# 市场营销实践报告总结(十三篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-06-26

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。市场营销实践报告总结篇一放假第二天，我和同班三位同学去找工作，因...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**市场营销实践报告总结篇一**

放假第二天，我和同班三位同学去找工作，因为之前同学在哪里工作过，所以我们就直接过去了，那是一个叫“风光无限”的装饰公司，不用说，去哪就是一名业务员，因为和我们所学专业吻合，况且我们也有一定的基础，所以那公司经理就同意我们留下，我们也表示可以，就让我们第二天去报到。

第二天早上，我骑着自行车，戴着耳机，心情那是一个美呀！乐滋滋的，很早我就到了公司门口，经理安排我们和其它两名业务员负责在众一山水城的客户，由于我们什么都不懂就只能在众一时转楼层，听人人家装修便进去和业主聊几句，众一山水面对的是高端顾客群，所以进去看房子，买房子的都是一些有身份、地位的人所以我们和人家聊天时便很小心自已的言语，就像我们专业课中所以，一桩过意的失败往往关系着营销人员的言语。

在众一待了几天，公司开的一个橱柜店要开张了，经理便把我们几个调到这边（店在一校对面，板川精工厨房）开张头几天，我们就打扫卫生，因为刚装修不久，里面灰尘、垃圾特别多，现在店里面那么亮，干净的厨柜，环保集成灶都是我们一手一手擦出来的，整整干了一天，那几天又当了清洁人员，包括牌子都是我们擦出来的，牌子有关八米，特别长，我们站在脚手架上擦，特别害怕，但又不敢说我不想擦，惹得老板说我们学生娇气。

开张那天们分配我们四个分头发传单，我就在车站对面的物华世界门口，整整发了一个周，而且都还是在同一时间，地点下，头两天觉得还不错，但是后几天让我感到特别心酸，有人说我们不好好学习，在这一家瞎拆睹，要么不拿传单，要么拿让给扔了，那次，我突然发现我好孤独。感觉被世界所抛弃了一样。所有支持大脑的只有，“我要坚持”。但是又不甘心这样失败，产生了一个一定要成功，支持我努力下去的念头。

大街上的传单发后，又打算在中卫各新建小区发传单，小区保安不许发，所以我们只能偷偷拿进去一点，一层层的去爬楼层，累了只能坐在上面休息，但是我们很满足，即使是这样，小经理觉得我们只知道偷赖，光找借口骂我们，好像我们做错了一样。

之后，我便和同学在瑞丰，坐在门口，看着像是在装修的，我们便会问一下，要么听谁家在装修，便上楼去问，要厨柜和集成灶不，跑了无数家，终于有人说可以考虑，我们便集成灶功能，好处等告诉了那位姐姐，之后人家很满意，便签下了那份单，在那里，也有人夸我们很懂事，我们很欣慰。

终于一个月就要结束了，该发工资了，怀着一颗激动的心情来到厨柜店里，照就我们打扫了卫生，之后人家让我们拿工资，190，是不是搞错了？人家死不承认说，保底600元，每月必须拿到四万块的单，拿不下保底扣单，所以扣掉300元迟到、请假、每次50元，算下来190元，我们当时傻了，由于我们没有此类经验，真不知道要怎么办才好，凭什么要这样，当时可不是这样讲的，是学生要这样的欺负我们吗？还对我们大喊大叫的，其实之前对我们工作的不满，纯卒就是为发工资时找理由吗？还老板呢？

第3天，人家叫我们去拿工资，让我们去就是灭我们威风，说，信不信老子用钱就能把你们给砸死。特别横的样子，说爱要不要，提成之后，给，我们在无奈下拿了300块，但提成现在人家不给了，说客户没签为，一共三件商品明明看着签下的嘛！工资300，没提成，也就意味着我们这个月只有300元的工资，我很不服，还有没有道德，这档的老板，能让他的公司有好的发展吗？不尊重员工，也看不起他们，到最后失败的还是他。

社会实践结束了，让我深刻的认识到，以后工作道先要看老板，老板品德正直，尊重员工，那么员工也会和老板好好工作，让企业走的更好，第一次工作就遭到如此的不幸，同学们安慰我说就当提前体会社会的心酸了。理是这样，但太便宜那老板，它的生意不好，但他老是怪东怪西怪业务员本事不行。

社会如此现实，希望2年级的同学在今后顶岗实习或工作中能够正视这个问题，1年级的同学能够在校好好学习，学习更多的知识，将来更好的走进社会，虽然我的社会实践不是太圆满，但是我一直相信“坚持不懈，直到成功”“付出一定会有收获”，脚踏实地仰望星光。

同学们，学到一技之长，总归没错，相信自已，你能行！我相信态度决定成败，态度决定道路，态度决定人生。

谢谢大家！

**市场营销实践报告总结篇二**

1. 了解当前就业形势

（1）大学生就业形势严峻

目前我国正处在建设社会主义市场经济的初级阶段，经济发展水平还较低，加上我国巨大的人口压力，使得整个社会的就业形势严峻。处于当前阶段的大学毕业生的就业形势自然要受到整个社会大气候的影响，更何况近几年来各大学一直在扩大招生，我国的高等教育正在向“大众化”过渡，因此，大学生的就业形势不容乐观。大学生就业问题已成为全社会特别是在校大学生关注的焦点。

（2）原因

大学生明显供过于求，培养的大学生方向以及大学生应该学习的内容和社会的实际需求是脱节的。大学生缺乏胜任力，大量的理论课程让学生在专业方向上的收益是有限的，大学生毕业后不具备相关工作的胜任力。大学生就业观念存在问题，就业期望值较高，理想与现实存在较大差距，最后导致高不成低不就。

（3）如何解决

政府，企业，大学生三方面结合，鼓励和支持大学生自主创业。大学生要及时调整就业思路，拓宽就业渠道。选择职业技能培训，社会需要的是既有工作经验又有实践能力的人，我们大学生就更应该努力丰富自己的知识，同时丰富自己的社会阅历，做社会需要的人才。

2. 上海xx市场营销服务有限公司

（1） 概况

上海xx市场营销服务有限公司是中国最大，实力最雄厚的市场营销服务代理商，我们拥有强大而完整的执行办事处网络系统，能迅速将营销的触角延伸到中国市场的每一个角落. 成为jwt及wpp集团成员之一后，xx不仅可以直接运用世界上最有影响力的广告公司jwt的创意与品牌管理，同时更可将全方位的品牌激活方案通过xx的网络在中国展开. wpp集团总部座落于伦敦，是世界最大的市场营销传播集团，在全世界106个国家有超过xx个办事处同97，000名员工.

