# 2024年假期打工实践报告(通用8篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-08-29

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**假期打工实践报告篇一**

这个寒假是我上大学后的第一个寒假，我得很充实。因为我以一名交通志愿者的身份参加了惠州市火车北站xx年的春运志愿服务。对于我来说，志愿者是一个光荣的称号，有幸参加这次志愿服务并从中学习，是很有益的。现将此次实践活动的相关情况报告如下。

a活动名称：火车北站春运志愿服务

b实践时间：xx年1月16日、17日、18日三天

c活动地点：xx市火车北站

d实践内容：在火车站口帮助老、弱及怀抱小孩的旅客提行李及接受相关咨询。

e实践目的：丰富社会实践能力，提升个人精神境界，充实课余时间，帮助需要帮助的人，为创建和谐社会出一份力。

早上10点钟，我们早已站在火车站的进站口，穿上了xx甲，戴上服务证及志愿者徽章。我们认真的听完大队长和火车站站长的指示及工作提醒，队长带领我们熟悉了各个候车室及站台后，我们便开始了志愿服务。

我和几位同学一起在火车站进站口服务。第一次看到这么多的人手里、背上都是大大包的行李，有些行李还比一个人的体积大呢！我有些不知其解：回家过年，需要带那么多行李吗？由于今年春运实行实名制购票，也给车站工作人员带来更多的工作量。我们也学了他们的提醒话语：“请大家把车票和身份证拿在手上！”当我喊出这样的话时，一些旅客投来奇怪的目光。我才意识到，我喊得太小声了。再后来，我便把声音提高，之前的尴尬也消除了。许多旅客都按照我们的提醒做了。

在这里，经常会看到一些老年人背着着沉重的麻袋行李，手中还要提着大个麻袋。我知道，这些都是外出打工的农民工们。也有很多一家人组成的，他们的行李更是多得无法想象。我们会主动上前询问：“请问需要帮忙吗？”他们有的人起初会怀疑我们：“你们帮忙需不需要钱的？”当我们指着志愿者证，告诉他们我们是志愿者，不需要报酬，“我们是义务帮助需要帮助的人！”

通过这样询问，他们有很多实在提不动行李的旅客都会接受帮忙。我看到他们脸上扬起了回家的喜悦。

每当送完旅客上车后，我们又回到进站口，接着帮助需要帮助的人……

可能是由于我们穿的显眼，很多旅客都会对我们微笑。我们的脸上也是要以微笑对待旅客。虽然有时候会遇到不解，但还是微笑着。虽然工作辛苦，甚至一天下来，站的脚都起泡了，但是想到我们帮助了别人，受一点点苦，没关系的，因为我们乐在其中！

时间总是过得很快，往返车站几次，便会错过吃放时间。当队长叫我们吃饭时，才觉得肚子饿了呢。很多时候是我们轮流吃饭的。春运火车站需要帮忙的人太多了。

这几天的工作对我来说意义重大，这不仅仅是服务他人，回报社会，更是自己的一次精神洗礼。那种服务他人的快乐，是难忘的、值得回味的。

和同学们一起的这段时光，也是很快乐的。有些不舍，但我知道我们还会有机会一起工作的！

谢谢这次春运的锻炼机会，我学到了不少！

**假期打工实践报告篇二**

社会实践有利于大学生了解国情、了解社会，增强社会责任感和使命感。现代大学生，大多是在书本知识中成长起来的，对我国的国情、民情知之甚少，而社会的复杂程度，远不是读几本书，听几次讲座，看几条新闻就能了解的，社会实践活动则为他们打开一扇窗口。下面是应届毕业生网整理的x篇关于假期打工社会实践报告范文。

春节临近，各大中专院校陆续进入寒假，一些大学生开始寻找机会，一方面锻炼自己，一方面利用假期实实在在地挣些钱。以前，大学生们往往通过当家教、干推销、当服务员等相对单调的打工，利用短暂的寒假体验职场。今年，不少大学生开始依托自身优势，开拓思路，寻找广阔的打工空间，为寒假打工寻找更多的机会。而不少劳动密集型用人单位，节日期间不停产，员工回家过年，致使岗位大量空缺，这些单位也在广招大学生寒假打工。

