# 最新促销活动心得体会500字(六篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-07

*当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。促销活动心得体会...*

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**促销活动心得体会500字篇一**

不知道从什么时候开始我每到一家店铺查看单品链接显示价位下面都会看到双十二有关信息提醒\'展示给买家看卖家有无设置双十二活动\'从这一点上就可以看出预热是做足了的\'可既然做足了预热为什么活动开始了数据没有像双十一那么疯狂?

我个人总结大概以下几点：

1.双十一已经消耗掉大多数人消费准备金

(没钱再买或者是已经买好了)

2.从双十一活动售后情况看大多数人被物流不能及时送达影响着购物体验(惊喜营销扣分)\'

3.活动后商品价格没有比活动时贵多少(体验不到真正实惠)

4.产品比平时质量要差(图片与实物不符\'多名朋友处得知\'女装为主)大卖家对于大型促销活动都有提前预知能力\'在赶制大促商品时没有更好把握好产品质量造成大促后退货率飙升

综上所述：钱，物流慢，体验不到真正实惠，图片与实物不符心理落差大。就这几项足够影响消费者购物心理了，而消费者也面对大促更趋于理智。

从双十一销售排名来看，大促本就是各种大卖家独占鳌头。低至2折5折封顶，这样的活动口号，小卖家成本亏不起也不敢做。可是大卖家是大卖了，小卖家也眼红啊。淘宝是平台，肩负就是服务商家的责任。如何让中小卖家心服口服，这也促使本次双十二小而美营销构思。

淘宝卖家数量绝对是多过天猫卖家数量，而且中小卖家等级较多，要兼顾到那么多中小卖家，怎样规范活动规则?怎样突破参与规则?也成为活动思考。根据以上思考，小而美的诞生合情合理。

双十二从思路上来看是属于买卖双方双向选择。买家提需求给卖家看，卖家根据自己成本核算决定是否要促?多大力度的促?

双十一已经过度消费我们买家的热情，后来发现大促前后其实也没差多少。再看大卖家平时销量基本都是靠走量，款式销售周期长，库存大。看日常硬广，钻展，各大活动平台凡是有展示的地方，大卖家总会不时促销招揽顾客。反观小卖家，款式周期短，更新快，店铺销量基本靠信誉靠回头客，价格公道很少促销，客少利少，广告也玩不起。

小卖家最后核算一下发现大促也实在玩不起，关键是自己第一次参加这么大的活动，也不知道能玩成什么样，干脆就不促了。让老会员看看我们家确实是薄利，新会员也看看我们家这么大的活动也不玩确实物美价廉，你若喜欢买下是缘分，你若不能接受价格你也一定会把我们家收藏起来，不时拿出来看看。这样既维护好了老顾客，同时开发更多新顾客。

在我看来淘宝这次双十二销量不是目标，双十一已经充分让他们证实了自己的能力。这次让中小卖家自己醒悟，找到自己的发展思路才是目的。多少人的\'就业命运都寄托在淘宝上，这已经不是一个单纯的买卖双方交易市场。毕竟淘宝现在承担的是社会责任!

真心希望更多类似双十二这样的活动出现，双十一说白了只有大卖家玩得起，也就只有大卖家才能有那么多库存。

**促销活动心得体会500字篇二**

不经社会实践，怎知挣钱的辛苦呢?早上8点工作，下午6点下班，中午半小时休息时间，劳作时间之长，其中辛苦自不待言，而为之换取地却是少的可怜的薪水。一分一钱都来自不易，需要你付出努力，时间，心血，汗水。心酸中，悲凉中，恍惚中，听见了，那来自多少父母内心的呐喊：谁知挣钱难?滴滴血汗钱

当我们离开那个叫家的避风港，踏向一个叫社会的江湖，自力更生显得十分重要。出门在外，远离家乡，酸甜苦辣，人情冷暖，自己自知。在实践期间，渐渐的明白了：在家千日好，出门半招难。身在社会，你不能什么都依靠他人，你必须学会:自力更生，自立自强。