（2） 发展情况

上海xx市场营销服务有限公司是1999年成立于上海.在全国有5大分公司，70个办事处，260名员工，400个地区项目督导，超过10，000名长期促销员和工作人员，超过70，000名短期促销员.

自成立以来，xx不但迅速成长壮大，同时为众多知名销费品牌及世界500强企业(联合利华，诺基亚，汇丰银行，卡夫食品等)提供市场营销解决方案.在不同行业的专业经验积累，以及对中国消费者的深入了解，使我们能给予客户所需要的一切支持和帮助.

我们知道一家正真好的营销服务公司，要为客户带来创新思维，同时要能将计划变为现实；也就是说，好的创意，需要执行力的贯彻！ 每当执行营销计划时，xx成为一个军事化团队，我们有良好的作战经验、有熟练的业务知识、思路敏捷反应迅速、能适应各类变化、恶劣环境下生存。

xx自创立以来，一直以 “客户完全满意”为目标！我们的企业文化、亦是xx最宝贵的特质：

● 正直诚实

● 持续成长

● 激情洋溢

● 雷厉风行

● 纪律严明

● 精诚合作

1.实践安排及流程

（1）实践安排

20xx年寒假，我来到上海xx市场营销服务有限公司进行这次的社会实践，在活动的期间我们受到了集团以至各分公司的热情接待。大区经理安排我到人事部门进行学习，了解公司工作流程及日常运行。

（2）工作内容

1. 行政公文处理；

2. 员工征信调查及对保工作；

3. 招募行政工作；

4. 考绩行政工作；

5. 资料档案管理；

6. 劳保行政工作；

7. 考勤行政工作。

2.专业知识技能在工作中的运用

（1）建立联系

在人事部门工作时，会有不同的人来进行面试，在面试过程中我们会预先拟好会问的问题，与其他有关方面建立并保持必要的联络，这时就需要英语技能的运用，在交流中就更容易更高效。

（2）真诚对待

我需要以诚恳友善态度与其他单位协调、联系，并就其所提出的有关本单位工作的询问、质疑予以解答，这个时候所学的待人接物，礼貌礼仪就得到了很好的运用。有时还需要用英语在网站上发点帖子来招收人员，这个时候我的英语优势就得到了很好的发挥。

1.实践中的问题与思考

（1）员工职业素质

一名合格的营销策划人员应具备一下几点要求：

1、需要掌握综合知识和技能。

2、必须有丰富的阅历和营销经验。

3、要有敏锐的洞察能力，能把握市场上存在的各种机会。

4、要有系统思维能力，能用综合的知识去解决复杂的问题。

5、要有狂热的工作热情，把策划当成自己生命中的一部分，才能有强烈的动机和兴趣把工作做到极致。

但是有些人员纪律意识不明确，克扣工资，贪污受贿，导致企业作风存在严重问题。

（2）传统营销模式

传统的营销模式已经渐渐不适应市场发展的需求，慢慢丧失原有的市场份额，所以一种新兴的营销模式有待开发与完善。

2.对策与解决

（1）职业技能素质培训

企业必须定时对新老员工进行职业技能培训，及时对条件不达标的员工进行进一步的培训，最终使其能够胜任。同时应该加强对新员工的培养，使其成为企业的精英。“在快乐中学习”，游戏形式的体验本身就是一种价值。“在参与中学习”，快速实现由转变认知模式到转变态度，直至改善行为。“在错误中学习”，不断发现自身优势和不足，不断调整，从而迅速用于实际工作。

（2）新营销

1、品牌公关化：品牌公关机制、组织机构建立、品牌公关战略、隐性传播、显性传播、危机管理、危机公关、非传统营销、口碑营销、互动营销、品牌联合；

2、品牌模式化：企业发展战略规划、品牌模式、产业模式规划、资本策略规划、盈利模式规划、 项目及产品规划、产业整合规划。

1.收获与体会

（1）清楚了就业形势

现在的大学生就业率普遍低，就业难，原因多种多样，主要原因还是在于自身，通过这次实践我了解到一个事实，其实大学生就业并没有那么难，只要我们肯端正态度，调整心态就能顺利就业。现在是工作挑我们的时候并不是我们挑工作的时候，我们只有抓住机会，及时就业，积累工作经验，才能够找到更好地工作。

（2）提高了就业能力

现在我们这一辈大多数都是90后，社会各界对于我们这一代有着诸多的争议，很多就业单位直接说90后的孩子过于自我，做事能力太差，脾气大说不得，让很多用人单位不放心。通过这次实践我锻炼了自己的做事能力与交际能力。做什么事情都要细心耐心，有一件事情我感触很深，在投简历的时候，公司对简历的要求很严格，不能有任何涂改修改，必须认真对待不容许有一点差错。从一份简单的简历上就可以充分体现应聘者的态度，态度是否端正，做事是否严谨。很多时候，一个小小的生活细节就能体现出一个人的性格能力，有时候一个细微的疏忽就可能毁掉一个人的前途。在企业工作，还有一点就是要谦虚，多听前辈们的教诲，努力吸取经验教训，人们更喜欢谦虚好学的人，而讨厌骄傲自大的人。这次实践，我跟很多同事相处得特别好，他们都很热情，教会了我很多事情，也让我对未来更有信心。

2.不足与改进

（1）经验不足

我对于人事部门的一些具体工作还是不太了解，本身也没有接受过专业训练，没有经验，很多事情做起来有很多小麻烦，不是很顺利。我觉得我还是要去多做兼职多实践积累更多的经验，把自己所学的应用到实际工作中。为此我去网上调了很多学习资料回家认真研读，也去图书馆借了很多相关方面的书，同时我请教了很多工作人员让他们带着我，这样久而久之，我发现一开始很多觉得难以胜任的工作都简单了很多。

（2）做事能力有待提高

我不得不承认相比那些工作了好几年的工作人员来说，我的做事能力不高。有些事情明明很简单却找不到合理的方法，饶了很多圈子，也浪费了很多时间和精力。后来我请教了里面的工作人员，他们鼓励我说一开始都这样，他们热心地给我培训。慢慢地我了解到做任何事之前都要动脑子想好方案，方方面面都要考虑到，多问问多学学，什么事情都不是问题。

这次暑期社会实践我学会了很多，认清了就业形势，就业创业能力得到了很大的提高，我希望在今后的学习生活中更好地培养自己的职业素质，将来顺利地毕业就业。

了解所学专业毕业生的就业状况，掌握社会就业岗位和行业人才需求信息，认清当前就业形势，明确自身努力方向。依托已建立的创业、就业见习基地，组织大中专学生开展“就业我先行，创业我也行”实践体验活动，培养职业素养和创新素质，提高大学生就业、创业能力。

