

# 到书店社会实践报告(汇总5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 到书店社会实践报告篇一

实践是检验真理的唯一标准。在课堂上，我们初步学习了很多关于编辑出版的理论知识，老师也在课上讲了一些关于书店的相关知识，这次实习可以让我们更好的了解相关专业知知识，还可以了解书店的与经营相关的知识，了解社会对图书的需求，这对我们以后的学习和工作都是经验。

因为我所在的家乡书店比较少，只有一家大的书店就是新华书店，我就选择了一个相对比较的大的民营书店——蓝梦书店。之所以我选择这家书店，我是有些考虑的，第一，民营书店和新华书店肯定有所不同，新华书店通过老师和相关书籍就可以比较详尽的了解。第二，在实体书店面临一些压力的情况下，民营书店在资金、人员、销售策略等方面都有一些不同的地方，我想了解一些关于民营书店的经营状况，所以我选择了蓝梦书店。

第一天，我来到书店，店长热情的向我介绍了书店的现状，书店不是很大，但是分区很明显，每个部分都有特定的分类，书店大部分是各类教辅、教材，因为附近靠近一所高中，老师和同学们比较多，各种教辅书需求量比较大，一部分是畅销书，少儿读物比较少，还有一些经典名著和专业书，另外还有杂志、字画，为了吸引顾客和扩大影响，还经营了文房四宝、各种学生文具、工艺品、印章篆刻等周边产品。

历了高考，我也做了许多复习材料和各种教辅，我能从读者和学生的角度来看待教辅书，所以我能比较好的适应和干好这个工作。

教辅类的图书主要是《三年高考五年模拟》等练习材料，还有《星火英语》、《书虫》、《新概念英语》等英语学习材料，各种各样的教辅材料，闲暇的时间我还观察了书店的畅销书，有东方出版社的《刘心武揭秘红楼梦（第二部）》、人民文学出版社的《哈利·波特与“混血王子”》、东方出版社的《刘心武揭秘红楼梦》、人民文学出版社的《藏獒》、长江文艺出版社的《狼图腾》、中国城市出版社的《局外人》、《老人与海》、《人性的弱点全集》、《圣经密码》、《鬼吹灯》、《人生若只如初见》、《只为途中与你相见》、《明朝那些事儿》、《梦回大清》、《快乐生活一点通》、《30年后，你拿什么养活自己？》、《好妈妈胜过好老师》、《职场潜伏心理学》、《杜拉拉升职记》、《莲花》、《蔡康永的说话之道》等我能记得的就有这么多了，还有一些没来得及记下来。

成本、还有书籍的损失等，买的快的书籍要及时补货，这样就比较容易盈利。

一个认真负责的态度来面对每一个顾客，同时，我还必须回答顾客的疑问，在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们（或他们的子女）来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始我由于比较紧张，而且对一些我原来不常用的教辅工具书的了解不是很透彻，顾客常常询问哪种教辅比较适合自己，顾客希望我能更好的分析各教辅的优劣，我感觉压力还是有不少的，随着次数的增多，以及我闲暇时的翻阅能进一步了解书店里教辅的状况，于是我渐渐的适应了这个工作，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，来了解顾客想要了解的东西，这样我几时读者又是销售者，可以锻炼我的各项能力。

当我问道图书的退换的时候，店长告诉我需要特别注意的是，无论是出版社、书商还是批发市场，基本上采取的都是“可调不退”的供书模式，调配价格按书籍现有折扣。但若碰上所进书为样书、绝版书则不退不换。

