

市场营销报告 做市场营销报告的心得体会 (汇总7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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

市场营销报告篇一

市场营销报告是企业在制定市场战略、推广产品和服务时必不可少的工具。作为一名市场营销人员，我参与了多个市场营销报告的撰写和呈现工作。通过这些经验，我深刻体会到做市场营销报告的重要性，并积累了一些宝贵的心得体会。

首先，在做市场营销报告之前，我会认真研究市场的背景和分析数据。了解市场的概况、竞争对手的情况、潜在客户的需求，对于制定正确的市场营销策略至关重要。在研究市场数据时，我会重点关注潜在客户的需求和行为特征，包括他们的购买偏好、消费触点等。这些数据能够为我提供非常宝贵的市场信息，指导我在报告中提出相应的市场推广策略。

其次，我会对企业的竞争优势进行准确的识别和定位，并在报告中详细分析。一个企业的竞争优势往往是其市场推广活动的核心。在撰写报告时，我会用客观的数据和事实来支持企业的竞争优势，比如高质量的产品、领先的技术、良好的服务等。同时，我也会进行竞争对手的分析，了解他们的优势和劣势，从而更好地制定市场推广战略。在分析竞争优势时，我会注重结合客户的需求和市场态势，制定更有针对性的推广策略，提高企业的市场竞争力。

第三，我坚信数据和创新是市场营销报告的重要组成部分。无论是市场分析数据，还是市场推广策略的制定，都需要有准确、全面的数据支持。数据是市场营销报告的灵魂，能够

说服上级和团队成员对推广策略的选择产生信任和共识。与此同时，我也相信创新是市场推广工作的动力源泉。市场环境的变化是常态，只有不断创新才能应对市场的挑战。在制定市场推广策略时，我会关注行业的最新趋势和市场创新点，以期为企业的营销工作注入新的活力。

第四，在进行市场营销报告的撰写和呈现时，我会注重清晰和简洁的语言表达。市场营销报告的受众往往包括高层管理人员、同事和合作伙伴等，他们的时间宝贵且注意力有限。因此，报告的内容要简明扼要，避免冗长的文字和无关的信息。同时，为了更好地传达报告的思想，我会运用数据图表和图片等可视化工具，使报告更具吸引力和可读性。

最后，我会充分准备好报告的呈现环节。在正式呈现市场营销报告之前，我会事先进行准备工作，包括制作精美的幻灯片、准备演讲词等。我相信一个精心准备的报告呈现能够更好地引起受众的兴趣和共鸣。在呈现过程中，我会注重与听众的互动和沟通，解答他们的问题，听取他们的意见和建议。与听众的有效互动能够使报告更具说服力和可行性。

总之，在做市场营销报告的过程中，我深刻理解了宏观市场环境和微观市场数据的重要性，也对数据和创新作为成功的关键有了更深的认识。此外，清晰和简洁的语言表达以及充分准备呈现环节也是做好报告的重要因素。通过不断的实践和经验积累，我相信我会在未来的市场营销报告工作中不断进步，为企业的市场推广活动做出更大的贡献。

市场营销报告篇二

第一段：引言（介绍市场营销报告的重要性）

市场营销报告是企业市场竞争中获取竞争优势和增加市场份额的必要手段之一。它为企业提供了评估市场状况、分析竞争对手、制定营销策略的重要依据。然而，在实际操作中，

很多人对于如何撰写一份优秀的市场营销报告感到困惑。下面将分享我在撰写市场营销报告时的心得体会。

第二段：规划报告结构（重点强调规划报告结构的重要性）

撰写市场营销报告时，首先要明确报告的结构。一个合理的结构能够帮助读者理清思路，形成逻辑关系，这样读者在阅读过程中更容易理解和领会报告的核心内容。通常，市场营销报告应包含背景介绍、市场环境分析、竞争对手分析、目标市场定位、营销策略和预测等主要部分。通过清晰的结构，能够使报告更具可读性和可操作性。

