# 实用的学生实践报告3篇

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-07-03

*实用的学生实践报告3篇 在人们素养不断提高的今天，越来越多人会去使用报告，要注意报告在写作时具有一定的格式。一听到写报告就拖延症懒癌齐复发？以下是小编精心整理的学生实践报告3篇，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有...*

实用的学生实践报告3篇

在人们素养不断提高的今天，越来越多人会去使用报告，要注意报告在写作时具有一定的格式。一听到写报告就拖延症懒癌齐复发？以下是小编精心整理的学生实践报告3篇，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

学生实践报告 篇1

摘要：

作为当代的一名大学生，促进大学生自身的素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健 康成长和成才的重要举措，是为了让自己接 触 社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。大学生社会暑期实践活动引导大学生走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去经受风雨，见识世面，增长才干。

这次暑期的个人社会实践，去了超市，做了一个月的工作。一开始什么都是陌生的，什么都不会。但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要有经过，都要有失败。我经历了在超市的工作之后，懂得了许多道理。很多事情看起来很容易，但实际上与自己所想像的有很大的差距。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但需要有细心，还要有谋划，策略，总之，任何事情都要考虑周全。

正文 —— 实习过程：

第一阶段：听取超市负责人的简单介绍和了解超市现状；熟悉商品类别和分布状况。

超市因其目标市场面对的是学生和老师，所以与一般大型超市不同， 其产品结构比较独特，结合在校学生和老师的消费特点，以学生日用品和各种品牌的零食为主打产品构成。同时经营各种居家生活用品以及各高中低档礼品和烟酒商品。各种商品价格比其他超市都便宜。部分商品（如日化类）设有打折专柜，乳类饮料是打折销售。

第二阶段：熟悉超市上货程序。

了解从验货到货物上架，层层把关。验货时须认真核对其数量，检查生产日期和品牌名称。最后按货物类别上架。什么样的商品有什么样的陈列方式，大致有三种凡是，第一种为品牌供应商向超市要求专架陈列的商品，超市经营者不得在此位置再陈列其他商品；第二种是针对畅销商品。根据商品销售情况，销量好的产品将有超市自己专设销售货架；第三种为自由摆放商品。此类商品为购买频率较低，价格较高的产品，一般放在货架的顶端或者最下层。就陈列的基本原则是尽可能的引起顾客的注意力，刺激购买。在听装饮料的摆放中，我有很深的印象。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果。但在这个超市却是相反，正面朝下，一时没有想明白，当我询问营业员才了解，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不购买。

第三阶段：开始工作。

在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来

帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的印象！

结束语 —— 超市的问题发现与解决办法：

第一：提升员工的责任心。

超市货架上的商品总给人一种凌乱的感觉，缺少货物时没有谁能及时地补充而参差不齐；营业员不能及时地解决超市内存在的小问题。

第二：超市应完善财务管理工作，实现多种促销手段。

第三：实现促销手段多样化。

一般超市里面悬挂着各式各样的降价打折广告，五彩缤纷特别引人注目。学生群体大多数虽然不是工薪阶层，但是对于许多的优惠活动很感兴趣，而且大多数所购商品都是属于冲动性购买，感性大于理性。超市可以利用这一点抓住商机。

第四，大厅卫生状况不佳。

实习感想：

在实践中，我们应该放下学校里的那种轻狂，家里的那种娇宠。不要有太大期望，要一步步去完成，要抱有一颗平常心去面对社会里遇到的不如意与挫折，把这当作是一种经历，一种成长。我们要学会节约，学会珍惜，珍惜每一次来之不易的机会，怀着一颗感恩的心，乐观的心。初次到超市工作其实很开心，学到的知识太多了。比如不能用笔抄价格！自己提前了解，对这种社会自然就提前认识，以后的弯路自然减少一点。对于自己赚的第一笔工资，虽然少，却十分欣喜，欣慰。也让自己知道必须勤俭节约，钱赚来真很不容易，对于社会与人生，真的有太多无奈，可是我们没办法，就得努力。只要自己肯踏实肯做，总会有回报的那一天！

