

最新创业了解市场 创新创业市场分析心得体会(大全9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

创业了解市场篇一

随着科技的不断进步和经济的发展，创新创业已成为现在社会的热门话题。近年来，我在创新创业市场中进行了一些调研和观察，对市场分析有了一些心得体会。在这篇文章中，我将分享我对创新创业市场分析的一些体会和思考。

第二段：市场定位的重要性

在进行创新创业项目之前，对市场进行准确的定位是至关重要的。市场定位不仅可以帮助我们了解目标客户群体的需求和痛点，还可以指导我们选择合适的创新创业方向。通过调研和分析市场数据，我发现市场定位的精准与否直接影响到创业项目的成功与否。因此，在进行市场分析时，需要深入了解目标用户的需求和市场竞争格局，以便制定出更具竞争力和可行性的创新创业策略。

第三段：市场趋势的发现

市场分析不仅要关注当前的市场状况，还要着眼于未来的市场趋势。在创新创业市场中，往往有很多新的技术和商业模式正在不断涌现。作为创业者，我们需要时刻关注行业动态，发现市场的机遇和趋势。通过对市场趋势的分析，我们可以更好地调整创业方向，抓住机会并快速应对市场变化，从而提高创业项目的成功率。

第四段：竞争对手的分析与比较

创新创业市场竞争激烈，了解竞争对手的情况和策略也是非常重要的。市场分析不仅要看目标市场的需求和供给情况，还要对竞争对手进行分析与比较。通过对竞争对手的分析，我们可以了解他们的创新创业策略和产品特点，帮助我们更好地制定自己的竞争策略。同时，这也是一个学习和借鉴的过程，我们可以从竞争对手的优势和不足中吸取经验教训，提升我们的创新创业能力。

第五段：市场分析的挑战与思考

尽管市场分析对于创新创业至关重要，但它也面临着一些挑战。市场数据的收集和分析需要耗费时间和精力，而且市场变化莫测，很难预测未来的走势。此外，市场分析往往需要一定的专业知识和方法，对于一些初创企业来说可能会存在一定的困难。因此，我们需要不断提升自己的分析能力和专业知识，并与行业专家和从业者保持交流和学习，以应对市场分析过程中的各种挑战。

总结：

创新创业市场分析是我们进行创业项目前的一项重要工作，它不仅能帮助我们了解市场需求和趋势，还可以为创业项目的成功提供指导。然而，市场分析也面临一些挑战，需要我們不断提升自己的能力和知识。通过深入的市场调研和分析，我们可以更好地把握市场机遇，优化创新创业策略，实现事业的成功和发展。

创业了解市场篇二

我虽工作多年，但对市场营销管理、策划工作还是知之甚少，所以非常感谢集团领导给我们提供了培训学习的机会，让我对市场营销有了更深一层的认识，也非常感谢培训老师毫无

保留的倾囊相授的无私精神。

通过培训，学习到了一些新的营销管理知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍对企业来说是多么的重要。在自然科学与技术科学领域，可以采取“拿来主义”把国际上最先进成果拿来“为我所用”，但在市场营销管理方面，却不能把国外的那一套体系生搬硬套地直接移植过来，而必须结合我们的国情、民情以及企业的实际情况加以融会贯通地创造出适合自己的市场营销管理体系做到“洋为中用”才能奏效。

正如古人所说“桔生淮南则为桔，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何？水土异也。”（《晏子春秋》）。

下面仅就我参加集团“市场营销”培训班学习后，结合自己的工作实际和一些思考，谈谈对如何搞活“市场营销”工作的几点粗浅认识，以便共同学习和交流。

一、策划合理，准备充分，把握商机，不打无准备之仗

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。

准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽

松的洽谈气氛。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。

对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。

4、掌握公司服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是送货及时，而且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

5、销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟知这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

二、寻找目标客户来源

1、一定要有核心目标。

目标是指导一切行动的根本，我们的问题是如何在销售工作中设定一个核心的目标。记得销售之神乔·吉拉德曾说过，“不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户，这样一种积极的心态，是你销售成功的前提，我初见一个客人时，我都认定他是我的客户”，我们就应该以这种信念和精神去寻找我们身边的每一个可能的客户，努力去开拓并占领市场。提高市场占有率比提高赢利率意义更为深远，以提高市场占有率作为定价的目标，以低价打入市场，开拓销路，逐步占领市场。

2、销售人员一定要勤奋。有句话说，只用双手工作的是劳动者；而用双手、大脑、心脑和双腿工作的是销售人员。为了获得更多的客户，更快速地提升销售业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化和客户的最新情况，随时做好向客户推荐产品的准备。

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。

3、销售人员要有一双慧眼。销售人员需要具备狼一样敏锐的目光时刻调查市场动向，

具备狼一样坚忍不拔的意志始终追逐目标不放松，具备狼一样机敏的谋略，这样才能保证销售工作节节攀升，不断创造新的辉煌！

通过一双慧眼，从客户的行为中能发现许多反映客户内心活动的信息，它是销售人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。

4、销售人员一定要具备创造性。销售人员应具有很强的创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。首选要唤醒自己的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神；其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的销售活动才能引起未来客户的注意，俗话说“处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”，销售人员要能突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识经验越丰富越熟练，对事物的洞察性也就越强。

三、建立起与客户沟通的信息网络平台

每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些入获得更大的人际网络。

1、可以利用一些时间，选出重要的客户集合组织起来，举办一些看戏、听演讲等活动，借此机会，还可以创造公司高级干部和客户联络感情，引进贵宾服务的项目，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

2、与客户成为知心朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他的失

落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户与销售人员保持长久的关系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售的全过程中就必须完全释放自我，充分发挥自己的特长和优势，同时也不掩饰自己的弱点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久保持这份信任和默契，保持长久的合作。

“锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”这句话说明了成功是需要一种精神的。销售人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

创业了解市场篇三

第一段：引言（150字）

近年来，创业热潮席卷全球，越来越多的年轻人梦想着自己的企业从零开始并获得成功。而“创业之星市场”作为一个提供创业机会的平台，为这些新兴企业家提供了一个展示自己才能的舞台。在参与创业之星市场活动的过程中，我获得了许多宝贵的经验和体会，这其中值得分享的是如何顺利进入市场，如何建立品牌认知以及如何与竞争对手保持竞争力。

第二段：顺利进入市场的关键（300字）

进入市场是每个创业者都迫切追求的目标。通过参与创业之星市场活动，我了解到了进入市场的关键因素。首先，创业者要对目标市场有深入的了解，包括了解潜在客户的需求，了解市场的趋势以及了解竞争对手的优势和劣势。其次，推

广和宣传是非常重要的，创业者需要通过不同的渠道将自己的产品或服务推广出去，提高品牌知名度。最后，建立合作关系也是进入市场的关键。与各种渠道建立合作，扩大产品的分销渠道，能够更好地满足市场需求，尤其是与大型零售商或平台合作，能够迅速拓宽市场。

第三段：建立品牌认知的重要性（300字）

在市场中建立品牌认知是创业者的一项关键任务。通过创业之星市场的参与，我深刻认识到了品牌认知的重要性。首先，品牌认知可以提高产品的知名度和信誉度，使消费者更加信任和愿意购买该品牌的产品或服务。其次，品牌认知帮助企业塑造独特的形象和价值观，使消费者更容易对其品牌产生认同感。最后，品牌认知还可以更好地进行市场定位，建立品牌的竞争优势。通过关注目标消费者的需求和偏好，建立与之契合的品牌形象，进一步提高市场份额。

第四段：与竞争对手保持竞争力（300字）

在市场竞争激烈的环境下，保持竞争力是创业者的重要任务。通过创业之星市场活动，我了解到了如何与竞争对手保持竞争力。首先，创业者要时刻关注市场动态和变化，及时调整自己的经营策略。只有了解竞争对手的优势和劣势，才能在激烈的市场竞争中保持优势。其次，要提高产品或服务的质量和创新能力。通过改进产品的设计和功能，提高产品的性能和体验，能够吸引更多的消费者选择。最后，与竞争对手的合作和交流也是提高竞争力的重要手段。通过与竞争对手的交流，可以互相借鉴优点，共同进步。

第五段：结尾（150字）

参与创业之星市场活动，让我收获了很多宝贵的经验和体会。无论是顺利进入市场、建立品牌认知还是与竞争对手保持竞争力，都对我的创业之路产生了深远的影响。我相信，只有

不断学习和成长，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。通过创业之星市场的平台，我们有机会展示自己的才能，与各路精英共同竞技，相互学习，共同进步。我期待着未来，继续在创业之路上追求自己的梦想，成为市场的明日之星。

创业了解市场篇四

刚上大学的时候，我是服从调剂的专业被调到计算机学院电子商务专业的。这是一个不被人看好的专业，连毕业条件都跟本院学生不一样，毕业条件相当低的。但是我却在这个专业这个班级经历了许多难忘的事情。比如说创新创业这个事情。

我们电子商务专业的老师在上第一节课就给我们介绍了关于电子商务方面的知识，其中一个实践就是创新创业，通过比赛去外面看看，别人在做什么，而我们应该怎么做的道理。因此，在大一的时候，我们都在训练比赛，创新创业的比赛，从团队建设，写方案，比赛，赛后的一个过程，真的让人成长很多，许多的东西就是需要去大胆地想，努力的做，才能做出成果，有一定的回报。

我觉得在创新创业比赛的问题当中，首先需要有一个好的方案。一个好的方案，这是一个让别人知道你所做的东西是可行的，能够吸引人的，可以给人们带来一些益处的东西。因此一个好的方案能带你的团队走的更远。

再者是团队建设，所有事物都离不开人。在团队中，每个人都要发挥自己的特长，不要懒惰，踏踏实实做事。队长在其中发挥重要角色，要知道方案的思想，了解团队成员的特点去分配任务，团队之间要协调合作，该去实践的就去实践，不怕苦不怕累，每个人都干活，一起努力奋斗是成功的基础。

在比赛的时候，要沉着冷静，不管比赛的结果如何，参加比赛的初衷要记得，培养锻炼自己的能力而来的，是为学习而

来的。那些荣誉和金钱是附属品，不要看的太重，因此在分配奖金的时候更加不要出现尴尬的问题，团队分裂。要吸取在比赛中的教训与经验，以备下次子比。

创新创业要肯吃苦，切记不要心高气躁，一步登天。我也在创新创意的比赛和实践中走过的人，我就是因为在学习和锻炼中开一家属于自己的淘宝店。对于这个，也不是什么多大的事情，但是在这个过程当中真的很辛苦，需要学习的东西很多，需要动手的能力真的很强。在这个过程，没有一个人能够帮你，只有你一个人在奋斗的更多，遇到的困难和问题，你可以请教别人，但别人绝对不会帮你做的了你的事情。

就此，我经过创新创业得到的体会是：创新创业不一定会成功，但你不做创新创业，你在创新创业这方面一定不会成功。所以，要大胆尝试，大胆创新，大胆创业。

创业了解市场篇五

创业市场近几年来发展迅猛，吸引了越来越多的人投身其中。但是，创业市场的竞争也变得异常激烈，创业者们需要科学、深入地了解细分市场，才能在市场中快速占领一席之地。本文将从个人的市场分析心得出发，总结创业市场分析的方法和技巧，希望对创业者有所帮助。

