

# 最新促销调查报告 促销活动心得体会(优秀8篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 促销调查报告篇一

### 促销心得

促销就是营销者向消费者传递有关本企业及产品的各种信息，说服或吸引消费者购买其产品，以达到扩大销售量的目的。经过在学校超市做了段时间促销，我对超市促销有了些心得体会。

有就是我们促销人员心理上也要做好准备，调整自身工作状态，自我激励；

物超所值，同时我们不能只着眼驻足询问产品的顾客，对于路过的行人也要

采取各种措施引起他们的注意，因为他们都是潜在客户，这点可以通过促销

活动的优惠来吸引他们前来了解我们的产品，向顾客透露现在促销活动的优

惠可以勾起顾客的购买欲望，当顾客有欲望购买时，我们再介绍产品就可以

事半功倍地向顾客销售产品，整个活动过程中也是考验口才

和交际能力的过

让顾客感受到我们的热情，促销的卖点不仅是产品的优点，还有我们促销员的工作热情；

四、总结；当促销活动结束时，我们就要总结一天的得失，吸取教训，争取在下

次的活动中发扬长处，让促销能力更上一层楼。

经过这次促销，我学到了促销活动的运作程序，对于促销这个概念也有了具体的了解。在实际操作中体会了一次促销活动！

### “白云边”推销心得体会

做为一名在“白云边”从事推销工作多年的推销人员，一直以来，我认为在推销中都要具备：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。经过这几年的努力与奋斗也得到了一些体会。

#### 一、推销产品要有信心

我觉得一名合格的推销员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言推销给客户。

一是在自身形象上要有自信，只有对自己自信了，才能有足够地勇气去面对形形色色的客户。任何人不可能一生就天生丽质，而且我们所面对的每一个客户的审美观点不一样，俗话说“三分长相，七分打扮”，因此在工作中或面对客户时，我们要注重仪表，在着装打扮上结合自身形象扬长避短，让自己在精神、气质展示最佳。二是对所推销的产品要自信，

要相信“白云边”系列酒无论是品牌、口感、销量、客户的认可度，在同类产品中永远都是最好的，同时除全面掌握了解“白云边”系列产品外，我们也要选择了解1-2中卖场中竞争较为激烈的同类产品的相关信息，找准切入点，进一步增强推销产品的信心，做到能够游刃有余去解决推销过程中可能出现的各种问题，满足不同客户和不同需求。

不为推销失败找借口，不为拜访失败而抱怨，我坚信只要对自己有信心、对产品有信心，那我们已经成功了一半。

二、确定对象有目标 虽然中国有着“无酒不成宴”习俗，但随着人们生活物质水平的不断提高，各类“富贵疾病”的相继出现，客户待客的酒文化也发生微妙的变化，人们饮食习惯由过去的“物资满足型”向现在的“健康舒适型”逐步在转变，单一的酒店卖场推销已不适应形势发展的需要，因此我们需求转变推销策略，在保障客户卖场面对面推销的同时，确定一些重点客户向团购型推进，来确保我们的市场占有份额。

一是在面对面推销时要学会察言观色，深入了解客户心理活动和准确判断客户，看准在接待中能起确定因素的人，然后根据客人招待规格能迅速准确定位所推荐的产品，按照中国人的习惯，在定位产品中力求提供3种同品牌的产品供客户选择。

二是建立良好的客户关系网络，对在日常推销过程中确定的重点客户对象要定期进行礼节的拜访，形成良好的关系网络，逐步向团购型拓展，发展一家巩固一家。

三是热情服务有保障

在同行业激烈的竞争中，我们能想到的，别人也想到了，我们能做到的，别人也做到了，要学会创新服务方式，以热情周到的服务，为每一位客户服好务。

一是接待要热情，在酒店各卖场，对无论是否选择“白云边”产品的客人，都要笑脸相迎，力所能及为客人提供方便；对已确立的重点客户更要积极主动，大方服务。

二是派送要快速，对新老客户提出的产品派送要求，一定要做到快速送达，特别是高端用户。

“锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”这句话说明了成功是需要一种精神的。推销人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。推销是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

