# 旅游年票的销售实践报告

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-08-24

*新学伊始，漫步于新的校园之中，在熟悉着新校园的环境同时，我们用灵敏的洞察力来洞察这所新校区所蕴含的商机。最后，我和我宿舍的两个室友张阳、马士强决定涉足旅游业，所以，经过反复询问同学和频繁的上网调查，下决心做开封旅游年票的代理。在这之前，我们...*

新学伊始，漫步于新的校园之中，在熟悉着新校园的环境同时，我们用灵敏的洞察力来洞察这所新校区所蕴含的商机。最后，我和我宿舍的两个室友张阳、马士强决定涉足旅游业，所以，经过反复询问同学和频繁的上网调查，下决心做开封旅游年票的代理。在这之前，我们必须得作一份详细的市场调查。

据我们上网查询得知，开封旅游年票是由开封市政府所主办的一项民生工程，将开封市多个旅游景点的资源整合在一起，并同时使用价格策略，来吸引整个河南范围内的旅游客体，因此，你只要持有开封旅游年票，你就可以在十三个月内，并且不限次数的游览开封的十六个景点，这十六个景点分别为：龙亭公园、中国翰园碑林、大相国寺、铁塔公园、天波杨府、包公祠、万岁山游览区、山陕甘会馆、禹王台、延庆观、开封繁塔、朱仙镇岳飞庙、朱仙镇清真寺、宝珠寺、刘少奇陈列馆、焦裕禄烈士陵园。这对于开封市区的学生来说，就是一个极大的诱惑。当然，我们还通过咨询开封的同学，我们了解到，开封的大学生每人都拥有一张开封旅游年票，知道这一点后，使我们信心倍增。

首先，我们在学校找到自己熟悉的同学，询问他们是否了解开封旅游年票，是否想去开封旅游等等，经过我们几天的仔细调查，得出的结果是大多说同学都表示愿意购买年票去开封旅游。其次，我们还通过开封旅游年票的官方网站上所提供的电话，仔细询问了购票等方面的一系列问题。最后，我们三个又到开封进行了实地考察。总结出了开封年票可行的以下优势：

（一）、商品引力：持有开封旅游年票可以在一年零一个月之内不限次数的游览开封的十六个景区。并且年票价格仅为60元。同时，还可以在开封菊花展期间使用。这对于许多在校大学生是个极大的诱惑。

（二）、区位优势：由于我们所在的新校区距离市中心较远，并且，学校的建设尚在进行之中，缺少相应的基础设施。另外，由于学校所在的特殊地理位置，到开封也只需要一个小时，交通还算是方便。因此，我们打出到开封旅游的口号，这对于许多喜欢娱乐的学生了来说就是一个喜讯。

（三）、时间优势：由于许多大学生的课程比较轻松，拥有许多的课余时间。并且，多数学生的自制力比较差，往往将这些时间浪费在许多无聊的事情上，感觉大学生活很空虚。所以，许多大学生都渴望在周末出去旅游。因此，打出周末到开封旅游的口号是这次宣传销售的一大亮点。

（四）、客户关系：由于在学校销售年票，所以，大部分的客户都是学生。同时，我们三个在大一时都进入了社团，认识了各个系的学生，并且，我们都发动自己的老乡，使得我们能够与顾客保持良好的关系。

（五）、渠道分析：年票在开封有许多代理点，由于我们的资金能力有限，所以只能寻找二级销售点，也得到了一个比较合理的进货价格，确定了进货渠道。在学校则靠同学帮忙，将年票的销售消息迅速扩展到了全校。

（六）、销售技巧：我们学的都是市场营销专业，也都有销售东西的经验。所以，我们知道什么时候宣传造势，与顾客交流是知道如何牵引顾客的好奇、欲望。

（七）、盈利分析：进行这次销售能够是自身得到锻炼，还可以获得一部盈利收入。

综合以上分析，在河南财专新校区销售开封旅游年票具有可行性。

推销计划

推销计划制定得合理与否，关系到推销活动进程和实践效果，甚至能影响到整个实践活动的市场营销工作的整体水平。因此，在这次销售开封旅游年票的活动中，一定要制定完整详细的推销计划，并使他它成为这次活动的指导。