第二段：理论分析

市场分析是创业前的必要步骤之一。在了解市场的前提下，创业者能够更好地制定商业计划，并且更好地满足市场需求，创造更可观的商业利润。市场分析包括行业趋势分析、竞争分析、产品分析、目标客户分析、市场定位、市场规模和市场细分等多个方面的内容。

第三段：个人心得

在自己的创业过程中，我深刻体会到了市场分析的重要性。首先，行业趋势分析是非常关键的一步。时常关注行业新闻，以及同类产品的市场表现，可以帮助创业者更好的把握市场趋势。其次，竞争分析也是不可缺少的。通过了解竞争对手的产品特点和短板，我们可以更好地提出自己的独特卖点和定价策略。最后，市场定位和目标客户分析是创业者垂直分析市场的重要方法。只有真正了解目标客户的需求和人口属性，才能更好的制定营销策略，并且让产品更好地被接受。

第四段：技巧分享

要想深入地了解市场，创业者需要运用一些调研方法。市场调研可以通过问卷调查、深度访谈、市场调查、网上调查等方式进行，在不同的情况下选择进行。在调研的过程中，最重要的是要提出有针对性的问题，尽可能多地了解客户的需求和想法。除了调研，创业者还可以积极参加行业相关的会议或者互动交流活动中，与同行业的人互动交流，结交新朋友，增强自身的人脉资源。

第五段：总结

市场分析是创业的的必要步骤之一。创业者需要通过市场分析，了解行业趋势、竞争状况、目标客户需求等各个方面的因素，以制定正确的商业计划并争取先发优势。同时，创业者还需要通过市场调研等方式积极了解市场信息，创造有针对性的产品，并结交更多的人脉资源。