二战以前，人们公认为：当今社会，生存与竞争的三大法宝：口才，金钱，;二战以后，当今社会，生存与竞争的三大法宝：口才，金钱，电脑。由此可见，电脑取代了，而口才始终放在第一位，足见口才的重要性。说话要将就技巧，不能什么话都说，毕竟：言者无心，听者有意。不错的口才，可以为你带来良好的人际关系，受到他人欢迎，迅速走向成功。发生在成功人生上的奇迹，至少一半是由口才创造的美国某行为科学家曾经这样说过。

社会人际关系复杂，不想你想象的那么简单。然而，你身在社会，又不能脱离社会，独立存在，故你必须学会：为人处世的技巧，待人接物的策略。唯有如此，才能左右逢源;否则，处处碰壁。曾经，有过这样一句话，流传美国大街小巷：一个人的成功，15%来自专业知识，85%来自人际关系。

智慧之书的第一章，也是最后一章，天下没有免费的\'午餐。而专业乃安身立命之本，唯有精通专业，方能为自己赢取更多的午餐。在李开复《致中国大学生的一封信中》曾经提到，有关学习的四个层次：熟记硬背，举一反三，无师自通，融会贯通。专业至上，你必须学会自主探究学习的能力，提高自我：提出问题、分析问题、解决问题的能力。据世界留有组织有关报道：21世界，中国将成为世界旅游的中心;另外，中国旅游发展日新月异，而旅游专业犹如朝阳，欣欣向荣。

人生只有经历才会懂得，只有懂得才会感悟。通过此次大学生社会实践，让我了解到：挣钱的辛苦，自力更生的必要性，口才、专业的重要性，人际关系的复杂，为我走向社会搭起一座桥梁，使我对自身乃至社会有更深的了解。在竞争趋于白热化的今天，你必有居安思危，有危机意识，提高自我竞争力，才能处于不败之地。

**促销活动心得体会500字篇三**

“双11宝贝促销活动”就要结束了，虽然活动快结束了，但对于这次活动的一些感慨蛮多的！首先感谢光顾我店铺的所有人～感谢我的顾客；感谢信任我的淘友；感谢拍我宝贝的客户！是你们的光顾、信任与支持，才使我对淘宝、对活动、对过程变得更加感观、更加有趣、更加快乐！

活动前做了大量的准备工作，装修添加模块、海报，制作图片、设置折扣等等。作为小卖家虽然单子达不到人家天猫、上砖与皇等店家那么多、那么大的业绩，但是相比较自己及以前已经很不错了！无论光顾的，还是咨询的，再到拍走的，已经比以前大有进步了，呵呵！说实话，这些并不是主要跟“骄傲”的，在为活动付出努力着、跟顾客交流洽谈着、获取那份希望与成功之后的这整个过程，才是最大最好的收获与满足！在整个过程中，最为感慨的还是跟顾客交流、洽谈、交易的这段过程，充满着博弈、成果与乐趣！

记得第一单成交的是一位男士，很细心与浪漫的男士！不仅为远在北京的女友买了顶护耳帽，还要求我写一张祝福话语连同帽子一起邮寄給她的女友，特别浪漫温馨的一段话：“honey：冬天不在你身边，就让这个帽子代表我温暖你吧，love you。。。。 vincent”

第二单也是个男士，一位在校大学生，拍了一顶雷锋帽，他是吉林的，说他们那边的冬天特别冷……在交谈中他说我是他至今购物过程中服务态度最好的一位！当时我有点小兴奋，哈哈！再就是陆续续几位女士拍走了喜欢的包跟帽子。

还有两位顾客值得感慨几句的，一位是一个小姑娘，更多的还是被我的服务打动并拍走了自己喜欢的宝贝，因此还成为了朋友。她也是一位有爱心、热爱生活、想为社会及自己做更多事情的人！从她的话语中显现出对自己及社会的那份责任感！显现她的\'那份热心、爱心与天真！

