

# 2023年给依然奋战在疫情防控一线的老师感谢信 致抗击疫情一线工作者的感谢信 (通用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 市场营销实践报告篇一

放假第二天，我和同班三位同学去找工作，因为之前同学在哪里工作过，所以我们就直接过去了，那是一个叫“风光无限”的装饰公司，不用说，去哪就是一名业务员，因为和我们所学专业吻合，况且我们也有一定的基础，所以那公司经理就同意我们留下，我们也表示可以，就让我们第二天去报到。

第二天早上，我骑着自行车，戴着耳机，心情那是一个美呀！乐滋滋的，很早我就到了公司门口，经理安排我们和其它两名业务员负责在众一山水城的客户，由于我们什么都不懂就只能在众一时转楼层，听人人家装装修便进去和业主聊几句，众一山水面对的是高端顾客群，所以进去看房子，买房子的都是一些有身份、地位的人所以我们和人家聊天时便很小心自己的言语，就像我们专业课中所以，一桩过意的失败往往关系着营销人员的言语。

在众一待了几天，公司开的一个橱柜店要开张了，经理便把我们几个调到这边（店在一校对面，板川精工厨房）开张头几天，我们就打扫卫生，因为刚装修不久，里面灰尘、垃圾特别多，现在店里面那么亮，干净的厨柜，环保集成灶都是我们一手一手擦出来的，整整干了一天，那几天又当了清洁

人员，包括牌子都是我们擦出来的，牌子有八米，特别长，我们站在脚手架上擦，特别害怕，但又不敢说我不想擦，惹得老板说我们学生娇气。

开张那天们分配我们四个分头发传单，我就在车站对面的物华世界门口，整整发了一个周，而且都还是在同一时间，地点下，头两天觉得还不错，但是后几天让我感到特别心酸，有人说我们不好好学习，在这一家瞎拆睹，要么不拿传单，要么拿了给扔了，那次，我突然发现我好孤独。感觉被世界所抛弃了一样。所有支持大脑的只有，“我要坚持”。但是又不甘心这样失败，产生了一个一定要成功，支持我努力下去的念头。

大街上的传单发后，又打算在中卫各新建小区发传单，小区保安不许发，所以我们只能偷偷拿进去一点，一层层的去爬楼层，累了只能坐在上面休息，但是我们很满足，即使是这样，小经理觉得我们只知道偷赖，光找借口骂我们，好像我们做错了一样。

之后，我便和同学在瑞丰，坐在门口，看着像是在装修的，我们便会问一下，要么听谁家在装修，便上楼去问，要橱柜和集成灶不，跑了无数家，终于有人说可以考虑，我们便集成灶功能，好处等告诉了那位姐姐，之后人家很满意，便签下了那份单，在那里，也有人夸我们很懂事，我们很欣慰。

第3天，人家叫我们去拿工资，让我们去就是灭我们威风，说，信不信老子用钱就能把你们给砸死。特别横的样子，说爱要不要，提成之后，给，我们在无奈下拿了300块，但提成现在人家不给了，说客户没签为，一共三件商品明明看着签下的嘛！工资300，没提成，也就意味着我们这个月只有300元的工资，我很不服，还有没有道德，这档的老板，能让他的公司有好的发展吗？不尊重员工，也看不起他们，到最后失败的还是他。

社会实践结束了，让我深刻的认识到，以后工作道先要看老板，老板品德正直，尊重员工，那么员工也会和老板好好工作，让企业走的更好，第一次工作就遭到如此的不幸，同学们安慰我说就当提前体会社会的心酸了。理是这样，但太便宜那老板，它的生意不好，但他老是怪东怪西怪业务员本事不行。

社会如此现实，希望2年级的同学在今后顶岗实习或工作中能够正视这个问题，1年级的同学能够在校好好学习，学习更多的知识，将来更好的走进社会，虽然我的社会实践不是太圆满，但是我一直相信“坚持不懈，直到成功”“付出一定会有收获”，脚踏实地仰望星光。

同学们，学到一技之长，总归没错，相信自己，你能行！我相信态度决定成败，态度决定道路，态度决定人生。

谢谢大家！

## 市场营销实践报告篇二

在我们接触市场营销专业课之前，我们专业特别的进行了这次专业认识的实习。这次实习从20xx年8月22日到9月9日，历时达三周之久。主要通过同学们在查看资料的前提下自行到社会上找实习单位的方式来进行的。效果很不错。这次专业认识的实习，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实习，也使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。通过这三周的实习，我们基本上达到了初步学会发现营销问题并尝试用理论分析营销问题，收集、整理与分析资料，书写实习报告等专业认识的目的。这次实习在老师的指导和同学们的努力下，最终取得了圆满的成功。

（一）实习单位简介我们实习的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实习主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高，生活质量要求越来越高的今天，装修污染（装修污染的相关材料见附录一）却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者提供有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价位，为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作，其主打产品是光触媒（光触媒的简介见附录二）。

（二）我们组的实习安排从8月22至8月24日，我们在学校内部通过电子网络对专业知识进行初步浏览；8月25日我们组开始找实习单位，当天我们就选定了一家公司，但晚上经过考虑就把它辞了；8月26日，我们最终选定了郑州盛煌经贸有限公司；8月27日，休息一天；8月28日，我们正式上班，这一天到公司我们的主要工作就是查阅公司的相关资料，对公司进行一个初步的了解与认识；8月29日，我们根据公司经理的安排到该公司的营销部了解情况；8月30、31日，9月1、2、3日，我们被分别派往业务经营点，跟着公司的业务员学习业务经营；9月4、5日，我们休息两天；9月6、7、8、9日，根据老师的安排，我们在校内写实习报告。9月9日实习报告的上交，标志着这次为期三周的专业认识实习结束。

（三）我们的实习内容我们组的实习内容主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作。我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理；在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧；同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

#### （一）盛煌经贸有限公司的营销环境

营销环境是存在于企业营销部门外部的不可控制的因素和力

量，这些因素和力量是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不可能脱离周围的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

1、该企业的微观环境分析微观环境是指与企业紧密相连，直接影响企业营销能力的各种参与者，包括企业本身、市场营销渠道企业、顾客、竞争者以及社会公众。微观环境直接影响与制约企业的营销活动，多半与企业具有或多或少的经济关系。该企业的微观环境对企业本身的发展有很多不利。企业本身实力不强，资金不富，影响力不强，这直接影响其营销策略和营销投入。该企业的顾客却是那些有钱的主，因此这一点对公司来说是有利的营销环境。该企业的竞争对手很多，但这是无法改变的市场竞争规律。企业所面对的社会公众都是一群思想观念落后的中国人，使其很难在社会公众中树立良好的形象。这些微观环境直接影响企业的营销活动。

