

# 2023年市场营销社会实践报告(精选5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 市场营销社会实践报告篇一

放假第二天，我和同班三位同学去找工作，因为之前同学在哪里工作过，所以我们就直接过去了，那是一个叫“风光无限”的装饰公司，不用说，去哪就是一名业务员，因为和我们所学专业吻合，况且我们也有一定的基础，所以那公司经理就同意我们留下，我们也表示可以，就让我们第二天去报到。

第二天早上，我骑着自行车，戴着耳机，心情那是一个美呀！乐滋滋的，很早我就到了公司门口，经理安排我们和其它两名业务员负责在众一山水城的客户，由于我们什么都不懂就只能在众一时转楼层，听人人家装装修便进去和业主聊几句，众一山水面对的是高端顾客群，所以进去看房子，买房子的都是一些有身份、地位的人所以我们和人家聊天时便很小心自己的言语，就像我们专业课中所以，一桩过意的失败往往关系着营销人员的言语。

在众一待了几天，公司开的一个橱柜店要开张了，经理便把我们几个调到这边（店在一校对面，板川精工厨房）开张头几天，我们就打扫卫生，因为刚装修不久，里面灰尘、垃圾特别多，现在店里面那么亮，干净的厨柜，环保集成灶都是我们一手一手擦出来的，整整干了一天，那几天又当了清洁人员，包括牌子都是我们擦出来的，牌子有关八米，特别长，我们站在脚手架上擦，特别害怕，但又不敢说我不想擦，惹得老板说我们学生娇气。

开张那天们分配我们四个分头发传单，我就在车站对面的物华世界门口，整整发了一个周，而且都还是在同一时间，地点下，头两天觉得还不错，但是后几天让我感到特别心酸，有人说我们不好好学习，在这一家瞎拆睹，要么不拿传单，要么拿让给扔了，那次，我突然发现我好孤独。感觉被世界所抛弃了一样。所有支持大脑的只有，“我要坚持”。但是又不甘心这样失败，产生了一个一定要成功，支持我努力下去的念头。

大街上的传单发后，又打算在中卫各新建小区发传单，小区保安不许发，所以我们只能偷偷拿进去一点，一层层的去爬楼层，累了只能坐在上面休息，但是我们很满足，即使是这样，小经理觉得我们只知道偷赖，光找借口骂我们，好像我们做错了一样。

之后，我便和同学在瑞丰，坐在门口，看着像是在装修的，我们便会问一下，要么听谁家在装修，便上楼去问，要厨柜和集成灶不，跑了无数家，终于有人说可以考虑，我们便集成灶功能，好处等告诉了那位姐姐，之后人家很满意，便签下了那份单，在那里，也有人夸我们很懂事，我们很欣慰。

第3天，人家叫我们去拿工资，让我们去就是灭我们威风，说，信不信老子用钱就能把你们给砸死。特别横的样子，说爱要不要，提成之后，给，我们在无奈下拿了300块，但提成现在人家不给了，说客户没签为，一共三件商品明明看着签下的嘛！工资300，没提成，也就意味着我们这个月只有300元的工资，我很不服，还有没有道德，这档的老板，能让他的公司有好的发展吗？不尊重员工，也看不起他们，到最后失败的还是他。

社会实践结束了，让我深刻的认识到，以后工作道先要看老板，老板品德正直，尊重员工，那么员工也会和老板好好工作，让企业走的更好，第一次工作就遭到如此的不幸，同学们安慰我说就当提前体会社会的心酸了。理是这样，但太便

宜那老板，它的生意不好，但他老是怪东怪西怪业务员本事不行。

社会如此现实，希望2年级的同学在今后顶岗实习或工作中能够正视这个问题，1年级的同学能够在校好好学习，学习更多的知识，将来更好的走进社会，虽然我的社会实践不是太圆满，但是我一直相信“坚持不懈，直到成功”“付出一定会有收获”，脚踏实地仰望星光。

同学们，学到一技之长，总归没错，相信自己，你能行！我相信态度决定成败，态度决定道路，态度决定人生。

谢谢大家！

## 市场营销社会实践报告篇二

实践目的：

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

实践时间：

xx年8月1日——8月7日

实习地点：

太仓市阳光广告有限公司

实习内容：

xx年8月1日，我进入到太仓市阳光广告有限公司进行了为期

一个星期的暑期社会实践活动。在太仓，太仓市阳光广告有限公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

