# 最新市场营销实践报告(模板10篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-07-08

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。市场营销实践报告篇一此次摆摊实践，一方面是希望能在实践中达到与...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**市场营销实践报告篇一**

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。

市场营销实践报告3

**市场营销实践报告篇二**

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三**

我所实习的东莞佳达星制衣有限公司位于东莞市桥头镇朗厦工业区，它开创于90年代初期。多年来，公司本着诚信，务实，努力，合作的经营理念和扩大企业规模，提高企业效益企业目标不断奋斗着。该公司是镇内最早的港资企业代工厂家之一，实力雄厚。基础设施完备，占地约0平方米，拥有四个大型车间和独立的办公楼，是一家集生产和开发于一体的民营企业。公司现有员工2024多人，其中管理人员20个，工人2024个，每个车间安排500个人左右。公司实行严格的管理制度和比较完善的工资制度，为公司发展奠定了一定的基础。实行全球采购高品质原材料，通过iso9001和14001质量管理体系和环境管理体系国际标准认证，完全按照国际质量标准体系制造服装，送质量机构检验，严格出口。针对自己的产品，公司奉行以质量求生存，以信誉求发展的原则，使企业得到了长远的发展。目前企业产品已经通过多个省市质检部检验为合格产品，成为中国建材流通协会，绿色环保质量放心产品。公司在江西、湖南、广西等地设有分工厂，具有先进的生产线，实力雄厚的生产管理队伍，领先的技术力量。众所周知，当今的服装市场，是一个竞争非常激烈的市场，在这样大市场环境下，该公司正在以自身实力为基础，不断完善公司战略规划，为明天的发展努力着。

二、实习内容与成果

在本次实习过程中，我重点研究了该公司的办公室情况、采购部情况以及企业文化建设方面的问题。

在办公室分工方面，该公司的制度是较为合理的。每个员工的工作是不一样的，而是根据个人的能力，在自己的指责范围内来完成自己的工作，并且辅助公司各部门完成他们的任务，协调公司各个部门之间的关系，使公司上下齐心协力，共同奋进，努力达到并超越公司既定目标，并且对一些信息进行筛选，减少公司高层的审阅量，达到高效的目的。

在公司采购方面，采购部负责原材料的采购工作，并协助设备采购部做好设备的采购工作， 我结合自己所掌握的采购专业知识，经过在公司的实际操作使我对实际的采购工作有了更深层次的认识，使自己更加充分地了解了理论与实际的关系。主要实习内容是根据各个部门的采购需求选择供应商，以及订货，付款，入库，订单，划单等一系列的流程。并且掌握了一系列的采购技巧。 通过这一个月的实习，我感受到了公司团结奋进的斗志和员工间和谐相处的良好氛围。虽然目前该公司的企业文化观念还比较淡薄，但是随着公司的发展，企业文化已经在无声地形成并完善着，公司的经营理念“诚信，务实，努力，合作”和企业目标是“扩大企业规模，提高企业效益”不都是公司企业文化的体现么? 企业竞争，实质就是文化竞争。培育新的企业文化成为时代呼唤，中小企业必须要有自己的优秀企业文化。加快培育核心竞争力，才能在知识经济的冲击下赢得自己的生存空间。

三、发现的问题和建议

在办公室方面，为了进一步加强办公室的管理，确保各项工作的顺利展开，营造一个良好的办公室环境，我向公司提了提了几点建议：1.进入办公室必须着装整洁。2.在办公室自觉讲普通话，禁止喧哗、说笑、打闹，说粗话、脏话。3.爱护办公室的各项设施，随时保持办公室干净、整洁、营造一个良好的工作环境。4.不得利用办公室会客、聚会、不得在办公室吃饭，更不允许吸烟。5.各部门务必及时、认真递交下个月的工作计划和上一月的工作总结。6.办公室工作由办公室人员全面负责，其他部门予以配合。 7.不准私自动用办公室物品，如需应向办公室登记并做好领取记录。

