

2023年毛概实践报告书 大学生百货店实践 (优质7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么什么样的报告才是有效的呢?下面是我给大家整理的报告范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

毛概实践报告书篇一

通过圣诞节的策划活动,扩大酒店的知名度,加强与客户的感情联系并引导消费,从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、活动内容

内部布置:主题延续万圣节之后走向圣诞惊魂夜,主要展示圣诞惊魂夜海报,少量插入万圣节南瓜灯及万圣节布置物品,让顾客感受到与万圣节有不同之处,工作人员均佩带圣诞帽及圣诞装饰为客人服务。

活动安排:

活动开始前播放圣诞夜惊魂插曲,20:00活动开始后俱乐部播放万圣节成功照片然后接放圣诞夜惊魂动画电影(营销部协助制作),将俱乐部整体氛围融入到圣诞夜惊魂动画梦境中,主持人在播放影片同时解说从万圣节走向圣诞节,万圣魔鬼城杰克因为迷路勿闯入圣诞城的简单故事。然后进入表演阶段。

节目安排:

20:30第一场派对

- 21: 30开场舞舞蹈队
- 21: 35—22: 00人妖演艺三等奖抽奖
- 22: 00—22: 10舞蹈佳丽二等奖抽奖
- 22: 10—22: 15抽奖互动游戏
- 22: 15—22: 40魔术表演一等奖抽奖
- 22: 40—23: 20第二场派对
- 23: 20—23: 25中场舞秀
- 23: 25—23: 35嘉宾主持
- 23: 35—23: 40中场拍卖大公仔
- 23: 40—24: 00矮人特技
- 24: 00—24: 05敲圣诞钟声全场齐欢

三、活动筹备

1. 酒店大堂及活动现场由营销部负责。
2. 酒店活动奖品由采购负责。

奖品:

特等奖: 1(名)每天一名钢琴一架

一等奖: 2(名)每天二名品牌手机一部

二等奖: 10(名)每天十名高级床上用品

三等奖：20(名)每天二十名免费房券

3. 活动现场设在三楼神州厅和五楼国信厅，西餐桌分别放置人席位，烛光晚宴(由餐饮部负责)。

4. 制作精美宣传册和媒体宣传(由营销部负责)。

5. 酒店一切布置用品(由营销部和采购共同完成)。

注：

1、此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。

2、工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。

3、财务部负责将中奖者票上签字盖章。

四、活动预算

2. 支出费用(两场)

(1) 场景布置(大堂、各营业点、活动场地等)2万

(2) 演出公司及场地效果7万(两场)

(3) 自助餐成本(两场)7-8万

(4) 奖品3万

费用总计20万

五、销售方案

销售方式：全员销售

(1)11月20日前。所有宣传资料及广告方案到位。

(2)鼓励全员销售，每售一张圣诞餐券给予50元的奖励。

圣诞节活动策划

毛概实践报告书篇二

实践时间：20__ .01.07—20__ .03.01

实习内容：当餐厅服务员，出餐员，收银员

实习单位介绍：田老师红烧肉快餐店

田老师红烧肉属于连锁中式快餐厅，有中国人自己的吉野家之称。田老师红烧肉的盖浇饭系列非常好，荤素搭配也比较合理，便宜实惠量又足，一个人十多块钱可以吃到很饱了。24小时营业，快捷方便，生意非常火爆，饭点儿根本没座位。在附近上班还没有吃过的话，可以当做私家食堂。这就是为什么田老师红烧肉能够受到很多人的关注。

自己找工作面试：今年寒假放假时为了能让寒假过得充实而有意义，希望能在寒假通过自己的劳动，挣一些生活费留有开学时用。于是我就开始自己找工作，从放假的第一天我就开始自己找工作，一连找好几天找了好多家都没有成功，最后选择了这家中式快餐店。在面试那天之前我提前做好了一定的准备，想了一些老师可能会要问的问题，并在面试那天穿正式的服装。在店长面试我的时候，我做到了清楚而流畅的表达，才没有出现紧张，没有出现回答不上来问题的状况。