### 营销心得 \*\*\*

我有幸与\*\*相伴，在营销的历程中一起走过了4年的风

风雨雨，应该算是一个老员工了。作为一名营销战士，我首先要感谢\*\*带给我的自由和如此丰富的人生体验，感谢\*\*逐渐将我磨练地坚韧和不屈，感谢\*\*让我更加热爱生活。下面是我在\*\*营销的几年中的几点感悟，愿同大家分享。营销的过程就是学习的过程，我经常检查自己的营销思路和营销体会。我觉得，无论做哪种产品的市场营销，首先都先要了解这个产品，了解产品的性能，了解产品的所有信息，尽量了解这个产品的市场的发展起源和现在、以后的发展方向，多找些资料预测一下这个产品的市场前景；一个优秀的营销人员，必须不断地充实自己的专业知识，对自己所推销的产品要先有所认识，要能说出与同类产品的异同，最主要的是优点在哪里，做到知己知彼。

一个有成就的营销者，在他身上一定有吃苦耐劳和持之以恒的精神，一分耕耘、一分收获的真理在这上面得到了最全面的诠释。坦白地说，做营销并不是一件轻松的事，它是体力

和脑力的共同结合，可谓“劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行弗，乱其所为。”为了它，我四处奔波，日夜操劳；为了它，我挖空心思，有时彻夜难眠。经验告诉我，凡事都贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的，是需要长时间的努力日积月累起来的。明白了这个道理，那么前面的苦也就算不得苦了。如果因为惧怕困难而放弃，那么就永远都不会成功，我坚信只有坚持到底才有见到曙光的那一天。

人与人之间沟通的最好的桥梁；热情的微笑，会让人倍感亲切，双方之间的陌生感会顿然消失，沟通的渴望便会油然而生。我认为，当热情的微笑成了一种职业习惯，必然会带来源源不断的商机。

以诚相待，把客户当成自己的朋友和伙伴。做销售没有速成的诀窍，大多数业务都不是一次就能谈成功的。要取得别人的信任，以诚相待是第一位的。子曰：“人无信，不知其可也。”整个社会都在呼唤诚信的今天，在营销中要求我必须做一个诚实而客观的人，既不欺人更不自欺。说话动听固然重要，但若出尔反尔，弄虚作假，就算一次生意做成了，可往后的合作就很难了。因为我懂得诚信对于营销者整个的营销生涯来说占有举足轻重的作用，无论在什么样的环境下一定要对自己说过的话负责，当然，诚信也是最基本的人格保证。同时，我觉得，对待客户的拒绝，要把它当成我们财富的积累而不要把它当成业务上的失败，要把客户当成事业上双赢的伙伴，而不是要征服的对象。说到底，合作成功的关键是人与人之间的一种信赖。我的体会是，真诚的交流，合作就会更加愉快。\*\*给我们的营销工作带来了新的机遇和挑战，她是健康天使，为人间增添温暖，让我们一齐努力，与\*\*一起成长，共享成功。

## 促销调查报告篇二

3月28日在乡党政领导的带领下，我跟随考察团一行前往村及村实地探访当地美丽乡村建设示范村，虽然整个考察过程一

路伴随着风雨，但是我觉得不虚此行：

刚进梅岭村，就看到村道两侧都种上了桃树、三角梅等植物，在村委会周边一点点空地都被利用了起来种上了黄花槐、茶花、茉莉花、炮仗花等，村民的房前屋后都实现了绿化美化。身在其中，让人觉得很舒服。在梅岭村第一个印象就是整个村庄的绿化规划井然有序。第二个印象是，村庄干净整洁，没有看到任何鸡鸭放养、畜禽粪便遍地的景象。

