

# 最新社会实践报告电脑店(精选5篇)

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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 社会实践报告电脑店篇一

我在我们奶茶店的主要任务从一开始的卫生处理到后来关于奶茶店工作的全过程我都有参与和帮忙，我的工作分为以下几点：

### 1、店内卫生处理

这个阶段主要是清理店内清洁以及制作的干净，包括餐桌的清扫、餐具洗涮，看似比较辛苦其实也是磨砺心性。大学生刚刚出来，心性漂浮不定，好高骛远的大有人在，处理卫生同样能感同身受地体会到这份艰辛。

毕竟是新手，肯定在很多方面都很生疏甚至完全都是陌生的，所以我只能做些力所能及的事情，每天早上八点准时开门营业，将奶茶店里的的吧台上擦洗干净，还有地面、门窗以及所有的餐具，都必须保证认真擦洗一遍。地面、门窗、餐具以及餐桌卫生至关重要，因为我们属于餐饮行业，所以每项工作都必须保证卫生安全。其实打扫卫生是很复杂的事情，因为当雨水较多的季节，地面经常不干净，而且玻璃很模糊，所以需要经常一遍一遍地擦，确实忙也累，但是我们做事应该自觉，不能让老板叫你：这个该擦了！那就太不尽职了，所以我做的很认真。

### 2、奶茶制作

工作了大概有半个月的时候，对自己的工作和奶茶店的工作也相对有了了解了，所以可以接触奶茶的制作过程了，比如：

手工芋圆、烧仙草、奶茶制作、布丁、爱玉冻、仙草冻制作、紫米粥制作、红豆汤制作等，当然了，这些制作过程都有制作手册，我也是按着制作手册来做的，刚开始做的不是很顺利，也给徐哥带来了不小的损失，因为就算拿着制作手册照着做也会有做不出来的现象，其实也看了他们老师傅做有时候也不一定每次成功，多少都会有损失，在这个阶段，我也是花了大力气来研究的，想让成本降到最低。制作手册有时的纰漏我会经过反复试验来找到那个点，就好比珍珠奶茶中的珍珠本来就很难煮，火候不到，搅拌也很掌握的，就算时间再久也无济于事，后来我终于摸索出来了，火一定要大，而且水要多，能够让它可以毫无顾忌的“冲凉”。像手工类的制作过程必定是熟能生巧。

### 3、促销宣传

现如今做什么生意恐怕都离不开产品促销吧！促销时代都已经到来，因为现在的市场竞争很激烈，如果不利用促销来吸引顾客稳定客源，也是很危险的情况。所以我们这个奶茶店也会在节假日或特殊节日推出倾情优惠活动，比如：情人节的时候，我们在店子附近人流量大的地方分发宣传单，在店门口精心制作浪漫的挂饰，大幅海报书写优惠信息，吸引顾客光临。刚开始感觉自己还有些放不开，躲躲闪闪的，尤其到了发传单给别人，别人不接时那种尴尬确实很是面红耳赤，不过到后来在团队的带领下也就没怎么放在心上了。当看到人们源源不断的流进奶茶店、大家都忙不过来的时候才发现原来这么四个服务员根本就忙不过来，就连两个奶茶师傅也忙得晕头转向，每到这个时候我就会自己去制作来节约时间，这就叫幸福的忙碌吧！

### 4、送货上门实习心得

实习阶段很快就过去了，深刻体会到当你喜欢一份工作的时候，就算辛苦点也会很开心，很感谢徐哥以及大家的照顾，为我提供了这份工作，在这里让我完全体会到了与学校上课

完全不同的学习方式和社会体验，同时也让我的很多观点也发生改变，比如：像收银这类看似简单实际却很繁琐的工作，需要很细心的对待，否则很容易出错。总的来说这次实习让我很是受益，也让我明白了作为创业者需要注意的方面，总结如下几个方面：

