

2023年销售员社会实践报告(大全6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

销售员社会实践报告篇一

暑假一转眼就过去了，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。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

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。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好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。

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。他们每天六点钟起床，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。

销售员社会实践报告篇二

由于经济原因我家在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知之甚少，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。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好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。

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。

销售员社会实践报告篇三

谁都知道天下没有免费的午餐，惟有比别人多一份能力，才能立足于社会，真正超凡脱俗。随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经快一年了，距离毕业的时间也慢慢接近了，回想过去，自己在这半年里究竟学到了什么，得到了什么，结果，得到的答案吓了我一跳，原来自己并没有学到多少，再过三年就要踏入社会了，对于自己将来在社会扮演什么角色，都是很值得自己重视的。现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的。要融入社会，首先要了解社会，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。想通了这点，觉得是时候用实践来充实自己对社会认知了，同时也可以增加自己的各方面的能力，所以这个寒假的到来给了我一次锻炼的机会，让自己去体验社会生活，也了解社会的需求，但同时自己也是十分担心受骗上当，毕竟这种事情也是经常发生在身边的，但是为了将来，所以还是要有一点自主能力的。

经过一番的考虑之后，最后我选择了在我家乡西双版纳景洪的电脑科技有限公司进行社会实践，这是一个电脑销售的公司，相对于我们这些新世纪的大学生，这个也是不错的选择，

同时也想着这是另一种生活的开始，心里充满期待的同时，也有点担心自己的能力不够，但自己却觉得无论怎样都不会退缩的，有压力，有挑战，才会有收获，也才会有进步的，不能总是在自己的能力范围内做事，这样永远也学不到新的知识，所以自己也没有多想什么，就决定开始投入工作了。

一、注重细节

虽然不会退缩，但到了真正要面对的时候，还是有点紧张害怕的。首先第一天，就是要对我们进行基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，到这我才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，难度还是有的，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。

二、吃得苦中苦

经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，但是那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我记住全部，只要求我慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我大概记住那些产品的信息

的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同事说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，甜甜的。

三、方为人上人

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了自已的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。

四、实践成就认识、锻炼提升自我

经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己的适应能力有了个基本的评估。社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会的进步是全体人类的共同努力结果，并不是个人可以做到，所以我必须尽快提示自己。通过这次实践，让我懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失败，但是如果你不去接触，你连失败的机会都没有，失败并不代表结束，失败只是为下次成功提供难能可贵的经验而已。实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这

次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质，心理抗压能力也很重要。

在此，我很感谢贵公司给予我进行社会实践的机会与鼓励，让我在实践的过程中得到了进一步的锻炼与提升，也感谢同事在实践过程给予我支持与帮助，相信你们的付出也将是我圆满的收获！

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习，以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有时冷场，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，你要听听从、耐心、虚心地去接受。在工作上还要有自信，自信不是麻木的自夸，而且对自己的能力做出肯定，社会经济缺乏，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，就算没能解决，最起码自己是开心的。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，头脑就要枯竭接触的导购业，对于我来说很是陌生，要想起工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

销售员社会实践报告篇四

时间飞逝，暑假一转眼就过去了，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。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知之甚少，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。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好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。

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。

销售员社会实践报告篇五

由于经济原因我家在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集

市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知之甚少，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。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好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。

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。他们每天六点钟起床，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。

销售员社会实践报告范文二：

年级：

班级：

姓名：

学号：

实践单位：

实践时间

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。

我觉得这个假期，过的十分有意义。

这次的实践使我深深地懂得了“说一件事”和“做一件事”的含义，只有真正的工作了，才知道别看是一个小小的工作，也会有多多的精神上的受益，也有它自己独具特色的技巧与知识。在手机店的日子，我每天早上八点上班晚上五点下班，在这段时间里要向顾客介绍他们所需要的产品。基本上，要首先问他们：“什么价位的，手机带不带系统，翻盖还是直板”，确定这些，在向顾客介绍相应的不同款式的手机。首先作为产品的推销员要了解商品的基本知识。基本途径为3种：第一种，阅读商品的宣传单，了解商品的基本特性以及商品的一些基本数据，其中包括：手机屏幕的大小，电容还是电阻，系统是什么的□cpu多大，内存多大，电池多少毫安的，像素多高等等；第二种，通过上网查询以及了解网上对该品牌的该项目的口碑如何；第三种，多看多听多去从那些资历比较深的店员中了解应该如何去向顾客推销、宣传我们的商品。这些是从宣传单上学不到的，就好比老师常说的“理论是理论，最终还是要应用到实际中去。”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。从他们那里可以提炼出顾客更关注哪些，而且他们是经过厂家定期培训过的，更加了解每台手机的功能。