(一)、与顾客交流的方式。在这次销售年票中，充分发挥QQ、飞信等现代通讯方式联系潜在客户，同时又利用课余时间在校园内摆地摊，提高同学们对我们的认可程度。最重要的一点就是充分运用关系营销这一营销方式，通过我们自己的关系网将年票的销售消息，时间，地点，并将这一消息准确的传达到每一个同学。

(二)、推销切入点。销售年票时，要提前将年票的详细产品介绍了解清楚，在顾客询问时，不至于哑口无言。同时，在介绍年票时，要尽量避免年票的几个硬伤，如果顾客主动提及，要学会转移顾客的话题注意力。最后，由于学生还没有自己的收入，当有一笔较大支出时，都会需要好长时间的思考。鉴于此，我们在介绍时会主动给他们留下我们的电话号码，并且鼓励他们进行顾客团购，可以给他们优惠价。以此来说服，引导，刺激，顾客产生购买欲望。另外，在顾客咨询时，要以库存有限来使顾客产生紧张的心理，达到使顾客早日购买。

(三)、推销策略和技巧。在这次销售活动中，要做好推销准备技巧，推销开场技巧，推销中场技巧，推销收场技巧。在准备技巧中，要重点做好接近顾客的准备，尽量保持良好的形象，同时，还要通过各种方式进行宣传活动，使宣传真正做到极致。在开场技巧种中，要掌握介绍年票的方法，特别要注重介绍的侧重点，注意扬长避短。要及时讲明我们的身份，我们的班级，提高同学们的认可度。在中场技巧中，与顾客交流时及时发现顾客的担忧顾虑，从顾客的角度考虑产品所缺乏的优势。在年票的推销中，尽量将年票的几个硬伤规避起来，一旦顾客主动提及，要及时解释，转移顾客的注意力。年票在几个节日暂停使用，可以告诉他们节假日的时候人特别多，你根本不能玩的尽兴；年票还不可以去清明上河园，你可以给他们解释只有这个景区是私人投资承办的，政府没有将它纳入这项民生工程中，所以年票不可以使用，但可以打七折。在中场时候，摊位前可以站几个人，这样就可以引起顾客的好奇心理，这样不仅增加了宣传力度，还可以增加潜在顾客。在推销收场技巧中，要及时捕捉成交信号，抓住这一信号，促成交易。由于这次年票还具有很大的诱惑力，好多同学都在了解年票的详细介绍后，都是怦然心动，只是价格都感觉有点贵。因此，要抓住这一信号，详细介绍年票的优势，让他们感觉物有所值，及时促成交易。无论最后能不能成功，都要和顾客搞好关系，是他们成为我们的回头客。

（四）、推销活动时间的安排。首先，我们会在活动的前期进行深度的宣传，使年票能够被大家知道。然后我们利用每天的课余时间在校园内摆地摊，一般都集中在中午和晚上。其中，在开封菊花花会前期，我们要坚持每天都出摊，这样才能提高销量。

销售日志

2024年9月5日，经过了为期一星期的狂轰滥炸式宣传。终于达成了第一笔生意，销售了两张。

2024年9月8日，经过三天的坚持出摊，并且打出了中秋节游开封的宣传口号，最终又销售了三张。

2024年10月11日，一方面由于资金回流的压力，另一方面由于马上就要迎来了开封一年一度的菊花花会，这是一个宣传的极大契机。我们又开始了校园宣传，但并没有将这次宣传搞的很轰动。但也销售了一张。

2024年10月18日，今天算是迎来了第一次团体购买。因此，我们不想失去这次机会，给了他们一定的价格让步销售了三张。

2024年11月13日至今，这中间由于没有什么重大节日，销售结果并不理想。不过，由于库存不是太多，我们进行了降价销售，再加上一些回头客和一些熟人介绍的顾客，也销售了几张。不过，至今仍有八张存货尚待处理。不过鉴于我们学校市场太小，我们决定扩大市场范围，将剩余的几张年票委托给了万方学院和河南职业技术学校的同学代为处理。

总结报告

经过这次开封旅游年票的销售，不仅仅是使我们学到了很多知识，重要的是是我们认识到了我们自身的不足，特别是专业知识的缺乏。当然，这次销售实践虽然没能挣到一笔血汗钱，但是我们觉得我们获得了更加宝贵的东西—经验，这是用多少金钱也买不回来的东西。以下几点就是我对我所获得的经验的总结，以及在这次活动中所发现的问题：

