

2023年社会实践报告的实践总结 个人社会实践总结报告(通用10篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

社会实践报告的实践总结篇一

我们在几天中去李埠镇天鹅村去做了几天的义务售货员，在这几天中我得到了很多的感悟。参加商品的销售活动我们可以更好的了解我们身边的社会情况，有利于我们以后的学习、生活。

究竟伪劣商品有哪些危害呢?可分为六大方面。

- (一)、对人体健康和生命，财产安全造成严重威胁
- (二)、给消费者造成精神和物质上的损失。
- (三)、给工农业生产造成破坏。
- (四)、极大地损害名优企业。
- (五)、扰乱了正常的市场秩序。
- (六)、使国家形象严重受损。

当前，假冒伪劣商品泛滥成灾，不仅坑害了广大消费者，损害了国家利益，而且扰乱了社会经济秩序，严重地危害国家经济建设和人民生命财产的安全。据有关资料报道全世界假冒伪劣商品交易额已占世界贸易总额的5-7%，每年高达1500-1800亿美元，是全球滋长速度最快的经济犯罪行为之

一，是20世纪的工业瘟疫，成为仅次于贩毒的世界第二大公害。假冒伪劣在我国呈现屡禁不止的态势，甚至在部分地区还相当猖獗。报载，国务院发展研究中心近期调查结果表明，1998年我国市场上加工制造的商标标识假冒侵权商品约为1329亿元，实际上假冒商品的销售量已大大高于走私数额，已成为阻碍社会稳定和进步的不安定因素。

假冒伪劣商品虽然只占社会商品总量的一小部分，但是，发展和蔓延势头如果得不到有效的遏制，将会对我国经济和社会的发展以及社会主义市场经济体制的建立造成极大的危害，也是对几千年来中华民族已形成传统的社会公德、职业道德、个人美德的严重冲击。进一步说，它加剧了社会财富向不公平分配方向发展，加剧了社会上不劳而获的投机心理的发展，不以勤劳致富，而是损人利己，害人致富；它也毒化社会环境，不仅严重腐蚀了一部分人的灵魂，腐蚀了一批干部，加剧了权力腐败的速度，而且还严重腐蚀了下一代人；它破坏了整个社会经济运行的规则，制约了先进生产力的发展，从这个高度来认识，它不仅是个经济问题，而且是个严肃的社会和政治问题。

所以我们应该严格抵制假冒商品，做一个知法，懂法，用法的消费者。

社会实践报告的实践总结篇二

从实践中走来，带不回任何精湛的技术，但带回了也许是一生中最宝贵、最值得珍惜的收获。

作为大二学生，我们怀着对党的无比敬意开始了党课的学习，我深信有些知识是我们无法从书本上获得的。通过党课基础知识的学习，使我从认识和思想上得到一定的提高。充分的认识到更好的体现出一个入党积极分子只有将理论学习与实践结合，将思想认识转化为实践活动，用实际行动来体现自

己的价值和向党靠拢的决心。

11月 17号，春光和煦，微风拂面，我们资源与环境工程学院入党积极分子在校园开展“保护校园环境”的活动，在活动中我们清理了校园马路上同学们无意留下的纸屑，塑料袋。在校园草坪旁劝阻同学们不要为了方便而抄近路践踏校园的草坪，热心向同学们讲解环保。我们强调保护资源，保护环境就是保护我们自己的家，同学们也深受感染，表示收获很多，很多同学都积极参与到我们的活动中来，为保护校园环境贡献自己的一份微薄之力。

由于是第一次，难免会有许多的不适应之处，因此也总会出现一些小错误，但认真学习，有不懂的地方就问，随着经验的不断积累，错误的逐渐减少，工作效率不断提高。这一点不但充分的体现了“磨刀不误砍柴工”的道理，更是如何通过合理的分工、有效改善工作流程、发挥团队最高战斗力、使工作效率最高化的现实案例。

在工作中，还认识到自己有许多不足之处，例如主动性不够，沟通意识有待提高，以后，一定会不断提高自己，因为知道，只有沟通，才能相互了解、相互认识；只有沟通，才能在实践中不断提高。比如说，组员之间交流甚少。在一起的时候大家一般很少谈论工作中的事情。这样就不利于彼此工作的提高。因为工作中的得与失只有通过交流、沟通，相互学习、参考，才能避免走弯路，才能真正达到共同提高的目的。

同时，也会继续坚持创新理念，创新是源动力，有创新才有发展。创新能为你的工作增加筹码。比如说，在工作中能做到不循常规，以一种创新的形式去完成工作，这不但能为工作赢得时间，提高工作效率，而且还能赢得领导或同事的肯定和表扬。还比如说，在讨论一个课题或者在写一份调研报告的时候，如果能用独特的思维提出新的思路、新的观点、新的方法，这对的个人发展非常有利。