大学生当工人

x月x3日、x0日、x7日，郑州市天天人才市场召开了三场专门针对大学生寒假打工的招聘会，这是该市场继去年“首届寒假打工专场招聘会”后，又一届公益性的招聘活动，x月3日还有一场。目的就是把寒假期间想打工的大学生们推销出去，为他们提供一个寻找短暂就业机会的平台。

据主办方相关负责人张女士介绍，已召开的前两次招聘会，大学生约有x500多人参加，而参加招聘会的企业近百家。与以往不同，今年招聘会上除了提供业务促销、服务员等岗位外，还多了如游戏代练、保安、家政保姆、代招员工等多种岗位。

x0日上午，记者在招聘会现场看到，一些大学生将“思念”的招聘柜台团团围住。“我们的目的很简单，家庭生活不宽裕，寒假不回家过年，留在郑州靠打工挣些钱，为下学期的生活做准备。企业为我们准备的是包饺子工，工资水平虽然不算高，但管吃管住很实在。”大学生小马向记者介绍。

“每到春节前后是饺子等速冻食品的销售旺季，又恰遇不少来自农村的员工赶着回家过年，是普工缺口最大的时候，充分利用这些寒假打工的大学生，是个不错的办法。”招聘人员介绍说。

“这在原来，大学生应聘普通工人是不可能的事情，仅面子上就过不去，现在这种形势在悄悄改变。”人才市场的工作人员告诉记者。

寒假打工瞄准新职业

家政保姆。几年前，大学生一般不会放下架子，他们好不容易从千军万马当中挤过了独木桥，虽说是假期打工，但怎么也不能放下架子去当保姆。采访现在的大学生，他们却认为做家政保姆也一样能挣到不少钱，同时，“我们也是高素质的保姆，而且做保姆也是参加社会实践的一种，能学习不少知识，为什么不干?”短短几年，从放不下架子到“干什么都能学到知识、都是参与社会实践”，这也正是现在大学生转变观念的表现。

游戏代练。从职业角度来看，游戏代练并不是一门正式职业，但从社会客观实践上来说，它也有存在的土壤，而且不少大学生在寒假期间从事此职业。记者采访了一些从事过这一职业的大学生，了解到他们的看法。“现在是电子时代，对于操作计算机，那可是大学生所必须会的，而且我们也喜欢玩游戏，借着假期从事此职业，既能免费娱乐又能挣钱，这种一举两得的好事，到哪儿去找啊?”大学生小胡说。还有另一种想法是，“我从事这行只不过为了暂时贴补生活，只是一种过渡，对于将来就业那是一定不会从事这职业的，而且玩游戏需要大量的精力，随着年龄的增长也不可能长久工作下去。”大学生小杜告诉记者。专家提醒，游戏代练只可在假期期间，切不可长久下去，否则可能会迷恋于游戏而荒废了正常学业。

保安。当保安对于短期的假期打工来说是比较合适的，能够培养责任心和能吃苦的精神，还能借着闲暇之时，听听英语，以免长假期间，忘掉大量的词汇。

食品厂普工。一些食品厂在年节前后相当长一段时间里，会有大量普通工人的缺口，此时招一些假期打工的学生，以解岗位缺人之急。大学生去食品厂当普通工人，虽然一时学不到多少技能，但也能参与社会实践，同时也挣到了生活补贴。

代招员工。一些用人单位，特别是足疗、美容、按摩等服务领域，需要大学生们通过寒假回家乡代招一些落榜生或者想进城务工的学生，这些大学生一是好与这些人沟通，另外信息也灵通，也很让用人方和求职方放心。所以帮助企业代招员工越来越成为大学生们放寒假打工挣钱的门路。

打工重在参与实践

对于假期打工、兼职来说，大学生们都有着不同的想法。为挣钱、为参加社会实践、为提高能力，当然，还有极少数随大流。

目前，许多高校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力，另一方面可以积累工作经验，对日后的就业大有裨益。