三天的试用期：接下来就是到店里正式的工作。每天早上8：00开始上班，到达指定地点后做好准备工作，穿上工作服，听值班经理的安排。开始上班的时候，先从最简单的活开始干起，像见到客人要用礼貌用语打招呼，收餐具，打扫

餐厅卫生，搬运货物，在后厨出餐等等。中午的时候在那休息三个小时。接着就一直工作到晚上八点才下班。刚开始干的第二天，我对工作的内容和流程很陌生不了解该从何下手，跟着值班经理一点一点的带着我学习，教我出餐时该出的标准是多少，该采取怎么样的方式去做，经理给我的要求是：注意安全和标准即食品的安全和出餐时的标准，经理给我演示了一遍，我自己就开始模仿着去做，就这样熟悉了一天，回到家的时候就夜里10点多了感觉全身酸疼，手还磨了一层泡。试用期的第二天，我早早就去了餐厅提前30分钟开始工作，温故昨天的工作内容并开始按着标准去做努力地做好每一件事，在第三天时由于工作出餐时没按标准来被经理发现了，经理狠狠地批评了我，当时我心里有些难受但还是按照经理的话认真做了一遍。

毛概实践报告书篇三

鸿犹丕振四季享通。

荷叶承雨财气益盛；

藕根连绵店门呈盈。

气爽天高经营伊始；

日增月盛利益均红。

开业经营门庭若市；

热心服务寒月如春。

顾客如川川流不息；

生财有道道畅无穷。

经之营之财恒足矣；

悠也久也利莫大焉。

门前大道通八方利路；

店后小溪纳四面财源。

礼谦宜贸无论东南西北；

应时便民当分春夏秋冬。

奇货任流通大地何论南北；

商场尽发达中华不分东西。

品类繁多倾注主人殷殷意；

价格低廉吸摄顾客颗颗心。

四面八方客来客往客不断；

十全九美货进货出货无存。

开张呈喜无边春色融融乐；

举业有方不尽财源滚滚来。

祝开门大吉喜看四方进宝；

贺同道呈祥欣期八路来财。

举鹏程北汇南通千端称意；

祝新业东成西就万事顺心。

生意通东西财源贯南北经营有道；
新风送冬夏信誉奉春秋盈得多方。
兴旺发达文明待客生意沟通四海；
繁荣昌盛礼貌经商财源融汇三江。

毛概实践报告书篇四

2. 东方商厦：礼在东方
3. newarraval, newyou——台湾themall
4. 购物休闲初体验——上海港汇广场
5. 东方新天地，新鲜每一天
6. 最in最fun啣购物中心——香港千色广场
7. 利客来商贸——利惠顾客共创未来！
8. 崂百——老百姓的家！
9. 一切为了老百姓”——老百姓大药房
11. 沈阳商业城，城中求“诚”。
12. 大统百货：统领时尚引爆流行
13. 不忘根的情——重庆百货大楼
14. 元华购物中心：时尚·休闲·生活
15. 茂业百货：百货经典，时尚先锋！

17. 青岛国货：购物在国货，开心每一天

18. 百盛：尽如您意

19. 皇朝家具：经常被模仿，从未被超越！

20. 与您携手，改变生活。（华润万家）

21. 西安民生：诚招天下客，情从民生来。

毛概实践报告书篇五

二、时间：8月2日(星期六)8月3日(星期日)

三、地点：福州市康城百货

四、主办：欧尚坊个人护理用品专卖店福州市康城百货联合举办

五、协办：福州市康城百货内有意参加促销活动的其它商户，厂家。

六、营销模式：联合营销，异业联盟，共创共赢

七、目的：吸引人流，丰富广场活动，让利促销，促进销售，共创共赢，提升康城百货及欧

尚坊等其它商户在当地的知名度。

八、促销思路：提前制作宣传单张，在商圈范围内发放，或夹报发放，让顾客知晓活动，营

造活动气氛，提前造势，通过大型文艺活动吸引顾客，宣传企业产品与品牌，在路演

现场组织促销台，提前组织大力度促销活动与促销产品，让利顾客，提供一场赏心悦

目的文化大餐与让利优惠大餐，营造清凉夏日。

九、合作方式：

康城百货：提供场地、电源、其它相关事物协调，协助舞台的搭建、相关气氛营造宣传物料的安全维护(如拱门、灯笼柱、看板等)，现场秩序维持、其它商户的沟通洽谈，邀请更多的商户参加活动。