2、该企业的宏观营销环境分析宏观环境是指影响微观环境的一系列巨大的社会力量，主要有：人口、经济、政治、法律、科学技术、社会文化及自然生态等因素。宏观环境一般以微观环境为媒介去影响和制约企业的营销活动，在特定场合，也会直接影响企业的营销活动。该企业位于郑州市区，郑州市是一个省会城市，人口集中，政治法律等都比较完善，但该企业面对的一个瓶颈问题是无法生产及引进真正能够消除污染的产品与设备，这也是目前的科技所不能达到的，这直接关系公司的营销策略。不完美的产品，肯定得不到顾客的十分满意，从而影响企业的销售额。

## （二）该企业的营销特点及分析

该企业采取的营销路子是绿色营销和体验营销，同时以推销策略为主攻力。

1、绿色营销绿色营销，广义的解释，指企业营销活动中体现的社会价值观、伦理道德观，充分考虑社会效益，既自觉维护自然生态平衡，更自觉抵制各种有害营销。因此，广义的绿色营销，也称伦理营销。狭义的绿色营销，主要指企业在营销活动中，谋求消费者利益、企业利益与环境利益的协调，既要充分满足消费者的需求，实现企业利润目标，也要充分注意自然生态平衡，实现经济与市场可持续发展。因此，狭义的绿色营销，也称生态营销或环境营销。绿色营销与传统营销相比有着更为突出的特征：

- (1) 绿色消费是开展绿色营销的前提；
- (2) 绿色观念是绿色营销的指导思想；
- (3) 绿色体制是绿色营销的法制保障；
- (4) 绿色科技是绿色营销的物质保证。

郑州盛煌经贸有限公司，其行的就是绿色营销，在人们生活质量逐渐提高的今天，各种装修污染已经严重影响到人们的身体健康与生命安全，而该公司致力改善人类居室环境，降低装修污染对人们的危害。这种营销的出发点就是以满足绿色需求为中心，并以提升人们的生活质量为己任，着眼未来，追求技术进步，促进绿色产品的发展。当然这家公司也是“环保回归”热潮的附属品。

## 2、体验营销体验经济时代的到来

使生产和消费行为都发生了巨大的变化，消费者在消费产品和服务时，已经不仅仅停留在产品和服务的本身，而是更加关注他们的感官体验和思维认同的过程。这些变化使企业的营销方式面临巨大的挑战的同时也提供了一定的机会。面临体验经济和体验消费的到来，体验营销应运而生。体验营销要求企业必须以服务为舞台，以商品为道具，围绕消费者创

造出值得回忆的活动，使客户与企业建立合作，以此促进企业达到增加产品销售量的目的。郑州盛煌经贸有限公司的产品本身也是一种服务性产品，而其体现的就是一种体验经济。面对这种体验经济，公司肯定会采取相应的体验营销。公司对顾客的承诺就是“先治理，后收费；不达标，不收费”。并且在小区内经常进行一些免费的治理活动等。这些营销的策略，无不维绕着以体验为基础来吸引消费者，并增加其产品的附加值，从而建立品牌，取得消费者的认同。

### 3、该企业的促销策略促销是促进产品销售的简称。

从市场营销的角度看，促销是企业通过人员和非人员的方式，沟通企业与消费者之间的信息，引发、刺激消费者的消费欲望和兴趣，使其产生购买行为的活动。促销以沟通信息为核心，以引发、刺激消费者产生购买行为为目的。郑州盛煌经贸有限公司采取的促销方式主要是人员促销，它一般情况是在一个新建的人数少而集中的小区内进行，这样能够直接的接触顾客，但公司也会采取一些人员促销，如派发广告单，免费上门检测服务等措施。该公司在促销策略上以推式策略为指导思想。公司主要运用人员推销的方式把产品推向市场，由于该公司的产品单位价值较高、性能复杂、流通环节比较少、市场比较集中，所以非常适合这种推式策略。

根据以上对郑州盛煌经贸有限公司的营销特点的分析，我们可以从几方面对其进行建议：

#### （一）营销环境的改善

该公司所面临的最不利的营销环境就是社会公众对其产品质量的怀疑。造成这一原因也有几方面的因素：一方面是公司本身实力不足，在产品技术开发与引进上欠缺，开发不出真正能够消除装修污染的产品；另一方面公司对竞争对手的关注程度不够，公司根本不知道自己的竞争对手有几个，实力怎样，信息闭塞。针对公司存在这样的现状，公司应该在自

己的产品与引进上多下功夫，同时，应该加强自身的信息系统管理，最快、最准的掌握市场动态。

## （二）推销人员的素质有待提升

人员推销是一个综合的复杂的过程，它既是信息沟通过程，也是商品交换过程，推销人员的素质决定人员推销质量的好坏，乃至推销活动的成败。一个成功的推销人员应该在态度上积极热忱，勇敢进取；在知识储存上应该非常雄厚；在个人修养上应该文明礼貌，善于应变，技巧娴熟。而公司走在第一线的推销人员知识水平都较低，更谈不上专业知识，在工作态度上又缺乏热忱与激情。该公司的推销员在一个小区内不是自己主动上门接触顾客，而是自己挂一个牌子站在一旁让顾客去找他。这种推销方式不错，但不适合他们的产品，他们的产品是很容易被顾客忽视的产品，只有推销员主动上门拜访顾客，主动推销，才能走出公司销售额的低谷。公司应该注重培训第一线的推销人员，只有不断提升他们的素质才能更好的为公司创收益。

## （三）该公司的广告策略

应该加强该公司的广告只是简单的传单派送，没有其它非常有力地广告措施相扶。在传单满天飞的今天没有几个人非常重视到手的传单。该公司的产品是一种新产品，一种几乎是不为人知的产品，目前这个行业市场非常混乱，消费者根本不敢相信任何一家的产品，况且报纸上还经常出现一些对类似产品的批判报道。在这种情况下，公司应该调整广告策略，适当地在广告投资上多加开支。

三周的专业认识实习给我们留下了很深的印象，因为它让我们学到了很多的东西，俗话说的好“读一卷书，不如行万里路！”通过这次实习，我们对企业、企业管理、市场营销等基本状况也有所了解；对市场营销的几个细分方向有一定的认识与掌握；更好的是我们开始学会发现营销问题，并能尝

试用理论分析基本营销问题；初步学习了资料的收集、整理与分析；也初步掌握了实习报告的书写内容及方法。这次实习我们也对营销专业有了感性的认识，对自己有了更进一步的了解，培养了学习专业的兴趣，相信在今后的专业学习及就业中会有坚实的基础。在这次实习中，我们小组八个人在行动上能够保持一致，在问题讨论上能够积极响应，在实习过程中，能够各尽其职，尽其所能。通过这次实习，不但让我们对专业有了初步的认识，更让我们初步培养了团队精神。在历经三周的实习中，我们齐心协力，最终圆满地完成了这次专业认识实习的任务。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 市场营销实践报告篇三