有句许说得好：实践出真知。作为一名大学生，要想成为21世纪的一名合格人才，必须跨出校门，走向社会，把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析、总结，从而提高自身解决问题的能力。走向社会，参加实践，可以帮助们摆正自己的位置：不盲目自大，也不过分自卑。参加社会实践，对我们树立正确的人生观、世界观、价值观有着很大的帮助，对 们的事业心、社会责任感也有一定的帮助。

时间总是在不经意间从指尖流逝！回过头来看看几周来的打滚爬摸， 觉得自己很幸运可以参加这样一个有意义的活动，很珍惜这机会。同时 也深切地感受到“知识无限，能力有限”的涵义。在日后的日子里， 会充分发挥自己的能力，展现自 ，积极向上。

实践活动已结束，在实践上留下的是汗水，带走的是知识；在实践期间留下的是快乐，带走的是深厚的友谊。

_工程学院组

20_年11月1日

社会实践报告的实践总结篇三

传单，那人便像我们介绍起来：“我们这次搞的这个活动叫做?家电下乡，以旧换新?，什么意思呢？就是说，你们看着那张传单，你看那个电视是不是标有两个价，一个是原价，另一个是以旧换新价。什么叫以旧换新呢？怎么个换发呢？传单上说的很清楚，但是我还是要跟你们讲一遍，因为你们得比一般人更加明白，你们说是不是？！”在座的有人点头，有人说是，还有人在莫名的偷笑。那人接着半开玩笑似地说道“认真听啊！这可不跟你们上课一样，上课走个神一般不会有有什么严重后果，是吧？但是在这，一会没听明白给我走人。”我们都笑了。笑后想想，他说的很在理，等到真正参加工作时，如果态度不认真负责，那么结果很可能就是失去这份

工作！那人仍在孜孜不倦地跟我们解释，不仅脸上的表情丰富，肢体语言也很有特色，似乎生怕我们不能理解他所说的任何一个字：“所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。”我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，“这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱？对！大家都知道，旧家电回收后就只是拆它的那一点稀有金属，而不管你是什么样的家电这部分的含量都是差不多的。说句实在话，旧家电值不多少钱，关键是国家补贴的那13%。不同价位的电视优惠不同，你看那传单上，是不是越贵的优惠的越多？”我看了一下，的确是。

培训临近结束，那人说道“大家都明白了吧？不懂的抓紧问……一次机会，两次机会，好，没机会啦！”我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢？看见我们都懂了，他接着说“好。看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。发了他不就咨询了嘛。你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。”之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在总店。

多大点功夫我就熟知各项事宜。于是，不自觉的在心里做着各种各样的实景模拟，甚至在想到时要不要说普通话。想归想，还是要付诸实践才行。半个小时后，我已坐在帐篷里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，而帐篷上也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。原以为是两个人同在一顶帐篷里工作，不想却是分开的，超市有两

个入口，可谓前后门，所以一个门口搭了一顶帐篷。不过，自己干就自己干，没什么大不了的。

我的

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，都是在一直跟人说话都是待在那顶帐篷里，再热的天有顶帐篷，心里也会感到一丝凉意的，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。予人玫瑰，手有余香。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自己的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自己的一部分了。我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践与认识的关系的！总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

20xx大学生暑假社会实践报告（英语培训）

记得当知道疯狂英语在我们学校招暑假夏令营助教时，我的心情是顿时喜悦了起来，因为自己终于盼到了这样一个机会——在暑假的时候，去一个陌生的地方工作，认识一些陌生而又亲切的人，做一些有意义的事，然后在那个地方留下美好而难忘的回忆。之前听同学说过，当疯狂英语夏令营的助教很有意义，很难忘，是人生一段宝贵的回忆，所以这次机会来了，我一定要好好把握住。

疯狂英语助教的面试分两轮。但是，由于自己真的很想争取到这个机会，所以，即使是

会了当一名助教所应具备的一些素质。终于，在复试中，我比较出色地通过了。当然，自己很是喜悦，因为自己的付出得到了收获。

我是安排去惠州的疯狂英语夏令营，时间是8月18号至8月27号，但我们助教要提前两天出发过去准备。所以从期末考试结束到出发，我有六天的时间。在这六天中，我做了很多准备——继续练好自己的美音音标，上网查找了很多实用的名人名言，去图书馆找了一些教人玩游戏的游戏书籍来参考，还就如何当好一名助教这个问题，咨询请教了一些有经验的朋友和长辈。因为我知道“不要打无准备的战”的道理，所以既然要做，就要做好充分的准备，全力以赴。更何况，我真的希望自己能实现当初的想法——做一些有意义的事，虽然夏令营的时间不是很长，但我真的希望在这不长的十天时间里能尽自己所能教给学生一点东西，起码能让他们体会到一名助教老师对待工作、对待学生的那一份热情与认真。