太仓市阳光广告有限公司本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作

的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。经过这次实践，我明白了一些道理。

第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。

第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说“我一定能行”那你就一定能行。

第三：肯努力，我一直非常信奉一句话，“努力就有希望”不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，“踮起脚尖就更靠近阳光”在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了！要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

第四：谦虚做人，特别对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给的意见，我们要听取、耐心、虚心地接受。

实习总结：

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。广告是

在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可口可乐案例：1. 可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。2. 可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的市场营销者，要寻找的应该是这个东西。

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质，于是我毅然踏上了社会实践的道路，想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性；想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子又有多少经验呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，积累更多更丰富的经验，为今后毕业了顺利踏上工作岗位打下坚实的基础。这次实习也丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。

## 市场营销社会实践报告篇三

- 1、运用所学的市场营销理论知识，初步调研所在单位在市场中如何运用营销策略的，力求理论和实际相结合，增强分析和解决问题的能力。
- 2、在调研中注重与调查对象的沟通和交流，提高对现实问题的认识，逐步提高社会交往能力和应变能力。
- 3、通过学习，学生对不同企业在营销中所采取的策略组合有

更多的认识和了解，以进一步加强对本书知识的理解和认识，培养能力。

1、合肥百大、商之都等百货商店与家乐福、合家福、易初莲花等大卖场及五星、苏宁、国美等专卖店，在日常销售与节假日都采用哪些市场营销策略与手段；各企业物流配送的流程并作比较。

2、从某行业中寻找某一家或数家企业，分析它们在市场如何运用营销组合的。如家政服务业、中介机构、房地产企业及物业公司等。

3、借助工具，获得第二手材料，以补充并完善自己的第一手资料。

1、每18~19人一组，设小组长3名，协助指导教师管理。

2、遵守纪律，服从安排，每日考勤，注意安全。

## 1、价格

沃尔玛经营几种零售业态，虽然他们的目标顾客不同，但经营战略却是一致的，即“天天平价”，“为顾客节省每一美元”，实行薄利多销。这样的口号在沃尔玛店面的灯箱上，店内pop宣传单上，甚至在其购物小票上，比比皆是，这句话对沃尔玛的重要性由此可见一斑。沃尔玛的“天天平价”决不是空洞的口号，也不是低价处理库存积压商品或一朝一夕的短暂的低价促销活动，更不同于某些商场、专卖店为吸引客流而相互进行的恶意低价倾销或一面提价，一面用打折来欺骗消费者，而是实实在在的“始终如一”的让利于顾客的行为。这种平价主要是依靠成本控制，优化商品结构，推进服务来实现的。也就是说低价不等于廉价，低价不等于服务低劣。相反，低价也有高价值，低价也有高的服务质量。



## 2、促销

### 一) 让利销售:

让利销售包括折价销售、会员制销售。

对全部商品折价销售，主要适用于沃尔玛连锁店的新开张、周年店庆以及一些重大的节庆日的促销；对某个部类的商品优惠售卖，主要适用于各种节日和季节性消费展开的促销活动。

折价销售在定价时就需要坚持两点原则：一是尽可能地低廉，仅仅高出成本一点儿，如30%；二是长期稳定地保持这种低价。即使是某些商品拥有某种垄断优势或是遇到意外情况也不轻易改变，这已成为沃尔玛的一种经营战略。

会员制销售是最能体现长期效果的一种促销方式。它是指沃尔玛向其经常性购买的顾客发放一种凭证，顾客以向沃尔玛缴纳会员会费或规定的其他方式获得凭证，依照企业的规定或会员章程的约定享受价格优惠、免费服务等优特权。

### 二) 特惠商品

为了巩固和维护沃尔玛连锁店的低价形象，增加客流量，提高市场占有率，沃尔玛从各大部类商品中分别抽出一些商品进行优惠售卖。对商品实行特卖的目的并不在于追求所有的顾客都能购买特卖商品，而是力求吸引尽可能多的顾客来商场购物。

## 3、产品

沃尔玛的低价策略是众所周知的。沃尔玛之所以能制定低零售价还有相当的利润空间，主要原因是采取了以下各项措施来压低商品的进货价。

对于实践同学自身主要有3方面：

- 1、迈出了大学生走进社会的第一步，使他们更切身的了解社会现状，特别是就业现状。
- 2、培养吃苦耐劳的精神，学习克服困难的方法。
- 3、增强对专业知识在实际应用中的了解，对已学知识在实践中巩固。

