# 市场营销专业学生推销实战报告

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-08-24

*范云龙学号：10081130市场调查我认为市场调查就是收集、记录、整理和分析市场对商品的需求状况。换句话说就是用市场经济规律去分析，进行深入细致的调查研究，透过市场现状，解释市场运行的规律、本质。就拿这次我们做的暖倍儿调查活动来说吧。在学校...*

范云龙

学号：10081130

市场调查

我认为市场调查就是收集、记录、整理和分析市场对商品的需求状况。换句话说就是用市场经济规律去分析，进行深入细致的调查研究，透过市场现状，解释市场运行的规律、本质。就拿这次我们做的暖倍儿调查活动来说吧。

在学校里促销暖倍儿之前，我们得调查学生的需求状况。怎么调查的呢？首先就是发动我们营销协会的成员去进行宣传，我们以问卷调查的形式对学生进行访问。例如，我们就问同学，您喜欢那个颜色的，穿多大的，价钱大概多少能够接受，对保暖内衣的面料有什么要求没有，您对那个款式有什么要求没有，是全棉的，还是羽绒的，或者羊毛的，还有就是您对内衣的品牌有什么要求没有，是高还是不高。等等诸如此类的问题。虽说没有对每一个同学都做到调查，但是我们对大多数同学的调查应该能够反映出来每个同学的心声。当然我们不仅只针对学生，同时还针对老师进行了同样的调查，还给老师发了优惠券，老师也很配合，这样我们从老师呢也收集到了很多的信息。其次，就是根据调查结果，然后汇总在一块，对颜色、型号、价钱、款式、面料来个大总结，制成一张表格。最后，就是根据这张表格去提货。接下来就是拟定推销计划。

推销计划

所谓的推销计划就是为实现推销目标而设的具体方案，是企业整体计划的重要组成部分，它是指导推销活动的依据，也是销售管理的重要内容。就拿我们这次推销保暖内衣来说吧。

首先，我们是在学校做促销，当然得向学校里申请促销的地点，以及促销的日期，同时还得经过系领导的同意。其次，就是去从公司提货，和公司达成协议，让公司用车把货送到我们学校。接下来就是人员的分配问题。关于人员的分配，在这里需要着重讲解一下。

宣传部的人员需要制作画板、宣传板；综合部的人员负责搬货；网络部的人员目前负责的是拍照；至于网店吗？还有待于进一步去完善；组织部负责考核，就是从每个部选俩人作为销售人员；策划部负责营销策划，就是把这次活动的方案给拟定出来；外联部就是负责从财务管理就是找两个人登记每天的收入和支出情况，特别是推销人员，需要进一步的细分。

作为一个推销人员必须了解产品，知道产品在那个价位段波动，还必须得把公司的详细情况给了解透，以及一些简单的推销技巧。了解顾客的购买决策过程，清楚顾客在不同购买阶段需要解决的主要问题。在与顾客进行洽谈时，需要重点介绍的，用来刺激顾客购买欲望的产品特征、交易条件、服务保证等内容。就是为了说服顾客来完成购买，，在洽谈过程中，推销人员必须准备好顾客可能提出哪些问题，以及应付的方法，怎样才能在比较短的时间内吸引顾客的注意，如何激发顾客的购买欲望，怎样才能使顾客相信和接受产品，如何才能使顾客做出购买决策等。

推销记录

我认为推销记录就是记录每天出售的情况，好比上周四，我们开始推销“暖倍儿”保暖内衣，把货抬出来之后，点货人员要把每箱的货都再点一下，哪个箱里xx型号的，多大的，这是点货元所要做的工作，还有管理财务的，就是登记那个销售人员卖出去的那一套，因为销售人员是有提成的，还有这周一，即使下着雨，我们还如数进行。昨天我们系里的老师给我打电话，让我去给他送过去两套，等我过去之后，才知道是个外教老师要的，但是我的英语很一般，与外交根本交流不上，幸好当时是我们系里的老师，他当翻译，最后那个外教老师两套都要了，最后还说了两个字“谢谢”，我说“You are welcome”,

通过这次单独与外教交流，我觉得有必要提高自己的英语水平，还有就是每天得把货清点一下，收摊时还得请点，觉得这个工作太繁琐了。

这次推销活动的感想就是第一天我们只卖出三四件，照这样的卖法那我们能卖多少呢？感觉有点失落感，就是每天辛辛苦苦的搬来搬去，有点不值，但是后来的几天销售情况还可以，到目前总共卖了80多件吧！已经是去年的2倍了。还有就是既然干啥事都埋下头去干，毕竟我们学的是经验，挣钱多少都无所谓。

推销活动总结报告

推销活动报告总结分这样几个步骤：

1促销活动如何控制操作流程；

2如何把促销真正当成一门生意，来专门经营，将厂家的促销支持费用转成利润。

3如何组织一场既有人气又能卖货的促销活动？

4如何加强促销活动的执行力？

5如何撰写促销活动方案？

当然，这次活动给我们带来的收益就是锻炼了我们与他人之间的交流表达能力，我们还了解了一些供货商的中间渠道，同时我们营销协会也挣了一小部分经费。我认为我们营销协会应该到社会上去了解更多的供销渠道，不应该仅仅局限于一次活动。我们的这个货源应该有多个，这就需要我们去跟商家洽谈。

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