终于，怀着兴奋的心情，我来到了惠州市惠阳高级中学，我的夏令营助教之旅就在，这个现在回想起来充满着回忆的地方，展开了。

但是，现实超出了我的设想，又或者是我将一切都想得过于美好了。在夏令营开始的

社会实践报告的实践总结篇四

【编辑按】寒假的时候出去做社会实践总结，那么实践总结报告要如何写呢？下面是小编为大家整理了《寒假社会实践总结报告》，给您在日常工作学习中借鉴。

一. 钻研动机：经过一学期[物流基础]的学习，对物流的定义基本功能 各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践总结中提高运用知识的能力。

二. 钻研目的：了解第三方物流服务的特点 主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

三. 钻研方法：访问法 资料收集法。

资料收集的方法：网上收集。

四. 公司概况

1. 基本情况：淮南物流中心位于洞山路，交通便捷。物流中心占地面积为840万平方米，各类仓库76万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2. 公司简介：淮南商业物流中心系淮南商业储运有限公司的公司，隶属淮南矿业集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业□xx年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3. 主要设施：

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽 柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m*1.2m地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

4. 仓库类型：

高平台彩钢板结构仓库。

拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7-8米，1720平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛 防潮 隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。

拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛 防潮性能良好，库外周转场地大，特殊适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。

拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度操纵上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。

拥有铝合金板平房库5720平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特殊适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

燃品仓库。

拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃凶险品类的特殊商品储存。其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5. 仓储系统服务：

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品 冷藏保温 特殊商品。

贵重物品配送。

提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。

对于零担配送，公司承诺货物隔日上车 发车。

上架陈列。

对于市内各大商场 各类超市 连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

6. 仓储系统服务：

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时操纵。

有效的货卡登记制度,可随时了解库存商品的数量。确保商品质量,随时检查,呈现质量问题及时上报 调整。定时观察库房条件,确保库房内温湿度不超标。

加工整理。

提供完善的分拣 换包装等加工服务,物流中心内还设有专门的包装加工单位,可随时满足客户的各种要求。

订单处理。

对订单处理要求做到及时 准确 高效,并承诺:单据收到15分钟内,操作人员到达现场,可开始收发货。

退货处理。

全力协助货主公司进行退货收货作业,并且填写收货单和进仓单,并及时反馈货主公司,以便货主公司尽快对退货做出处理决定。退货收货时,对于原封箱之产品如无货主公司特殊指令,即可作为商品入库处理。非原封箱退货 按货主公司指令要求,做到清点 分类 整理后方能入库。

7. 信息系统服务:

物流信息系统设计。

分析客户物流流程,提供物流系统设计,系统咨询。

仓储管理系统设计。

依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点,进行仓储管理系统的个性化设计。

运输配送管理系统设计。

针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实现单证处理的通用化，以适应各种客户对配送的要求。

销售供货分析。

从客户利益出发，进行常规供货 出货 流通周转 及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

其他信息管理需求。

秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服务：通过wms,tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，操纵。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

8. 作业流程(以中国物流公司为例)：

进仓：

乙方提前一天将[入库通知单]传真给甲方确认；甲方收货时根据[入库通知单]上的内容逐项核对，（如货损，货差，货单不符将记入[进仓单]）；二小时内甲方将[进仓单]传真回乙方后归档，月底制定报表。

出仓：

乙方提前一天将[提货通知单]传真给甲方，写明出货的时间，车队名和所提货品的货号 数量；当天车队携带正本[提货单]到相应的货仓，甲方根据乙方签字样本，[提货通知单]与正本[提货单]核对[出仓单]，并由提货方在[提货单]和[出仓单]上签字；完毕后甲方立即把已签字的[提货单]传真回乙方，并把[提货单] [出仓单]归档。

五. 钻研结论及建议:

分析

优势:

企业长期从事物流服务业务，拥有一支物流管理及实际操作经验丰富的专业队伍，能为客户提供各项物流服务；仓库类型齐全；作业场地宽敞。

劣势:

人员配置不尽合理，员工人数过于庞大，影响企业效益；信息系统未能得到充分的利用；货仓的出租形式过于单一 死板，租金较高。

机遇:

申博的成功必将给淮南物流业带来前所未有的发展良机，许多的跨国厂商商品的周转必定要依托本地的物流企业。

挑战:

物流企业间的竞争日趋激烈，如何优化自身的作业流程，充分利用企业已有的设备设施降低成本。

2. 企业仍然依照老旧的仓库出租模式收取租金，以至于使得仓库的利用率浪费，造成客户的流失，可根据仓库的实际加大空间利用率，根据仓库的实际利用情况进行收费，这样既提高了仓库的使用率又间接的降低了租金，争取到了更多的客户。

3. 铁路专用线的使用效率不高，只要少数客户选择这一运输方式，其实铁路运输在我国现阶段的长距离 高密度的运输中，仍然有着其不可替代的作用，特殊是这种门到门的运输，更