## 1、正确的学习观

虽然我在乐口福奶茶店只是做一名普通服务员，但这完全不影响我的热情，我感觉自己特像一个刚出生的孩子，忘情、忘我地汲取着每一个方面的知识。从处理店内卫生、收银、奶茶制作、运营管理、每天的盈亏平衡点以及店面的装修等都精心地去记录和分析，作为大学生我们比别人少了很多的实地经验，所以我们只能靠极度的学习热情来弥补我们的不足。在企业抑或在个体经营户工作都是离不开学习的，社会变化很快，我们也要跟上潮流，才不至于被社会淘汰。创业开店同样也是如此，必须让自己时刻都在充电才能保证持久下去。

## 2、创新意识

创新是企业兴盛的源泉，同样也是生存的根本，奶茶店当然更不例外，创新能力是一种综合能力，与人们的知识、技能、经验、心态等紧密相关。拥有广泛的知识、过硬的基础知识、熟练的专业技能、丰富的实践经验、良好的心态的人容易形成创新能力，它取决于创新意识、智力、创造性思维和创造性想象等。我所实习的奶茶店创新意识很强，能利用社会上现有的新科技和设备来网络顾客，追上消费者的潮流，必要的时候还可以引流潮流。那我们年轻大学生在经验方面确实有所欠缺，因此作为一个刚刚出来创业的大学生而言，不仅要注意在环境和教育的双重影响下培养自己的创业素质，而且要重视其整体结构的优化，在创业实践中不断提高自我的创业素质良好的人际关系是关键。

### 3、经营与管理

(1) 理解经营与管理。经营与管理在我们的店面运营中很关键，我们创业者一旦确定了创业目标，就要组织实施，为了在激烈的市场竞争中取得优势，必须学会经营。奶茶店需要严控质量安全关，要始终坚持质量第一的原则。质量不仅是生产物质产品的生命，也是从事服务业和其他工作的生命，创业者必须严格树立牢固的质量观。要学会效益管理，要始终坚持效益最佳原则，效益最佳是创业的终极目标。可以说，无效益的管理是失败的管理，无效益的创业是失败的创业。做到效益最佳要求在创业活动中人、物、资金、场地、时间的使用，都要选择最佳方案运作。做到不闲人员和资金、不空设备和场地、不浪费原料和材料，做到人尽其才，物尽其用。在运营前完全有必要进行各方面的准备及资金预算，毕竟资金绝对是有限制的。学会管理还要敢于负责，创业者要对本企业、员工、消费者、顾客以及对整个社会都抱有高度的责任感。只有勇于、敢于承担社会责任，直面困难才能迎难而上，解决问题。

(2) 善于用人。二十世纪的竞争实际上就是人才的竞争，一个学校没有品学兼优的教师，这个学校必然办不好一个企业没有优秀的管理人才、技术人才，这个企业就不会有好的经济效益和社会效益，一个创业者在人力管理上不找到好的方式是很难留住优秀人才的，从人员的招聘、培训、薪酬、管理制度都需要进行严格的把关以及招聘的成本预算都贯穿运营的始终。由此可见人才在经营中的重要程度是可见一斑，人才才是企业的灵魂，他是制度的执行者也是制度的遵守者，将合适的人运用到合适的岗位上往往会带来事半功倍的成绩。

(3) 理财。学会理财首先要学会开源节流。开源就是培植财源，在创业过程中除了抓好主要项目创收外，还要注意广辟资金来源。节流就是节省不必要的开支、树立节约每一滴水、每一度电的思想。大凡百万富翁、亿万富翁都是从几百元、几千元起家的，都经历了聚少成多、勤俭节约的历程。其次，