天天人才市场的张艳丽主任认为，大学生们通过日常兼职、寒暑假打工或实习等形式，接触社会，其主要目的应该是社会实践，如果偏离了这个方向，就可能会误入“歧途”。所以，大学生寒暑假打工，应该开拓思路，寻找更多的领域，更多的行业，满足社会需要。另外打工不应影响学习，积攒经验和社会知识，为今后的就业夯实基础。

中原工学院负责勤工助学的老师认为，对于广大大学生来说，首先应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。其次大学只有短短几年，要想将来制胜职场，大学生当然应该多多投身校园内外的各类实践活动，提高能力。

大学生打工要为“能”而动，而不是为“利”而动。挣钱确实是不少大学生打工的目的，但这不应该是唯一目的。对大学生而言，利用打工增加社会能力，这无疑是一笔无形的财富。

大学生利用假期打工还应擦亮眼睛，提高自身素质。打工其实也具有很大的冒险性，在良莠不齐的社会大染缸里，想如所愿地打工并非易事，所以除了提高自己的文化素质，增加就业机会外，还必须有一双洞察社会的慧眼，在思想上多一道防线，提防一些居心险恶的人。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**假期打工实践报告篇三**

（一）前言：

作为一名大一新生，对缤纷多彩的大学生活充满了好奇。在大学的第一个暑假，我希望能与以往有所不同。参加实践活动是一种磨练，对于学生来讲，实践的机会真的是很难得。在中国的教育里，我们学的都是理论知识，真正用到的却不多。理论加实践才是最科学的学习方法。

（二）基本情况以及工作体会：

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。第一天进去做事觉得感觉很奇怪，因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调整好。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善，第一天来什么也不懂，她就叫了一个老生来教我们。

先说说我在那里的工作情况吧：我们每天8点半上班一直到晚上9点半。我们没天的工作就是在客人来之前把房间弄干净，客人吃饭的时候，男生负责端菜而我们女生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、换餐盘之类的杂活。

要么是过于挑剔，要么就是素质不是很高。记得有一次，老板娘说那天下午的一桌客人看起来都挺乡下的，叫我们看着别让他们把毛巾给带走了。

我刚开始一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎么了，怎么可以这样瞧不起人家呢？但是我到了那个房间，我刚给他们倒好茶，就那么一转身的功夫，桌上所有的毛巾都不见了，都到他们的口袋里去了。做为酒店也不好说什么。

所以服务生的工作看似简单，但操作起来还是挺麻烦的。

因为这个原因，刚开始工作的时候感到有一点紧张，但越是紧张我就越必须鼓起勇气，因此慢慢的我就习惯了。后来证明，我还是很幸运的，因为这给了我一个独立锻炼、独立挑战的机会。

（三）实践感悟以及心得体会

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。现在举例如下：

一。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。

以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会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。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。。

二。在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

三。在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因

如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”

其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四。在工作中要不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

（四）本人存在的问题以及几点思考：

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

虽然在实践中存在着一些问题，但是我觉得仍有一些值得骄傲的闪光点的。本人参加社会实践有着不畏困难的精神，敢于实践，对工作充满热情，细心真诚。

（五）本次社会实践的问题和建议：

一。在同一个地方的时间有点太长，社会实践不完全等于上班工作，所以不应该总在一个地方，时间长了会让人有一种厌倦的感觉。所以建议应该在适当的时候调换一下实践岗位。

二。因为我的专业是经济方面的，虽然不知道自己的建议到底对不对。但还是觉得如果想要建立良好的社会经济秩序，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到“双赢”。

最后，很高兴能有这个实践的机会，虽然只是短短的一个月，但我觉得挺充实的，至少让我的寒假过得有意义。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得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。真希望以后能再有这样的机会，也希望我们学校以后能有更多的同学有机会去参加这样的社会实践吧。

