# 2024年市场营销实践报告(通用8篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-05-29

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!市场营销实践报告篇...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**市场营销实践报告篇一**

这次实践 不仅让我了解学到很多东西，还锻炼了我的胆量、语言交流能力和心理 洞察能力，让我知道如何做好一名促销员。一名优秀的促销员应该注意以下几点：

一、保持良好个人形象，具有良好的休养和热情周到的服务态度;

二、精通所销售产品的知识并掌握足够的关联产业的知识，以及促销活动的相关情况;

三、具有良好的应变能力，能根据顾客的言语与表情察觉顾客的想法，作出适当的回应;

四、做好与厂家、商家及同事之间的沟通;五、不断学习，掌握销售能力和销售技巧。

校园和社会环境存在很大差别，这就要求我们不仅掌握理论知识，更要重视实践 ，利用假期时间走进社会实践 ，锻炼、提高自己，积累经验。成长，是一种经历;经历，是一种人生的体验。人生的意义不在于我们拥有了什么，而在于从中我们体会 什么。假期社会实践 活动给了我们一个锻炼自我的平台，让我们有所体会 、有所启迪、有所感悟 ，让我们更好地成长。

**市场营销实践报告篇二**

20xx年9月，我开始了在北京邮电大学网络教育学院市场营销的学习。按照学校的课程安排，我不仅学习了大量地营销专业的基本知识，也了解了市场营销这门课程所具有的强烈的“实践性”特点，实践才是检验真理的唯一标准。基于以上的认识，也为了更好的掌握我所学习到的市场营销的理论知识，丰富自己的专业素养，我每年寒假和暑假，都会在家乡的孝昌县邮政局进行社会实践和专业学习。在实践过程中，我努力将课堂所学的和社会实际结合起来，不仅更熟悉、更全面的掌握了所学到的知识，而且用这些知识解决了不少工作中实际发生的问题。

实践是每个学生走向社会、走上工作岗位必不可少的一个重要环节，通过实践了解社会，通过实践懂得生活。实践让我学到了很多在课堂上学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我以后走向工作岗位打下坚实的基础。

在孝昌县邮政局实习的过程中，我先后在分发室、报刊发行局、函件局进行过实习，而与营销联系最密切的，是邮政报刊发行的营销。

一、学习报刊营销的基础知识

我最开始是在分发室实习，主要工作是帮助工作人员分发报纸，整理邮件等，在这个过程中，我向部门领导、投递员、分发员请教关于报刊营销的基本情况，大致建立起了对于报刊分发系统和流程的初步认识。目前，邮政局报刊订阅在报刊销售中只占到了极小的一部分，业务主要是通过零售批销这样一种销售渠道完成的，而在零售批销的市场中，邮政零售只占市场的小部分份额。我们应该清楚的认识到，这些问题一部分是因为某些客观因素的影响，比如政策导向、外在市场环境、以及消费者观念等，而另一部分则是邮政自身的一些缺陷所导致的。在我看来，对于邮政企业来说，想要提高报刊的收入，需要加强报刊的营销策略，扩展报刊的营销手段和渠道。

在实习的过程中我主要通过两种途径来进行我的营销实践的：第一，与投递员一起的上门服务。第二，和营销人员一起走访学校、单位等订报大户。

二、“走家串巷”的上门营销

寒假的时候，能赶上邮局每年“报刊大收订”的尾声，这个时候，虽然老的预订户和大客户基本已经订阅了自己所需的报纸，但大部分投递员还是会希望能开发一些新的客户源。于是，20xx年寒假，我跟随城区班的投递员进行了“走家串巷”的一对一营销。

我不停的向他做出解释，顺便提到了几种投递员告诉我他们可能会订或者以前已经订阅过的报刊，可是他依然没有要续订的意思，正在我犯难之际，带我的投递员已经搞定刚才的一方到我这边来了。他一来，摊主的态度明显的好转，他们就像老熟人相见一样互相谈笑，一番解释之后，摊主才对我的态度开始转变，这让我很惭愧，觉得自己用错了方法。

投递员告诉我，他最开始干这些的时候也让人怀疑过，时间长了，线路跑多了，每天都要和这些人见面，有的都已经成了老熟人了，订报刊都是直接告诉他，他帮忙代订，第二天送发票再给钱。投递员投递的线路基本固定，再加上邮局的招牌，他们和客户之间建立了一种信任，我觉得这是营销成功的一个重要因素。

所以我觉得让客户取得对自己的信任是营销的一个很重要的环节，客户只有相信你，相信你的产品，才会购买，这两者缺一不可。而这种信任也并不需要长时间才能培养出来，在我实习的这些日子中，我觉得良好的态度，是让客户信任你的第一步，在这之后，才能谈产品，谈销售。

不仅如此，营销的成败也是服务的好坏，邮局为投递员提供了简要的报刊目录和告客户书，方便用户查阅，为用户订报纸提供了更加专业和全面的服务，为销售的成功提供了帮助。

三、走访大户营销

我在实习的过程中，除了跟随投递员进行一对一的营销以外，还与营销员一起，到学校、政府等订报大户进行走访。比如，我们到孝昌县城关镇的所有幼儿园推销 《幼儿画报》和《不懂安全的大灰狼》这两种高费率的报刊。

这个幼儿园孩子的父母通常是具有较高文化素养，而这种人群订阅报刊的几率较平常人家要高出不少。每次去之前，我们都会整理好自己的衣着仪表，不仅是表示对顾客的尊重，也是每个营销员最基本的自我要求。“良好的第一印象是营销成功的开始。”

