

# 2023年书店社会实践报告内容 热书店社会实践报告(汇总5篇)

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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 书店社会实践报告内容篇一

今年的实践场所是一家名叫“梧桐”的书店，比起去年在公园宣传环保、捡垃圾，总算是不用晒太阳了。书店虽不是很大，条件也不是很好，没有空调，但里面的工作人员都非常亲切，所以我也做得很开心。

第一天，早上九点多我到了书店，见了老板，老板介绍了一个阿姨来专门负责我的工作，叫我有什么事就找她。书店楼上有个阁楼，是办公室。一开始，阿姨先拿来了帐本，叫我核对七月份每天卖出去的书和价格，然后核对每天的收入，最后再加起来看是不是她算出来的那个数字。起先我小看了这个工作，觉得很简单，但真的做起来可不容易，书名一个个的找、一个个的对，她写的字很花，看都看不懂，基本都不是把书名完完全全写下来的，而是挑其中几个字来代表这本书。有些书书名很搞，像“战争武器”啊、“环球武器”之类的好几本都是和“战争”“武器”搭界的。刚刚开始对的时候，我总是不敢肯定，一次次地跟她确认。阿姨耐心很好，一次次的回答我，完全没有不耐烦的样子。

对好书名和价格后，我便开始算帐。天啊，我头一次觉得计算机也不是什么方便的东西。况且他们书店里用的计算机和我们高考时专用的计算机不同，错了是没有按“退回”的。几十个数字加起来，一不小心按错了就得重来，最后答案对不

上还得重来。几次对不上后，我都觉得我快要疯了。阿姨看看，笑着说：“没关系，没关系，算不完也没事儿，阿姨会算的。”被她这么一说，我更不甘心了：一个堂堂大学生，连点帐都算不好那多坍台啊。

时间过得很快，一会儿便到了吃中饭的时间了。书店的最里面有一小间作为厨房，我才知道，这里的员工每天都是自己烧自己吃的。阿姨说，老板人很好，每天买菜的钱他都会报销。他时常不在店里，对员工们都很信任，我想，也正是因为他对员工的信任，才使得员工们更加倍努力地工作吧。

吃完饭后，我又乖乖跑到楼上办公室去算帐，终于，越来越有感觉了，计算机也按熟了，又过了近一小时，帐算完了。然后，我便开始在书店里做杂活。比如有顾客找不到要买的书，我就帮忙找，或者，看到有书被放错了位置就取下来把它放回原位。由于天太热，又没有空调的缘故，顾客不是很多，听阿姨说，在九月份开学的时段，那人是多得忙都忙不过来，毕竟这家书店还是以辅导书为主，当然顾客也就以学生为主了。

第一天就这样过去了。第二天，阿姨让我整理书架，她知道我二外是日语，就让我整理日语相关的书架。我把日语书分门别类，口语的归口语，听力的归听力，考级的归考级，从一级、两级、三级、四级、到词汇、语法、阅读，全都排开后，我也出了一身汗。看着自己的劳动成果，有一种说不清的成就感。

接下来的几天，老板叫我帮他打东西，把一本书打到电脑里，是一本有关学习围棋的书。老板是个喜欢下围棋的人，这本书虽然很古老，但他觉得内容很好，可是外面已经买不到了，所以老板打算重新印刷制造一些，从中也可以赚点利润。另外老板还和一些学校有生意关系，看来，老板是个相当有生意头脑的人。

随着打完这本围棋书，我的社会实践也结束了。老板知道我十二月份要考级，就让我在日语书架上随便挑选一本喜欢的。我看了很久，最后，从自己整理的书架中取下了一本《日语能力考试1级模拟试题》。老板还在书的第一页敲了一个他们书店的纪念章。