在这次社会实践中，系领导和老师对我们的支持是不可忽视的。正是系领导和老师的支持，才使我们多了一次与社会充分接触，增强了社交能力及实践能力的机会。

实践活动的成功，为我们下一次实践做了较好的铺垫，也为我系以后的学生参与社会实践活动打下了坚定的基础。

**假期打工实践报告篇四**

实践单位：

合肥永辉超市

实践时间：

20xx年07月15日至20xx年08月30日

实践目的：

本次实践的目的着重在于体验社会生活，锻炼自己的社会适应能力。从中学习与顾客及领导沟通交流的技巧，体验找工作的不易以及工作的艰辛。同时在工作中获得自己的人生价值。广而言之，通过暑期实践了解到当前严峻的就业形势，锻炼自己各方面的能力，丰富自己的阅历。

实践内容：

今年年暑期7月15日至8月30日，为期一个多月的时间，我在合肥永辉超市从事面点的销售工作。

首先，通过同学的介绍我进入到这家超市，经过人事部门经理的面试后，录用我为暑期工。

暑期实践过程，采取倒班制，每天工作八到十个小时，早晚班轮换制。由于我是新人，刚来超市的三天，我遇到了不少的困难，比如我不会用电子秤，不知道产品的价格，不清楚该如何向顾客推销介绍产品，一切对我而言都是陌生的，还好在同事们热情的帮助下我很快克服了这些困难，起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。

之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能尽可能满足他们的要求，时刻想着顾客就是上帝的宗旨。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台促销员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。

如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店长和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。

和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践的时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：

顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。顾客总是喜欢物美价廉的东西，晚间的促销有时可以达到一天营业额的三分之一，如何迎合顾客的消费心理，这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。

从这次暑期实践结束我就要开始计划以后的生活乃至今后的就业规划，进而更好的丰富自我。提高自身素质，做社会需要的有用之人!

实践结果及总结体会：

通过这一个多月的暑期社会实践活动，让我获得了丰富的社会经验。

第一，做事要严谨

以前从来不知道自己是这么的粗心，填写报表的时候任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，这就必须细心，更甚的时候，当面临促销点产品报废时，要及时和主管说明，同时还要与相应接班的同事说明清楚，以确保工作的顺利交接，才能保持有条不紊的工作秩序。此外，要加强与其他促销员的交流，以至于能使自己更能熟悉整个工作流程。

第二，学会坚持

每天的工作都是紧张而忙碌的，以为自己很坚强，很有时候还是会脑海中闪现出放弃的念头，但骨子里还是时刻地鼓励自己去坚持。是的，到目前为止我坚持下来了。尽管我的业绩不是最优秀的，但我达到我的目标及要求。我的坚持是我的收获，也是我的骄傲。

第三，学到宽容

在与顾客进行交流时，难免会出现在利益方面的冲突。同时由于天气炎热

的缘故，客户的心情不是特别的好，偶尔会出现言语过激的状况，因而，只有时刻保持一颗宽容的心，才可能顺利地完成每一项工作。

通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的珍贵，知道了工作的辛苦，知道了如何学会克制自己，学会了如何积极地去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断地失误与成功让自己更加清楚的认识到自己的优势与不足，能够有一个更加明确的目标去面对未来!

由于我属于短期工，所以我的工资是按天计算的，比正式员工的工资要低一些，很感谢经理能够给了我这次实习的机会，同时也十分感谢同事们的支持和鼓励，各方的帮助才使得我的暑期实践能够圆满完成。

我想，在永辉超市做短促的工作经历将是我永远珍惜的宝贵财富。

我会继续努力!

努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才!

**假期打工实践报告篇五**

透过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡，实践场所就设在无为最核心的地区—无为商之都；此次社会实践我还请我姐做我的助手，一齐完成任务；实践形式是透过临时摊位来完成的，对于资料就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。这次实践时间虽说是1月13日开始，但正式销售时间是1月17日，在这期间我需要要各项准备工作。

对于此次实践有几大问题需要解决，一：销售地点；二：销售资料；三：销售时间；四：销售策略。在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对这四项问题的具体解决方法：

一：销售地点；

所谓“天时，地利，人和”，一项项目的成功缺不了这三点，地点的选取尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的应对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流状况，我将销售地点定在县城最中心地段—无为商之都门口，那里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