第三段：及时收集市场情报（侧重强调收集市场情报的重要性）

市场情报是市场营销报告的重要依据之一，因此及时收集市场情报是撰写市场营销报告的关键步骤。了解市场趋势、竞争对手的动态以及消费者的需求变化，能够为企业提供决策参考。如今，随着互联网的普及，信息获取变得更加容易。我们可以通过网络搜索、行业研究报告、消费者调查等方式收集市场情报，为市场营销报告提供充足的数据支撑。

第四段：深度分析数据（突出强调对数据的深度分析）

市场营销报告需要依据大量的数据，而对数据的深度分析是撰写市场营销报告的关键环节。数据分析能够揭示市场的现状和发展趋势，帮助企业制定针对性的营销策略。在享受数据带来的便利和改善的同时，我们也要注意数据的有效性和真实性。同时，数据分析也需要将定性和定量分析相结合，形成完整的分析结果，提供全面的建议。

第五段：形成可行方案（强调形成可行方案的重要性）

市场营销报告最终的目的是帮助企业制定可行的市场营销策

略。因此，在撰写报告的过程中，我们需要根据市场的分析和数据的深度分析，形成具体的可行方案。这些方案需要针对具体市场环境和企业实际情况进行调整和优化，确保在市场中能够实施和取得良好的效果。同时，还要重视策划和落地的具体细节，确保整个营销计划的有效执行。

结尾段：总结（强调市场营销报告的重要性和必要性）

市场营销报告不仅是企业制定市场营销策略的重要依据，也是企业在市场中不断发展和成长的必要手段。通过合理规划报告结构、及时收集市场情报、深度分析数据和形成可行方案等步骤，我们能够撰写出更具价值的市场营销报告，为企业的发展提供可靠支持。因此，我们需要时刻认识到市场营销报告的重要性和必要性，并持续提升自己的市场分析和撰写能力，为企业的成功做出贡献。

市场营销报告篇三

按照学校的计划，16周是我们的市场营销实训周。这次的市场营销就是对市场进行调查，然后根据调查结果，选择要销售的产品，最后制定价格及销售策略开展校内产品销售。

6月9号到10号上午主要是营销的前期准备，货物是9号之前就已经批了回来的，我觉得那些货物里面有几种产品是没有进好的。第一件是那种玩具式的电动风扇。像这种风扇是肯定难以销售出去的，这是因为：

（一）我们都是大学生了，那种东西不太适合我们这个年龄段的人用；

（三）不实用，学校给每个宿舍的学生都配了风扇，教室也有风扇和空调，所以这种东西根本派不上用场。第二件是手链，那种手链是可以根据自己的爱好来配的，但是那种东西以前有人在校门口卖过，实际上市场就已经很小了，配一条这样

的手链也很不实惠。

第三件是太阳伞，虽说太阳伞对学生来说需求量比较大但是这种产品的价格比较高，更换的速度也不是很快，不适合我们这种只搞几天的短期销售，那么9号下午贴海报，设计不是很令人满意，因为上面只写了我们在搞市场营销实训，但没有写清楚实训到底是搞什么到底在哪个地方搞。

10号下午就正式进入了营销阶段，那么在其中有一件事是感触很深的，老师交给了我们一批货物需要我们自己来定价，由于考虑到学生买东西可能会还价，所以决定定得高一点，可是谁知道货物一摆出去，别人一看到这个价格就直接走了。后来想一下也是，作为一个学生经济能力有限，价格太高一般人接受不了，而且这种产品并非品牌，只是摆在小摊子，所以无论从包装还是本身的价值来说，定价确实不合理。

其实从这里也可以看出我们的专业知识学的还是很不扎实的，市场营销书里面有一个章节就是讲产品的定价的，书里面说定价要由市场的供需、产品成本、市场竞争、消费者心理来决定的，很明显在这个里面我们没有考虑到市场供需状况和消费者的心理因素。其次，摆摊的地点也很重要，开始主要是摆在7栋公寓前，那样一来2、3栋的同学就很难了解我们的这个活动，第二天我们把摊点分了一个摆到下面去了销售成果比第一天的要好了好多。