由于实践经验不足的原因，我在分析问题时考虑得还不够全面。虽然采购计划是经过准确数据和相关信息做出来的，而且就我个人来说是相当可靠和实用的，但毫无疑问我并没有考虑和预测到市场将要出现的变化，所以面对紧急情况时还缺乏一定的应变能力。其反映出我在参与这类工作时的思路是有一定偏差的，需要改进。无论是制定工作计划还是汇报采购部的部门工作，我的工作思路却时时与工作部门的思路产生不同。这就需要我去不断的去实践中学习。

通过实习我发现，我国中小企业文化的建设问题已经是一个迫在眉睫的的问题了。企业经营者和主要管理人员的个人行为对构建和谐的企业文化起到重大影响力。经营者和主管人员在积极参与创新活动中，发挥示范作用，建立鼓励创新的激励机制和认可机制，运用一切可能利用的方法和手段向员工提供进行发散性思维、敢于突破旧的规范和行为模式的环境，以及克服各种妨碍创新的各种不利因素，创造整体性创新氛围。“学习型”企业文化环境是企业创新发展的源泉。在企业文化丰富内涵下，无统一模式可言，企业要注意根据企业内外环境变化情况进行创新。我觉得针对着公司的具体情况，应从以下几方面加强其企业文化建设 ：首先，公司领导必须同员工构筑共同远景。使员工感觉到自己是企业的一员，引起员工共鸣。其次，企业要重视企业文化建设，塑造一种强势和个性的企业文化，就会大大缩短文化自发形成阶段。一旦面临困难，企业仍能度过难关，快速健康发展。还有，企业要积极营造一种民主和谐的企业管理氛围，即“参与”型企业文化，这会对企业发展起到非常重要的作用。

四、实习收获与体会

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。这一个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意.对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。

在实习中，总结起来我有以下几点体会：

1.态度一定要积极，要主动去找工作做，主动谈谈自己对公司的想法，主动去找机会表现自己，让老板重视。不要放弃任何一个表现自己的机会。

2.要注意如何协调各部门之间的关系问题以及工作交接问题.关注细节问题。

3.是最重要的一点，就是以后一定要注重自己的理论知识与企业实际情况的紧密结合，切忌“纸上谈兵”脱离企业实际。

4.责任心。交给自己的任务，按时按量按质完成，绝不打折扣。实在完不成的，一定要及时汇报，以免耽误全组人的工作。

5.搞好人际关系。实习从某种意义上就是工作，你需要在这个环境得到大家的认可，首先就必须得到大家的好感。保持幽默感，不过注意说话对象，不要没大没小，开玩笑适度。人际交际能力是一个非常重要的东西。在学校，有一个在各方面都很接近的群体，很多问题都比较容易沟通、较容易理解和能得到较好的解决。而在社会必须跟形形色色的人打交道，对一些人你必须去容忍他的各种不是。搞好工友和上级领导的关系。这些都是一个出社会必须注意的问题。

实习一个月的工作时间虽然不长，但是我非常珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对实际企业的了解，找出自身的不足.这次工作的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识，技能，与人沟通和交流等方面都有了不少的收获.总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高. 而且，通过这次实习，在市场营销方面工作我感觉自己有了一定的收获.这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。这次实习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几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，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。

总之这次实习使我受益匪浅，让我看到了自己的不足和长处，并锻炼了我各方面的能力.这对我今后的学习和工作将产生积极的影响。通过这次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。同时，注重专业知识的学习。这样，才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。在这里，我想向指导老师和实习单位表示真诚的感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好的锻炼。

**市场营销实践报告篇四**

m2，是集科、工、贸、技一体的现代化大型企业集团。美大太阳能总部是专业从事太阳能等新能源应用产品的技术研究、生产制造和市场推广的高新技术企业，是中国最大的太阳能热水器出口产品制造基地，产销量、市场占有率和综合竞争能力稳居行业领军位置，产品外贸出口在全国同行中遥遥领先，远销全球一百多个国家和地区。美大下辖韩国、西班牙两个海外公司，多个国内子公司，经营范围涉及全玻璃真空集热管、太阳能热水器、光电等产品。芜湖县美大太阳能经销店开业于20xx年，一直秉承着，“诚信、超越、持续成长”的核心理念，遵循“为客户创造有价值的服务”的营业方针。售后服务到位，赢得了顾客的一致好评。