**市场营销实践报告篇三**

改革开放以来，逐步实现了有计划经济向市场经济的转型。企业行业也因此更加市场化了，企业之间的竞争越来越激烈。市场的营销模式和环境都随着社会经济的不断发展而变化。所以我们要实时了解跟营销相关的信息，为我们以后能更好的工作学习提前做好准备。

xxx

　昆明市北市区中汇商业中心

此次时间的目的主要是在于学生学了总这门课程之后把所学的知识运用并领会所学理论的适用性，能更好地理论联系实际深入到各个方面。增强实战经验，在实际的买卖活动中学会个人能学会更多营销技巧和实际销售策略，积累更多的经验。提高分析市场，挖掘数据的能力。了解市场营销工作的规律性，找出其中存在的问题及今后发展的主要趋势。

在老师的带领下，对中汇商业中性进行参观实践。了解营销学理论和发展趋势，认识营销相关概念、营销信息、传递的特点，为接下来的课程学习增加感性认识。

在昆明这块土地上，大大小小的商业中心数不胜数，真正能满足居民要求的寥寥无几。中汇商业中心正是在金融危机的阴影下，以一个稀缺者和领先者的姿态出现，经过一年的时间成功的经营向昆明来诠释自己娱乐中的恩华以及社区商业与国际商业接轨的梦想。入驻商业中心的沃尔玛霖雨路店，是首当其冲的主力店。除了沃尔玛外，还有麦当劳、国美电器、耐克、嘉华饼屋、迅捷通讯、三九药房、屈臣氏、顶尖ktv、泉美假日spa铂金会所等一百多家经营名牌的商户入驻商业中心，此外还有许多各种各样的小商铺。整个商业中心为消费者提供了生活的必须品和休闲娱乐场所，方便了生活，促进了商业。

中汇商业中心是融合了购物、购物、休闲、餐饮、娱乐、文化为一体的超级市场。在选址方面商业中心也是拥有较高的优势，它位于昆明市中心北市区，北京路和霖雨路的交汇处东南侧，周围有多个小区。还有周围住宅区的居民，周末也会来这边购物、休闲、娱乐。庞大的消费群体和城市的飞速发展，促使商业中心附近地区的教育和医疗配备完善，道路通达，交通便利。优越的地理位置决定了中汇是一个极具黄金价值的商业区域。

商业中心的建筑以汇集许多店铺的大厦向四周散开，在这里沃尔玛超市占了大半面积，它处于二楼和三楼，超市的入口在三楼出口在二楼。拥有各种商品的超市处于不高不低的位置，方便了消费者。一楼则是开放式的各种店铺，还有就是卖吃的类似麦当劳等店铺。四楼以上就是一些娱乐休闲场所，例如健身房之类的。停车场处于负一楼，四楼的一部分。负一楼还有一部分是国美电器，其入口就是在大厦的左侧，非常现眼的位置。大厦外表由玻璃装饰，整个结构设计简单但独特。在大厦的墙面上可以看到各个大型店铺的招牌，这使人们在很远的地方就可以看见，对吸引顾客有一定的帮助。前面是一个几百平米的广场，经常有店铺在这里做促销活动。其他商业活动区域就处于这栋大厦的附近，也是很现眼的建筑。

由于沃尔玛超市的存在，周围的许多居民选择了在这里购物，在这里不仅有日常用品，服装首饰等许多商品，而且还有新鲜的水果、蔬菜、肉类和海鲜。由于沃尔玛的商品种类繁多，所以有一定的划分方式，商品的摆放有层次感，基本上，它的商品分为全国性商品、地方性商品以及进口商品三种。以卖场来区分商品，分为生鲜食品，、服装、生活用品、日化用品、家电、饮料杂货。同时还在商品的陈列上考虑了视野高度宽度，粘贴标价重点以及陈列的丰富感，这样消费者就容易找到自己想要的商品了。沃尔玛的商品许多商品有不同的档次适合各类消费者，这样一个有品质保障的商场每个人都会选择。还有许多周围区域的人们也会选择在这里购物，购买一些自己所需的又想要有保障的物品。在沃尔玛的带动下周围的这些商业也急剧上涨，从而形成了一个完善的商业区域，购物的首选地。从带头企业沃尔玛的营销方式我们可以看出来，每个企业要想发展好就要必须跟上消费者的脚步，即使采用正确的营销方式。

当然，现在的中汇商业中心也不是没有问题，我觉得还有很大的改进空间，把这些问题解决了还能够吸引更多的消费者来购物、休闲娱乐。绿化太少，应该适当调整绿化，在停车场上排保安指挥出入车辆，方便消费者的进出入，把停车场安排得有序，这样就不会出现拥挤的现象，特别是现在这种时代，私家车很多，人们都喜欢开着车去购物。还有就是商场应该加强对货物的管理，是同类场频的多样化，给消费者更大的选择空间，加大促销的力度，把一些陈旧，不新鲜的产品进行处理。加强对理货员的培训和商品陈列的管理，使商品摆放有层次感，顾客能找得到想要购买的商品。各个大型的商铺对销售人员要有一定的考核和培训，提高销售人员的能力、素质与服务态度，让消费者有一种亲切的感觉。商业中心的管理部门应该监督商家销售商品的价格，做到不虚报价格，让消费者能够以合理的价格买到自己想要的商品。还有就是对那些不合理的商铺进行管理，特别是进行促销活动时在广场上应该合理安排位置，让商业中心有一个良好的秩序，不仅方便管理，消费者也能够有一个良好的购物环境。