## 市场营销社会实践报告篇四

此次摆摊实践，一方面是希望能在实践中达到与我们所学专业知识的衔接，另一方面也是希望我们能在这次实践活动里得到锻炼。实践，不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去尝试、去体会实践与工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

摆摊前我们总以为所学的专业知识很难用到我们的实践之中，也就是说我们的工作中用不到我们所学的知识。摆摊后我们就能发现其实理论与实际的距离并不遥远。摆摊实践，摆出说与做的距离，只要我们有信念，那么说与做就在我们的一念之间。如果我们没有坚定的信念，说与做就在悬崖两边，只可以想想而不能把他们彼此相互衔接起来。

社会是公平的，只要我们敢于面对现实，敢于用实践来验证我们的想法，一定能有自己的一片天地。

### 二、实践过程

我们这次市场营销课程实践经历了三个阶段。

第一阶段，我们小组一起进行讨论分析进什么商品。讨论很激烈，每个同学都有自己的想法，有的同学想卖围巾，有的

想卖坐垫，还有的想卖拖鞋。虽然围巾成本比较高，但是学校女生比较多，大家也比较喜欢这类商品，于是我们决定先进一批围巾出售，然后根据销售情况再做适当调整。如果销售的好的话，就继续扩大规模销售，如果不好的话就另选其他商品。销售商品选好之后，我们开始组织小组成员去汉正街进货。由于商品已经确定了，所以我们就直接去了汉正街批发市场寻找卖围巾的地方。我们大家对汉正街都不是很熟悉，找了大约半个小时才找到了批发围巾的小商铺。第一次进货，大家都没什么经验，只觉得很新奇，很兴奋。再找到第一家批发围巾的商铺之后，我们看了一下围巾的款式，觉得不怎么好看，款式也不怎么多，于是我们就换了另外一家。第二家虽然款式还行，但价格却比较高,,,逛了好一下午，然后选定了商品样式齐全且新颖，但价格较高的商铺，尽管其价格比较贵一些，但只要大家喜欢，就一定能够卖出去。于是我们批发十二条围巾。

第二阶段，围巾进回来之后，我们就在学校里面开始摆摊。第一天，我们晚上6点就开始了，一直到9点结束的时候，都没有一个人过来买，许多人就只是沿路瞄一眼。第二天，我们一改前态开始叫卖，尽管有人过来询问，但依然没有人购买。第三天依旧。于是我们开始分析原因，原来我们售价比学校外面商铺的价格还要高，而且有的同学还担心我们的商品质量问题，他们宁愿选择在那些固定店铺里购买。由此可见，我们第一次的商品销售成果并不理想。一周下来才卖掉了三条围巾。一周之后，我们通过调查询问然后根据以往学姐们的建议，我们选择了销售坐垫，同时兼售围巾。果然，坐垫比围巾好卖多了，第一天我们就卖出去了两个，第三天的时候竟然卖了六个。我们大家都非常高兴。同时在这一天也出现了很戏剧性的一幕，一位中年妇女竟然拿着一张100元的假钞来我们这买围巾，因为之前老师的提醒，我们特意注意。那个妇女被发现后，立马拿着她的钱溜走了。我们在感到庆幸没有收到价钱的同时，也因为社会上也太多这样的片子而感到悲哀。果然，在几天之后，我们就听说其他的小组在出售物品的时候收到了假钞。

第三阶段，两周很快的过去了，我们的进的商品也已经售出了一大半。第三周我们继续每天晚上出来摆摊，由于没有进新货商品种类有限，而且销售的情况也没之前那么好了，又由于实践活动快要结束的原因，我们决定降价处理其他商品。于是我们进入了最后的处理库存商品的阶段。我们把每个坐垫的价格都下调了3元左右，围巾价格下调的更多，大约3到5元。价格下调之后，果然又卖出去了一些，我们只剩下几个坐垫和几条围巾没有卖出去，于是我们就决定按成本自销。自此实践活动结束。