可以降低企业的物流成本，提高商品的流通速度，企业应主动查找适合的客户推销这一特色服务。

4. 企业虽然已建立了一套较为完善的信息系统，可以将一系列的商品信息 仓库状态 作业流程 养护情况及业务合同记入其中，但在实际操作中这一系统并没有得到充分的利用，企业往往仍然依靠传统的人工方法和票据进行作业及信息传递。应尽快在企业中提倡信息化的作业方法，使每名员工都能使用信息系统进行操作与管理。

5. 健全物流加工服务，流通加工也是物流的一项重要功能，作为第三方物流企业应该重视流通加工，将其同其他服务一起视作一个重要的利润来源，提高服务的档次与水平，重点抓住有高附加值的商品进行加工整理，吸引住长期客户。

六. 建议：

1. 企业要发展，企业形象至关重要，因此每个企业都十分注重自己的企业形象，宁可花多点的钱去租用昂贵的美观的现代化仓库，也不愿去租用那些老式破旧的仓库，因此可以花费点资金整修老式的仓库，使企业自己本身的形象提高，这样客户会更加愿意来租用仓库了。

2. 进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整洁合理，以免崩塌。

3. 要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时销毁，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉。应该另外打算一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存。

4. 商品的大类要分清晰，如食品归食品储存，生活用品归生

活用品储存。若把食品与化妆品放置在一起，化妆品包装如若破裂，其化学物质会污染到食品的卫生。

5. 应注重运用现代化技术，把计算机应用作为一项系统工程来抓，实现与工厂 销售计算机信息的联网，以及以上海市区配送为主辐射华东地区的运输配送网络。

6. 应多重视专业人才的培养，提高员工的综合能力及素养。应多学习和借鉴国外的先进技术，使企业更好地向前发展。

目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流管理上的一个难点。产前物流 企业内部物流 销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系。

国内的物流利润太低，仅占5%，如何把利润搞上去。面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。

7. 我们一定要抓住机会，让物流共好的发展，让我们给物流添光增彩!作为21世纪的青年，更应该努力学先进的文化知识，为我们国家做贡献!

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前淮南商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

实践总结人：院系：美术学院

班级□xx环艺(2)班

姓名：闫瑾

学号□XXXXXX

实践总结单位：襄樊市艾帝尔装饰公司

实践总结时间□xx年年1月29日—2月8日

实践总结内容：

(一) 实践总结前———思量

xx年年1月27日，学校正式放假。

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”———就业危机。在大学这个相对自由的乾坤里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，期望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思量：怎样才干让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思量后，我把自己的想法告诉了父母：独自到就近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况（一没经验；二没学历；三时间有限），决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

(二) 实践总结中———行动

29日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

半个多小时过后。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻盈了许多，可没想到一抬头，发明父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我(怕我半路落跑)又是关怀我(怕我遭受打击)，顿时体会了父亲的一片良苦专心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发明自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不简单的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2:00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商议过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我天天早上做一下办公室(包括卫生间)的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5:00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了?看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊!?”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自

己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习汲取能力，一方面是要我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶然做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，打算出去看书了，突然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才干让我的工作更出色？就是更细致的清洁！从新审视了整个卫生间，我发明自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套打算来大干一场，瓷砖和洗漱台已经弄干净了，就差便池了。说句实话，在自己家里我还没刷过厕所呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好厕所里没有什么异味，但心里还是有点不舒适，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。虽然这件事并没有被经理注重到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层的理解：人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

寒假社会实践总结报告材料

寒假社会实践总结报告范文

对于大学生寒假社会实践总结报告范文

社会实践工作总结报告

社会实践报告的实践总结篇五

200x年9月4日-9月8日，我们口腔班的22个同学在右安门外社区医院进行了一个星期的社会实践。与其说是实践，不如说是见习。我们被分配到中心、玉林、翠林和开阳里四个社区医院，大多数时间里，我们看大夫治疗、查房，有时也会被安排做一些文书档案工作。在这短短5天的时间里，我初步体会到了医院的规模、制度以及看病的流程。

右安门外医院属于一级医院，它的规模自然和首医其他的附属三甲医院不可同日而语，但它依旧对附近的居民有着重要的意义。右外医院的构造十分简单：一共有四层楼，一层是挂号和输液、二层是各个科室的门诊、三层是病房、四层是心理科和中医科，在主楼的后面还有一排平房，里面是康复科。病人看病按照挂号、门诊、划价、取药几个步骤进行，医院的病人并不多，一般在科室门诊门口不会有超过三个人等待，门诊也不存在排号、叫号的问题，基本上来这里的病人都能比较快就看上病，我想这也是社区医院对于老百姓来说的一大优势。

右外医院的各个科室医生人数并不多，一般一个科室只有一个门诊，只有内科是有三个门诊的。医院的b超、心电图等都在一个房间里，有住在附近的孕妇就可以直接过来做产前检查，而不必到大医院去排队等号。医院同样还设有心理科，并有大夫在那里兼职，有心理问题的附近居民也可随时过来检查。

