# 寒假社会实践论文(卖花)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-06-30

*活动起因年根时看到桂林晚报上登载的情人节买报纸送玫瑰花的消息后，暗想一份报纸才5角，而一朵玫瑰花在情人节少则5元，多则几十元，便四处向大家宣传，让大家纷纷去买报纸，得玫瑰花。结果在一位学长那里碰壁，学长告知，一朵玫瑰花批发才几毛钱，好的也不...*

活动起因年根时看到桂林晚报上登载的情人节买报纸送玫瑰花的消息后，暗想一份报纸才5角，而一朵玫瑰花在情人节少则5元，多则几十元，便四处向大家宣传，让大家纷纷去买报纸，得玫瑰花。结果在一位学长那里碰壁，学长告知，一朵玫瑰花批发才几毛钱，好的也不到一元钱，可见报社还是不赔的。

眼见2月14即将到来，玫瑰花市场的利润又这，么大，我便萌发起了卖玫瑰花的念头。买花全过程买花集团的形成：光有念头不行，还得实干，于是我便四处拉人入伙，最后集团由5名股东入股建成。

此后我们通过张贴海报招到桂林医学院合作者一名，桂林电子工学院合作者两名和民族教学部的三个女孩。至此，我们卖花集团的领导班子和员工就都齐了。

集团资金：5位股东每人投资60元作为我们的活动资金，共计300元。花费预算：购花250元，剩下50元作为流动资金。

宣传工作：商品要卖的好，广告必须要做的好。我们也遵循了这条现代法则，对我们的鲜花进行了大力的宣传。

由于能力有限，肯定不能上电视打广告，为了使我们的广告更引人注目，我们决定放弃用电脑打印宣传单，改用红色喜纸，用毛笔手写宣传单，以此来吸引人们的眼球。组织进货：这是最难办，但却是最关键的一步，直接关系花的质量，关系到我们的盈亏，关系到这次社会实践活动的成功与否。

所以三名股东亲自披挂上阵，严把进货关。下面是进货的具体过程：2月10日早晨我们6点起床，赶去桂湖的早花市，可惜天公不作美，漆黑一片不说，还下着毛毛细雨，温度很低，冻的人直打寒颤。

我们到达花市的时候天已经蒙蒙亮了，花市上人不是很多，只有卖花的贩子，比较冷清。我们三个人转啊转，看了看花的成色，打听了一下花的价格。

期间我们认识了一个有着多年卖花经验的阿姨，并且和她聊的也比较好。从她口中得知，今年花市的价格上下波动也不会很大，花价也上不去。

我们三 名股东一商量，决定先不进货，推迟几天进货，一是为了进到鲜花，怕早进的花不新鲜，二是为了找到更合适的鲜花，因为今天花市卖花的人也不是很多。我们此后又去了一些鲜花店打听了一下他们情人节的花价，以便我们定出我们的价格。

2月11日上午，我们前往桂林的花圃基地去进行打探，但是很可惜，花圃基地内无玫瑰花可售。 2月12日上午，情人节即将到来，进货已不能在拖了，必须马上进货。

我们三个又起了一个大早去花市。经过一番认真的挑选和激烈的还价，终于进到了货物，费了牛劲又把它弄回宿舍。

下面是进货的清单：包装和处理：进来的玫瑰花不经过处理和包装是无法出售的，玫瑰满枝都是密密麻麻的小刺，首先要用刮刺刀去掉它的刺，再用剪刀去掉多余的叶，一般只留下两三片好的。把一个个花朵用嘴吹开，用剪刀再把黄的花瓣去掉。