通过这次对中汇商业中心的市场营销学实践，让我知道理论和实践的差别是很大的，我们学习要把理论和实践相结合起来，这样我们才能够更深的理解知识。这次实践让我更好地了解到市场营销的奥妙，也让我学会了很多，是我受益匪浅。我们这次是到中汇商业中心参观实践，在这个过程中给我印象最深的就是沃尔玛超市了。一到中汇大厦就可以看到许多大卖场的招牌挂在墙上，走进商业中心，可以看到各种各样的商品，这些店铺都是开放式的，只有一米多高的隔板隔开，消费者从旁边走过就可以对其中的商品一览无余，也还有一些店铺是封闭的，但它们都是采用玻璃门和玻璃墙面，在外面也可以看到其中的商品。我觉得这样做是一种很好的营销方式，许多人都是因为沃尔玛这样的大卖场才到这里购物，而沃尔玛在二、三楼，这就要经过这些商铺，在这过程中消费者难免会购买一些非计划内的商品，这就促进了销售。商业中心也经常搞促销活动，在我们参观的时候就有一些商家在广场上进行促销活动，处理一些压仓、断码的商品。而沃尔玛则是每天都有活动，他们多一些即将过期或消费者喜爱的食品进行低价处理，以达到处理并销售的效果。这些处理的商品都集中在过道中央专门的柜台，消费者一眼就可以看到。至于一些日常用品，沃尔玛则是采用买一送一的销售方式，他们把一些销售状态不是很好的商品作为赠品来处理，这不仅可以吸引消费者还可以减少仓库的货物积压。在扶梯的空隙出放有一些打折的常用物品，例如袜子、抽纸等，让消费者无时不刻都在他们的销售范围内。沃尔玛的入口在三楼而出口这在二楼，这是消费者必须走完整个商场才能出去，无形中增加了许多消费者非计划内商品的购买。各个商场的货物都是按类型合理安排摆放的，方便了消费者，也易于管理。总的来说，通过沃尔玛这中汇商业中心的主力商场来看，整个商业中心的销售模式是很完善的。

做营销就是要有敏锐的洞察力，在接触市场的过程中，要随时留意市场的变化，并推断下一步这个市场的需求，主动提前做好推广计划，要事事进行竞争，这样才能在竞争中不被淘汰。

随着生活水平的提高及人们对食品安全意识的提升，消费者需求方面改变了很多，营销环境既能提供机遇，也能创造威胁，成功的企业都是知道持续不断的观察并适合变化着的环境。

市场营销开题报告范文

市场营销调研报告范文

社会实践支教报告范文

广电社会实践报告范文

教师社会实践报告范文

暑假社会实践报告范文

寒假社会实践调研报告范文

打扫校园社会实践报告范文

会计社会实践报告格式范文

暑假社会实践报告优秀范文

**市场营销实践报告篇四**

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已的言语，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，相信自已，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！

**市场营销实践报告篇五**

实践时间： 年 月 日至 年 月 日共 天

对于当代大学生而言，不仅仅是只对理论知识的苦苦追求了。社会需要我们将理论与实践结合起来，所以社会实践引导我们走出校园、接触社会、了解社会，我开始明白社会实践是引导我们投身社会的良好形式；是培养和锻炼才干的良好渠道；是修身养性、提升思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新思想，学习更多的社会知识。在这次实践活动中，我深刻体会到社会工薪阶层挣钱的不易，我也从中体会到自己父母工作的艰辛。在和社会各阶层的人相处过程中，我发现她们热情善良，他们激情向上，我走近了更多人的生活，让我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步给我的成才之路指明了方向。我深深的感受到社会才是真正的大课堂，在社会的那片天地里，我的生活过得很充实，我的价值得到一定的体现，为将来更加激烈的职场竞争打下更为坚实的基础。我的体会如下：

精神的负担

每天重复着同样的事，做着同样的活。没有竞争意识，没有量的标准，也没有质的检验。因为工作上很少有变动，酒店的规模比较小，所以提升的空间很小，员工的工作激情得不到释放，我觉得我的发展前景很小。当然根据我所从事的工作性质而言，不需要我创造多大剩余价值。这是对于每一个有理想，立志干一番大事业的人所难以接受的。内心的迷茫感和精神的空虚感就油然而生。便失去了青年人应该有的激情和活力。

责任感

责任感来源于两个方面：工作和家庭。对于工作，我必须对酒店的利益负责，时时刻刻为酒店的名誉着想。在个人利益与酒店利益冲突时，我们必须保障酒店的利益不受侵害。在社会实践过程中，我遇到很多事让我更加深刻的体会到责任的重要性。对于家庭，我深知挣钱的不易，父母的每一分钱都来之不易，而我平时还不懂得去节制。对于过去的铺张浪费，我也深感惭愧和后悔。更加坚定我要自立自强，努力学习，提升自己的核心竞争力。慢慢的开始懂得为家庭负责。

人际关系

我们相处的特别好，像亲人一样。周围的阿姨们也非常照顾我，不和我斤斤计较。所以在这次社会实践中，我觉得自己受益匪浅，懂得了许多。

心得和感悟

实践是检验真理的唯一标准！所有的深刻的认识都来源于实践，这更说明了亲身实践的重要性和必要性。实践不断促进了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，与此同时，人们的认识问题和解决问题的能力不断提高。马克思主义哲学强调实践队认识起决定作用，认识对实践起具大的反作用，因为认识和理论对实践具有指导作用。理论应该与实践相结合，毕竟在社会上能学到学校里所学不到的东西。接触的人和事都不同，面对的困难和挑战也都不一样，社会更加现实，对待金钱的价值观念也迥然不同。考虑事情也不再那么感性，那么片面。所以一切都在实践中学习和成长！