再来到观山村，眉山乡党委吴书记在给我们介绍美丽乡村建设的做法时，一再强调眉山乡以建设“三美”（视觉美、实用美、自然美）乡村为目标，从一把扫帚抓起，从自家门口的美做起，创建观山村典型，挖掘观山古大厝群历史渊源，一步一步脚印，推进美丽乡村建设。

在考察中，对比差距，寻找不足。

今年虽然和环卫公司签订了村主干道的保洁合同。但是角落村的环境卫生问题仍然有待加强和提高。和乡同为山区乡镇，关心和关爱留守老人一直是我们在做的事情，现在已经基本实现老有所养。在乡的老少乐园，看到留守老人老有乐，棋牌室和南音室座无虚席。我们做得还不够，下一步将充分利用卓厝村部的空闲办公场所建设老年人娱乐活动中心，真正让老人老有所乐。在春节时提出了对美丽乡村建设三个层次的追求。

环境卫生整洁和老有所乐，只能算是一般追求，而我们还没有达到要求。村的村支部书记带领村民成立农民专业合作社，种植中草药致富的实事摆在了眼前，梅岭村已经进入了更高级的追求，启动投资项目，实现本村村民增收、村财增收，实现的追求是发展指数的提升。

我们已经在美丽乡村的建设中掉队了。在清源山的慢山庄考察时，庄负责人说：他们相信用心并实实在在做事就能成功。

乡的美丽乡村建设不怕从零开始，就怕从不开始；让我们从一花、一树、一把扫帚开始，为乡的美丽乡村建设共同努力。谢谢！

## 促销调查报告篇三

做为一名在“白云边”从事推销工作多年的推销人员，一直以来，我认为在推销中都要具备：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。经过这几年的努力与奋斗也得到了一些体会。

我觉得一名合格的推销员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言推销给客户。

一是在自身形象上要有自信，只有对自己自信了，才能有足够地勇气去面对形形色色的客户。任何人不可能一生就天生丽质，而且我们所面对的每一个客户的审美观点不一样，俗话说“三分长相，七分打扮”，因此在工作中或面对客户时，我们要注重仪表，在着装打扮上结合自身形象扬长避短，让自己在精神、气质展示最佳。

二是对所推销的产品要自信，要相信“白云边”系列酒无论是品牌、口感、销量、客户的认可度，在同类产品中永远都是最好的，同时除全面掌握了解“白云边”系列产品外，我们也要选择了解1-2中卖场中竞争较为激烈的’同类产品的相关信息，找准切入点，进一步增强推销产品的信心，做到能够游刃有余去解决推销过程可能出现的各种问题，满足不同客户和不同需求。

不为推销失败找借口，不为拜访失败而抱怨，我坚信只要对自己有信心、对产品有信心，那我们已经成功了一半。

虽然中国有着“无酒不成宴”习俗，但随着人们生活物质水平的不断提高，各类“富贵疾病”的相继出现，客户待客的酒文化也发生微妙的变化，人们饮食习惯由过去的“物资满足型”向现在的“健康舒适型”逐步在转变，单一的酒店卖场推销已不适应形势发展的需要，因此我们需求转变推销策略，在保障客户卖场面对面推销的同时，确定一些重点客户向团购型推进，来确保我们的市场占有份额。

一是在面对面推销时要学会察言观色，深入了解客户心理活动和准确判断客户，看准在接待中能起确定因素的人，然后根据客人招待规格能迅速准确定位所推荐的产品，按照中国人的习惯，在定位产品中力求提供3种同品牌的产品供客户选择。

二是建立良好的客户关系网络，对在日常推销过程中确定的重点客户对象要定期进行礼节的拜访，形成良好的关系网络，逐步向团购型拓展，发展一家巩固一家。

三是热情服务有保障

在同行业激烈的竞争中，我们能想到的，别人也想到了，我们能做到的，别人也做到了，要学会创新服务方式，以热情周到的服务，为每一位客户服好务。

一是接待要热情，在酒店各卖场，对无论是否选择“白云边”产品的客人，都要笑脸相迎，力所能及为客人提供方便；对已确立的重点客户更要积极主动，大方服务。

二是派送要快速，对新老客户提出的产品派送要求，一定要做到快速送达，特别是高端用户。

“锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”这句话说明了成功是需要一种精神的。推销人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。推销是条



漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

## 促销调查报告篇四

大学三年来参加第一次社会实践心里还是有那么些期待，我们这次实践由石老师亲自组织规划，经过临走之前的几天老师和我们共同商量实践的地点，分布，布局，最终组织我们天水的同学一同去天水市秦安县进行现在小学生学习情况的家长问卷调查。很荣幸的我结识了两个在当地住的两个小学妹孙芳华，孙娅娅，我们三个人组成一个小组来调查秦安县兴国镇，也就是秦安市中心。说真的，这项调查工作对于我们大学生而言很有挑战性，因为它需要让我们知道如何跟陌生人打交道，如何交际，更需要我们把理论用于实践的能力。对于这次实践我有很多感慨。

我们小组第一次调查是在一个当地政府的好心人帮助下实施的，当天由于她们俩在那边住，我便坐去那边的车，到时她俩刚好在等我，我们计划到县政府开个证明以便让我们顺利检查，刚好当时好心的吴大哥说我带你们采个点，让你们先开始体会一下。然后我们跟随他来到了第一个村子蔡店村，给我第一印象就是他们中午乘凉的人特别多，刚开始他带我们去见了他的同事，先从他同事身边着手，有孩子的我们发了问卷，那是当时的第一份问卷，心里有点激动，他们也很热情的配合我们协同我们的问题并且留下了电话号码和姓名，我们一番感谢之后就进到了当地村名家里，村名很热情也很和善，有些老人不会写字，我边读他边写而且很认真，我打心里高兴，原来人与人之间可以这么默契！一个小时过去了我们做了十几份问卷，心还有余力就打算接着问了，到了一户人家，当时人家都在忙着收果子，我心里正纠结需不需要打扰人家呢，一会我看他们开始收拾东西我便放心的进去了，问了一个挣钱包果子的，可他却回绝了说你去找其他人吧，我又问了另一个人，结果一个倒车的人大声说“没看见忙着

吗，去去去，到其他地方去”，我的心唰一下凉了回去，“不好意思打扰了”，说完我便匆匆走了！这算是我的一个小打击吧，但是我想这不算什么，一句话而已，接着干！接下来基本比较顺利，我们一天有了成果干完开心的回家了！在这期间让我高兴的是，我听到很多家长内心的真实想法，他们都是格外的关心孩子，说了他们孩子学习有些是由于学校设施不好，老师交到有欠缺，或者存在本质问题是学生认知能力还没有提升上去，经过跟家长的一番谈话，我深深体会到了养儿难知父母心，他们真得做到了可以为孩子付出一切！！！！

第二天天气下雨了，只能在家呆着，我住在我们小组的孙娅娅宿舍里，她人很好，对我也格外热情！我们整理数据，分析第二天的去向，由于吴大哥给我们开了个好头，所以我们也都有了方向！

我们第二次去了较近的南关村，一切还算顺利，跟第一天类似，没有什么大的变化，这一天我遇到了一个老师家长，她说她很能理解我们，并且把报告给她亲戚一份，在此期间她说现在的孩子多数都受的是固定模式的教育，给孩子扩展的空间太少了，读死书死读书是比较严重的问题，学以至用才能把知识学下把能力学出来。想想这些都对没有什么问题，可以一实行又何尝不是易事，小学生也都比较贪玩处于认知状态，最重要的.是要懂事知道父母的来之不易。我们谈了很多，或许我的认识没有做父母的那么深刻，但是这些道理是不曾改变的！孩子们的学习关系到他们以后的生活，也关系到他的，更是关系到以后的社会，为了以后的更好地明天，我希望政府可以更好地改造教育，更好地提升学生的发展空间！有利于社会！

之后的几天我们分别去了杨坪村等附近几个村子，这次调查小学生教育问题的我们深深体会到了教育的重要性，如果没有了知识，我们都会变成什么样可想而知，分别从每个小细节就我在兴国镇做的五十份报告可以看出，百分之九十的人

都希望孩子更好更快乐的学习!!!

社会调查结束了，让我获益颇多，多的是一分多社会的认识，让我明白大学生应该多参加类似的社会实践，而不是纸上谈兵，有些事情真正去做了，你才会有所收益！无论是成功还是失败，你学到的是一种经验。每个人都是社会的人，我们要积极融入社会，接触社会，了解社会。只有这样才会把你从课堂上学的东西运用到实践中。只有这样做多了才会收获出属于你的经验！几天的社会实践调查活动在我们这个调查队每个成员的辛苦努力下取得圆满结束。感受很深，炎炎烈日下，我们不怕似火的骄阳，举着我们的旗帜向农村进军，深入农村调查；不停的大雨！我们不顾湿了的衣衫，迈着坚定的步伐向农村进军，落实农村家家户户。良好的开端是成功的一半，随后我们团队在下沙其它大学高校的问卷调查活动都很顺利的完成了，当看到所有完成的调查问卷摆在我们面前时真的有一种超脱的感觉，但是我们知道这只是我们这次暑期实践活动的第一天，等待我们的将是更巨大的任务。回想今天的问卷调查活动，无处不体现我们暑期团队四人的力量和团结。在庞大的工作面前我们没有人抱怨，我们每个人都是极具责任心的人，问卷调查虽然做着很累，但是我们做的很开心，很快乐，流了汗，也收获了成功。通过这次问卷调查活动我们学会了面对，学会了坚持，学会了协作，在炎热的暑期，我们历练了自己的内心。在此感谢所有积极配合和参与我们这次问卷调查活动的同学。坚持到底就是胜利，为我们团队接下来的日子加油！成功属于有准备的人！

## 促销调查报告篇五

作为市场调查课的期末考核——小组完成一份完整的调查报告。其中一项是做市场调查。作为一名学生，这是一次机遇，一次与社会接触的好机会，也是一次不可缺乏的挑战。

我们小组按计划预定星期六去新亚进行调查。目标先定好，我被组长分配先做一份调查问卷出来。我们调查的范围就调

查地点定为“服装”范围。自己去制定一份问卷对我难说不是问题，很快就将“成果”发给了陈园，他修改过后的调查问卷明显提升了一个档次。看了题目，自己大概过一遍，熟悉一下。

到了新亚，开始工作，我们的目标是有效问卷6份。以前做过类似的项目，没有什么阻碍，一开始就锁定了2位车场停车的阿姨，向她们解释了用意，她们很欣快的同意并完成了问卷。开头的顺利，也给了自己很大的信心。可是没过多久，新亚的员工出来阻止，我的组员胆怯换了地方，我转了身绕了会，观察那人走了，又回头继续寻找下个目标。先后被来往人群拒绝，心里很不是滋味，不过很快振作自己，开始下一个。很快我的问卷任务完成。其他组员还没有完成，我上前分担一些，先后完成几份问卷。很快，10点左右，我们全搞定了。大家拍手庆祝，很快又调正心情开始剩下的工作。