**市场营销实践报告总结篇三**

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名xxx，年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。 -

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，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。 ;

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。 -

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

**市场营销实践报告总结篇四**

实践目的：

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

实践时间：

xx年8月1日——8月7日

实习地点：

太仓市阳光广告有限公司

实习内容：

xx年8月1日，我进入到太仓市阳光广告有限公司进行了为期一个星期的暑期社会实践活动。在太仓，太仓市阳光广告有限公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

太仓市阳光广告有限公司本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。经过这次实践，我明白了一些道理。

第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。

第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说“我一定能行”那你就一定能行。

第三：肯努力，我一直非常信奉一句话，“努力就有希望”不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，“踮起脚尖就更靠近阳光”在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了!要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

第四：谦虚做人，特别对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给的意见，我们要听取、耐心、虚心地接受。

实习总结：

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可口可乐案例：1.可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路:如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。2.可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的市场营销者，要寻找的应该是这个东西。

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质，于是我毅然踏上了社会实践的道路，想通过亲身体验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。

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又有多少经验呢?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。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。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，积累更多更丰富的经验，为今后毕业了顺利踏上工作岗位打下坚实的基础。 这次实习也丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，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。

回顾这几天的社会实践生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。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。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。

**市场营销实践报告总结篇五**

《一》市场可行性调查

1）市场环境的调查：推销是市场营销工作的一部分，是在特定的市场营销环境中进行的。①消费者的消费结构及其变化：消费结构是指消费过程中人们所小号的各种消费资料的构成，即各种消费支出占总支出的比例关系。在大学，因为都已经是成年人，有自己的生活圈子，所以同学们的生活费中，只有一小部分是用来吃饭的，而剩下的都是用来交际和购物。②气候文化环境：入冬以来，气温在逐渐下降。对于我们新校区的同学来讲，暖气实施还没有完善，宿舍又进行限电量（暖手宝都无法使用），在这种客观条件下，很适合销售保暖衣。此外，大学生的环保意识比较强，对新型的环保物品比较感兴趣。而我们的“暖倍儿”保暖衣以“绿色健康”为理念。这就符合学校的文化环境，带来了销售“暖倍儿”的机遇。③人口环境：市场是有呢写具有购买力又想购买商品的人所构成的。人口是构成市场的第一位因素，人口的多少直接决定市场的容量。人口越多，市场规模就越大。在财专，最少也有五千人。所以对我们这次的活动来说，市场还算可以。④购买力；购买力和收入有直接的关系，收入的高低直接影响了顾客的购买力。在这一次的销售活动中，老师和学生使我们的两大目标群体。但这两大群体之间的购买力是不同的，这就要求我们的商品定价找一个中间点。

2）市场需求调查

①需求量：12月和1月份的节日较集中。圣诞节，冬至，元旦和春节。一般在节日期间的购买量比较大。而在这些东西方节日穿插的月份里，比较适合送礼物。老师们处于工作期间，买礼物是合适的。而同学们现正处于建立良好人际关系和积累人脉中，所以在这种节日集中的月份中，保暖衣是送人的好选择。另外，学校的女生较多，对具有塑身效果的保暖衣比较钟爱，而“暖倍儿”在这一方面做的比较好。总体来讲，需求量不小。②消费者购买行为调查“购买行为是整个消费者行为过程中的关键环节。购买行为有不同的模式，从收入和保暖衣的价位来分析，老师们的购买具有随意性和不确定性。同学们的购买具有谨慎性和经济性。

3）市场供给调查

市场供给是指在一定的时期内，一定条件下，在一定的市场范围内可提供给消费者的某种商品或劳务的总量。预测未来的供应量大小可以减少销售的投入风险。从学校目前的情况来看，供应量不会大幅度的增加。校内售的保暖衣，销售量并不是太大，所以在活动期间，市场的供应量不会增加太多。

4）竞争情况调查：

市场竞争是市场经济的基本特征。虽然学校只是一个小的市场，但竞争无处不在。竞争具有两面性。虽然竞争会减少我们一定的销售量，但它更好的是我们自己本身提高了竞争力。无论是产品还是服务，因为竞争让我们更优秀。在校内，我们与其他的店家都是完全性竞争。并且在价格上我们没有优势，这就要求我们从其它方面寻找优势，比如；品牌优势，质量优势，服务优势，信誉优势，信息优势，专业优势等各方面的突出特点。从我们的产品来说，我们的品牌和质量就是个优势。“暖本儿”品牌价值九个多亿，各大商场都设有专柜。面料是我国的免检产品，并且都达到婴幼儿使用标准。此外，我们的销售人员都是来自于学校的学生，无论在沟通还是专业素质都具有优势。

5）市场营销

营销是创造,沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与其利益关系人受益的一种组织功能与手段。①关系营销：现在市场上流行的一种营销方式，也是一种有效的方式。我们协会成员很多，并且分布在不同的系班，大家的积极性也很高。我们可以根据这个关系优势进行销售活动。不断地发送飞信告知成员活动进行的情况。这样既使各成员了解了协会活动进展，还无形之中扩大了协会的宣传，增加了销售量。②swot分析法：就如每个人都有自己独特的技能、天赋和能力。而我们的销售和产品也是一样。s代表优势。使自己内部的一种分析。我们的销售优势使销售人员和专业的优势。而产品的优势有，信息优势，品牌优势和服务优势.⒈我们“从群众中来”所以能够容易的得知顾客想要什么，并且能够专住他们的消费心理特征，以及了解他们的消费观念和消费趋势。这是销售人员和信息优势；⒉虽然大学生的消费观念趋于理性，但对于品牌还是有着很大的购买欲望。而我们的“暖倍儿”保暖衣恰好弥补了学校的品牌空缺。这是我们的品牌优势；⒊我们有着专业，热情和积极的销售团队。在专业技巧的推销上，虽然有待于提高，但已具有基本的专业知识。服务上更是无可挑剔，对消费者的热情，丝毫不要与店铺的老板。这是专业和服务优势。w代表着劣势。是在活动中对内部的一种认识正确的分析可以使活动更好的开展。我们的劣势如下：①经验方面:我们的成员中虽然有做过生意的，但这次的活动和那种个人的经验并不一样。还有就是，这次卖出的商品价格较高，卖出去的难度大。这些劣势我们可以向学长和学姐请教，分享一下他们的经验。我们还可以通过在一起探讨解决这些问题。②对货物的整理方面：这次过来的保暖衣摆放比较杂乱，每天的点货很浪费时间，但又找不到合适的存放方法。如果按品牌装箱的话，货箱是不够的。幸而这次的存货量不大，还可以一件一件的清点。这个问题希望可以在以后的活动中慢慢的找到捷径。o代表机遇。我们的机遇就是趁着集中的节日。还有老师们的指导。在摆摊的过程中，陈主任和楮老师都过去进行过指导。这就鼓舞了同学们的士气。我认为，这次活动参与的人数较多，这也是一个机遇。同学们在一起集思广义，互相鼓励。这就大大增加了推销的信心。t代表威胁。这次活动的威胁第一个是天气。摆摊的期间天气一直不太好，这在一定程度上影响了销售量。特别是有一天还下起了雨，这个直接影响的是老师这个目标群。第二个威胁是考试将近。大家的热情虽然很高，但期末考试马上就要来，并且我们的活动不是在周末。所以，因为上课的原因，人员的不确定性很大。