这只是修，下一步才是包装。用一张漂亮的包装纸给修好的玫瑰穿上新衣，然后用丝带系上美丽的蝴蝶结。

我们几个人明确分工，分别去刺，修叶，修花，包装，系彩带。无奈我们都非专业人士，扎个蝴蝶结就扎了半天。

为了保障质量，我们只好舍弃速度了。忙了半天，只搞了一半就筋疲力尽，经过大家商量，决定剩余的花修好不再包装了，给顾客在情人节那天进行现场包装。

牛刀小试：为了了解一下市场的行情，也算为明天的情人节给大家在心理上做一下准备，大家决定晚上进行一次实战演习。地点定在了解放桥桥头。

晚上桥上的人还是满多的，我们把花放在三轮车上，开始进行叫卖，一开始大家都还比较害羞，不敢大声叫卖，但是送走了第一名顾客以后，大家尝到了收获的喜悦渐渐就敢放开手去做了。此次出师喜忧参半，喜的是我们卖出了几朵花，尝到了收获的喜悦，忧的是天气不好，连续几天的小雨不见停。

不过无论如何，明天都得背水一战。出发：2月14号情人节的天气糟透了，大雨封门，比前两天还差劲，我们几个骨干心里也都没底了，脸上有了愁云，不过大家都没有泄气，一边互相安慰着，一边在做着准备。

等到中午11点钟，雨停了，我们一伙人连忙将花搬上三轮车，然后三轮车满载着鲜花奔驰在大道上，一路上吸引了不少人的眼球。艰难的开始：解放桥上情侣来来往往，但我们的花很少有人问津，女的也许看两眼，男的连看也不看，最糟糕的是此时雨又大了起来，我们只好到解放桥下避雨，心情也被雨淋的湿透了。

在桥下我们开了一个会，决定改变战术战略，进行盯人战，盯住每一对情侣，然后主动出击。我们分三个组行动，我和一位学长在象鼻山一带叫卖，另一组在七星公园门口守点，第三组留守解放桥。

我和那位学长在象山公园的周围来回转，阻击这里路过的情侣，毕竟我们脸皮太薄了，只是小声的问人家要不要花，人家不要就悻悻的走开了，不过总算是黄天不负苦心人，我们迎来我们的第一个客人也是唯一的客人，他要了三朵花，我们赚了10元，那兴奋别提了，虽然这时我们的手都冻僵了，衣服被淋湿了，鞋子里全是水。就这样一直转到下午两点半，我们回到了大本营解放桥头，询问各组的战况，一组卖了8块，另外一组没收入。

大家此时都满郁闷的，虽说嘴上说什么赔了就赔了，全当吃掉了，或者说现在时机还未到，我知道那都是大家在自我安慰。有几个同学下午还要上班，也就离开了，留下了包括我在内的三个人继续叫卖。

转机出现：下午三点钟的时候雨停了下来，天此时也亮了起来，桥上的人也慢慢多了起来，我们盼望着转机的出现。一对情侣从我们的车旁走过，走了几步，小伙子突然转过身来朝我们走过来。

我们暗喜有生意上门了赶忙招呼他，热情的为他介绍各种花，他听完介绍后，开口到“给我选最好的红玫瑰一打包起来”。我没听错吧！是12朵啊！呆了一下。

我们赶快忙碌起来，干的也有劲了。他的还没包好，一个小伙子也来到摊上看看，我赶忙向他介绍，你猜，他要了多少朵？“给我来12朵大的，再来12朵小的”，听了这话我心里甭提多高兴了，可以说是心花怒放了，此刻我突然发现花摊周围来了很多人，转机出现了，我们三个忙了个不亦乐乎，这样一直忙了将近一个钟头，我们的钱包终于鼓了起来，三个人脸上有了开心的笑容。

天又下起了雨，生意又淡了下来，不过今非昔比了，不用担心亏本了。三个人轮换着吃了饭，慢慢等待着夜晚的到来，期待着另一次转机的出现。

换班休息：坚持了一会儿，民族教学部的三个女生的到来为花摊增添了不少的活力，她们热情大方，引来了不少的顾客，我们看了后也就放心了。另外桂林电子工业学院的两个合作人带了一些花去市中心开拓市场，毕竟市中心的人流量大。