、我对社会实践的认识和规划

作为一名商学院的学生，我感觉只学好课本上的知识是远远不够的。鉴于商科课程的特殊性，以及它对实践的高要求性，我认为在假期时间参加社会实践是十分有必要的。这不仅可以增强我们的社会经验，而且可以检验我们对所学习知识的掌握能力以及我们的灵活变通能力。如果我们认真观察思考，或许还会发现比较好的商业机会，这对我们将来的就业和个人理想的实现都是有许多好处的。就我个人而言，我没有什么社会经验，学习的知识也十分有限。而且我认为就找工作而言，我们不应该还好高骛远，而是应该脚踏实地。从最基层的工作做起，一步一个脚印踏踏实实地去实现自己的理想。而就假期的社会实践而言，我感觉赚钱是第二位的，真正的融入社会，积累经验才是我的主要目标。综上所述，我决定在放假期间跟着我的大爷制作蜡烛。

二、我的社会实践经历

我大爷是一个农民，他有一个蜡烛作坊。这个作坊说白了就是一间四五十平米的屋子。在这个屋子里有两台手工操作的机器，还有就是一些模子。在农村自种完麦子到元宵节前是没有什么农活的。这将近三个月的时间如果好好利用起来是可以赚一些钱的。我大爷家有我大爷、大娘、哥哥、姐姐四口人。哥哥在外地工作，姐姐在外地念大学，平时只有大爷大娘两个干，现在放假了姐姐回家帮忙而且今年我也来帮忙了。姐姐干活麻利，我练了几天也渐渐熟练了，已经忙碌了一个多月的大爷大娘还是一如既往地抓紧时间做着蜡烛，四个人一起干，蜡烛的产量有了明显的提升。

开始两天，我信心满满，热情也非常高，但是几天后我就干够了。因为随着我逐渐地熟练，我越来越觉得没什么意思，觉得做蜡烛特别的枯燥，干劲也就没那么足了。我开始分析这是什么原因。我认为前两天的工作状态并应该是一种非正常的工作状态。我不应该以前两天的产量作为衡量标准。应该以一种“比较正常的产量”来衡量自己的工作水平。对于感觉枯燥的问题，我认为应该努力改变。首先我调整了工作时间表，确定了工作时间，每天工作八个小时上午四小时，下午四小时。（当然大爷、大娘、姐姐干的时间长一点，他们晚上还要干一段时间）其次，我认为每小时应该休息十分钟，这样身心都可以得到放松，工作效率也可以得到提高。再者，我认为还要努力克服自己焦躁的情绪。

春节过后，到初三，初四的时候，蜡烛的生意渐渐的多了起来。大爷采取的策略是销售的重点侧重于批发二不是零售。他起早贪黑到市场上去卖蜡烛，并且积极联系往年的生意伙伴到家里批发蜡烛。批发价格是相对较低的，当然下货很快，到初八的时候，做了两个月的蜡烛已经差不多卖完了。随后的几天我们依旧做蜡烛，做的蜡烛主要就是零售了。我们分两组，大爷大娘到集市上去卖，我跟姐姐依旧在家做。随着元宵节的临近，我们越来越忙。我们都在“加班”。终于十五早上，大爷、大娘将我们做的蜡烛都带到了市场上，下午，他们卖光了所有的蜡烛，风尘仆仆地回来了。终于，忙碌的日子可以暂告一段落了。

三、我的社会实践其他见闻思考

大爷有跟我说过，到初八日，我们的蜡烛百分之八十都已经买了出去。那时的价格是每公斤12元，而到十四十五两天的时候，每公斤的蜡烛价格确达到了20元。后来我去大爷家玩，大爷在聊天时每每流露出那种可惜的感觉。我也感觉十分可惜呀。这主要是我们对市场的错误预判。我们并不确定蜡烛的价格会涨到这么高。十五的蜡烛价格远远大于它的价值。所以，我们不应该要求将蜡烛在价格最高的时候出售，我们应该在自己感觉价格合理的时候将它销售出去。那么怎么确定自己的心理预期呢？最重要的就是对市场的了解，正确的预判市场前景。当然就我们这个小作坊来说，就是靠大爷跟他往年的生意伙伴多联系，多沟通，也就是多打几个电话。

还有，为了增加销售量，我也去人流量比较大的路边、市场转过。我身知一个良好的摊位的重要性。在十一的时候，我跟大娘一起去集市上卖蜡烛，在集市的西边，有很多卖蜡烛的，几十个摊子的样子，在集市的东边则是零零散散的一些摊子。我们并不想到西边去，因为那儿虽然有集群优势，但是毕竟竞争太激烈价格要不上去，还有一个原因就是，购买者在太多的选择的面前往往感到无所适从，不会轻易购买商品。我们如果在集市的东边，不仅会有比较小的竞争压力，而且从东边进入集市的购买者会首先看到我们的蜡烛，可能会购买，并且从西边入口进入集市的购买者在西边挑累了之后也可能会购买我们的蜡烛。虽然在集市的东边，但是我们也是稍稍靠里的。虽然我们的蜡烛质量过硬，但是购买者需要在货比三家之后才会蜡烛的质量、价格有所了解，我们蜡烛的优势才能体现出来。在卖蜡烛的时候，我总是十分积极地叫卖，“来看一看蜡烛啦”。热情的叫卖会更容易地招徕客人。当有人放慢他们的脚步的时候，我就会跟他们做一些眼神、表情上的交流，并且拿起两个拉着来敲一敲，碰一碰，说：“我们家的蜡烛质量肯定没问题，自己看一看啦。自己挑啦。”这样干，蜡烛的成交率是相对较高的。