欧尚坊：组织活动策划、执行，搭建舞台、邀请文艺演员

十、会员区促销活动：

1)、购买88元免费办理会员卡一张，送20元购物券

活动期内在店内，或活动现场购欧尚坊产品满88元可免费办理会员卡一张，并返20

元购物券一张，每人限送一张。

2)、会员来就送

为庆祝欧尚坊福州1周年店庆，凭会员卡，可到欧尚坊店免费领取价值30元礼品一份(生日蛋糕一份，20元购物券一张)老会员介绍新会员可以免费办理会员卡一张，新老会员均可赠送价值24元面贴2张，数量有限，送完即止。

总部提供：面贴400张

3)、会员买就送

a会员一次性购物满598元，送价值380元咖啡壶一个，限3

名(先到先得，购买特价商品除外)

b会员一次性购物满398元，送价值280元真丝睡衣一套限5名(先到先得，特价商品除外)

c会员一次性购物满120元，送价值59元(d-0218)香薰舒压足部磨砂膏200g一支，(限50支)

d会员一次性购物满60元，送价值36元he姜活化美手霜一支(限200名)十一. 促销活动:

1), 周年庆, 来就送

提供he百花蜂蜜柔滑护发蜜试用装600包

成本费用:

2) 周年庆, 满就返, 返再送

时间: 预计(做10天左右)

内容: 为庆1周年店庆, 感谢广大顾客长期以来对欧尚坊护理店的支持, 隆重推出“满就返”优惠活动:

d购物满300元, 返120元购物券送售价在68元芦荟隔离霜一支e购物满380元, 返160元购物券, 送售价在83元玫瑰泡泡浴500ml一支(h-0218)操作: (1)、购物券需每次购物满60元以上才能使用1张, 120元以上2张, 以此类推, 最多不超5张。

d□e)送50份

3) 周年庆, 买就奖

时间: (只做2天)

均有机会中奖，奖品多多，机会多多，千万别错过。

一等奖：冰箱(4升)一台1名

二等奖：名贵餐具一套3名

三等奖：价值78元he美白防晒修饰乳60ml50个

四等奖：价值59元香薰舒压足部磨砂膏200g(d-0218)一支100支

纪念奖：送(乳木果护卷弹簧素)试用装一瓶，奥运脸贴一张，1000包操作：准备200张小纸条，分别在上面写上一等奖1个，二等奖5个，三等奖20个，四等奖100个，其它的就是纪念奖，第一天不要放入一等奖，二等奖只放3个，其它的全部放入，第二天所有奖项全部放入，第二天再补充一些四等奖项放进去。采用彩纸，在纸上写上奖项，顾客抽出后打开纸就可以看到相应的奖项。

准备一个透明的抽奖箱或罐，要求体积要较大，如果没有的话，就做一个抽奖箱，便于长期使用，或到康城百货借用一个，在外面贴上一个奖字，本活动由专人负责，并与奖品陈列在一处，让顾客能看到活动内容，或放在舞台上，顾客购物后邀请上台参加抽奖，抽完奖后，主持人进行现场采访。

4)、趣味夹球，“夹”送好礼

趣味夹球，“夹”送好礼(适用广场活动)

在2分钟内在2张桌子上各放一个小筐，里面有1个乒乓球的小筐放在1张桌子，一个为空的放在另一张桌子上(距离5-8米，)，用筷子从有球的筐里向空的筐里夹球，球放到筐里后再去夹其它的球，途中球如果掉到地上需要捡起球回到起点重新夹球，2分钟夹球满20个以上送礼品一份，筷子要选择那种特别长的。

(提前作实验，让参加的顾客基本上都能得到奖品)