《二》推销计划

这次活动的参与人员以协会的各部划分职能营销班和会展班重点参于产品的推销。

宣传部：以板板、条幅等方式进行宣传。让老师和同学们了解我们的这次“暖倍儿”校园行活动。我们学校以流动教室为主，所以不能到每个班去宣传。这就要求我们有更强的宣传力度。张贴海报、分发宣传页等多种途径来达到宣传的效果。我们这次推销活动与其他买卖的不同点是非营利的，在这一点上可以扩大宣传。

策划部：活动策划是提高我们“‘暖倍儿’校园行活动”在学校市场占有率的有效行为。并且活动策划具有良好的可执行性和可操作性。所以有一份具有整体性的策划书是非常有必要的。根据我们学校的做息时间和学生的活动地点，我们应该把摊位设在餐厅和寝室的交叉地带。这个地点的人流量比较大。属于学生必经的地方。除此之外，我们还应该有一套处理紧急事件的方案。如果出现突发事件不至于手忙脚乱。

组织部：良好的运作是建立在有效地管理基础上的。对于推销工作而言，要完成营销战略目标，提高推销工作效率，使推销活动按营销计划顺利进行，就必须使组织结构、运作程序等各方面达到最佳状态。我们协会的成员较多，并且来自不同的系班，上课时间也不一样。所以组织部一定要做好推销人员的接替工作。

综合部：每天货物的搬运和后勤工作是综合部的主要内容。因为货物装箱比较乱，所以需要每天把所有的货箱都搬下来。推销人员大部分是女生，所以体力方面的工程由综合部负责。

网络部：虽然我们学校有电脑的同学并不多，但网络营销已经成为一种趋势。想要把协会做的更好、更久，就要顺应潮流把网络这部分的营销做好。虽然我们协会在网络上并没有取得突破性进展，但我们要踏实的把网络方面的工作做好。为以后的网络工作打下良好的基础。此外，同学们的飞信也要管理好，做好及时的通知。

秘书处：换届以来我们协会是第一次做推销方面的活动，这次商品的成本比较大，再加上我们没有实战经验，所以在货物清点的这个基础工作上一定要做好。每天的货物清点要细致认真的记录下来。系列、货号、颜色和尺寸都要详细的记录。以免发生错误形成不必要的损失。

财务处:做好每一笔交易和开具发票的记录。财务处每天选一个成员进行摊位蹲点。管理好协会的财产，记录好收支。并且，销售人员是按5%提成的，所以推销的人员交易量要记好。

附加：老师们的推销工作由营销班和会展班来做。分别到系办和行政楼分发优惠券。进行实践作业。

《三》推销记录

活动共进行了五天，销量如下：

12月1号2套

12月2号10套

12月3号7套

12月5号15套

12月9号52套

推销过程中出现很多关于技巧的问题，我就只写重要的三点。

1）关于价格消费者看到保暖衣的第一反应就是问价格。经过观察，同学们普遍认为我们的商品价格高。根据这个问题我们采用三种解决的方法。如下，①使用推销技巧中的爱达模式。有效的推销活动一开始就应该使商品引起顾客的注意。虽然顾客认为我们产品的价格高，但如果把他们的注意力转移到保暖衣上，成交的可能性就会增加。先是引起他们的注意，通过我们的讲解再使他们产生浓厚的兴趣，进而引起他们的购买欲望，最终也就激发顾客产生了购买行为。②和其他的产品作比较。学校卖的保暖衣的价位虽低，但质量无法与我们的相比较。品牌和商标是具有无形资产的。这个的不同可以用来区别竞争者。“暖倍儿”品牌价值九个多亿，足以和学校销售的保暖衣相抗衡。③宣传我们品牌的理念和设计。“暖倍儿”以绿色健康为理念，达到国家免检标准。在设计方面。比如有款“塑美丽”，每个女生过去都会注意这款，但价格却都接受不了。因为它的设计是最新款的，通过我们的讲解，最后也卖出了不少套。还有其他的像竹炭金丝绒和健康磁疗装，都可以用这种方式。

2）关于服务营销组织及推销员在营销活动中为为消费者提供的服务，都会增加商品的功能与价值，增加了消费者得利益和对他们的吸引力。①我们要做到一对一的服务。这样有利于顾客更好的了解我们的产品，同时可以感受到我们的热情。还要切忌蜂拥而上，这样会让顾客既不能了解保暖衣，还会产生厌烦的情绪，并且认为我们的工作杂乱无章，没有效率。②切忌口若悬河。因为很多成员是第一次做推销，所以热情比较大。但在推销的过程中要充分的做到尊重消费者，而倾听就是一种很好的尊重方式。讲解的同时要注意聆听顾客的建议或表达。推销不是炫耀口才，而是把产品卖给对方。在推销中，切忌不要让顾客感觉被忽视。③不要和顾客发生争执。当顾客说：“真的是有点贵啊！”时，推销人员并不能直接反驳，而是应该顺着话题往下接。让顾客心平气和的听你的介绍。产生的不同的观点最容易激怒消费者，而这是并不利于我们的推销。④售后的服务。当产品出现非人为的质量问题时，我们要先向顾客致歉。主动承担责任，之后短时间内帮顾客解决好问题，并表示欢迎下次再来！