实践时间： 年 月 日至 年 月 日共 天

对于当代大学生而言，不仅仅是只对理论知识的苦苦追求了。社会需要我们将理论与实践结合起来，所以社会实践引导我们走出校园、接触社会、了解社会，我开始明白社会实践是引导我们投身社会的良好形式；是培养和锻炼才干的良好渠道；是修身养性、提升思想的有效途径。通过参加社会实践

活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新思想，学习更多的社会知识。在这次实践活动中，我深刻体会到社会工薪阶层挣钱的不易，我也从中体会到自己父母工作的艰辛。在和社会各阶层的人相处过程中，我发现她们热情善良，他们激情向上，我走近了更多人的生活，让我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步给我的成才之路指明了方向。我深深的感受到社会才是真正的大课堂，在社会的那片天地里，我的生活过得很充实，我的价值得到一定的体现，为将来更加激烈的职场竞争打下更为坚实的基础。我的体会如下：

### 精神的负担

每天重复着同样的事，做着同样的活。没有竞争意识，没有量的标准，也没有质的检验。因为工作上很少有变动，酒店的规模比较小，所以提升的空间很小，员工的工作激情得不到释放，我觉得我的发展前景很小。当然根据我所从事的工作性质而言，不需要我创造多大剩余价值。这是对于每一个有理想，立志干一番大事业的人所难以接受的。内心的迷茫感和精神的空虚感就油然而生。便失去了青年人应该有的激情和活力。

### 责任感

责任感来源于两个方面：工作和家庭。对于工作，我必须对酒店的利益负责，时时刻刻为酒店的名誉着想。在个人利益与酒店利益冲突时，我们必须保障酒店的利益不受侵害。在社会实践过程中，我遇到很多事让我更加深刻的体会到责任的重要性。对于家庭，我深知挣钱的不易，父母的每一分钱都来之不易，而我平时还不懂得去节制。对于过去的铺张浪费，我也深感惭愧和后悔。更加坚定我要自立自强，努力学习，提升自己的核心竞争力。慢慢的开始懂得为家庭负责。

### 人际关系

我们相处的特别好，像亲人一样。周围的阿姨们也非常照顾我，不和我斤斤计较。所以在这次社会实践中，我觉得自己受益匪浅，懂得了许多。

## 心得和感悟

实践是检验真理的唯一标准！所有的深刻的认识都来源于实践，这更说明了亲身实践的重要性和必要性。实践不断促进了人类认识能力的发展，实践的不断发展和不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题，与此同时，人们的认识问题和解决问题的能力不断提高。马克思主义哲学强调实践队认识起决定作用，认识对实践起巨大的反作用，因为认识和理论对实践具有指导作用。理论应该与实践相结合，毕竟在社会上能学到学校里所学不到的东西。接触的人和事都不同，面对的困难和挑战也都不一样，社会更加现实，对待金钱的价值观念也迥然不同。考虑事情也不再那么感性，那么片面。所以一切都在实践中学习和成长！

## 、我对社会实践的认识和规划

作为一名商学院的学生，我感觉只学好课本上的知识是远远不够的。鉴于商科课程的特殊性，以及它对实践的高要求性，我认为在假期时间参加社会实践是十分有必要的。这不仅可以增强我们的社会经验，而且可以检验我们对所学习知识的掌握能力以及我们的灵活变通能力。如果我们认真观察思考，或许还会发现比较好的商业机会，这对我们将来的就业和个人理想的实现都是有許多好处的。就我个人而言，我没有什麼社会经验，学习的知识也十分有限。而且我认为就找工作而言，我们不应该还好高骛远，而是应该脚踏实地。从最基层的工作做起，一步一个脚印踏踏实实地去实现自己的理想。而就假期的社会实践而言，我感觉赚钱是第二位的，真正的融入社会，积累经验才是我的主要目标。综上所述，我决定在放假期间跟着我的大爷制作蜡烛。

## 二、我的社会实践经历

我大爷是一个农民，他有一个蜡烛作坊。这个作坊说白了就是一间四五十平米的屋子。在这个屋子里有两台手工操作的机器，还有就是一些模子。在农村自种完麦子到元宵节前是没有什么农活的。这将近三个月的时间如果好好利用起来是可以赚一些钱的。我大爷家有我大爷、大娘、哥哥、姐姐四口人。哥哥在外地工作，姐姐在外地念大学，平时只有大爷大娘两个干，现在放假了姐姐回家帮忙而且今年我也来帮忙了。姐姐干活麻利，我练了几天也渐渐熟练了，已经忙碌了一个多月的大爷大娘还是一如既往地抓紧时间做着蜡烛，四个人一起干，蜡烛的产量有了明显的提升。

开始两天，我信心满满，热情也非常高，但是几天后我就干够了。因为随着我逐渐地熟练，我越来越觉得没什么意思，觉得做蜡烛特别的枯燥，干劲也就没那么足了。我开始分析这是什么原因。我认为前两天的工作状态并应该是一种非正常的工作状态。我不应该以前两天的产量作为衡量标准。应该以一种“比较正常的产量”来衡量自己的工作水平。对于感觉枯燥的问题，我认为应该努力改变。首先我调整了工作时间表，确定了工作时间，每天工作八个小时上午四小时，下午四小时。（当然大爷、大娘、姐姐干的时间长一点，他们晚上还要干一段时间）其次，我认为每小时应该休息十分钟，这样身心都可以得到放松，工作效率也可以得到提高。再者，我认为还要努力克服自己焦躁的情绪。

春节过后，到初三，初四的时候，蜡烛的生意渐渐的多了起来。大爷采取的策略是销售的重点侧重于批发而不是零售。他起早贪黑到市场上去卖蜡烛，并且积极联系往年的生意伙伴到家里批发蜡烛。批发价格是相对较低的，当然下货很快，到初八的时候，做了两个月的蜡烛已经差不多卖完了。随后的几天我们依旧做蜡烛，做的蜡烛主要就是零售了。我们分两组，大爷大娘到集市上去卖，我跟姐姐依旧在家做。随着元宵节的临近，我们越来越忙。我们都在“加班”。终于十

五早上，大爷、大娘将我们做的蜡烛都带到了市场上，下午，他们卖光了所有的蜡烛，风尘仆仆地回来了。终于，忙碌的日子可以暂告一段落了。

### 三、我的社会实践其他见闻思考

大爷有跟我说过，到初八日，我们的蜡烛百分之八十都已经买了出去。那时的价格是每公斤12元，而到十四十五两天的时候，每公斤的蜡烛价格确达到了20元。后来我去大爷家玩，大爷在聊天时每每流露出那种可惜的感觉。我也感觉十分可惜呀。这主要是我们对市场的错误预判。我们并不确定蜡烛的价格会涨到这么高。十五的蜡烛价格远远大于它的价值。所以，我们不应该要求将蜡烛在价格最高的时候出售，我们应该在自己感觉价格合理的时候将它销售出去。那么怎么确定自己的心理预期呢？最重要的就是对市场的了解，正确的预判市场前景。当然就我们这个小作坊来说，就是靠大爷跟他往年的生意伙伴多联系，多沟通，也就是多打几个电话。