### 三、实践成果

一个月的实践活动转瞬即逝，在小组成员的共同努力下，在货物全部处理掉的前提下，净利润达200元。虽然相对比较少，但都是我们精力和汗水。

### 四、实践感受与体会

经过为期近一个月的练摊活动，感触良多。无论是进货时的讨价还价，买货回来时的人来人往，还是摆摊时的“仰天大喊”无人应，对我们来说都是一种特殊的体验。进货前对成果的美好憧憬，现在想来有点年少不知愁滋味啊。500元的成本，可是除去了路费、其他成本费，赚钱真的很难很难。我们八人每人平均摆2天，见过了华传的夜色，感受过了武汉冬日的寒风，听过了小摊之间那些疯狂的叫卖，可是我们的生意却始终没有特别大的起色。但是，当将货物一件件卖出时，那种内心的喜悦，也会成为心中一抹独特的光彩。一个月说长不长，说短不短，但现在想来对我们的能力以及认知都有一个很好的提升。还是十分感谢老师给了我们一个体验的机会，让我们重新明白了“纸上得来终觉浅，知此事要躬行”的道理。

### 五、实践意义

校园中五彩缤纷的营销活动丰富了我们的业余生活，也为我们提供了展示自我能力与发挥创造力的舞台。不但能开阔眼界，增加人生阅历，还能提高学生综合素质。适度的营销活动还是我们大学生业余生活的“调味剂”与“润滑剂”。不但可以起到放松心情舒缓压力的作用，而且很多学生在加入社团后，明显的感觉到自己的沟通能力、组织能力、表达能力、处事能力等都有很大进步，性格也变得更加开朗乐观了。成功与失败相随，机遇与挑战同在。市场营销活动已经结束，伴随而来的是对这次活动的回顾好反思，正因为竞争是残酷的工作才更具有挑战性。回顾这次活动，大家都竭尽所能，尽自己最大的一份力。

这次活动让我感受到实践出真知，长才干，参与这类活动有利于激发我们追求进步、勇于创新，甘于奉献的热情；有利于培养我们大学生的社会责任感，增强团队意识和集体荣誉感；也能使我们服务主体的组织能力、协调能力、表达能力，人格、心理等都得到不同程度的锻炼和提高，从而更易于成为角全面发展的个体，自身也更加和谐。大学生以课堂学习为主要接受方式，这对大学生来说非常重要，但这些理论知识并不代表大学生的实际技能，往往难以直接运用于现实生活之中。社会实践使大学生获得大量的感性认识和许多有价值的新知识，同时使他们能够把自己所学的理论知识与接触的实际现象进行对照、比较，把抽象的理论知识逐渐转化为认识和解决实际问题的能力，这有利于发展大学生的组织协调能力和创新意识。社会实践活动没有课堂教学太多的束缚和校园生活的限制，学生们的积极性被充分调动起来，兴趣高涨，思维也空前的活跃起来，往往会产生一些创造性火花，在实践中勇于开拓、敢于创新。

## 市场营销社会实践报告篇五

作为大二的学生，我们的社会实践也不能停留在大一时期的那种漫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们市场营销专业的实际情况，能真正从中受益匪浅，而不是为了实践而实

践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高自己。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况继续在假期期间找了一份工作，进行实践锻炼。

## 二、实践目的及意义

本次实践的目的一方面在于锻炼自己专业知识的实践方面的能力，通过理论与实际的结合、个人与社会的衔接，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。另一方面我希望通过社会实践，来赚取相应的报酬来减轻家中的负担；而且从这次的社会实践中我也更加了解了超市，还学到了很多课本之外的很多东西，真的令我受益匪浅。

公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协作能力和分析解决实际问题的工作能力。

实践在帮助高校毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实践，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

## 三、实践内容

实践的内容主要是在超市销售各类奶制品，学习超市的营管文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对该超市营业额和产品的了解和与其它超市的对比，突出该超市产品的优点和超市的良好信誉，积极开拓消费源，向