这次的调查总结了一些心得：

首先，要严格抓紧自己的工作，把工作做到位。

第二，以科学的态度去进行调查，以热情的服务态度去做调查问卷。

第三，以笑容覆盖一切困难，以真诚打动群从。我自己就把我住自己的心得，不管在什么工作单位，或是什么样的工作类型，先要做好自己所要的工作，严谨的工作态度和积极的心态是必须的！请记住不管什么时候，都不要放弃，面对困难时，更需要自己的心态和态度要积极，虽然挫败的情况会经常走到我们的身边，但我们必须好好总结，把问题的要点找出来。让问题得到一定解决，这时我们个人的主观能动性就要充分地展示出来，发挥自己的能力，把自己需要克服的困难所克服了，这是我们在调查中需要学好的！这次调查令我获益匪浅，我会学到的每一个点，每一个思想，做法等铭记于心，应用到我日后的工作当中。

## 促销调查报告篇六

在经过前面几位的经验介绍后，大有体会。在很多方面都给我指引了方向，相信会让以后的工作更加顺利。

首先我们销售人员必须端正经销商的心态、培养中高端产品营销意识。经销商接手一个新品牌虽然之前对这个品牌有过一定的调研和了解，但是对这个品牌的企业文化、营销模式、营销理念毕竟还了解得不会很透彻，为此，我们必须积极耐心得向经销商传达白云边股份有限公司的经营理念和企业文化，同时通过成功的案例对经销商进行引导和鼓励，以此激励经销商看到希望，坚定信念、下定决心、全力以赴。

当一条路逐渐变窄的时候，我们应该发挥自己的想象和能力去把道路扩展。由此引出近两年最为火热的团购。首先要明白团购的概念，团购俗称集团购买(很多人合起来一起购买也是)，也就是大宗采购，是一种集体购买交易行为，是消费者或消费群体与生产企业发生的一种交易行为。这种方面的营销又称为大客户营销，是指针对有购买力、有影响力的团体采取针对性的沟通策略和销售方案，完成对核心客户的掌控。首先我们要明白那些进行团购的原因。而也要了解我们要发展团购业务的目的。通过开发团购业务，影响政务、商务、社会白领等高消费群体消费，带动政府消费圈。通过社会核心人群的榜样力量树立企业形象、带动品牌提升和扩大品牌影响力。

随着市场消费需求的不断增加，各白酒品牌竞争的日益加剧，团购将成为一股中坚力量引领白酒新一轮的飞速发展。

由于市场形势的急剧变化，团购在酒水营销价值链中的地位迅速上升，当前已经跻身主流渠道之列，团购这种销售方式是未来白酒行业营销渠道的大趋势。

而关于定制酒，又是扩充道路的一辆挖掘机。定制酒始于十

七世纪的欧美，而在中国白酒业的盛行却是在近几年。自20xx年茅台定制酒浮出水面，获得了业内的极大关注之后，定制营销被各大酒企业快速跟进。目前，定制营销不但在名酒企业流行，也开始向区域强势品牌蔓延，并逐渐成为一种新的营销风尚。

随着白酒行业结构调整升级的加快，以及政务、商务用酒高端化趋势的凸显，定制酒发展速度正在不断加快。随着白酒市场竞争日趋激烈，消费群体细分已然成为未来白酒行业发展的主流趋势。“定制酒”是对传统白酒的一种传承与创新，而针对目标受众量身打造的品牌才将是潮流的引导者。

发展定制白酒具有重要意义：有利于加强品牌形象建设，作为企业品牌形象的生动载体，可以深度、持续地宣传企业品牌，受众在视觉、知觉的双重刺激下对品牌记忆更持久、传播效果更佳；对于提高品牌影响力，加强品牌口碑宣传，提升品牌美誉度起到深远的影响；有助于减少企业消费白酒的支出成本。因为定制酒直接面对厂家定制，有效减少销售中的渠道环节。

对于销售方法那是数不胜数，对于一些白酒业务不是很发达的地区我们可以采用让一部分人先喝起来这种带动性的方法，首先针对一些特殊的地方，比如酒店、宾馆、政府招待所等场所，进行重点突破，然后再转向经销商。酒店内主流白酒销量及主要促销手段方法(每日、每月)各档次品牌名称、度数、进店价、售价、瓶盖费兑换、消费者促销、客情公关提前做好摸底调查。首先要对即将见面的客户进行初步的了解，通过中介人、其它客户对该客户进行初步了解。拟好拜访内容。把见面时可能要谈到的内容列出来，想好怎样表达，进行好语言方面的组织；还要预计到客户可能会提出的一些问题，先换位思考，回答客户可能会提出的问题。

