# 学生兼职促销活动总结(4篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-09-19

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**学生兼职促销活动总结篇一**

1、 从试验中认识和学习erp系统及其操作流程，认识其在企业运营中的重要性。

2、 对企业资源计划的概念进行初步了解，把握其实质即如何在

资源有限的情况下，对企业生产经营活动进行事先计划、事中控制和事后反馈，从而达到合理利用企业资源、降低库存、减少资金占用、增加企业应变能力、提高企业市场竞争力和经营效益的目的。

3、 通过erp沙盘模拟课程来拓展我们的知识体系，掌握市场规则，提升我们的决策与规划能力。

4、 通过小组分配来提升团队合作精神，加强团队凝聚力。

二、 实验内容

主要包括市场调查与决策、市场开拓规划、产品研发规划、iso认证规划、广告投放、参加订货会、厂房购买与租赁、生产线标识、采购管理、库存管理、原料订单管理、融资控制、会计核算及财务管理等系列内容。

三、 实验器材

erp沙盘及计算机设备;erp沙盘模拟教程手册。

四、 实验过程(经营状况、

第一年：我们的股东资本初始额为70m，第一年经营由于需要购置厂房，支付管理、生产线建设、产品研发投资、市场开拓，资金偏紧，因此，第一年，我们选择了100m的五年长期贷款，之所以选择长期贷款而放弃短期贷款的原因是考虑到接下来的几年经营资金周转紧张，而长期贷款是五年后还本付息，可以减少前期经营的资金压力，但期间的利息费用也非常高。第一年，我们购买了一个价值40m的大厂房，新建了五条生产线，，考虑到不同类型的生产线的生产效率和灵活性，我们投资建设了4条全自动生产线和1条柔性生产线并研发了p1、p2、p3三种产品，同时开拓了本地、区域、国内、亚洲、国际五个市场，进行了iso9000资格认证申请。一年下来，我们的综合费用为24m，净利润—24m，所有者权益合计46m，第一年所有者权益在七组中居最低。

第二年：年前，对成本控制进行预算，资金偏紧，在根据权益衡量可贷款的额度范围内，继续新借长期贷款30m。继续开拓国内、亚洲、国际市场。本年市场广告投入12m，iso9000第二年认证。到年末，综合费用27m、销售收入95m、净利润1m，所有者权益合计47m，相对于第一年权益增加1m，并且我们占据了本地和区域两个市场老大，这一年整体经营较困难。第三年：经营相对艰难的一年，我们将大厂房贴现转为租赁以获取部分周转资金，继续长贷10m，在投放广告、争取订单后，由采购总监编制采购计划后，原材料按9：10：12：11的比率分季度入库。继续开拓亚洲和国际市场，进行iso14000资格认证申请，新投资建设1条全自动生产线。年末的综合费用26m、净利润15m、利润留存—8m，所有者权益合计62m，仍占据本地和区域的市场老大。

第四年：租赁一间小厂房用以扩大生产，新建3条全自动生产线，在库存资金不足条件下，调整融资方式，新借短期贷款40m并且实施对应收账款的贴现。本年度在争取订单过程中由于考虑过久，丧失了一个获利较好的订单后，开始调整方案，进行新的市场定位，主攻p3产品，放弃了原先对p4产品进行研发的计划。年末，综合费用为35m，净利润19m，利润留存11m，所有者权益合计81m，经营状况开始好转。

第五年：新建1条全自动生产线，开始对p4产品进行研发，但销售主力仍集中在p3产品上。由于在参加订货会选取订单的操作上有稍许失误，订单数过多，导致产品库存或在制品不能满足订单需求，为了防止违约所造成的重大损失，只好通过紧急采购手段和生产线转产等方式来最大限度的减少损失，但紧急采购也一定程度上损失了权益。随着规模的不断扩大，本年的综合费用也高达70m，销售收入也大幅增加，净利润47m，所有者权益合计128m。

第六年：年初偿还第一年所借100m的五年到期长期贷款，资金主要来源于对应收账款的贴现，一次性购回价值70m的大小两厂房，本年资金相对于往年较充裕。年末、综合费用41m、净利润55m、所有者权益183m，占据了本地、区域与国际三个市场老大地位。实验结束，在七个小组中综合排名第二名，整体经营状况较乐观。