创业市场分析本来就是复杂而重要的主题，只有我们做好了这个市场分析，才能在后续的创业过程中更好地把握市场变化，提升自己的市场竞争力，从而实现更好的创业目标。

创业了解市场篇六

下面是小编为大家整理的，供大家参考。

跑市场的心得体会

【篇一：关于跑业务的心得体会(看完后,相信对你有用)】关于跑业务的心得体会（看完后，相信对你有用）

关于跑业务的心得体会

题记：我没有高学历，没有好文采，但是我有一颗不服输的心，“将

一切不可能变为可能”是我永生坚持的信念，这就是永远不会服输、

不会向困难低头、一个有着坚定信念的我——迟钰峰。

作者：迟钰峰

业务是从商业的竞争中学出来，一点一滴总结出来的，而不是能够

从书籍中学出来的。在市场上，我见过很多的关于沟通销售、营销

之类的书籍，我曾经购买过这些书籍，读完这些书籍，我感觉如果

你完全按照书籍上所写的那样去做业务，你不一定成功！但是我不

否认，从这些书籍中，我学到了一些知识，增长了自己的见识，但

是这些书籍，只能让我作为参考，我不能按照书籍中去做，因为我

实在是不敢恭维这些书籍的作者，他们写的很好，出发点很好，但

行各业所面对的客户群体是不一样的，每个跑业务的人员所面对、

所处的环境更是不一样的。

答案。

如果您是销售或做相关业务的人员，您感觉：

a□自己的销售能力、业务知识重要

b□能够掌握客户的心理重要

看完了我的问题，您心中的第一答案是什么？不要犹豫，直接给自

己一个答案。

我相信一定有朋友选择了a□问一下，朋友你为什么会选择a呢？

我想说，你不是一个合格的销售人员。

我相信更多的朋友选择了b□但是我依然说你不是一个合格的销售

人员。

我这是一个心理测试，通过这个测试，我坚信现在很多朋友会说

我弱智，出了这么一个幼稚的选择题，并且骂我，出了两个选

择题，

不管你选择任何一个问题，我都说你不是一个合格的销售人员。但

失败者。在选择题上，我没写c□c的答案就是同时选择a□b□如果写了你们肯定会同时选择，那就

做不出测试了。所以说，您不了解我的心理，您更不善于动脑。您

作为一名业务人员就应该善于动脑，靠自己去思考，自己给自己创

造答案，创造条件。

做销售，必须要掌握业务知识。这是最基本的。您不管去哪家公司

工作，他们都会给予你们培训，并且您也会依照自己的产品，及书

面资料去学习掌握。销售能力，是从书本中学

不到的，也是跟着别人学不到的，因为别人的思路，别人的销售技

术，并且认真的听客户说的每一句话，注意每一个细节，然后回

去自己思考总结。你们是如何跟客户沟通的呢？

我说一下我是如何与客户沟通的，您应该做的比我好，我说出自己

所做的，只为供刚刚开始做销售的朋友参考。但是拜访客户的时候

不要提前打电话，因为提前打电话他可能会拒绝你，或说自己有事

推辞，你一定要有胆量，对自己要狠，不给客户拒绝你的机会，直

接到客户办公地点，过去找客户，如果客户不再，你在给客户打电话。

1、我跟客户聊天的时候，我会注意聊天中的每一个细节，并且一

直在脑海里想哪些话题不需要聊，应该聊哪些话题。如果你跟客户

聊太多关于产品技术和理论的话题，客户会很烦，客户的态度会从

刚开始的热情，变得冷淡，如果你是聪明的，你会选择自己走人。

如果你不聪明，客户会很婉言让你走人。我要拜访客户的时候，首

先在未去客户办公室之前，为自己设计开场白，开场白很重要，这

也是我们所需要打好的第一仗。进入客户办公室之后，重要的是看

果客户不是很忙，跟客户说出我设计的开场白，并且说的同时观察

客户办公室的摆设，以及物件，这样能够大体了解客户的品味，也

能够大体了解客户是一个什么样的人。很简单的介绍一下产品，就

跟客户聊别的话题，根据自己的大体观察后，你感觉客户会比较喜

欢什么样的话题，就试探性的跟客户聊聊，如果看客户冷淡，不是

很感兴趣，你就聊聊今天的新闻、天气或者你所在的地市最近发生

的一些重大事情等话题。一定要学会赞扬客户，但是不要过火，过

得多了，在拜访客户时才不会被看成孤陋寡闻、见识浅薄。

2、关于业务员下班的时间后的事情。一个业务员取得一定成就的

业务员，并不是只有白天努力的工作，学习，下班的时间也是非常

重要的。要增加自己的社交圈，广结交朋友，因为不管你的朋友做

什么行业，做什么工作，什么职位，我相信他一定有自己的优点、

优势，能够让自己学习。很多业务员晚上就抱着个电视看，上网玩

游戏，聊天，或者在抱怨，出去玩等。这样的业务员没出息。
作为

做个总结，做好明天计划等。并且多看看书，学学习。

父母给的，我们没有办法改变，但是只要穿着干净，整齐，
给人留

下一个整洁的印象就好。口才不好不要紧，只要有着自己坚
强的信

念可以去学习，去锻炼，毕竟不是每人一出生就有很好的口
才。去

你的大脑不受控制，胡说八道，破坏了你在客户心中的印象。

只要喝的有气氛、制造一个很好的氛围就可以。一定要给客
户留下

一个稳重、可靠的印象。勤能补拙，只要你勤奋，会弥补一
些不足。做销售，成功的第二大因素就是要掌握信息，信息
就是金钱。

守株待兔，坐以待毙，等来的客户毕竟是少的，你会丧失很
多信息

来源，信息是非常可贵的。如果你能够比你的对手率先掌握
信息，

你的成功几率会大一些。做业务考验业务员能否成功的最关
键的也

是信息资源，业务员如何比对手提前掌握信息，找到客户的
问题，

关于怎样寻找目标客户，这就需要您的认真思考了。

1、很多单位，公司为了方便客户联系，都印有黄页。我们可以按

照上面的分类等找到我们的原始目标客户。可以一一去拜访，客户

你说信息。

2、俗话说的好“知己知彼，百战不殆”，在当今的社会，这句话依

然是正确的。但是我想说一句，你可以跟你的对手成为朋友，互相

交流，交流好了，你就会有意外的收获。

且还可以找到老板的地址跟手机号码和老板的姓名等。

4、但我个人认为最好的找客户的方法是通过交际网络的相互介绍

我们都可以资源共享，把好的客户都互相介绍，这样做进去一个客

户就非常容易和省心。而且我们的客户因为大家互相看着，客户一

有什么风吹草动. 大家可以提防，风险不就低很多了吗。

6、还有个最好的办法是客户介绍客户，这是成功率最高的。如果

你是新进公司的职员，你可以咨询一下购买公司产品的客户

资源，

我相信公司都会有记载，客户什么时间购买的，客户联系方式等。

你可以过去拜访，真诚咨询一下产品用的怎样，是否有什么问题，

他们给你名单就好了，名单那里都可以找到，最主要是要让他帮你

打个电话。如果他帮你打了个推荐电话，好过你打100个电话。你

以后就主要服务好他介绍的客户，然后也依次类推的让这个新客户

介绍下去，那样你就可以很轻松的找到你的客户网络。

要有三个东西在身上，除了冲凉的时候，这三个东西是：笔，小笔

记本，名片。别人都说业务员有8个眼睛的，也是很有道理的，生活中处处留心，就可以找到很多商机。

署上自己的姓名及公司。找个时间可以打电话拜访客户，在客户不忙的基础上，可以跟客户闲聊，比如生意最近如何（同时能听出客户需求）等，不要过多跟客户说购买你的产品。还有就是要想着怎样打电话约客户。这里面也要注意一些细节问题。

1、很多人打电话都会遇到这样的情况。客户还没有听完我们的介绍，就说不要不要，接着就啪的一生挂电话了。还有你说要去拜访他，他说没空，让你传真资料给他，或者把资料

放到门卫室去。我们千万不要传真资料和放到保安室给他，没用的。遇到这样的情况不要郁闷，跟客户说我下次再找你好了。我很多客户都是打了好多次电话才得到约见的。做业务就要脸皮厚，要有一种执着的精神，很多生意的成功往往就是看你坚持不坚持了。

2、无论你的业务技巧多么熟练，我觉得打电话是还是要想一想将要讲的内容比较好，不要一拿起电话就聊。因为我们会聊着聊着就忘记了一些本来要讲的内容，往往刚挂掉电话又要打多一次。搞的大家都不好。对于刚做业务的朋友最好用纸写下来。这样会讲的比较有条理。

3、我觉得站着打电话比较好点，。因为人站着的时候我感觉注意力比较集中，会比较认真，还有站着的时候中气十足，讲的话声音比较好听。大家不信试试看。无论你刚刚受了多大的气，打电话时最好带着微笑。这样气氛比较轻松，客户会感觉的到的。做业务本来就是受气的活，可是我们的客户没必要和你分担。

4、我们不要等到有求于客户的时候才打电话给他们。我们在平时的时候要经常给他们打电话，聊聊天，问候问候也好。直到他一听到声音就知道是我为止。最好能让他惦记着你。做业务就像谈恋爱一样。我们不能约了一次会后就指望别人能嫁给你。采购是很健忘的，我们要不断的提醒他。