（一）、无论销售什么样的商品，都必须做一份详细的市场调查，这市场调查不仅仅局限于买方市场的调查，还要进行卖方市场的调查。还必须将主体与客体相结合，如果主体客体不相符，那么再好的产品也要滞销。虽然这次的年票很适合学生这一群体，但是产品价格还是太贵，在这次销售中，很少有立即购买的。都是先详细了解产品，确认我们的身份，然后在确保售后服务。在无后顾之忧的情况下仔细考虑一段时间，最终确认购买。这次活动没有做好客体的市场调查，高估了学生的购买能力。

（二）、宣传一定要做到位。宣传能够让大家了解商品的信息，并且宣传尚处于造势阶段。所以，宣传做得好的情况下，商品的销售额一定会有所上升，特别是在这个酒香也怕巷子深的社会。这次年票的宣传虽然全面，但给人留下的印象并不深刻，特别是宣传稿没有一点新意。所以以后从事销售工作时，一定要重视宣传。

（三）、由于做的是旅游方面的一些产品，所以就要特别注意旅游的淡季旺季。要学会趋利避害，扬长避短。开封旅游年票是开封市政府所实施的一项民生工程，所以，不可避免的会存在竞争的劣势。这次销售工作的宣传时间就需要格外注意，特别是年票有几个时间段的暂停使用，清明上河园景区除外的规定。这些本来就属于产品的硬伤，如果销售宣传不当的话，将是致命的危害。因此，要学会根据产品的特点做好宣传工作。同时，在这次年票的销售中有两个可以利用的节日，一个是中秋节，一个是菊花展。由于第一次销售缺乏经验，没能抓住中秋节这一旺季，是这一次的一个败笔。

（四）、要和顾客搞好关系。俗话说，顾客就是上帝。每一个顾客后面还隐藏着无数个潜在的顾客，因此要和顾客搞好关系。在这次年票的销售中，我们除了用QQ、飞信、电话及时将最新的消息通知给各个潜在的顾客，为偶们还主动联系每一个系每一个班的同学，跟他们搞好关系，让他们帮助我们的宣传活动。因此，这次销售中，运用最多的营销技巧就是关系营销，因为通过熟人介绍所销售的量占据了半壁江山。所以，在以后的学习中，要以这方面的学习作为重点。

（五）、要学会定价策略，不仅要根据成本的多少制定合理的价格，还要留有一定的缓冲余地，为以后的降价促销最准备。特别是在这次销售年票的活动中，由于定价的被动性，没能占据有利的地位，所以在后期的销售工作很难开展。不过迫于资金压力，我们在菊花展前期就进行了降价促销。虽然取得了销售的小高峰，特别是对于团体购买，我们给了他们更大的价格折让，但对于我们来说只是赔本赚吆喝。这就是没能掌握好价格策略的后果吧，不过，这也算增加了我们的经验，为以后的工作打了基础。

（六）、提高自己的自身素质和道德修养。首先要提高自己的心理和身体素质，其次要提高自身修养，无论面对何种情况都要以和谐的方式面对。当然，在这次年票的销售中也大大提高了我们的抗打击能力。特别是销售的起步阶段，宣传不到位，没能引起是校园轰动，似的当时的销售业绩并不是很理想。使得当时我们一下子失去了推销的欲望。不过，最终我们还是坚持了下去，取得了成功。所以，一定要有一个好的心态和态度。另外，在销售期间，电话营销是主要的销售渠道，但是由于技巧的缺乏，所取得的成绩没能让自己满意。最后，在以后工作中可定会遇到各种各样的困难、挫折，甚至有甚于此。所以，无论从事什么行业，销售什么产品，都要保持良好的心态。都要坚持，因为有时坚持就是胜利。

最后，这次活动总体来说取得了不小的成绩，也从中学到了许多销售的实践经验。但是，还可以在其中发现不少关于营销有关知识的错误。所以，以后要经常参与这样的实践活动，不至于在以后工作中次出现这样的错误。总之，这次推销实践活动使我们受益匪浅！

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