其它的方面我通过了半个月的实习也了解了不少，半个月的时间很快就过去了，进过了半个月的实习，我在想，向蓝梦书店这样的民营书店销售方面还是有一些方法的。经过半个月的实习，我觉得这样的民营书店还可以改进一下，只是自己的一些观点，我觉得书店进一步分层次销售，不同消费层次的人有不同的需求，既然附近的几所高中有那么大的教辅市场，书店完全可以和学校建立合作，可以了解学校老师的意见或者由学校老师需求来进货，然后以一个比较合适价格销售到学校，这样可以固定客户，还可以从老师同学中了解需求，还可以在学校发放会员卡，来刺激销售。还有我认为书店是不是可以增加图书的出租项目？在我实习的书店还未有此经营项目，我想是不是店长考虑图书出租会不会影响图书的销售的原因，我们可以把长时间积压的书除了拿来低价卖出外，是不是可以拿来出租出去，可以增加利润还可以节省存货空间。我认为出租的书因该是比较实用的比如字词典、农业书籍、医学、科技类的专业书籍，这类书籍本来专业性很强，大多数人知识一时看看或者学学，读者或许不会因为一时需求就会购买，所以销售会有些困难，那么就出租出去，这样可以有一定的收入。我认为还有一些很实用的书，比如农业技术类的书籍，居家生活类的书籍可以和农家书屋合作，我去了几次农家书屋，里边的书还是比较实用的，还是有一些人来借书的，所以可以支持农家书屋建设，一来缓解这方面书的存货压力，二来可以有一个广告效应，三来坚持把社会效应放在第一位，一举三得。还有最后一点，我觉得书店应该突出特色来，比如在网上看到的书籍租赁形式，买书不如租书，可以不再为只看几天的书而掏几十元了，可让教育成本立即节省10倍！是家长们愿意采用的形式。书籍银行形式闲置书不再是累赘，寄存在书店，既节省空间，又赚取利息！书籍寄售形式把闲置的书寄放在书店里出售，变废为宝，

还能把闲置品变成钞票！

最后，我认为我暑假的实习的收获还是比较大的，通过实习我对书店的经营和管理有一些初步的认识，对以后的专业课比如出版物的市场营销等可有一些帮助，把理论转化成经验，只是一笔最珍贵的经验，经验在当今社会是非常看重的，所以我很乐于实习，半个月的实习不长，但我很满足，学到了许多经验，这就是一笔不菲的财富。

## 到书店社会实践报告篇二

只有实践我们才能把学校所学的理论知识运用到实际中去，使自己的知识有用武之地，今年假期，我准备去进行一段短暂的打工生涯，不仅是为了完成大学吩咐的暑假社会实践报告，同时，也是为了补贴自己的生活，减轻家庭负担和提高自己的实际动手能力。当我和家人商量此事时，他们没有惊讶，只有担心和焦虑。在他们眼中，总是少言寡语，喜欢大门不出二门不迈的呆着，更喜欢“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的我，怎么能去打工呢！但我想去感受社会，接触社会，了解社会，让自己品尝一下社会的酸甜苦辣，让自己真正踏入社会不会有太多的恐惧与不安，我是心已定，再难改变了。家人也知道，不管情况怎样，这是锻炼我的一个机会，也是我该学会独处的时间了，所以也顺着我去。

经过几天的奔波，我还是找到了一个非常喜欢的工作，便是在黔西大众书行销售书本。为找到此工作，我一直兴奋不已，书是我最喜爱的家伙，现在又能与它们呆在一起，真是太荣幸了。我感觉自己又可以畅游于书海，行于娟秀的文字里，走在芳香的优美之文中，那是我的天空，我的完美世界。

走进迷人的世界，我开始了紧张而喜欢的工作时，老板一看就知道我也是很积极很认真很有兴趣的学生，也是为了做好工作，老板便耐心地给我介绍了书本的摆放及其销售书本的需求。我认真的听着老板的每一句话，并记于心中作回顾，

随着每天的工作之举，我的经验也逐渐积累起来，使我的工作能力提高不少，这些提高让我心里暗乐，更让我微笑每一刻，我的自信心也就无形中加强了。此进步让我懂得了顾客的需要，懂得了微笑待人的重要，懂得了恰巧的口语交流方式，懂得了礼貌待人的处世之道，懂得了太多太多。

记得开始的第一天，我总是很难开这张似皇帝般的金口，也不怎么知道微笑待人，和别人的交流方式都会出很多的差错，对很多东西总是放不开。可以说我的第一天就是充满紧张、激情和好奇中结束。有时不小心对顾客说错话，就会招来白眼，也会受到老板的一些责备，心情也会有些波折。我也时常告诫自己：坚持就是胜利，认真做好自己的事，就会觉得生活中的错误不是绊脚石，而是人生中的一笔财富，也是“自力更生”的一大挑战、一大乐趣。就这样的不断告诫，我就不知不觉的感受到了生活的充实就是生活的快乐与幸福。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在工作中要具备七心，耐心、细心、恒心、尽心、关心、静心、责任心，也要具备认真、微笑、诚实、守信、大方、开朗等重要因素。在工作的过程中差错是不可避免的，责备也是不可避免的，只有认真做好自己的事，尽自己最大的努力去完成该完成的事，那就会有一种无形的收获。受到责备，心中会感慨万千，但这也给我上了人生中宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，面带微笑的接受，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的很难堪之事，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我要努力的方向，不应沉于忧郁与苦闷之中。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的，可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的