如果你是新业务员，你会怎样去拜访客户呢？

说明书、均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣

传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此

象的来源，销售代表必须多在这方面下功夫。首先要穿出气

质，并

且穿一些让人一看感觉稳重点的服装，一定要干净，整洁。我们不

可能与拜访的每一位客户达成交易，并且也很少会出现第一次拜访

客户就成交。但是我们一定努力去拜访更多的客户来提高成交的百

分比。并且能够持之以恒。在拜访客户时，我们应当信奉的一个原

则是“即使跌倒也要抓一把沙”。意思是，销售代表不能空手而归，

即使你拜访的哪个暂时没有需求，不能成交。也要想办法让他帮你

介绍一位新客户。我们一定要认真观察、留意客户喜欢的话题和他

的爱好，他喜欢的就多跟他聊些。留意他的一举一动。你就可以投

其所好拉。谈话的结果不重要，过程的气氛很重要。我们在和采购

聊天的时候，往往很注意谈话的内容，老是说没话题。其实我们要

脑袋，也可能会忘记你们聊了什么。一定要认真听，并且记住客户

说的每一句话，因为客户也许不经意的一句话，会给你带来商机。

打个比喻，业务员不仅要学会撒网打鱼，同时也要学会捉鱼。
网一

定要撒下去，虽然说“大网恢恢疏而不漏”，但是现实的生活中，网

礼物，如果女孩子对你不冷不热，拒绝你，难道你就要放弃吗？你

一定要学会主动出击，竭而不舍的追求她，要有常人的毅力，跟坚

持直到成功。我自己是这样跑业务的。我不会轻易的服输，只要我

知道客户的需求了，我一定认真的去攻他，直到做进去为止。其实

做业务就像追女孩一样，我们一定要执着，胆大，心细，脸皮厚。

过对手，只有凭交情了，如果你比对手更用心的对待客户，和客户

结成朋友关系。这样谁还能抢走你的单？所以我们要懂得把时间花

在什么地方，只要做到了，做好了，就会得到你需要的东西。一定

要不要忘记交情是个宝。

在我们拜访客户的时候，一定要热情，热情可以感染客户。可能我

们有很多业务员刚开始会非常热情，可是等到做到一定的成绩的时候

一笔交易，但同时也会因热情不够而失去一百次交易。热情远比花言

巧语更有感染力。

做业务，虽然要坚持，但是也要有个度，给客户留出一定的空间。

一个客户做下来，就像男女结婚一样。感觉客户就像我们发现一个

心仪的梦中情人，急切的想去得到，反而你会得不到。就算闪婚，

以后不一定幸福。从给客户打第一电话，第一次拜访客户到下单就

像开始送情书到订婚那么漫长，真正结婚了，都还要度完蜜月才可

以认真的过日子。所以我们和客户也要度度蜜月，我们不要一下子

就做的很大。一见钟情而结婚的新鲜感过后很难维持的。我们都应

该给客户，跟我们留点时间。互相考察一下信用，服务等等。

访客户，跟客户聊天，顺便问他那个单什么时候能下，只要

一天没

的拜访，要求客户购买。然而，很多业务员都没有向客户提出成交

要求，以至于没能成功。

如果未能成交，客户购买了其他品牌产品，你也不要放弃，依然要

多去拜访这个客户，多沟通聊天，建立了关系，客户说不定下一次

那你不惜一切也要熬到那第10次倾听购买信号。你必须认真的聆

听客户的每一句话，当客户要决定购买时，通常会给你暗示。倾听

比说话更重要。

做业务一定要记住刘一秒老师所说的话：“只要我不放弃，您永远

拒绝不了我”！

【篇二：跑业务心得体会】

如何使自己成为一个有作为有发展前途的业务员？

考勤看手机所在地，有后勤和办公室按电脑核对，出单子。

成长过程：

无任何经验学生—跑业务锻炼—积极学习和总结—调整心理

素质一

专业化锻炼—高度学习把握全局—站在高度指导业务—经理

我跑业务的心得体会：

做业务员要容易也容易单，要困难也困难，就看自己怎么做了。

1. 通过市场销售学习，去积累营销与管理知识，丰富的自己适应社

会的经验

市场营销是在营销界最终取得成功的基础，在做业务员期间，面对

瞬息万变的市场、千差万别的产品，特征各异的区域，再加各不相

同的企业、同事、领导和客户，这些都为业务员提供了学习的机会，也只有通过学习才能不断提高。丰富自己适应社会的能力。

2. 建立自己的人脉关系

有的业务员只是陷在自己企业或客户的圈子内，殊不知，做业务员

会接触到许许多多的人，除了本企业的、客户的，还有其它企业甚

至是竞争对手的、政府的、媒体的等，见过面的没有见过面的，这

些人都有自己的交际圈，与他们友善以待，与他们交朋友，他们不

仅是自己学习的对象，更是自己事业的帮助者和推动者。学会扩大

自己的交际圈，建立自己的人脉关系，也是在让自己积累无形资产。

3. 将你所有接触过的客户当作自己的资源

我最不可理解的是那些为实现眼前的业绩而让自己的客户受损失的

