习纪律、实习内容的完成情况、实习报告质量、实习记录等。实习成绩按百分制评定。

七、提交材料

实习鉴定、实习总结(5000字以上)、实习日记、实习单位实习资料(空白原始凭证、空白账页、空白报表、岗位责任制等等)

八、成绩评定标准

九、实习经费预算

实习经费主要由以下项目构成：

1. 交通费用：实习期间将组织学生到企业参观考察，交通费用预算为1200元。
2. 参观期间聘请企业有关人员讲课费用600元。
3. 校内实习聘请专家报告费400元。

共计人民币贰仟元整(20xx元)