

男款和女款户外眼镜设计报告 眼镜实习报告(通用10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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

男款和女款户外眼镜设计报告篇一

本人为临沂师范学院04级新闻班专科01班实习生李海东，从3月6号开始至5月28号在济南眼镜店进行了为期三个月的实习。在实习期间，深受公司领导的照顾和关怀，并在指导老师的带领下，认真负责，做好各项业务工作，完成任务要求，努力做一名合格的员工。

在这期间，我主要完成了以下几个方面的实习工作：一是跟随实习老师进行实地的学习，学习做业务的方法和吸取老师的经验，学习如何做好业务的基本技巧，加强人际交往锻炼自己的表达能力，学会与人交流。在工作过程中研究方法，认真准备。指导老师和其他公司领导给予了帮助和指导，指出不足，学习先进经验。

光阴似箭，岁月如梭。一晃几个月的实习生活已经过去了，在最近的几个月的实习过程中，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子作的更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

我的实习生活是从3月5日开始的。实习一开始，由于刚过春节公司人员配备很不完整，这使我有机会在一进入公司就接触一些很专业的工作，有机会接触一些公司很核心的东西，

减少了做基础工作的时间。一开始我主要负责管理产品销售的单据，用电脑准确地开据产品的销售凭证，由于每天下午下班时才会将第二天的销售订单拿回公司总部，为了保证第二天正常的产品销售我不得不加班到很晚才可以打印完第二天的订单，在我一开始的几个周内每晚都要工作到九点多钟，真的特别辛苦，这时我才想起学校生活的悠闲，尽管在学校时，感觉学校生活很苦。就这样，通过近两周紧张而充实的适应，我逐渐适应了公司工作节奏，熟悉了公司各种财务软件的使用方法，此外，通过大量的实践我也逐渐熟悉了公司的各种产品型号，使自己的工作效率大大提高，也使自己在公司领导心目中的地位的到了极大的提升，为自己染指公司更核心的工作提供了一个良好的机会。这一切让我深刻地体会到做任何事情都必须尽自己最大的努力，也只有尽了自己最大的努力才能将工作作好、做扎实，才能得到领导和同事的认可，这段艰难的经历将激励我在以后的日子更加努力的付出，因为只有付出才有可能获得成功。

我原本是一个挺内向的人，不是很善于和别人交流沟通，总是在沉默中独来独往，这种生活习惯也许在学校中不会产生太多的负面影响，但是在公司中，各种工作需要大家团结协作来完成，任何人单打独斗都很难把工作作好，这使我初到单位很不适应这种整体化、系统化的工作环境，所以一开始我的工作做的很差，这使我充分认识到交流沟通的重要性，交流和沟通是解决困难、创造机遇的有效途径，也许我已经习惯了一个人独来独往的生活方式，用的自我思考代替相互交流，但是现代社会要求我们每个人要学会相互交流和深入沟通，交流沟通是一种智慧，是一种为人处事的生活方式，我会慢慢改变自己，让自己拥有交流的智慧，养成一种为人处事的良好生活方式，这一切不仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

诚信，对于一个人，一个企业甚至一个国家来说都是其立于不败之地的重要条件，这一点我有着深刻的体会。

男款和女款户外眼镜设计报告篇二

目前大学生对眼镜需求量大，有一定的健康意识，懂得去主动去保护自己的眼镜。品牌意识较强，但消费能力一般，一般在选择眼镜的时候会倾向于简约大方、青春阳光。

在校大学生由于用眼过度，缺乏护眼意识，致使越来越多的大学生视力在不同的程度上下降。消费者从单一的保护视力方面，已发展到注重产品的多样化、个性化。在校大学生在一个特殊的生存环境里形成了一个特殊的群体，并营造成一种特殊的文化氛围。他们不仅在现时有巨大的消费潜力，将来也会成为社会的消费主流。眼镜在大学生方面有很大的消费市场，也存在很大发展空间。

二、 调查对象

星沙部分高校在校大学生

三、 调查时间

20xx年4月8日—4月13日

四、 调查方式

抽样调查、问卷调查、网络调查

五、 调查步骤

4月8日完成企划案问卷的撰写及打印问卷

4月9日—4月11日外出问卷调查

4月12日问卷整理

4月13日数据分析

4月14日—4月17日调查分析及撰写调查报告（调查分析包括戴眼镜的原因、眼镜的款式、眼镜的价位、消费者喜欢的服务方式、眼镜更换频率、学生对眼镜考虑因素、眼镜店的选择）

六、 分析结果汇总

我们随机对在校大学生发放问卷122份，收回121份，有效问卷调查120份。以下是对调查问卷做出的分析：

1、社会是一个信息化社会，人们已越来越离不开手机和电脑，而这些电子化产品也会对眼睛造成很大的伤害。大学生在经过十几年寒窗苦读的情况下，也会和眼镜结下不解之缘。在所调查的对象中，近视率为20%，在近视患者中，80%戴框架眼，10%戴隐形眼镜，10%戴塑料镜架眼镜。框架眼镜目前市场占有率比较高的主要原因是价格适中，一般在200—400元钱之间，好的隐形眼镜价钱有比较高，差的隐形眼镜又很容易伤害眼睛，还需要眼镜清洗液，眼镜盒等长期消费。塑料眼镜在使用过程中很容易被破坏掉。

2、学生更换眼镜的频率是高的，10%在一年之内，40%在一二年之间，20%在两年以上，30%不确定。由于眼镜的易损坏，所以我们可以把这30%看成一个很大的潜在市场，把他们看成潜在消费者。

3、学生对于眼镜因素的关注程度也是不同的。10%的同学主要关注的是舒适度，10%的同学注重产品的款式，10%的同学注重眼镜的品牌，5%的同学注重眼镜的耐用程度，40%的同学注重的是眼镜的价格，25%的同学注重的是款式、品牌、舒适度、价格。从上述可以知道大多数是注重款式、舒适度和价格的考虑。大学生是一个喜欢时尚追求流行的一个消费群体，但又有一定的理性控制，所以自然价格也会成为其中

的一个考虑因素。

4、大学生对眼镜店的选择选精益眼镜店的居多。20%的选择永鑫，40%的选择精益，20%的选择新扬，10%的选择光明，10%的选择其它眼镜店。根据调查显示，选择精益居多的因素是因为其眼镜点相对于其它的眼镜店来说：

a□店面比较大，在款式和品牌方面让大学生拥有更多的选择

b□有专业的配镜技术和专业的销售服务

c□会在一些节日推出打折、以旧换新等促销活动

5、大学生在所期待的服务里比较偏向于专业的销售服务和专业的配镜技术。30%选择专业的销售服务，8%选择舒适购物环境，29%选择专业的配镜技术，10%选择免费清洗和视力复查，15%选择优惠促销活动，5%选择以旧换新的服务，2%选择自主设计款式，1%选择其它。调查数据显示大学生已越来越关注自己的眼镜，知道用理性选择更好的服务来保护自己的眼镜，也能知道专业的销售服务在现今社会也是很受大学生欢迎的。

样，品质有保障，服务好，购买是调查者会优先考虑。这对于想要利用学校这一大好资源的创业者来说也是一个很好的机会。

七、 调查结论

通过对本次星沙部分高校的眼镜市场需求调查，我得出了以下几点结论：

1、在校大学高生近视率，男生特别突出

2、眼镜将会是大学生们的一个巨大的消费市场

- 3、在近视的同学中大多数选择佩戴框架眼镜，在隐形眼镜中女同学居多
- 4、在配镜眼镜的选择方面，大学生会更倾向于专业的销售服务和专业的配镜技术
- 5、在价格方面一般都选择在200—400元之间，并没有显著的差异
- 6、除近视之外的眼镜市场需求量还是不大的

八、 建议

- 1、加强同学们保护眼睛及眼镜和保护眼睛及眼镜的具体措施，鼓励同学们去配眼镜
- 2、对同学们宣传眼镜的相关知识，不可随便配戴眼镜
- 3、建议同学们选择质量好及适合自己的眼镜佩戴
- 4、自主品牌店应该加强宣传，让更多的大学生了解其产品
- 5、厂商应该不断设计出能够吸引大学生眼球的眼镜
- 7、加强销售人员对技术及服务方面的相关培训
- 8、引进先进的配镜设备
- 9、建议大学生在什么情况下使用框架眼镜，什么时候使用隐形眼镜
- 10、多举办与大学生贴近的活动，让大学生参与其中

男款和女款户外眼镜设计报告篇三

随着经济的发展和文化教育的普及，人们在注重生活质量的同时，对眼睛的保健也越来越重视。眼镜，因其既能弥补视力不足，又能起到修饰心灵之窗、表达时尚个性和审美取向，已经成为与人们生活息息相关的“装备”，并越来越受到重视。

目前佩戴眼镜的人已高达65%以上，因人们对眼镜的需求的增加，眼镜市场的竞争也将越来越激烈，然而我们更需要了解的是消费者对眼镜有何要求，为了更好地了解目前眼镜的消费情况，为积极引导健康消费提供参考指导并尽可能为他们提供更好的服务。

目前人们对眼镜需求量大，有一定的健康意识，懂得主动去保护好自己的眼睛；品牌意识较强，但消费能力一般；年轻时尚，赶潮流。

目前在清远市清城区各大高校周围的眼镜店有自主品牌店和知名品牌店。自主品牌眼镜店内面积较小，装潢简陋，产品品种相对较少，选择余地少，但价格比较实惠；而知名品牌店，店内面积大，店内明亮。产品款式丰富，但价格相对较高。

第二部分

消费者消费行为、消费要求及消费倾向分析

1、 消费者消费行为分析

1. 消费者购买眼镜频率

由图可以看出，45.2%的消费者选择1-2年更换一次眼镜，占大多数；其次32.3%消费者选择1年内就更换眼镜，也占相当

大的比重；12.9%的消费者没有固定更换眼镜的时间；选择3年以上更换一次眼镜的消费者占9.7%。

2. 消费者购买眼镜价位

具调查消费者在购买眼镜过程中，更倾向购买100-299元的眼镜，占到58.1%的绝对比重，明显比其它价位的多；其次分别是300-499元和99元以下，分别占比重25.8%和12.9%；而选择购买500元以上高价位眼镜的比重仅为3.2%。可见，消费者一般还是选择购买价格适中的眼镜。

3. 消费者购买眼镜款式

您一般选择什么样的款式(最多可选2项)

消费者选择半框眼镜的比重最大，占17/40，其次是全框眼镜，占13/40，无框眼镜第三，占6/40，最后是无框眼镜，占4/40。

2、 消费者要求分析

1. 消费者对眼镜店的要求

据上，我们可以看到大多数消费者并“没有特意去哪一家”的习惯，占总比重的38.7%；其次，选择去“知名品牌”和“服务较好”店家的消费者都占了25.8%；而仅有9.7%的消费者更重视“价格较低”。

2. 消费者满意的促销活动

根据我们可以看出，最能吸引消费者的促销方式是“现场打折”，比例为51.6%，占一半多；其次是“贵宾卡”和“赠送相关产品”，分别占22.6%和19.4%；有6.5%的消费者更没有其它的促销方式。

4. 消费者对售后服

图2.12

由图2.12我们可以看出，超过一半的消费者就目前眼镜店售后服务感到“满意”，认为“售后服务人员态度良好、服务较到位”，占51.6%；其次，35.5%的消费者认为眼镜店“售后服务一般，手续比较麻烦，但还是解决了问题”；只要12.9%的消费者对眼镜店的售后服务感到“很满意，问题解决得及时妥当、微笑服务”。

第三部分

市场状况分析

一、目前市场状况

（一）、框架眼镜市场

于框架眼镜的前列位置；其他如惠友等品牌因为店面较小，服务范围较小，因而店面较多，所以交通便利方面占了一定的优势。

宝岛眼镜作为一个大品牌，它的品牌资产很高，它的卖场只出售本品牌的产品，而其他眼镜品牌店除了出售自己的品牌，也代售其他品牌的产品，由此在框架眼镜市场中品牌优势最强的是宝岛眼镜。

（二）、隐形眼镜市场

在清城区隐形眼镜市场博士伦眼镜占较好的地位，并且它的优势还立足于它的网络销售较好。其他的品牌没有突出的。

（三）、总体状况及不足

目前在眼镜市场有一两种品牌占主导地位，并且竞争激烈。而在眼镜款式方面框架眼镜仍占主要市场，隐形眼镜市场有待开发。并且在消费群方面，高档消费群明显不如中低档消费群广，且商家没有很好的利用消费者的经济差别来分类眼镜消费者，并作出相应的促销活动。

二、未来眼镜市场

从网络文献资料和当前人们的消费趋势来看，隐形眼镜市场在不断扩大。眼镜市场品牌也越来越多，竞争将更加激烈。未来网络销售将越来越受到人们的青睐。

第四部分

总结与建议

1、 消费者要求方面

清城区眼镜消费者在眼镜选择过程中对品牌要求并不是很高。调查结果显示，消费者在选择眼镜时主要看眼镜的舒适度。这一点当然也与当今社会人们重视健康这一课题有关。因此，建议营销者加强眼镜舒适度的技术投入与宣传，可以将以前宣传产品知名度的资金转移一部分到舒适度研究与宣传上，品牌形象的树立则侧重于舒适健康方面。

2、 眼镜价格方面

在眼镜定价方面，结果显示，选择购买100-299元中档眼镜的消费者居多，且无关于消费者的消费能力。所以，销售者可以在消费者能接受的范围内适当提高眼镜的价格，使消费者更能意识到眼镜的价值，从而更好地保护眼睛。但要注意一个“度”，消费者对价格的关注度较高，合理的定价对促进销

售取得利润获得发展非常重要。

3、 促销方面

在促销方面，消费者对很多促销手段都很关注，销售者应该多展开促销活动以刺激消费者，拉动其消费，从而增加利润。各促销手段可以同时进行，以一种手段为主，辅之一多种其它手段。由于消费者更青睐现场打折这样直观、快捷有效地促销方式，销售者可以根据实际情况举行一些类似的活动。贵宾卡的促销方式可以保留老顾客并吸引新顾客。销售者可以制定相关营销方案，准确划定不同消费群，在不同群体中采用适当的促销手段。

4、 眼镜店形象与宣传方面

商品信息传播的几种途径中，人们更多的是通过朋友的推荐与介绍，而不是某些报纸杂志、电视广告，更不是网络宣传。这一现象与显然与现今虚假广告泛滥的现象不无关系。要选择一个适当的，能够让消费者相信有确实有效的宣传手段是眼镜买家值得费心思、费财力去思考的。在现在这个竞争激烈的社会，一个好的宣传手段，就是营销成功的好的开端与必不可少的重要因素。要使消费者相信营销者的宣传，一方面，营销时要注意宣传形式，转直接传播为间接传播，特别注意老顾客的保持。另一方面，营销时要尽量使报纸杂志、电视广告的商业性减小，商家可以考虑从公益方面着手，掩饰部分商业性，使广告易于为消费者接受和相信。

5、 销售人员素质方面

在销售员方面，服务态度好的销售员更能赢得消费者的好感。因此，买家在

销售员的招聘时要注意态度方面的抉择和培养。可以对销售员进行培训，提高销售员的职业素质和技能，从而提高销售

业绩。除此之外，销售员的专业知识与职业道德方面也不能忽略。只有销售者各方面的周全考虑才有可能获得销售上面的成功。

6、 商品方面

在清城区，消费者明显对“大众”眼镜和“宝岛”眼镜两种眼镜品牌的熟知度比其它品牌要高，并且被指出收到欢迎的原因是质量好、款式新、价格优惠等方面。由此，眼镜商家可以选择加盟这些较大的眼镜品牌，借助原品牌的品牌形象和品牌驱动力赢得更多消费者的关注。但，也不是加盟了大品牌就可以高枕无忧地等着收钱，加盟大品牌会收到各方面的限制，销售商从自身实际考虑问题的可能性变小，并不一定能得到预期的销售效果。如果不是加盟连锁品牌，而是经营一家眼镜零售店，就要注意眼镜质量的保证，和价格的适中以此来吸引客户。

7、 总结

总的来说，要提高品牌的市场竞争力，提高品牌知名度，增加销售量并不是只需做到一点两点就能成功的事。在品牌形象的长期树立、商品的定价、销售渠道的选择、促销活动的开展、促销员的培训的等方面都要进行加强和改善。鉴于，现今年轻人对眼镜式样方面要求很高，因而不断地进行产品创新也是非常重要的因素。也就是，一个有着良好的品牌形象、好的产品质量保证以及不断创新的品牌和商家才能在当今市场经济的激烈竞争中处于不败地位。

男款和女款户外眼镜设计报告篇四

（一）调查的目的

1、了解大学生对眼镜的需求

- 2、了解齐齐哈尔校区眼镜市场的竞争力
- 3、了解大学生对眼镜的消费习惯

（二）调研内容

大学生：

- 1、对牌、款式、颜色购买眼镜的偏好（品色）
- 2、对眼镜购买所能承受的价格
- 3、购买眼镜的方式
- 4、影响大学生购买眼镜的因素
- 5、大学生对眼镜潜在需求
- 6、齐齐哈尔校区周围目前有哪些品牌的眼镜店
- 7、齐齐哈尔校区每所院校附近的眼镜店
- 8、相似款式眼镜的价格为了得到齐齐哈尔校区大学生眼镜市场的最准确的相关资料，我们组采取了问卷调查与实地考察法，深入各个眼镜店及自习室，尽力确保每一份问卷都有效反映最后调查结果。

- 1、调查对象：齐齐哈尔大学生；齐齐哈尔周围的眼镜店。
- 2、调查实施：按齐齐哈尔人数的比例，确定齐齐哈尔的问卷数量；进入各品牌眼镜店内观察。
- 3、调查人员遵守一定的访问行走规则，对广大目标人群逐一进行走访并填写问卷，访问完毕后调查人员还需要在问卷上标识。为保证调查质量我们又进行一定比例的抽样复查。

我们随机对消费者进行调查，共发出问卷100份，回收100份，共有效问卷100份。

问卷调查结果分析：

1、有30%的同学现处于一直配戴近视眼镜，25%的同学经常配戴近视眼镜，10%的同学偶尔配戴眼镜，35%的同学从不配戴眼镜。

2、50%的同学配戴眼镜是为了方便自己的视力，40%的同学是为了保护自己的眼睛，10%的同学配戴眼镜是为了装饰自己。

3、同学对知名品牌比较了解，且对自己学校附近的自主品牌眼镜店比较熟悉。

4、50%的同学对寝室里的宣传单页从未关心过，30%的同学会去观察一下，20%的同学会去了解一下宣传单上关于眼镜的信息。

5、30%的同学购买眼镜最主要是注重款式的，45%的同学最主要是注重产品的质量，20%的同学对产品的款式和质量都很注重。5%和的同学觉得无所谓。

6、45%的同学所能承受一付框架眼镜的价格是100—200元，30%的同学所能承受一付框架眼镜的价格为200—400元，20%的同学所能承受的一付框架眼镜的价格为400—800元，10%的同学所能承受一付框架眼镜的价格为800以上。

7、55%的同学认为购买一副隐形眼镜的价格应该在50—100元之间，30%的同学所能承受一副隐形眼镜为100—200元，15%的同学能承受一副隐形眼镜价格为200—500元。

8、45%的同学认为会在大学毕业后更换一付眼镜，25%的同学认为使用1—2年以后更换一付眼镜，30%的同学认为如果特殊

原因基本不会去更换它。

10、45%的同学他们购买眼镜时首选品牌是宝岛眼镜，20%的同学首选的品牌是大光明，15%的同学首选的品牌是宝丽眼镜，其它品牌占10%，10%的同学选择学校附近的品牌。

11、齐齐哈尔校区眼镜店80%以上属于低档品牌经营店，如有：拥军眼镜，五官眼镜，大光明眼镜；20%眼镜店属于中高档品牌经营店，如有：宝岛眼镜，宝丽眼镜，大光明眼镜。

12、目前齐齐哈尔校区2万多大学生中，有65%的学生正在配眼镜（框架眼镜、隐形眼镜），5%—10%在同学正对眼镜有需求，准备去购买眼镜。

13、正在配戴眼镜中的同学有45%的同学现正拥有框架眼镜，有35%的学生配戴了隐形眼镜，有20%的学生共同拥有框架眼镜和隐形眼镜。

问卷调查：准备问卷100份。

传媒100份；理工150份；电子科技大学100份；长沙职业技术学院50份；浙江育英职业技术学院50份；中国计量学院80份。

浙江财经学院、浙江工商大学各80份；浙江金融职业学院、浙江经贸职业技术学院以及浙江经济职业技术学院各50份。

在调研工作中，我们也遇到了很多困难，当我们进行访问时，受到了很多的同学的拒绝，遭到了个别的同学眼色，有的同学当进行到问卷一半时突然走开了，导致问卷作废。在我们进行店内观察时，当我们拿着问卷询问店内的服务人员时，在一些自主品牌店里遭到了被拒绝。在此次调研工作中，虽然遇到了重重困难，但我们小组成员都没有放弃，坚持到最后。

- 1、通过本次活动的调查，在齐齐哈尔校区这个市场上，眼镜的市场非常大。
 - 2、齐齐哈尔校区眼镜店多，特别是自主品牌的店多。
 - 3、目前，学生配戴的框架眼镜大于隐形眼镜。
 - 4、购买眼镜时，同学们更多的考虑是眼镜的品牌。
 - 5、同学们购买眼镜对价格的承受能力还比较低。
 - 6、同学们对眼镜镜片的材料不了解。
 - 7、女生比男生对眼镜的需求量要大。
 - 8、太阳眼镜市场还未成熟。
- 1、加强对同学们宣传保护眼镜及保护眼镜的具体措施，鼓励同学们去配眼镜。
 - 2、对同学们宣传眼镜的相关知识，不可随便配戴眼镜。
 - 3、建议同学们选择质量好，适合本人的眼镜配戴。
 - 4、自主品牌的眼镜店应该加强宣传，使更多的同学了解相关产品。
 - 5、各个眼镜店所设计的宣传单页应该吸引广大同学，如凭此单可抵价20元。
 - 6、厂商能够不断设计出款式比较新颖的，受学生喜欢的产品出来。
 - 7、品牌眼镜在学生市场中价格应该调到适中，让更多的同学有选择的余地。

8、厂商搞以旧换新活动，让同学们能够以少量的经费配戴自己喜欢的款式。

9、厂商加强对学生市场的服务，特别是售后服务，提供免费护理等。

10、建议同学们在什么情况下使用框架眼镜，什么情况下使用隐形眼镜更好。

11、强加服务员对眼镜及相关技术的培训。

12、多搞与学生贴近的活动，让学生参与其中。

眼镜是对大学生来说是一件很重要的工具，然而现在市场上的品牌、款式、原材料、质量都不一致，为了保护好自己的眼镜，我建议应该去购买知名品牌的眼镜，通过专家建议，与仔细验光，抓好每一环节，然后配一付适合自己的眼镜。

男款和女款户外眼镜设计报告篇五

以往假期将至，我们都会筹划着各种旅游的地点，游戏的点子；然而，这个暑假，我打算找一份工作，一来可以体验生活，二来能积累更多的社会经验，更加完善和提高自己。人常说：“求知无坦途，学问无捷径”，做任何事情都必须脚踏实地，一步一个脚印。我们也常常把实践实践验证里的唯一标准记在心里，所以，当我们学到课本上的理论知识时，实践自然不可避免，这就是我们常说的学以致用。

带着“初生牛犊不怕虎”的一股劲，我只身前往市里，单纯想着努力、认真就一定会成功，然而我却忽略了，要努力、认真的工作也必须得有一个平台。单纯的走进了一家又一家店铺，包括茶叶店，药店，服装店……结果却是碰了一鼻子灰，因为人家都不要假期的临时工，想找持久的’人员，所以，我的“一鼓作气”有点被锐杀了！幸好我阿姨的朋友是一

个眼镜行的老板，通过介绍，终于，我通过了应聘，成功的迈出了暑假体验的第一步。然而，我的内心除了高兴外，更多的其实是不知所措的应对挑战，深知这份挑战需要的是耐心、用心和信心，所以我要严格的要求自己。

从第一次见我，老板和老板娘就很是喜欢我，他们说看起来挺乖巧的。老板要求：每天早上7:00上班，晚上8:00下班，如果哪天顾客多，会加班一个多小时，管吃饭。而反之，就能正常下班。第二天上班，早上7:00准时到达店门口，老板还没有开门，等把门叫开，我就赶紧打了一桶水，准备开始打扫卫生。眼镜行里还有一个女孩，她比我大几岁，我就称她为姐姐，一来显得不那么生分；二来也让她好多多关照我。她会做眼镜，卖太阳镜什么的都可本事，在店里已经呆了一年，显然阅历很是丰富；而我，不能给老板在哪些方面上帮忙，就只好尽自己最大的努力，把所有的体力活(打扫卫生，做饭)全包。这样也不枉平衡人家也平衡自己嘛！

通过这次社会实践，我觉得自己长大了不少。校园毕竟是一片净土，它与社会大相径庭，单纯的我们单纯的在这片净土上成长，尽享受着单纯带来的快乐，却忽略了适应社会，步入社会后的生存问题。在这个人才济济的时代，倘若你想成为耀眼的群星中璀璨的一个明星，那就必须能伸能屈，从底层做起，顺时境的改变自己，适应环境，主动地去适应社会！这个暑假虽然过得有点累，但却又过得很充实，很有意义！

男款和女款户外眼镜设计报告篇六

本人为临沂师范学院**级新闻班专科01班实习生***，从20xx年3月6号开始至5月28号在济南眼镜店进行了为期三个月的实习。

在实习期间，深受公司领导的照顾和关怀，并在指导老师的带领下，认真负责，做好各项业务工作，完成任务要求，努力做一名合格的员工。

在这期间，我主要完成了以下几个方面的实习工作：一是跟随实习老师进行实地的学习，学习做业务的方法和吸取老师的经验，学习如何做好业务的基本技巧，加强人际交往锻炼自己的表达能力，学会与人交流。在工作过程中研究方法，认真准备。指导老师和其他公司领导给予了帮助和指导，指出不足，学习先进经验。

光阴似箭，岁月如梭。一晃几个月的实习生活已经过去了，在最近的几个月的实习过程中，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子作的更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

我的实习生活是从20xx年3月5日开始的。实习一开始，由于刚过春节公司人员配备很不完整，这使我有机会在一进入公司就接触一些很专业的工作，有机会接触一些公司很核心的东西，减少了做基础工作的时间。一开始我主要负责管理产品销售的单据，用电脑准确地开据产品的销售凭证，由于每天下午下班时才会将第二天的销售订单拿回公司总部，为了保证第二天正常的产品销售我不得不加班到很晚才可以打印完第二天的订单，在我一开始的几个周内每晚都要工作到九点多钟，真的特别辛苦，这时我才想起学校生活的悠闲，尽管在学校时，感觉学校生活很苦。就这样，通过近两周紧张而充实的适应，我逐渐适应了公司工作节奏，熟悉了公司各种财务软件的使用方法，此外，通过大量的实践我也逐渐熟悉了公司的各种产品型号，使自己的工作效率大大提高，也使自己在公司领导心目中的地位的到了极大的提升，为自己染指公司更核心的工作提供了一个良好的机会。这一切让我深刻地体会到做任何事情都必须尽自己最大的努力，也只有尽了自己最大的努力才能将工作作好、做扎实，才能得到领导和同事的认可，这段艰难的经历将激励我在以后的日子更加努力的付出，因为只有付出才有可能获得成功。

我原本是一个挺内向的人，不是很善于和别人交流沟通，总是在沉默中独来独往，这种生活习惯也许在学校中不会产生太多的负面影响，但是在公司中，各种工作需要大家团结协作来完成，任何人单打独斗都很难把工作作好，这使我初到单位很不适应这种整体化、系统化的工作环境，所以一开始我的工作做的很差，这使我充分认识到交流沟通的重要性，交流和沟通是解决困难、创造机遇的有效途径，也许我已经习惯了一个人独来独往的生活方式，用更多的自我思考代替相互交流，但是现代社会要求我们每个人要学会相互交流和深入沟通，交流沟通是一种智慧，是一种为人处事的生活方式，我会慢慢改变自己，让自己拥有交流的智慧，养成一种为人处事的良好生活方式，这一切不仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

诚信，对于一个人，一个企业甚至一个国家来说都是其立于不败之地的重要条件，这一点我有着深刻的体会。

我实习的公司由于自身的原因曾经拖欠外地一生产厂家一笔数目相当可观的货款，我们公司拖了很久才将货款支付给对方公司，虽然对方公司没有因为此事而中断了两家公司的合作关系，但是从此以后我们公司每次订货都要预先全额支付给对方公司货款，使我们公司在资金运作上处于更加被动的地位，并损坏了公司在其他合作伙伴心目中的信誉，影响了和其他合作伙伴的合作。

在实习过程中，我遇见了很多这样的事情，这让我更加深刻地体会到诚信在人们日常生活中的重要作用，一个人只有诚信做人，才能在自己有困难的时候得到别人的帮助，从而顺利地完成自己想要做的事情；一个企业只有诚信经营，才能使自己的经营活动更加顺利的展开，即使企业遇到了一时的困难，其他企业也会因为其以往的诚信经营，而给予力所能及的帮助，帮助企业度过难关，在激烈的市场竞争中做大、做强；一个国家也只有具备了诚信的民族品质，才能在激烈的全球竞争中取信于其他国家，为其国家的发展创造一个良好的

周边环境，让我们整个国家在一个更加和谐的周边环境里去积淀更深的民族文化内涵和历史底蕴。

认真作好每一件小事将是我们每一个人都必须去努力追求的，在实习单位中，我一开始做一些基础性的工作，慢慢地我开始做财务工作，这让我深深地感觉到认真作好每一个细节的重要性，因为每一个数字都关系到公司财务数据的准确性，自己的一不小心就会给公司和同事造成相当大的损失。这就要求在日常生活中原本不很严谨的我努力作好每一个细节。自己在工作中的一次次失误深深地刺痛我内心深处的每一根神经，这样的环境迫使我更加严格地要求自己，努力把日常工作作好，作到尽善尽美、精益求精，让自己在工作实践中不断完善自己的知识结构，提高自身的工作水平。

通过近几个月的实习，我开始认识到实践的重要性。实践中蕴涵着无穷无尽的知识，这些知识需要我们在实践去发现、去总结。在实习单位中有许多同事，他们没有受过正规的大学教育，但是他们仍然作出了良好的业绩，在公司占据了一席之地，为公司和个人都带来了良好的效益。这一切证明了实践出真知，实践是认识发展的动力和源泉。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”通过几个月的实践学习，我学到了学多在校园内无法学到的知识，这些宝贵的人生经历将激励我在以后的人生路上勇于实践，开拓创新，为人生的下一次辉煌奠定坚实的基础，成为我受益终生的宝贵财富。

最后，再一次感谢***老师在实习过程中对我的指导和帮助!!!

男款和女款户外眼镜设计报告篇七

实习地点：阳光眼镜店

实习目的：提高实践能力，增强销售技能。

实习任务：眼镜销售

本次生产实习活动为期三十天，主要是进行的是眼镜销售的工作。这次实践活动中自我感觉表现尚可，基本能达到实习的目的，但由于以前缺少工作经验，实习机会少，在实习的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。在这一个月里，虽然我对眼镜知识的了解不算很深入，成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感触良多。

只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售如何的难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想象中的难多了！由于不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时结结巴巴，给客人留下了很不好的印象。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还要学习一些书本上关于眼镜的知识，尽管这几天很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧。无论哪个销售行业，目的就是把东西卖出去以换取利润，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。这一点我深有感触，在实践的初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东

西不过如此!可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了!我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有了前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜!这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快!

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的.在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果.比如有一次，有一位先生看中了一副太阳镜，却嫌弃镜片稍微大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜片大一点戴起来就显的大气了!那先生听了二话没说就付款了!这就是销售技巧的成果.以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧：

1、沟通技术的应用

(4)应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展示产品的技巧

(2)加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、排除异议的方法

(1) 异议包括销售异议与售后异议。

销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

(2) 处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

(3) 处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

4、把握成交的控制

(1) 掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销

售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

(2)成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

三、善于抓住顾客心理是销售成功的保证

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客在第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型的销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

此外，在这次实践当中，我还养成了许多好的习惯。比如，注意细节的习惯，销售工作的成败往往系于一些不经意的细节当中，一句话，一个微笑，都可以改变销售的结果！总结的习惯，在每一次销售成功之后，我都要认真回想一下这次销售的整个过程，品位其中的每个细节并从中总结经验。

总的来说，这次生产实习活动的收获实在是太多了，不是短短的几页纸就能说完了。经过这次生产实习，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我

想，在今后的学习生活中一定会表现得更好。

男款和女款户外眼镜设计报告篇八

我们眼下的社会，报告的使用频率呈上升趋势，报告成为了一种新兴产业。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是小编为大家整理的眼镜厂实习报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

（一）实习地点

临海市金来福眼镜厂

（二）实习时间

20xx年11月20日-至今

（三）实习单位介绍

（四）实习岗位介绍

我在金来福眼镜厂实习，实习的岗位是负责财务。以实际经济业务为实训资料，运用会计工作中的证、账等对会计核算的各步骤进行系统操作实验，包括账簿建立和月初余额的填制、原始凭证、记账凭证的审核和填制，各种账簿的登记、对账、结账等。

社会实践是学校根据专业教学的要求，对学生已学部分理论知识进行综合运用的培训，其目的在于让学生接触社会，加强学生对社会的了解，培养和训练学生认识、观察社会以及分析解决问题的能力，提高学生的专业技能，使之很快的融入到工作当中去。

会计是以货币为主要计量单位，反映和监督一个单位经济活动的一种经济管理工作，会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

针对于此，在进行了三年的大学学习生活之后，通过对《会计学原理》《中级财务会计》《高级财务会计》《管理会计》《成本会计》及《税法》的学习，可以说对会计已经是耳熟能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。

1、负责编制会计凭证，审核、装订及保管各类会计凭证，登记及保管各类账簿。

3、负责监督财务运作情况，及时与出纳核对现金、应收（付）款凭证、应收（付）票据，做到账款、票据数目清楚。

- （1）原始凭证的核签；
- （2）记账凭证的编制；
- （3）会计簿记的登记；
- （4）会计报告的编制、分析与解释；
- （5）会计用于企业管理各种事项的办理；
- （6）内部的审核；

(8) 其他依照法令及习惯应行办理的会计事项。各项会计业务应包括预算、决算、成本、出纳及其他各种会计业务。

(一) 费用成本、客户往来方面的管理用成本、

2、规范了低值易耗品的核算管理，全面建立低值易耗品台帐，从易耗品的购买、领用全面跟踪，方便企业更全面的了解这些价值较低物资的分布情况，加强管理。

3、规范商业公司财务帐套布局设置，根据商业公司特点，设置相应帐套，通过辅助帐中客户、仓库模块的核算使博科软件充分发挥出作用，能够及时有效的反映财务数据，满足未来经营管理的需要。