医院每个星期一有大查房，由院长亲自带队，查房的时候负责每个病人的大夫都要主动拿出病历本向院长和主任汇报病

人病情，然后院长会再次诊断病人病情，有疑难问题与负责的大夫进行探讨，最后在用药和其他治疗方面给出自己的建议。每星期的其他时间查房就都是由闫主任负责了，他是个很严谨的医生，并且很热心，查房时遇到比较典型的病例他会转过身来给我们仔细的讲，尽管我们基本什么都听不懂，但还是跟着他的话问一些幼稚的问题。您现在阅览的是本站感谢您的支持和鼓励！！！！

社区医院的康复科也很重要，医院的田副院长就是康复科的主管，他也是这次社会实践主要负责我们的院长。附近居民有些需要长期按摩或者牵引治疗的慢性疾病就会就近到右外医院的康复科来治疗，田院长还经常到玉林、翠林和开阳里三个分站去做治疗。康复科的设立极大的方便了附近居民的后期治疗，年纪大的老人走不远就可以到医院，避免了因交通不方便或者没有儿女陪同而耽误治疗的情况出现。

医院病房里多数住着心脏病、糖尿病、肺心病、肺部感染等慢性病的病人，且多数为老人。治疗方法多数为输液观察，通常有一到两个家属陪护。社区医院既方便了老年人的输液观察，也方便了家属，使家属不必跑到很远的大医院去，而是在自家门前就可以照顾病人，带饭带药什么的也都方便。

在右外医院的日子，我们才真正体会到，大一大二的两年我们学的全部是基础课，真正到了医院以后什么都不会，什么都做不了，只能看大夫怎样做。所以说，与其说是社会实践，不如说是医院见习。

医院的医生们大多对我们保持一种很无奈的态度，既被我们的热情、好学所感染，也被我们的一无所知搞得不知所措。他们通常不知道把我们放在什么位置，我们也不知道自己应该把自己放在什么位置。当我们在口腔科的时候，人少的时候到是还好，一旦科室人多，大夫们就会麻烦我们到一边去，不要妨碍他们的治疗。当时和我一起在校口腔科的有6个同学，我们6个人简直像柱子一样杵在那，使本来就不大的口腔科凭

空多了几根柱子，我们其实也很尴尬的。病人们看见穿白大褂的就都以为是医生，但多数还是认为我们是实习的，可谁知道，我们心里那点知识储备连实习的都不如呢。

有白大褂，在医院的活动就有了保证，至少去什么地方病人不会对你有任何排斥，医生也会比较理解的看看我们，然后什么都不说或者只说一句“恩，你们随便看看吧”，然后就没有后边的话了。还是外科一个大夫比较好，有一天下午让我们去帮他剪纱布，叠纱布，我们当时很兴奋，因为终于可以有事情做了。

最后的两天，我们本来按计划应该去翠林的，可刚到那里田院长就把我们用车又拉回了中心，我们又接到了新的任务——为医院编写档案□xx多份档案从天而降，像一座小山，我们20多个人于是开始努力的工作，连午饭和午休都没有回学校。医院对我们还比较关心，特地为大家订了午饭和矿泉水。就这样，我们一干就是两天，终于把那xx多份社区医疗档案编写完成，看着一厚摞档案，我们终于发现，自己能做的也只有这些文书工作了。

在医院见习，难免会和病人及家属打交道，右外医院不像是以前我们去过的儿童医院，病人都是小孩，家长性子就十分焦急，和医生或护士的摩擦就很多。右外医院的病人以中老年为主，心态都很平和，于是也就比较容易打交道。

在医院的监护病房住着一位79岁高龄的老太太，日夜照顾她的是一个护工，她的老伴也每天要从家里跑来4-5次，端水、端饭。那老太太实在可怜，由于脑血栓已卧床在家3、4年了，这次住院是因为背部一共出现7块暗疮，需要外科治疗。她自己已经不太能说话了，即使说也只是一句半句的，非常吃力。不过幸运的是，她的血压、心脏、血糖都一切正常，只是人瘦得只剩下皮包骨头，第一眼见她我们便吓了一跳。

护工阿姨是甘肃庆阳西峰地区的人，可能由于我在兰大的一

个好朋友也是那个地方的人吧，阿姨给我的感觉十分亲切，其实护工阿姨本身就是个很和善、友好的人。她见我们进去便招呼我们坐下，脸上有着甘肃人特有的高原红，还有让人感觉非常温暖的微笑。您现在阅览的是本站感谢您的支持和鼓励！！！！

护工阿姨人非常好，当我们问起老奶奶的病情时，她便和我们谈起心来。原来，这个老太太非常不信任其他人，包括她自己的老伴，据说他们两个人年轻的时候感情不好，她的5个孩子都是自己带大的。她老伴现在回想起年轻时候的事情非常内疚，几年了一直想好好照顾老伴，算作补偿，可老太太脾气倔强得很，只要神志清醒，就不会吃她老伴喂她的饭。她的老伴每说到这里，都会流泪。

