

在手机店的社会实践报告(大全5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

在手机店的社会实践报告篇一

时间过得真是快啊！来到鄂大的第三学期又在匆匆中结束了，很快地，我们又迎来了在大学的第二个寒假。

刚回到家，我便向我妈妈说起，寒假我们要进行社会实践。妈妈便告诉我，弥市新开了一家手机店，现在在招聘店员，你去试试吧，你不是在学校做过这方面的兼职吗？想想也是，便说干就干。第二天一早吃完早饭就去应聘了。谁知那店长一听说我是寒假来做实践的，学的又是市场营销，以前也还做过这方面的兼职，店长就爽快地答应了让我做一名短工。

在那里做事还蛮好的，不用穿工作服。第一天报到时，老板就简单的给我说了一下上班的要求：早上9：00上班，下午5：30下班，中午在店里吃饭。交待完上班的时间后简单地作了一下要求，他说：“你知道我们这里只是个镇，来这里买手机的大多数都是农村来的，他们对于手机的要求便是质量、实惠、耐用，而不是只顾外表。你给他们介绍时主要介绍这些手机的主要功能。遇到不懂的客人你一定要有耐心，现在做生意不容易啊，客人就是上帝，再次，就是在工作时要热情……”交待完这些事情后便让我认真的了解老板店里的手机，每款手机的功能是一定要清楚的，其次，就是要清楚各款手机的价格了。

很快地我步入了正轨，当上了手机销售员。在店里顾客时多时少，少的时候我还很应付得来，但人多的时候就让我有点

不知所措了。因为店里的员工只有3个，顾客很多的时候，老板也会出来帮忙。记得刚到店里的前3天，由于店子新开，正在做促销活动，来的顾客很多，当我为一位顾客正在介绍他想要的产品时，另外的顾客又叫我拿他们喜欢的手机给他们看，刚给一个介绍完，又要给另一个介绍，但是又是头几天上班有时在给他们介绍时竟忘记了有些手机的部分功能，还要时不时的参看产品说明书，所幸的是由于我在给他们介绍时很有耐心，有问必答，所以顾客也原谅了我在工作中的不足。老板对我的表现也还是蛮满意的，这些让我的那种疲惫消失得无影无踪了，而且还有些许的得意。

可时间过得很快，18天的实践工作即将结束，老板在我走之前对我说：“社会是一个大舞台，我这里只是你起步的一个小舞台，在这里，虽然小，但也可以学到你在学校里学不到的东西。以前你一定都是从顾客的身份去买东西，现在反过来做“老板”是不是觉得比当顾客难得多啊”。我说：“是啊，真的难很多。”老板接着说：“虽然难，你难道不觉得当老板比当顾客好吗？”“怎么说？”因为一个是在挣钱，一个是在花钱，感觉不一样啊”我笑：“是啊”。“你现在还在学习理论知识，多参加一些社会实践对你会有帮助的，至少比你老坐在教室里有趣得多吧！况且，还是那句话，在实践中有很多东西是在课堂上学不到的。”我说：“谢谢你啊，老板，我以后还会时不时地去坐兼职的。”“那好，祝你学业有成……”

这次寒假短短18天的实践却给我留下深深的体会：

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多的东西，而这些东西将让我终生受用，跟顾客介绍产品时一定要认真、有耐心，做什么事都应如此，遇到什么难事一定要认真对待，有耐心的解决，做个有心人，要对自己负责。尽管对于不起眼的小事，也要认真，不能马虎，正所谓细节决定成败！

对于这次的社会实践我认识到了实践的重要性，也理会到了

如下两点：

1、让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，接触社会、了解社会、投身社会的良好形式，是让学生理论与实践相结合的一个很好的平台。

2、社会实践加深了我与社会各色人物的感情，拉近了我们的距离，也让自己在实践中开阔了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。

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](#)

