

# 2023年营销心得体会 营销的心得体会(通用6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 营销心得体会篇一

诚如所言，大多人都已经习惯地认为只有勤奋努力地工作才能够获得更多的财富，于是他们不分昼夜，拼尽自己的血汗。他们能够以此换得与所付出劳动不成正比的微薄收入，于是他们表示不公，表示不满。事实上，很多身家万贯的人，都未必比他们更为勤奋，可是他们却熟知财富的规律和秘密。

许多人，尤其在中国，不敢投资理财，因为传统保守谨慎思想的束缚以及个人缺乏勇气的秉性。在他们看来，只要能够保住当前所拥有的财富，便感到十分知足。其实他们不懂，财富不增长或者增长缓慢，本身就意味着失去财富。

据西方的经济学者统计，大概西方国家每年的通胀都以百分之二三的比率温和增长，所以那点可怜的银行存款利率根本禁不住通胀率的生吞活剥。而在中国，大家心照不宣的是银行存款利率从来都跑不过cpi的增长率。多少人，辛辛苦苦攒了一辈子的钱，拿出来后却发现自己一生的财富竟然贫乏得如此可怜。其实通货膨胀就像是一只吸血鬼，它会随时榨取我们的财富；当它变本加厉地猖獗时（即出现所谓的恶性通货膨胀），甚至可以让我们的财富一无所有。即使不为了发财，仅仅是为了保护自己的血汗钱，学会如何理财都是必须的。

古人言，知足常乐。那么何者为足？按照财务自由的定义，即

被动投资超过了支出时，意味着实现了财务自由。在财务自由的情况下，人们才有生活得舒适和惬意的基础，因为即使什么也不做，也照样可以很安心地生活。

投资的渠道有很多种，如股票、房地产、保险等；投资的方式也有很多种，有的人倾向于保本，有的人铤而走险博取暴利。归根结底由于对投资理财的态度的不同，导致了各种不同的结果。固然，投资理财需要精深的‘理睬知识技术能力，但是心态和性格也是决定投资结果的重要因素。

在我看来，投资必不可少的态度有：谨慎、果断、勇气。

首先，谨慎对于一个人而言，无论是投资还是生活，都显得尤为重要。平庸的投资者习惯于盲目跟风，他们兴许不知从何处得来了点风言风语，便坚信某一项投资是有利可图的，于是一哄而上，拼上全副身家，不记后果。他们不依赖自己的理智判断，而是万事跟着感觉走。有时候，他们会赚上一两笔大钱；可是，一次重大的打击就可能让他们赔到倾家荡产。而且他们缺乏耐心，对于小的收益不屑一顾，但习惯于以赌博式的思维孤注一掷，期冀能够一夜暴富。他们时常陷入自己的思想陷阱中，过于高估自己的运气，而一旦亏损降临，才恍然大悟，可是为时已晚。

中国有句古话，叫做“留得青山在不愁没柴烧”，对于投资，我们宁可少赚一点，但是绝不以身犯险。即使赚得少，可是本钱还在，有本钱，就有未来。如果用孤注一掷的态度，那么万一剩下个濯濯童山，就再也没机会生起火来了。

其次，尽管谨慎对一个投资者而言至关重要，可是他同样需要果断的性格。有人问孔子：“三思而后行，如之何？”孔子回答他说：“再，可矣。”再，即为两次。谨慎固然可以减少投资者对于未来风险的误判，但是过于谨慎就会变为犹豫不决，当机不能立断，如此一来只会延误时机，错失的出手点。投资市场，尤其是股票市场、外汇市场，都是瞬息万变，

有时候稍微错失一点点时机，便再难挽回。举例而论，南京的房地产市场在20\_\_年上半年时还比较清冷，人们还都在考虑未来南京的房市是会涨还是会跌；结果下半年时，南京的房价已经飞涨，几乎连2万以下的房子都找不到。如果投资者能在上半年抓住时机的话，到了下半年的时候已经有了一比不菲的收益了。而到了下半年再考虑去投资房地产，可能房价已经涨到了投资不起的地步。