公司坚持以人为本的策略，要求员工按时上班，时刻保持微笑的服务，给予消费者最满意的回答。同时耐心的讲解本产品给消费者听。完善好服务工作.公司拥有独特的文化理念分为三条(1)把清新自然融入生活公司之产品理念即：把清新自然融入。靠科技使品质更专业，以爱心使产品更贴心，强调企业以尊重人性，关注环保、关爱生命为产品的根基，以发自内心的真切关怀、树立诚信服务之美誉，并通过建立标准化的管理和规范，创造一流的产品，以产品营造信用，以品质营建品牌。(2)

勇为人先、攀越颠峰.公司之企业精神即创办到今天始终支撑我们共同发展的信念：勇为人先、攀越颠峰。这是公司过去、现在和将来始终奉行的经营准则，也是公司争创行业先锋所依托之.(3)健康、和谐、新生活，公司之产品理念“健康、和谐、新生活”，即强调公司之产品追求人类与自然的和谐统一，追求健康生活的高品位，强化“北京冠驰”太阳能热水器时尚品位之理念。

本店拥有销售人员5名，平均年龄为26岁左右，是一支年轻化的团队小组。拥有高中以上的文化水平，是一支素质较好，业务能力较强的，服务意识一流的优秀销售团队。

我所在的部门便是销售部门，从事太阳能的推销和销售的工作。工作的职责是作为一名普通的销售人员，帮助销售店里面的商品(美大太阳能)。我们部门是负责现场的销售工作;主动接待客人，带客人按照指定的销售程序进行参观，主动接听电话，并做电话登记。做好客户的\'跟进工作，定期与潜在的客户沟通。自觉地完成经理所分配的任务。

这次实践让我受益匪浅，感触颇多哦，这次实践首先我是抱着尝试的态度去的。在去之前，我都心里都没底。因为自己这个是第一次参加类似的社会实践活动。学校让我们参加这个活动的目的就是为了让我们更早的了解社会，借此活动培养我们的动手能力，将我们从书本上所学的理论知识和社会实践相结合起来，不至于所学和未来的工作脱节，被社会淘汰。但是实践单位不同于学校，单位和学校有着不同的理念，和文化。两者存在着一定的差异。所以我怀着忐忑的心情去了实践单位。

一个月的实践中，我获得了很多的经验和知识，这些都是书本上未曾提到的。在美大太阳能的营销店，我知道了，太阳能热水器的工作原理，它拥有三个大的组成部分，一是集热器，二是保温水箱，三是连接管道。保温水箱顾名思义是用来保温蓄水用的，管道是连接的枢纽，较难理解的就是集热器，所谓的集热器就是系统的集热元件。其功能相当于店热水器中的电热管。和电热水器，燃气暖水器不同的是，太阳能集热器利用的是太阳的辐射暖量，故而加暖实践只能在有太阳照射的白昼。我知道了太阳能热水器的安装技巧这些较专业的知识。

在这一个月中，作为一名营销员，我深知销售的困难程度。以前作为消费者看着那些销售员，总是每天面带着微笑，好像根本没有什么不开心的事，每天都是光鲜靓丽，很轻松的样子。而且我们也已经渐渐的习惯了微笑服务，如果有一位营销员态度稍微不好一下，我们就会发现并指责他的服务质量。直到自己当上销售员的时候，才发现原来这工作这么的艰难，微笑一下没有什么，难就难在时时刻刻保持着微笑，良好的心情，不能将自己的私人情绪带到工作中来，这是一个工作者最起码的操守。