当然，在卖蜡烛的过程中也有一些不和谐的因素，主要就是有人偷蜡烛。有的人就是趁着你忙的时候的围上来，你不注意的时候他就会动手。还有就是挑蜡烛挑很长时间，然后跟你耍赖，或是多拿上两个，或是谎称已经付钱，或是趁你不注意的时候拿走。总之，对于这些事，我表示很反感。

我发现大爷的生意是很好的，他迫于人手原因所以没有扩大规模。我们没有实力把它做大，但是有人想要投资做这方面的话，也是可以考虑的`。还有就是我感觉大爷卖了这么多年的蜡烛了，质量也很好，他应该有自己的“品牌”，这样，就会有更多人知道他的蜡烛。人们大多倾向于购买自己亲身认可的高质量产品。我有时候也会想，这也是可以提高我们蜡烛的销售量的。后来我又想，这些事应该是有一定规模的企业来做，是不适合我们的小作坊的。至于这种企业的规模嘛，我感觉乡镇企业就挺合适的，它以本县和临近县作为市场。可以设计生产比较实惠的，高质量的销往农村市场的产品，也可以设计生产高端艺术产品。规模现对较小，投资小，见效快。另外蜡烛制作项目也可以作为一个农民致富项目。如果有更先进的机器可以提高劳动生产率的话，我感觉这也是一个市场。当然，我也没有实地做过调查，这些都是片面的，操作性不强的构想。

四、我的社会实践感悟

通过这次社会实践，我真的学到了很多。我渐渐地融入了社会，学到了很多书本上没有的知识。还有就是逐渐学会将学习的知识运用到日常生活中。当然，在运用的过程中，我发现自己总是有些手足无措，也认识到了书中知识的用处和自己的所学甚少。这也鞭策着我努力读书。

书本知识是从现实生活中抽象得出的。西方经济学的整个理论体系就是建立在“经纪人”、“信息完全”和“市场出清”三大假设的基础上的。如果去掉这三大假设，整个西方经济学理论体系都会被推翻。所以，我们在将知识运用于实践是一定要考虑它的前提条件，不能生搬硬套。其次从书本知识的运用来说，这也是一个“技术活”。因为这牵涉到一个“动手能力”的问题。比如我们可能会把演讲稿写得很好，但是当我们把它拿到讲台上去读时可能就没那么流畅，但是有的人就会读得很好，他们语速适中，声音优美而且一点都不紧张。者与他们平时的练习和以往上台演讲所得到的锻炼是分不开的。所以，我们一定要注意要在实践中锻炼自己。同时我也注意到，我应该改变一下自己的思维方式，我不应该再以思考书本问题的思维方式思考我在现实生活中所遇到的问题，因为实际问题跟书本问题根本就不是一个模式。我们不应该变成书呆子。

在这次社会实践中我学到了一些社会守则，我发现社会要求我做的远远多于我想像的，所以我感觉自己应该积极承担起自己的责任以融入社会。我也掌握了一些人与人之间沟通的技巧，锻炼了自己的人际交往能力。我感觉要想融入社会沟通是前提，也是处理好各种社会关系的前提。我还明白在社会中，要担任好自己的角色，实现自己的理想，一定要有实力，没有实力一切都是空谈。

正如前面所说，在这次社会实践过程中我真的学到了很多，它拉近了我与社会之间的距离，同时也深深地激励着我要为自己的理想而努力奋斗。

我又一次参加了社会实践活动，再次的体验了劳动的辛苦与快乐，本次的社会实践我选择在花店进行。

打工的地方是一家名为“花之物语”的店，这是一家不算很大的花店，但是走进店里你会发现，这里其实有很多值得你细细品味的地方，店里装潢精致独特，花卉品种齐全，有鲜花也有盆栽，并且还卖很多精致的饰品，可谓麻雀虽小，五脏具全。

可能由于花店的与众不同，别具一格的原因吧，这里每天都会有很多客人光顾。花店的老板是一个30多岁的中年女人，从进的花卉，室内摆设就可以看出来，老板为人客气热情，对于我这样一个没有多少社会经验的大学生没有特别的苛刻。第一次到花店打工,各种盆栽鲜摆满了整个店铺,感觉很舒服.殊不知,原来卖花也是一门学问,首先自己就得对各种花卉的名称,价格,生活习性了如指掌.我从小到大知道的花的品种就屈指可数,现在可是一大挑战了,我必须在短时间内把这些相似的盆栽搞清楚,还要学会插花,包装...工作说简单也还是不容易。

工作期间最忙的时候就是情人节的那几天，2月14号的西方情人节盛是流行，这也让花店的生意比平时好了几倍，情人节的前几天预定鲜花的人就很多很多，到情人节当天店里的员工们各个都忙不过来，客人络绎不绝，就连我这样的新手也帮忙包了好几束鲜花。情人节定花的人以年轻男生居多，定店里包装最华丽的玫瑰花，只为了讨女孩子的欢心；也有中年男子，在情人节的时候给自己的以婚多年的妻子一个惊喜；还有中学生。总之买花的人是形形色色、各种年龄段的都有。