**学生兼职促销活动总结篇二**

因为兼职，我已经不止一次参与过促销活动。其中包括在超市里促销谷粒谷力和在小区附近推销销光明牛奶。首先我先简单介绍一下这两次促销活动的特点。

不同促销有不同的促销方式，对促销员也就是我们也有不同的要求。在超市中促销谷粒谷力是超市一贯的促销手段，很多竞争对手，要脱颖而出就要重点强调所与众不同的地方，也可以说是商品本身的诉求。比方讲谷粒谷力的卖点就是它的天然谷物饮料，同时将其从碳酸饮料中提升出来，从健康的角度进行宣传。

适合男女老少，所以受众范围很广，推销时需要全盘留意。而光明牛奶的推销活动不同，它的不同就是地点，他的零售商很特别，它落脚于各个小区的门口，时间也是仅在下班时间到人们饭后散步时间，因为这个时候人流量大，消费者一样有消费欲望。

这种特别的零售商也与商品本身的特性有关系，因为光明牛奶是短保质期食品(收订单，订光明牛奶)，卖点也是新鲜健康。需要每日送达到消费者手中，所以对消费者居住点也有限制。在小区门口进行促销时受众便是小区居民。

我参加光明牛奶推销活动比谷粒谷力早，是在大一的暑假时期。那的我第一份兼职，可以说是于学习于工作。我工作两个月下来也对光明公司有了一定的了解。首先，光明公司是一家规模大、声誉好、财力雄厚的企业，因此它拥有自己的销售网点，自己的销售渠道可以在控制零售价格的同时有效的宣传推广。我作为其中的推销人员只需负责简单的推销，其他有关效果反映，销量统计等等都由各销售网点的负责人负责。在我看来这样的销售活动是管理的非常完善的。

在这次光明牛奶的推销活动中，我作为推销人员主要工作是发传单和简单向潜在消费者介绍光明牛奶的特点，达到劝服其试喝我们产品，进一步引导消费者购买我们产品。

作为一个在学习中的广告人，在发传单的同时我有留意到：在定价方面光明牛奶运用尾数定价的定价策略。另外，光明牛奶的推销活动所选择的推销渠道很好的达到了渠道的四大功能(辐射功能、连续功能、配套功能和效益功能)。发传单的宣传效果是潜在的，长远的，而推销人员的现成推销推销效果是短暂的、快速的。

作为推销人员，自己的素质也要达到一定的高度，要有发现潜在消费者的双眼，要灵活变通的运用推销方法，能引发消费者兴趣，促成即时成交的能力。在光明牛奶的推销活动中，我总结出来不同的推销方式针对不同的消费者的结论。

首先，我们推销的对象必须是有自主消费能力的人，一些十几岁的学生和一些上了年纪的老人可能就排除在外了。在推销的过程中我会重点在三十几岁上有小，下有老的上班族们。他们有自助的消费能力和广泛的消费需求，可以为孩子或家中老人订牛奶。还有些刚刚毕业的上班族，他们贪图方便又希望享受，可以在送奶时间上和口味变化上为其适当调节。

另外，对于不同的年龄阶段光明公司也有不同的产品，有适合3~6岁孩子适合的配方奶“小小光明”，也有适合老年人的高钙纯牛奶，还有适合年轻男女的不同口味的果粒酸奶。作为两个月的推销员，我认为推销人员要有善于发现潜在消费者的能力，要有良好的沟通能力和协商能力，有耐心，在消费者面前表现出十足的诚意，直到推销成功。

而谷粒谷力的促销是我在大学里利用双休日在超市里的兼职。我有充分利用以前的推销经验卖力推销，但效果并不是很理想。客观原因有很多，比方说人手不够，竞争对手过多等等。自己原因也很多，由于工作时间较长，明显的力不从心，还有针对性下降，抓不住潜在消费者。

经过这两次的促销实践，我对促销上的技巧也略有掌握，促销人员也不是那么好当的。其次我也通过这次亲身的实践了解了一些市场营销的知识。在现实中形象的了解了不同的销售渠道，特别是复杂的三级渠道。