在这次的社会实践中，我学到了一件事，就是“不可以小看任何一份工作”。小小的一个书店，每天也有做不完的事。往往你觉得很简单的工作，到真的做起来才会发现，它也是有技巧可言的。九月一号起，作为应届毕业生，我也将面临找工作的问题。很多大学生刚毕业的时候，总是自以为很了不起，这个工作嫌累，那个工作又嫌工资太低，这是很不可取的。虽然我不知道我以后究竟会从事什么工作，但无论以后做什么，我都会从基础开始认真学习，决不自大而小看任何一份工作。

## 书店社会实践报告内容篇二

两个星期紧张的期末考试终于结束了，我将准备让自己过一个与众不同的美丽暑期。我也会努力地让此假期美丽而快乐，快乐而充实，充实而更有价值，更有意义。

今年假期，我准备去进行一段短暂的打工生涯，不仅是为了完成大学吩咐的暑假社会实践报告，同时，也是为了补贴自己的生活，减轻家庭负担和提高自己的实际动手能力。当我和家人商量此事时，他们没有惊讶，只有担心和焦虑。在他们眼中，总是少言寡语，喜欢大门不出二门不迈的呆着，更喜欢两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书的我，怎么能去打工呢！但我想去感受社会，接触社会，了解社会，让自己品尝一下社会的酸甜苦辣，让自己真正踏入社会不会有太多的恐惧与不安，我是心已定，再难改变了。家人也知道，不管情况怎样，这是锻炼我的一个机会，也是我该学会独处的时间了，所以也顺着我去。

经过几天的奔波，我还是找到了一个非常喜欢的工作，便是在黔西大众书行销售书本。为找到此工作，我一直兴奋不已，书是我最喜爱的家伙，现在又能与它们呆在一起，真是太荣幸了。我感觉自己又可以畅游于书海，行于娟秀的文字里，走在芳香的优美之文中，那是我的天空，我的完美世界。

走进迷人的世界，我开始了紧张而喜欢的工作时，老板一看就知道我也是很积极很认真很有兴趣的学生，也是为了做好工作，老板便耐心地给我介绍了书本的摆放及其销售书本的需求。我认真的听着老板的每一句话，并记于心中作回顾，随着每天的工作之举，我的经验也逐渐积累起来，使我的工作能力的提高不少，这些提高让我心里暗乐，更让我微笑每一刻，我的自信心也就无形中加强了。此进步让我懂得了顾客的需要，懂得了微笑待人的重要，懂得了恰巧的口语交流方式，懂得了礼貌待人的处世之道，懂得了太多太多。

记得开始的第一天，我总是很难开这张似皇帝般的金口，也不怎么知道微笑待人，和别人的交流方式都会出很多的差错，对很多东西总是放不开。可以说我的第一天就是充满紧张、激情和好奇中结束。有时不小心对顾客说错话，就会招来白眼，也会受到老板的一些责备，心情也会有些波折。我也时常告诫自己：坚持就是胜利，认真做好自己的事，就会觉得生活中的错误不是绊脚石，而是人生中的一笔财富，也是自力更生的一大挑战、一大乐趣。就这样的不断告诫，我就不知不觉的感受到了生活的充实就是生活的快乐与幸福。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在工作中要具备七心，耐心、细心、恒心、尽心、关心、静心、责任心，也要具备认真、微笑、诚实、守信、大方、开朗等重要因素。在工作的过程中差错是不可避免的，责备也是不可避免的，只有认真做好自己的事，尽自己最大的努力去完成该完成的事，那就会有一种无形的收获。受到责备，心中会感慨万千，但这也给我上了人生中宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，面带微笑的接

受，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的很难堪之事，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我要努力的方向，不应沉于忧郁与苦闷之中。

## 书店社会实践报告内容篇三

现在想想，其实真真正正在牧人书店这里打工的天数也才三天而已，大学生书店社会实践报告小书店，大学问。很短的一个时间段。而对于我来说，这三天也的确是一个“生涯”，一个令我感慨万千的“成长生涯”。