这家花店不仅有鲜花，小型的盆栽植物更是受欢迎，由于老板是个非常精心的人，进的盆栽非常特别而且价格不贵，所以吸引很多客人都专程来买这些盆栽，在花店工作不仅卖花还要照顾花，照顾这些盆栽更是要精心，每天都要给它们浇水松土，看到它们一天天的长大，甚至看到它们从几片小叶子到枝叶茂盛、从结花骨朵逐渐开放成为美丽的花朵，就会感到非常满足，在这里工作每天都生活在花朵的周围，虽然工资不多，但却很有意思。

现在很多地方都不招短期工，而且不招没什么经验的大学生，能找到这样一份工作已经很不错了，工作的这段时间里我学到了很多，是书本上不能学到的，比如基本的插花技术，花卉的花语，花卉搭配，照料花卉等等。这段期间我也想到了很多以前不曾体会到的东西，懂得了很多为人之道，在实践过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟等等的问题，更使我清楚的认识到了自己本身存在的缺点，我知道一个人只有在不断的学习、锻炼中才会成长，这次的社会实践活动我体会更多的还是挣钱的不易，以前花钱的时候没想过什么，不知道珍惜，从没想过父母每天不停歇的工作，工作中不管有多么的不顺心都不会抱怨什么，一直努力的工作挣钱，只为了我们有更充实更丰富的生活，经过这次的实践活动我想我以后会更加懂得节俭，更加会珍惜来之不易的东西。

在以后的学习生活中我会更加努力，学好专业技能、多参加社会实践活动，为以后做铺垫，我知道，机遇只偏爱有准备的头脑”，只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

**市场营销实践报告篇六**

通过实习了解市场营销的一系列程序，做到对市场营销有一个更全面，更具体的认识，将课本所学知识应用于实践，使知识掌握的更加牢固，实际应用更加熟练，为以后走向工作岗位打好基础。

通过此次实习，开阔了视野，对市场营销有了新的认识和理解，同时见识到市场营销广阔的发展前景，更加坚定了我学习市场营销的决心。通过与实习企业管理人员的交流，我意识到市场营销在企业运转流程中的重要作用，并且更加感到自己专业知识的缺乏。我认为，只有通过一段时间的实习，才能将从书本上学到的知识与实际工作相结合，才能解决实际问题，从而为今后的工作打下坚实的基础。

二 实习企业概况

“湖南中粮可口可乐饮料有限公司”是由“中粮集团”与美国“可口可乐”两家世界500强企业强强联手，投资兴建、经营管理的现代化可口可乐装瓶厂。公司坐落于湖南省长沙经济技术开发区，总投资20xx万美元，占地面积105亩，是湖南省规模最大、现代化程度最高的软饮料外商独资企业。

公司从事世界第一品牌“可口可乐”系列产品的生产与销售，其中包括有碳酸饮料、水饮料、果汁饮料以及茶饮料等类别，品牌分别为可口可乐、雪碧、芬达、醒目、冰露水、美汁源果汁系列、果粒奶优等。公司管辖湖南、江西、贵州三省的业务，是中国第26家可口可乐装瓶厂。

三 实习基本情况

时间：20xx年5月7日—8月7日

地点：湖南省长沙市中粮可口可乐饮料有限公司

四 实习内容

a)实习的具体内容与工作

在实习开始的头两个星期里，我主要是熟悉公司的各种产品，订货的流程，参加企业文化、商务礼仪和业务代表工作流程及关键业务指标等课程的培训。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚工作时有“心有余而力不足”的感觉。因此在以后的实践学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。

接下来的两个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。同时也要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我的一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，况且对于作为北方人的我来说，南方的方言一时真的是难以理解，只能是多听多练。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着现场指导老师实际学习和模仿了几次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说比以前好了很多，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是我最后几个礼拜的工作。虽说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的新产品”10分v”，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，主任问我跑业务的情况，我无地自容，但也发誓一定要把这家搞定。这一次的失败，在我写给主任的报告中我作了深刻的反省，并向主任讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真的很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

b)实习中资料的收集与总结

在这次实习过程中，我与这些企业的管理人员进行了交流与探讨，小有收获。

“创建品牌”是一个企业发展的终极目标，在社会分工日益细致的情况下，如果一个企业拥有自己的品牌，那么它可以将生产、运输、销售等环节委托给其他人。

抓住机会。年轻人在工作的过程中要善于抓住机会，机会来临时要敢于挑战自己，不能太过保守。

要有自己的观点。敢于发表不同意见，千万不能附和上司，只要你的观点是经过你深思熟虑的，那么你就要表达出来，这起码能够对上司的决策起到参考作用。同时能引起上司对你的关注。

个人要想成功及获得好的业绩，要牢记一个规则：自己永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

此外，还有很多影响我意识的理念。我知道，短短三个月的实习对我的营销水准的提高是有限的，我只有通过不断的学习，不断的把学到的知识运用到实际中去，这样才能逐渐提高我的能力和认知水平，才能适应市场营销工作的激烈竞争。

五 实习感想

期待已久的实习很快就结束了，在这期间，我见到了很多在课本和学校见不到的东西，也思考了不少。通过这次实习，我拓宽了视野，增长了见识并深切的认识到，工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中，如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。

我的大学生活已经过了多一半，我一直在思考我这两年究竟学到了什么，我现在究竟有多高的工作能力，毕业了我打算干什么等一系列问题。通过这次实习，我隐约体验到社会竞争的残酷，更是感觉到自身知识和经验的欠缺，我发现我与现代企业对人才的要求还差的很远很远。我必须努力学习，掌握更多知识，尤其要在生活中不断把知识与实践相结合以获取更多经验。这样才能增加我在激烈竞争中与人争锋的资本。