真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

大众书店让我的假期生活变得美丽，让我告别了孤寂，让我因充实而快乐，因快乐而幸福，因幸福而自信。美丽的假期生活，让我收益匪浅，也将会是我人生中的永恒回忆。

### 到书店社会实践报告篇三

现在想想，其实真真正正在牧人书店这里打工的天数也才三天而已，大学生书店社会实践报告小书店，大学问。很短的一个时间段。而对于我来说，这三天也的确是一个“生涯”，一个令我感慨万千的“成长生涯”。

说实话，当通过面试接到工作通知的那一阵，我就对自己打了退堂鼓，因为店长向我说明了工作规则：每天早上要八点钟准时到书店上班，更令我难以接受的是，我发觉我的工作如此的简单和无聊——大清早第一件事就是拖地，清洁书柜，然后便到处走走看看把被错误摆放位置的书籍摆回正确的书柜。此外店长还规定了“三不许”：不许坐下休息，不许喧哗玩闹，不许脱下工作服。

八点钟上班就意味着我要七点钟左右就起床，这对于放假在家一直习惯睡觉睡到自然醒的我来说，的确是一个极大的挑战。每天早上，三个闹钟在床铺的不同方位同时响的威力好不容易把我从睡梦中揪了出来，洗刷完吃完饭在出家门的那一阵我看着外边阴冷的天气犹豫了好大一会儿，最后终于咬咬牙踏出了家门。那个时候我才深刻地体会到广大的劳动人民地多么的伟大。

书店的工作的确很简单，简单得让我感到有点大材小用，脑海中闪现的都是李白，王勃，陈子昂等等等怀才不遇的天才的身影……然而当我真正进入书店工作的时候，我才发觉自己的想法错了。当我拿着一本被读者错误放置了位置的书要将它放回原位置时，我一下子手足无措了——这么诺大的一个书店，这么多楼层，这么多书……我怎么才能找到原先摆放这本书的位置啊……当读者问到我什么什么书书店有没有卖放在哪个地方时，我通常也是一片茫然……还好，有书店的那些熟练的店员可以帮我解决这些尴尬的问题——每每这个时候，我都会由衷地崇拜他们，他们可以迅速地找到书本的原先摆放位置，他们可以准确无误地回答读者提出的各种问题。

记得有一次一个妈妈级的妇女走过来用普通话问我“你们这里有没有卖透明胶纸”，我抱歉地跟她说了声不好意思不是很清楚，你问一下店长。然后她走过去问了店长同样的问题，却是用潮汕话问的。换言之，她把我当“外省仔”了。当时我汗啊……一再地审视自己穿的那件红色的工作服哪个地方像“外省仔”了。

说到工作服，不得不谈一下。之前我跟朋友聊到说我来牧人书店工作得穿工作服哦。然后她当天下午就专程跑来书店看我，哦不，看我穿的工作服。看完后她在那里笑个不停，说不就一块抹布嘛。当时她差点被我掐死。不过话说回来，我起先真的不是很喜欢我的这件工作服，“工作期间必须穿着工作服”，这的确是一项我觉得比较苛刻的要求。书店的所谓的工作服其实是套上一件类似肚兜的大红色的布。但正如书店的经理教导我佯装的，进一个单位，就要遵守那个单位的规章制度。书店要求员工必须穿工作服，作为其中的一员，自然必须遵守。于是我试着去喜欢它。后来我发现我真的喜欢上我的这件红艳艳的工作服了。这让我懂得了，接受不能改变的。不久你会发现，其实，不能改变的，也未曾不美。

工作期间不许坐下休息，这对于我来说也是一个很恐怖的规

定。我记得第一天站了整整了八个小时后我整个人都垮了，腰酸背痛脚酸啊。一天下来最美的时刻就是吃午饭和晚餐的时候。累了，饿了，脚酸了，终于可以吃饭了，我第一次发现，原来米饭是如此的'香甜。

## 到书店社会实践报告篇四

今年的实践场所是一家名叫“xx”的书店，比起去年在公园宣传环保、捡垃圾，总算是不用晒太阳了。书店虽不是很大，条件也不是很好，没有空调，但里面的工作人员都非常亲切，所以我也做得很开心。