说实话，当通过面试接到工作通知的那一阵，我就对自己打了退堂鼓，因为店长向我说明了工作规则：每天早上要八点钟准时到书店上班，更令我难以接受的是，我发觉我的工作如此的简单和无聊——大清早第一件事就是拖地，清洁书柜，然后便到处走走看看把被错误摆放位置的书籍摆回正确的书柜。此外店长还规定了“三不许”：不许坐下休息，不许喧哗玩闹，不许脱下工作服。

八点钟上班就意味着我要七点钟左右就起床，这对于放假在家一直习惯睡觉睡到自然醒的我来说，的确是一个极大的挑战。每天早上，三个闹钟在床铺的不同方位同时响的威力好不容易把我从睡梦中揪了出来，洗刷完吃完饭在出家门的那一阵我看着外边阴冷的天气犹豫了好大一会儿，最后终于咬咬牙踏出了家门。那个时候我才深刻地体会到广大的劳动人民地多么的伟大。

书店的工作的确很简单，简单得让我感到有点大材小用，脑海中闪现的都是李白，王勃，陈子昂等等等怀才不遇的天才的身影……然而当我真正进入书店工作的时候，我才发觉自己的想法错了。当我拿着一本被读者错误放置了位置的书籍将它放回原位置时，我一下子手足无措了——这么诺大的一

个书店，这么多楼层，这么多书……我怎么才能找到原先摆放这本书的位置啊……当读者问到我什么什么书店有没有卖放在哪个地方时，我通常也是一片茫然……还好，有书店的那些熟练的店员可以帮我解决这些尴尬的问题——每每这个时候，我都会由衷地崇拜他们，他们可以迅速地找到书本的原先摆放位置，他们可以准确无误地回答读者提出的各种问题。

记得有一次一个妈妈级的妇女走过来用普通话问我“你们这里有没有卖透明胶纸”，我抱歉地跟她说了声不好意思不是很清楚，你问一下店长。然后她走过去问了店长同样的问题，却是用潮汕话问的。换言之，她把我当“外省仔”了。当时我汗啊……一再地审视自己穿的那件红色的工作服哪个地方像“外省仔”了。

说到工作服，不得不谈一下。之前我跟朋友聊到说我来牧人书店工作得穿工作服哦。然后她当天下午就专程跑来书店看我，哦不，看我穿的工作服。看完后她在那里笑个不停，说不就一块抹布嘛。当时她差点被我掐死。不过话说回来，我起先真的不是很喜欢我的这件工作服，“工作期间必须穿着工作服”，这的确是一项我觉得比较苛刻的要求。书店的所谓的工作服其实是套上一件类似肚兜的大红色的……布。但正如书店的经理教导我佯装的，进一个单位，就要遵守那个单位的规章制度。书店要求员工必须穿工作服，作为其中的一员，自然必须遵守。于是我试着去喜欢它。后来我发现我真的喜欢上我的这件红艳艳的工作服了。—————这让我懂得了，接受不能改变的。不久你会发现，其实，不能改变的，也未曾不美。

## 书店社会实践报告内容篇四

从现在开始，我将开始一段新的生活，暑假书店实践工作，这是我期待已久的工作，我在之前已经做好了准备，我相信我会在不断的前进中得到更多的进步，只要自己一直不断的

努力下去，就会有更大的发展。在书店实践的过程中，我遇到过很多的困难，不过这些都是暂时的，只要自己不断的努力，我就可以做的更好，因为这就是现实存在的状况，不断的努力，不断的进步！

未去书店之前就对这份实践满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。7月1日下午一点，我开始了在书店的实践。按照计划，店长将对我进行20个工作日的培训，在这20天里，每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店实践时的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。作为传播的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例，例toefl,gre,ielts,gmat等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

## 1. 图书的接货与入库

据说，没有经历过暑期班的店员，不算真正的店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实践期也正在这段繁忙期内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求申请批准作单报单接货清点上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是接货清点上架入库。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须

将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不用那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

## 2. 贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行贴磁。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的嘀嘀声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

## 3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如toefl系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到老店员做到这点的时候会觉得很神奇。

