

最新市场营销专业创新实践报告(模板5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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

市场营销专业创新实践报告篇一

三毛说她最怕逛商场，因着以前在德国打工做百货促销小姐时被要求背下商场所有商品名称的经历，以至之后每每逛到百货商场，总会习惯性的记下商品名称而劳累不堪。当时看到这段描述觉得难以置信，甚至怀疑三毛有夸张之嫌，职业习惯应该不至如此。可是当我刚结束宝洁佳洁士品牌市场部的实习，在逛超市时又习惯性的在牙刷牙膏货架前流连，饶有兴味的检查各品牌牙刷牙膏的分销、货架、促销、价格和包装情况的时候，才明白三毛所言非虚。当职业形成了兴趣，兴趣成为了习惯，职业习惯也就成了自然。不过，三毛不是商人，所以会因为这个职业习惯而头疼不已；而我却是一直以来把市场营销作为自己的职业方向，因此不但不会觉得劳累，反而乐此不疲。一个半月的宝洁市场部实习，留下的，不仅仅只是这个职业习惯。悉数这段时间的收获，从思维方式到商业知识，获益匪浅；宝洁文化和宝洁人，也深得我心，对于职业道路的选择和发展，是良师，亦是益友。策略性思维，注重结果从学生到宝洁市场部助理品牌经理[abm]让我的思维方式有了很大的改变。对于求学的人，知识的积累是首要任务，分析问题，给出各方利弊的权衡，继而得出结论。这个结论可能是开放性的，在学术研究的特定阶段起着承上启下的作用。而作为市场部的实习生，我在第一天就被给予了abm的工作，第一天就直接投入到真正的商业运作之中，生意的成功的是策略性的思维和具体的行动方案，纯知识积

累和分析性的思路，在宝洁是行不通的。我在佳洁士的第一个任务是做storecheck，在仔细的考查了4家超级市场，5家杂货店和1家批发商之后，写出了第一份报告。对比第一稿和经过两次修改以后的终稿，字里行间透出的是思维的改变。在这之后我所撰写的市场计划和消费者焦点访谈的报告也是如此，从一开始纯信息的搜集和开放式的结论，到终稿建设性结论和行动方案的提出，是一个思维历练的过程，也是宝洁让人迅速成长的精华所在。

我之前有在很多企业实习，而宝洁是唯一一家让人真切感受到自己的领导力和创造力被不断锻造的企业。领导力是宝洁对员工素质的基本要求，也是对其职业发展的培养方向。尤其是对abm，公司有清晰的职业培养方向，abm，bm，ad，md，gm，而这条朝管理者发展的路径要求有卓越的领导能力，因此，从实习生开始，所做的工作就是以project leader的形式开始的。我在实习期间作为几个项目的负责人，和各个部门的同事沟通探讨，能够真切的体会到公司给予的责任，每一个项目都像一颗树苗一样需要精心呵护才能成长，而作为培育者需要通过卓越的领导力来吸引各个部门的智慧和努力、资源和能量来共同帮助树苗的成长。而领导力也在一颗颗树苗成长的过程当中一点一滴随之得以成长。创造力的锻造也是如此。快速消费品的产品特质决定了公司需要不断的研发新的产品，而低卷入度的消费习惯也决定了既有产品需要不断进行理念和信息上的革新。因此，快速消费品是学习市场营销的最佳练兵场，而也是最需要创造力的战场。在宝洁市场部实习期间，我和广告代理公司有着紧密的合作，每一个新的创意，新的思路，都是在一次次的脑力激荡中得到灵感。比如我所参与的佳洁士“健康自信笑容传中国”的店内活动设计，从展台的细节到宣传口号的调整，都需要基于策略的创造性思维。创造力的表现不仅如此，宝洁经过187年的运作，一直以来都在营销、广告和媒体运作上有着里程碑式的独创性理念，如肥皂剧的发明，宝洁功不可没。而目前宝洁在全球也鼓励继承和发扬历史上的这个传统和精神，在实习期间