要学会管理资金。一是要把握好资金的预算，做到心中有数；二是要把握好资金的进出和周转，每笔资金的来源和支出都要记账，做到有帐可查；三是把握好资金投入的分析，每投入一笔资金都要进行可行性分析，有利可图才投入，大利大投入、小利小投入，保证使用好每一笔资金。总之，创业者心中时刻装有一把算盘，每做一件事、每用一笔钱，都要掂量一下是否有利于事业的发展，有没有效益，会不会使资金增值，这样，才能叫理好财。对于我们刚刚出来创业的大学生而言，资金绝对是至关重要的问题，每分钱都用到实处，那无疑就是赚钱。

## 社会实践报告电脑店篇二

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：明华电脑城。明华电脑城位于保定商业中心：紧邻保定商场、保定百货大楼、钟楼商厦、五金城、女人世界、大慈阁商区等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地。明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。

明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。保定明华电脑与河北大学、华北电力大学、河北农业大学、河北金融专科学校、保定师范、邮电学校等多个大专院校遥相呼应，与保

定一中、二中、三中、四中及十七中保定重点学校毗邻，更加使明华电脑城增添了一分活力，获得一份激情和动力。身处保定明华电脑城更加使你感受到的是一份悠远的古文化氛围，邻近的直隶总督署、古莲花池、大慈阁钟楼、红二师、淮军公所等，厚重的古城文化景点越发使人们感到科技的进步所带给大家生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、新事物的脚步。

自9月20号开始，公司安排我进行了四个阶段的实习。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如清华紫光。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实习。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠道。我的第二阶段实习是对mp3有关知识的培训。

主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番劲，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，清华紫光的有些机型具有双空间功能(一半具有隐蔽性)在这个过程中有些时候感觉有些不舒服，有些机子质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3“苹果”新品牌，因为“ipod”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“苹果”mp3及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻

足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台——“小丫”。这是我实习的第四个阶段。主卖“纽曼”和“清华紫光”两个品牌，纽曼是个很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让我找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的(当然在保质期内)。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼，有一次和我一起站柜台的大姐对一学生说：“以后打死你都不要买清华紫光的”。最后没办法买了四天的mp3回去返场了。

其实在这期间我也去了明华的售后，确实不怎么样连个牌子都没有，在劝业市场西门二楼的一个角落里，几台旧电脑和三个人。说句实话确实不敢恭维(当然我没有资格说，但确实看不出有太多职业精神)。

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，对明华电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(2)销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；

(4)售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

## 社会实践报告电脑店篇三

### 调查总结

本次社会调查穿插在我的计算机义务咨询活动之中，调查对象主要为xx市民。通过抽样调查使我得出以下结论：

1、目前xx市30%的家庭拥有电脑，学生中有电脑的占38.2%，而且还有30.9%的学生打算买电脑。而且由于我对计算机神秘感的消失，对计算机各组成部件的进一步熟悉，我越来越倾向于diy

2、一般的用户对计算机的价格定位在5000元左右，但是在学生群体中有一个不好的现象，就是学生买电脑主要是用来打游戏、上网等，而真正用来学习的不到30%。

3、在电脑的适用性、功能、价格这几方面，有50.6%的人更关注价格，有29.8%的人更关注适用性，另外的19.6%的人更关注性能。

4、在调查中，很多消费者还表现出了对商家的极不信任。所以我呼吁商家能够全力关注自己所售产品的性能，为了消费者也是为了自己。

5、咨询活动中先后有十多名群众前来请我诊断他们的电脑故障，我发现他们中有80%以上使用的是联想品牌机。

### 后序

岁月的流逝印证着我的不屈与骄傲。在本次社会实践活动期间我忍受了众多不理解的目光和长时间的工作，见识了js们的



伪善面孔和狡诈手段，接受了来自各个方面的挑战。这次实践让我真正深刻理解了“宝剑锋从磨砺出，腊梅香自苦寒来”的深意。现在，我可以当之无愧的说：在本次实践活动中我的收获远\*于挫折。