还有，为了增加销售量，我也去人流量比较大的路边、市场转过。我身知一个好的摊位的重要性。在十一的时候，我跟大娘一起去集市上卖蜡烛，在集市的西边，有很多卖蜡烛的，几十个摊子的样子，在集市的东边则是零零散散的一些摊子。我们并不想到西边去，因为那儿虽然有集群优势，但是毕竟竞争太激烈价格要不上去，还有一个原因就是，购买者在太多的选择的面前往往感到无所适从，不会轻易购买商品。我们如果在集市的东边，不仅会有比较小的竞争压力，而且从东边进入集市的购买者会首先看到我们的蜡烛，可能会购买，并且从西边入口进入集市的购买者西边挑累了之后也可能会购买我们的蜡烛。虽然在集市的东边，但是我们也是稍稍靠里的。虽然我们的蜡烛质量过硬，但是购买者需要在货比三家之后才会蜡烛的质量、价格有所了解，我们蜡烛的优势才能体现出来。在卖蜡烛的时候，我总是十分积极地叫卖，“来看一看蜡烛啦”。热情的叫卖会更容易地招徕客人。当有人放慢他们的脚步的时候，我就会跟他们做一些

眼神、表情上的交流，并且拿起两个拉着来敲一敲，碰一碰，说：“我们家的蜡烛质量肯定没问题，自己看一看啦。自己挑啦。”这样干，蜡烛的成交率是相对较高的。

当然，在卖蜡烛的过程中也有一些不和谐的因素，主要就是有人偷蜡烛。有的人就是趁着你忙的时候的围上来，你不注意的时候他就会动手。还有就是挑蜡烛挑很长时间，然后跟你耍赖，或是多拿上两个，或是谎称已经付钱，或是趁你不注意的时候拿走。总之，对于这些事，我表示很反感。

我发现大爷的生意是很好的，他迫于人手原因所以没有扩大规模。我们没有实力把它做大，但是有人想要投资做这方面的话，也是可以考虑的。还有就是我感觉大爷卖了这么多年的蜡烛了，质量也很好，他应该有自己的“品牌”，这样，就会有更多人知道他的蜡烛。人们大多倾向于购买自己亲身认可的高质量产品。我有时候也会想，这也是可以提高我们蜡烛的销售量的。后来我又想，这些事应该是有一定规模的企业来做，是不适合我们的小作坊的。至于这种企业的规模嘛，我感觉乡镇企业就挺合适的，它以本县和临近县作为市场。可以设计生产比较实惠的，高质量的销往农村市场的产品，也可以设计生产高端艺术产品。规模现对较小，投资小，见效快。另外蜡烛制作项目也可以作为一个农民致富项目。如果有更先进的机器可以提高劳动生产率的话，我感觉这也是一个市场。当然，我也没有实地做过调查，这些都是片面的，操作性不强的构想。

#### 四、我的社会实践感悟

通过这次社会实践，我真的学到了很多。我渐渐地融入了社会，学到了很多书本上没有的知识。还有就是逐渐学会将学习的知识运用到日常生活中。当然，在运用的过程中，我发现自己总是有些手足无措，也认识到了书中知识的用处和自己的所学甚少。这也鞭策着我努力读书。

书本知识是从现实生活中抽象得出的。西方经济学的整个理论体系就是建立在“经纪人”、“信息完全”和“市场出清”三大假设的基础上的。如果去掉这三大假设，整个西方经济学理论体系都会被推翻。所以，我们在将知识运用于实践是一定要考虑它的前提条件，不能生搬硬套。其次从书本知识的运用来说，这也是一个“技术活”。因为这牵涉到一个“动手能力”的问题。比如我们可能会把演讲稿写得很好，但是当我们把它拿到讲台上去读时可能就没那么流畅，但是有的人就会读得很好，他们语速适中，声音优美而且一点都不紧张。这与他们平时的练习和以往上台演讲所得到的锻炼是分不开的。所以，我们一定要注意要在实践中锻炼自己。同时我也注意到，我应该改变一下自己的思维方式，我不应该再以思考书本问题的思维方式思考我在现实生活中所遇到的问题，因为实际问题跟书本问题根本就不是一个模式。我们不应该变成书呆子。

在这次社会实践中我学到了一些社会守则，我发现社会要求我做的远远多于我想像的，所以我感觉自己应该积极承担起自己的责任以融入社会。我也掌握了一些人与人之间沟通的技巧，锻炼了自己的人际交往能力。我感觉要想融入社会沟通是前提，也是处理好各种社会关系的前提。我还明白在社会中，要担任好自己的角色，实现自己的理想，一定要有实力，没有实力一切都是空谈。

正如前面所说，在这次社会实践过程中我真的学到了很多，它拉近了我与社会之间的距离，同时也深深地激励着我要为自己的理想而努力奋斗。

我又一次参加了社会实践活动，再次的体验了劳动的辛苦与快乐，本次的社会实践我选择在花店进行。

打工的地方是一家名为“花之物语”的店，这是一家不算很大的花店，但是走进店里你会发现，这里其实有很多值得你细细品味的地方，店里装潢精致独特，花卉品种齐全，有鲜

花也有盆栽，并且还卖很多精致的饰品，可谓麻雀虽小，五脏俱全。

可能由于花店的与众不同，别具一格的原因吧，这里每天都有很多客人光顾。花店的老板是一个30多岁的中年女人，从进的花卉，室内摆设就可以看出来，老板为人客气热情，对于我这样一个没有多少社会经验的大学生没有特别的苛刻。第一次到花店打工，各种盆栽鲜摆满了整个店铺，感觉很舒服。殊不知，原来卖花也是一门学问，首先自己就得对各种花卉的名称，价格，生活习性了如指掌。我从小到大知道的花的品种就屈指可数，现在可是一大挑战了，我必须在短时间内把这些相似的盆栽搞清楚，还要学会插花，包装...工作说简单也还是不容易。

工作期间最忙的时候就是情人节的那几天，2月14号的西方情人节盛是流行，这也让花店的生意比平时好了几倍，情人节的前几天预定鲜花的人就很多很多，到情人节当天店里的员工们各个都忙不过来，客人络绎不绝，就连我这样的新手也帮忙包了好几束鲜花。情人节定花的人以年轻男生居多，定店里包装最华丽的玫瑰花，只为了讨女孩子的欢心；也有中年男子，在情人节的时候给自己的以婚多年的妻子一个惊喜；还有中学生。总之买花的人是形形色色、各种年龄段的都有。