这一次碰到了一件比较有味的事，就在我们快走了的时候碰到了个收卫生费的，说真的要不是这次的在外面的实习我还真不知道有收卫生费这一档子的事，到社会上还是能够多了解到许多在学校里面看不到的事情。虽说这次的销售成绩并不是很理想，但是想到我们是初次外出推销，还能卖出几件我就很高兴了，享受的过程要远比享受结果要快乐的多。

这几天实训真的很累，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班的凝聚力，我在这一次的实训中，对我们班的同学有了进一步的了解，同时也拉近了我和一些同学的关系，我交了几个好朋友，在人生的道路上我又多了几笔财富。

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

市场营销报告篇四

XXXX

XXXX

XXXX

20xx年11月18日实习地点：昆明市霖雨桥实习单位：昆明市
中汇商业中心

20xx年11月18日星期五，我们09工业工程班在阮老师的组织与带领下，到昆明中汇商业中心进行参观实习。目的在于理

论联系实际，将所学的市场营销知识结合具体市场进行分析，以更进一步地认识市场营销学，以及对市场营销有一个初步的感性认识 and 了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在今后的学习中能够扬长补短。

昆明中汇商业中心位于昆明北京路延长线与烟草路交汇处，是昆明商业地产的黄金宝地。人气的积淀以及现代都市人生活必备的配套，使其成为昆明北市区的黄金商业中心。“中汇商业中心对北市中心区的形成可谓举足轻重，一子落下，全盘皆活。”这是引自我省著名学者金子强先生如是评价中汇商业中心的作用的语句。

一子落下，近三十万人口的购物需求和生活便利得到满足；一子落下，北市商业空白被填补；一子落下，北市中心区正以“新昆明”的速度，从各大片区中脱颖而出，以鲜活的生命力引领昆明商业地产新趋势。

这是引自昆明日报的一段话，这段话正确切的说明了昆明商业中心的重要性。

据我实习参观及查阅资料了解，昆明中汇商业中心的建立耗资了3亿余元，拥有54000平方米的商业面积。目前，除了以沃尔玛主体外，麦当劳、屈臣氏、国美电器、迅捷通讯、三九药房、嘉华饼屋、耐克、顶尖ktv、泉美假日spa铂金会所等一百多家经营名牌的商户也入驻中汇商业中心，在他们经营的3万多个产品中，涵盖了购物、休闲、餐饮、娱乐、文化等的多种组合液态，实现了全新的shoppingmall商业模式，满足居民购物与休闲一站式的消费需求，为消费者提供了全面的生活便利和商业服务。它们成为了中汇商圈的“血液”。

18日中午，我们班全体成员乘坐79路车到霖雨桥旁的中汇商业中心进行参观实习。下车后，我们全班分组，以小组为单位先后对商业中心的商铺进行参观。我们组先进了一楼，一楼主要以名牌鞋包几饰品为主，这一楼的主要人流量是中高

层收入者。当我们一进门，服务员就迎着微笑走过来，热情地向我们进行简单的询问及介绍，问我们是否需要帮助，是否买鞋包等，她们非常热情，让我们都感到有些不安因为我们本就是只来看而不买的参观者。之后我们便到楼上的沃尔玛去了。二楼除了沃尔玛外，还有其他的一些小商铺，有金银首饰的商家，也有茶叶商铺，还有家用品店铺，等等，这些小商铺虽占地不大，但也有一定的客流量，也是商场里的一道风景线，人们逛累了，可以到里面看看、坐坐，小憩一会儿。

不久，我们进入了沃尔玛。沃尔玛是世界上最大的连锁零售企业。和其他地方的沃尔玛一样，中汇商业中心的沃尔玛也是一个大型的商场，里面的商品应有尽有。二楼为熟食，生食，各种零食，烟酒等，三楼有男女装、童装、床上用品、玩具、鞋袜，还有电器等。

转眼，我们又回到了一楼。接着我们又逛了负一楼的国美电器。国美电器的人不是很多，但服务员也很热情的接待了我们。这一楼主要以家用电器为主，各种品牌的电冰箱、洗衣机、电磁炉等都能够在里面见到。据我们询问了解，这一楼的人流量要到节假日的时候才会多，特别是节日搞活动时，客流量非常之多，店里的销售人员忙不都忙不过来，商家还会请一些零促人员来帮忙。