二：销售资料；

为响应“挑战杯”大学生创业竞赛和我定的“创新”主题，我决定寒假我的实践资料务必要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以“奇”制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家透过互联网查阅信息，经过俩天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选取基于这三点理由：一，这种商品够新奇；二，适用人群广，各种年龄段都会有必须的消费量；三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

三：销售时间；

就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化状况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

四：销售策略；

对于木质拼图模型，很多人不明白这到底是什么因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，透过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

1月17日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归；但是我也很有信心，我相信我的市场决定力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，俩个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。

随后的几天里，我们继续持续不错的销售业绩。1月20日，库存货物买完了，我及时联系供应商，但是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第二批货最后抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

这次社会实践我全程关注“管理无缺陷”原则，顾客至上，一切为顾客着想，本来我们的摊位是一个流动摊点，但是为了让顾客好找到，我和姐姐每一天11点多就来到展区点，天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响，一些顾客买回家后觉得很不错，并想继续购买，甚至介绍朋友同学来购买，持续销售地点的不变性，得到了很多回头客的光顾。2月12日，实践时间结束，家里最后一批货物也销售完全。

透过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进20xx多元货物，总销售额到达6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，思考全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而到达了很好的成果。

本次的寒假社会实践，对于一个还在校园的大学生来说，成果丰富，透过创新产品来推动了创新经济的发展，实践结束后，我有了以下几点总结：

1、价格歧视政策。

由于此次实践的资料是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。

因此我将产品价格定在8元每个（小板），价格属于大多数消费者都能够理解的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取“多买多惠”的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了！另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

2、天时，地利，人和。

对于一个成功企业来说，“天时，地利，人和”这三点必不可少，这也是对于企业管理者的最低要求，一个企业要是想得到发展，务必要利用好一切的优势，确定的经济区位和有一批最适宜企业发展的消费群体。这次寒假社会实践我即是事先对市场进行了调研，从而获得了不少市场信息，这为我确定销售地点带给了很好的前提。

3、展销一体化。

这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。

一，此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的12天，并且每一天的销售时间仅有3个小时左右。除了这12天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。

二，迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是销售一段时间后发现，一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。

透过这一次的寒假社会实践，我充分体会到了管理的艺术，利用管理学的知识，发掘新的商业经济。但是在这其中也暴露了我不少管理方面问题，对于市场没有做好及时的预测导致停售甚至滞售。只能说对于管理这门科学，我们还有很多需要学习。运用管理学知识，透过创新行业带动创新经济的发展。

**假期打工实践报告篇六**

金风送爽，席学校里的机缘及朋友的帮忙我有幸来到了肇庆市工业区显邦电子有限公司进行为期两个星期的假期实践。说到显邦电子有限公司，它是一所驰名海外的全外资企业，以生产液晶显示及电子玩具为主，其产品全部销往国外，深受国外客户的支持及信赖，定货单全年不绝，特别是近年来公司引进国外先进的生产设备及科学管理方法，生产上实现了流水作业自动化，生产技术水平不断提高，每年的营业额超过了1.2亿人民币。全厂职工400多人，其中大专以上学历就有200多人，当中更有些是博士、专业工程师。可以说该公司是一所技术含量极高的现代化企业。

