# 寒假社会实践报告范文

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-08-13

*————立足群众，服务社会2月12日，我乘坐公交车出发于早上8：00准时来到交大慧谷天域时捷等公司。首先，我与天域时捷肖经理见了面，肖经理对我的到来表示热烈的欢迎。他向我详细介绍了天域时捷所销售的产品、服务的对象以及天域时捷近几年的发展概况...*

————立足群众，服务社会

2月12日，我乘坐公交车出发于早上8：00准时来到交大慧谷天域时捷等公司。首先，我与天域时捷肖经理见了面，肖经理对我的到来表示热烈的欢迎。他向我详细介绍了天域时捷所销售的产品、服务的对象以及天域时捷近几年的发展概况等方面的情况。之后，他带领我参观了天域时捷，对七喜电脑大水牛产品以及各种耗材等进行了介绍。他要求我在实践过程中要主动与天域时捷的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问，将书本上学到的东西与实际相结合。由于计算机软硬件发展速度空前，因此对于在实践过程中发现与书本上不同的地方要勇于探索，善于创新。最后他祝愿我在本次实践活动中能够学到更多的东西，取得优异的成绩。同时，为了给自己尽量多的创造动手机会，我还联系了到交大慧谷电脑城万博美讯、志诚电脑等作为我的实践单位。

到交大慧谷商城之后，万博美讯饶经理为我介绍了交大慧谷电脑城的商家、产品结构和销售情况。接下来的时间，这里的技术员和经理还给我从主板、显示器、CPU到显卡、声卡、内存、机箱电源、鼠标键盘等产品作了一一介绍。他要求我在实践过程中不但要学会如何装机，正确分辨计算机各部件的真伪，操作系统及部分应用软件的安装，还要学会计算机经营，市场调研，社会公关等方面的能力，全方位地发展，真正地达到社会实践的目的。下午6：30，我将第一天假期社会实践暂告一个段落，尽管我累得腰酸背痛，但是我却十分高兴。

从2月12日至2月13日我在所在公司进行社会实践。克服了天气寒冷的不良条件，在公司时学习计算机有关装机、装系统、装应用软件的基本操作、计算机经营、工厂市场行情调查、社会公关等方面的内容。在客户需要时还根据客户要求上门服务，同时这也响应了团中宣部、团中央、全国学联“同人民紧密结合，为祖国奉献青春”的口号。博得了市民的一致认可。为了保证我学到的东西能够切实规范化、系统化。我要求各自己每天必须写个人日志，注意消化自己在平时所学到的东西。

实践期间我争取一切可能的机会让我动手，短短的几天时间，自己装过至少三台电脑，绝大部分自己都曾到过用户家中为

用户解决问题，我对计算机的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧和对付奸商的手腕，对计算机的总体认识和把握也有了显著提高。

实践也让我对百诺威电脑城和交大慧谷电脑城的整体运行情况有了一个大致的了解。百诺威电脑城地处上海市中心附近，门前每天有大量的流动人口，而且电脑城也有一定的历史。几乎上海所有的市民都知道百诺威电脑城，给人的感觉是进入百诺威电脑城后又没有一个是来闲逛的，一般都是有备而来，而且一旦看中马上就会付钱购买。所以基本上百诺威电脑城每来一个顾客就会有一桩生意成交。交大慧谷电脑城地处上海市交通大学附近，一楼是电器城，二楼才是电脑城，而交大慧谷公司对其电脑商家宣传力度不够，致使很多人并不知道交大慧谷电器城有电脑。一般来的都闲逛而已。所以尽管交大慧谷电器城的顾客人数要稍微多一些，但是真正成交的生意还是比较少，相对百诺威来说，生意则要萧条一点。

因此，我认为对交大慧谷电器城和百诺威电脑城应该采取两两合作，优势互补，进一步加强交流和沟通。对百诺威的电脑公司来讲，通过与交大慧谷电脑公司的合作可以发挥其顾客比较多的优势，有利于宣传自己的品牌，弥补客流量的不足。对交大慧谷的电脑公司来讲，通过与百诺威的电脑公司的合作可以进一步扩大交大慧谷的影响，让交大慧谷电脑城在上海市民的心目中树立一个良好的形象。同时也可以利用百诺威电脑公司成交率比较高的优势进一步提升自己的销售量，发展壮大自己。

通过前面2月12日—2月17日6天的实践，使我具备了一些装机的基本技能，了解了计算机内部各部件及如何装机等方面的内容。技术员们决定利用2月18日和19日开展两次计算机技术义务咨询活动。为了保证这两次活动的成功开展，我进行详细的安排策划，与实践单位、赞助商进行了统一的协商，对场地进行了申请。同时，我和他们夜以继日拟出了十多种不同的配机方案、知识问卷调查表、计算机使用过程中的常见故障及解决办法、计算机发展史等与计算机有关的内容。经过大家共同不懈的努力，各项准备活动终于在7月17日临晨2点完成。

2月18日上午，阳光灿烂，春风和煦，蓝天白云下的上海更加漂亮。但大家们却一点都没有留意周围的景色，我心中只有一个念头，就是把今天的义务活动搞成功，把自己所掌握的知识技术尽量多的传授给市民，为市民尽量多的排忧解难。上午9：30我的义务咨询活动正式开始，广大市民向我提了很多问题，我不辞辛劳，耐心地一一解答，甚至派人到群众加中解决他们的问题。很多市民对我的配机方案表现出了浓厚兴趣，他们不断

地询问配置单上各部件性能、价格、兼容性等方面的问题。对我给出的常用故障检测及其解决办法也作了较高的评价。咨询活动圆满结束。2月19日，该活动在火车站再次成功举办，并且收到了十分良好的效果。

调查总结

本次社会调查穿插在我的计算机义务咨询活动之中，调查对象主要为上海市民。通过抽样调查使我的出以下结论：

1、目前，上海市30%的家庭拥有电脑，学生中有电脑的占38.2%，而且还有30.9%的学生打算买电脑。而且由于我对计算机神秘感的消失，对计算机各组成部件的进一步熟悉，我越来越倾向于DIY。

2、一般的用户对计算机的价格定位在5000元左右，但是在学生群体中有一个不好的现象，就是学生买电脑主要是用来打游戏、上网等，而真正用来学习的不到30%。

3、在电脑的适用性、功能、价格这几方面，有50.6%的人更关注价格，有29.8%的人更关注适用性，另外的19.6%的人更关注性能。

4、在调查中，很多消费者还表现出了对商家的极大不信任。所以我呼吁商家能够全力关注自己所售产品的性能，为了消费者也是为了自己。

5、咨询活动中先后有十多名群众前来请我诊断他们的电脑故障，我发现他们中有80%以上的使用的是联想品牌机。

后 序

岁月的流逝印证着我的不屈与骄傲。在本次社会实践活动期间我忍受了众多不理解的目光和长时间的工作，见识了JS

（奸商）们的伪善面孔和狡诈手段，接受了来自各个方面的挑战。这次实践让我真正深刻理解了“宝剑锋从磨砺出，腊梅香自苦寒来”的深意。现在，我可以当之无愧的说：在本次实践活动中我的收获远大于挫折

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