护工阿姨已经照顾她40多天了，除了护工阿姨其他人一概不信任，别人喂饭她都一点不吃。护工阿姨说，她刚来的时候老太太也不信任她，直到她劝了10多天，老太太还是不吃她喂的饭，旁边一个床的保姆气不过，便端起碗来冲老太太吼道，“你吃不吃？吃不吃？！”老太太当时大概是被吓到了，也便吃了那粥。后来护工阿姨觉得，她既然是病人，就已经很痛苦了，还要被人逼着吃饭，她实在看不过去。于是护工阿姨又继续劝老太太，说，“大妈，我好好跟您说您不吃，您真的要让他们冲您厉害您才吃饭吗？”老太太终于心软了，于是从那以后她只相信护工阿姨一个人。

在右外医院的几天，我初步体会了医院的环境和医生的工作状况。社区医院虽然重大疾病的治疗方面比不上三甲医院，但它确实服务、方便了周围的居民，也就是说，它确实尽了它的使命。

社会实践报告的实践总结篇六

一、实践目的：

本次实践的单位是目前以代理低温新鲜食品和饮料为主的__行商贸有限公司，主要代理的品牌有：__、__等低温产品。

二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

（一）试工阶段：

试工阶段是三天，地点在__购物广场，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售__酸奶，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主管怎样跟顾客介绍产品，达到一个熟悉环境的目的。

（二）正式上班阶段：

正式上班时间是__月14日，地点是在__广场__超市。来到上班地点之后才明白公司只安排了我一个促销员在那里，那里的所有事物全权由我负责。公司只安排了我一个促销员，不存在人员的分工，所有的产品都是我一个人负责。除了要促销产品以为还务必收货、上货、退货、申请产品的免费品尝，所有这些流程我都务必在很短的时间内学会。

三、实践总结：

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

（一）自身：前期学习不够，对公司的了解不深入，导致正式上班不能很好的应对各种突发的事件，解决问题的潜力有

待提高。另外销售方面的技巧也有待提高，理论的基础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高。

（二）公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

（三）实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多，总结有以下几点：

1、要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响情绪，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。

2、顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的。再者，领导也是上帝，这是我从__酸奶促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

3、努力、努力、再努力！

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比此刻更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。期望下一个暑假实践会有所提高。

4、最后，十分感谢__行商贸有限公司给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮忙我的超市员工和促销员。

社会实践报告的实践总结篇七

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，我走进了一家民营企业，开始了我这个假期的社会实践。

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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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

已。

每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，2年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都

是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

社会实践报告的实践总结篇八

今年寒假，我参加了社会实践活动，下面来分享我这次实践的目的和收获：

第一，了解家乡；第二，丰富假期生活；第三，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获；第四，学习新的知识增长见识：

在本学期寒假中，我进行了一次‘发现’为主题的社会实践，这是我进行的第一次社会实践，有很多不足，但对我也是一次难得的锻炼机会。通过这次的社会实践活动，我走访了相关的单位和部门，又找遍了市里大小的图书店，搜集到了我自己认为较为真实的资料。这不仅仅对于社会实践活动有一定的帮助，对于我自己来说也是收益非浅。这次活动之中，虽然我竭尽全力的搜集我所能找到的资料，但是对于这次的活动也仅仅是让我基本满意，还需要更深入的进行下一次的实践。

地理位置，山川秀美，风光旖旎，被誉为黄河金三角上的一颗璀璨明珠。河南省三门峡xx市位于河南省西部，豫秦晋三省交界，分别与陕西省的洛南、潼关，山西省的芮城、平陆，河南省的陕县、洛宁、卢氏等7个县接壤。xx市位于河南省西部、豫秦晋三省交界处，南依秦岭，北濒黄河，是驰名中外的金城果乡。全市东西长76公里，南北宽68公里，总面积3007.3平方公里，其中耕地面积97万亩，辖10镇7乡，73万人。

历史遗迹 历史悠久，文化灿烂。境内有多处自然景观和人文景观，秦函谷关是我国古代建置最早的雄关要隘之一，有一夫当关，万夫莫克之险，在这里曾发生过多次影响中国历史的战争；函谷关又是中国道教的发源地，伟大的思想家老子在关内的太初宫写下了被称为万经之王的《道德经》。紫气东来、鸡鸣狗盗、公孙白马、六国合纵攻秦等故事都发生于此。函谷关以名人、名关、名著而享誉海内外。1999年6月19日，中共中央、江一到函谷关视察，并题词留念。xx市位于古代长安、洛阳两大古都之间，这里留下了各个朝代大量的古墓葬、古遗址。解放后，相继出土了两万多件珍贵文物，有近百件文物属全国罕见，为稀世珍宝。人类早期活动遗址有五帝、双庙沟、三圣湾、北阳平等多处，其中以北阳平仰韶文化遗址最为出名，被专家认定为中华五千年文明史起源点之一。荆山黄帝铸鼎原是华夏民族的始祖黄帝部落在这一代繁衍生息的历史佐证，北阳平古文化遗址，属龙山文化和仰韶文化，其水平之高，面积之大。属全国罕见，是中华民族五千年文明的源头之一。20xx年，xx市人民政府公布市级文物保护单位15处。至年底，全市文物保护遗址被确定为国家级1处、省级7处、三门峡市级3处。xx市级275处。

