

# 最新学生寒假社会实践报告 寒假社会实践报告(优质5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

## 学生寒假社会实践报告篇一

为响应我院举办安徽工程大学第x届挑战杯大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以创新为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡一无为县，实践场所就设在无为最核心的地区一无为商之都；此次社会实践我还请我姐做我的助手，一起完成任务；实践形式是通过临时摊位来完成的，对于内容就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。这次实践时间虽说是1月13日开始，但正式销售时间是1月17日，在这期间我需要要各项准备工作。对于此次实践有几大问题需要解决，一：销售内容；二：销售地点；三：销售时间；四：销售策略。在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对这四项问题的具体解决方法：

### 一：销售内容

为响应挑战杯大学生创业竞赛和我定的创新主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以奇制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到

家通过互联网查阅信息，经过两天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇；二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量；三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

## 二：销售地点

所谓天时，地利，人和，一项项目的成功少不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段一无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

## 三：销售时间

就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

## 四：销售策略

对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么？因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

1月17日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归；但是我也很有信心，我相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，俩个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。

1月20日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第二批货终于抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

这次社会实践我全程关注管理无缺陷原则，顾客至上，一切为顾客着想，本来我们的摊位是一个流动摊点，但是为了让顾客好找到，我和姐姐每天11点多就来到展区点，天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响，一些顾客买回家后觉得很不错，并想继续购买，甚至介绍朋友同学来购买，保持销售地点的不变性，得到了很多回头客的光顾。2月12日，实践时间结束，家里最后一批货物也销售完全。

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进20xx多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

## 学生寒假社会实践报告篇二

今年寒假来的很不容易，我们在匆匆忙忙之中结束了这个学

期的学业之后，然后彼此踏上了回乡的旅途。到了年底，我们个人以及社会的安全防护措施也要做起来了，但是我的家乡各方面的工作还是做得可以的，因此我准备在家乡进行一次寒假实践。希望也不辜负这个寒假的时光吧！

这次实践，我是在一家超市做收银员，现在县城里普遍还是人工收银，机器运用的也不是很广泛，因此，我通过家里的介绍，来到了一家大型超市从事收银员的工作。虽然说这家大型超市在全世界都是有名的企业，自主收银的机器也已经装备好了。但是在我们小县城，中老年人偏多，所以我们人工收银也是一项很巨大的工作。尤其是到了年底那会，每家每户都往超市里备年货，更是忙得不可开交，几乎每个收银岗位上都会有人。所以这次实践还是给了我很大的感触的。

刚开始进入收银岗位的时候我就在想，收银员的工作不是很简单的吗，就是给顾客买单，然后微笑服务就够了。但是事实并非这样，在我上班的第一天就出现了一个小问题，那就是我没有帮顾客把毛巾上的防盗扣解下来，所以导致顾客到了门口的时候就发出滴滴滴的响声，既让顾客尴尬，也让我处于一种非常窘迫的境地。

当时我赶快跟那名顾客道了歉，然后对方人也挺好，原谅了我。后来我也向我们前台的主管道了歉，主管也看在我第一天上班的份上原谅了我。自从那件事情之后，我就再也不敢小瞧这份工作了，别以为自己是一个大学生就觉得做这份工作很容易，其实我们的学历和我们的个人能力有时候就是两条平行线，想要让它们相交，我需要付出更多的努力。因此不要因为学历而忘了自己的真实能力，懂得了这一点，我们才能在这两个方面有共同的进步。

后来的实践日子逐渐变得更好了，我能够在这个岗位上做到行云流水，没有再出现过什么过错。一个多月的时间，让我逐渐知道自己是成长了的，至少在做事情这方面我还是稳妥了不少，再也没有以前那么浮躁了。在对企业的认知上，我

在思想上提升了一些高度。不管是对以后的学习还是对将来进入社会时的工作，我都会一步一个脚印的去走，踏踏实实从最基础的做起，慢慢积累能量，最终抵达顶峰。

## 学生寒假社会实践报告篇三

这个寒假，我进行社区服务。我每日都去服务中心帮忙，帮那里的工作人员整理资料 and 文件，走访群众，了解社区居民的生活情况。

刚开始，我并不适应那里的工作，觉得很无聊，很没用。但是，通过与当地居民和工作人员的接触，我越来越喜欢社区服务。我知道了如何整理资料，如何照顾老人，如何体贴他人，也知道了成年人的艰辛、努力——这一切的一切，若是没有走出家门，参与服务，就不会体会到的。

通过这次社区服务，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要成就一番大事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执着，坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得个别惭愧，都怪自己不够争气，不珍惜这好的时间和