今次实践，由于我们才刚上完大二，所学的专业知识极其有限。但是，我还是十分幸运地被安排到该公司的玩具研发部，清凉宜人的制图室里，跟其他的工程技术人员一起学习。大概每天的主要工作就是用autocad软件为公司绘制一些零部件，然后，将其输送到终端打印机上打印出来。再反馈给研发部主管，经其确定后，再分送到各个生产车间的技术人员手中去。这工作听起来似乎那么简单舒服，对于一个还没有毕业的大学生来说，真是受宠若惊了。但实际上工作却没有如我们想象的那样简单，尽管我在课堂上已经学会了atuocad这一软件的基本操作，也曾用其绘制了不少的零件练习图，但是，从公司研发室出来的图纸是何等的纷繁复杂，要画出来，不下一番苦工夫，谈何容易呢?毕竟我们平时的锻炼有限。开始的时候，我真让它杀了个措手不及。这主要是由于我对绘图的方法及技巧掌握不足、不能十分熟练地运用，在操作上显得较慢，几小时下来，往往只能应付那么一两个复杂零件图。由于时间上的限制，余下的只好交由公司的技术人员，当我看到那些工程技术人员，手握鼠标、有条不紊地、点、按、拖、技术娴熟地飞速绘画，满脸一副胸有成竹的样子时，我不禁既羡慕又惭愧起来，但我知道，\"临渊羡鱼，不如退而结网。\"为了克服这技术上的难关，我虚心地向旁边的技术人员请教，聆听他们宝贵的心得、经验技巧，并认认真真地牢记心中，另外，自己还特意到附近的小书店里买了一本《autocad技巧与应用实例》在茶余饭后，或是休息时间挤出一些时间来仔细研读、认真琢磨。果然，\"功夫不负有心人\"经过几天的努力实践，我的绘图水平，不论是在技巧上或是在速度上，都有了捷足的长进，得到了同事的一致夸奖，这时，当我看着那一幅幅复杂的零件图从我的鼠标点击下产生时，我平生第一次尝到了成功的喜悦，如吃了蜜糖一样，甜丝丝的。只可惜实习时间只有那么短短的几周，不知不觉便从我的手心溜走了，难怪无数的贤人达士都概叹\"人生的短暂，岁月的无情\"但是，尽管只有短短的两周，但是它却带给了我精神上的富足，而且大有取之不尽，用之不竭之感，下面就让我来谈几点吧。

第一：刻苦耐劳，敢为人先。在公司实习期间，我从同事口中确切地了解到：公司的老总是一美国华裔，起初亦是打工一族，其打工生涯是十分的坎坷的，曾干过许多的工作，这无形中给了他许多增长见识的机会，但难能可贵的是他刻苦耐劳，无论从事什么工作，他总会刻苦钻研、弄通弄透，为其以后的创业打下了坚实的根基，终于，随着新兴的信息通信技术的发展，\"液晶显示\"以其独特舒适的视觉效果而出现于历史的舞台，而且倍受青睐，尽管当时技术还不十分成熟，风险很大，但是，他深深地意识到这将是一个无限广阔的市场，于是凭借其多年来刻苦努力积蓄的技术，他决定成立一间液晶电子厂，并最终把该厂安置于肇庆，这不但为其带来了廉价的劳力市场和丰富的资源，而且有效地降低了成本，大大提高了其产品的市场竞争力，使其立于不败，并获得了丰厚利润，让人不得不佩服其宏图大略，卓越胆色，慧眼独具。谚语云：\"吃得苦中苦，方为人上人\"此话不假。

第二：实事求是，严于律己。在显邦电子有限公司里，每一位员工，在其正式被录用的那一天，总会收到一份职员表，上面不但明确规定了各人的职责义务要求，而且连雇员日常的服饰装束都有明细的规定。我曾就此问及有关的同事，同事回答说这是公司高层管理人员制定的，目的是要培养新职工\"实事求是，严于律己\"的作风，这听起来似乎有点荒诞，亦有点苛刻，但是，细想起来，在这科学技术突飞猛进、日新月异的今天，科学技术正逐渐步入万千企业，在各行各业中起着举足轻重的作用，许多大型企业都采用了自动化生产技术，实现了生产流水作业，这就要求各个岗位的员工\"忠于职守\"、\"\"按照章程步骤办事，容不得半点的马虎大意，这样才能保证生产的协调一致、安全，否则将会给企业带来严重损失，乃至于生产线的瘫痪，这些都是始料不及的。又此可见\"严于律己\"、\"实事求是\"这是一个企业的基本要求，是每一个雇员必不可少的素质。

第三：开拓进取，勇于创新。\"开拓进取，勇于创新\"这是显邦电子有限公司一贯的口语。据我在实习期间的实地考察，上至经理下至小职员，他们对公司的工作总是一丝不苟的，总有着无限的热诚。就拿我们的玩具制图部的那些技术员来说吧，\"构思--再构思\"仿佛\"构思\"就是他们整天的工作，一幅幅图纸在他们的手中\"改了又改\"永不疲倦，从不满足于现状，每当一个奇妙的构思在他们脑海中跃现时，他们便欣喜若狂，击掌互贺，更有甚者，真是到了\"废寝忘食\"的地步，我就曾经看到梁仲有同事两个中午不午休在那里绘制图纸，试想一下，在这样的集体中工作，哪怕是个懒虫，亦会变得勤快起来，兢兢业业地跟着干。正如研发部的宗旨\"没有最好，只有更好\"一样，正是他们恰如其分的工作写照，由此可见，\"满足现状\"只会使我们固步自封，徘徊不前。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

