

广告媒介策划方案 广告策划工作心得体会 (汇总8篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么写，我们一起来了解一下吧。

广告媒介策划方案篇一

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

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两个星期xx系统设计的工作活动，进行学习。在xx市，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。

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。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xx公司的同事和朋友们。

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！

广告媒介策划方案篇二

唐山xx广告有限公司位于河北省唐山市路xxx室，交通便利，为广告制作、媒体发布、印刷包装一体化公司。媒体主要包括市内高新技术开发区的电子显示屏以及古冶的大部分媒体，站牌、小区指示牌、路名牌、村名牌、车身广告等等都是我们公司的广告发布载体。更有集品牌整合营销、广告创意、专业广告制作及公关策划于一体的综合性广告公司。包括居然之家、南北电子城等在内的大商场均是该公司的长期合作商。“客户的满意是我们永恒的追求”是该公司的格言。

在公司实习期间，我从事的岗位是在业务室工作，工作是广告业务员，在开始的几天里和公司人不太熟，只是尽可能多的了解公司、了解自己的工作。相比不少人来说我是幸运的，因为我找到一家广告公司实习，而且是带薪的。后来在经理的几次培训下，我才知道自己的任务以及该如何去完成任务，就是要尽可能的招揽客户来我们公司做广告。而我们业务员从中获得一部分的利润作为提成。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉公司的媒体，包括：记住各种媒体的价格、向客户详细介绍各种媒体的优势等。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有实践过，使得在向客户介绍时有“心有余而力不足”的感觉。一种媒体，看起来很简单几句话就概括完了，可要真正能熟练介绍，我甚至用了比预期多一整天的时间才能熟练各种说法，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我第一次做业务员，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的向客户介绍媒体的过程中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着空气练，再是对着同事小强练，让他帮我纠正，然后再找经理帮忙，要他装成客户，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，公司的媒体自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要经理和同事们实际指点。和我一起的是业务部的小强，他比我早来二个月这里，但他的业务能力比我强多了，我也要向这位只

比我还小一岁的“老”业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着小强实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，心里也不再那么紧张了。

再结束了长时间的模拟培训之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是以后的的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去居然之家的世有地板，见着他们经理以后，竟因为紧张而直接索要定金，因为我的工作主要就是向客户介绍、招揽客户在我们这里做广告或发布广告，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，不光价钱报低了，在制作完成之后还差一点自己要垫钱给公司。一次接触以后，我竟不知这家商户的老板是谁，有没有分店，有没有在古冶发展的意思，甚至没有留下这位经理的联系方式，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，刘姐问我出差情况，我无地自容，心中暗想以后一定要克服重重困难。这一次的失败，我前前后后又想了几遍，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学会学习。

1、强硬、专业的业务知识

对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验销售的妙趣。对与公司媒介有关的资料必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告价格、宣传资料、媒体范围等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能真正知己知彼、采取相应对策，对自己公司所经营的媒体不熟悉，根本很难和

客户沟通、遇到不懂的客户还好，遇到专业型的客户，就会随时暴露自己的缺点，与此同时也可能会失去这个客户。

2、先推销你自己再推销产品

据调查，有71%的客户之所以从你的手中购买产品，是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。因此，推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给的人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。

“说话是一门艺术”，作为一个业务员我由此真正了解到这句话的含义和功用。记得刚来上班的第一天，经理就告诉我的工作，平时没事的时候就上网查查资料，打打电话跟客户聊聊天。要想客户在咱们这里做宣传首先要让客户记住你。另外，给客户的第一印象很重要。我刚来上班的头一个星期穿的还是在学校里的学生装，之后刘姐就要求我要穿比较成熟一点的装束，因为随时都要去见客户或有客户来拜访。所以我出去拜访客户都是一身正装打扮去拜见客户。给客户送名片时还要必恭必敬的双手奉上，切记把名片倒过来，让客户看到正面的信息。