5) 大型歌舞表演晚会

为了吸引人流，白天星期六以趣味活动为主，现场播放音乐，并由主持人组织店员跳企业舞蹈，下午安排文艺活动，安排星期六、星期日下午各一场文艺活动，在活动现场，在舞台旁边要摆上最少4个促销帐篷台，并主动邀请顾客免费试用，分别设为会员专区、抽奖区、趣味活动区、今夏畅销区，每个促销区都要展示陈列计划好的商品，每个促销区安排好2名工作人员。

活动时间：

8月2日(星期六)下午15:30---18:30晚上:19:30--
-21:00(即兴活动，主要以抽奖活动为主)

8月3日(星期日)下午15:30---18:30晚上:19:30--
-21:00(即兴活动，主要以抽奖活动为主)

6).dm促销

规格：16开5000份

内容：

1p□促销活动：会员促销内容、抽奖活动内容，大型歌舞活动内容，满就返，返再送2p□特价商品：下列特价商品：(建议由门店选择提供，计划在8-10个商品，商品价格要有吸引力，)

支持：费用及设计由总部支持

7)、气氛宣传类：

店内气氛：

(1)、门口悬挂活动条幅，制作大型海报，宣传本次活动的所有内容。

(2)、条幅内容：“热烈庆祝欧尚坊福州店成立1周年，大型促销真情反馈！”

(3)、海报：需要制作：4张，活动现场2张，店内2张；分别放于店门口，能放置花

蓝2个，突出喜庆。

(4)、店内悬挂汽球，渲染气氛，

(5)、店内的奖品与特价产品需要展示在入口，外店外，让顾客一看就知，引起顾客注意。广场气氛：

(1)、舞台背景设计，舞台的装饰，在舞台周围需要安装看板，或-展架，提前播放音乐。

(2)、帐篷、促销台的摆放地点安排，奖品、商品陈列，活动现场海报书写。

百货店庆促销方案

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

毛概实践报告书篇六

大二的学习生活结束了，回首过去，感到这一年的学习生活是我人生的一大转折，大学生年度鉴定表。大一曾做出过辉煌成绩，大二在已打下的基础上不断的挑战自我、充实自己，为实现人生的价值打下更加坚实的基础而不懈努力。本年的校园生活主要由二个部分组成：校园学习生涯和社会实践生活。

一、学习方面。每个人都应该活到老学到老，对于学生更是如此，我对知识、对专业一丝不苟，因而在成绩上一直名列前茅，每学年都能获得奖学金。同时还结合我的专业性质注重对各种应用软件和硬件的研究，课余时间在外面做起了兼职，经常帮助同学和朋友解决电脑方面的问题。通过这些，使我的专业知识得到了实质性的扩展，增大了知识面。

二、有广泛爱好。我特别擅长于排版、网页设计和多媒体的制作，同时对数据库和应用也有一定兴趣，并利用课余和假期时间学习了相关的知识。我在就任体育委员的同时也参加了校青年志愿者协会和计算机协会，并任活动部长和外联部长职。在日常活动中，我工作热情负责、任劳任怨，勇于开拓进取，和协会内成员团结一致。一年间我牵头组织了由校互联网协会和**电脑公司合作专门针对在校学生的和装机零距离大型讲座活动。由校志愿者提供相关服务人员和活动场地，由**电脑科技有限公司提供技术和设备，共同举办了个人电脑软硬故障免费维修和个人电脑系统维护和修复等现场咨询活动。从中不但服务了在校学生，提高和加深了他们对计算机的兴趣和了解，而且还为电脑公司赢得他们所期望的利润和效益。

三、积极参加学校的'各种活动,在20xx下半年至20xx上半年间参加学院组织的网面设计大赛,并获得不错的成绩,与同学合作做出属于我们班级的自己的主页,大学生自我鉴定《大学生年度鉴定表》。在本学年由我们学院组织的校篮球和排球的比赛中,我也以身作则,积极挑选队员备战.功夫不负有心人,并改写我们班在大一的体育各项比赛中无一名次的历史。