之后，我们还参观了麦当劳、屈臣氏、迅捷通讯、三九药房、嘉华饼屋、耐克、顶尖ktv、泉美假日spa铂金会所等商铺。我们还了解到，中汇外围和负一层、四楼的一部分是停车场，可以停放400多辆汽车和2500多辆非机动车。并且，中汇商业中心开业以来，对客户的机动车辆实行全免费开放，极大的方便了购物和消费的顾客。据我了解，昆明市大部分沃尔玛和其他大型超市所在的商场，停车的费用大概在5元/小时左右。中汇商业中心免费停车的这一举措打破常规，虽然在停车费上减少了经济收入，但是它赢得了消费者的口碑，吸引了更多的顾客，为中心今后的发展奠定坚实的基础。

现在，以中汇商业中心为中心向外辐射，覆盖5公里半径内社区的北辰、茨坝、月牙塘等十余个社区的居民已经成为中汇沃尔玛的常客。中汇满足了周边多个小区30余万人口的消费需求，填补了市场的空白，体现了北市区作为城市副中心的功能。入驻中汇的沃尔玛霖雨路店，是首当其冲的主力店，经营面积近2万平方米，与现有的麦德龙、家乐福白云店形成北市区大型超市三足鼎立的格局，全方位打造北市区商业生活中心，有效的解决了北市区购物难的问题。

我在报纸上了解到，未来北市区的居民将从现有的30万人增加到60万人。巨大的人气将带来商气的攀升，该区域的商圈正逐步形成和并展壮大，从俊发中心、家乐福白云店周边起，沿北京路依次布局北辰财富中心、金泉汽车广场、麦德龙、江东国际友联大厦、沃尔玛、和谐世纪等一系列的项目，涵盖多种组合业态，共同辐射北市区的各大型社区，其发展规模和商业体量有巨大增长潜力。北市区商业中心的崛起，将和南市区、西市区等昆明各个片区的区域商业中心形成齐头并进的发展态势。这对商业地产开发商来说，竞争形势将越发激烈。在这种形势下，采用全新商业模式，推崇人性化服务的中汇商业中心对昆明商业文化的发展具有启迪性的意义。通过学习沃尔玛的先进理念，以大型超市带动其他业态发展的模式不断发展，最终形成具有竞争力和特色文化的现代化商圈。

在这短短几小时的参观实习时间里使我感触颇深，让我对市场营销这门课有了新的认识。以前总是将自己的眼光局限在很小的空间里，现在才知道自己是多么的.短浅，总认为市场营销就是将产品推销出去，从来没有去想推销的方法与策略，现在才知道要想学好这门课程，自己还是差了好多，这次对课程认识的实习，是为了让我们更进一步地认识市场营销学，以及对市场营销有一个初步的感性认识 and 了解。通过这次实习，也使我们初步培养了课程兴趣，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基础。通过这一次的实习，我基本上达到了初步学会发现营销问题并尝试用理论

分析营销问题的程度。

这次的实习时间很短，但让我对好多知识有了新的认识，同时也学到了好多新的知识，我觉得自己真的是受益匪浅，以前的好多观念在慢慢的改变，我回顾了这几天来的实习内容，感觉真是有所收获。首先，我们对市场营销有了很好的认识。市场营销是与市场有关的人类活动。市场营销意味着和市场打交道，为了满足人类需要和欲望，去实现潜在的交换。市场营销学的研究对象是市场营销活动及其规律，即研究企业如何识别、分析评价、选择和利用市场机会，从满足目标市场顾客需求出发，有计划地组织企业的整体活动，通过交换，将产品从生产者手中转向消费者手中，以实现企业营销目标。通过这次在中汇商业中心的参观实习，我已经能初步用营销学的角度来看待问题。如：