## 4. 导购



导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将代表大愚书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们(或他们的子女)来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关(我分别介绍了新东方的5种词汇书，并建议应该从基础的词汇记起，并推荐了2本书：10000 红宝)，另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解(我介绍了基础班的特训系列及官方指南与备考策略)，最后我还向其推荐了gre红宝及其辅助的17天搞定gre词汇，因为孩子将来要在美国读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及平时的生活中完全没有障碍。另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料全新全绎小题目大做时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上全新全绎可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而小题目大做没有时间就不必买了。当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求老人们的帮助。

## 5. 其他店内工作

随着暑假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，8月27日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的flash感觉自己当时应该在场的帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，

我也开始更多地去分担一些其他的工作。书友会会员登记。大愚书店的会员可以享受8.8折的优惠(国外原版图书除外),并且可以积分,在全国的大愚书店可以通用。成为会员的方式有:3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号,然后简单输入甄别信息,尽快登记下一位,之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根,满50的要出示小票,学员要登记学号。开具发票。因为要改换机打发票,对一些远处顾客进行详细的登记,以便之后开发票后邮寄给顾客。辅助收银。收银处超过3人时主动协助收银员,做一些辅助工作,提前提醒顾客出示听课证或会员卡,消磁,打包,装袋,礼品(新东方图书满99元+1元送原价3.5元笔记本;新东方图书满199元+1元送原价19元大愚文化衫)

店内期刊方面,我在店面的时间内发现购买新东方英语期刊的很少,书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销,虽然有一定的进展,但是由于是为了书卡,能真正阅读有待怀疑,而且这种行为本身就让人觉得《新东方英语》卖得不是很好。我做过了思考,首先从期刊的定位上,中学版自然是应该包括初中和高中阶段,但有读者反映我们的中学版总体难度水平偏向于高中,对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解,高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的,初中这一部分的潜在读者数量非常。关于期刊的定位是否可以进一步的细分,不知道期刊部的同事是否考虑过这一点,当然这只是我个人的一点看法。走进书店,会发现在书店的收银处后面有着这样一句话,追求卓越,挑战极限。我想这句话不仅仅适用于这里,每个行业,每个岗位都应有这样地追求。工作之间总能找到相通的感悟。一个月的时间说长不长,说短也不短,是书店加深了我对大愚的了解与亲近感。书店就是大愚的前沿阵地,其他部门都是后方,从后方的不同部门开到战场,大家战斗在一起这其中固然充满着汗水,但更多的是大家一起工作时收获的快乐。

在书店,我对新东方本版图书有了更多的接触,新东方图书

出国留学培训系列卖得一直很好，主要是新东方老师作者对该领域研究得很深入，一般新东方学员也会来买自己喜欢的老师出的书，应该是出自于一种信任。新东方学校课程所需教材也是店内卖得较好的书，如：新概念系列、pets系列、朗文语法系列等。大愚图书励志系列卖得也不错，这也可能是学员想对自己喜欢的老师做更多了解的原因。对于英语读物，来买的学生不是很多(据我观察)，多做临时翻读，倒是家长来为子女选购的多一些，但也多仅限于能引起学生阅读兴趣的书，如：《哈利波特系列》等。音像产品方面，一些能练习口语和听力的经典影视很受欢迎，如：《乱世佳人》、《魂断蓝桥》、《阿甘正传》、《老友记》、《越狱》等，明日东方的《新东方背单词》口碑也很好。

相对而言，新东方的四、六级图书有待改善。词汇书类中星火的很受欢迎，星火词汇类图书的整体设计、版式安排、词条内涵等都值得学习借鉴。新东方四、六级的图书虽然展开了促销并专架摆放，但在我观察的时候选购的人依然很少。同样，新东方考研系列图书也不是很热卖。我想这些与星火的专研词汇和王长喜的精专试题是有关系的。与此同时，原版引进图书专架上的图书问津的人也相对很少，一些原版书从外观上显得已经很旧，价格是一方面原因，我想还有就是来大愚购书人群中大多还是为出国、考试等暂时利益，能安心阅读大部头英文原著的不是很多。另外，我还发现，来书店直接求购小语种图书的顾客也大有人在，书店虽然有诸如日语、法语、韩语、德语等的图书，但是图书品种不太多，往往不能满足一些顾客的选购。