最后，投资者还需要勇气。这里的勇气，是面对失败的勇气。所谓“常在河边转，哪有不湿脚”，投资活动本身就是风险和收益同在；况且投资市场瞬息万变，没有人能够预估到所有未来经济走势。所以，投资者在准备投资的那一刻起，就要准备好应对失败。

根据心理学分析，人类有追求完美的倾向，而一旦完美被打破，便有大概率倾向于自暴自弃。一个谨慎的投资者可能在蒙受了损失之后，便失去了惯常素有的理智，反而通过赌博式的方法希望能够一次性将亏损全部赚回，结果就形成了恶性循环。这是缺乏勇气的表现。当一个投资者具有充足的勇气时，一旦蒙受亏损，他会劝说自已保持镇定，依然按部就班，循序渐进地赚稳钱。这种勇气所带来的镇定力，使他可以变得宠辱不惊，始终理性地对待一切走势和布局，保证他在大局上基本稳妥。

缺乏勇气的极端表现是失去财富的人甚至可能放弃自己的生活，放弃自己的生命。本来因为金钱，他们身上有无数的光环和荣耀，生活中有享不尽的惬意和安闲，家庭也足够地富足美满。但是一次投资的失利可能将这一切都攫去。于是，缺乏勇气的人可能终日饮酒买醉，醉生梦死，甚至可能。其实，金钱虽然重要，但是毕竟是身外之物，生不带来，死不带去。追求金钱本不是生命的目的，追求金钱只是为了让自己让家人更好地活着；可是失去金钱就选择结束生命，这意味着更好地活着是为了追求金钱，这样一来就本末倒置了，那么本来追求金钱的行为还有什么意义。所以，投资一旦失败，

同样需要这样勇气，去承认自己失败了这个事实，并且告诉自己，只要生命还在，生活还在继续，就仍然有机会，一切都没有结束。

有人说“性格决定命运”，投资理财就是一个性格的棋盘，有什么样的思想，什么样的境界，就会收获什么样的结果。在学习理财投资的知识技能之前，先培养出自己性格优势，也许更有益处。

## 营销心德体会篇二

微笑，是自信的一种流露，是无声的语言，传递着友好的信息，是人们交往中最丰富、最有感染力的表情。微笑就是无往不利的武器。保持良好的心态，养成微笑的习惯，这对于自己毫无损伤，但却已经给别人产生良好的印象，在别人的心中引起快乐的共鸣，使客户走进银行时感觉到扑面而来热情，即使是初次到银行办理业务的客户也不会感到畏惧。只要我们真情付出，一定会得到回报，为别人带来快乐，将使自己更加快乐。我们发自内心的微笑，已经很大程度的提高了客户的满意度。

有一句话说得好：人与人之间的差别其实就是学习能力的差别。由于个人素质、经验、训练程度的差异造成服务水平的高低，要通过学习和培训，熟练掌握各种产品的特点和适用人群，向客户作个性化的推介。掌握各项业务的操作规程，提高自身分析和处理问题的能力，提高服务质量，增强客户的满意度和忠诚度，从而留住了客户，赢得客户的信任，营销也就成功了。

要树立“换位思维”的思想，从客户的角度出发，想客户之所想，急客户之所急，加强沟通。一是要加强内部各部门之间的沟通，理顺业务流程，杜绝因内部协调不足而出现服务质量问题。做到内部沟通流畅，协调充分确保每个环节运作正常；二是要加强与客户的沟通。不把自己的个人情绪带到

工作中来，每天以饱满的精神和认真地态度面对工作，当客户在叙说他的需要时，我们要做一个最佳听众，认真倾听客户的需求。从客户的角度出发，适时为客户提出符合客户利益的理财建议，这样才能与客户实现真正的沟通。才能为客户提供全方位的服务，让客户获得超出期望值的需求。

要有目的地将零散客户办理的简单业务引导到自助设备、网上银行、电话银行等渠道上，适当减轻柜台人员的工作压力，可专门办理一些复杂业务，同时积极展开营销，这样，不但减少了排队现象，提高了办事效率，也为客户节省下大量时间，服务水平最终得到了保证。