3）关于困难人的性格并不相同，所以又热心的顾客就一定也有冷若冰霜的顾客。而怎样去接近冷酷的顾客需要一定的推销技巧。举一个例子，我被分到去行政楼三四楼发优惠券。当推开一个物业公司的办公室时，坐在桌子旁的人说：“你干吗的？”我报以微笑，解释道我们是学生参加实践活动，进而介绍我们的活动。而顾客很不耐烦的说：“我衣服多的穿不完，并不需要你们的产品。”接下来，我还是微笑的告诉他，我们是第一次做推销活动，肯定有做的不到位的，希望他能过去看看，为我们提些建议。因为他的经验比较丰富。当我说完这些时，他总算是没有再发脾气。最后我轻关上门走了出去。谁都不会拒绝微笑，谁都不会拒绝被当做老师。所以，推销人员不能情绪化，一定要冷静的对待像“冰”一样的人。

《四》推销感想

五天的推销工作是短暂的，但对我来说，影响是很大的。我看到了协会好的方面，也对协会有了点自己的建议。

1、协会成员的热情不容质疑。他们对协会的工作很支持，这是非常好的一面。但是，在活动过程中，我发现有的推销人员并不是很爱护商品，有的包装竟然都弄丢了。这是一种缺少责任心的表现。并且，最后把货退回的时候，是需要验货的。如果合作单位发现这种情况时，会影响对我们协会的印象，并直接减少明年合作的可能性。

2、勤务思考这是本次活动我最有感触的一点儿，就拿每天晚上的点货来说吧，每天，一箱箱的货物从宿舍楼搬到餐厅门口，入夜又从餐厅门口搬到宿舍楼，我参与了一次，很是费力，当时我就想能不能简化一下程序，少搬点儿呢？！后来我们就采取了样本法，即同意系列不同样式各带一件送到展摊，一个箱子货物种类比较杂乱时，都搬下去，当然没带下去资料或者一箱都要有所记录，有人要货现场没有时，回宿舍提货，当然也要记录，谢谢都是需要专人负责的，这样一来，我们省下了大量的时间体力，这些都是提货中的一些感想.

**市场营销实践报告总结篇六**

这次实训销售，我们以最低价格进货，而销售地点和价格我们协商而定，分析市场与人流情况进行销售。在销售过程中，我们采取团队合作，这次销售情况还是挺符合预期效果。

经过我们的市场调研和分析，随着人们生活的提高水平的提高对营养更注重。大品牌xx优酸乳由著名的歌星周杰伦代言，在我们学校的超市都有卖xx优酸乳的，同学也在进行销售所以我们在学校卖是有点困难的，xx优酸乳绿色食品是经过专门机构认证，许可使用绿色食品标志的无污染的安全，优质，营养类的食品。反而更倾向于我们年轻人消费。我们决定在学校和幼儿园附近买掉xx优酸乳。

在周六的早上我们组全体人员带着自己的xx优酸乳在实训广场集合，牛奶促销，这样来吸引更多消费者。在两天的时间里面我们公司销售情况还是不错的。

通过这次的室外实训我感觉我在学习专业理论知识有点缺乏，但是成功的是我们这次的销售是盈利的，懂得作为一个推销人员在市场上的灵活是很重要的，我认为重要的是不是推销技巧，而是推销意识。觉得自己的语言能力和口才大大的提高，真的是有想法就会有成功，有付出就会有收获，而且还得到好多经验，也许这会成为我人生的一笔很宝贵的财富。

**市场营销实践报告总结篇七**

此次摆摊实践，一方面是希望能在实践中达到与我们所学专业知识的衔接，另一方面也是希望我们能在这次实践活动里得到锻炼。实践，不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去尝试、去体会实践与工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

摆摊前我们总以为所学的专业知识很难用到我们的实践之中，也就是说我们的工作中用不到我们所学的知识。摆摊后我们就能发现其实理论与实际的距离并不遥远。摆摊实践，摆出说与做的距离，只要我们有信念，那么说与做就在我们的一念之间。如果我们没有坚定的信念，说与做就在悬崖两边，只可以想想而不能把他们彼此相互衔接起来。

社会是公平的，只要我们敢于面对现实，敢于用实践来验证我们的想法，一定能有自己的一片天地。

20xx年6月15日～20xx年6月26日

吉林工程技术师范学院

衣架及袜子等生活用品的销售。

主要是衣架及袜子等生活用品的销售，向消费者介绍产品的金额和成分。产品的展示吸引消费者，是消费者产生兴趣并做出购买决策，从而进行购买。

一、 市场调查及确定目标市场

6月15日，我们小组对接下来的实践活动展开讨论，并进行了整 体规划。首先，我们决定通过市场调查进行市场分析，在了解市场的基础上根据市场需求及其变化、消费者意见、营销环境的基本特征，科学的制定实践规划。

此次市场调查我们采用了面谈访问法，于学生公寓，图书馆，食堂等地对本校学生进行抽样访问。

6月16日，根据整理的信息和资料，同时考虑到安全以及天气原因，小组通过讨论决定此次实践活动的地点为吉林工师小市场，所以目标市场定位是工师在校学生以及附近居民，其中工师在校学生为主。学校是学生的主要聚集地，所以工师在校学生是我们这次营销活动的主要目标市场，而学生这一个消费群体，我们又将之分为时尚型、质量型、经济型三个部分，时尚型消费群体注重商品的时尚及个性，质量型消费

**市场营销实践报告总结篇八**

此次摆摊实践，一方面是希望能在实践中达到与我们所学专业知识的衔接，另一方面也是希望我们能在这次实践活动里得到锻炼。实践，不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去尝试、去体会实践与工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

摆摊前我们总以为所学的专业知识很难用到我们的实践之中，也就是说我们的工作中用不到我们所学的知识。摆摊后我们就能发现其实理论与实际的距离并不遥远。摆摊实践，摆出说与做的距离，只要我们有信念，那么说与做就在我们的一念之间。如果我们没有坚定的信念，说与做就在悬崖两边，只可以想想而不能把他们彼此相互衔接起来。

社会是公平的，只要我们敢于面对现实，敢于用实践来验证我们的想法，一定能有自己的一片天地。

我们这次市场营销课程实践经历了三个阶段。

第一阶段，我们小组一起进行讨论分析进什么商品。讨论很激烈，每个同学都有自己的想法，有的同学想卖围巾，有的想卖坐垫，还有的想卖拖鞋。虽然围巾成本比较高，但是学校女生比较多，大家也比较喜欢这类商品，于是我们决定先进一批围巾出售，然后根据销售情况再做适当调整。如果销售的好的话，就继续扩大规模销售，如果不好的话就另选其他商品。销售商品选好之后，我们开始组织小组成员去汉正街进货。由于商品已经确定了，所以我们就直接去了汉正街批发市场寻找卖围巾的地方。我们大家对汉正街都不是很熟悉，找了大约半个小时才找到了批发围巾的小商铺。第一次进货，大家都没什么经验，只觉得很新奇，很兴奋。再找到第一家批发围巾的商铺之后，我们看了一下围巾的款式，觉得不怎么好看，款式也不怎么多，于是我们就换了另外一家。第二家虽然款式还行，但价格却比较高逛了好一下午，然后选定了商品样式齐全且新颖，但价格较高的商铺，尽管其价格比较贵一些，但只要大家喜欢，就一定能够卖出去。于是我们批发十二条围巾。