在手机店的社会实践报告篇二

社会实践调查是一个自我提升的过程，下面小编整理了2019关于暑期手机连锁店销售社会实践调查报告，欢迎阅读！

在酷暑中我又迎来了一次社会实践的机会。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，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。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社会经验又会拥有多少呢？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，我走进了攀枝花公路建设有限公司，开始了我这个假期的社会实践。在这里我是以技术员的身份实践，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。通过这段时间的实践，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。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其它知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。在大学里我的专业是主攻建筑工程方面的，也就是在将来毕业之后，我会走进工地，对各种工程建设进行指挥。图纸绘画以及工程设计这些方面我在学校一直在学，可是这些方面对我来说，都是纸上谈兵，没有真正的实践过，这对我来说是一件很遗憾的事情，我相信在今后的工作中，我还是可以做的更好的，只要给我一次实践的机会。

这个暑假即将来临之时，我便开始谋划这个暑期的社会实践活动。想到大学已经过去了四年，而自己对自身所学专业知识的的应用仍是一知半解，于是我便根据自己所学专业，结合自身条件，来到了一家监理单位开始了我的暑期实践活动。

初到时，我以一个初学者的态度来对待自己的所见所闻。带领自己实践的是一位花甲老人，退休后被返聘，在这家公司有很高的威望。接过他递过来的安全帽，便开始了我一天的实践活动。监理的工作就是在施工期间监督施工方施工，保

证工程质量。监理每天巡视工地的过程就是我学习的机会。在学校的学习大多是围绕书本，很难接触到实际的施工过程以及具体的操作规范。虽然学校也曾组织大家去施工现场进行感观的认识实践，但由于人数较多，很难像现在这样一对一地讲解，将每个人的问题都解释清楚，所以我更加珍惜这次实践的机会。

此次我所实践的工地是民用住宅，对我并不完全陌生。而本次实践从基础的开挖到屋面防水，从建筑结构到施工过程，都有和以往不同的认识。在跟随监理巡视工地的过程中，我大致了解了各部分的施工过程，如构造柱圈梁楼板的浇注，抹灰工程等，而在巡视中遇到的问题，也是我学习的机会。例如，在查看抹灰时，发现了表面有较多的砂眼，阴角阳角不平整等问题，这便要求施工人员注意水灰比或加强施工的工艺。从这些问题中，我便可以从起因以及解决方式中了解实际施工中的操作方式，这也弥补了自己在学校中学习的空白。

施工方的施工依据是图纸，而监理监督施工质量的依据也是图纸。在本次实践活动中，我接触到了两种图纸，即建筑图纸及结构图纸。建筑图纸是上大学后接触最多也是最早的图纸，因此较为熟悉，而结构图纸则从未接触过，仅有的有关表示方法的知识是课堂上老师用两个课时讲解的内容，需要进一步地学习，于是，每天在结束工地的巡视后，我都要熟悉结构图的表示方法。从图中的标注我了解了工程中我从未接触到的结构和设计。例如，从“梁下皮为板下皮”这段标注中，我第一次知道了上反梁；“圈梁遇过梁用圈梁代替”这一设计等等。遇到不懂的问题时，我都会虚心请教。但是图纸的表示毕竟过于抽象，如果想更具体更深刻地理解，就必须到工地上进行感观的认识。于是，在第二天巡视工地的过程中，我都会带着问题去看建筑的结构，以求印象深刻。渐渐的，我也能够大胆地提出一些自己的问题了。

在本次实践中我第一次直接接触到了各种常用的建筑材料，

如不同型号的钢筋，苯板，挤塑板。除了认识材料的外观，还了解了各种材料的功能，虽然是基本浅显的了解，但为我今后的学习打下了良好的基础。在这次的实践过程中我还了解了所学专业的就业信息。据介绍，工程造价专业的就业情况一直良好，虽然目前金融危机尚未结束，但国家加强基础设施建设的政策一直未有改变，对工民建专业人才一直保持着旺盛地需求。造价专业人才随着国家建设的进行也一直处于较好的就业形势。但大学生就业仍有许多困难，最主要的便是没有实际的工作经验，而实际工作中有些问题是在学校学习期间接触不到的，这就要求大学生在刚毕业时找工作不能有过高要求，主要还是以积累经验为主。而一个富有经验的造价员的收入还是相当可观的。