机会去好好读书，整天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

在实习的过程中，我认真、负责地做好每一件自己该做的事，对自己产生，都得到了一个满意的答案。原本以为自己已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了实习的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要奋勇直前。人是在不断前进中成长起来的，虽然会有很多坎坷，但总是会有办法解决的。做人不怕失败，最怕失败后永远不能站起来。一定要相信自己，因为我总是对自己说“勇敢点，挫折?怕什么，风雨过后一定会有彩虹的”。于是，我便有着一个坚定的信念，那就是克服自己在成长中的困难，坚定不移地朝着自己奋斗的目标前进。社会实践虽然比较辛苦。是庆幸?还是依恋?回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长;另一方面，我们为社会做出了自己的贡献;但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

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。

## 学生寒假社会实践报告篇四

社会实践时间□20xx年2月x日至20xx年x月x日，共x天

狂年寒假期间，我在我们小区居委会上接了个任务：撕小广告。虽然三天的实践活动让我觉得很累很辛苦，但是，我从中锻炼了自己，并且学到了很多课堂上学不到的东西，也通过三天实践活动，使我有了一些关于社会基层建设的心得体会。

白天寒风刺骨，正是有这样的天气，激起了我要参加社会实践活动的决心，我要看看我能否在恶劣的环境下有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过这次体验让自己更进一步的了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，更重要的是检验一下所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认，想通过实践找出差距与不足所在。

2月x日那天，在接到任务后，我便领了两个铲子兴冲冲的去找小广告，站在马路边上，抬头四十五度角瞅，向下一百三十度角看，我的妈呀，天上地下都是小广告，有的一片，都成大广告了，于是，我便从最“基层”——地下铲起，铲了几下，小广告纹丝不动，于是我便有些气馁，但不服输的心态又使我继续下去，突然，一个场景在我脑海中浮现：一个下雨天，地上潮湿湿的，一片卫生纸在地上逐渐被雨水打湿，打碎，打烂。我便想：洒点水试试。这一试可不要紧，帮了我大忙。这小广告一沾水就变软，一铲就下来，于是，我使用这个方法一连干了五天，最后，那一片地方以及周围都不见小广告的身影，我看了觉的十分的高兴与舒心。

“艰辛知人生，实践长才干”，通过参加这次社会实践活动，使我逐渐了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行直观的评价。这在无形之中使我对自已有了一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力，我今年十六岁，是一名高一的学生，还有两年就成年并走向社会，现在就应提早走进社会，认识社会，体验社会，适应社会，为今后的生活做好坚实的准备。

## 学生寒假社会实践报告篇五

寒假急匆匆的来了，在这个寒假里，我放弃了以往安于现状的度过模式，而是选择了奋斗的模式。我选择了进入社会实践，因为我想在实践的过程中，我或许能够找到关于学习的更多的答案，我也想为接下来的几年大学找到一个好的开头，也让自己去寻找一个更好的心态和状态。所以这一个假期，我开启了自己人生中的第一次实践，虽然路途坎坷且缓慢，但是自己还是收获良多，有了很多的进步和成长。

这次假期，我开启了自己的助教之旅，在快要期末的时候，我偶然间发现一个兼职群里在发布招助教的工作，当时我看了一下，觉得也是很感兴趣的，所以就去咨询了一下，并且报了名。想要去这个机构里面做助教也不是一件简单的事情，之后报名通过之后我就去进行面试和笔试了。难以想象，这是我人生中第一次面试，我当时很紧张，但是还是顺利的介绍了自己，并且表现的还算从容，在笔试方面发挥的也还算不错，所以我就成功的晋级了。

在进入这份工作之后，我开始真正接触教育事业了，其实对于这一份事业，我一开始是没有多大的兴趣的，因为从小到大我最怕的就是老师，我不想去做一个自己都怕的事业，但是这次助教的经历让我知道，其实教育，并不是一件简单的事情，想要做好一名教师，又何止是一时间的东西呢？这让我由衷的佩服起那些教师来，也让我再回想的时候，不觉得自己的老师有多么可怕了，反而觉得甚是亲近。

虽然说只是助教，但其实对我的考验是很大的，平时除了接送学生之外，我也要负责批改作业，布置作业，并且和家长进行一个良性的沟通。好在我这个人看起来还算比较温和的份上，有很多家长对我的工作都比较的支持，平时在班级群里布置的作业，同学们很积极的配合，家长们也时时监督。这样的配合方式给我的工作也减轻了不少的麻烦。



时间一恍惚间就过去了，寒假的时间也到了尽头，我的助教工作也到了一个节点了。其实很开心能够有这样的一次经历，其次我也很珍惜我遇到的每一位老师和学生，是大家一起教会了我很多很多，我也会继续往未来的路上去走，然后把自己的大学学习掌握好，继续为自己的未来去创造光亮和荣耀。