作为促销活动的其中一员，掌握了多种促销途径的策略的流程和管理。也学会了站在不同消费者的角度去了解他们的要求，帮助我们找到产品的诉求，达到更好的促销效果。同时了解市场营销环境对商品的营销影响很大，也让我在今后的学习加强对市场营销环境的研究。

总之，经历这两次的实践的受益匪浅，也了解到自己的不足，还有很多知识要回到书本里去研究。大学生的学习是书本和实践缺一不可的。

**学生兼职促销活动总结篇三**

大学生活给了我充分发展自己的时间和空间，大一下学期课业负担较轻，能够在完成课业任务的前提下留出较多自由支配时间，我想利用这些闲暇时间参与一些社会实践活动以扩展眼界、挖掘潜力。作兼职也有一些收入，一方面为家庭减轻经济负担，一方面也很想体会一下自己赚钱养活自己的成就感和满足感。正逢又有合适的职位和机会，何不一试的念头让我跃跃欲试。多一份体会，多一份收获，简而言之，就是想要去尝试一番未曾尝试过的滋味。

这次兼职，前前后后也进行了将近四个月，从严格的面试开始就使我有了一种真正接受考验的感觉，因为其他兼职工作的流程只是报名-面试-培训-上岗，仓促完成，学艺不精;而在海信报名之后，面试这一环进行得异常严格，分为初试和复试，“前无古人后无来者”是作为中介的学长对这次面试流程的评价。

培训、实习都是正规地分步骤进行，虽然奔波辗转了好多次，但我仍觉得我的付出很有价值。领导热情倾心指导，实习及上岗期间亲临各大卖场视察督导，认真精神不得不佩服!也让我领略到了以身作则、一丝不苟的严谨风范。

在促销过程中，为顾客耐心讲解，用心回答顾客提问，每一台冰箱的成交，都凝结了临促与正促的聪明智慧和默契配合，让我感受到作为一个团队所应有的合作精神。在亲自的讲解及释疑中，我学会了与顾客进行有效沟通，掌握了以卖者的角色与买者进行买卖交流及达成交易的方法技巧。

成交的过程的确不容易，但经过实习及几天的实战，我基本熟悉了成交流程，能够做到一气呵成并可以达到较为理想的成交率。从大声地一遍遍向每一个经过展台的顾客喊口号、致欢迎辞到带领顾客了解产品、促成交易，再到开票、付款、留下双方信息，再到赠送赠品、凭票抽奖，再到带领顾客领取商场优惠……一系列的流程下来，自己也累得够呛，跑上跑下气喘吁吁，但当挥别顾客之时，却不由得欣慰一笑，对自己说一句：“不错!好样的!”

在兼职促销的过程中，不仅要尽到一名合格促销人员的义务，还要达到干什么都有一套的程度。实习时，顶着烈日发传单、喊口号;上岗后，几个小女生一起从大院里往二楼扛冰箱、搬赠品……真是不仅头脑不能简单，四肢还要发达!这次我真正体会了一把一线工作的艰辛，磨炼了意志，真真正正地吃苦耐劳了一回。

而整整站一天直到腰酸背痛饥肠辘辘，喝水要到指定地点一分钟内完成，吃饭要三下五除二解决，眼睁睁看着座椅不能坐也只能借讲解时的蹲下站起来休息缓解……等等的艰苦，虽然在正促已习以为常，但对于我们这些初来乍到享福享惯了的学生来说，都是一个一个的挑战和难关。第一次作兼职的确辛苦，能坚持下来也着实不易。于是总引以为荣地自我鼓励一番，告诉自己这次经历十足珍贵，应作一笔财富珍藏在自己的记忆之中。

首先，无论是要竞争什么职位，首先要自信、落落大方。仪表虽不是决定面试成功与否的核心因素，但是第一印象的重要性在求职过程中尤为突显。告诉自己：我能行!