第二阶段，围巾进回来之后，我们就在学校里面开始摆摊。第一天，我们晚上6点就开始了，一直到9点结束的时候，都没有一个人过来买，许多人就只是沿路瞄一眼。第二天，我们一改前态开始叫卖，尽管有人过来询问，但依然没有人购买。第三天依旧。于是我们开始分析原因，原来我们售价比学校外面商铺的价格还要高，而且有的同学还担心我们的商品质量问题，他们宁愿选择在那些固定店铺里购买。由此可见，我们第一次的商品销售成果并不理想。一周下来才卖掉了三条围巾。一周之后，我们通过调查询问然后根据以往学姐们的建议，我们选择了销售坐垫，同时兼售围巾。果然，坐垫比围巾好卖多了，第一天我们就卖出去了两个，第三天的时候竟然卖了六个。我们大家都非常高兴。同时在这一天也出现了很戏剧性的一幕，一位中年妇女竟然拿着一张100元的假钞来我们这买围巾，因为之前老师的提醒，我们特意注意。那个妇女被发现后，立马拿着她的钱溜走了。我们在感到庆幸没有收到价钱的同时，也因为社会上也太多这样的片子而感到悲哀。果然，在几天之后，我们就听说其他的小组在出售物品的时候收到了假钞。

第三阶段，两周很快的过去了，我们的进的商品也已经售出了一大半。第三周我们继续每天晚上出来摆摊，由于没有进新货商品种类有限，而且销售的情况也没之前那么好了，又由于实践活动快要结束的原因，我们决定降价处理其他商品。于是我们进入了最后的处理库存商品的阶段。我们把每个坐垫的价格都下调了3元左右，围巾价格下调的更多，大约3到5元。价格下调之后，果然又卖出去了一些，我们只剩下几个坐垫和几条围巾没有卖出去，于是我们就决定按成本自销。自此实践活动结束。

一个月的实践活动转瞬即逝，在小组成员的共同努力下，在货物全部处理掉的前提下，净利润达200元。虽然相对比较少，但都是我们精力和汗水。

经过为期近一个月的练摊活动，感触良多。无论是进货时的讨价还价，买货回来时的人来人往，还是摆摊时的“仰天大喊”无人应，对我们来说都是一种特殊的体验。进货前对成果的美好憧憬，现在想来有点年少不知愁滋味啊。500元的成本，可是除去了路费、其他成本费，赚钱真的很难很难。我们八人每人平均摆2天，见过了华传的夜色，感受过了武汉冬日的寒风，听过了小摊之间那些疯狂的叫卖，可是我们的生意却始终没有特别大的起色。但是，当将货物一件件卖出时，那种内心的喜悦，也会成为心中一抹独特的光彩。一个月说长不长，说短不短，但现在想来对我们的能力以及认知都有一个很好的提升。还是十分感谢老师给了我们一个体验的机会，让我们重新明白了“纸上得来终觉浅，知此事要躬行”的道理。

校园中五彩缤纷的营销活动丰富了我们的业余生活，也为我们提供了展示自我能力与发挥创造力的舞台。不但能开阔眼界，增加人生阅历，还能提高学生综合素质。适度的营销活动还是我们大学生业余生活的“调味剂”与“润滑剂”。不但可以起到放松心情舒缓压力的作用，而且很多学生在加入社团后，明显的感觉到自己的沟通能力、组织能力、表达能力、处事能力等都有很大进步，性格也变得更加开朗乐观了。成功与失败相随，机遇与挑战同在。市场营销活动已经结束，伴随而来的是对这次活动的回顾好反思，正因为竞争是残酷的工作才更具有挑战性。回顾这次活动，大家都竭尽所能，尽自己最大的一份力。

这次活动让我感受到实践出真知，长才干，参与这类活动有利于激发我们追求进步、勇于创新，甘于奉献的热情;有利于培养我们大学生的社会责任感，增强团队意识和集体荣誉感;也能使我们服务主体的组织能力、协调能力、表达能力，人格、心理等都得到不同程度的锻炼和提高，从而更易于成为角全面发展的个体，自身也更加和谐。大学生以课堂学习为主要接受方式，这对大学生来说非常重要，但这些理论知识并不代表大学生的实际技能，往往难以直接运用于现实生活之中。社会实践使大学生获得大量的感性认识和许多有价值的新知识，同时使他们能够把自己所学的理论知识与接触的实际现象进行对照、比较，把抽象的理论知识逐渐转化为认识和解决实际问题的能力，这有利于发展大学生的组织协调能力和创新意识。社会实践活动没有课堂教学太多的束缚和校园生活的限制，学生们的积极性被充分调动起来，兴趣高涨，思维也空前的活跃起来，往往会产生一些创造性火花，在实践中勇于开拓、敢于创新。

**市场营销实践报告总结篇九**

在这次市场营销实践中，我们小组调查的是化妆品中的彩妆市场的市场营销。我们主要在麦凯乐、锦辉商场、丝芙兰、屈臣氏进行实地调查询问以及通过网络收集各种品牌彩妆的相关信息和资料，如美宝莲、露华浓、za、，蜜丝佛陀等，从而分析其市场定位、销售渠道、促销方式等营销策略。

中国化妆品市场是一个充满活力的新市场，跨国企业的大举进入，本土企业的崛起，使这个行业更加变化多姿。彩妆以前在中国一直被看为化妆品配角，近年来随着护肤品市场竞争的日趋激烈，彩妆消费市场基本成型，一直由护肤品所主导的中国化妆品格局正在悄然变脸，彩妆越来越受到现代都市女性的青睐。彩妆被称为化妆品里面的最后一块蛋糕，无疑将成为未来日化行业爆发的引擎点。归纳其营销策略，可以作以下要点概述：强劲的广告宣传攻势，公关策略应用，着重塑造品牌；成功的专柜营销策略；超细分的市场策略，能吻合不同的消费需求；包装策略设计更注重特色，更有个性，更有品质感；更加迎合消费者心理需求；更重视品牌建设，重视市场信息收集、反馈和研究。