在手机店的社会实践报告篇三

调查时间：

20xx年1月28日

调查主题：

手机消费

调查执行：

北京鹰之健企业形象策划中心

文字整理：

刘增禾

调查说明：

本次调查使用网上调查、入户访问、媒体问卷回收的方式进行。整个调查通过网络、报纸等媒体以广大消费者参与调查的形式在全国范围内进行。

本次调查共采集样本245205个，有效样本243260个，问卷来自全国各地，参加活动的包括国家公务员、在校学生、公司员工、个体劳动者等各行各业的从业者。

调查结果：

被调查对象电话费节约方式被调查对象手机更换的频率

七成多的被调查对象把短信作为节约话费的一种方式；五成多的被调查对象从未换过手机

由于中国移动和中国联通早期应用的都是gsm网络，联通新建的cdma网络在20xx年1月8日刚刚开始试商用，原电信长城发展的cdma用户仅为60万用户。因此，现中国大部分手机用户选择的都是gsm制式的手机。本次调查显示，97.4的用户使用gsm手机，1.4的人选择cdma手机，选择gprs手机的被调查对象最少，只有1.2。

本次调查中，68.6的用户选择中国移动，31.4的用户选择中国联通。调查显示的用户比例与中国移动与联通的实际用户比例大致相符。

此次调查显示，中国的手机市场仍以国外品牌为主，中国国内品牌手机份额依旧很小，市场占有率不足7，仍无法与国外厂商抗衡。

此次调查中，半年左右换一次手机的用户比例为3.4，这部分基本为高收入或对手机时尚比较敏感的客户；半年至一年换手机的用户比例为12.8，一年至两年换手机的用户比例为24.4，在换手机的用户中，一至两年换一次手机的用户

比例为最高；两年以上换手机的用户比例为7.2。从未换过手机的用户比例为52.2。

为了更好地节约电话费，不同的消费者有不同的方式。ip电话是消费者的首选方式，它被绝大多数手机用户认为是节约长途电话费的最佳方法；其次，短信作为节约话费的一种方式也得到了广泛的应用，这部分比例为73.3；除此之外，44.7的被调查对象认为话费套餐是节约话费的一种方式，这部分用户大体上是一些高端用户群体。

手机若想在市场上被消费者认可，一个重要的特点就是功能的实用性，本次调查显示，用户认为最实用的功能是来电/接听时间显示，选择这部分比例的用户占63.9，其次是多种铃声，占50.8，这也反映了用户对手机个性化的要求。同时，选择中文输入的用户比例为47.9，由于短消息方便易用和可以节约话费，42.9的被调查对象认为群发短信也是比较实用的功能。

随着数据业务得到越来越广泛的应用，服务内容逐多样化，手机传递移动图像或多媒体方面的应用将成为可能。因此，彩屏手机将得到消费者的青睐。本次调查显示，61.4的被调查者认为手机应用彩色显示屏非常有必要，25.3的人认为无所谓手机是否是彩色显示屏，只有13.3的人认为没有必要。这说明在手机的功能性逐渐完善的情况下，在色彩方面给人以不同的感受的彩屏手机将更能吸引消费者的目光，获得消费者的喜爱。

手机辐射对人体的影响程度尚在研究之中，目前尚未有全面、权威的科学结论。但与手机带给人们沟通上的方便相比，大部分用户对手机辐射表现出了较为包容的态度，本次调查显示，28.6的被调查对象能接受手机辐射，48.3的人选择无所谓，不能接受的人相对较少，比例为23.1。

