# 广告助理实训日记范文8篇

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-08-01

*广告助理实训日记范文 第一篇四、总结实习期间，得到了报社领导、老师及同学的帮助和支持，肝胆相照，未敢相忘。实习结束了，回过头整理这些天的经历和感受，其中，给我最大的感觉就是： 1、机会永远属于有准备的人，做任何事情都需要有坚韧的意志和不怕吃...*

**广告助理实训日记范文 第一篇**

四、总结实习期间，得到了报社领导、老师及同学的帮助和支持，肝胆相照，未敢相忘。实习结束了，回过头整理这些天的经历和感受，其中，给我最大的感觉就是： 1、机会永远属于有准备的人，做任何事情都需要有坚韧的意志和不怕吃苦的精神。 2、术业有专攻，是永不改变的硬道理。作为广告人必须具备专业的理论知识和职业素养。 3、学做事更要学做人，崇高的人格魅力是成就事业的重要基石。 4、细节决定成败。

20\_广告实习报告范文篇3

摘要：20xx年1月x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。

实习目的：

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：

20xx年1月x日——1月x日

实习地点：

xx广告公司

实习内容：

20xx年1月x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。

xxxx广告设计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。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。

实习总结：

在为数不多的几天时间里，我观

**广告助理实训日记范文 第二篇**

假期结束了，一切又回归了正常。天天做着一样事，感觉得无比枯燥只有自己一个人坐在电脑面前一整天，只有电脑从早到晚陪者我，觉得好孤独，没有了以前在学校那种欢声笑语，没有在学校那种轻松悠闲自在了，有只是空虚和寂寞。公司里面又不允许在上班时间学习其他软件，有些时候闲下来就坐在电脑面前发呆，不知道做什么，偶尔很不爽时候就还下去印刷部走走，看看那些师傅是怎样做产品。

今天工作依然是设计海报，就这样一天一天耗着，感觉除了工作以外，自己生活中就没有其他新鲜事情，或者是值得人去回忆，留念了，没有了色彩斑斓生活，有只是枯燥工作有些时候都有点冲动想不干了，去换换别工作，想给累积更多社会知识和经验，但是想了想还没有那么冲动，还是在原来地方老实呆着。

做什么事都不肯能一帆风顺，不经历风雨怎能见彩虹?人要精，就要一点一点慢慢磨出来，坚持到底，就是胜利!

实习的周记01-20

**广告助理实训日记范文 第三篇**

实习日记 二

7月12日，昨天到的家，我今天就赶快联系那家公司，和朋友找了好长时间才看到他家店牌：世友广告 汇通速递，进去后，他和我谈了一下，说他们家不想再收没经验的实习生，说前面有个女生也来实习的，好像态度不好，所以没干天就走了，我对他说：“我会好好干，至于工资给不给无所谓，我也知道没经验的实习生没多少工资，只要你们让我留在这实习就好”，后来他答应;额，提了些要求说：“我们在工作时，你不要插话，问这问那，不要打扰，就算遇到什么问题，也不要工作时说，那你明天来上班吧，”，我听了，就点了点头，很听话的样子，毕竟到家手下实习，要听人家安排啊，然后就很开心的回家了，开心是人家要我了，我可以实习了。

实习日记三

7月13日，今天是我在人家实习的第一天啊，所以我比较紧张啦，想我要好好得做好，那家公司不算大，是个小门市，在附近，有好多这样的广告公司，比如视觉广告，竞争力蛮大的，这店是在县城，而我家店在镇下，离我家有10里路了，所以我要一早上过来，坐公交车的话，那要每天做啊，要花不少钱，所以，我只好骑着电动车去了，早把电充的满满的了，第一天上班，所以绝不能吃到，我也讨厌迟到的，所以我5点多起的床，简单吃了点饭，6点就出发了，结果我早早到那了，可公司门还没开啊，所以我只能在附近逛了一圈，逛了好长时间，还是没开门，于是，我就在门口等了，等的我有点累，可没办法，门没开啊，我在想:难道8：00开门那个这样，发现我来太早了，到了8点，果然来人了，原来老板他们不住在楼上，他们住 附近，开这大电动车过来的，门开了，老板娘说：“你下次不用来这么早，8点之前到就可以了，”于是开始了一天的工作，他问了我一些我会了哪些知识，然后让我自己先在那玩会电脑，或看看旁边那位学长怎么做的。