产品的定位。例如，对于中汇一楼，其商品主要适合于中高层收入者，其主要人流量是中高层收入的青年，所以产品的目标顾客就是这部分群体。

促销战略。促销是大商场搞的活动，通过促销可以将产品很好的销售出去。促销的方式有好多，重要的是如何对促销的策略进行选择。促销策略是市场营销组合的基本策略之一。促销策略是指企业如何通过人员推销、广告、公共关系和营业推广等各种促销方式，向消费者用户传递产品信息，引起他们的注意和兴趣，激发他们的购买欲望和购买行为，以达到扩大销售的目的公司为了提升销售业绩所采用的销售策略主要是以广告和销售促进为主。而我们公司所采用的策略是在柜台上方和柜台上贴广告以吸引消费者注意，促进他们的购买欲望。另外就是以销售促进为主，在顾客购买产品后，我们会赠送礼品；如厨具，小零食，小饰品等。

以下是我这次参观实习的一实习体会：

- 1、不管任何行业，只要是做销售就必须要对所销售的产品有

深入的了解，有了深入的认识，在对顾客介绍的时候才能准确的表达。

2、在对顾客介绍产品的时候要大气一些，这样才具有说服力，才能让顾客对你产生信任感。

3、服务态度至关重要。做为一个销售员，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。

4、书本上的理论知识与社会实际是有一定距离的，因为书本上的知识是死的，而实际工作是活的，这就需要通过社会实践来弥补这中间的差距，所以我们应该多出去参加一些社会实践活动。

市场营销报告篇五

第一段：介绍市场营销报告的重要性和目的（200字）

市场营销报告是一个组织或企业推广产品或服务的重要工具。它不仅可以帮助企业了解市场需求，还可以提供对竞争对手的分析和销售策略。作为营销团队的一员，我有幸参与了市场营销报告的撰写和呈现，这给我带来了许多宝贵的体会和心得。

第二段：有效准备和收集数据的重要性（250字）

撰写市场营销报告的第一步是有效准备和收集数据。准备工作是确保报告的准确性和可靠性的关键。首先，我们需要确定运营目标，并了解公司的整体战略。此外，我们还需要研

究市场趋势和竞争对手的活动，以获得关键的市场信息。采集数据时，我们要使用各种工具和方法，例如市场调研、竞争情报和客户反馈。通过有效准备和收集数据，我们能够提供全面的市场分析和策略建议，以支持公司的决策和发展。

第三段：数据分析和趋势识别的重要性（250字）

数据分析和趋势识别是市场营销报告的核心部分。通过仔细分析和解读数据，我们可以提供更深入的市场见解，并识别出现有和潜在要素的趋势。例如，我们可以分析销售数据，了解产品的热销情况和效果不佳的原因。我们还可以识别市场的增长趋势和消费者的偏好变化，以帮助企业调整策略和推广活动。此外，数据分析还可以为相关部门提供有关当前业绩和前景的参考依据。

第四段：制定有效的推广策略（250字）

市场营销报告的另一个重要任务是为企业制定有效的推广策略。通过了解市场分析和趋势，我们可以确定推广活动的目标和重点。例如，如果我们发现竞争对手的在线广告和社交媒体推广非常成功，我们可以建议公司加大在线渠道的投入。此外，我们还可以通过分析消费者反馈和市场调研，为企业提供改进产品或服务的建议。制定有效的推广策略不仅可以提高产品的知名度和销售额，还可以增强企业在市场中的竞争力。

第五段：持续改进和总结的重要性（250字）

市场营销报告不仅应该提供当前市场情况的分析和策略建议，还应该不断改进和总结。市场环境会随时变化，因此我们需要持续监测和评估市场趋势和竞争对手的动态。同时，我们还需要及时总结推广活动的效果和销售结果，以及分析成功和失败的原因。这样，我们可以及时调整和改进市场策略，以适应市场的变化和 demand。通过持续改进和总结，我们可以

提供更准确和实用的市场营销报告，帮助公司在激烈的竞争中取得成功。

总结：在市场营销报告的撰写中，准备和收集数据、数据分析和趋势识别、制定有效的推广策略，以及持续改进和总结都是至关重要的。通过这些步骤的有效应用，我们可以提供准确、全面和实用的市场分析和策略建议，帮助企业在竞争激烈的市场中取得成功。做好市场营销报告不仅需要专业知识和技巧，还需要持续学习和不断提高自己的能力。我对市场营销报告的学习和实践让我更加了解市场，提升了自己的能力和经验，也为未来的职业发展打下了坚实的基础。