业务员，他们不知道，客户资源看似是企业的，实际上是业务员自

己的——当你在这个企业与他们合作时他能够配合你而为你创造眼

前的业绩，当你离开现在的企业时，他们还有可能再次与你合作为

你创造业绩，即使你们不合作，他们甚至还能够为你提供其它的客

户资源。当然前提条件是你们的合作十分愉快，否则，他们也可能

成为你的障碍。所以，作为业务员，不仅应当避免伤害你的客户，

而且应当尽量在自己力所能及的范围内，在不损害企业利益的条件

下帮助他们：帮他们做事，为他们出主意，为他们创造利润，并与

他们建立良好的个人关系。

4. 坚持就能成功

有的业务员稍微对企业有所不满或遇到一点困难就跳槽，从一个企

业跳到另一个企业，从一个行业跳到另一个行业，从一个地区跳到

另一个地区。结果是跳来跳去，没有一个企业能够做好，没有一个

行业能够做好，没有一个地区能够做好。

任何企业都不可能完美，但任何企业都有我们学习的东西，除非这

个企业已经真正不适合你的发展，否则跳槽一定要慎重。

虽然营销是相通的，行业与行业毕竟有跨越，对业务员来说，原行

业的人脉关系、客户资源、市场操作知识与经验将大打折扣，需要

从头再来。所以，跨行业应当是最为慎重的。

周游列国式从事业务工作，会使业务员掌握全国的大局，能够开阔

自己的思路，能够建立更加广泛的人脉关系，但长期待在一

个区域

如一个市、一个省或一个大区域甚至是一个通路，对市场的熟悉、

有固定的客户资源和人

脉关系也能够成为业务员的独特优势。

坚持，坚持在一个企业、一个行业，甚至是在一个区域、一个通路

都能取得成功。

5. 时刻推广自己

营销人员经常说的一句话是：推销产品，首先要推销自己。只有自

己得到了客户的认可，他们才会认可你的产品。这就是为什么同一

了自己。

不过，这只是推广自己的一个方面，也是最为基础的方面。随着知

识与经验的逐步提高，业务员还需要不断地扩大推广自己，通过你

的实际行动、通过各种媒体、通过你的人脉关系来推广自己，让别

手段。

自己做业务的一点体会，相信对大家会有点启发：

我是一名业务员，做几年业务以后，我开始喜欢上这个职业，喜欢

就不累。我认为业务员这个职业最锻炼人，能够学到好多做人做事

的道理，能够交到好些朋友。

在我跑业务的进程中，我自己体会最深的莫过于自己的管理。这一

点说良心话，自己做得都不是太好，但我想对新到这个行业的人来说，能够做一个借鉴。

业务技巧不用说，我认为最首要的是自我的管理。自己的一天怎么

利用，

是不是老老实实地在跑客户，每天是不是想着自己的目标销量怎么样达到？业务员的时间自己支配，带有很大的随意性。

我的一个体会那就：把每天拜访客户的具体情况（拜访了哪一些客户、详细每个客户是怎么谈的、拜访每一个客户的时间段、通过谈话了解到的客户新的背景材料）具体地写成一个日记，用普通蓝色笔写，每天拜访的客户中成交的客户用红色笔标一个醒目的标记。坚持写日记，每天都不要遗漏，包含在旅馆睡了一天觉都要记上。再做一个简要的记录表，把每天拜访的客户姓名地址记上形成一个表格，对应地成交的客户用红笔标记好。这样做上一些月，自己就明白啦自己实际的拜访成交率（平均销售率），然后根据这个做好拜访客户的力度。每个月底具体地看一下这两个材料，就明白这

个月是怎么做的啦，当然成功的经验和失败的教训自己很清晰。

根据这两个素材然后有个发挥，把拜访成交的客户日记汇总：看一看是哪个时间段拜访客户的成交率最高。我想明白这个后，只要是想成功，我想肯定会把时间安排好。

业务员的工作目标很首要：一个是目标客户，转了一天总会碰到一两个感觉有戏的，这样把他们列入目标客户的专项里，整天琢磨这一些客户是哪些背景，喜欢哪些，如何才干把他们做下来。素材不充分，那就不间断地拜访，直到把材料搞得越全面越好。在列表中的目标客户，每做下来一个，在他名字旁边画一个小红旗来奖赏自己一下。第二个是自己当月的销量目标，当然很大水平上来自于公司的压力。把这个目标订好后，那就自己把这个目标最实际地分解给什么客户，现有的只是维护，其他的只要靠开发新客户啦。一个一个列好，完成一个画一个小红旗。

建客户档案：是从第一项里的两个素材里抽出来的，把现有客户和想着一定要做下来的目标客户按每个人建立档案，越具体越好。哪些生日，喜好，家属姓名，家属喜好等列得清楚几个，发现哪些新的背景及时往每个客户里去填，这样每个客户的背景具体只要一翻就清楚了，这样的客户做不下来就没理由啦。

最后推荐一个网络工具：这些能够借助雅虎的地址簿来实现，不过那就每天得往里输入，与自己的日记本有机地结合，我想再好不过啦。雅虎地址簿的好处是——随时随地，只要有网络和电脑就能打开操作，不用担心材料丢失的问题，因为是在雅虎的服务器上。这样对累积客户材料很有好处，还有一个好处那就便于统计，那就利用它的搜索功能。