我参加了市场部每半年举行一次的offsite meeting，在各个主管策略性和前瞻性的探讨中，发现宝洁目前切实的在创造力方面进行探索，尤其是在媒体创意方面，鼓励有成效的革新。在中国，宝洁目前在电视广告方面有着很大的投放，而我相信未来在其他媒体的开发方面会有更多创造性的实践。这是我非常感兴趣的部分，也是锻造创造力绝佳机会，很是令人期待。

宝洁文化一直以来似乎是一个神秘的所在，曾经读过很多关于这个文化的探讨，可是只有当真正走入了这个品牌的殿堂才有真切的体会。宝洁文化是由一群卓越的宝洁人创造和经营的，这些人的素质共同铸就了文化。实习期间我所负责的佳洁士草本水晶的包装升级和未来三个月佳洁士三款促销装的设计，都涉及到法律、研发、销售、物流、公关等部门同事的合作，我在同事身上所感受到的，是一个综合了领导能力、诚实正直、承担风险、积极创新、解决问题、团结合作、追求卓越等素养的团队。这些精神，我认可，并且赞赏！

而最让我受益的，是宝洁的同事们。我的linemanager ionic，我的buddy jerry，都是我进入宝洁这片海洋的教练和领路人。我喜欢和ionic的weekly review，每次谈完都会有满载而归的感觉，哪怕只是简短的几句话，都能为我在千头万绪的项目中找到线索和解决方案；我喜欢和jerry对项目进行反复的探讨，每经过一轮讨论，都从一个senior abm成熟的商业思维和技巧当中找到自己前进的动力和努力的方向；我喜欢和其他部门同事之间的脑力激荡，每一轮激荡，都是知识和能力的激发；我喜欢和其他intern还有new hire一起分享新进入公司的每一个exciting moment和frustrating moment，每一次分享，都是成长的标记。宝洁公司是一片大海，潮起潮落之间，总会在海滩留下林林总总的珍宝，而下海游泳的人，更是能够发掘海底无尽的宝藏。实习让我在浅海漫游，已是满载而归，而深海的美妙风光，奇珍异宝，更是无限诱人，吸引着我回到其中寻觅宝藏。面朝宝洁，春暖花开，明年的春天，

我会再回到这片大海，继续我的探索和遨游！

市场营销专业创新实践报告篇二

姓名：

学号:1251xxx142

实践地点：甘肃省庆城县东方百佳超市

实践时间□xx年1月6日至xx年1月30日共25天

一、实践背景

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。

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。

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。这就要求我们想要顾客之所想,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。作为经营管理者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

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。

市场营销专业创新实践报告篇三

实习是一种实践。是理论联系实际,应用和巩固所学专业的一项重要环节,是培养我能力和技能的一个重要手段。

通过实习,我们可以更广泛的直接接触社会,了解社会,加深对社会的认识,增强对社会的适应性,将自己融入到社会中去,培养自己的实践能力,缩短我们从一名大学生到一名合格的工作人员之间的思想与业务距离,为我们毕业后社会角色的转变打下基础。实习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习,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。

二、实习的目的

实习对于我们来书是非常重要的,可以说没有实习,就没有完整的教育。实习教育教学的成功与否,关系到学生的就业前途,也间接地影响到现代化建设。

实习是本专业学生的一门主要实践性课程。是学生将理论知识同生产实践相结合的有效途径,是增强学生的群众性观点、劳动观点、工程观点和建设有中国特色社会主义事业的责任心和使命感的过程。通过实习,使学生学习和了解产品从原材料到成品再到销售的全过程以及生产组织管理等知识,培养学生树立理论联系实际的工作作风,以及生产现场中将科学的理论知识加以验证、深化、巩固和充实。并培养学生进行调查、研究、分析和解决工程实际问题的能力,为后继专业课的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。通过实

习，拓宽学生的知识面，增加感性认识，把所学知识条理化系统化，学到从书本学不到的专业知识，并获得本专业国内、外科技发展现状的最新信息，激发学生向实践学习和探索的积极性，为今后的学习和将从事的技术工作打下坚实的基础。实习是与课堂教学完全不同的教学方法，在教学计划中，实习是课堂教学的补充，实习区别于课堂教学。课堂教学中，教师讲授，学生领会，而生产实习则是在教师指导下由学生自己向实际学习。通过现场的讲授、参观、座谈、讨论、分析、作业、考核等多种形式，一方面来巩固在书本上学到的理论知识，另一方面，可获得在书本上不易了解和不易学到的生产现场的实际知识，使学生在实践中得到提高和锻炼。