这家花店不仅有鲜花，小型的盆栽植物更是受欢迎，由于老板是个非常精心的人，进的盆栽非常特别而且价格不贵，所以吸引很多客人都专程来买这些盆栽，在花店工作不仅卖花还要照顾花，照顾这些盆栽更是要精心，每天都要给它们浇水松土，看到它们一天天的长大，甚至看到它们从几片小叶子到枝叶茂盛、从结花骨朵逐渐开放成为美丽的花朵，就会感到非常满足，在这里工作每天都生活在花朵的周围，虽然工资不多，但却很有意思。

现在很多地方都不招短期工，而且不招没什么经验的大学生，能找到这样一份工作已经很不错了，工作的这段时间里我学

到了很多，是书本上不能学到的，比如基本的插花技术，花卉的花语，花卉搭配，照料花卉等等。这段期间我也想到了很多以前不曾体会到的东西，懂得了很多为人之道，在实践过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟等等的问题，更使我清楚的认识到了自己本身存在的缺点，我知道一个人只有在不断的学习、锻炼中才会成长，这次的社会实践活动我体会更多的还是挣钱的不易，以前花钱的时候没想过什么，不知道珍惜，从没想过父母每天不停歇的工作，工作中不管有多么的不顺心都不会抱怨什么，一直努力的工作挣钱，只为了我们有更充实更丰富的生活，经过这次的实践活动我想我以后会更加懂得节俭，更加会珍惜来之不易的东西。

在以后的学习生活中我会更加努力，学好专业技能、多参加社会实践活动，为以后做铺垫，我知道，机遇只偏爱有准备的头脑”，只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

## 市场营销实践报告篇四

作为大二的学生，我们的社会实践也不能停留在大一时期的那种漫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们市场营销专业的实际情况，能真正从中受益匪浅，而不是为了实践而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高自己。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况继续在假期期间找了一份工作，进行实践锻炼。

### 二、实践目的及意义

本次实践的目的一方面在于锻炼自己专业知识的实践方面的能力，通过理论与实际的结合、个人与社会的衔接，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入到社会，投入到自己的工作中。另一方面我希望通过社会实践，来赚取相应的报酬来减轻家中的负担；而且从这次的社会实践中我也更加了解了超市，还学到了很多课本之外的很多东西，真的令我受益匪浅。

公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协作能力和分析解决实际问题的工作能力。

实践在帮助高校毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实践，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

### 三、实践内容

实践的内容主要是在超市销售各类奶制品，学习超市的经营文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对该超市营业额和产品的了解与其它超市的对比，突出该超市产品的优点和超市的良好信誉，积极开拓消费源，向顾客推销各种优质奶制品，完成超市分配的任务。

### 四、实践经历

今年寒假从学校回来后，我就不停的在县城附近的各条商业街上找兼职。想在寒假这一个月多里锻炼一下自己，同时也能多增长些社会实践经验。因为之前初中毕业和高中毕业后我都有在饭店和汽车专卖店里打工过，有一定的经验教训，尤其是大一暑假的时候在西安市新城区的彩艺广告公司打工，

在那里确实让我学到了好多的东西，更加懂得了在工作上的坚持不懈，吃苦耐劳的品质。但由于回来时已经快到年末，寒假工已经不好找了，而且不管是餐饮、服装、休闲娱乐和工厂企业等都不招聘在校大学生做兼职。理由如下：第一是没实际工作经验；第二是工作时间不长，学生在开学上学后留下空缺的岗位使公司又要重新招聘，浪费人力物力财力，所以在寒假回来后的前两个星期我去应聘都是四处碰壁。家人见我寻路无门又多次失败，建议我回家待着。当时我一笑了之，因为这次我社会实践的目标就是市场营销，这是我所学的专业，这个职业不仅能提高我的团队合作能力、沟通能力、语言表达能力等，更能够让我在与人交流沟通中学会如何与人打交道，而且还可以从中学到一些产品知识，让自己的文化修养、知识素养、社会涵养深入到生活中的实际里。使自己在面对大众、面对社会的时候能有胆识并能充分展示自己的能力。

光明等十几个比较知名的品牌。我的职业责任就是诚信的为客户本人及其家人介绍适合他们的奶饮，时刻做到微笑服务，把最优质的服务献给每一位客户。

每天我们早上8:30就必须到超市门前集合做早操，然后练站姿，保持微笑，然后相互整理着装，这大概要花费10到20分钟。而且我们还要在9:00以前清点好自己的产品区，晚上9:00下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿，有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。虽然这道工序是重复昨天晚上下班前的工作。但是这就是企业管理的一道必要程序——万无一失的工作守则。它体现了精益求精，追求完美的工作态度。一个企业要想取得好的业绩，就要保证有好的服务。

在超市奶制品区里加上我一共有6个人。我与另一位男同事是导购员，其余4人，两个负责清点销售区与仓库里的牛奶，另外两个负责搬运。我们6个人其实没有明确的职责界限，都是互相帮助。我觉得寒假里不到一个月的工作虽然挺辛苦的，但却很充实。而且，我明显调查出众多奶制品中伊利，蒙牛的价格

差最大,完全包含了高中低档的消费者,但同一级别的价格相较于其他产品略高一点,也就在0.5到1.0元之间。市场上大众喜欢的品牌是伊利、蒙牛;小孩最喜欢的是旺旺、伊利、蒙牛;老年人也有买牛奶的,一部分是买给自己的,一部分是买来给小孩。但从整个超市营业额各个物品区销售所占比例来看,奶制品销售占前3名,据我们主管说这属于正常情况。看得出人们的生活水平和重视健康程度有明显提高。据我了解,一般包装是写有饮料两字的营养价值十分低,只有像特仑苏牛奶那样,或者产品介绍上写明所含营养成分及其比例多少的牛奶作为早晚餐食用的营养高一些,对人的身体更好些。

在接下来的日子里,根据现代市场营销学的理论知识所得,我已经了解了各个产品市场占有率、产品的功能特性以及消费者心理需求。我努力地寻找自己的不足,我也慢慢地开始敢于向顾客推荐适合他们的奶制品,我用我热情和耐心的服务态度感动着他们,于是我的销量慢慢的升高了;我不仅知道如何去服务,更加努力地运用我们课本上的理论知识,比如,现代市场营销学的促销行为,这样一来,我的销售成绩越来越好,也得到了超市主管的和表扬肯定。

## 五、实践体会

### 第一、服务是关键

做为一个服务行业,顾客就是上帝的服务态度是必须的,要想获得更多的利

润就必须提高销售量。这就要求我们要想顾客之所想,急顾客之所急,提高服务质量,语言要礼貌文明,待客要热情周到,要尽可能满足顾客的要求。提高超市服务水平。超市服务员的服务态度直接影响到顾客购物心情。顾客是来买东西的,不能让他来受气,要做到微笑服务、宾至如归。如果对顾客耐心、关心,能让顾客倍感温馨,下次顾客真的会再次光临,这样做能留得住客,而且顾客也会产生广告效应,为