当其它的店员对我侃侃而谈各种手机的特性，而且他们对每台手机的款型、价格及特性的掌握程度的准确性确实让我十分的惊讶。我突然间想起了这样一句话“365行，行行出状元”，让我觉得这句话非常有道理。在每一行做到最优秀都是一件让人非常佩服的事情。我知道，也许我遇到的这位店员并不算是最优秀，但是他让我更深刻地理解了曾经因为英语老师对两个单词的理解。这两个单词分别是[perfect(完美)] [succesper(向前)+fect(做)--一直不断向前地做下去，可以理解为：想要把一件事情做到极致，完美需要持之以恒，坚持不懈地将一件事情做到底。而如何理解success呢？suc(表示方向向下)+ces--一直走下去，由此可以看出，在外国人的眼里如何定义完美和成功，就是看这个人有没有持之以恒的耐力。也就是中国人常说的坚持就是胜利。同时不得不提的就是，时代在发展，人们都在进步。以前我并不以为销售员的专业知识很过硬的，但当他们可以细致的说道手机里面各个元件和功能的时候，我的那种敬佩之情也就油然而生了。

这次社会实践活动是我意识到资深的一些不足，得到了了锻炼，同时也收获了很多关于销售员这一工作的工作性质。首先，我意识到作为一名销售员，要摆明自己的位置，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发，做好销售工作。第二，销售人员应该相信企业，真诚对待每一位顾客，做好服务工作。个人觉得，销售员这一职业也属于一个服务行业，服务行业首先就需要你对你的顾客有一种亲和的态度，也叫做亲和力，在与人的沟通交流中我发现亲和力是人与人更好沟通的一座桥梁。总之，在我销售电视的过程中，我尽量地把快乐传递给他们。

最重要的一点是我认识到了自己性格上的一大缺点：容易产生自卑心理。初到社会，初次体验工作，体验自己赚钱的生活，开始的一切的一切都是那么的不顺心顺意，那么的力不从心，和那些看、精明能干的店员相比，我是那么的逊色于他们，甚至觉得差别是那么的遥不可及。我甚至开始怀疑这

么多年来为教育付出的时间、经历、金钱是否是值得的。然而久经商场的老板的一席话让我醍醐灌顶，我分析了失败的原因有以下三点：首先，虽然我善于与人交谈，但并不是即兴演讲，往往是在此之前我做过很多准备的，甚至我上过专业课，有专人培训过我。而销售这一行业，我未曾接受过专业的培训，更没有太多的实际经验，而且社会阅历少，和人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也就在于此；他们不过是早些经历了我今天才遇到的挫折和困难。

相比之下，我还是不够成熟。而，就是因为社会角色不同，我们之间的生活压力也就不一样，对自己的要求也就不同。再次，我对产品的熟悉度不够，没法更好的告诉顾客这个产品在各个性能方面的优点。分析原因后，我便去解决问题，多多的向那些店员们取经。我意识到了很重要的一点，自卑不见的完完全全是一件坏事，自卑是因为发现了自身的一些不足以及与他人的差距，发现问题却不及时的想办法解决，任由自卑的肆意才是一件可怕的事，一种可悲的心理。发现问题解决问题，才会获得一种新的自信。我的一位老师曾经这样说过：“我最讨厌轻易说不能，轻易否定自己的人。不要对自己说不可能，因为当你对自己说不的时候，一件或许你可以做成的事情你都做不成了。从内心深处告诉自己可以，或许你会给自己一个奇迹。”自信是一笔财富，有时他真的可以创造出奇迹，但在这过程中一定是需要汗水的浇灌。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。在这次寒期的工作中，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