农业矿产资源 xx市境内河川、陵、原和高山之地形兼而有之，加上暖温带大陆性季风型气候，优越的自然环境孕育了多姿多彩的土特名优产品。干鲜果品类有苹果、大枣和贵妃杏等。苹果面积3.07万公顷，年产果品5亿多公斤，被国家确定为优

质苹果生产和外销基地。大枣面积4000公顷(6万亩)，果实皮薄肉厚，味鲜香甜，鲁迅和曹靖华先生曾给予很高评价。农产品类有小麦、玉米、黄豆、棉花、烟叶和花生等。“421黄豆”颗粒大，色纯正，含蛋白质多，营养丰富，被国家确定为“421黄豆”生产基地。棉花质量高、绒长，色泽好，拉力强，国内外驰名，曾被誉称为“三大宝”(苹果、棉花和大枣)之一。果树栽培面积60万亩。其中苹果50万亩，年产量5.5亿公斤。在全国性的鉴评中，红富士、新红星等10多个品种多次夺魁，是国家确定的优质苹果生产基地和外销基地，果品生产是全市的一大支柱产业。矿藏，现已探明的达38种之多，尤以金、银、铜、铅、硫铁、大理石、花岗岩、石墨储量丰富。黄金年产20余万两，连年稳居全国县级第二位，是国家确定的黄金生产基地；硫铁矿量大质优，已探明储量达4892.1万吨，硫含量在37%以上，被誉为“黄金之城”、“硫铁王国”。

结束语，山川秀美，风光旖旎，被誉为黄河金三角上的一颗璀璨明珠。人杰地灵，物华天宝，称为中原大地最具活力与富饶的一方热土。改革开放以来，经济和社会各项事业获得了长足发展。随着知识经济时代的到来，整个世界经济愈来愈成为一个不可分割的整体。离不开世界，世界也需要，已向世界敞开了大门。

这便是我的社会实践，我的家乡xx市。他很美丽，很有人情味。我感觉对他得了解还很欠缺，正所谓“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

社会实践报告的实践总结篇九

今年暑假我有幸在大清猎酒保定公司进行实习，这是一次对我们现实能力的考验和磨练，虽然从事的都是一些基础工作，但是却让我们受益匪浅，有效的将课堂的知识与现实挂钩，将死硬的知识转化为灵活的经验，不仅丰富了见识，而切在实习中我也发现了公司在实际操作中的一些灵活之处和问题。

广告板的学问

在实习中我们第一个任务就是检查广告板的安置情况。以前我们在街上看到许多广告板，但是我们从来没有注意到一块广告板上有多少玄机，背后倾注了什么涵义。大清猎酒对广告板的安置情况十分关注，甚至提出了相应的奖励机制，我们的检查也是为了做好奖励凭证，分出高下。在广告学里，广告板是广告的一种表现形式，这种在外大量张贴的广告在某种程度上代表了一个公司的形象。因此广告板的安置需要慎重处理，如大清猎酒就要求广告板无翘脚，无掉落，无损坏。而公司张贴广告板的主要目的是向目标市场推销产品或认识产品，因此它的放置地点需要引人注目，但不引人反感，如大清猎酒的广告板选择的地点一般是酒店和饭店，这是为了适应目标市场，放置时要选择人流较多的通道旁边，粘贴点要采光充足易被发现，以便引起目标群体的注意，勾起目标群体的购买欲望。广告板还有一个基本问题是广告板的设计问题。一个大众化的广告板是很难引起人们的注意和兴趣的，广告板的设计一般要创新或出奇但决不可引起争议，像大清猎酒宣传木兰300产品的广告板，虽然无特别出色的地方，但整板以蓝色为主，也能带给人们心旷神怡的感觉。广告板的设计最重要的作用是将你想要公之于众的消息传递出去，简单的做法就是将自己的产品或名称在广告板上放大，让人们一眼就看到。我认为大清猎酒在广告板的各个方面都做到了较好的程度，对于一个外地公司做好宣传，逐步渗透，步步为营是打开和扩大市场的一种有效方法。