下面要讲的是一位大姐，一位很能砍价的大姐！节日、促销与折扣，一款包包折扣折的已经很低了，这位大姐还要求降价优惠！挑挑拣拣以以价格是大多数老百姓的习惯，也在情理之中！但是，经过一番介绍、解释、说明，还“老实巴交”的把采购价都截图給大姐看了，但人家还是坚守着自己的“原则”坚守不要紧啊，关键她要求的价格，我不赚不说，还倒贴啊，呵呵！看来这是一位精打细算、会节支过日子的大姐！虽然对于卖家很“无奈”但是个人认为这种节支的生活习惯值得提倡，哈哈！

好了，就感慨这些吧，无论成交的也好；没成交的也好；实在大方的也好；讨价还价的也罢，都应该心平气和，怀着一颗平常心来对待！尤其是对于没成交及讨价还价的，更要感谢你们，是你们让我又多了一些见识、实践与经验！还要感谢拍走我宝贝及走进我店铺的人，感谢你们的支持信任与关顾！

**促销活动心得体会500字篇四**

作为一名普通的天天人，今年是我经历的第四个“双十二”，和大家一起第四次支援一线操作。和往年相比，今年“双十二”我们天天快递变了很多：

分拨中心设备变了。还记得20xx年的时候在杭州集散的老场地支援双十一时，拉着拖车满场地跑，而现在全国各地的集散分拨都在换场地，换先进的流水线传输设备，大大降低了同事们的劳动强度，快件中转效率也快了好几倍。

中转车辆变了。集散分拨场地上以前的.四米二六米八的网络班车退出了历史舞台，崭新的半挂式大货车大大提高了快件单趟中转数量和时效。虽然支援时装卸这个“变形金刚”有点累，但是心里面还是美美的。

公司业务量变了。回想当年日单首次突破百万的欣喜，再看今朝挺进“千万级俱乐部”，全国上下所有天天人都为之兴奋。

口碑也变了。以前很多身边的朋友提起天天快递的时效总是先一声长叹。今年双十二，身边的“剁手党”们对天天快递的夸赞不绝于耳。

天天快递变了，变得更加强大了。这都源于公司领导层高瞻远瞩的战略决策，各部门的团结协作和每一位天天人的不懈努力。

我相信，每一位天天人都相信，天天快递的明天会更加美好!

**促销活动心得体会500字篇五**

由于商品市场的情况处于供过于求的状态，商家正在努力使用积分卡、购买一送一等手段进行商品推广活动。对于普通商品来说，这是无可争议的，但我认为药品也是如此。

药物是治病救人的东西。医生应该根据病人的病情来决定多吃少吃。少治病是有害的，甚至危及生命。因此，医生一直重视药物的计量。中医药剂量准确到钱，中医开处方时明确标注xx药材几钱、xx药材几美元，中药店的配药也是用准确到钱的等子来衡量的。现在新的计量单位是克，过去16两进位制的`一美元相当于3克。因此，现在中医开处方时以克为单位，药店的配药也用准确到克的等子来衡量。西药以片或粒为单位，服用时要听从医嘱或药物说明，一天几次，一次几片或几粒。记得年轻的时候生病了，看中医，医生最多开三副，然后根据病情好转程度在原处方上增减药材，再开。看西医，医生最多给三天开药，三天后根据病情不好，药房也根据医生的处方从盒子或瓶子里取出所需的剂量进入印有服用说明书的小纸。当时，医生非常注重医学道德。他记得一个副对联写道：“我希望世界上的人不会生病。为什么要抱怨药生尘？”，这充分说明医生的目的是治病救人，救死扶伤。他决不能以盈利为目的。剂量必须取决于病情。对患者不负责任。

现在，有些中医药以疗程为单位，一个疗程十副。如果需要三个疗程，可以装一大包。对于剂量，有些药剂师很容易得到，不用说，我在一家医院遇到过一次。我带着医生开的处方去药店配药。我看到药剂师徒手配药，因为我从来没有见过不称之为的配药方法，所以我不敢恭维，也不配告别。西医开药现在挺大方的。以盒子和瓶子为单位给你开，比如小感冒。任何涉及治疗感冒的药物都可以给你开很多。没有几十或几百朵花你走不动。至于怎么吃，药写清楚了，就不用给医嘱了。我曾经问农村医生为什么开这么多药。答案是，现在药的性能不如以前了。但绝对不能排除以盈利为目的的原因。