我们可以根据顾客个人的年龄、性别、职业、收入、文化程度等情况进行市场细分，根据不同细分市场中顾客的不同需求，提供差异化的便利性服务和支持性服务以达到优质的无差异性。

如何做好柜台营销？说到底就是优质服务。传统的服务理念认为，顾客来了，给客人倒上一杯茶，送上一杯水就是优质。其实不然，随着生活节奏的加快，城市现代化水平的不断提高，“准确、高效、快捷”才是人们所倡导的优质服务。金融产品和服务产品的创新，硬件设备的提高，竞争对手只要投入资源，就很容易达到；只有以高质量服务为切入点，形成了特色的服务风格，才能使竞争者难以在短时间内模仿成功，我们才能在激烈的竞争中立于不败之地！

### **营销心得体会篇三**

每次遇到写心得体会，我的速度都是最快的，质量也是较高的，高中的时候常常被各科老师当作典范被赞扬，但是那些都是心不甘情不愿地情况下玩地文字游戏，套几句老话，表几句壮志就可以敷衍了事了。然而这一次，我是真的有许多体会想写出来和自己分享，但是当我开始敲打键盘时才发现自己不知道该从何写起。我突然觉悟，心得是知识的沉淀，

是把学来的东西转化为自己的理解，是在提高自己的领悟力。

首先，我想谈谈我对企业经营实战模拟的理解。企业经营实战模拟又称“erp沙盘实战”，它是一门理论联系实践的综合课程。其目的是通过沙盘这个载体再现企业经营中的现金流量、产品库存、生产设备、人员实力、银行借贷等企业运营指标，让参与者能够学以致用，将理论有效地转化实际操作，再将实践升华为理论。

其次，研发总监不是研究员而是信息采集分析员。我在企业中担任的是研发总监。其实，一开始我是财务总监，可是我对加减乘除特别不敏感，计算速度慢不说，还老爱计算错误，于是我提出和原来的技术总监换岗，换岗成功后，我自以为可以撑着下巴看热闹了，根本没去思考自己是做什么的。这一切都是对沙盘规则不熟悉惹的祸，最要命的是延误了企业的迅速崛起。在企业出现危机的第二年末，ceo让我们停止游戏，给我们开了一个“很长”的会议，讲解了沙盘的规则以及自己的理解，当时我看到他眼中对企业经验的失望和对我们的期望，他是真心期盼我们全身心地投入游戏，更加希望我们能通过这次实验学到终生受益的东西，而不是机械地听他指挥，简单地跟着流程打勾填数据。当时我真的很感动，我决定沉下心来思考自己的责任和义务，终于对erp沙盘实战有了全新的认识。身为cto，我要做的事情不单单是开发几样产品，开拓几个市场，取得几项认证，更不是简单地执行ceo派发下来的工作。我要做的是了解其他企业的产品的研发，市场开拓和产品认证情况，以及的当年产品产量和产能的具体情况，回到企业后和cpo、cmo一起做信息分析得出一个可行的产品研发决策，与产品研发相匹配的市场开拓和产品认证决策。在各项工作开始后，我依然要时时刻刻采集其他企业的相关信息，在必要时做出修改研究计划，甚至中断项目的决定。

再次，虽然我开始的时候我这个cto基本上是个跑堂的，但我

在关键时刻还是小小的拯救了陷入危机的企业。在我们出现资金即将断流的第二年，我向ceo建议把我们的新华厂区抵押给银行争取一笔资金，正是这笔资金给我们企业带来了转机。另外，在我熟悉规则和职责所在后我就常常和cmo一起记录抢单情况和其他的企业的销售额。

当然，我终究是过大于功的，我把它分为两个方面。

第一方面：在沙盘游戏开始时，由于对规则的不熟悉导致没有办法准确定义自身职责，再加之对沙盘游戏的些许不在乎，最终造成了过于依赖ceo的局面。在企业经营的前两年，我就像一个植物大战僵尸里的僵尸一样不管前面是什么都往前冲，几乎没有融入自己的任何思考。这些导致ceo忽略的细节我们也没有发现，为企业的发展埋下了祸根。