销售员社会实践报告篇六

由于经济原因和家庭状况我家在xx年在本村开了一家商店。我校放假较早，本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，而且春节快到了，买商品的人更多那时岂不更忙。于是我决定帮父母分担一些，感恩父母，体验生活，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货和搬运货物。我在外上学，经常不在家，对商品的价格还知知甚少，于是接受爸爸的培训。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，同样是卖东西，我爸在时销售量就高，而我时则不行。从中我懂得很多：

一 服务态度至关重要

服务质量的好坏八成在于服务的态度。良好的服务态度，会使客人产生亲切感、热情感、朴实感、真诚感。作为一个服务行业，顾客就是上帝。良好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。在川流不息的顾客面前，不管服务工作多繁忙，压力多大，都保持不急躁、不厌烦，镇静自如地对待顾客。顾客有意见，虚心听取，顾客有情绪尽量解释，决不与顾客争吵，发生矛盾要严于律己，恭敬谦让。这就要求我们要急顾客所需，想顾客之所求，认认真真地为顾客办好每件事，无论事情大小，均要给顾客一个圆满的结果或答复，使顾客在购物中至始至终感到愉快和轻松。要使顾客在购物中至始至终感到愉快，就要提高服务质量，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，处处主动，事事想深，助人为乐，事事处处为顾客提供方便，使自己的服务态度超过顾客的期望值，永远要把顾客带到他们需要的商品前，而不是只指给顾客或是只告诉他们商品在哪里。对常来的顾客招呼要特别的热情，让他们有被重视的感觉。在商品丰富、供大于求的情况下，顾客由于有了极大的选择余地，于是既会对商品的质量和价格挑剔，还会对你的服务态度提出更高标准的要求。服务也有层次的不

同，第一层次则是分内服务，是一种被动的服务；第二层次是边缘的服务，也就是可做可不做的服务，是一种主动的服务。分内的服务，顾客会觉得这是理所应当的，并不会感激。而边缘服务却让顾客享受到了超值服务，这让顾客产生了感激，从而提高了顾客的忠诚度。服务质量高了，顾客多了，那销售量自然就高了。

二 创新注入新活力

现在，创新一词无疑是使用最频繁的热点、时髦词汇。不同企业发展的速度有快有慢，发展的阶段有先有后，发展的水平有高有低，究其原因，创新能力的大小是一个主要因素。创新就是发展，但不是一般的发展，而是超越式发展，因此经商同样需要创新。创新，并不是所谓的闭门造车，不是靠自己的主观臆造去随意地胡作，要根据实际情况，从群众中来到群众中去，向不同层次的消费者提供不同的商品，满足顾客生存与发展的客观需要。去年过年，家里的商品种类比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，鲜鱼等等。这些年货是去年所没有的。样式多了，销售量也高了。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，对需求也是不同，所以今年要备足年货，档次要高些，种类也要多些，不能停留在以前了，要用发展的眼光看待问题，因此思想也要跟的上时代，不要在发展的浪淘中沉没。所以要想在获得较高的销售量，那就要树立创新意识，从实际出发，立足当地的实际经济情况，不断地创新，才能吸引顾客，留住顾客，获得更多的回报。创新是一条漫长没有尽头的道路，要创新就要做到：“创新人性化，创新经济化，创新方式灵活化，创新时效性。”

三 货真价实是发展之本

货真价实讲究的是货物质地优良，价钱公道，不欺骗消费者，真正将顾客当成衣食父母。货真价实没做好的话，最终就会被消费者拒绝和被市场淘汰，商品卖不出去。虽然只是个小

超市，但要想赢得更多顾客的青睐，货真价实是必要的。不做亏心事，对得起顾客，让顾客得到实惠。譬如在纸巾行业，心心相印公司无疑是最优秀的，通过观察心心相印的系列产品，我总结出他在产品上的一些共性：产品有好的销量，货真价实无疑是很重要的，心心相印在质量和价格上着重体现了它的竞争优势，取得了巨大成功，赢得了消费者的心。我想这无疑是我们应该学习的。同时纸巾厚度，纸巾外观，心心相印公司的产品与其他公司相比也是很有优势的，所以他成功也是必然的了，可见货真价实对发展的重要性。父母都是老实人，他们从不做违背良心的事，他们秉承着“货真价实才能赢得消费者”的经营理念，让我家的超市一天比一天红火，是我以后经商的榜样。