市场营销报告篇六

通过这七天的社会实践，使我懂得深深地道理。面对形形色色的人，我们应该知道把握自己的言语，什么该说，什么不该说我们都应该谨记于心，以后不管到哪个单位都应该，多做，少说，多听，多学。因为每个人身上都有不足之处，其实在生活中每个人都是我们的老师。他们身上总有一点或者是很多的点来值得我们去学习，学习他们说话的技巧，学习他们说话的语调，其实为人处世在我们的生命中是最重要的。

这次的社会实践很快就结束了，但这并只是一次任务，这其中的意义只有自己清楚，成功人士当年的艰辛与磨练我们虽然无法亲身体会，但是从他们的讲述中我们可以感受到那种苦难对他们的影响，从而影响我以后对学习和将来的工作态度与方法。

实践内容

今天是我们社会实践的第一天，尽管炎热酷暑，让人难耐，但怎么也无法控制我内心的激动。因为这个实践单位是我们费尽心机才找到的，来之不易，所以我们格外的珍惜这次机会也很感动为我们找的这个单位的人。早上踏着太阳的丝丝

暖意来到了我的社会实践的地方，澄城县新城综合市(化妆大世界)进行为期七天的社会实践。我的时间成员有会计107的李越，会计106的魏新。

今天我们的主要任务是熟悉店面，掌握各种化妆品的价格以及它的功能和它的使用方法。除此之外我们还要了解每种类型的化妆品与那种化妆品合用会产生负面的作用。下午快下班的时候，店主说给我们教站柜台接触顾客，学习说话的技巧。当谷歌进门的时候，一定要热心的笑脸相迎，热情的介绍顾客想要的产品，当顾客对此类产品不满意的时候，我们要主动跟顾客介绍其他同类型的产品。我们绝不能我走进家门的顾客转手送给其他人。她给我们说了，她原来招聘过一个女孩把进入店里的顾客介绍给其他的店，说那个门店里没有这种产品，您还是去其他店里看看吧!这是商家的最大忌讳!最后那个女孩被解雇了，店主希望我们引以为戒!另外店主还介绍她的产品与其他产品的不同。其中他给我们讲了一下安利的产品，尽管质量很好但它的价格高，不是一般人所能承受的住的，此外，买安利的产品，你必须有安利的信用卡，否则你是拿不到安利的产品的。安利的产品只适合于上层人士，不适合与普通的群众。她的店里的化妆品主要是适用于大众化群体，价格是大部分人所能接受的，此外，质量谁没有安利的好，但是这几年凭着她良好的声誉，店里的效益还算不错。因为实践的第一天所以我们没有太多的疲惫，因为是卖化妆品店，所以没有像上次社会实践那样六点多就下班。我们走的时候已经伸手不见五指了，太阳已经落下去几个小时了。我们收拾好今天稍显疲惫身体，等待着明天的挑战。

这就是我们今天的主要任务。今天是实践的第二天，早晨尽管不愿意起床，但一想到今天的社会实践还是强忍着着自己的睡意从床上爬了起来，收拾好自己的东西离开了家门，今天的天气有点阴有点细小的威风，但那是没有丝丝的寒意，只是感觉到一阵的凉爽，我两步并作一步，以镐京的飞快速度跃到了新城市场，可是我来早了门还没有开。一想到自己

还没吃早点就在附近的餐点上找了点吃的。我过来的时候他们已经到了。等了一会，店主把门打开了，我们迎上去，叫了一声店主好，他应了一声，满脸的严肃。不由使人有点害怕。因为化妆大世界不仅有经营化妆品，还有一些日常的生活用品，要摆在店铺的外面，今天早上我们就帮忙把那些日常用品摆在外面。说实话，那些东西还真不少，把人搬得好不疲惫啊。一切准备就绪后我们主要任务就是等顾客的到来，因为是早上，所以几乎没人。