**假期打工实践报告篇七**

转眼间我已经正式告别了这一学期的学习生涯、迎来了暑假。作为一名学生、我想好好规划，过一个充实有意义的暑假，便毅然加入到打暑假工的队伍当中去。既是可以参加社会实践，又可以通过自身的劳动减轻家庭的经济负担，何乐而不为呢？当然更多的是想通过亲身体验让我自己更进一步了解和认知这个社会，开阔视野，增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭。并通过社会实践找出自己在社会中存在的差距，不断提升自己的社会竞争力。

我就找到了一个工厂，来到了这家工厂。说实在的，这家工厂条件很不好，但想到打工本来就是来吃苦的嘛，我便坚持了下来，我们在车间做的都是一些流水线的工作，每个人负责不同的环节，要精密配合，才能保证生产线有条不紊的进行。我见识到了各种各样的小电器，都是出口产品，国内很少见，看到包装盒上的中国制造字样，我在想，我们是要感谢外国人给我们提供了这么多的就业机会，还是气他们老是剥夺中国廉价的劳动力呢？工资是以小时计的，一个小时5块5，我深刻的体会到了时间就是金钱的含义，赚钱真不容易。

打工的过程是痛并快乐着的。每天要按时上下班，迟到早退都是要扣工资的，于是工作日都是车间食堂宿舍三点一线，这次打工还认识了许多和我们一样暑假来勤工俭学的学生，他们来自不同的地方，有些还是初中的弟弟妹妹，看他们小小年纪就懂得分担家庭的负担，我感慨万千，我们90后不是垮掉的一代，我们正努力的成为家里的中坚力量，融入社会，同时我们也懂得了珍惜我们在学校的幸福生活。后好学习知识，毕业后要成为对社会有贡献的人，要时刻生活在和会底层的人。当然，工厂还有很多和我们年纪相仿的临时工他们都是因为自身或家里经济的原因早早戳了学，而且，很多来到工厂都是不思进取，矿工迟到是家常便饭，或许这就是龙村一位教育落实不到位的弊端和读书无用论的后果，他们没接受好的教育和学习一技之长，最终还是像他们父辈一样沦为了农民，不免让人觉得有点惋惜。

一开始，我认为作为一名学生来做这样的工作有点羞愧，但后来我觉得我错了，别忘了，中国工人也曾登上美国时代周刊的封面，他们是这个时代不可或缺的伟大人物，我们吃的穿的用的都离不开工人的辛苦付出。

虽然我这个暑假没有赚到多少钱，可是我们在这个现实的社会中懂得了该怎样生存，我想这个才是最重要最值得我们去追求的东西，面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单把暑假工作为挣钱或是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

时间飞逝，告别了短暂的暑假打工生活，回到了校园，回想着刚过去的打工日子和即将到来的学业，五味杂陈，思绪万千。是假的打工生活，对我来说，是一个特殊的起点，也希望这个起点你能够让自己更好地融入社会，不断的成长！！！

**假期打工实践报告篇八**

实践出真知，社会实践活动是大学生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。而工作的提前演练，最直接的方式无疑便是外出打工。

当代大学生不再囿于象牙塔内狭小的空间，他们总想探出头去，看看外面精彩的世界。打工无疑是达到这一目的的很好的途径，甚至在校园内形成潮流。在这中潮流的冲击之下，每一个打过工的大学生都有他们的酸甜苦辣，也有他们的难言之隐，总之，在他们心中苦过也乐过，哭过也笑过，最起码在社会实践上多了一笔在学校教室里头根本学不到的财富。