实习日记四

实习日记五

又抱着对吸塑灯箱的好奇，查了一下吸塑灯箱的资料，对吸塑灯箱也了解了一下，吸塑灯箱采用立体发光字加工技术。由于压克力品质稳定，所以其制品具有透光性好、远视效果清晰、抗压强度高、十几年不褪色、光亮如新等其它灯箱、金属字所无法相比的特点，是永续经营、实力雄厚的商家首选之佳品。我想不知道怎么做的，于是又查了它的制作流程：

亚克力吸塑灯箱的制作需要掌握4个要点，经过十几道工序：

第一是选材。目前国内见到的亚克力板材，基本为进口或外合资生产，板材质量应该说较好。亚克力吸塑灯箱之所以市场价格较高，板材价格较高是其主要因素之一。目前市场上亚克力板材单价一般在20-25元/公斤，不仅单价高，整张板材在制作过程中利用率也不高，造成成本摊销很大。

第二是模具制作。大家知道，亚克力力板通过真空定位、吸压成型，即使是同一个字，尺寸不同也需要不同模具，而模具制作本身要求精度高质量好。因为模具本身的精度、质量直接关系到亚克力产品的质量，而模具制作具有较高工艺水平，需要经验丰富的技术人员。因此，如前所述，目前市场上吸塑灯箱一直处于高等的价位，模具的加工应该说是其中最主要的技术。

第三是后期制作。前面讲过，现在亚克力吸塑制作基本是机械化制作，一些新设备的应用在提高生产效率同时，大大减轻了工人的劳动强度。亚克力吸塑材料基本成型后，还要经过铣边、镂铣、打磨等几道工序，最后将灯箱铺设光源，烤漆后制作完成。

**广告助理实训日记范文 第四篇**

这是实习第四周，我把精力主要集中于与广告有关工具软件上，如photoshop，ai系列软件等应用。因为在学校，老师不止一次对我们强调实践重要性、强调技能重要性。在当今社会形势下，学历并不能作为评价一个人唯一标准，而当今社会更加注重人们技能与能力。所以，我对photoshop、ai等系列软件有了一个初探，给了我很大锻炼。

不光是学习制作，我还承担起了帮助公司给客户交送作品任务，学到了学校不能给予知识同时，又增添了我社会实践经验，这些都给予了我很大帮助，为我今后步入社会增加了许多经验。

软件熟练运用，会是我将来工作重心，能够在实习中锻炼自己这方面技能，我觉得十分幸运。这段时间经验也会使我受益终生，大学实习机会弥足珍贵，我会好好珍惜。

**广告助理实训日记范文 第五篇**

大学的最后一个暑假，我去了一家广告公司实习。为了使自己的基础更牢固，技术更全面，实习的内容是学习xxx面设计(photoshop和coreldraw的使用)。

因为考虑到以后毕业有可能从事这个行业的工作，因此我非常珍惜这次实习的机会，在有限的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

第一天来到公司，不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看，那里逛逛，最终还是公司里的老师给我指了条路，让我用photoshop和coreldraw软件模仿教程做一些简单的图片，终于找到事情做了，于是我就乖乖的做起了图片。说实话我以前在学校的时候也这样做过，不过效果没有这么好，因为以前一遇到难的或不懂的就停下来不做了，而现在有老师在旁边，有不懂的就问，这使我受益非浅。

假如在作图的过程中如果使用几个小技巧，确实可以达到事半功倍的效果。

如photoshop小技巧：

1.制作圆角矩形方块

首先在photoshop中建立一个新文件，在文件上用矩形选取工具画一个矩形框，接着选择选单select→feather，输入半径值，数值越大则圆角矩形的半径越大。在选取区中填入颜色后，取消选取范围。选取选单image→adjust→threshold，由调整thresholdlevel来改变大小，如此就会产生您想要的圆角矩形大小。若要产生圆角矩形的选取区，可以在选取区作用的环境下，切换到快速遮罩模式，同样执行threshold以获得您想要的遮罩。