3、信用是业务员成功的关键

据估计，有50%的推销之所以完成，是由于交情关系。这就是说，由于业务员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。交情是超级推销法宝。如果你完成一笔推销，你得到的是佣金；如果你交到朋友，你可以赚到一笔财富。忠诚于客户比忠诚上帝更重要。你可以欺骗上帝一百次，但你绝对不可以欺骗客户一次。记住：客户总是喜欢那些令人喜欢的人，尊重那些值得尊重的人。在销售活动中，人品和产品同等重要。优质的产品只有在具备优秀人品的业务员手中，才能赢得长远的市场。业务员赞美客户的话应当像铃铛一样

摇得叮当响。你会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。热情远比花言巧语更有感染力。你的生意做的越大，你就要越关心客户服务。成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间是我主动在电话里和网上和客户打招呼问好，后来就变成我一上网是客户在主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，虽然目前生意是没有做到，但对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

4、信念，坚持到底是获得成功的最最终

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨一提高客户的满意度，二增加客户对公司的好感，三丰厚的利润。成交并非是业务工作的结束，而是下次业务活动的开始。业务工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天份不能，有天份但一事无成的人到处都是；聪明不能，人们对一贫如洗的聪明人司空见惯；教育不能，世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

短短的一个多月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的

人生路上用之不尽的财富，感谢系领导和老师给我的这次难得而宝贵的实习机会。现在回头看走过的这似乎也是漫长的6周40天多天里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，也受过污辱，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷的。虽然跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+12的道理。更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人（客户）信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。例如被问到“贵姓”时，得这样回答：“免贵姓xx”还有递东西好比是名片给对方时要用双手，且要看着对方的眼睛，那才是尊重别人，也才能得到对方的认可和信任，业务才能顺利地开展下去。

实习归来，少的是一份盲目和稚嫩，而多了的是几份平静、成熟和对未来的信心。通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一厘都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步，“活到老，学到老”，我们即将踏入社会的新青年、新的祖国的知识分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发现不足及与社会的差距，努力缩小这种差距，改变自己的知识结构，使自己真正做个对社会和国家有用的人。

广告媒介策划方案篇三

我们这学期的的认识工作已经圆满完成了，认识工作充实了

我们的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过工作学习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次思考。

这次工作我们参观了吉林天成龙行广告有限公司和吉林大学广告学系，同时完成了吉林省一级市场的饺子粽子受众及商家的市场调查。

吉林天成龙行广告有限公司是一家综合性广告公司，国家一级广告公司，对他们公司的详细周全参观学习和公司运作总监王老师的现场答疑指导，让我感受到了浓厚的企业文化氛围和规范的操作流程，传播领域先进的技术手段，企业周全的人本关怀。

我们与王老师的面对面的问答，让我感受到了自己所学知识的欠缺，知识面的狭窄，问答也让我感受到了王老师作为一个资深广告人的人格魅力。我认为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。在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的关注，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

- 1、由美术构成并且有一定的水准。
- 2、文案方面朗朗上口，简洁有利，击中要害。
- 3、必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。
- 4、广告要做一个最好的营销员，广告绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。而这其中也包含了：要有策略；要有系统结构；要有风格。而这也是令广告人最兴奋的地方。

像nike的风格相当强烈而吸引人;目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。所以作广告时,不是在说明其产品的特性,而是在做一个策略,并赋予一个体系风格,也就是品牌在生活上的感觉。

1、最重要的是获得注意。否则,75%的广告没有人会去注意。而且,这也是广告最原始的意义。

2、邀请阅听人进入广告世界。在现今多媒体发达,网络发展快速,需要更多手法。

3、要有结构内容,否则无法成立。

投入广告,它所带来的超乎你的想象。广告并非独立于创意边缘,它是客户重要的行销伙伴。广告在为一个目的工作,讯息要引人入胜,内容要可信。

1、消费者:解决消费者问题

2、产品本身:消费者记的是消费经验,使用的好处和坏处,它是否改变了生活的某部分。

3、竞争对手:在市场上的同类竞争。要多和消费者沟通和调查,了解市场状况,广告是个问题产业,要解决问题建知名度、个性、价格、通路...等。人是广告最重要的因素,分析问题、原因,针对问题并且响应,要做一个广告。广告要说服谁(目标消费群),产品将给你什么好处,赋予风格,而作广告,最难的便是赋予标记风格。