通过在我们小组成员在麦凯乐、锦辉商场、丝芙兰和屈臣氏的实地调查以及网上查询，归纳出各大品牌的彩妆营销策略，可以大体上概述为：超细分的市场策略，能吻合不同的消费需求；成功的专柜营销策略；包装策略设计更注重特色，更有个性，更有品质感；强劲的广告宣传攻势，公关策略应用，着重塑造品牌；更加迎合消费者心理需求；更重视品牌建设，重视市场信息收集、反馈和研究。

美宝莲进入中国十来年，是中国名副其实的彩妆第一品牌。04年度销售额愈10亿元人民币，有效的培育和引导了中国彩妆市场。比附第一品牌，是品牌营销的有效成功策略。卡姿兰的成长有效运用了“跟进美宝莲”的成功策略，从产品开发到形象建设及部分渠道建设思维都有效做了一个“跟进者”，这是卡姿兰成长的一大法宝。特别是卡姿兰借助自身早先从事彩妆原料的优势全面跟进美宝莲的产品开发思路，全面复制相关产品线，大力地塑造“同(美宝莲)等质量、相对（美宝莲）便宜的价格”。如卡姿兰3d星光果冰唇彩就是“跟进”美宝莲的水晶3d星光唇膏，并且价格要比美宝莲低。这种借助自身资源又有效比附第一品牌“美宝莲”的成功策略有力地推动卡姿兰的成长。

市场定位：卡姿兰目标消费者一般比较年轻，介于16-25岁之间（相对其他彩妆品将目标消费者年龄下沉到16岁，因为90后才是未来彩妆消费的生力军，我们没有理由不仔细经营），中等收入的年轻女性占比较大，随着彩妆市场的不为断成熟，在校学生的占比将会加大。此类年轻女性一般受过较好的教育，且有一定的品牌意识，思维非常活跃，很容易接受新事物，相对来说品牌忠诚度较低。

**市场营销实践报告总结篇十**

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。

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，所以没有像上次的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屡屡的余辉，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的了，心里不禁松了一口气。这是前四天的社会实践的任务。

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。下面是整理的关于20xx年大学生社会实践报告范文，欢迎阅读!

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，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匪浅。

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。

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!

(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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

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。

**市场营销实践报告总结篇十一**

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。

造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对\*\*市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：

（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；

（2）销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；

（3）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗？信奉在哈佛广为流传的一句话：

if you can dream it，you can make it！

最后衷心感谢\*\*造纸厂给我提供实习机会！

**市场营销实践报告总结篇十二**

20xx年1月17号晚，我回到旷别已久的家，家是我永远的港湾，无论怎样，它都可以让我停靠。

休息了几天，见了一些朋友和以前的同学，大家还是那么好玩，聚在一起天南地北地胡侃，仿佛我们又回到了中学时代，那时有数不尽的毫无理由的欢乐。

终于和朋友同学们告别，一个人在家静静地思考，我只带了一本书回去，所以平常还是比较多时间的，于是想起了寒假实践。

以前的假期实践我做过家教、家私店送货员、大型商场服务员，感觉这些都有好有坏，主要看自己的兴趣，不过我的这些实践经历对我的成长有很重要的意义。

做家教让我明白老师的不容易，做送货员使我明白家私的很多知识，包括性价比、出处、组装等，而在商场时我懂得作为一个员工就必须按单位的制度办事，很多事情并不是按自己习惯来做的，而是自己去适应制度。

但是，我总在思考，我能不能不做这些受别人管理的实践，我想自己的实践自己做主。想了几天都没想出一个好的办法，而这时我以前的做过商场又打电话问我今年寒假还去不去实践，但我已经去那里做过一个暑假和一个寒假了，觉得再去做自己得到的东西肯定没有以前那么多了，我心里想换个环境实践或许会有意想不到的收获，于是委婉拒绝了商场的好意。

刚好这天晚上，我二哥三哥说年底想摆滩卖桔子，我马上举手赞成，因为我可以和他们一起做，这样我的寒假实践就有着落了。于是我和二哥、三哥一拍即合，马上计划起来。

首先，我们三兄弟进行了总体计划：

1.货源调查。包括进货价、距离、质量等;

2.市场需求分析。包括需求量、供应量、需求供应关系、消费者偏好等;

3.可行性分析。包括竞争对手分析、摆滩地点选择、时间等。

于是我们三兄弟分工合作，我负责的是市场需求分析。我上网调查了xx的人口总数和家庭总数，得到xx现在人口总数约为160多万，占汕尾总人数的70％，而我所在的东海镇人口约20多万，共3万多户。按照我们xx的习俗（祭神、回礼、访客都要用到），每户大概10千克桔子，这样东海市场就需要大约30万千克的桔子。而每年的市场批发会有大约10万千克的桔子，摆滩批发也是差不多10万千克。

这就说明市场的需求还是没有得到满足，就像去年的桔子卖到最后都是涨价的，涨到最后3.50元/斤。当前的桔子价格为2.00元/斤，可以说还有涨价的余地。而据我的了解调查得到，我们那里人比较喜欢不大不小、色泽红润的桔子，因为这样看起来好看，访客、回礼都不错，至于好不好吃、甜不甜倒很少去注意了。

经过我们几天的调查求证，我们基本上了解了整个xx桔子市场的状况。在二哥的调查中，我们得到：去xx西南镇（图1）进货比较实惠，距离也不远，质量算中上，进货价为1.35元/斤，货车运费600元。而三哥则查到估计今年会有竞争对手（摆滩批发）10家，地点我们会选在人流中心的人民路中段和龙仙桥边（图2）。

而在时间的选取上我们有不同意见：二哥是想早点开始卖，十二月廿一进货，廿二开始卖;我和三哥都想到合适的时间才卖，这样省时又能集中精力对待，到廿五开始卖。经过讨论最后我们决定人民路滩点4000千克，廿二开始卖，而龙仙桥滩点2500千克廿四开始卖。

时间终于来到十二月廿一，这天我二哥三哥一大早就出发去西南镇桔子种植场进货，而我则留在家这边接应。然而，老天却下起了小雨，我想二哥他们此行应该很辛苦了，但现在做哪行不辛苦呢。

晚上8点，我终于接到二哥的电话，于是马上开始开车到人民路，看见差不多变成泥人的二哥和三哥，果然他们此行艰难。等我们几个人把桔子卸到指定滩点时已经快9点半了。

第二天正式卖桔子，2.00元/斤，不过比较少人问津，可能是因为离春节还远吧，担心到时桔子都烂掉了。不过我们前两天都是靠着有熟人拉关系先做政府单位生意，这种比较容易做，一不讲价，二不挑拣，只要装好送上门就行。 ()整理发布