在此期间，店主就给我们讲了做生意的道理，还应该注意的淡季和旺季。她说最主要的是对顾客的态度，这是你生意成败的关键。随后来了几位顾客，店主让我们仔细看，我们不知道她让我们看什么，我们只是一味的帮店主那袋子装东西。可是，过了几个顾客，店主说从现在开始你们开始站柜台，一个人一天，刚才我让你们看我是怎样接待顾客的，你们呢都应该注意了。我们才恍然大悟原来店主让我们看这个啊，可惜我们都没注意啊。那么从谁开始呢，作为男士，当然得从我这开始了。真心有点害怕因为刚才就没有认真的看，现在只能凭着自己感觉走了。我知道店主这是让我们理论与实践结合起来。我刚站到柜台上就来了一位中年妇女，她要一瓶花露水，当她问我价格的时候我愣住了，因为花露水的种类有好几种，每个的价格都不同，昨天几商品价目表的时候把这几种类型的没分清楚。此刻现在后悔都来不及了，顾客见此情形，转身就走了。我想这下坏了，店主会不会不让我在这呆了，因为以前就有这个例子。没想到店主走到我跟前语重心长的给我说一次的失败并不能算什么，关键是能从中学到东西吸取教训。我乐意的点了点头。到了中午12点的时候，我一个人拿着价目表在店里对照着每一种商品，并记下来。

到了下午的时候顾客依然的多，可能是因为要开学吧，家长都出来为自己的孩子买生活日用品。包括给女孩买一些化妆品。下午了我比上午娴熟了很多，再也没有出现早上尴尬的局面。快到下班的时候，人也少了看到自己的表现店主微微

的笑了。天渐渐的暗下来了太阳也躲到我们的身后我们只能看到它撒在地上的一缕缕的余辉，因为是化妆品店，都是晚上九点多关门，不像其他单位那样下午六点就可以下班了，我们只能等到晚上九点，那时已经是伸手不见五指了，摸着黑透着灯光，我们把街面上的摆放的化妆品，生活日用品抬回到店里。接下来两天就是她们的了，心里不禁松了一口气。这是前四天的社会实践的任务。

实践感悟

二，以前依照书本，未能接触到现实的实务，通过这次学习使我对会计的感性认识上升到理性认识。为我为将来步入社会打下良好的基础，系统的学习并较好的掌握了本单位的会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

并且，做营销一定要有敏锐的洞察力，在接触市场的过程中，随时留意市场的变化，要推断下一步这个市场的需求，而主动提前做好推广计划，什么事都要快对手一步。

社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。

通过这七天的社会实践使我深深的懂的将理论与实践结合起来的重要性。实践是一种经历，但也是一种宝贵的财富，只有亲身经历才知其中的滋味，课本上的知识都是最基本的，不管现实情况怎么变，抓住最基本以不变应万变。所谓适者生存就是要很好的掌握课本知识，面对瞬息万变的社会生存下来的人是有准备的人会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，

做事切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！，要学会与人相处与人沟通，只有这样才会有良好的人际关系，有时人际关系比能力重要。另外，要学会严肃认真的工作，单位跟学校是不一样的，不能玩耍，嘻嘻，同时也要注意自己的着装，此外，多做，多看，多学，少说，。这在任何单位企业都不会被人蔑视淘汰，因为你做的领导都在眼里看着的呢，此外还要有虚心的精神，因为只有虚心请教才能学到真东西。才会让自己进步得更快，通过这几天的社会实践是我知道，任何工作都必须认真的对待，要将理论与实践结合起来。这样才不会变成书呆子，满腹经纶却用不上，通过这几天的社会实践使我受益非浅。

虽然已经不是第一次参加社会实践，但是对于做超市营业员还是很陌生的。所以最初对这次实践还是觉得比较新奇的。我在2月28日上午8点正式开始我的工作。负责人交给我的都是比较简单的工作。我的主要工作就是客流引导、摆放货柜商品。但是，即使是比较简单的工作，刚开始时我还是不能很好地完成。我的方向感一直不是很好，而且对这家超市也不是非常熟悉，所以开始时对于那些问路或者询问商品具体位置的顾客我经常只能报以歉意的微笑。比较庆幸的就是周围的阿姨们经常会对我伸出援手，避免了不少尴尬的情况。而摆放货柜商品时，我也是经常出错。