## 社会实践报告电脑店篇四

这个寒假，我去了佛山鸿运电脑城，进行了为期一个星期的打工历程，在其中获益良多。

打工的前一天，我向电脑索取了有关资料，介绍电脑城的品牌电脑展位：七喜、联想、神舟□ibm□hp□苹果、戴尔□lg□tcl□东芝、三星等品牌电脑应有尽有，除此之外，还对大水牛产品以及各种电脑耗材等进行了详细的介绍。经理要求我在实践过程中要主动与电脑城的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问。

为了给自己尽量多的创造动手机会，我在之后主动找到了电脑城的技术员。接下来的时间，这里的技术员给我从主板、显示器□cpu到显卡、声卡、内存、机箱电源、鼠标键盘等产品作了一一介绍。他们要求我在实践过程中不但要学会如何装机，正确分辨计算机各部件的真伪，操作系统及部分应用软件的安，还要学会计算机经营，市场调研，社会公关等方面的能力，全方位地发展，真正地达到社会实践的目的。

从1月20日至2月8日我在电脑城进行社会实践。虽然天气寒冷，但我也在电脑城时学习计算机有关装机、装系统、故障派查、上门服务、计算机经营、市场行情调查等方面的内容。实践期间我争取一切可能的机会让我自己动手，除了学习理论上的知识外，还在技术人员指导下进行装机实战。虽然在装机的过程中遇到了种.种的困难，但是经过我的努力，都在实战中一一克服。

在短短的20天时间中，自己装过至少10台电脑，而且电脑城的技术人员还让我陪同一起到用户家中为用户解决问题，而在上门服务中，更是遇到了一些以前想都想不到的问题，比如说就曾经因为对地区不熟悉而导致找不到地址的事情发生。在上门服务中用户电脑出现的问题也是五花八门，可以说涵盖了计算机硬、软件的各个方面这更是对技术人员所掌握的计算机只是提出了更高的要求。曾经有一次就遇到了由于机箱内有异物导致的计算机频繁重启的问题。

通过前面1月20日—1月26日7天的实践，使我具备了一些装机的基本技能，了解了计算机内部各部件及如何装机等方面的内容。我对计算机的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧和对付奸商的手腕，对计算机的总体认识和把握也有了显著提高。

1月29日，电脑城的技术员们决定利用。2月1日开展计算机技术义务咨询活动。为了保证这次活动的成功开展我和电脑城的技术员们夜以继日拟出了十多种不同的配机方案、知识问卷调查表、计算机使用过程中的常见故障及解决办法、计算机发展史等与计算机有关的内容。

2月1日上午，义务咨询活动正式开始，由于临近两所中学和繁华的主街道，在展台还在准备阶段就已经吸引了大量的市民驻足观看。到上午9：30义务咨询活动正式开始时，整个的活动现场已经被挤得水泄不通，实为近年来最火爆的一次。

在活动中很多市民向我们提了很多问题我和技术员们都耐心地一一解答，甚至派人到群众当中解决他们的问题。

这期间也有很多市民对我的配机方案表现出了浓厚兴趣，他们不断地询问配置单上各部件性能、价格、兼容性等方面的问题。对我给出的常用故障检测及其解决办法也作了较高的评价。

在整个活动中最引人注意的就是计算机网络安全展台。几乎所有的市民对电脑的网络安全性提出了很多的问题，尤其是针对网络黑客攻击、计算机病毒和现时十分流行的流氓、间谍软件的问题为甚。

为此，为了满足广大市民对网络安全的强烈兴趣，电脑城还专门组织技术人员进行了现场的网络攻防模拟战，让广大的市民对网络黑客攻击有了一个直观上的认识。这一活动不仅吸引了大量的市民观看，更是将整个咨询活动推向了高潮。

本日的咨询活动一直持续到下午7时，直到结束时，仍有不少的市民仍在进行咨询。今天的咨询活动可以说举办的非常成功!受到了经理的表扬!