虽然认为移动互联网是未来的必然趋势，但至今，手机上网

在速度、价格、内容提供、费用等方面仍不能令消费者满意，这其中，上网速度是制约用户上网的最主要因素，没有了速度，手机上网的快捷便无从谈起，其次上网价格太高也是一条重要的原因，手机上网收费包括通信费和信息费，如果按照现行收费标准，手机上网查询一条新闻信息，最少也要支付一分钟四毛钱的话费，因此有25.4的被调查对象选择这一因素，同时，现在移动互联网内容还不够丰富，同时屏幕太小也是制约用户上网的重要原因，这使得浏览一些内容非常不方便，15.1的被调查对象选择此因素，最后一个原因就是现在没有形成一个合理的运营商□icp□isp的价值链体系，许多移动icp对移动互联网内容建设持谨慎的态度，内容太少，用户自然提不起兴趣。

虽然应用手机上网现在还存在诸多缺点，但它随时随地可以得到有用的资讯这一点仍然非常具有吸引力，所以现在消费者对于是否应用手机上网还持观望态度。本次调查中，非常明确表示会用手机上网。

在手机店的社会实践报告篇四

20xx年1月28日

手机消费

北京鹰之健企业形象策划中心

刘增禾

本次调查使用网上调查、入户访问、媒体问卷回收的方式进行。整个调查通过网络、报纸等媒体以广大消费者参与调查的形式在全国范围内进行。本次调查共采集样本245205个，有效样本243260个，问卷来自全国各地，参加活动的包括国家人员、在校学生、公司员工、个体劳动者等各行各业的从业者。

由于中国移动和中国联通早期应用的都是gsm网络，联通新建的cdma网络在20xx年1月8日刚刚开始试商用，原电信长城发展的cdma用户仅为60万用户。因此，现中国大部分手机用户选择的都是gsm制式的手机。本次调查显示，97.4的用户使用gsm手机，1.4的人选择cdma手机，选择gprs手机的被调查对象最少，只有1.2。

本次调查中，68.6的用户选择中国移动，31.4的用户选择中国联通。调查显示的用户比例与中国移动与联通的实际用户比例大致相符。

此次调查显示，中国的手机市场仍以国外品牌为主，中国国内品牌手机份额依旧很小，市场占有率不足7，仍无法与国外厂商抗衡。

此次调查中，半年左右换一次手机的用户比例为3.4，这部分基本为高收入或对手机时尚比较敏感的客户；半年至一年换手机的用户比例为12.8，一年至两年换手机的用户比例为24.4，在换手机的用户中，一至两年换一次手机的用户的比例为最高；两年以上换手机的用户比例为7.2。从未换过手机的用户比例为52.2。

手机若想在市场上被消费者认可，一个重要的特点就是功能的实用性，本次调查显示，用户认为最实用的功能是来电/接听时间显示，选择这部分比例的用户占63.9，其次是多种铃声，占50.8，这也反映了用户对手机个性化的要求。同时，选择中文输入的用户比例为47.9，由于短消息方便易用和可以节约话费，42.9的被调查对象认为群发短信也是比较实用的功能。

随着数据业务得到越来越广泛的应用，服务内容逐多样化，手机传递移动图像或多媒体方面的应用将成为可能。因此，彩屏手机将得到消费者的青睐。本次调查显示，61.4的被调查者认为手机应用彩色显示屏非常有必要，25.3的人认为无

所谓手机是否是彩色显示屏，只有13.3的人认为没有必要。这说明在手机的功能性逐渐完善的情况下，在色彩方面给人以不同的感受的彩屏手机将更能吸引消费者的目光，获得消费者的喜爱。

手机辐射对人体的影响程度尚在研究之中，目前尚未有全面、权威的科学结论。但与手机带给人们沟通上的方便相比，大部分用户对手机辐射表现出了较为包容的态度，本次调查显示，28.6的被调查对象能接受手机辐射，48.3的人选择无所谓，不能接受的人相对较少，比例为23.1。