你们的服务宣传，会有更多的人光临。

## 第二、诚信是根本

不管我们做人还是做事，诚信是我们是根本，是我们成功的根基。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理者要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业道德。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越红火。

## 第三、提高经营管理水平

经营者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只老虎率领的山羊部队，能够战胜一只山羊率领的老虎部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他本人管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

## 六、总结销售技巧：

### 第一点：真诚

你的真诚会直接打动顾客。真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任，更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视。凡是要用发展的眼光看问题，金碑银碑，不如消费者的口碑，顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的无以比拟的巨大的精神财富。

## 第二点：沟通

# 市场营销实践报告篇五

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。本人姓名xxx□年龄xx□籍贯xx省xx市xx县，专业：市场营销专业，社会实践职业：销售员。由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横

批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，但背后是父母辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

## 市场营销实践报告篇六

通过实习了解市场营销的一系列程序，做到对市场营销有一个更全面，更具体的认识，将课本所学知识应用于实践，使知识掌握的更加牢固，实际应用更加熟练，为以后走向工作岗位打好基础。

通过此次实习，开阔了视野，对市场营销有了新的认识和理解，同时见识到市场营销广阔的发展前景，更加坚定了我学习市场营销的决心。通过与实习企业管理人员的交流，我意

识到市场营销在企业运转流程中的重要作用，并且更加感到自己专业知识的缺乏。我认为，只有通过一段时间的实习，才能将从书本上学到的知识与实际工作相结合，才能解决实际问题，从而为今后的工作打下坚实的基础。

## 二 实习企业概况

“湖南中粮可口可乐饮料有限公司”是由“中粮集团”与美国“可口可乐”两家世界500强企业强强联手，投资兴建、经营管理的现代化可口可乐装瓶厂。公司坐落于湖南省长沙经济技术开发区，总投资20xx万美元，占地面积105亩，是湖南省规模最大、现代化程度最高的软饮料外商独资企业。

公司从事世界第一品牌“可口可乐”系列产品的生产与销售，其中包括有碳酸饮料、水饮料、果汁饮料以及茶饮料等类别，品牌分别为可口可乐、雪碧、芬达、醒目、冰露水、美汁源果汁系列、果粒奶优等。公司管辖湖南、江西、贵州三省的业务，是中国第26家可口可乐装瓶厂。

## 三 实习基本情况

时间□20xx年5月7日—8月7日

地点：湖南省长沙市中粮可口可乐饮料有限公司

## 四 实习内容

### a) 实习的具体内容与工作

在实习开始的头两个星期里，我主要是熟悉公司的各种产品，订货的流程，参加企业文化、商务礼仪和业务代表工作流程及关键业务指标等课程的培训。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚工作时有“心有余而力不足”的感觉。因此在以后的

实践学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。

接下来的两个星期是实习业务阶段，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。同时也要会说，不仅要会说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我的一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，况且对于作为北方人的我来说，南方的方言一时真的是难以理解，只能是多听多练。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。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，在跟着现场指导老师实际学习和模仿了几次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说比以前好了很多，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是我最后几个礼拜的工作。虽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。因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的新产品”10分v”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，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下联系方式，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，主任问我跑业务的情况，我无地自容，但也发誓一定要把这家搞定。这一次的失败，在我写给主任的报告中我作了深刻的反省，并向主任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的很多。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，所以在前面整整一个礼

拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

## b)实习中资料的收集与总结

在这次实习过程中，我与这些企业的管理人员进行了交流与探讨，小有收获。

“创建品牌”是一个企业发展的终极目标，在社会分工日益细致的情况下，如果一个企业拥有自己的品牌，那么它可以将生产、运输、销售等环节委托给其他人。

抓住机会。年轻人在工作的过程中要善于抓住机会，机会来临时要敢于挑战自己，不能太过保守。

要有自己的观点。敢于发表不同意见，千万不能附和上司，只要你的观点是经过你深思熟虑的，那么你就要表达出来，这起码能够对上司的决策起到参考作用。同时能引起上司对你的关注。

个人要想成功及获得好的业绩，要牢记一个规则：自己永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

此外，还有很多影响我意识的理念。我知道，短短三个月的实习对我的营销水准的提高是有限的，我只有通过不断的学习，不断的把学到的知识运用到实际中去，这样才能逐渐提高我的能力和认知水平，才能适应市场营销工作的激烈竞争。

## 五 实习感想

期待已久的实习很快就结束了，在这期间，我见到了很多在

课本和学校见不到的东西，也思考了不少。通过这次实习，我拓宽了视野，增长了见识并深切的认识到，工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中，如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。

我的大学生活已经过了多一半，我一直在思考我这两年究竟学到了什么，我现在究竟有多高的工作能力，毕业了打算干什么等一系列问题。通过这次实习，我隐约体验到社会竞争的残酷，更是感觉到自身知识和经验的欠缺，我发现我与现代企业对人才的要求还差的很远很远。我必须努力学习，掌握更多知识，尤其要在生活中不断把知识与实践相结合以获取更多经验。这样才能增加我在激烈竞争中与人争锋的资本。

同时我也感受到了实习也是一段快乐的时光。整个过程有时候会有一些辛苦，但自己也是乐在其中。每一次都会发现自己的缺陷和不足，在不段的锻炼和磨合中不断的提升自己。当看见自己的成果，真的是会发自内心的高兴。我发现，通过这段时间的锻炼，自己都有了很大的进步。

一直很喜欢成吉思汗的一句话：不要因路远而踟蹰，只要努力必到达。当实习接近尾声的时候，坐在电脑前写自己的实习报告和感受，也是一个对自己在整个实习过程中的表现进行总结的时候。会有优点，也会发现缺点，在感受乐趣的同时，也在提高自己的能力。我觉得只有对自己职责所在范围内的业务技能熟练掌握，这样才算是一位合格的营销人员。

## 六 存在不足和建议

虽然这次实习我很满意，但是我仍然觉得有值得改进的地方，

以下是我的几点建议：

1. 增加实践环节。学生们共同的体会之一是“书到用时方恨少”。从销售终端的商品管理、价格确定，到渠道控制、广告投放、新品开发及市场调研，都需要宽泛的理论知识支撑，许多同学遗憾学习时不够努力刻苦。一个普遍反映的问题是同学们希望都能参加一次实际营销策划活动，以系统地了解企业运作过程，增强实践能力。增加社会实践环节，确实是实现营销专业人才培养目标的重要途径，尤其有助于学生就业。建议学校把专业性社会实践纳入教学计划。

2. 加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。应要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。

## 市场营销实践报告篇七

作为大二的学生，我们的社会实践也不能停留在大一时期的那种漫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们市场营销专业的实际情况，能真正从中受益匪浅，而不是为了实践而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高自己。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况继续在假期期间找了一份工作，进行实践锻炼。