同时我也感受到了实习也是一段快乐的的时光。整个过程有时候会有一点辛苦，但自己也是乐在其中。每一次都会发现自己的缺陷和不足，在不段的锻炼和磨合中不断的提升自己。当看见自己的成果，真的是会发自内心的高兴。我发现，通过这段时间的锻炼，自己都有了很大的进步。

一直很喜欢成吉思汗的一句话：不要因路远而踟蹰，只要努力必到达。当实习接近尾声的时候，坐在电脑前写自己的实习报告和感受，也是一个对自己在整个实习过程中的表现进行总结的时候。会有优点，也会发现缺点，在感受乐趣的同时，也在提高自己的能力。我觉得只有对自己职责所在范围内的业务技能熟练掌握，这样才算是一位合格的营销人员。

六 存在不足和建议

虽然这次实习我很满意，但是我仍然觉得有值得改进的地方，以下是我的几点建议：

1. 增加实践环节。学生们共同的体会之一是“书到用时方恨少”。从销售终端的商品管理、价格确定，到渠道控制、广告投放、新品开发及市场调研，都需要宽泛的理论知识支撑，许多同学遗憾学习时不够努力刻苦。一个普遍反映的问题是同学们希望都能参加一次实际营销策划活动，以系统地了解企业运作过程，增强实践能力。增加社会实践环节，确实是实现营销专业人才培养目标的重要途径，尤其有助于学生就业。建议学校把专业性社会实践纳入教学计划。

2. 加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。应要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。

**市场营销实践报告篇七**

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到社会，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，学习超市的经营文化、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；我不仅知道该如何去服务，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。作为经营管理着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

**市场营销实践报告篇八**

在我们接触市场营销专业课之前，我们专业特别的进行了这次专业认识的实习。这次实习从20xx年8月22日到9月9日，历时达三周之久。主要通过同学们在查看资料的前提下自行到社会上找实习单位的方式来进行的。效果很不错。这次专业认识的实习，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实习，也使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。通过这三周的实习，我们基本上达到了初步学会发现营销问题并尝试用理论分析营销问题，收集、整理与分析资料，书写实习报告等专业认识的目的。这次实习在老师的指导和同学们的努力下，最终取得了圆满的成功。

（一）实习单位简介我们实习的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实习主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高，生活质量要求越来越高的今天，装修污染（装修污染的相关材料见附录一）却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者提供有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价位，为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作，其主打产品是光触媒（光触媒的简介见附录二）。

（二）我们组的实习安排从8月22至8月24日，我们在学校内部通过电子网络对专业知识进行初步浏览；8月25日我们组开始找实习单位，当天我们就选定了一家公司，但晚上经过考虑就把它辞了；8月26日，我们最终选定了郑州盛煌经贸有限公司；8月27日，休息一天；8月28日，我们正式上班，这一天到公司我们的主要工作就是查阅公司的相关资料，对公司进行一个初步的了解与认识；8月29日，我们根据公司经理的安排到该公司的营销部了解情况；8月30、31日，9月1、2、3日，我们被分别派往业务经营点，跟着公司的业务员学习业务经营；9月4、5日，我们休息两天；9月6、7、8、9日，根据老师的安排，我们在校内写实习报告。9月9日实习报告的上交，标志着这次为期三周的专业认识实习结束。

（三）我们的实习内容我们组的实习内容主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作。我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理；在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧；同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

（一）盛煌经贸有限公司的营销环境

营销环境是存在于企业营销部门外部的不可控制的因素和力量，这些因素和力量是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不可能脱离周围的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

1、该企业的微观环境分析微观环境是指与企业紧密相连，直接影响企业营销能力的各种参与者，包括企业本身、市场营销渠道企业、顾客、竞争者以及社会公众。微观环境直接影响与制约企业的营销活动，多半与企业具有或多或少的经济关系。该企业的微观环境对企业本身的发展有很多不利。企业本身实力不强，资金不富，影响力不强，这直接影响其营销策略和营销投入。该企业的顾客却是那些有钱的主，因此这一点对公司来说是有利的营销环境。该企业的竞争对手很多，但这是无法改变的市场竞争规律。企业所面对的社会公众都是一群思想观念落后的中国人，使其很难在社会公众中树立良好的形象。这些微观环境直接影响企业的营销活动。

2、该企业的宏观营销环境分析宏观环境是指影响微观环境的一系列巨大的社会力量，主要有：人口、经济、政治、法律、科学技术、社会文化及自然生态等因素。宏观环境一般以微观环境为媒介去影响和制约企业的营销活动，在特定场合，也会直接影响企业的营销活动。该企业位于郑州市区，郑州市是一个省会城市，人口集中，政治法律等都比较完善，但该企业面对的一个瓶劲问题是无法生产及引进真正能够消除污染的产品与设备，这也是目前的科技所不能达到的，这直接关系公司的营销策略。不完美的产品，肯定得不到顾客的十分满意，从而影响企业的销售额。

（二）该企业的营销特点及分析

该企业采取的营销路子是绿色营销和体验营销，同时以推销策略为主攻力。

1、绿色营销绿色营销，广义的解释，指企业营销活动中体现的社会价值观、伦理道德观，充分考虑社会效益，既自觉维护自然生态平衡，更自觉抵制各种有害营销。因此，广义的绿色营销，也称伦理营销。狭义的绿色营销，主要指企业在营销活动中，谋求消费者利益、企业利益与环境利益的协调，既要充分满足消费者的需求，实现企业利润目标，也要充分注意自然生态平衡，实现经济与市场可持续发展。因此，狭义的绿色营销，也称生态营销或环境营销。绿色营销与传统营销相比有着更为突出的特征：