第二方面：原来我一直觉得自己的专业知识差强人意，考虑问题面面俱到，这一次沙盘游戏真是一个巴掌把我扇醒了。真实的我只是一条线思考问题，一条线只能做好眼前的工作。我没有认真想过企业未来的发展，傻傻地记住ceo说我们企业主打ruby[]愣是没明白在销售产品之前我应该做的事。于是我没有和cmo[]coo及时交换意见，错过了开发sapphire和ruby的最佳时间，延后了市场开拓和产品认证的时间，导致企业在运行过程中四面楚歌——市场竞争激烈[]ruby的研发是在我们资金短缺的第二年开始的，可是好在研发出来也在后期盈利。预计在第四年开发的sapphire也因为财政吃紧而放弃。第二年开发crystal也只是为了缓解滞销的beryl给我们带来的压力，但也是因为它给企业带来真正的转机。

最后，在错误中学习，在学习中成长。这次沙盘游戏的意义不仅仅是巩固了我的专业知识，更重要的是它给我带来了意想不到的收获。我把它分为四个方面。

第一，在做任何事情之前，都要有一个大方向，否则就不知

道该往哪里走，甚至要给自己做减法，当自己不是百分之百确定喜欢做什么的时候，可以先明确自己不喜欢做什么，把自己的包围圈缩小，到最后就知道，哪些方面我不喜欢，就不去考虑；但是有些方面我好像并不讨厌，就多作准备；有一方面我特别不喜欢，就全力出击。如果当时我知道这个道理，我一定就不会选择做cfo而是选择现在的cto或者cmo

第二，在选择了做什么事情之后，应该对这件事做一个全面的了解，包括这件事的定义，受众，对这件事产生影响的其他事物以及这件事发生后所带来的结果。

有了初步认识之后，应该运用swot分析再对这件事做一个深入的研究。如果可行的话就生成一份大计划，之后的工作就是细化到点上依然可行的话就应该全力以赴。同时，应该多关注外界的变化，以不变应万变。

第三，这次沙盘实验让我真的明白了石头哥的那句话“知识之后是见识，见识之后是胆识，胆识最后变成智识，这是一层层层的升华。知识是基础，不读万卷书，即便能行万里路，也不过是个邮差”。任何机会也帮不了庸人的忙，就和我们在第三年利用别人违约这个契机翻盘是一个道理。必须夯实知识，不断更新自己的知识结构，否则永远是个“僵尸”。不会做某事不要紧，不会创新也不要紧，可以从学习他人，借鉴他人开始，切记“三人行必有我师”。有了一定的能力就要勇于创新，哪怕只是微创新也是一种突破。

第四，在自己不够强大的时候应该做好自己的专业，有余力时多学其他知识。只有自己扎实了，带别人的时候，才华才能倒给别人。肤浅的人，把自己所有的理想都写在脸上，真正能实现的人，是把壮志刻在心里。这个是我们的ceo教给我的道理，我受益匪浅。

我有理由相信：对于即将走上工作岗位的我来说，一定比那些没有经历过沙盘实验的大学毕业生更迅速地胜任工作。

## 营销心得体会篇四

纵观史玉柱的经历，开始编写程序，发明了汉卡取代了四通打字机，由巨人汉卡起家，后来的投资了保健品脑白金，投资保健品的同时，开启了巨人大厦，然而巨人大厦使得史玉柱成为了“首负”，也正是由于有了“首负”的教训才造就了最终的“首富”。

通过解读《史玉柱自述》，我认为他很具有商业头脑，能发现商机，汉卡的发明足以说明。脑白金也为史玉柱带来了丰厚的效益。决策失误是一个企业代价最高的成本。巨人大厦烂尾成为史玉柱一生的痛，前期脑白金的成功让史玉柱好大喜功，将原计划18层的建筑加到72层，资金仅有1亿，而实际上需要资金12亿，无疑是一场赌博。最终正是由于资金链的断裂，导致惨败。给我们的启示是，人不能得意忘形，时刻保持清醒的头脑，不能被欲望冲昏头脑。