其次，谈吐要得体，既不锋芒毕露，也不韬光养晦。充分展现自己特长与所求职位契合之处，但要讲求实际，以诚相待。不失时机地适度夸张引借也不失为一种好的方法技巧。

在整个社会实践过程中，自我感觉基本满意。吃苦耐劳地坚持下来就不错，也收获了不少东西。毕竟社会上不同于校园里，有更多的竞争和残酷，以此增强了我的竞争意识和自我发展意识。

同时，还有一些不尽如人意的地方。刚开始实习的那天安排去发传单我很不平，去问销售负责人怎么内场工作跑到了外场，他告诉我员工应该是拉去干什么都上得了阵的，只有分工不同，没有什么不能做的;还说你还是好好考虑一下，能做就继续做。想明白后我又重新端正了态度投入了工作中。还有实习第一天一时对超负荷的工作有些适应不过来，站姿不端正被训了一顿，切身体会到做工作是需要坚持的，别人能做到的，我也一样一定能做到。

总之，除了起初的适应问题之外，其余表现都还算良好。能从那么多的竞争对手当中脱颖而出证明了我的实力，已经算迈出了一大步，上岗之后的表现相对自身也已是巨大突破。为时四个月的兼职实践，让我获益匪浅，终生受用。

**学生兼职促销活动总结篇四**

大学是学校与社会的关键的纽带，当我们作为大学生跨入大学校门的时候，也就意味着我们已是个准社会人，有一只脚已跨入社会。

暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。

一、对于超市老板来说。

超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。犹如电影里面的间谍、特工就粉墨登场啦!话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了!

二、对于超市员工来说。

1、要对自己的工作足够的了解，懂得它的用途、优缺点等等，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，这样才能向很好顾客推销自己的产品和服务，让顾客乐意的接受。

2、要有良好的心理素质及受挫折的心态。老板情况不妙，责备经理;经理不爽，怪主管;主管受罚，骂员工，最后受气的还是我们。再说，很多领导级别的人物肚子里面也不过那么点墨水，“出口成章”，说出点来让人受不了。

3、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。记住：吃饭，都会流汗，咀嚼多了，都上下颚疼;更何况拿人钱财，替人做事，老板招你，不是拿你当爹妈的，而是为他创造财富，越大越好。

4、做一项服务工作，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

5、勤于找事情做。初来咋到，要跟身边的人搞好关系，哪怕吃点小亏累点，也要乐意帮助他人不管是谁;无论大小官员，随喊随到，搞不好叫你的就老板他妈。

三、对于一个寻找兼职的学生来说。

其实考试完，我在xx市的xx区和xx市区大街小巷，看遍了招聘广告，问遍了大小店铺，才直奔亲戚。

在xx市，人才劳动市场出现了一个死循环：有求有供，可很少有学生能在xx市找到兼职，对于用人单位也很难找到适合她们的员工。分析原因大概有：

假期，特别是寒假，很多单位，比如餐饮、服务等等，都需要相关人员帮忙，但是很多用人单位都不招聘寒、暑假工，都说寒、暑假工做不长，浪费培训时间和相关费用。可xx市是个地方，消费水平底，工资待遇更底，仅仅是沿海一带的三分之一，而且俊男靓女罕见，也根本没得玩;一般人，长期工不会留下，也不会进来。所以它不像沿海一带，人流量大，供求量大，流动性大，运行速度快。

对一般单位来说，每日进出员工100人左右。而xx市，其劳动市场的人流量就数xx大学，以及市县各中、小学莘莘学子。由此，就出现了一个死循环，劳动市场的漏洞，供求的怪现象。

对于打算在找兼职的学生来说，一定要：早，快，准!

1、早，早联系!招聘寒、暑假工的单位不多，所以要早联系，免得兼职劳动市场饱和。

2、快，快就职!因为兼职就是兼职，它有很大的可替代性，是人都能做的，而且单位一般都忙用人，所以联系上用人单位后，一定要尽快就职，免得“鸠占雀巢”。

3、准，瞄准单位!在荆州，不是所有单位都招聘兼职，只是那些灵活性大、流动性大，比如餐饮业、服务业等等，在寒、暑假工作，相当于旺季，就需要一定人员帮忙。

另外，利用寒、暑假，寻找打工机会，对我们学生来说是很难的，就算是大学生是无用武之地，做的都是服务、杂工等，很多大学生去打工的时候，不管做什么，工作环境怎么样，待遇怎么样?只要老板招聘，再苦再累，工资再低，待遇再差也没有关系，这样没有必要。

学生打工本来就很廉价，所以我们更不能降低自己，因为我们是学生，大学生，是灵活机动的主流，是祖国的未来，是社会的新血液以及能量之源。

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