# 大学生暑期社会实践报告（做生意）

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-09

*我们这一代人从小到大，几乎各个方面都受到家庭的庇护。我们并不了解这个社会，也不知道在复杂的社会中如何生存，如何竞争。从小学到高中，我们一直在受着分数高便胜过一切的应试教育，仅仅知道一些理论上的知识，却很少真真正正在生活中运用这些知识。甚至有...*

我们这一代人从小到大，几乎各个方面都受到家庭的庇护。我们并不了解这个社会，也不知道在复杂的社会中如何生存，如何竞争。从小学到高中，我们一直在受着分数高便胜过一切的应试教育，仅仅知道一些理论上的知识，却很少真真正正在生活中运用这些知识。甚至有时候，在生活中碰到了问题，明明心里知道如何去做，但是由于没有实际操作过而到处出错，使自己变得高分低能。

我们不能甘心做高分低能的人，以前繁重的课后作业让我们在空闲时间只能待在家里学习。现在，大学的假期，不再有高中那样繁重的家庭作业，但是，这并不意味着没有事情可做。作为一名大学生，我们应该好好利用这个假期，多走向社会，了解社会，丰富自己的经验和阅历，在实践中成为一名真正适应社会的人才。

为此，我和几个朋友一起商量了一下，决定做一些成本小、对大家又有足够吸引力的小生意。经过反复的思考，最后我们决定卖遇到紫外线就会变色的手机链。可是，在哪里进货又成了一个问题。我们问了一些有这样类似经验的人，他们说可以去生产这些东西的城市进货，也可以在网上进货。经过讨论，还是决定在网上进。因为这些东西本来成本就比较小，收益也比较小，再算上车费就赚不了多少了。

于是，我们在网上找到这种手机链，经过比较，发现了一家比较便宜、信誉度又高的店面，价格是0.35元/个。我们在前期对市场的调查中了解到，手机链的平均售价是5.00元川、。我们觉得这价格有点高，只有一个假期要全部卖完有点难度。所以，我们决定，每个卖3 . 00元，如果买两个，可以算5.00 元，顾客觉得价格很低，就会有吸引力，薄利多销这个方法大家一致认为很实际。事实上，在以后的销售中，也收到了很好的效果。

在价格问题解决了以后，面对的下一个问题就是在哪里卖比较好。我们想了很多地方，比较可行的有学校周围、商场周围，还有夜市等。考虑到商品本身的特性（即遇到紫外线会变成紫色，所以最好在白天卖）以及对这件商品感兴趣的人群，最后，我们决定在学校周围试试看。

决定好了有关事宜之后，就开始在网上订货了。几天后，我们收到了货物，很兴奋地打开包装看了又看，把手放上去感觉凉凉的很舒服，终于有机会自己赚钱了。虽然成本很小，收益也不大，但是我们想，有了这次的经历才是最宝贵的。同时让我们有种成熟的感觉。爸爸妈妈也都很支持我们。这样，我们也可以了解到赚钱有多么不容易。

收到货物的第二天，我们就去了母校的门口。没想到第一天就吸引了好多人，也卖出去了很多。虽然天气很热，太阳很晒，但是，看着“红火”的生意，我们都觉得有超级成就感。当我们卖到第三天的时候，就已经回本了。虽然每天顶着那么毒的太阳，但我们都认为这很值得。毕竟商品有价而经验无价。

生活一旦变得充实，时间也会过得快了很多，转眼就快要开学了，手机链还没有卖完，但是我们的收获挺大的，虽然分给每个人的利益不是很多，但是那是自己赚来的钱，格外有分量。

这个假期我们过得非常有意义。平时逛街时看到大街小巷卖东西的，觉得那也没什么难的，没有想到，这看似简单的买卖，实际上是需要考虑那么多的。

通过这次实践活动，我学到了很多东西。我明白了赚钱的不容易，父母养我们这么大，一定非常非常辛苦。我们体会到了这些，对价值也有了新的看法，重新树立了价值观，以前乱花钱的坏习惯也会努力地去改掉。而且通过这次实践，我接触了很多不同的人，使我深刻地意识到，与人交往也是一门值得研究的艺术。要懂得交际，善于交谈，反应要快，见什么样的人要说什么样的话，做任何事情都要有自己的原则，并坚持这个原则。最主要的是我悟出了一个道理，就是任何时间、任何地点、任何场合都要有礼貌，无论对方是怎样的人，只要我们以礼相待，就不会有任何的错误。

这次社会实践让我们每个人都深有感触，其中有喜悦，有担心，有愤怒，也有欣慰，但这些情感、这些经历是我们这一辈子都受用无穷的。

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