第一天，早上九点多我到了书店，见了老板，老板介绍了一个阿姨来专门负责我的工作，叫我有什事就找她。书店楼上有阁楼，是办公室。一开始，阿姨先拿来了帐本，叫我核对七月份每天卖出去的书和价格，然后核对每天的收入，最后再加起来看是不是她算出来的那个数字。起先我小看了这个工作，觉得很简单，但真的做起来可不容易，书名一个个的找、一个个的对，她写的字很花，看都看不懂，基本都不是把书名完完全全写下来的，而是挑其中几个字来代表这本书。有些书书名很搞，像“战争武器”啊、“环球武器”之类的好几本都是和“战争”“武器”搭界的。刚刚开始对的时候，我总是不敢肯定，一次次地跟她确认。阿姨耐心很好，一次次的回答我，完全没有不耐烦的样子。

对好书名和价格后，我便开始算帐。天啊，我头一次觉得计算机也不是什么方便的东西。况且他们书店里用的计算机和我们高考时专用的计算机不同，错了是没有按“退回”的。几十个数字加起来，一不小心按错了就得重来，最后答案对不上还得重来。几次对不上后，我都觉得我快要疯了。阿姨看看，笑着说：“没关系，没关系，算不完也没事儿，阿姨会算的。”被她这么一说，我更不甘心了：一个堂堂大学生，连点帐都算不好那多坍台啊。

时间过得很快，一会儿便到了吃中饭的时间了。书店的最里面有一小间作为厨房，我才知道，这里的员工每天都是自己烧自己吃的。阿姨说，老板人很好，每天买菜的钱他都会报销。他时常不在店里，对员工们都很信任，我想，也正是因为他对员工的信任，才使得员工们更加倍努力地工作吧。

吃完饭后，我又乖乖跑到楼上办公室去算帐，终于，越来越有感觉了，计算机也按熟了，又过了近一小时，帐算完了。然后，我便开始在书店里做杂活。比如有顾客找不到要买的书，我就帮忙找，或者，看到有书被放错了位置就取下来把它放回原位。由于天太热，又没有空调的缘故，顾客不是很多，听阿姨说，在九月份开学的时段，那人是多得忙都忙不过来，毕竟这家书店还是以辅导书为主，当然顾客也就以学生为主了。

第一天就这样过去了。第二天，阿姨让我整理书架，她知道我二外是日语，就让我整理日语相关的书架。我把日语书分门别类，口语的归口语，听力的归听力，考级的归考级，从一级、两级、三级、四级、到词汇、语法、阅读，全都排开后，我也出了一身汗。看着自己的劳动成果，有一种说不清的成就感。

接下来的几天，老板叫我帮他打东西，把一本书打到电脑里，是一本有关学习围棋的书。老板是个喜欢下围棋的人，这本书虽然很古老，但他觉得内容很好，可是外面已经买不到了，所以老板打算重新印刷制造一些，从中也可以赚点利润。另外老板还和一些学校有生意关系，看来，老板是个相当有生意头脑的人。

随着打完这本围棋书，我的社会实践也结束了。老板知道我十二月份要考级，就让我在日语书架上随便挑选一本喜欢的。我看了很久，最后，从自己整理的书架中取下了一本《日本语能力考试1级模拟试题》。老板还在书的第一页敲了一个他们书店的纪念章。

在这次的社会实践中，我学到了一件事，就是“不可以小看任何一份工作”。小小的一个书店，每天也有做不完的事。往往你觉得很简单的工作，到真的做起来才会发现，它也是有技巧可言的。九月一号起，作为应届毕业生，我也将面临找工作的问题。很多大学生刚毕业的时候，总是自以为很了不起，这个工作嫌累，那个工作又嫌工资太低，这是很不可取的。虽然我不知道我以后究竟会从事什么工作，但无论以后做什么，我都会从基础开始认真学习，决不自大而小看任何一份工作。

## 到书店社会实践报告篇五

不知不觉，在经过了九门考试的摧残后，暑假终于走到了我们的面前。对于今年的社会实践项目，我们几个同学打算一起到位于学校旁的xx大学出版社书店进行实习工作，为未来的工作打下基础，也算提前一下社会环境。

初高中时，我常常到书店买书，自认为走遍了无数的书店，对书店的工作内容很是了解，导购员无非是帮顾客找书罢了。但当我来到书店见习后，才知道以前的我对导购员的认识是多么肤浅。导购员的工作不单单是为顾客找到理想的书，除此之外，还有许多要做的事情。由于我们属于社会实践项目，所以我们的活动时间就局限在每天上午的九点到十一点，为期一共七天，在经过对书店进行简单了解之后，我对书店工作的流程有了一定的认知。接货、入库，贴磁条，图书的上架与摆放，导购，这些都是每个导购员日常必做的事情。下面就让我来介绍一下书店的工作流程：