假期打工，一般有技术的大学生选择网络公司；有很多大学生选择家庭教师；有的大学生选择市场调研员；有的大学生选择营销策划员；有的大学生选择做志愿者；有的大学生选择做促销；有的大学生选择到快餐厅做钟点工，还有很多很多其他选择。

许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

关于假期打工的目的，有的大学生是为了增加收入，以便于付下学期的学杂费；有的大学生是想自己想自食其力，挣自己的生活费，同时也可以减轻家庭负担；有的大学生则认为要锻炼自己的能力，报酬无所谓，如果有当然更好。

与此同时，大学生也需端正心态，正确衡量自己，充分发挥所长，以便为将来积累经验。

当代大学生与以往的大学生相比较，他们的求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，他们意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。当前，大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。

在寒假中，我到家附近的超市佳乐家应聘当了装袋工。由于是超市临时工，越到年底越忙碌。在中国人民的传统印象中，正月里商店关门，各家都会在年底疯狂采购。直到现在，虽然超市过年照常营业，但是还有很多家庭大量购买年货。 我们装袋工的工作是比较简单的，就是在收银员打完价后把顾客买的商品分类装袋。最重要的是不能把顾客的商品装混，更不能遗留商品。在刚开始的工作中，由于还没有到购物高峰，客流量不是很大，工作比较轻松。到后来，购买过节礼品的人越来越多，我们不得不装大桶大桶的花生油，各种礼品盒，还有各种名酒。再往后，家庭购买成大多数，面粉、促销饮料、几十斤的肉、奶、蛋等等，既沉重又要轻拿轻放，再加上购物人群在收银线都排起了长队，工作量相当大，并且要一边动手一边动脑的分类装，所以最后还是遗憾的出现了坚持不下来的“战友”。

工作时候，要小心处理与顾客的关系。有的顾客喜欢用大袋装，好拿，所以用小袋子分类后要按要求再用大袋子套起来；有的顾客嫌用大袋子装太沉，所以虽然是同类商品我们也被要求分袋装；有很多素质不高的顾客在自己的商品分装完毕后硬要多要几个袋子，而我们工作培训时主管要求要尽量节约袋子，所以被两面夹击左右为难……工作中的.不容易不是三言两语能说清楚的。由此，在我的亲身经历后，才深深体会到父母的不易，体会到生活的艰辛，社会的复杂。

现在大学生，除了一部分学生来自农村以外，很有一部分是来自城市的，往往这些学生家庭环境好，父母亲是不允许或者不支持自己的孩子假期外出打工的。以我自己的亲身经历来说，在我们装袋工小组20个临时职工中，就有2个大三学生是第一年假期外出打工，并且是在跟父母反复讨论之后争取到的机会。其中有学姐跟我说，父母说她还小，不着急找工作，经验固然重要，就怕为此上当受骗。更何况现代社会太乱，忙碌的临时岗位又总在鱼龙混杂的市场等处，与别人一时处理不好就有可能招惹不必要的麻烦。并且现在家庭富裕，不少吃不缺穿，随时能要零花钱，外出打工就更没有必要了。放假回家本来就是休息和与家人团圆的时候，毕业在花时间找一份固定工作也不晚。

而大学生群体却不这么认为。大家都觉得只要不影响学习，打工能够积攒经验，可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，当然应该刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。但是从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地甚至出类拔萃呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。假期打工对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。

但是打工也不是多多益善、百益而无一害的。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务还是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。 在亲身经历社会后，大学生往往更能感受到我们作为新时代的接班人，身上的社会责任和生活的重量，由此引发对自身的升入思考，对过去生活的反省，从而滋生出强烈的使命感和责任感。

如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在行动，把行动变为责任，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。大学生的社会责任意识，应该说不仅有助于他们较快适应、融入社会，同时也是实现自我价值的必由之路。

当然，假期打工只是大学生假期实践各种途径的其中之一。打工的本质还在于实践。并且还有很多更高层次的实践活动等待我们去尝试。一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高。马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。处理人与人之间社会关系的活动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择；二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。现在大学生社会实践是一种比较普遍的形式。我们应该利用假期及业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的讨论总结，用我们自己的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn