# 2024年市场营销实践报告(汇总9篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-07-08

*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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。市场营...*

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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**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**

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。

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寒期社会实践活动。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。

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。

**市场营销实践报告篇四**

xxx是全球体育和娱乐市场营销的；隶属于xxx集团，是集团中从事体育和娱乐市场营销的专业代理公司。xxx集团是全球的市场营销和传播公司之一。xxx是上世纪60年代就开始从业的先行者，现在全球6大洲24个国家拥有1000名专业人员。

xxx在每一个业务部门都拥有在赞助和活动营销等各重要领域的高水平专业人员，向客户提供整体综合营销方案。

在这11天中，通过介绍，我在octagonxxx进行了实践。实践是一个大学学生重要的一个学习过程，也是我们毕业后走向社会所迈出的试探性一步。我的主要实践目的是熟悉当代企事业单位的工作，积累工作经验，提高综合素质，并为德语专业学生在毕业后从事与专业关系比较少的工作进行一些探索。

我在两周内的实践工作内容有：为某公司产品推广活动计划做一些基础性的工作；为某电信企业开展“展会经济”搜集信息；实践基本的现代办公新技术。

我的第一个具体工作是电话联系一些娱乐场所，商谈能否与之合作，租用其场地开展产品宣传活动。电话办公是现代工商业的高科技办事手段之一，对提高工作效率有很大的帮助。我的同事和我在电话联系之前，首先确定了非常具体的工作方法。但是，电话只是手段，其本质仍然是人类与人类之间的沟通。这一点是我的弱项。所以在初期经常会因缺乏工作的经验和技巧而造成工作成功率低，返工率高等情况。难度的问题就是语言的障碍。极少数的当地群众国语不太灵光，加上我的上海话的表达能力也非常有限，所以有的时候双方互相听不懂。多亏单位的同事及时救场，成功地与对方达成了协议。整个电话联系的工作持续了一周左右，在此期间，我学到了一些工作上行之有效的方法：第一，制定精确的工作计划，对工作的目的和手段量化处理，精确计算，务必做到机关算尽；第二，在工作出现问题的时候，多和人沟通，出现问题，及时救场。90年代末21世纪初成长起来的一代人，有一种“cool”时代的倾向，就是习惯单人行动，在别人一无所知的情况下办好一件事，或者注重人机对话甚于人与人的交流。性格即命运，如果改变不了人的性格，那么至少要改进自己的工作方式方法。

在2月7日，我首次出外勤工作。工作的内容是到上海的一些娱乐场所拍照，用来提供活动所需的资料。在确认了外出路线，通知了拍照单位之后，我就拿着相机出发了。由于对上海城市比较了解，加上拍照的单位都位于上海比较繁华的地段，所以在整个工作上没有什么问题。但是还是遇到了一点麻烦，一是搞错了一个pub的地址，到了附近才问别人，费时费力；二是低估了城市交通，对交通管制和高峰时间准备不周，导致延长了外勤时间；三是面对突发事件缺乏解决的手段，某家电影院本计划接受拍照，但是到了电影院，计划又有变更，导致不能拍照。但是总的来说，此次外勤工作还算成功，达到了预期的目的。短暂的外勤工作给我的启示是：

1、要熟悉办事地点的情况，提前准备，必要的时候要借助地图，googleearth等工具。

2、在城市交通比较拥挤的情况下，要打提前量，节约时间。

3、面对外勤中的突发事件，仍然要多和同事沟通，并且争取有效率地解决主要问题，完成主要的工作。

贯穿实践始终的一项重要工作是通过互联网，查询一些行业对“展会经济”的赞助，为客户提供有效的资料。具体的方式就是通过google，百度等互联网搜索引擎，找到相关的资料、数据、文章，做简单的分析。整项工作的挑战就是搜索资料。互联网的资料多而且繁杂，但是和题目相关的材料非常少而且不好找。对此，我先开始的工作方法是把带关键字的资料全部下载到本地，不经整理就打印出来。这是不合要求的。后来通过向同事学习，我学会了通过关键字搜索需要的资料，按内容提取有效信息进行整理，对其中的数据添加重点，找到了一些有价值的信息。在此之后，我在同事的指导之下，很快学会了复印、打印、传真、装订等工序。

在上述几个主要的工序以外，我还在单位积极参加了一些公益劳动。

通过短暂的实践，我首先熟悉了当代分工明确、高效率的办公，参与了一些具体的工作，学会了一些具体的工作方法，熟悉了各种办公自动化用具的操作。基本达到了假期社会实践的目的。在实践报告的最后，我感谢xxx（中国上海）提供给我的实践机会，xxx的同事们所具备的优秀学问、人品值得我认真学习。在今后的学习生活中，我将认真学习专业科目，同时增强自己的工作能力，做到德智体全面发展。

**市场营销实践报告篇五**

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。

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。

一般来说，大学的生活环境和社会的工作环境还是存在着很大的差距，学校主要专注于培养大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。