如何让商品有感情的呈现是相当重要的,这来自于如何找到和消费者相关的地方。在kgi银行的广告里,我们看到了不同以往的表现风貌。泰国广告多专业,其创意也较受肯定,亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力,天真、幽默而且毫无禁忌。相较之下,大陆的广告则受到许多限制,担心及顾忌太

多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。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。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。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此有人表示，他不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。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。

广告学专业作为一个年轻学科，成立时间较晚，而吉林大学就是较早设立广告学专业的学校之一，可以代表国内广告教学的先进水平。他们的广告学系较完备成体系。我们一直具有相同的培养目标。

他们的课程中重视文学素养的培养，我认为这很关键，这是将来策划文案的基础，我们非常欠缺。

他们具有较完备的教研室及较齐全的设备，他们同学多次在海内外大赛中获奖，这也是对他们教学水平的肯定。这次参观学习让我看到差距，及努力的方向。同时通过吉大广告学系主任的讲解，了解了广告学专业最新的处境及前景。

很早我就就知道，市场调查是一个很苦很难的工作。同时，我也一直认为做市场调查最锻炼一个人，是最能够提高自己的能力的工作。很激动，市场调查时我们认识工作的一部分。我们每三人一组，每组负责一家商场。商场中的调查开始时比想象中的要难。但总体来说没有想象中的那么难。调查过程当中也遇到了几位非常不配合的顾客，我都依然用微笑和再见答复他们。这次市场调查让我学到了很多，如何待人，如何把握受众的心理，同时我也体会了干每一行都是不容易的，不努力是哪一行业干不了，干不好。

广告媒介策划方案篇四

由于学习需要我进入到河南元亨利广告有限公司进行了为期三个月的实习活动，进行专业相关知识的实践学习。河南元亨利广告有限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。

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

实习时间：_____

实习地点：_____广告有限公司

实习内容：20_____年2月15日，由于学习需要我进入到河南元亨利广告有限公司进行了为期三个月的实习活动，进行专业相关知识的实践学习。河南元亨利广告有限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。

河南元亨利广告有限公司本着创意领先的原则，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。经过一段时间的锻炼之后公司让我参与对某品牌宣传广告视频的配音

制作，制作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，未能做出令人满意的配音。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，立刻难关，找到配音的状态后交出了比较满意的成品。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，让广告配音做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的耳朵。

经过了几天琐碎的任务的锻炼，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。

实习总结：

1、可口可乐在1960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。

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，要做一个做配音的广告人，要寻找的应该是什么样的声音既能表达设计师以及产品的精髓，同时又能抓住受众的耳朵。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。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，掌握了一些基本的配音上的经验，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础。“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；暑期实践与平时实践的关系，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。

广告媒介策划方案篇五

20xx年的暑假，我的收获有许多，这是我第一次与社会面对面地接触，心连心地交流，我感触颇深。我实习的地方是家里人费了九牛二虎之力才找来的单位——杭州新创广告有限公司。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。我所在的部门是公司的策划组，主要负责完稿、协调、杂务等。

一个月时间，说短是因为可以学的细节太多了，说长是因为

可能缘自实习生的缘故，这一个月更多时间浪费在杂务上，没有参与过一次完整的广告策划到执行过程，不免有些遗憾。下面基于这一个月的实习体会，就我感触或者获益比较深的几点谈谈。