## 书店社会实践报告内容篇五

实践是检验真理的标准。在课堂上，我们初步学习了很多关于编辑出版的理论知识，老师也在课上讲了一些关于书店的相关知识，这次实习可以让我们更好的了解相关专业知识，还可以了解书店的与经营相关的知识，了解社会对图书的需求，这对我们以后的学习和工作都是经验。

因为我所在的家乡书店比较少，只有一家大的书店就是新华书店，我就选择了一个相对比较大的民营书店——蓝梦书店。之所以我选择这家书店，我是有些考虑的，第一，民营书店和新华书店肯定有所不同，新华书店通过老师和相关书籍就可以比较详尽的了解。第二，在实体书店面临一些压力的情况下，民营书店在资金、人员、销售策略等方面都有一些不同的地方，我想了解一些关于民营书店的经营状况，所以我选择了蓝梦书店。

第一天，我来到书店，店长热情的向我介绍了书店的现状，书店不是很大，但是分区很明显，每个部分都有特定的分类，书店大部分是各类教辅、教材，因为附近靠近一所高中，老师和同学们比较多，各种教辅书需求量比较大，一部分是畅销书，少儿读物比较少，还有一些经典名著和专业书，另外还有杂志、字画，为了吸引顾客和扩大影响，还经营了文房四宝、各种学生文具、工艺品、印章篆刻等周边产品。

然后店长给我分配了我的工作，我的工作就是教材教辅的推销员，现在正值暑假，高一高二的同学马上就要面临紧张的高中学习了，所以这类教辅很受欢迎，我觉得这份工作很适合我，因为我不久前也经历了高考，我也做了许多复习材料和各种教辅，我能从读者和学生的角度来看待教辅书，所以我能比较好的适应和干好这个工作。

教辅类的图书主要是《三年高考五年模拟》等练习材料，还有《星火英语》、《书虫》、《新概念英语》等英语学习材料，各种各样的教辅材料，闲暇的时间我还观察了书店的畅销书，有东方出版社的《刘心武揭秘红楼梦（第二部）》、人民文学出版社的《哈利·波特与“混血王子”》、东方出版社的《刘心武揭秘红楼梦》、人民文学出版社的《藏獒》、长江文艺出版社的《狼图腾》、中国城市出版社的《局外人》、《老人与海》、《人性的弱点全集》、《圣经密码》、《鬼吹灯》、《人生若只如初见》、《只为途中与你相见》、《明朝那些事儿》、《梦回大清》、《快乐生活一点通》、

《30年后，你拿什么养活自己？》、《好妈妈胜过好老师》、《职场潜伏心理学》、《杜拉拉升职记》、《莲花》、《蔡康永的说话之道》等我能记得的就有这么多了，还有一些没来得及记下来。

当我我向店长询问这些书销售情况和进货情况时，店告诉我说一开始进货不要进太多，否则容易积压，畅销书进货稍微多一些，但是也不要超过50本，这是店长多年摸索的经验，畅销书虽然买的很快，但是太多了一样会积压卖不出去，如果不是畅销书，在不了解行情的情况下，进的不是太多货，通常进15本左右（特别拿不准的书也可以进个几本试试），要是很快售空可以马上补货。这样做是为了有更多的类型，不会有太多的积压，因为太多的压货不仅会造成一定的损失还会增加成本，包括场地的成本、管理人员的成本、还有书籍的损失等，买的快的书籍要及时补货，这样就比较容易盈利。