虽然认为移动互联网是未来的必然趋势，但至今，手机上网在速度、价格、内容提供、费用等方面仍不能令消费者满意，这其中，上网速度是制约用户上网的最主要因素，没有了速度，手机上网的快捷便无从谈起，其次上网价格太高也是一条重要的原因，手机上网收费包括通信费和信息费，如果按照现行收费标准，手机上网查询一条新闻信息，最少也要支付一分钟四毛钱的话费，因此有25.4的被调查对象选择这一因素，同时，现在移动互联网内容还不够丰富，同时屏幕大小也是制约用户上网的重要原因，这使得浏览一些内容非常不方便，15.1的被调查对象选择此因素，最后一个原因就是现在没有形成一个合理的运营商□icp□isp的价值链体系，许多移动icp对移动互联网内容建设持谨慎的态度，内容太少，用户自然提不起兴趣。

虽然应用手机上网现在还存在诸多缺点，但它随时随地可以得到有用的资讯这一点仍然非常具有吸引力，所以现在消费者对于是否应用手机上网还持观望态度。本次调查中，非常明确表示会用手机上网。

在手机店的社会实践报告篇五

初到时，我以一个初学者的态度来对待自己的所见所闻。带领自己实践的是一位花甲老人，退休后被返聘，在这家公司

有很高的威望。接过他递过来的安全帽，便开始了我一天的实践活动。监理的工作就是在施工期间监督施工方施工，保证工程质量。监理每天巡视工地的过程就是我学习的机会。在学校的学习大多是围绕书本，很难接触到实际的施工过程以及具体的操作规范。虽然学校也曾组织大家去施工现场进行感观的认识实践，但由于人数较多，很难像现在这样一对一地讲解，将每个人的问题都解释清楚，所以我更加珍惜这次实践的机会。

此次我所实践的工地是民用住宅，对我并不完全陌生。而本次实践从基础的开挖到屋面防水，从建筑结构到施工过程，都有和以往不同的认识。在跟随监理巡视工地的过程中，我大致了解了各部分的施工过程，如构造柱圈梁楼板的浇注，抹灰工程等，而在巡视中遇到的问题，也是我学习的机会。例如，在查看抹灰时，发现了表面有较多的砂眼，阴角阳角不平整等问题，这便要求施工人员注意水灰比或加强施工的工艺。从这些问题中，我便可以从起因以及解决方式中了解实际施工中的操作方式，这也弥补了自己在学校中学习的空白。

施工方的施工依据是图纸，而监理监督施工质量的依据也是图纸。在本次实践活动中，我接触到了两种图纸，即建筑图纸及结构图纸。建筑图纸是上大学后接触最多也是最早的图纸，因此较为熟悉，而结构图纸则从未接触过，仅有的有关表示方法的知识是课堂上老师用两个课时讲解的内容，需要进一步地学习，于是，每天在结束工地的巡视后，我都要熟悉结构图的表示方法。从图中的标注我了解了工程中我从未接触到的结构和设计。例如，从“梁下皮为板下皮”这段标注中，我第一次知道了上反梁；“圈梁遇过梁用圈梁代替”这一设计等等。遇到不懂的问题时，我都会虚心请教。但是图纸的表示毕竟过于抽象，如果想更具体更深刻地理解，就必须到工地上进行感观的认识。于是，在第二天巡视工地的过程中，我都会带着问题去看建筑的结构，以求印象深刻。渐渐的，我也能够大胆地提出一些自己的问题了。

在本次实践中我第一次直接接触到了各种常用的建筑材料，如不同型号的钢筋，苯板，挤塑板。除了认识材料的外观，还了解了各种材料的功能，虽然是基本浅显的了解，但为我今后的学习打下了良好的基础。在这次的. 实践过程中我还了解了所学专业的就业信息。据介绍，工程造价专业的就业情况一直良好，虽然目前金融危机尚未结束，但国家加强基础设施建设的政策一直未有改变，对工民建专业人才一直保持着旺盛地需求。造价专业人才随着国家建设的进行也一直处于较好的就业形势。但大学生就业仍有许多困难，最主要的便是没有实际的工作经验，而实际工作中有些问题是在学校学习期间接触不到的，这就要求大学生在刚毕业时找工作不能有过高要求，主要还是以积累经验为主。而一个富有经验的造价员的收入还是相当可观的。