如何使自己成为一个有作为有发展前途的业务员：

（让业务员、后勤先回答这个问题）

1. 个人素质的要求（让业务员、后勤先回答这个问题）

首先讲大家都知到的几项：

必须具备良好的职业道德，能够本着对企业负责，对客户负责，对

自己负责的态度开展工作。把爱心献给客户，把信心留给自己，用

热心从事销售，用恒心取得业绩。同时应具备以下职业素质：

真诚：真诚是营销人员的最基本的素质，缺乏真诚，营销人员就难

以取得客户的信任，或者只能暂时骗得客户的信任，最终还是会失

信于客户。

忠实：对企业的忠诚度，把自己的营销工作当作对企业的一种责任。以销售之名，行谋私利，永远不可能成为一名成功的营销人员。

【篇三：心得体会】

心得体会

有人说“责任是成就人生的基石”，同样，一个企业要想持续的发展

壮大，离不开每一名员工所肩负的责任和努力。因为责任保证了对

工作的态度和追求，责任保证了安全、质量和服务，可以说“责任保

证了一切”，而正是这一切，保证了企业的创造力和竞争力。

责任体现在细节上，细节决定成败。作为一名常年奋战在销售前线的

管理人员，我更加深刻的认识和体会到“责任”和“细节”对公司营销

客户的质疑和不满，甚至可能产生十分严重的后果。因此，在工作

中我们应当把客户的每一件小事都当成大事一样看待，如果我们能

把每一件小事做到位，那销售工作也会随之完美。责任不仅仅是一

种品德，还是一种能力，它更是所有能力的统帅和核心，责任应该

是检验每一位员工是否敬业的试金石。无论多么优秀的能力，只有

表率。面对当下行业销售市场竞争愈演愈烈的困难和挑战，我们更

应该坚持“坚韧不拔、自强不息”的精神和“雷厉风行、精益求精”的

工作态度，不惧困难、敢于担责，将优秀的企业文化理念内化于心、

外化于形，身先士卒跑市场、完美服务谈客户，为集团公司业绩提升和各项工作的顺利完成贡献力量。

创业了解市场篇七

创业是当下社会中备受关注的话题，越来越多的人加入到了创业大军中。但是，创业道路并不容易，往往需要经过严格的创业市场分析，才能够得到成功。所谓创业市场分析，就是对市场进行全面、深入、客观、科学的调查、研究和分析，探索市场中的先机、机遇和机制，并形成切实可行的市场营销策略。对于想要成功创业的人来说，创业市场分析是必不可少的。

第二段：分析创业市场的步骤和方法

创业市场分析应该从以下几个方面入手：首先是了解行业，把握市场动态，了解同行情况；其次是对潜在客户的需求、消费习惯以及购买意愿进行分析；最后则是制定切实可行的市场战略，包括市场细分、目标市场、定位策略、产品等。

同时，为了得到更加准确的市场分析结果，我们可以采用一些工具和方法。例如，通过市场研究机构获取市场数据；利用问卷调查、深度访谈等方式进行市场调研；通过竞品分析、SWOT分析等手段，分析市场的优势和劣势，设计出针对性的市场营销策略。

创业市场分析是创业者制定市场策略和决策的重要依据，而且还可以预测行业和市场的发展趋势，让创业者更加深入地了解市场和消费者，从而调整自己的经营策略。在创业的不同阶段，创业市场分析都能发挥出巨大的作用，帮助企业快速发展和成功。

第四段：创业市场分析中存在的问题

然而，在实际的创业市场分析过程中，我们也会遇到一些问题。比如，有些创业者对于市场分析不够了解，无法准确把握市场变化；有些创业者对市场分析的时间和精力不够，草率起步，缺乏有效的策略。

此外，还有一些创业者认为市场分析是一项复杂的工作，需要专业人士进行，往往是心生恐惧，放弃了市场分析这一重要的创业前期准备。

第五段：结论

总之，在创业前，市场分析是必不可少的重要的创业准备工作。如果想要在创业市场中占据优势，就必须对市场进行全方位的深入分析，以建立科学、系统的市场策略。当然，我们也需要认识到市场分析中存在的问题，制定相应的解决方案，提高我们的市场分析能力和策略制定能力，从而为创业之路铺平成功之路。

创业了解市场篇八

市场营销可以表述为个人和集体通过创造并同别人交换产品 and 价值以获得其所需之物的一种社会过程。通过一周的学习我了解了这一社会过程。

其中两天的市场调查使我们找到了目前眼镜市场的发展趋势（目前眼镜市场的可观暴利已经不言而喻，因此我们决定以高科技，多功能为主导开发自己的新产品。）

调查的第一天我们先制定了假设了以健康型眼镜为主打产品的大致方向，然而却有数据和案例明显的表明市场对健康型眼镜的需求量不大并且有大量的所谓绿色产品已经出台，作为一项竞争力是十分匮乏的。更何况，开发新产品的投资资金过高却回报率不够。随之，我们将目光转向了运动时尚领域——通过对眼镜市场的整体和分项调研后发现，宏观上，

眼镜市场由于几乎进入饱和期以至于顺应潮流的发展，无论是框架上、包装上都起了变化，但只是一个初步的发展，所以市场潜力是巨大的，对我们的产品而言，无疑会带来商机。微观上，我们的新产品是带有一定技术含量的，这不仅是在符合新时代人类的心理需要，也是在技术上和价格杠杆上的革新。我们利用internet 遨游网络，学会并寻找到了想要的资料。这也是培养了我的自学能力以及对信息收集筛选的能力。

在经过了整整两天的咨询、剖析、清理之后，比对着样板目录上的内容，逐一将内容分类、规划。从市场环境、市场或产品分析、营销目标设定、营销策略再到具体实施方案，每一步都有我们组的成员们一起讨论；从市场调查更新自己的理念，揣摸市场的潮流走向，到发掘现有和潜在的顾客群体。将那些唯独属于我们自己的独特见解一起融入在计划之中。

在此期间，我们对产品的命名上也是捉摸再三也没有想出个所以然来。最终，只得搁置在做板报设计和产品外包装时再作定论了。

在板报设计与外包装制作过程中，我们由于是分工合作，而我主要是负责营销计划撰写中的几部分内容，因此也不能说太多了。只是见着了同学们的辛劳，利用课余时间都在马不停蹄的赶工，构思 — 排版 — 制作，步步坚实的，最终我们的产品模型“诞生”了。以绿为主色调，代表我们倡导“生命在于运动”的传统理念。以银色为核心，代表我们新产品的新生力量以及高科技的利用。新旧结合，体现出我们对眼镜市场用户群体的独特分析角度以及新型的产品理念。同时，在制作过程中还学会了废品的利用。兴许，我们的组长是个板报能手，通过与我们产品品牌策略的结合，以新颖、流畅的线条与色彩为新产品打造出一份独特的宣传作品。