2.高解析制作

3.保留选取范围大小

当您在photoshop中使用imagesize或cancassize改变影像大小时，原本在影像中选取的范围也会跟着改变，如果想要保留原本的选取范围，可以先切换到快速遮罩模式下(按下键盘上的q键)，然后再选择“imagesize”或“canvassize”。使用imagesize指令会将影像与选取范围一同缩小;若使用canvassize指令则只会将影像缩小，而选取范围仍保持原有的大小。记着再将快速遮罩模式切换成标准模式。

4.快速隐藏图层

如果您在photoshop中只想要显示某一层图层的影像，是不是得一一将其他图层隐藏起来呢?这里有一个既快速又方便的作法：只要在图层面版上同时按住ctrl+alt以鼠标点选欲显示的图层的眼球图示，就可以将其他图层通通藏起来。另外也可以用ctrl+alt+快速键调整图层的前后次序。

经过几天的基础训练，老师终于让我参与他们的策划，刚开始有点紧张，后来就慢慢熟悉了策划和后期制作的整个过程。慢慢地老师也把一些比较重要的交给我处理。这使我对这个行业认识就更加深了一步。

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。

通过这次实习，在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。实习单位的老师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：前期的策划和后期的制作等等。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干警们的教导，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，在工作中和同事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。

**广告助理实训日记范文 第六篇**

离开学校要出去实习了，不知道自己能做什么事情我感觉好迷茫，在家无所事事待了一段时间，刚好韦康文说他亲戚公司家缺人，就推荐我去那边上班，于是我就离开泉州去了三明。

来到陌生环境、陌生人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己微笑减少言语上笨拙。第一天并不像我想象那样，由人事经理带我们熟悉公司环境，结识新同事，而是凡事靠自己主动去认识、结识同事。大家似乎都很忙，可能现在是业务旺季吧。没什么人留意我到来。

经过几天熟悉，感觉很枯燥乏味，因为刚开始对于公司工作内容、流程还不了解，所以做杂活成了实习工作必做工作。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到收获。

第一周实习日子就这样结束了，总结起来就是工作还是很不适应，希望接下去可以顺顺利利!

**广告助理实训日记范文 第七篇**

实习第三周了，经理派了个师傅来带我，因为公司在发展阶段，而我又是新来，所以所做工作就相对比较杂而多。可是，我一点也不害怕，因为我是抱着学习态度来，工作多一点没关系，会很充实，而且公司还让一位师傅带着我工作，他教会了我很多事情，工作中应该注意事情，作为一名设计师应有技能，还有软件操作，设计思维，等等。

广告就是产品，要把产品推销出去。我开始对广告业务有了新认识，随着工作深入，我基本上能接触到公司里每个部门，每个人，创意，策划、设计、财务、推广等等环节都在我面前和谐有序进行着，就想、像人体经脉一样，盘根错节，但各行其道，为大脑服务。

经过几天检查，我开始感觉到一整天坐在电脑面前开始有些疲倦。()整天面对着电脑，我有点开始厌倦了，但是我还是坚持着做着，努力想着要把每一张海报，每一本画册做好。就这样我熬过了枯燥一个星期。

**广告助理实训日记范文 第八篇**

实习已经结束，很多实习的经历和感受都似乎淡忘了，学校的草木和人们很亲切。希望毕业之后工作的时候，能表现得更优秀。

一、概述

20xx年2月-6月，我在广州～～广告公司进行了为期xxxx月的广告实习活动，任职广告文案，期间间或负责部分ae工作。

在广州林立的众多国际的，本土的，4a的，非4a的，广告公司中，～～广告(现更名为周道广告公司)属于的典型本土小公司：小规模、业务少。从我2月中旬应聘进入公司至离开，公司员工稳定在3xxxx以内，分为两个客服小组：地产组和综合组;同时服务的广告客户不超过xxxx，其中稳定的长期客户也只有xxxx。固然如此，据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。

公司位于广州东风东路，紧邻省广、白马、喜马拉雅等大中型广告公司。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，分别带领两个小组;各组下设策略总监、客户总监，高级文案、文案，美指、设计，ae，以及另外单独有一个媒介小组，负责这两组的媒介投放。