产品名称的智慧

产品名称对于公司以及产品是相当重要的，好的产品名称可以引人注目增加与顾客间的亲密度，提高公司的形象，刺激购买，显然一个普通的产品名称是无法起到以上影响的，而一个坏的名称更是会起到完全相反的作用，不过有时候一个颇具争议的名称也会提高产品的知名度和刺激购买，但是这是一种冒险的做法，往往祸福难料，因此产品名称一般不会选择这么危险的方式。就因为产品名称的重要性，所以它往往代表了一个

公司的营销智慧. 拿大清猎酒来说, 我个人认为它的产品名称就不是十分好. 大清猎酒这个名字是为了突出一个猎字, 猎同烈同音, 因此公司是想给人一种印象, 就是我这个酒很烈. 一般来说, 人们都认为北方人豪迈爽朗, 酒药大口喝, 肉要大口吃, 而且酒一定要烈, 不得不说大清猎酒取这个名字还是有一定依据的, 这种依据是人们千百年来留下来的一种印象, 而且这种印象开始的时候是人们由当时环境留下来的, 而后来这种印象也影响了一代代人, 让他们去靠近这种思想. 但是我认为时代是不断发展的, 环境总在变, 潮流的方向也会不同, 一种印象对人们的影响总是有限的. 当今社会, 健康是生活中最流行的主题之一, 追求健康的身体和美好的生活才是社会主流, 由于健康意识的猛烈上升, 对于烟与酒都会有一些排斥, 而且人们大部分都认为酒烈则伤身, 不利于健康, 同时社会节奏在加快, 喝烈酒易醉, 也不符合人们的生活需要.

我认为人们在选酒时会下意识或有意识的避开这类酒, 因此它的产品名称局限了它的发展空间, 而且照目前的市场趋势来看, 这个空间会进一步萎缩. 另外, 对于大清猎酒另一产品名称, 我认为也不尽如人意. 这个产品名称是木兰300. 从顾客角度看, 木兰无疑会让人想起代父从军的花木兰. 花木兰很有巾帼英雄的气势, 另很多人敬佩, 但是这种敬佩还上升不到一种刺激人们购买的动力, 木兰300的目标市场是中低档市场, 这个目标市场基本以男士为主, 他们能接受一种女性化的酒吗?也许反而会形成抵触情绪吧. 我认为木兰更适合一种女士专用酒的名称. 当今社会中性风格越来越受到追捧, 而女性饮酒也被当作一种时尚, 因此我认为如果设计一种女士酒再冠以木兰之名或许会起到意想不到的营销结果.

销售折扣的哲学

销售折扣有多种形式, 比如大清猎酒曾经在酒盒中附带打火机. 其实这种销售折扣的方式早就已经不新鲜了, 而且有点过剩的感觉. 但是大清猎酒却老树发新芽, 在原有模式上, 对附带的打火机的外型进行包装, 将单调的打火机外型改造成各种

手qiang,大炮或其它一些古灵精怪,小巧可爱的形象,使原本属于可有可无的打火机成为人们购买的焦点,引起人们的收集,收藏的热情,取得了良好的销售效果.但这种方式是打火机成为人们购买原因,虽然提高了销售业绩,扩大了品牌知名度,但却对产品本身形象产生了不良影响,不少人认为大清猎酒只是一种次等酒,是买打火机的附带品,这种销售方式产生了主末倒置的结果,降低了品牌美誉度.在大清猎酒的销售活动中这种短期提高销售业绩,却影响产品形象的折扣行为不在少数,但应该说大清猎酒还是很有创新能力,而且它们面对的是中低档市场,采用这种方式还是能取得较好发展,但是如果公司想进一步发展的话,公司形象与品牌形象还是相当重要的.

以上既我从社会实践实习中得来的经验和我对大清猎酒营销优缺的分析.

社会实践报告的实践总结篇十

调查范围：随机调查

调查时间：上午9：00到下午3：00

调查地点：各大超市、商场、居民社区等

调查人：

调查报告：

人们对大多数的公共设施采取满意的态度，比如高女士对海港公园的娱乐健身的设施比较满意。不但让我们锻炼了身体，而且健身设施的质量过关，不会发生在运动时因设施不完善而造成的事件。

但是也有一部分人对公共设施不满意，一位先生认为路旁边的公用电话应该拆除，他的理由是现在基本上每一个人都人

手一部手机，甚至有的时候看到许多小孩子都有手机，公用电话在现在这种科技迅速发展的时期已经落伍了。

一位老爷爷说他经常看见许多公共设施被破坏，建议政府应该加大力度整治这些破坏设施的人。笔者也曾在纪念路超市旁边的小花园里发现原本是类似于 过桥 的健身器材竟然被一些人改成了秋千，本来应该有两个的脚踏器变成了一个！

我们都认为破坏公共设施是不齿的行为，可是为什么没有人来管这件事情呢？李先生说在公司门前的路上原本有一个公用电话亭，可是最近一段时间，公用电话竟然被人拆除了，他原以为是政府派人把它给拆除掉的，可是询问了几个人，都没有听说政府发布了这样的公告，他才意识到有人把电话给拆除了。