上面提到了，我在此期间主要是撰写营销计划的内容内容，

瞎掰也好，篡改也罢，让我感觉奇迹般地发觉自己居然涉及到了商务领域。不仅让我对市场营销专业知识的掌握和巩固，更是让处世不深的我以学习的方式在涉足社会的表层，开始对所谓的商业行当有了个大概的轮廓。

我国经济建设的健康成长，大众的生活水平日益提高。消费需求已不再限于“温饱”，而更多地追求物质之外的或精神的价值。在八十年代初，物质匮乏，任何一种新上市的产品，都能打开销量；八十年代中期，消费者开始注重质量问题，此时，主要采取传统产品竞争策略，竞争市场虽在孕育，但尚未形成；八十年代末、九十年代初，随着科技水平的提高，产品质量的合格率上升，生产同类产品的企业不断增多。尤其是合资、外资企业产品及大量涌现，消费者选择多元化，质量优良的产品才可能成为优胜者。此时，已经产生竞争市场的萌芽，但大多数企业还是以产品竞争策略为主，辅以宣传竞争策略；进入九十年代中后期，很多企业随着规模的壮大与成长，全面的质量管理已渗透到生产的各个环节，消费者也越来越追求产品内含的服务价值。

到了如今的二十一世纪，我们需要的无论消费者对产品技术上的认可还是产品包装上的时尚理念都发生了很大的变化，也因此需要我们卖家在产品的时尚理念上符合我们针对的顾客群体的心理需求，这也是我们新型运动型眼镜开发市场的主要目标。

市场竞争充满了变数，营销计划应根据企业的营销环境和营销目标，结合产品所处的时期制定相应的营销沟通策略，将各种促销工具应用到市场中，充分发挥短期激励与长期培养多重工具的综合使用，使产品立足于现在，成就于未来。

为期一周的市场营销实训圆满的结束了，我们的辛勤换来运用stp对市场进行细分、选择、定位的基本能力，运用市场营销的4p□

制定市场营销计划基本能力，以及专业商务英语的提高。当然，知识上的提升还在其次，至少在这次实训中，团队协作能力发挥的淋漓尽致，分工 — 合作 — 完工。每一步都脚踏实地，直到答辩的完成，我们一个个才算真正松了口气，然而现在回想一下，真的受益匪浅啊！为了日后能立足于社会，现在的辛苦真值！

创业了解市场篇九

创新创业是当今社会经济发展的重要推动力，也是创造就业机会和推动经济增长的重要手段。在创新创业过程中，市场分析是至关重要的一环，能够帮助创业者了解市场需求和竞争环境，从而制定适应市场的创新策略。本文将探讨创新创业市场分析的体会与心得。

第一段：市场分析的重要性

市场分析是创新创业过程中的第一步，从宏观层面上了解市场需求和发展趋势，有助于创业者找到市场空白点和机会。同时，通过对竞争环境的分析，创业者可以更好地制定竞争策略，提高市场占有率。因此，市场分析在创新创业过程中扮演着重要的角色。

第二段：市场分析的方法和工具

市场分析的方法和工具多种多样，创业者可以根据具体情况灵活运用。对于宏观市场分析，可以利用SWOT分析、PESTEL分析等方法，了解市场潜在机会和外部环境因素。对于微观市场分析，可以通过调研、问卷调查等方式获取市场需求和用户反馈。同时，互联网的普及也提供了大量的市场分析工具，如数据分析软件、社交媒体监测工具等，创业者可以利用这些工具进行市场数据的收集和分析。

第三段：创新创业市场分析的挑战

市场分析虽然重要，但在实践中也存在一些挑战。首先，市场变化快速，新的技术和产品层出不穷，创业者需要及时了解市场动态，分析市场趋势。其次，市场数据的获取和解读也是一项专业的工作，创业者需要具备相应的市场分析能力和知识背景。最后，市场分析的结果和建议需要及时有效地转化为创新策略和商业决策，这需要创业团队的合作和执行力。

第四段：市场分析的实践意义

市场分析的实践意义不仅体现在创新创业过程中，也对企业的长期发展具有重要的影响。通过市场分析，企业可以及时调整创新方向和战略。同时，市场分析还可以帮助企业把握市场机会，提高竞争力，树立企业形象和品牌价值。因此，市场分析在创新创业和企业发展过程中起着至关重要的作用。

第五段：个人的体会与心得

在实践中，我深切体会到市场分析在创新创业过程中的重要性。通过市场分析，我们能够更好地了解市场需求和竞争环境，提高创新策略的针对性和有效性。同时，市场分析也是我们与投资者和合作伙伴沟通的重要依据。在进行市场分析时，我学会了灵活运用各种分析方法和工具，结合实际情况选择合适的分析方法。我也学会了通过市场调研和数据分析，及时获取市场信息，提供给团队参考。尽管市场分析面临种种挑战，但只要我们保持敏锐的市场触觉和不断学习的心态，一定能够在创新创业中取得成功。

总结起来，市场分析是创新创业的关键一环，通过市场分析可以帮助创业者了解市场需求和竞争环境。创业者可以根据市场分析结果制定创新策略，提高市场竞争力。市场分析的方法和工具多种多样，需要创业者具备相应的能力和知识背景。尽管市场分析面临挑战，但它对创新创业和企业发展都具有重要的意义。通过市场分析，我们能够及时调整创新方

向和战略，把握市场机遇，取得成功。