4、在实习的过程中我也深刻的体会到会计工作的繁琐，在会计工作的过程中必须要严格，严谨的对待每一笔会计业务任何一笔业务的错误将会导致结果错误。所以必须要小心谨慎的对待。

(二) 会计基础工作

1、认真执行《会计法》，进一步加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

2、按规定时间编制本公司及学校公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。

3、根据学校的指示，对华品公司会计电算化情况进行了备案，使财务工作符合财政部的需要，更加规范化，为不断提高财务工作质量而努力。

(三) 财务核算与管理工作

1、按公司要求对商业公司包租的商业地产进行登记、分析，对各项收入监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、学校财务管理部建立了良好的合作关系。

2、在紧张的工作之余，加强财务部团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个基层财务工作管理者，注意充分发挥财无部其他员工的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

3、正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门新的税收申报要求，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

4、作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者，是学校财务管理部对外的一个窗口。

要想做好财务工作，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在目前的情况下，大家都能够主动承担工作。新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，本人决心再接再厉，更上一层楼。在今后的日子里我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。

要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。

通过这次实习，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的唯一方法，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。只有在实践中，理论才能得到验证、强化和发展，有了从实践中得到的感性认识，才能更深入全面地理解所学到的理论知识，同时不断发现问题，从而促进理论的学习。

非常感谢这个难得的机会，让我受益匪浅。也非常感谢金来福眼镜厂给了我这个机会，为我的工作积累了经验，奠定了基础。也感谢在实习过程中对我给予帮助的老会计师傅们，在实习的过程中我犯了不少错误，能在他们的监督下改正我的错误是我莫大的荣幸，相信在改正以后我不会再犯同样的错误，这次实习经验给了我一个很好的过渡期，从学校走向社会相信通过这次实习我能更快的适应社会工作环境。在此感谢论文阅卷老师，辛苦了！

男款和女款户外眼镜设计报告篇九

本次生产实习活动为期三十天，主要是进行的是眼镜销售的工作。这次实践活动中自我感觉表现尚可，基本能达到实习的目的，但由于以前缺少工作经验，实习机会少，在实习的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。在这一个月里，虽然我对眼镜知识的了解不算很深入，成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感触良多。

只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售如何的难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想象中的难多了！由于不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时结结巴巴，给客人留下了很不好的印象。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售

的基本常识外，晚上还要学习一些书本上关于眼镜的知识，尽管这几天很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧。无论哪个销售行业，目的就是把东西卖出去以换取利润，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。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看中了一副太阳镜，却嫌弃镜片稍微大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜片大一点戴起来就显的大气了！那先生听了二话没说就付款了！这就是销售技巧的成果。以下是一些老店员向我介绍和我在

工作中总结 出来的一些销售技巧：

1、沟通技术的应用

（4）应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展示产品的技巧

（2）加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、排除异议的方法

（1）异议包括销售异议与售后异议。

销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

（2）处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

（3）处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

4、把握成交的控制

（1）掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

（2）成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客在第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型的销售形态。可以通过抓主

要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

此外，在这次实践当中，我还养成了许多好的习惯。比如，注意细节的习惯，销售工作的成败往往系于一些不经意的细节当中，一句话，一个微笑，都可以改变销售的结果！总结的习惯，在每一次销售成功之后，我都要认真回想一下这次销售的整个过程，品位其中的每个细节并从中总结经验。

总的来说，这次生产实习活动的收获实在是太多了，不是短短的几页纸就能说完了。经过这次生产实习，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好。

男款和女款户外眼镜设计报告篇十

为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好的学习市场营销等专业课程，我利用寒假时间到亨达利眼镜专卖店进行了为期二十天的眼镜销售实践活动。现将此实践活动的有关情况报告如下：在这二十天下，我主要进行的是眼镜销售工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的。但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜的知识了解很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感确良好。

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁，俗语说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售，怎么怎么难，自己都不以为然，然而等自己站到柜台，那与顾客抹嘴皮子的时候，才知道销售的难度要远比自己想象的

难多了!因为不理解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂的说了些什么天书，而且往往事倍功半，磨破了嘴还是无功而返，为了搞好销售我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格，性能与及一些销售的基本常识之外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志，到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道。在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好!

其次，对销售有了一定的理解，掌握了一些基本的销售技巧：

良好的服务态度是销售成功进行的前提。

作为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，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，这一点我深有感触，在实践初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客!在开始上班的时候，由于态度不够好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍。在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西!我当时很生气，就冲她瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有这前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老电员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜!这样到时间结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快!

沟通技术的应用，通过顾客需要调查，融及顾客的购买问题，顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决需求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的。

看到别人如此上进，我确实觉得自己好差劲，这个社会有许

多我们在课本里学不到的知识，要大胆去尝试，但不要盲目的去模仿别人走过的路!要走出一条属于你自己风采的路来，那样大家才会对你刮目相看!放手去做吧，你不再是父母怀里的小baby了，你会发现生活是如此美好的!