（1）绿色消费是开展绿色营销的前提；

（2）绿色观念是绿色营销的指导思想；

（3）绿色体制是绿色营销的法制保障；

（4）绿色科技是绿色营销的物质保证。

郑州盛煌经贸有限公司，其行的就是绿色营销，在人们生活质量逐渐提高的今天，各种装修污染已经严重影响到人们的身体健康与生命安全，而该公司致力改善人类居室环境，降低装修污染对人们的危害。这种营销的出发点就是以满足绿色需求为中心，并以提升人们的生活质量为已任，着眼未来，追求技术进步，促进绿色产品的发展。当然这家公司也是“环保回归”热潮的附属品。

2、体验营销体验经济时代的到来

使生产和消费行为都发生了巨大的变化，消费者在消费产品和服务时，已经不仅仅停留在产品和服务的本身，而是更加关注他们的感官体验和思维认同的过程。这些变化使企业的营销方式面临巨大的挑战的同时也提供了一定的机会。面临体验经济和体验消费的到来，体验营销应运而生。体验营销要求企业必须以服务为舞台，以商品为道具，围绕消费者创造出值得回忆的活动，使客户与企业建立合作，以此促进企业达到增加产品销售量的目的。郑州盛煌经贸有限公司的产品本身也是一种服务性产品，而其体现的就是一种体验经济。面对这种体验经济，公司肯定会采取相应的体验营销。公司对顾客的承诺就是“先治理，后收费；不达标，不收费”。并且在小区内经常进行一些免费的治理活动等。这些营销的策略，无不维绕着以体验为基础来吸引消费者，并增加其产品的附加值，从而建立品牌，取得消费者的认同。

3、该企业的促销策略促销是促进产品销售的简称。

从市场营销的角度看，促销是企业通过人员和非人员的方式，沟通企业与消费者之间的信息，引发、刺激消费者的消费欲望和兴趣，使其产生购买行为的活动。促销以沟通信息为核心，以引发、刺激消费者产生购买行为为目的。郑州盛煌经贸有限公司采取的促销方式主要是人员促销，它一般情况是在一个新建的人数少而集中的小区内进行，这样能够直接的接触顾客，但公司也会采取一些人员促销，如派发广告单，免费上门检测服务等措施。该公司在促销策略上以推式策略为指导思想。公司主要运用人员推销的方式把产品推向市场，由于该公司的产品单位价值较高、性能复杂、流通环节比较少、市场比较集中，所以非常适合这种推式策略。

根据以上对郑州盛煌经贸有限公司的营销特点的分析，我们可以从几方面对其进行建议：

（一）营销环境的改善

该公司所面临的最不利的营销环境就是社会公众对其产品质量的怀疑。造成这一原因也有几方面的因素：一方面是公司本身实力不足，在产品技术开发与引进上欠缺，开发不出真正能够消除装修污染的产品；另一方面公司对竞争对手的关注程度不够，公司根本不知道自己的竞争对手有几个，实力怎样，信息闭塞。针对公司存在这样的现状，公司应该在自己的产品与引进上多下功夫，同时，应该加强自身的信息系统管理，最快、最准的掌握市场动态。

（二）推销人员的素质有待提升

人员推销是一个综合的复杂的过程，它既是信息沟通过程，也是商品交换过程，推销人员的素质决定人员推销质量的好坏，乃至推销活动的成败。一个成功的推销人员应该在态度上积极热忱，勇敢进取；在知识储存上应该非常雄厚；在个人修养上应该文明礼貌，善于应变，技巧娴熟。而公司走在第一线的推销人员知识水平都较低，更谈不上专业知识，在工作态度上又缺乏热忱与激情。该公司的推销员在一个小区内不是自己主动上门接触顾客，而是自己挂一个牌子站在一旁让顾客去找他。这种推销方式不错，但不适合他们的产品，他们的产品是很容易被顾客忽视的产品，只有推销员主动上门拜访顾客，主动推销，才能走出公司销售额的低谷。公司应该注重培训第一线的推销人员，只有不断提升他们的素质才能更好的为公司创收益。

（三）该公司的广告策略

应该加强该公司的广告只是简单的传单派送，没有其它非常有力地广告措施相扶。在传单满天飞的今天没有几个人非常重视到手的传单。该公司的产品是一种新产品，一种几乎是不为人知的产品，目前这个行业市场非常混乱，消费者根本不敢相信任何一家的产品，况且报纸上还经常出现一些对类似产品的批判报道。在这种情况下，公司应该调整广告策略，适当地在广告投资上多加开支。

三周的专业认识实习给我们留下了很深的印象，因为它让我们学到了很多的东西，俗话说的好“读一卷书，不如行万里路！”通过这次实习，我们对企业、企业管理、市场营销等基本状况也有所了解；对市场营销的几个细分方向有一定的认识与掌握；更好的是我们开始学会发现营销问题，并能尝试用理论分析基本营销问题；初步学习了资料的收集、整理与分析；也初步掌握了实习报告的书写内容及方法。这次实习我们也对营销专业有了感性的认识，对自己有了更进一步的了解，培养了学习专业的兴趣，相信在今后的专业学习及就业中会有坚实的基础。在这次实习中，我们小组八个人在行动上能够保持一致，在问题讨论上能够积极响应，在实习过程中，能够各尽其职，尽其所能。通过这次实习，不但让我们对专业有了初步的认识，更让我们初步培养了团队精神。在历经三周的实习中，我们齐心协力，最终圆满地完成了这次专业认识实习的任务。

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

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