第一，进了公司才发现，原来自己之前坚持的所谓兴趣至上、效率第一都是些不切实际的幼稚想法。一味追求理性的理想化的工作状态，却忽视了办公室里无处不在的潜规则和现实令人无奈却又得甘之如怡的状态。虽然说广告行业是一个创意产业，理应鼓励自由大胆的创见和作风，然而套在一个层层等级的行政制度和薪酬体系下，所有的创意灵感的活力都被扼杀殆尽。你的想法必须迎合客户具体个人的喜好，你的创意必须迎合总监领导的个人喜好，所以很多好的想法可能连浮出水面的机会都等不到就被扼杀在摇篮里了。对于这个实习生，想法难免稚嫩；而对于正式员工，想法其实只是拿来兑换薪水的等价物，更何况对艺术创意本身的理解就是见仁见智的，与其寻求一厢情愿的艺术高标准，还不如追求面面俱到的客户迎合。衡量创意的标准在未下市之前，客户的满意就是艺术创作的胜利。

第二，我这个人是三分钟热度型的，所以做事情特别重效率。在学校也是习惯今日事今日毕，有了灵感就会一直做到完美为止，但是到了社会实践阶段，效率高就碰到了麻烦。因为对于刚进来的新人，办公室几个大官或者小兵都像逮到勤杂工般的兴奋，啥琐事都丢给你做，这点其实我早就有心里准备，而且大事情都是靠小事积累起来的道理我很懂。但是我没意识到，做得快又做得好的客观结果，是看起来我每天总是很闲，一不留神被经理抓到，他不会了解你做了什么，也不会去当面指出，只会误解为我好吃懒做，无所事事。吃了一个亏以后，我便慢慢适应起有条不紊且速度得当的做事方式。然而，这样的做法有一个致命的坏处，会让我滋生不思进取、习惯偷懒的恶习，我其实最怕自己处于这个状态，所以目前想出来的办法就是在工作时间多翻翻公司的宝贵资料，近水楼台先得月，填充一下平时枯乏的时间。第三，我是个

外表看起来心浮气躁的人，在公司里头几天，可能和家里关系介绍的优越感有关，我一方面心里一直对被分配到看起来简单低能的工作耿耿于怀，另一方面办公室烦闷的空气让我有些窒息，于是偶尔会趁着总监不在，上qq聊天、看网络电视，谁知道我自以为忙里偷闲，其实早就被人看在眼里记在心里。于是，我意识到：自己绝不能再那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作；要学会虚心，身边的同事就是很好的榜样，无论他们表面上有多玩世不恭、桀骜不驯。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。

最后，我想接下来我必须得充电了，不仅仅是多看，还要多思考、多体验，积累够多的感性体验和理性知识。“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。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。

(二) 建议事项

对实践单位制度建议

第一，注重文化创新，突出广告公司学习型组织的特点

广告公司是典型的学习型组织，学习型的组织意味着组织对外部环境的变化具有快速的应变能力，这种组织的竞争力不是靠过去的经验，而是依靠学习。广告公司的核心竞争力与核心素质密切相关，而核心素质就是创新。不论是管理者还是员工都要学会去学习，只有不断的学习才会有创新，才能使本土广告公司具备和外资广告公司抗衡的资本。

第二，公司的薪酬分配制度改革是目前公司急需解决的问题之一

- 1、改革公司目前的经营管理者资产责任制实施方案，提高薪酬标准，拉大差距，打破平均主义。
- 2、尽快制定公司奖励基金的使用方案，使奖励的发放做到公平性、可操作性。
- 3、为了建立对高中层人员的长期激励机制，建议公司积极探索新的分配模式，尽快制定高中层人员的期权、期股方案。
- 4、建议公司尽快开展岗位分析和岗位评价工作，通过岗位评价合理确定每个岗位的岗位价值。
- 5、建议公司建立并完善薪酬管理的体系并改革目前的岗位工资制实施方案，实行一种新的工资分配模式——岗位效益工资制。使员工的收入同其所在岗位的岗位价值和其工作业绩及公司的效益紧密结合。
- 6、对原岗位工资制中存在的一些矛盾和问题，要在新的工资

制度改革方案中一并解决。

7、建议公司在改革工资制度方案的同时，制定一些单项的奖励方案作为工资制度方案的补充，使员工的分配模式走上多元化，如制定荣誉津贴实施方案、合理化建议及创新奖实施方案，建立总经理奖励基金等。