而对于我确实费了很大的劲才去适应过来。原来我以为只要自己真心的付出，就一定能够得到自己想要的满意回报。后来在实践中我发现我错了，而其错的很离谱。有的时候在销售中，自己拼命的像顾客推销产品时，顾客不仅充耳不闻，还露出一丝丝的厌烦情绪。或者干脆就是掉头就走根本不听你在说些什么，这让我觉得自己很是失败。因为这段说词，我自己是精心的准备了很多天，本来以为万无一失，一定能够让顾客动心的，可后来我发现自己真的太天真了。直到后来，经理和我说了一些话，才让我开始懂得了一些道理。

经理说，这里是社会，是残酷的社会，在这里有着社会上的游戏规则，在这里并不是每个人的真心付出就可以得到自己想要的收获的，有些人终其一生努力都没能得到自己想要的。当然了，如果你不付出的话那是一定得不到收获的。还有一点很重要，在学校的话老师和同学们可以原谅你很多次，但是在这，在社会上，只要你做错了一次，可能将失去一切，可能不会有人原谅你。因为这就是残酷的社会。听了经理的话，我回家想了很久很久。我才开始渐渐的懂得了一些道理，才开始真正的将这里和学校区别开来。我又成熟了。

一个月的实践生活，就这样的结束了，现在回头看看这一个与的实践生活，在这期间有过辛酸，有过泪水，但也有过自己推销出产品时的喜悦和激动。

我从刚去的几天，极度的不适应，整天搞的是，身心俱疲，到后来的慢慢适应，到最后来的有所成绩。虽然是短短的一个月，但在自己看来仿佛就像过来好久好久一样。和同事们打成一片。学会了在工作中给自己找点娱乐。总之学会了很多很多，最主要的是阅历的增长，和经验的增长，这让我以后的实践变得轻松很多，以后大学出来参加工作也会变得更加的顺手。

实践的结果是令我满意的，虽然工资不是很多，但那毕竟是我的第一桶金，现在才发现挣钱真的是很不容易哦经过这一个月的锻炼，发现自己成熟了，也长大了。自己到学校以后一定会更好的去珍惜我们的校园时光。把自己的专业知识学好，学扎实了。

我觉得学校让我们大学生参加暑假的社会实践活动是非常好的一件事。首先，在暑假的社会实践中我们预先踏足社会，了解将来所要走的路大致的轮廓。更加重要的是我们要借此活动培养出了一定的创新性，也让平时的理论学习有付诸实践的机会。在暑期实践活动当中我们会接触到一些与政府、企业、公司和乡镇单位等打交道的媒体，我们可以借此机会与他们建立联系。获得向社会推荐自己形象与能力的难得机会，为未来创业建立良好的媒体关系。在平时的实践学习中大家可以相互之间交流沟通，这些交流活动会让我们累计很多宝贵的经验。

加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。纸上得来终觉浅，投身实践觅真知。我相信，经过社会实践的磨练，我们大家会变得更加成熟、更加自信。我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任!学校的暑假实践活动，让我们每个人都获益匪浅。让我们在未来的人生道路上少走了很多的弯路。让我们的成功，变得更加的可能，所以要感谢学校给了我们这次社会实践的机会。同时我还要感谢我所在的实践单位，感谢单位给了我这次的工作机会，虽然工作很苦很累，但痛并快乐着。真的是在其中学到了很多的东西，如人生的哲理等。

**市场营销实践报告篇五**

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，了解了一下公司的状况，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。首先是客户提出要求，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，想通过亲身体验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。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的`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。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

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。

回顾这几天的社会实践生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的。

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。

**市场营销实践报告篇六**

本次实践的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，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。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般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、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实践在帮助应届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。

二、实践内容

实践的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

三、实践报告总结及体会

\_年4月7日到4月19日 ，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实践。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实践，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实践单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化装品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境;注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品;化妆品;护肤品;洗发水;洗面奶;香水;花露水;口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。 由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实践机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实践期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实践对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实践，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期的实践生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实践结束后有必要好好总结一下。