## 社会实践报告电脑店篇五

这个寒假，我去了佛山鸿运电脑城，进行了为期一个星期的打工历程，在其中获益良多。

打工的前一天，我向电脑索取了有关资料，介绍电脑城的品牌电脑展位：七喜、联想、神舟、ibm、hp、苹果、戴尔、lg、tcl、东芝、三星等品牌电脑应有尽有，除此之外，还对大水牛产品以及各种电脑耗材等进行了详细的介绍。经理要求我在实践过程中要主动与电脑城的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问。

为了给自己尽量多的创造动手机会，我在之后主动找到了电脑城的技术员。接下来的时间，这里的技术员给我从主板、显示器、cpu到显卡、声卡、内存、机箱电源、鼠标键盘等产品作了一一介绍。他们要求我在实践过程中不但要学会如何装机，正确分辨计算机各部件的真伪，操作系统及部分应用软件的安，还要学会计算机经营，市场调研，社会公关等方面的能力，全方位地发展，真正地达到社会实践的目的。

从1月20日至2月8日我在电脑城进行社会实践。虽然天气寒冷，但我也在电脑城时学习计算机有关装机、装系统、故障派查、上门服务、计算机经营、市场行情调查等方面的内容。实践期间我争取一切可能的机会让我自己动手，除了学习理论上的知识外，还在技术人员指导下进行装机实战。虽然在装机的过程中遇到了种种的困难，但是经过我的努力，都在实战中一一克服。

在短短的20天时间中，自己装过至少10台电脑，而且电脑城的技术人员还让我陪同一起到用户家中为用户解决问题，而在上门服务中，更是遇到了一些以前想都意想不到的问题，比如说就曾经因为对地区不熟悉而导致找不到地址的事情发生。在上门服务中用户电脑出现的问题也是五花八门，可以说涵盖了计算机硬、软件的各个方面这更是对技术人员所掌握的计算机只是提出了更高的要求。曾经有一次就遇到了由于机箱内有异物导致的计算机频繁重启的问题。

通过前面1月20日—1月26日7天的实践，使我具备了一些装机的基本技能，了解了计算机内部各部件及如何装机等方面的内容。我对计算机的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧和对付奸商的手腕，对计算机的总体认识和把握也有了显著提高。

1月29日，电脑城的技术员们决定利用。2月1日开展计算机技术义务咨询活动。为了保证这次活动的成功开展我和电脑城的技术员们夜以继日拟出了十多种不同的配机方案、知识问卷调查表、计算机使用过程中的常见故障及解决办法、计算机发展史等与计算机有关的内容。

2月1日上午，义务咨询活动正式开始，由于临近两所中学和繁华的主街道，在展台还在准备阶段就已经吸引了大量的市民驻足观看。到上午9：30义务咨询活动正式开始时，整个的活动现场已经被挤得水泄不通，实为近年来最火爆的一次。

在活动中很多市民向我们提了很多问题我和技术人员们都耐心地一一解答，甚至派人到群众当中解决他们的问题。

这期间也有很多市民对我的配机方案表现出了浓厚兴趣，他们不断地询问配置单上各部件性能、价格、兼容性等方面的问题。对我给出的常用故障检测及其解决办法也作了较高的评价。

在整个活动中最引人注意的就是计算机网络安全展台。几乎所有的市民对电脑的网络安全性提出了很多的问题，尤其是针对网络黑客攻击、计算机病毒和现时十分流行的流氓、间谍软件的问题为甚。

为此，为了满足广大市民对网络安全的强烈兴趣，电脑城还专门组织技术人员进行了现场的网络攻防模拟战，让广大的市民对网络黑客攻击有了一个直观上的认识。这一活动不仅吸引了大量的市民观看，更是将整个咨询活动推向了高潮。

本日的咨询活动一直持续到下午7时，直到结束时，仍有不少的市民仍在进行咨询。今天的咨询活动可以说举办的非常成功！受到了经理的表扬！