每天都会有图书从总店源源不断的发来，我们的工作便是清点数目、入库。别以为只是简单的把书放到指定的位置，这个接货、入库可谓是书店工作中最复杂的环节。图书从需求到入库有一系列的步骤：需求—报单—接货—清点—上架—入库。这些步骤几乎每天必做。导购员们需要对所缺图书进行统计，然后出库时报上单据。这样第二天，出库的图书就

会由总店放到分店了。接下来要做的便是清点、核对所需图书的数量，在所缺位置补上图书，剩余的图书入库以备补架。

将专门的磁条贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这是一种安全措施，防止图书被盗。在图书售出时，会有收款台负责将图书消磁。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。这样便能保证书店图书的安全了。

图书的上架和摆放也是有讲究的。封面向外，相同系列、相同出版社的图书往往放在一起。像常受推荐的延边出版社的注音读物及图说天下系列的书都会按固定位置摆放。当导购员发现图书的数量短缺时，就要及时的补架。

在书店里，这项工作尤为重要，因为污损的书籍不能全价售出，所以这项工作的重要性显而易见。但好在书店对于书库中图书的保存环境有严格的限制，所以图书的污损现象不是十分严重，一百本里也大致仅有一两本有污损，所以损失并不是很大，可见对于未使用物品的保存在任何行业都是很大的问题，值得我们对此进行研究。

由于xx大学出版社书店基本上买的都是辅导书籍，所以导购的难度不大，仅需要将读者引导至他们所要买的书的位置即可。剩下的读者即可进行自己挑选。在书店工作中，我发现了一些小问题。其一，有些旧版的辅导教材，由于纸张等原因并不受顾客的青睞，往往许久都卖不出去，新书不断运进，旧书仍摆在架子上，使得原来狭小的空间变得更加拥挤。如果书店能都将这些不太好卖的读物低价处理掉，相信还是能够为新书腾出空间的。这些书不过是纸张略差，早一二年出版的，若低价处理，相信还是能够吸引消费者的。这样既使得旧书卖出去，解决图书大量重叠摆放的问题，又使得书架子看上去更加舒服，方便导购员寻找图书，何乐而不为呢。其二，有的图书时常会遇到质量问题，或有损有缺，或其中内容有误，卖出的图书就会被退回来，这样多影响书店的声

誉啊！如果出版社印刷时和排版校对过程中严谨对待，相信这样的事情还是能够避免的。学生买了缺页或有错误的图书，势必会对学习造成影响。所以希望众多出版社，能够本着认真负责的原则，严把质量关，使读者、书店、出版商三方的利益都不受到损害。

在这次实习中，我学到了许多。

### 一、作为书店的工作人员，要有责任心

通过实习我了解到，导购员的工作不是那么简单，当顾客有需求时要认真耐心的讲解。顾客不像导购员，对书店的每个地方都熟悉，对书的类别不了解，所以要求书店的工作人员为顾客排忧解难，为他们找到满足需求的图书。

### 二、在以后的工作中，应该踏实肯干

书店内图书的搬运和贴磁条是两项“艰巨”的任务。将图书搬运到指定位置，在书店工作中也算一项体力活，来货少则五六，多则上百，这些都是每个工作人员的任务。而贴磁条更是要求工作人员细心认真。

### 三、学会谦虚求教于人

刚到书店工作时，见到种类繁多、名称各异的图书，我很是犯难。要将如此多的书名和位置都记下来真要下很大的功夫。当我见到书店的工作人员能够熟练地找到顾客所需的图书，连折数都记得十分清楚，心中不由地暗生敬意。看来自己还要多向她们请教才行。经过他们指点，我很快的适应了新的工作，并将图书的类别和位置记个大概。真是各行业都有精英，要想更好的适应新的工作，就要虚心的求教。由熟悉工作的老导购员对新导购员进行指点，方能是新人更快地适应工作，使新人尽快地投入到紧张忙碌的工作中。

书店工作的日子里，使我清楚地认识到，凡事只有亲身经历，才能更好的掌握它。我们参加社会实践，能够在实践中不断地锻炼自己，积累工作经验，所以要求我们每次社会实践都认真的对待，为以后更好的在社会上工作奠定基础。