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。

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。

由于我的坚持不懈，我很幸运的被庆城县百佳超市招聘为促销人员。我的职业范围就是为客户导购奶制品；我导购的产品包括伊利、蒙牛、银桥、牛奶梦工厂、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。

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。

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

沟通可以使很多事情变得顺利；沟通可以使关系更加和谐，因此，我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁，让我们能够更加清晰的知道，顾客到底需要什么，又或者在言语中，我们可以推论出什么衣服才更加适合他，让他们能够买到称心如意的货物，从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行。

其实，沟通不仅在商业上能够另我们获利，但对于我这为学生而言，这更是一次难得的学习机会，另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃，真可谓是实现了一次”双赢”。

第三点：热情与耐心

热情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。的确，每一个顾客的思想，喜好都是不一样的，面对各式各样的衣服，便会不由自主的挑剔起来，这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈，面对如此烦琐的活儿，我们是否可以坚持下去，靠的便是那份来自心灵最深处的热情。

第四点：主动

当我们用该的主动去请缨，能为自己赢得更多的机会，只要是勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。在此期间，自己接触其他人，和他们的交流机会也增多了，而正因为这样，我在工作中也逐渐变得勇敢，虽然开始也会有所顾顾忌，怕主动请缨会招来不必要的乱子，更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转，但事实告诉我应该对自己有信心，应该有勇气去尝试，即便在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼机会，谈何积累和成长？而这一切，只能靠自己去争取，等待只能让你在沉默中灭亡。只有主动，才能为自己创造良机。

总而言之，这次的社会实践让我过得很充实，收获很大，也让我认清了如今大学生就业也很困难，尤其是在校大学生更是难上加难，这就激励我要更加充实自己，锻炼自己好适应社会的需求，真真正正的成为人才，也学到了一些销售技巧，感悟到了与人交流的艺术，提升了我的综合素质。这段经历无论是在今后的学习上，还是在公司任职，更或者是在今后的生活中都是一笔宝贵的财富。

**市场营销实践报告篇六**

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，分析它们在市场中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、迈出了大学生走经社会的第一步，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。

**市场营销实践报告篇七**

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八**

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。

**市场营销实践报告篇九**

今年的暑假与往年不同，今年暑假虽然没有往年那样自由，舒适，往年在假期几乎全部时间都是上上网，看看电视，过着无忧无虑的生活，热了有空调，困了就躺下休息，而今年则恰好相反，大部分时间都是在工作，而且很辛苦，但是我觉得今年的暑假比往年过的格外有意义，因为我体验到了真正的生活。

今年7月12日，我顺利应聘为xxxx的员工，我被分配到技术管理部工作，从此开始了我的假期社会实践生活。

大学网

另外，我还真正体验到了现在社会竞争的激烈性，这种竞争明显地融入了企业，虽然本企业底子好，是国内同行业的龙头企业，但任然少不了外界的竞争与挑战。为了迎接挑战，企业不断地进行改革，着重进行技术改造，不断地引进高技术人才，提高产品的科技含量，对产品都实行严格的技术规范。此外，公司对售后服务部也不断提高要求，要求工作人员要工作负责，服务态度要好，主张实行“微笑服务工程”，公司还鼓励被服务公司对其工作提出反馈意见，并且根据其反馈意见对员工给予相应的奖励与处罚。

暑期的社会实践生活是辛苦的，但是也是值得的，对我的前途，对我的人生是很有意义的。以前只是学习课本上的理论知识，只是纸上谈兵，没有投入社会，没有真正的参加社会实践生活，所以觉得什么都是那么的简单，根本没有感到什么压力之类的，自我感觉良好。自从此次社会实践后，我才体验到了真正的生活，生活的艰辛，生活的无奈才使我清醒地认识到我是多么的渺小，我的.能力是多么的差劲，我只是一个井底之蛙。要想适应今天这个社会，我还需要付出多大的努力我这才感觉到了压力，它迫使我为了适应这个社会，为了有一个好的前途需要加倍努力。

此次社会实践我通常都是打打下手，干干粗活，而且是在技术管理部，虽然这与我所学的专业并不对口，我所学的专业是市场营销，两者之间并没有直接的联系，但是此次社会实践使我受益匪浅，最起码的是我用自己的双手挣得了一定的收入，这是我劳动成果最直接最具体的体现，也是我参加社会实践的动力。当然，对于我来说这是次要的，主要的是锻炼了自己，以前在假期只是像小孩子一样在家里玩，过着衣来伸手，饭来张口的生活，没有步入社会，没有机会体验到生活的艰辛与无奈，此次社会实践磨练了我自己。社会的复杂，生活的艰辛与无奈，通过亲身的经历与实践使我正确地看清了自己，其实我并不是原来我想像中的那么优秀，要想顺其自然地适应社会，我还需要付出艰辛的努力，此次社会实践提高了我的各种能力，使我真正得到了成长。

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