转眼间20xx年已拂起面纱。应学校要求为过去一年写一自我鉴定。回首往事,感慨万千,心中不免波澜起伏,情郁于中,自然要发之于外,不然难免憋坏。

在今年的学习生活中,积极参与学校组织的活动,尤其是和体育有关的,是“球”就上,基本通吃,不给班级丢人,足球特别突出,脚法奇准,瞄准球门一脚大力抽射往往擦立柱而出并射倒一名观众,屡射屡中,百射不爽,凡射中者,轻者两脚抽筋变为植物人,重者四脚朝天成为动物人,人送称号“球场终结者”,此称号绝不简单,比赛时不论球员与观众一律通杀,经常造成球场内外无一生还,经常有人把看我踢球当作赌博的惩罚。和文艺有关的,抱着一颗视死如归的心,逢“歌”就唱,唱得响亮,动情之处难免破音(也有人把看我踢球与听我唱歌当做赌博的惩罚进行二选一,唱功可见一斑),但依然坚持到底,广受好评。塌实肯干,不畏辛苦,在上课时如有老师来我班寻求苦力,绝对首当其冲,谁和我抢就让谁听我唱歌,是水就扛,是书就搬,是地就扫,任劳任怨,做牛做马,不辞辛劳,不图回报。

一。学习方面。每个人都应该活到老学到老,对于学生更是如此,我对知识、对专业一丝不苟,因而在成绩上一直名列前茅,每学年都能获得奖学金。同时还结合我的专业性质注重对各种应用软件和硬件的研究,课余时间在外面做起了兼职,经常帮助同学和朋友解决电脑方面的问题。通过这些,使我的专业知识得到了实质性的扩展,增大了知识面。

二。有广泛爱好。我特别擅长于排版、网页设计和多媒体的制作，同时对数据库和应用也有一定兴趣，并利用课余和假期时间学习了相关的知识。我在就任体育委员的同时也参加了校青年志愿者协会和计算机协会，并任活动部长和外联部长职。在日常活动中，我工作热情负责、任劳任怨，勇于开拓进取，和协会内成员团结一致。一年间我牵头组织了由校互联网协会和**电脑公司合作专门针对在校学生的和装机零距离大型讲座活动。由校志愿者提供相关服务人员和活动场地，由**电脑科技有限公司提供技术和设备，共同举办了个人电脑软硬故障免费维修和个人电脑系统维护和修复等现场咨询活动。从中不但服务了在校学生，提高和加深了他们对计算机的兴趣和了解，而且还为电脑公司赢得他们所期望的利润和效益。

三。活动方面：积极参加学校的各种活动。担任学院思政部部长干事，参加了多次活动，如文明公交。担任心协活动部干事，在组织和参与活动中身心健康得到了提高。在各种活动中，我充分感受到了丰富多彩的校园生活，培养自己的人际交往能力和团队合作的精神。同时也知道了自己创新能力还不够强，有时候不懂得坚持等缺点，但我会尽可能地在以后的学习和生活中着重提高这些方面的能力。

四。业余生活方面：本着学以致用，实践结合理论的思想我做了几份兼职；在威客任务中国中接过十多个任务，但都没中标。我感觉到了自己专业知识不过关。知道了科学文化知识的重要性。我最喜欢的就是体验新事物，挑战自我的习惯心理也是，游山玩水看风景也是。班里组织的打扫方志敏墓，游跌水沟，梅岭露营等等，我都参加了。奇峰秀水让我感受了大自然的纯美，文人骚客的刻碑让我体会了时代的变迁，我便是在这一次次体验中慢慢成长，成熟。

新的一年，要强项保持，弱项提高，身高与学习态度飞涨，不求大功，但求无过。总体而言，我还是属于对人群对学校对社会有益无害的一类人。

毛概实践报告书篇七

这次见习是一次短暂而愉快的经历，虽然天气很冷工作很累，但是我的收获远远大于付出，这次见习主要是为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，为我们以后能在社会上立足增添了一块基石。我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的见习是不行的，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。这次见习对我以后踏入新的工作岗位是非常有益的。

最后感谢学校和王一集团给了我这次宝贵的见习机会，使我们有机会走出学校来了解社会！