人在成功的时候，在顺利的时候，其实是学不到东西的，失败的教训往往更深刻受用。惨痛的教训使得史玉柱的投资风格变得稳健，或者说是保守。李嘉诚曾说过，投资首先是要看退出机制通畅不通畅，其次才是看收益高不高。基于这种认识，寻找的风险不大、变现能力强的行业，他投资了银行，除了保健品、银行和互联网，其他行业他基本不碰。原因就是，这三个行业都具有非常清晰的盈利模式。

有了巨人大厦的惨痛教训，接下来的投资，史玉柱就显得格外谨慎。史玉柱投资银行就对民生银行做了全面深入的了解，通过了解民生银行是唯一一家真正的民营银行，同时他有一种狼性，哪一块最赚钱风险又小，就主攻哪一块；他的产品都是经过测试的。这与史玉柱选择投资可能有很大原因。民生银行的核心竞争力就是产业链。集中兵力各个击破。

收获：1、如果是自己选择投资，考虑市场风险评估、变现能力，选择自己熟悉的领域。

- 2、并不断的进行总结，时刻保持清醒的头脑，做好决策。
- 3、走进消费者，分析消费者，根据消费者特点，来设计产品。
- 4、广告宣传的小窍门，从消费者出发，采取长期脉冲式宣传，资金不足可以隔日加大宣传，宣传的最关键还是的还是宣传产品。
- 5、管理，搞清被人为什么愿意跟着你做。除了要有一定的收入，还有就是要体现一个人的价值。创业初期股权一定不能分离，当上了一定规模，股权一定要分离；对干部要充分授权；允许下面的人犯错误；说到做到。
- 6、失败了不灰心，总结经验教训登山再起。
- 7、扩充知识面，先前对只是头脑中有“今年过节不收礼，收礼只收脑白金”，不曾想过一个成功广告中的奥秘。对于广告行业、保健品、银行、网游都不曾关心过。平日里见到别人夸夸奇谈，与之相比，感觉所知甚少。
- 8、进行试销
- 9、一个时间段主抓一件事情。

## **营销心得体会篇五**

非常感谢市行中间业务部、个人银行部与保险公司的举办的这次保险业务知识培训课，也非常荣幸能够给我与大家共同研讨如何作好保险代理业务的这个机会，我十分珍惜这次能与在座的各位领导、同事以及保险公司的朋友们进行近距离的交流和沟通。谈不上什么经验，只是作为一名一线员工在代理银行保险业务的时候，所感受到的一点点体会和想法。希望借此机会阐述一下个人的观点，也希望能够起个抛砖引玉的作用。最主要的目的是想：能通过我的这种形式，能够

充分调动和发挥我行广大员工的聪明才智，集思广益、广开言路，多提宝贵意见和合理化建议，以促进我行保险代销工作能够迅速开展。

## 一、分析一下我行保险代销工作的现状：

我个人认为：我行尚处于银行保险营销的初级阶段。为什么是初级阶段，而不是发展阶段或加速阶段呢？我们来分析一下我行现阶段的表现就知道了。

### 表现一：销售额度小，市场占比小。

引用市行有关资料显示：代理保险业务开展几年来，在我行虽然得到大力发展，已成为我行中间业务中最具发展空间和发展潜力的业务品种之一。但是在xx年###市各家商业银行及邮政储蓄代理保险保费总额近1.7亿元，其中：工商银行销售7652万元；农业银行销售1536万元；中国银行销售1683万元；邮政储蓄销售5600万元，而我行只销售了407万元。占比还不到2.4%，连人家的零头都不够，今年的形势仍不乐观，上面这组数据足以说明我行代理保险业务存在的差距非常巨大。

表现二：保险代销的投入力度不够，专业客户经理的队伍尚未建成。根据我的了解，工行和农行的网点都专设了一个柜台，由专人进行保险业务的营销，而且是开放式的营销模式，即在柜台外面增设个柜台，可与客户近距离、手把手的接触，当面交流和沟通。而反观我行，则多是由前台储蓄人员，隔着厚重的防弹玻璃、通过对讲机与客户讲解，连具备保险代理人资格的营销员都凤毛麟角。这样，无论服务水平还是营销效果上看，都明显落后，很难取得客户的信任。并且由于营销的专业人才极其匮乏和缺乏专门的营销队伍，而造成因人力不足而导致需要投保的客户资源流失的现象，在我行屡见不鲜。前面提到的与其他专业行的销售情况所显示的数据进行比较，就说明了这个问题。