以上是我的实践工作总结，这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

**市场营销实践报告篇七**

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。

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。

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。

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。

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。

文档为doc格式

**市场营销实践报告篇八**

寒假社会

时间过得真快！一个月的寒假转眼就过去了，又要开学回学校了。回头想一想自己这个假期的实践经历，心里就很欣慰，感觉这个寒假过得很有意义，很充实。

大学以前，每次放假我都呆在家里，除了帮父母干点家务也没参加过什么别的实践活动。现在上了大学，成为一名大学生，这意味着成长和独立，因此自己不能像以前那样度过寒假，应该参加一些社会实践活动，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。放假前我就为寒假计划，想找一份临时工。作为一名市场营销专业的学生，我打算找一份促销的工作。放假回家我把想法告诉父母，他们也同意，第二天我就到xx（地名）找工作，快过年了，很多商场、公司都搞促销，招聘节日促销员的很多。走着看着，突然看到xx(公司名)招聘春节促销员的.海报，上面写要上班十天，腊月二十到二十九，每天中午11点到下午5点六个小时，提供住宿，一天四十块，很不错！适合我干，于是我赶快到他们店里应聘。去了老板让自我介绍一下，当我告诉他我是大一的学生，学的是市场营销，他一听就录用我了。老板给我大概讲下工作的情况，给我点资料看，并带我参观下宿舍，我感觉可以没意见，他就定下了，让我回家准备到时候过来上班就行。

第一天上班，我很兴奋，早上不到七点就起来了。自己早早起来，搞得爸妈也都起来了，妈妈给我弄吃的，爸爸帮我收拾东西，吃过饭，我带点衣服和生活用品坐车赶到市里。不到十点我就到店里了。放好东西，老板就带我到活动点，在华润万家超市门口，那里人很多。我们这些促销员要做的是，给行人顾客发传单和赠品，讲解产品情况和促销活动说明。刚开始我有些胆怯，不知道该怎样接近顾客，拉拢顾客，只知道发传单和赠品，别人咨询问题我才说话，看着其他人卖出好多东西，我心里很不是滋味。过了会老板走过来笑着对我说：“以前没干过吧？你们这些大学生缺少经验，需要好好锻炼。”他和我聊了会，教我如何推销产品，让我向其他人学习，自信大胆一点，于是我慢慢放开胆去尝试，开始叫喊，拉顾客。接触几个顾客后，我发现这个没有自己想象的那么难，第一天我不但发完了传单和赠品，还卖出两百多的产品，老板说我很不错，进步很大，听了心里很高兴，很有成就感。

工作三天后，老板感觉我干的不错，让我一个人到一个赠设的新点去。这里的来往的人不多，和超市那里相比人很少，不过我没有抱怨，反而更努力，用自己的热情吸引了很多顾客，卖出的产品比别人多，最多一天卖了八百多块，老板很满意的表扬我，并给我加了一百块的奖金，这让我更相信付出就有回报，努力就会成功。活动结束，老板给我的考核评价是优秀，不仅发了工资，还发了好多东西，有吃的有喝的，自己都没法带了。过年在家，亲戚朋友知道我去市里打工都问我，每次我都自豪的给他们讲这段实践经历。初六老板打电话给我，说公司还要搞几天活动，问我要不要去，我很爽快的就答应了，初七就去上班，年后又在那里干了十天，挣了五百块钱。这个工作大多时候都站着，虽然有些辛苦，但是它锻炼了我，让我体验了生活，而且能给自己挣点生活费，感觉很值！

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。寒假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九**

我是一名学习市场营销专业的xx届毕业生，在今年12月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实践业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司;于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实践业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在实践工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃!

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来;如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬;在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣!

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，27元/箱;维雪20带3，28元/箱;雪花10带2，28元/箱;竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争!

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费!

时止今天，我的实践期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果;由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——河南商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师!学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了!

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲!

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢!

**市场营销实践报告篇十**

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的\'价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！ 接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦

楞

纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦

楞

纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦

楞

纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。 “皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。 在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对\*\*市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；（2）销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；（3）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。 实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗? 信奉在哈佛广为流传的一句话： if you can dream it, you can make it! 最后衷心感谢\*\*造纸厂给我提供实习机会！

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