广告媒介策划方案篇六

- 1、 大众媒介部超额完成东莞日报，南方都市报所定任务量。
- 2、 拿下东莞时报地产独家代理权及广州日报地产优势代理权。
- 3、 全力配合东莞时报地产部售后工作，与地产部人员较好的度过磨合期。
- 4、 积极开拓广州日报东莞新闻版地产业务。
- 5、 平面媒体数据库的资料统计，为媒介分析提供良好的数据依据。
- 6、 同媒体保持良好的合作关系，除了积极宣传公司，提高品牌形象外(连续多年被媒体评为：最佳广告代理公司、最佳诚信单位、最佳雇主等)，良好的合作基础为公司带来其它方面业务(报业大厦展厅装修，楼顶形象招牌制作，东莞时报五一、60人评癣年终颁奖盛典等大型活动的执行)。
- 7、 除大众媒介部的代理工作外，还积极努力服务客服方面的客户，同公司其它部门很好的完成928等活动的执行及其他客服工作。

不足之处：

1、由于东莞市场代理制作的不成熟，我们独家代理东莞时报地产业务后，时报竞争媒体——南方都市报的代理额度同比去年下降50%(由于20xx年南都代理政策的调整，代理总量下降但是收益去比去年增长50%)，部分南都大客户有所流失，这其中说明我们同客户的关系非常脆弱，以前的客户公关工作太过依赖媒体。在客户面前没有主导权。这是非常严重的问题。

2、大众媒介部代理行业单一，地产占代理总量的90%□20xx年度地产市场受金融危机影响，本土媒体均受到大小冲击，广告投放额度有较大萎缩，虽然我们超额完成任务，但总量相比去年略有下降。

3、人员流动及储备不足，导致工作脱节，部分阶段跟进不及时。

4、东莞时报地产部管理制度不够完善，双方沟通不到位，导致一些工作进展缓慢，如合同及回款等问题。

二、20xx年工作计划

在20xx年工作规划中，以下几项工作作为主要的工作内容：

1、招兵买马。建立一支熟悉业务而相对稳定的团队。人才是企业最宝贵的资源，一切好的业绩都起源一个好的团队，建立一支有凝聚力，有合作精神、有拼搏精神的团队是20xx年中最重要的工作，这项工作不是在短时间内能完成，但是一直得努力做。

2、完善东莞时报地产部绩效考核管理制度□20xx年，我们和地产部磨合了一年，一年中有和-谐也有磨擦，完善的绩校制度能让业务人员在工作中发挥主观能动性，提高销售业绩。

3、建立良好的客户档案，从合同签订到收款，广告投放到样

报收集，及时支付客户的业务公关费用。（要求地产部提供地产客户资料）

4、同各媒体保持良好的沟通，维护好同各媒体的关系。尤其是同南方都市报各层面的人员保持良好沟通，解除一些主观因素的问题。并同公司积极沟通客观存在问题。保持沟通顺畅。

5、客户关系的维护。客户是我们上帝，在客户主导及公关方面将是20xx年重点工作。我们决心把流失的客户通过各种方式拉回来。

6、保持良好的传统代理模式投放量，探索新的代理模式，传统代理模式利润低，对资金要求高，竞争也大。新的代理模式，模式新颖，创收较高。

7、加强学习，设定目标。充分了解掌握所有媒体的最新情况。了解和尝试大众媒介的购买。

8、我们的目标：从单一的媒体代理投放发展为集媒介策划、媒介购买、媒介执行、媒介监测于一体的专业的媒体代理。

广告媒介策划方案篇七

这是我实习期间对于广告的一些琐碎思考，在这里记录下来，以期看到自己的进步，在广告创意，人文素质等方面。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。在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的关注，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1. 由美术构成并且有一定的水准。 2. 文字方面朗朗上口，

简洁有利。 3. 必须要能表达出来，并在恰好的时间点上□ 4. ad要做一个最好的salesman□ ad 绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。而这其中也包含了：要有策略；要有系统结构；要有风格。而这也是令广告人最兴奋的地方。像nike的风格相当强烈而吸引人；目前手机广告风格只能说是简单的销售讯息。