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。以下是我参与的几个主要客户的服务状况。

二、实习经历

1、 xxxx 比稿\*\*

xxxx是公司的长期稳定客户(收取月费)――燕塘地产旗下一处住宅楼盘。我进入公司时，客户正要求进入广州日报的新一轮广告投放，以适应“五一”期间的开盘促销活动。目的明确(开盘促销)，投放费用有限(10xxxx以内)，时机有限(两个月内的xxxx周三及周五)，于是两个小组的多半人马出动，开动脑会议，媒介计划迅速确定，出稿日期、主题、进度等已明确在工作单上。剩下的是各人各司其职，迅速拿出方案，因为这个客户非常能“挑”，我们一定要提早拿出数套稿子。

围绕着“天河北·纯生活”的主题，针对中等购买力的燕塘片区原著居民和天河区年轻外地购房白领，我们组xxxx文案，被要求尽可能多的拿出各自的方案。因为我完全算菜鸟，对广州地产运作压根不熟悉，可以说连地产广告案例都没怎么接触过，怎么办?我赶紧从公司图书室借了几本地产广告集锦，借了剪报，趁周末自己搭公车去看盘。临时抱佛脚，总算有一点感性认识了吧。

周一早晨的例会上，我也拿出了自己写的两套完整的文案：标题，内文，图片的感觉。具体的我忘记了。只记得当时心里实际上非常忐忑不安，但是一群人包括总监只是听取了，问了一些问题，也并没有责备什么。实际上开会很开心，大家相互问问题、相互启发，气氛很好，思维既紧张活跃，不时有些很精彩的点子闪现。

所谓的“比稿”，实际是我们公司内部出的两套方案之间的比试。“插画稿”是我们一位很棒的美指手绘的，以独特的画面感和“童年往事”般的回忆的大院生活氛围为画面特质，标题和文案我们打磨了很久才配合起来。“傍大款稿”是我们的戏称，因为稿子里的图片全部采用的是图库里的国外生活场景，同样表现舒缓、温情、宁静的生活氛围，也符合了目标人群的生活期待心理。

我们内部主要挑选了这两套稿送给客户挑选，虽然我们认为明显的是第一套稿较为合适，更容易在地产广告铺天盖地的广日“跳”出来。结果却是，客户选择了第二套，原因很简单，插画稿的风险太大了。

在学校的时候通常我们会被告诉说，此时应该力争说服客户，以事实和数据。但是当该行为的结果还无法呈现出来的时候，过往的任何事实都不会百分百地使客户信服;商业社会，市场效果决定一切，而客户拥有最终拍板权，如果客户个人性格比较保守一点的话，我们只能选择那个最安全的。这次内部的“比稿”，使我认识到在真正的广告运作当中，很多不可控因素使真正出现在受众面前的广告，并不是最适合传播的，最切中消费心理的，或者说并不是相对杰出的那则广告。

针对这个客户，我们采用了广日和南都的不同版面的报广，软文，dm，pop，单张等等广告造势形式。其中，我的挫折感最强的是软文的撰写：以记者的口吻，不露痕迹的，抓紧消费者的关注点，进行广告推广。我认为在这方面应多加练习。在服务后期我负责了一本dm手册――“纯生活手册”的全程策划、设计与推出，是为客户整个地产公司的企业形象做的一本生活指南，其中以多种形式渗入了客户的形象宣传。

2、 竹韵山庄 放弃的美德

竹韵山庄与xxxx不同，是一个主打“竹文化”，地理位置较偏但注重生态环境与文化意味，建筑格调和价位较高的楼盘。

同样是为其进行报广、dm手册的服务，我感受最深的却是客户强烈的自我感觉，对广告投放的决定性影响。我并没有抱怨，客户从其自身利益相关的角度出发时候，有时反而很简单直接的修正了我们某些时候卖弄创意，炫耀文字的误区。只是觉得，广告不是我们最初想象的那么单纯的一件事情了。它是沟通，讲究沟通力，在这场磨合当中，客户的意见与消费者的反馈一样对于一个

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找