# 大学生暑假营销社会实践报告

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-10-04

*通过校方倡导暑假社会实践的活动，我踊跃参加，这对于一个大学生来说是一次不可多得的社会实践的机会，对于毕业后找工作也是有一个帮助，于是我在20\*\*年x月xx日到xx电讯移 通过校方倡导暑假社会实践的活动，我踊跃参加，这对于一个大学生来说是...*

通过校方倡导暑假社会实践的活动，我踊跃参加，这对于一个大学生来说是一次不可多得的社会实践的机会，对于毕业后找工作也是有一个帮助，于是我在20\*\*年x月xx日到xx电讯移

通过校方倡导暑假社会实践的活动，我踊跃参加，这对于一个大学生来说是一次不可多得的社会实践的机会，对于毕业后找工作也是有一个帮助，于是我在20\*\*年x月xx日到xx电讯移动厅自荐。通过这次实践更让我掌握了解到营销技巧，心有体会，特以此写下的社会实践报告。

兴趣是工作的动力。对男生而言，电子产品都是随身的必备品，兴趣甚广。与xxxx的主管初谈时，因了解较多的手机咨信，交谈时略显自信，因而易得实践的机会。每天如同店内的营销员一同接待顾客，为顾客介绍相关机型。对工作很感兴趣，时间也如同在校内上课般过得充实。

营销也是一门深厚的课程。十数天的营销，使我初步地了解到营销的技巧，顾客需求等。东哥(店长)告诉了我一些如下的经验

(1)要看对方有没有意思购机，有没有互动，对只是来格价的人而言，再怎么说的白说;

(2) 对有意购机的顾客介绍机型要主销该机特点以及其关心之处。(如手机中的wifi、gps等功能非很多大人在意，大人们都关注着手机的电池量、像素、外表等)。行货店的主流都是围绕贵机或实用性强的机型，而年轻人一般都向往价格偏低的水货。

(3)强调品牌，行货店有着质量三包，有专门的维修部，售后有保障。水货有翻新，有二手，难以判断。一般看手机是不是行货机，可以有以下几点。盒子外面的数字，手机装电池的内部，以及在手机界面输入\*#06#得出的号码，这3个号码若能对得上表明有可能不是翻新机，当然还有结合机型外部，气味等

我知道我所学到的也只是冰山一角，但透过这次实践，加深了我对营销的兴趣，结合自身的专业电子商务，我心感大幸，收益匪浅!

营销过程，让人满足，使人成熟。在实践过程中，我曾为广俊电讯销售出多款机型，如x6(4120元)、n86(3700元)、n79于顾客交流要注意轻重，虽然贵的机型提成较多，但毕竟价格、实用是顾客的首选。每当售出的手机，都有一种愉快的喜悦，享受过程中带来的挑战。也许有些顾客过来询问很久还是无意购机，但这也是正常的一种现象，工作多了，人渐渐变得成熟了，通过这次社会实践，心中有了自己的想法，会思考，想过日后出来社会工作的设想。看上去营销看似不难，但如何成功地把产品的卖点套入顾客的眼球，吸引他们往下听你的，往下聊这才是关键。尽量不说行内术语，而要简明地以自己的语言表达。

很感激主管给了我如此一个充实的机会。这几天的工作让我有了深刻体会，工作真的不简单!平时不经意的消费，等同于大人们连续几小时的工作报酬。等到再一次放假的时候，我会再接再厉投射社会中去。工作的日子，从早上10点到店铺工作到晚上的6点，上下班跟他人一起挤车，天还下着雨，但我仍然准时报到，因为守时也是我们要学习重视的一个重点，不要为自己找借口。

这个假期，我不在像以往那样待在家守候这电脑。人长大了，想说的事情多了，便想着实践，出于自愿，我工作得开心而充实，晚上回家了解各品牌手机资料，每天早起回店内作介绍。时间过得很快，我享受生活，享受实践!

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