总之，我们要把握住核心原则，迎难而上，不怕艰辛，为公司，也为自己打下一片蓝天。

## 促销调查报告篇七

美丽的西塘古镇，典型的南方小桥流水人家。

仰望西塘古镇的大门，徽式风格的设计，白白的墙，蓝灰的小瓦，分三级挑高的山脊，清新典雅；木质镂空的高大门楼，挂了两行大红的灯笼，喜庆吉祥。

跨进大门，一池碧水清澈见底。几只乌篷船，悠闲地靠着岸，静静地与风吹出的银白波纹一举一动，相得益彰。建在水中的高大的戏楼，真是空中楼阁，古色古香。小池岸边的垂柳，在风中摇曳着，陶醉在这诗情画意之中。

再往前走，拐个弯一条小河顿时呈现在眼前。河两岸依然沿用徽式建筑，呈阶梯排列，层次分明，典雅恬静，隔岸呼应。比邻河道，家家户户都挂着红灯笼，煞是好看与养眼。小船在船工的摇橹声中，缓慢前行，也有一些船工，亮起嗓子，唱起古调或民谣，与两岸的景色是那么的搭调，那么的和谐。

沿河边的步行街，窄窄的，只容得下两个人并排而行。街道两边全是家庭式的小商铺，所卖物品有地方特产、小吃、纪念品以及古玩、玉器等。人们如车流般川流不息、摩肩擦踵，无不在这琳琅满目的商品所吸引。

雨儿时下时停。雨儿大时，滴答滴答的雨声，犹如琵琶声声惹人醉，而街道的上空会顿时开满五颜六色的伞花。雨儿小时，如细毛，如丝线，人们任凭雨珠恣意的亲吻与抚摸，心中是满满的惬意。这雨儿丝毫挡不住人们游玩的兴致，且别有一番情趣在心头啊。不一会儿，雨儿停了，天空放亮了，人们的脚步继续穿梭在这美丽的景色之中。

转过街角，小河变了方向，与之前的成t字形，几座三孔石桥，映在水中，犹如一个个大月亮。桥上桥下，人们熙熙攘攘，走着看着，笑着排着，好不惬意啊！

西塘古镇，文化氛围浓浓。“诗礼传家”、“垂裕侯昆”、“江山永兴”等，一幅幅字画、篆刻，一件件的实木雕花家具，“江南瓦当”、“纽扣”的来历等，无不透漏出功底的深厚。站在楼上俯瞰街道，好像一伸胳膊就能把左右的墙儿抚摸。屋顶上的青苔小草，依然生机勃勃。

街灯亮了，人影拉得长长的，那桥、那水、那人仿佛都静止了，进入了甜美的梦乡……

## 促销调查报告篇八

小组成员以社会调查方式进行课程实践教学的心得体会在课堂上，老师传授给我们先进的理论知识，教给我们专业技能。但是，这些都来自课本，源于前人的研究总结。在课堂上听老师讲授的有太多是抽象的东西，不易去理解把握。

在实践期间，我们能涉及的活动其实是很多的，各个方面都会有。而我们能学到的东西则是更多的，关键是要看你有没有真心的为之付出和保持一种什么样的心态。在实践活动中，也让我渐渐体会到：你不去学习，就不会有进步；不去尝试，就不会有成功；不去付出，就不会有回报。

与此同时，通过实践中理论联系实际的过程，使我们的理论知识得到进一步的升华，走向社会，更深入地发现社会问题，并学会提出解决这些社会问题的办法，在调查活动中提高能力，锻炼自我。