## 二、实践目的及意义

本次实践的目的一方面在于锻炼自己专业知识的实践方面的能力，通过理论与实际的结合、个人与社会的衔接，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。另一方面我希望通过社会实践，来赚取相应的报酬来减轻家中的负担；而且从这次的社会实践中我也更加了解了超市，还学到了很多课本之外的很多东西，真的令我受益匪浅。

公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协作能力和分析解决实际问题的工作能力。

实践在帮助高校毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实践，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

## 三、实践内容

实践的内容主要是在超市销售各类奶制品，学习超市的经营文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对该超市营业额和产品的了解和其它超市的对比，突出该超市产品的优点和超市的良好信誉，积极开拓消费源，向顾客推销各种优质奶制品，完成超市分配的任务。

## 四、实践经历

今年寒假从学校回来后，我就不停的在县城附近的各条商业街上找兼职。想在寒假这一个多月里锻炼一下自己，同时也能多增长些社会实践经验。因为之前初中毕业和高中毕业后我

都有在饭店和汽车专卖店里打工过，有一定的经验教训，尤其是大一暑假的时候在西安市新城区的彩艺广告公司打工，在那里确实让我学到了好多的东西，更加懂得了在工作上的坚持不懈，吃苦耐劳的品质。但由于回来时已经快到年末，寒假工已经不好找了，而且不管是餐饮、服装、休闲娱乐和工厂企业等都不招聘在校大学生做兼职。理由如下：第一是没实际工作经验；第二是工作时间不长，学生在开学上学后留下空缺的岗位使公司又要重新招聘，浪费人力物力财力，所以在寒假回来后的前两个星期我去应聘都是四处碰壁。家人见我寻路无门又多次失败，建议我回家待着。当时我一笑了之，因为这次我社会实践的目标就是市场营销，这是我所学的专业，这个职业不仅能提高我的团队合作能力、沟通能力、语言表达能力等，更能够让我在与人交流沟通中学会如何与人打交道，而且还可以从中学到一些产品知识，让自己的文化修养、知识素养、社会涵养深入到生活中的实际里。使自己在面对大众、面对社会的时候能有胆识并能充分展示自己的能力。

光明等十几个比较知名的品牌。我的职业责任就是诚信的为客户本人及其家人介绍适合他们的奶饮，时刻做到微笑服务，把最优质的服务献给每一位客户。

每天我们早上8:30就必须到超市门前集合做早操，然后练站姿，保持微笑，然后相互整理着装，这大概要花费10到20分钟。而且我们还要在9:00以前清点好自己的产品区，晚上9:00下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿，有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。虽然这道工序是重复昨天晚上下班前的工作。但是这就是企业管理的一道必要程序——万无一失的工作守则。它体现了精益求精，追求完美的工作态度。一个企业要想取得好的业绩，就要保证有好的服务。

在超市奶制品区里加上我一共有6个人。我与另一位男同事是导购员，其余4人，两个负责清点销售区与仓库里的牛奶，另外两个负责搬运。我们6个人其实没有明确的职责界限，都是互

相帮助。我觉得寒假里不到一个月的工作虽然挺辛苦的,但却很充实。而且,我明显调查出众多奶制品中伊利,蒙牛的价格差最大,完全包含了高中低档的消费者,但同一级别的价格相较于其他产品略高一点,也就在0.5到1.0元之间。市场上大众喜欢的品牌是伊利、蒙牛;小孩最喜欢的是旺旺、伊利、蒙牛;老年人也有买牛奶的,一部分是买给自己的,一部分是买来给小孩。但从整个超市营业额各个物品区销售所占比例来看,奶制品销售占前3名,据我们主管说这属于正常情况。看得出人们的生活水平和重视健康程度有明显提高。据我了解,一般包装是写有饮料两字的营养价值十分低,只有像特仑苏牛奶那样,或者产品介绍上写明所含营养成分及其比例多少的牛奶作为早晚餐食用的营养高一些,对人的身体更好些。

在接下来的日子里,根据现代市场营销学的理论知识所得,我已经了解了各个产品市场占有率、产品的功能特性以及消费者心理需求。我努力地寻找自己的不足,我也慢慢地开始敢于向顾客推荐适合他们的奶制品,我用我热情和耐心的服务态度感动着他们,于是我的销量慢慢的升高了;我不仅知道如何去服务,更加努力地运用我们课本上的理论知识,比如,现代市场营销学的促销行为,这样一来,我的销售成绩越来越好,也得到了超市主管的和表扬肯定。

## 五、实践体会

### 第一、服务是关键

做为一个服务行业,顾客就是上帝的服务态度是必须的,要想获得更多的利

润就必须提高销售量。这就要求我们要想顾客之所想,急顾客之所急,提高服务质量,语言要礼貌文明,待客要热情周到,要尽可能满足顾客的要求。提高超市服务水平。超市服务员的服务态度直接影响到顾客购物心情。顾客是来买东西的,不能让他来受气,要做到微笑服务、宾至如归。如果对

顾客耐心、关心，能让顾客倍感温馨，下次顾客真的会再次光临，这样做能留得住客，而且顾客也会产生广告效应，为你们的服务宣传，会有更多的人光临。

## 第二、诚信是根本

不管我们做人还是做事，诚信是我们是根本，是我们成功的根基。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理者要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业道德。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越红火。

## 第三、提高经营管理水平

经营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只老虎率领的山羊部队，能够战胜一只山羊率领的老虎部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他本人管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

## 六、总结销售技巧：

### 第一点：真诚

你的真诚会直接打动顾客。真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任，更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视。凡是要用发展的眼光看问题，金碑银碑，不如消费者的口碑，顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的无以比拟的巨大

的精神财富。

第二点：沟通

## 市场营销实践报告篇八

实践目的：

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。

实践时间：

xx年8月1日——8月7日

实习地点：

太仓市阳光广告有限公司

实习内容：

xx年8月1日，我进入到太仓市阳光广告有限公司进行了为期一个星期的暑期社会实践活动。在太仓，太仓市阳光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。

太仓市阳光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。经过这次实践，我明白了一些道理。

第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去

面对，相信会有所转机。

第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说“我一定能行”那你就一定能行。

第三：肯努力，我一直非常信奉一句话，“努力就有希望”不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，“踮起脚尖就更靠近阳光”在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了！要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

第四：谦虚做人，特别对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给的意见，我们要听取、耐心、虚心地接受。

实习总结：

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。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。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，要做一个专业的市场营销者，要寻找的应该是这个东西。

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质，于是我毅然踏上了社会实践的道路，想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性；想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子又有多少经验呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，积累更多更丰富的经验，为今后毕业了顺利踏上工作岗位打下坚实的基础。这次实习也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。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。