可口可乐案例

1. 可口可乐在1960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. 可口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，可口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。之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style □也就是品牌在生活上的感觉。 1. 最重要的是获得注意。否则，75%的广告没有人会去注意。而且，这也是广告最原始的意义。 2. 邀请阅听人进入广告世界。在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。例如送赠品等。 3. 要有结构内容，否则无法成立。投入广告，它所带来的超乎你的想象。广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。当然，品牌为基本考量。75%的哈佛学生没注意，在一般人也许高达90%所以我们要如何能 be out standing□

广告的目标

1. 消费者：解决消费者问题 2. 产品本身：消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。 3. 竞争对手：在市场上的同类竞争。 要多和消费者沟通和调查，

了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题 建知名度、个性、价格、通路…等。

人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什么好处，赋予style而作广告，最难的便是赋予brand style在广告影片中我们发现，杀虫剂广告都有小孩在旁边以显示产品的安全性，而在卫生纸广告方面，则以小狗的形象讨好观众。而日本帮提卫生纸广告则是以一个男人为主轴，在妻子离开身边后的七支一系列广告，说卫生纸和男人间细腻的关系，显示商品特色，一方面也增加使用时机及用量等。如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。在kgi银行的广告里，我们看到了不同以往的表现风貌。泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。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。

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。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此主讲人表示，它不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。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。

广告媒介策划方案篇八

20xx年的暑假，即将升入大四的我同时完成大学教育的一个

重要环节，出于对毕业后就业去向的考虑，去了浙江台州的格美广告公司进行为期五周的毕业实习。

作为一个中型广告公司，格美广告公司秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着格美责任的极至。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我能真正的开阔了眼界。

在实习中，主管给了我很多次实践的机会，主要从事了以下工作：

- 1、实习前二周在主管的指导下，我和同事婷姐完成了“台州市公安局的安全知识小手册”的版面设计和文案编辑。接到这个任务我将平时课堂上学习到的设计知识运用于实践操作中，遇到难的或不懂的就问其他同事，这使我受益良多。在工作的过程中我学到了一些绘图的小技巧，在图片处理过程中使用几个小技巧，确实可以达到事半功倍的效果，在主管和婷姐的指导下，我了解到广告文案不是一定要很优美、浮华，但一定要简洁、抓住受众的心理需求，根据市场情况去写文案，而不是卖弄自己的文字写作水平。

- 2、我侧重于广告的整体创意和广告文案的写作，因此在实习期间，公司接到策划案主管都会比较照顾我，给我受益最多的是为海鲜城做的策划案。虽然最后我的提议没有被采用，但通过这次实实在在的广告策划我接触到了与市场接轨的策划，明白自己的不足。

- 3、实习的后半段时间，我的任务是为一家缝纫机公司做vi系统。接到这个任务时我非常兴奋，因为大三下学期也就是实习前刚不久我有上专门的vi系统这门课程。但在实际操作过程中我还是遇到很多问题，最主要的是设计稿出来经常让主管不满意。还好在婷姐的帮助下，在实习结束前我完成了任务。同时我的photoshop和coreldraw水平有了不少的提高。

在对图片处理的过程中，知道画面的整体构图和色彩运用的技法，明白了制作满意的画面效果，不单要靠自己对色彩的感觉，还需遵循一定的构图规律，熟悉一些处理技巧。

在短暂的认识实习过程中，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，一些基本的东西在学校并没有接触到。

其次，我深深的体会到拥有丰富的知识是广告文案撰写人员的必备素质，这样写起文案才会信手拈来、一气呵成。所以，回到学校后，我还仍有很多书要看，很多东西要学。

再者，广告行业是一个需要不断创新的行业，我个人认为广告人不仅要有专攻而且还要博闻强识。广告要引导市场，如果广告制作者的思维跟不上市场趋势，那么广告的引导作用也就无从谈起了。

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。基本上达到了学校要求的实习目的。

以上只是我在实习过程的一些所见所想，希望回到学校后会更加充实知识，努力让自己成为学有专攻的人才。