## 一、应提高网点员工代销保险业务的思想认识和工作积极性

提高网点员工代销保险业务的思想认识，首先应使网点员工在思想上充分认识到营销保险业务是利国、利民、兴行的优质业务品种。可以使客户获得较好的投资收益、意外保障和新的投资渠道；可以使银行网点获得低成本、高收益的中间业务收入，增加效益；还可以使保险公司获得资金，使之投入到资本市场，促进国家经济繁荣。其次是应克服员工普遍存在的畏难情绪。很多网点保险业务营销开展的不好的一个重要因素就是员工有畏难情绪。应使员工要树立信心，银行精选的代理保险业务品种是针对银行客户的需求特别推出的，首要的就是保障客户的利益；自己也应该喜欢上自己营销的产品。连自己都说服不了的产品，如何去说服别人。在做保险业务的时候，要给自己树立三心：即对自己营销的产品要有信心，对客户推销的时候要有耐心，对任务指标的完成要有决心。

## 二、应改善目前代销保险业务的运作方式

由于银行在收费和出具正式保单，收费和入账，入账和资金划拨之间存在时间滞后的问题，这一系统环节均容易出现差错，带来风险，易引起客户、银行、保险公司三方面的不必要的风险损失和责任纠纷。应开发出一套完善、，像在办理正常银行业务一般的方便与快捷，包括退保、理赔等各个环节。充分考虑到客户的各种需求，不能等出现问题就把客户当“皮球”踢给保险公司。这样既不利于业务的开展也有损银行的形象和信誉。

## 四、应建立一只高素质的客户经理队伍

由于我国的银行保险市场正处于高速成长阶段，保险正成为银行中间业务收入的重要来源，随着保险市场规模的不断扩大，效益的客观，银行需要成立专职的保险代销客服部门，建立一只高素质的客户经理队伍，解决目前营销人员专业性不强，不能协助客户做好理财的问题。要知道，我们前台的

工作人员给客户提供的是标准式的服务，而保险业务是属于差别式服务的范畴。所以前台人员很难、也没时间去为客户提供更全面的服务，更不可能为客户去量身制作保单，而做不到这点就无法真正使银行成为客户金融服务的中心，这是今后建行有待解决的战略问题。

当前的分红型保险产品对客户来讲不具有足够的吸引力。大多是储蓄替代型产品，应根据不同投保客户的需求，开发出真正属于银行客户需要的险种是抢占客户资源、占领银行保险市场的战略需求。

以上，是我个人作为一名一线员工对代理银行保险业务时候，所感受到的一点点体会和想法。如有不当之处，还请各位领导、同志们批评指正。

## 营销心得体会篇六

公司名称：福瑞喜环保设备有限公司

公司职位：市场部经理

具体工作：分析市场营销环境

转眼间，一周的市场营销实训结束了，给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训宗旨是“引领环保潮流，创造绿色家园”。随着社会的发展，科学的进步，人们的生活水平也不断提高，买车的人也日趋增加，所排放的尾气也越来越多，随之而来的是我们的环境也变得越来越暗淡，其中夹杂着越来越多对人体有害的物质，如固体悬浮微粒、一氧化碳、二氧化碳、碳氢化合物、氮氧化合物、铅及硫氧化合物等。一辆轿车一年排出的有害废气比自身重量大3倍。

近1xx年来，气候变暖已成为人类的一大祸患。冰川融化、水位上涨、厄尔尼诺现象、拉尼娜现象等都对人类的生存带来了严峻的挑战。而二氧化碳则是地球变暖的罪魁祸首。所以

保护环境是我们当前的首要任务，只有提高人们的环保意识，我们的家园才会得以保存，而我们公司经过研发，生产出一种新型的能进化尾气的环保净化器，把排放出的有害尾气经过净化设备的过滤后将有害气体及汽车排放的固体悬浮颗粒进行分解及吸收，大大降低了汽车尾气对环境的危害。为我们创造一个绿色家园。