三、实习单位及岗位

xx房地产开发有限公司是一家门类齐全，管理经验成熟，经济实力雄厚的综合性房地产开发企业。进入公司以来我主要担任策划营销部担任房地产销售顾问一职，我的主要工作职责为：

- 1、服从销售部整体工作安排，接受专案组人员编排决定。
- 2、遵守各项操作流程，以规范行为完成集中引导，促进成交。销售顾问在现场应严格按照既定的现场操作流程开展工作，有条理有秩序地进行从楼盘介绍到订购成交的各个环节。
- 3、客户跟踪服务，销售顾问应对累积潜在客户进行随时跟踪回访，并正确详细记录于客户接洽表内，以主动出击的精神，争取有效客户，促进销售。
- 4、销售顾问的一切销售行为均须符合公司总的业务指令精神，并接受现场销售主管的指示监督，安排与调配。

四、实习内容

进入xx房地产开发公司以来，适逢公司正在开发的兰州市某某商品住宅一体小区进入营销阶段，对此经过大家的努力制定了一年详细的营销方案和计划安排。

一)、市场定位

根据前期市场分析，确定项目的整体市场定位，并确定目标客户群定位，进行目标客户群体分析，在市场定位和房地产营销策划总体思路下，提出产品规划设计基本要求，协助确定符合市场需求和投资回报的产品设计方案，产品规划、设计理念。具体内容包括：项目总体市场定位；目标人群定位；项目开发总体规划建议；组团规划建议；交通道路规划建议；户型设计建议；整体风格建议；外立面设计建议；园林景观规划建议；社区配套设施；会所建议；楼宇配套建议；建议装修标准建议；装饰材料建议；物业管理建议。

二)、市场推广策划

根据市场竞争环境分析和项目自身优劣势分析，针对目标市场需求，制定有效的市场推广计划，为产品上市销售做好准备。内容包括市场推广主题策略，营销策略，销售策略，市场推广工具设计(vi设计及宣传品、销售工具设计)，广告设计创作，媒体投放，公关活动策划等。

三)、项目销售策划(项目销售阶段)

此阶段主要是帮助发展商制定销售计划，协助展开促销工作，做好销售现场管理顾问，帮助发展商实现预定销售时间计划和收入计划。

五、实习总结及体会

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在向一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里

收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员的我深知自己责任的重大。因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要树立好公司的形象，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

在与每一个客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。

近年来也是我国房地产市场有史以来很不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸

的成为xx房地产开发有限公司的一名销售人员。同时也感谢团队在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司和团队对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

市场营销专业创新实践报告篇四

20xx年x月——20xx年x月

二、实习单位

xx科技有限公司于20xx年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电信的sp业务，获利颇丰。随着sp行业的逐渐规范以及中国移动smic平台的建成，作为中小企业的xx科技深感行业风险的巨大，于20xx底开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于20xx年5月底正式进军数码行业，首先从mp3播放器入手。正是此时加盟，开始公司的二次创业。

三、实习内容

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和xx市场开发期。

1、高校促销活动期

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。xx作为三大高校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，

所以公司希望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特殊性甚至要求企业决策者应该把高校市场提高到战略的高度来看待。但到底该以什么样的形式进入高校市场呢？许多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应该具体问题具体分析。任何一个企业都应该对其目标消费者进行深刻的分析，才能做出科学的营销策略。高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的mp3专卖场，如电脑城就是选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校举行的为期一周的促销活动也证明收效不大。

2、门市零售学习期

一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应该首先是个优秀的门市营业员，至少是非常了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难接受，毕竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来创造业绩的，我要证明自己的能力，我不能因为自己还是在校学生就理所当然比别人差。但当那位再次问我在门市有没有什么收获时，我真的仔细想了想。其实收获还是蛮大的。小小的柜台还真的不简单。首先可以了解顾客的喜好，什么机型、价位、功能以及品牌的mp3，这些都是最的一手信息。比如以前我觉得小贝贝最不好卖，小月光应该，结果却恰恰相反。其次，在柜台还得经常去其他柜台和经销商处调货，这是以前没有经历过的。再次，柜台本身的形象，货品的陈列等都是讲究艺术性的。更好地了解了柜台，才能更好地了解经销商——我们的客户。在以后的xx市

场开发过程中，我经常是还没认识经销商就帮他们做起了生意，设身处地替他们着想，终于赢得了他们的好感，也赢得了我们的市场。

3□xx市场开发期

终于有一天，老板对我说，准备派我独自去xx开发市场□xx的数码市场主要分为xx和汉口两个较集中的市场，其中又以xx为主□xx有南极电脑城、珞珈电脑城、电脑大世界、华中电脑城以及xx电脑城，这些电脑城就构成了华中地区的电脑交易市场 and 数码广场。所谓得xx者得xx□得xx这得华中，得华中者得天下。可见xx的战略地位极其重要。所以，公司要想在数码行业立足并发展壮大，必须得拿下xx□但我没想到的是，这么重要的任务，老板居然让我一个还没开始做过业务的人独自扛着。因为xx这块，一开始有人来碰过，但效果都不是很好。因为我们公司在汉口，一些渠道关系也都在汉口□xx是所谓的朝中无人，而我们的产品又是自己贴牌，大部分都是公模机，缺少广告支持，此时xx市场上已经站住脚的mp3品牌不下几十钟。那些经销商都不愿意和一个小公司的刚刚上市的没有名气在他们看来没有保障的的品牌合作。因为这些原因，一段时间内公司一直没人提过xx市场。现在老板这么安排，让我有种不安。这么重要的市场，如果真的要进入的话，按理也应该是派出经验丰富的资深业务员才对。难道是在试探我？但我也管不了，一方面在门市呆的不耐烦了，另一方面我也急于证明自己。成则英雄，败也问题不大，毕竟我还是个没经验的在校学生。于是我壮志踌躇地答应了。从13日起，我开始了上午在xx几个电脑城穿梭，下午回公司报告的颠簸生活。经过和经销商的交流得知，这些经销商也有自己的苦衷。现在做mp3的太多了，许多小品牌见别人赚钱，马上跑来凑热闹，见利润降低，就撒腿走人。而mp3属于易耗品，经常出毛病，所以售后很重要。那些上游厂家撤出后，售后的问题就全部留给经销商了，许多经销商因此损失惨重。所

以在我们考察经销商的同时，这些经销商也在考察我们这些上游公司。经过分析，我觉得解决目前的情况，最紧要的是公司要做好几件事：

- 1、在xx设立办事处，让客户放心，也方便与客户的沟通；
- 2、做好广宣，一方面提高品牌知名度，另一方面也向客户表明我们愿与他们长期合作共进退的诚心和决意。

在我的努力下，办事处终于成立了，我也顺理成章地成了办事处负责人，另外，公司又给我派来两个帮手：一个协助我的工作，一个负责库存和财务。我也帮助公司初步打开了局面，到我离开时，已经有10个经销商在和我们合作。可惜的是，当我一手打开xx市场，一手建起xx办事处，一切步入正轨时，由于学习等原因，我却不得不离开了。

四、实习感悟

- 1、我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能做的更好，学的，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。
- 2、从我的专业角度去看，现在的很多中小企业存在很多管理问题，最突出地表现组织结构松散。有些公司根本就没有组织结构，大事小事全凭老板一句话。虽然在突发事件上很有决策效率，但也会成为公司发展的瓶颈。
- 3、经过这么长时间的了解，我又一次加深了对xx这座城市的印象。毋庸置疑□xx是座伟大的城市，但xx的发展有其先天不足，那就是过于孤单，周边居然没一个可以称的上卫星城的城市与其共同发展，这样势必制约其长久的发展，这也正是xx经济缺乏活力的原因。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富！

市场营销专业创新实践报告篇五

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名xxx□年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。 -

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

新闻专业社会实践报告

市场营销专业描述

市场营销管理专业简历

市场营销专业简历封面

市场营销专业英文简历

市场营销专业面试简历下载

市场营销专业简历模板范文

市场营销经理专业简历模板

市场营销主管专业简历模板

市场营销专业个人求职简历范文