## 市场营销实践报告篇九

此次摆摊实践，一方面是希望能在实践中达到与我们所学专业知识的衔接，另一方面也是希望我们能在这次实践活动里得到锻炼。实践，不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去尝试、去体会实践与工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

摆摊前我们总以为所学的专业知识很难用到我们的实践之中，也就是说我们的工作中用不到我们所学的知识。摆摊后我们就能发现其实理论与实际的距离并不遥远。摆摊实践，摆出说与做的距离，只要我们有信念，那么说与做就在我们的一念之间。如果我们没有坚定的信念，说与做就在悬崖两边，只可以想想而不能把他们彼此相互衔接起来。

社会是公平的，只要我们敢于面对现实，敢于用实践来验证我们的想法，一定能有自己的一片天地。

### 二、实践过程

我们这次市场营销课程实践经历了三个阶段。

第一阶段，我们小组一起进行讨论分析进什么商品。讨论很激烈，每个同学都有自己的想法，有的同学想卖围巾，有的想卖坐垫，还有的想卖拖鞋。虽然围巾成本比较高，但是学校女生比较多，大家也比较喜欢这类商品，于是我们决定先进一批围巾出售，然后根据销售情况再做适当调整。如果销售的好的话，就继续扩大规模销售，如果不好的话就另选其他商品。销售商品选好之后，我们开始组织小组成员去汉正街进货。由于商品已经确定了，所以我们就直接去了汉正街批发市场寻找卖围巾的地方。我们大家对汉正街都不是很熟悉，找了大约半个小时才找到了批发围巾的小商铺。第一次进货，大家都没什么经验，只觉得很新奇，很兴奋。再找到第一家批发围巾的商铺之后，我们看了一下围巾的款式，觉得不怎么好看，款式也不怎么多，于是我们就换了另外一家。第二家虽然款式还行，但价格却比较高，逛了好一下午，然后选定了商品样式齐全且新颖，但价格较高的商铺，尽管其价格比较贵一些，但只要大家喜欢，就一定能够卖出去。于是我们批发十二条围巾。

第二阶段，围巾进回来之后，我们就在学校里面开始摆摊。第一天，我们晚上6点就开始了，一直到9点结束的时候，都没有一个人过来买，许多人就只是沿路瞄一眼。第二天，我们一改前态开始叫卖，尽管有人过来询问，但依然没有人购买。第三天依旧。于是我们开始分析原因，原来我们售价比学校外面商铺的价格还要高，而且有的同学还担心我们的商品质量问题，他们宁愿选择在那些固定店铺里购买。由此可见，我们第一次的商品销售成果并不理想。一周下来才卖掉了三条围巾。一周之后，我们通过调查询问然后根据以往学姐们的建议，我们选择了销售坐垫，同时兼售围巾。果然，坐垫比围巾好卖多了，第一天我们就卖出去了两个，第三天的时候竟然卖了六个。我们大家都非常高兴。同时在这一天也出现了很戏剧性的一幕，一位中年妇女竟然拿着一张100元的假钞来我们这买围巾，因为之前老师的提醒，我们特意注

意。那个妇女被发现后，立马拿着她的钱溜走了。我们在感到庆幸没有收到价钱的同时，也因为社会上也太多这样的片子而感到悲哀。果然，在几天之后，我们就听说其他的小组在出售物品的时候收到了假钞。

第三阶段，两周很快的过去了，我们的进的商品也已经售出了一大半。第三周我们继续每天晚上出来摆摊，由于没有进新货商品种类有限，而且销售的情况也没之前那么好了，又由于实践活动快要结束的原因，我们决定降价处理其他商品。于是我们进入了最后的处理库存商品的阶段。我们把每个坐垫的价格都下调了3元左右，围巾价格下调的更多，大约3到5元。价格下调之后，果然又卖出去了一些，我们只剩下几个坐垫和几条围巾没有卖出去，于是我们就决定按成本自销。自此实践活动结束。

### 三、实践成果

一个月的实践活动转瞬即逝，在小组成员的共同努力下，在货物全部处理掉的前提下，净利润达200元。虽然相对比较少，但都是我们精力和汗水。

### 四、实践感受与体会

经过为期近一个月的练摊活动，感触良多。无论是进货时的讨价还价，买货回来时的人来人往，还是摆摊时的“仰天大喊”无人应，对我们来说都是一种特殊的体验。进货前对成果的美好憧憬，现在想来有点年少不知愁滋味啊。500元的成本，可是除去了路费、其他成本费，赚钱真的很难很难。我们八人每人平均摆2天，见过了华传的夜色，感受过了武汉冬日的寒风，听过了小摊之间那些疯狂的叫卖，可是我们的生意却始终没有特别大的起色。但是，当将货物一件件卖出时，那种内心的喜悦，也会成为心中一抹独特的光彩。一个月说长不长，说短不短，但现在想来对我们的能力以及认知都有一个很好的提升。还是十分感谢老师给了我们一个体验的机

会，让我们重新明白了“纸上得来终觉浅，知此事要躬行”的道理。

## 五、实践意义

校园中五彩缤纷的营销活动丰富了我们的业余生活，也为我们提供了展示自我能力与发挥创造力的舞台。不但能开阔眼界，增加人生阅历，还能提高学生综合素质。适度的营销活动还是我们大学生业余生活的“调味剂”与“润滑剂”。不但可以起到放松心情舒缓压力的作用，而且很多学生在加入社团后，明显的感觉到自己的沟通能力、组织能力、表达能力、处事能力等都有很大进步，性格也变得更加开朗乐观了。成功与失败相随，机遇与挑战同在。市场营销活动已经结束，伴随而来的是对这次活动的回顾好反思，正因为竞争是残酷的工作才更具有挑战性。回顾这次活动，大家都竭尽所能，尽自己最大的一份力。

这次活动让我感受到实践出真知，长才干，参与这类活动有利于激发我们追求进步、勇于创新，甘于奉献的热情；有利于培养我们大学生的社会责任感，增强团队意识和集体荣誉感；也能使我们服务主体的组织能力、协调能力、表达能力，人格、心理等都得到不同程度的锻炼和提高，从而更易于成为角全面发展的个体，自身也更加和谐。大学生以课堂学习为主要接受方式，这对大学生来说非常重要，但这些理论知识并不代表大学生的实际技能，往往难以直接运用于现实生活之中。社会实践使大学生获得大量的感性认识和许多有价值的新知识，同时使他们能够把自己所学的理论知识与接触的实际现象进行对照、比较，把抽象的理论知识逐渐转化为认识 and 解决实际问题的能力，这有利于发展大学生的组织协调能力和创新意识。社会实践活动没有课堂教学太多的束缚和校园生活的限制，学生们的积极性被充分调动起来，兴趣高涨，思维也空前的活跃起来，往往会产生一些创造性火花，在实践中勇于开拓、敢于创新。