做策划书之前，我们计划好了实训每天的任务，根据计划，我们在努力，每天都认真完成任务。首先我们分析了这次营销的环境，只有先分析好营销环境，才能制定好营销战略与策略。分析营销环境时，我们8个人，一起考虑，每个人都说出自己的看法，并且每人都要单独写一份自己的意见，不管正确与否，然后统一意见。环境分析完，我们也对这次确定的市场有了进一步的了解。接下来就是第二天的目标市场战略策划，由我们公司股东成员参与讨论，然后由我们公司目标市场部经理总结出了一份适合我们公司的策略，我们对我们的市场充满了信心，这样才能更好的根据市场确定下一步。紧接着就是营销策略组合，这步是最关键的，需要从产品、价格、分销渠道、促销这些方面分析，每一个分析都要从实际出发，才能更好地把我们的产品推向市场。在进行“4p's”分析时，我们团体的8个人都在尽自己的努力，想尽办法努力开拓我们的市场。只有大家齐心协力才能发挥更好。当然，要做好一个策划，还需要对我们的创业进行预算，虽然我们并没有真正接触过企业的创业，没有看过企业的财务报表、财务分析等等，但是我们还是根据我们已有的市场，对我们的资金进行了一个预算。最后就是总结，通过总结，可以看到我们面对市场该从哪里入手，我们还有哪些不足的地方。

我是负责市场分析的，说实在的在我们这一组压力挺大的，因为我们公司股东实力都很雄厚，要是我的市场分析做的不好就意味着我们公司的信誉度以及下面的工作该如何继续，毕竟下面的那些部门全都是依附于市场分析去展开的，都是环环相扣的。所以我的任务很重，还记得第一天实训时，老师给我们布置好了任务后，我们公司成员很积极的还留下来

一起讨论了我们的工作计划，我们还单独为我们建立了一个qq群，以便交流，并且还统一时间一起上网在网上讨论第二天要做的任务，我们这组的工作任务都是提前一天准备好的，我们这组的工作人员都很负责，我做的那份分析报告还得多亏各位股东的参与，我们那组可有意思了，在做市场分析的时候，全部股东成员在我耳边给我说怎么怎么写，我就在那里沉思，他们就觉得给我说了这么多我也记不得，于是他们很有人情的就把自己的意见全都各自写了一份让我总结，我说好啊，然后又给我讲解我们公司是干什么的，然后给我说了让我对我们公司有了了解之后才一起离开，因为我们这组第一次在网上参加讨论的时候我没参与到，由于没加上我们公司的qq群，所以还一直都觉得挺不够意思的，不过后来我都按时参与了讨论，记得等我把市场分析总结出来了之后还让公司成员到网吧把分析报告打在桌面上，然后把分析报告在发给公司成员看，看了之后再提建议，大家都参与了讨论，我就等他们给我修改，然后再做总结，在这次实习中，过程是辛苦的但结果是幸福的，我很欣慰的是能和这么一组有责任感的人共事。

这几天实训虽没都在教室上但真的很累，但有一句话是这么说的“累并快乐着”，虽然说很苦，但是这几天我过得很充实，而且我有机会将我在书本上学到的东西应用到实践中去，同时也学到了许多书本上学不到的东西。这次实训也大大提高了我们公司股东的凝聚力，我在这一次的实训中，对我们班的股东有了进一步的了解，同时也拉近了我和一些同学的关系，在人生的道路上我又多了几笔财富。

总之，这次的实训，把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。通过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去配合一个团体，这为我们以后面对社会打下了基础。这次的实践经历使我们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地面对未来。并且这次的实训给予了我不同的学习方法和体验，让我深切的认识到实践的重

要性。在以后的学习过程中，我会更加注重自己的操作能力和应变能力，多与这个社会进行接触，让自己更早适应这个陌生的环境，相信在不久的将来，可以打造一片属于自己的天地。