都安排好后，留了一个股东管财政，我们几个便撤回了学校。回到宿舍将自己的湿衣服换了，用热水洗了洗脸，泡了泡脚，那时真的不想再动了，就让时间这么延迟下去。

尾声：我们稍做休息后又赶回了花摊，此时花已卖的所剩无几了，这会儿大家脸上都漏出了笑容。晚上将近10点钟时，我们的花已经连次品都卖完了，可还是不见桂电的伙计们回来，等了半个小时后，他们终于回来了，不幸的是他们的花被城管给没收了，大家安慰了他们一下就收工了，我们的笑声在马路上飘荡着……经验教训总结我们将此次活动经验教训总结如下,希望可以给以后要搞此类实践活动的同学提供一些帮助。

进货：可以到桂湖的早市上进花，或者到桂林的几个花圃基地去。选花时要注意三看一捏，看花朵，看花叶，看花枝，捏花朵。

花朵要无病斑，无黄叶，捏的时候感觉厚实饱满。花叶要新鲜，无太多的病叶、黄斑。

最后是花枝，选择花枝长而直、粗而健壮的，这样的花包起来才好看。注意情人大多愿意送红玫瑰，粉玫瑰和黄玫瑰不太畅销，所以要多进红玫瑰。

玫瑰花的价格随季节波动比较大，在冬季，桂林本地每朵玫瑰的价格大约在2-3角，而外地高档的价格则在7-8节修剪和包装：玫瑰的刺我们可以用专用的刮刀去掉，即方便又省力。叶子一般只留3片最好的叶，千万不要把花弄成“光杆司令”。

建议大家多向专业人士请教，一定要将花修的美丽大方。卖花时注意事项：花一定要摆放的整齐有序，挑最好的放在最显眼的地方，吸引顾客零钱一定要提前准备充足，我们此次活动一大失误就是忘了准备零钱，结果找钱的时候很麻烦。

一定要提前学习关于情人节和玫瑰花的有关知识，例如不同颜色的玫瑰花代表什么意思，几枝代表什么意思，这方面资料可以去网上查。冬天里的玫瑰一般香气比较淡，可以选择用玫瑰香水弥补一下，注意掌握量，不可过多。

卖花要对情侣下手，采取主动出击，向男士询问，再就是要能言，夸他的女朋友，这样他就不好意思不买。到了晚上人少时，要主动调整价格，将所有的花都卖出去。

活动的意义经过这次卖花的实践活动，我学到了许多书本上没有的东西，总结如下：团队合作：这次活动这一点感觉特别深刻，在大家情绪都沮丧时，没有一人抱怨，反而是在互相安慰，谈笑风生。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。

在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。坚持到底，胜利就属于你：这次卖花对我们的心理也是一种一次极大的挑战，使我们更趋成熟。

早上起床就是大雨封门，我们火热的心就好像被泼了一盆凉水。好不容易出门了，站了几个好几个钟头竟然只卖了几朵，天上依然下着大雨，此时我们全身上下都湿光了，别提多难受了，真想撇下花回宿舍，最不好受的就是来来往往的人看我们怪异的眼神，有的人像躲瘟疫一样的避开我们，我们心里像打翻了五味瓶似的，真不是个滋味，不过我们都挺过来了，所以我们赢得了胜利，幸亏当时没有半途而废，要不然那能体会到今天的胜利，其实我们的生活也是如此，当我们感觉被压的喘不过气的时候，再坚持一下，也许成功的就是你了。

很多时候我们离成功只有一步，咬紧牙关挺过去你就是英雄。今天的事情今天做：这句话我们从小就听父母老师教过我们，可是真正做到的能有几个呢？我们进货的早期我们几个比较懒，睡懒觉耽误了进货时间，结果搞的进货匆忙，花的质量也就不高，并且害的大家以后各项时间都是紧张的。

所以在这里告诫大家，同时也是告诫我自己，今天的事情今天做。我们只要将这条原则严格的贯彻到我们的日常生活中去你将会发现你的每一天都是充实的，一切都掌握在自己的手中，这样又那会出现考试挂科的现象呢？我希望大家能够充实的过好每一天，莫要“少壮不努力，老大徒伤悲”。

珍惜每一天，作到今天的事情今天做。

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