店长还向我透露：因为书店的规模相对于市里的书店差的太多了，所以不能在出版社直接订货，只能去图书批发市场去进货，正版图书的进货折扣为5折到6折。有一些还有盗版图书的，十分便宜，有些质量比较差的更是便宜，有些书店常常进盗版书，但是蓝梦书店在我们家乡比较有名气，不会进盗版书充当正版来卖，有时会进一些货和积压的旧书处理来卖，为了补充旧书的类型。这也是一个现状吧，正版书太贵了，有些盗版书比正版书质量还好，但是价钱相当便宜，这也就是盗版书存在的理由吧。对于书店的销售状况，少儿读物和各种教辅销售量比较大，开学的时候文具销售会增长很快，平时销售量比较小而且盈利也比较少，另外工具书销售量一般有时候还少点，量不是很大，畅销书的销量比较大一些，但是书店还是主要靠教辅教材来盈利，有时销售多的还容易销售完，尤其是高考复习书，店长说这种书尽管进货多一些，但是仍然需要补货。

遇到销售不景气的时候，会把长期积压的图书，旧的杂志、

期刊拿出来低价甩卖，几乎都比进价多一点，甚至不赔本就卖，有时候会进一些低价书，进价一般只是定价的10%-30%，进到低价书之后可以半价或者更低销售，吸引客流。谈到销售，不得不说说我的工作——导购。导购是店员工作中很重要的一部分。当顾客询问图书的信息是你都必须认真负责的告诉顾客，同时，在这个过程中，我必须学会作为一个图书的推销员来向顾客推销这类书，这就要求我必须以一个认真负责的态度来面对每一个顾客，同时，我还必须回答顾客的疑问，在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们（或他们的子女）来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始我由于比较紧张，而且对一些我原来不常用的教辅工具书的了解不是很透彻，顾客常常询问哪种教辅比较适合自己，顾客希望我能更好的分析各教辅的优劣，我感觉压力还是有不少的，随着次数的增多，以及我闲暇时的翻阅能进一步了解书店里教辅的状况，于是我渐渐的适应了这份工作，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，来了解顾客想要了解的东西，这样我几时读者又是销售者，可以锻炼我的各项能力。

当我问道图书的退换的时候，店长告诉我需要特别注意的是，无论是出版社、书商还是批发市场，基本上采取的都是“可调不退”的供书模式，调配价格按书籍现有折扣。但若碰上所进书为样书、绝版书则不退不换。

在我实习的书店还未有此经营项目，我想是不是店长考虑图书出租会不会影响图书的销售的原因，我们可以把长时间积压的书除了拿来低价卖出外，是不是可以拿来出租出去，可以增加利润还可以节省存货空间。我认为出租的书因该是比较实用的比如字词典、农业书籍、医学、科技类的专业书籍，这类书籍本来专业性很强，大多数人知识一时看看或者学学，读者或许不会因为一时需求就会购买，所以销售会有些困难，那么就出租出去，这样可以有一定的收入。我认为还有一些很实用的书，比如农业技术类的书籍，居家生活类的书籍可以和农家书屋合作，我去了几次农家书屋，里边的书还是比

较实用的，还是有一些人来借书的，所以可以支持农家书屋建设，一来缓解这方面书的存货压力，二来可以有一个广告效应，三来坚持把社会效应放在第一位，一举三得。还有最后一点，我觉得书店应该突出特色来，比如在网上看到的书籍租赁形式，买书不如租书，可以不再为只看几天的书而掏几十元了，可让教育成本立即节省10倍！是家长们愿意采用的形式。书籍银行形式闲置书不再是累赘，寄存在书店，既节省空间，又赚取利息！书籍寄售形式把闲置的书寄放在书店里出售，变废为宝，还能把闲置品变成钞票！

最后，我认为我暑假的实习的收获还是比较大的，通过实习我对书店的经营和管理有一些初步的认识，对以后的专业课比如出版物的市场营销等可有一些帮助，把理论转化成经验，只是一笔最珍贵的经验，经验在当今社会是非常看重的，所以我很乐于实习，半个月的实习不长，但我很满足，学到了许多经验，这就是一笔不菲的财富。