谢辞：

感谢学校，感谢我的老师们。是你们教会了我许多。同时也感谢超市能给我这样一个机会。在以后的日子里，我将再接再厉，努力去创造属于我的未来！

参考文献：

肖怡。《零售学》。高等教育出版社，20xx。3

陈榴。《超市促销策划手册》。经济科学出版社。20xx。09

学生实践报告 篇2

每一件产品在走向市场之前都需要对市场进行一番的调查，暖贝儿内衣在学校销售时我们也对暖贝儿内衣的可行性进行了一番分析，以方便我们的推销。可行性研究的目的是为了对问题进行研究发现问题进而找出解决问题的方法，以最小的代价在最短的时间内获得最大的价值，更好的销售我们的暖贝儿。

经过我们的分析，暖贝儿产品不仅具有穿着舒适保暖的功能，而且在价格上也相对其他名牌产品来说相对低廉，这对在校大学生是一种物美价廉的实惠，符合当代大学生的消费观。由此也奠定了我们的推销会是一种成功和快乐的过程。下面我将从可行性的三个方面来阐述一下我们推销的过程。

一，市场前景分析

暖贝儿已成为中国家喻户晓的知名内衣品牌，秉承“用心织造完美”的企业理念，以“科技，高雅，活力，时尚，健康”为品牌核心，以“互赢价值观”为准则，确保“社会，消费者，员工，合作伙伴和投资人”五方利益相关者共赢，致力打造“生产—快乐”的企业文化，通过实现“工作快乐，学习快乐，创新快乐”推动企业从优秀走向卓越。

良好的企业文化必然决定着其产品具有不可竞争的优势和优点，本次暖贝儿内衣校园行送温暖活动，营销协会秉承推销实践的\'理念，各位营销协会成员都积极参与其中，在严寒的天气下，大家不顾寒冷积极参与其中，在工作中发现快乐，在快乐中进行工作，实现了了销售最大化。

利润其次，实践活动更丰富了我们的课外能力，既锻炼了我们吃苦的精神又使我们跳出了课本亲身经历了真正的工作。

河南财专新校区在校师生近万人，市场潜力巨大销售前景非常好这主要有底下几种原因：1，地处郊外,离二七市场较远，交通不便，直接导致学生外出不便。天气更加严寒，更使学生们不远外出，为我们销售垫下了良好条件。2，今年的天气比去年更加寒冷，又加上本校区的暖气设施还未健全这又使我们感到天气的可怕，这就使我们有了非常大的市场。3营销协会作为河南财专新成立的社团组织，以具有初步大的规模，吸收了全校学生的参与，这就方便了我们的宣传，再加上营销协会的神秘性，使一些学生更愿意亲近我们了解我们的销售活动。

二，宣传

为了本次活动我们提前几天做好了宣传工作向全校师生宣传我们的这次销售活动，这更加有利于我们销售活动的开展进行。为了这次销售活动我们印制了大量宣传页向学门发放，营销协会宣传部为此也设计出一张宣传板，宣传我们的活动。为了能够吸引老师们的关注，我们还印制了一些优惠券发放给老师，利用老师的关系，销售我们的暖贝儿产品。

营销协会内部具有近300个会员，几乎遍布了每个系，每个班，利用学生分布广和人际关系多进行产品的宣传，这种方式是巨大的，直接促使了学生们对暖贝儿的认知。

三，产品定位

学校里大部分人员为学生，所以我们的目标客户就直接针对的是学生，又考虑到学生的购买力有限，我们又针对老师和学校管理人员进行了推销，争取实现市场的最大化，不错过每一个潜在消费者，做到全方位的销售。

学生实践报告 篇3

一、研究动机：

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，在实践中提高运用知识的能力。

二、研究目的：

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、研究方法：

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。写作参考同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

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。

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，1700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，特别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控制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5700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，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。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危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。

存货即时控制。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，出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别指令，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，控制。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、研究结论及建议：

1、swot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，特别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，企业应主动寻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，堆放要整齐合理，以免倒塌。

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。应该另外准备一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存。

4、商品的大类要分清楚，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质。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。

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