顾客推销各种优质奶制品，完成超市分配的任务。

#### 四、实践经历

今年寒假从学校回来后,我就不停的在县城附近的各条商业街上找兼职。想在寒假这一个多月里锻炼一下自己,同时也能多增长些社会实践经验。因为之前初中毕业和高中毕业后我都有在饭店和汽车专卖店里打工过,有一定的经验教训,尤其是大一暑假的时候在西安市新城区的彩艺广告公司打工,在那里确实让我学到了好多的东西,更加懂得了在工作上的坚持不懈,吃苦耐劳的品质。但由于回来时已经快到年末,寒假工已经不好找了,而且不管是餐饮、服装、休闲娱乐和工厂企业等都不招聘在校大学生做兼职。理由如下:第一是没实际工作经验;第二是工作时间不长,学生在开学上学后留下空缺的岗位使公司又要重新招聘,浪费人力物力财力,所以在寒假回来后的前两个星期我去应聘都是四处碰壁。家人见我寻路无门又多次失败,建议我回家待着。当时我一笑了之,因为这次我社会实践的目标就是市场营销,这是我所学的专业,这个职业不仅能提高我的团队合作能力、沟通能力、语言表达能力等,更能够让我在与人交流沟通中学会如何与人打交道,而且还可以从中学到一些产品知识,让自己的文化修养、知识素养、社会涵养深入到生活中的实际里。使自己在面对大众、面对社会的时候能有胆识并能充分展示自己的能力。

光明等十几个比较知名的品牌。我的职业责任就是诚信的为客户本人及其家人介绍适合他们的奶饮,时刻做到微笑服务,把最优质的服务献给每一位客户。

每天我们早上8:30就必须到超市门前集合做早操,然后练站姿,保持微笑,然后相互整理着装,这大概要花费10到20分钟。而且我们还要在9:00以前清点好自己的产品区,晚上9:00下班,在岗时期要参与超市盘点和入库整顿,有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。虽然这道工序是重复昨天晚上下班前的工作。但是

这就是企业管理的一道必要程序——万无一失的工作守则。它体现了精益求精,追求完美的工作态度。一个企业要想取得好的业绩,就要保证有好的服务。

在超市奶制品区里加上我一共有6个人。我与另一位男同事是导购员,其余4人,两个负责清点销售区与仓库里的牛奶,另外两个负责搬运。我们6个人其实没有明确的职责界限,都是互相帮助。我觉得寒假里不到一个月的工作虽然挺辛苦的,但却很充实。而且,我明显调查出众多奶制品中伊利,蒙牛的价格差最大,完全包含了高中低档的消费者,但同一级别的价格相较于其他产品略高一点,也就在0.5到1.0元之间。市场上大众喜欢的品牌是伊利、蒙牛;小孩最喜欢的是旺旺、伊利、蒙牛;老年人也有买牛奶的,一部分是买给自己的,一部分是买来给小孩。但从整个超市营业额各个物品区销售所占比例来看,奶制品销售占前3名,据我们主管说这属于正常情况。看得出人们的生活水平和重视健康程度有明显提高。据我了解,一般包装是写有饮料两字的营养价值十分低,只有像特仑苏牛奶那样,或者产品介绍上写明所含营养成分及其比例多少的牛奶作为早晚餐食用的营养高一些,对人的身体更好些。

在接下来的日子里,根据现代市场营销学的理论知识所得,我已经了解了各个产品市场占有率、产品的功能特性以及消费者心理需求。我努力地寻找自己的不足,我也慢慢地开始敢于向顾客推荐适合他们的奶制品,我用我热情和耐心的服务态度感动着他们,于是我的销量慢慢的升高了;我不仅知道如何去服务,更加努力地运用我们课本上的理论知识,比如,现代市场营销学的促销行为,这样一来,我的销售成绩越来越好,也得到了超市主管的和表扬肯定。

## 五、实践体会

### 第一、服务是关键

做为一个服务行业,顾客就是上帝的服务态度是必须的,要



想获得更多的利

润就必须提高销售量。这就要求我们要想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量，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。提高超市服务水平。超市服务员的服务态度直接影响到顾客购物心情。顾客是来买东西的，不能让他来受气，要做到微笑服务、宾至如归。如果对顾客耐心、关心，能让顾客倍感温馨，下次顾客真的会再次光临，这样做能留得住客，而且顾客也会产生广告效应，为你们的服务宣传，会有更多的人光临。

## 第二、诚信是根本

不管我们做人还是做事，诚信是我们是根本，是我们成功的根基。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理者要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业道德。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越红火。

## 第三、提高经营管理水平

经营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只老虎率领的山羊部队，能够战胜一只山羊率领的老虎部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他本人管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

## 六、总结销售技巧：

## 第一点：真诚

你的真诚会直接打动顾客。真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任，更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视。凡是要用发展的眼光看问题，金碑银碑，不如消费者的口碑，顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的无以比拟的巨大的精神财富。

## 第二点：沟通