实践问题

通过这次社会实践使我深刻的认识到自己的不足与缺点。我们做任何事都不能眼高手低，一切从实际出发，做好简单的事其实就是不简单。谦虚宽容是我在工作中必须要有的，在任何时候都要多学多看多做少说。都不能把任何事都看成是非常容易的，另外还有缺少居安思危，认真负责的精神。此外不能将社会实践与书本来。这些都是我在今后在学习中应该注意的！

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次暑假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧！于是这个暑假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市！

实践心得

(2) 对有意购机的顾客介绍机型要主销该机特点以及其关心之处。(如手机中的wifi□gps等功能非很多大人在意，大人们都关注着手机的电池量、像素、外表等)。行货店的主流都是围绕贵机或实用性强的机型，而年轻人一般都向往价格偏低的水货。

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，实践是今后工作的基础。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，接触的人与事的不同，从中所学到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。要在实践中学其他知识，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。

人的一生中，学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个，那就是社会。大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式，是使促使大学生投身改革建设，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道，是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生在新观念吸收新的思想与知识。实践让我知道世上没有专门为你设定好的工作，永远只有你去适应工作，而不是让工作来迁就你。在工作中遇到问题时，要多虚心向同事

请教，最忌不懂装懂。多听听人家的意见，多看看人家处理问题的方式方法，多主动思考自己又应该做些什么、如何去做、并付诸行动，少谈论他人的是非及一切与工作无关的事情。对于工作的每一个环节都要力求做到最好，应该想着如何提高工作的质量而不是如何给自己减轻负担。

机遇只偏爱有准备的头脑，我们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，减少磨合期的碰撞，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。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。

社会实践让我们知道：一是要备足粮草，严阵以待。大学生已经进入创业阶段，我们要做好必要的思想准备和实力积累，以免我们在陌生甚至恐惧到来是束手无策。二是要于奋斗，勇于创新。第一个吃螃蟹的人无疑是勇敢的人，我们在积累实力，创立优势的同时，还要着力培养出大胆创新的魄力。同时我们也应该注意到，在工作中生活中的一些细节，譬如，要有坚定的信念，学会与人沟通，与人交流。做事要认真负责，马虎不得，不管是做事，还是做人都是一样的。凡是用心去做才能达到理想的效果。另外在任何时候都要多看，多学，少说，多做，将理论与实际结合起来，这样才能干成属于自己的事业。

市场营销报告篇七

1、增强实战经验，在实际的买卖活动中学会更多的销售技巧，

积累更多的销售经验。

- 2、提高分析市场，挖掘数据的能力；
- 3、学会把握交易洽谈的技巧和实际销售策略；
- 4、做到合理组合营销策略，找到最有效的营销策略。
- 5、培养独立工作的能力，提高学生的综合素质。

二、实习时间、地点与方式

（一）时间安排□20xx年6月19日—6月30日。

（二）实践教学地点：

- 1、商品买卖活动在校内外进行（吉林市、吉林农业科技学院）；
- 2、市场营销模拟操作在实验室进行。

（三）实践教学方式：以小组为单位，每6—8人为一组，指定组长一人，按实践教学内容进行。

三、实习内容

商品买卖实践活动；或市场营销模拟操作。

四、实习体会

通过市场营销学的实习，我学到很多，使我受益匪浅。我进行的是室外实习，与另一个同学卖的a4纸。在大学□a4是经常要用到的，无论是平时的小考，还是课后作业，都要用到。而同学们一般都不会去批发，只是零买，我们抓住了这个商机，进行了实习。我们从超市买了三大盒，每盒500张，20元。

拿回宿舍后在晚上进行销售，挨个宿舍推销，一元23张，由于比较便宜，所以很受欢迎。卖完后又进了几次货，全部销售完。

虽然最后没挣多少钱，但过程是最重要的。有的同学犹豫，有的同学讲价，期间还遇到竞争对手，这都要要凭借自己的三寸不烂之舌和推销技巧来解决。在销售方面我不敢说有了深刻的理解，但通过学习和时间是我理清了思路，找准了切入市场营销的道路，有入门的趋势，不再在门外徘徊。