就这样一直到廿五，我们也只卖出1000多千克，桔子的色泽已经没有刚回来那时好看了。这时其他摆滩的也已经开始批发了，仅在人民路就有6、7家了，竞争相当激烈。

而我们另一个滩点也进货回来开始卖了，我一般都在龙仙桥这个滩点，这边只有三两家，我们的桔子质量要好上不少，所以这边情况良好。桔子刚一回来就有很多人来买，第一天就买了500千克，这使我信心大增。

然而，最艰难的是这几天一直低温降雨，很冻，冻得大家都不想出门了，更别说去消费了。这样我们的生意受到很大的影响，恶劣的天气大大地降低了消费者的消费积极性。大多人抱着“本来要买20千克的，这么冷了，那就随便买个10千克吧”的心理。所以今年的桔子市场的需求量由于天气的原因降低了不少。 ()整理发布

虽然天气恶劣，但很多劳动人民还是依旧劳作，我真正体会到社会上很多底层的老百姓的生活是多少的艰难。那么冷的天气，每天要起早摸黑的赚养家糊口，为的只是能让日子好过点。而我在学校的课室上课都嫌冷，这使我感觉到自己并没有想象中的那么坚忍，我要锻炼的地方还很多很多。

接下来几天都是差不多的天气，面对消费者不积极的消费心态，很多批发的卖家已经开始降价。第一天我们人民路滩点并没有一起降价，因为二哥觉得大家最后还是要买的，不怕卖不出去。后来事实证明，这个决定是错误的，这导致我们这个滩点到最后并没有什么赚头。

一直到廿八才开始降到1.50元/斤，而这时龙仙桥滩点由于竞争少，质量高已经卖得差不多了。我们考虑到市场上还有很多的桔子，估计还有10万千克，于是来个大甩卖，1.40元/斤成本价出售，这样到廿九还剩下1000多千克，接下来的就基本上1元一斤贱卖了，只希望这个滩点能赚回成本。到年三十那是5毛钱斤，想要就拿去吧，总算到中午卖剩200斤自己搬回家吃算了。

就这样，我的实践活动结束了。我们三兄弟核算了一下，除去成本18200元、运输费1200元、滩点租费800元和各种税收（包括市政局税、工商税、卫生管理税、个体税等）600元，最后我们只赚了20xx多元，而人民路的滩点差不多没赚头。

这是一次失败而双成功的尝试，因为这次很多摆滩批发的都亏了，我们能不亏本主要是靠质量还有两边作战，同时准备也比较充足，但第一次做这个我们也存在不少问题：一是时间上把握不对，如果廿五才开始卖的话人民路滩点的桔子不会到最后变得很难看。二是天气问题没有考虑进去，这是一个很重要的问题。三是市场了解还不够深入，今年受去年的影响以为桔子会好卖，所以很多人都来卖这个，结果导致供大于求。

但是，总体来说，这次尝试还是很有价值的，毕竟让我们体会到做生意的感觉（不容易），因为要考虑很多问题，全面的计划和充分的准备才能让自己把握市场动向，不会陷入被动的格局。同时我也明白社会就是这样现实，商场上就是你争我夺的，任何企图逃避的人都会遭受失败，这次实践让我有了积极面对竞争的心理准备。

假期的实践不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去尝试、去体会实践、工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

**市场营销实践报告总结篇十三**

市场营销专业大学生暑期社会实践报告

寻寻觅觅，作为一个营销系市场营销专业的学生，或者作为一个销售人员，寻找一种优质的产品作为销售的基础，就像寻找着生命中的另一半。在xx年的暑假，我找到了我的初恋——联想。说是一种初恋的感觉，其实一点也不过分。成功的销售工作离不开优质的产品，这次联想实习生入职实践，在联想的卖场里迎接着一个又一个顾客，一次又一次地述说我对联想产品的理解，一次又一次地从联想的顾客眼神中猜测他内心的想法。让我总有用不完的体力，挥洒不完的激情。

在这两天风雨交加的入职体验中，我与我情人都有怎样的收获呢？是卖出两台联想一体机的交易数量？是尝试电话追踪可能产生交易的联想顾客？是认识了一批联想电脑的销售人员？

我想以上的种种无疑是我这两天联想暑促活动的收获之一，但是我觉得更重要的是我与很多的陌生人有了眼神交流，他们的眼睛一直在跟我对话。 参加了7月15日和16日的联想入模子培训，听啦很多联想的前辈对联想销售终端的解读。在7月17日和18日号的联想卖场实践中，我不断地尝试用不同的方法去促进联想电脑的交易，不断地去思考我所掌握的知识和实际的差距，在回顾、思考、怀疑、肯定中摸索这前进的道路。

例如：第一眼看到联想卖场，第一反应是：这不是我所听到的店面布置。所谓的“形象位”“主推位”“分销位”“死角位”都不在其位。事实上，卖场里把“体验区”设在了“形象位”区域。经过两天的观察，才发现其实这个卖场的布局摆设是合理的，其布局与店面布局不尽相同就是因为他是“卖场”不是“店面”。卖场需要比店面花跟多的心思在吸引人群上面，所以卖场布局也要相应的调整。

联想公司的丽萍姐告诉我们店面管理的3要素是“人-店-货”可是，她没有提及到其中的权重，在实践中，可以发现在如今的战场上，在联想销售终端的战役中，“人”无疑是最重要的。

联想的暑促卖场拥有不错的销售人员——金兰达员工，也有着优质的产品——联想电脑，但是并不总能修成正果，其中有着很多无奈的擦肩而过。 金兰达的一名销售人员——小催，在跟顾客介绍了很长一段时间之后，顾客似乎有了购买的意愿，小催在临门一脚的时候，想跟顾客确定订单的时候，顾客突然说“我再考虑一下吧”就离开了。小催跟在后面对他说“您看是什么原因，这部机子没看好嘛！”多么无奈和悲情的一句无力话语。

要达成更多的交易，要让跟多爱联想的人都把联想带回家。就要更加细心地去观察每一个顾客的需求和内心变化。做到准确的顾客细分，从顾客的眼神里倾听他们内心的想法，并告诉他们，“你需要这个产品；你可以买得起这个产品；你值得拥有这个产品；”

以上是本人这次联想暑促卖场的体验，我会不断尝试并挑战自我，让自己的暑假更加充实，也希望给联想创造跟多的价值。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找