现在农村也有医疗保险，去年我家乡第一次，平均每年几十元的医疗费用让个人买药，由个人选择，有一段时间村卫生中心药品买空，责任？

如今，药店也从事购买一赠一或多买多送药的促销活动，鼓励人们多买药，多吃药。这种做法是关心人们的健康还是关心他们的钱袋？继承过去和未来。

**促销活动心得体会500字篇六**

到目前为止，我已经在福州办事处实习20多天了，三分之二的实习已经完成了几年前的一个月。在这些日子里，我经历了很多事情。我迎来了一年一次的例审。我经历了圣诞节时台江区万达广场新开业销售的热门场景。我第一次欢迎五星级导购员。现在我为总部培训科的培训老师培训福州导购员，经历了元旦销售活动的热门场景……

这些天的学习和锻炼让我受益匪浅。最深刻的感受是，当泰江区万达广场在圣诞节新开业时，我帮助在国美万达店创维柜台推广创维彩电，让我感受到销售的困难和快乐，了解自己的缺点。试营业的第一天， 10:30到达万达广场，人山人海。看到这种情况，我们加快了创维柜台的步伐。到达时已经有很多人了，当时只有两个人在推广，我们立即进入状态，开始推广创维彩电。对于我这个当时没有接受过任何培训的小柜台来说，学习一点电视知识和销售技巧是非常困难的，只是上次一天的销量在3台左右。

在国美万达店推广之初，只是去柜台看人说：你好，创维电视看，不敢主动向客户推广电视，担心自己的水平不能解决客户的问题，不能说服客户，让客户灰心走出创维柜台到其他柜台。过了一会儿，人流越来越大，促销员一点也不忙，导致很多顾客看到没有促销就去其他柜台。看到这样的场景，我很担心创维电视这次在国美万达店拿不到第一，所以没有好的开始。在这样的心里，我硬着头皮去找客户，努力用一点知识把创维彩电卖给客户。当然，很多前面的销售毕竟是不成功的。在这个前提下，在客户数量少的情况下，我会站在推销员旁边，看看他们是如何推销的，如何询问和回答客户，如何获得客户的青睐和青睐。

就这样，在学习和推销的同时，过时约一个小时后，我终于推销了人生中的第一台电视：32e60hr、售价3399rmb。当时，我非常兴奋。当我打开订单，带顾客买订单，微笑着把顾客送走时，我非常高兴。我还去浴室小便，在镜子里看着自己，感到充满激情。后来，在学习和销售的情况下加上热情，那天在我手里开了五个订单，最后回来时间是12点，声音嘶哑，疲惫，一整天没有食物吃，只有回来吃一点食物，但仍然很兴奋和快乐，因为在我们的努力下，创维在商店销售超过10000，排名第一。这一天的经理让我感受到了一线导购员的\'艰辛和困难。想象一下他们每天在一线奋斗却能坚持下去是多么令人钦佩和学习！然后我们休息了一下，准备明天再去商店。

第二天，可能是人流减少了，也可能是精神和声音真的不如第一天。这一天，我手里有三个订单。晚上在宿舍写这篇文章的时候，和当时一起去的同事老鹏聊天。他说有两点让他感觉最深:第一，我卖了他的37，老导购很难卖。l05hr、售价3599rmb，第二，当店里每个人的声音都快说不出话来的时候，我说:只要我还有一点声音，我就会继续给客户卖。他晚上说的时候，我告诉他卖了37l05hr我记得这台电视，但我不记得我是否说过那句话。

从这次推广中，我学到了更多关于电视的知识，更多关于推广电视的技巧，最好的推广是微笑着迎接客户。同时，我意识到我只是彩电行业的一个刚刚起步的毛毛男孩。未来还有很多人在等待我的学习和挑战，这给了我前进的动力和前进的动力，我希望我的未来会充满希望，更美好！

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