# 2024营销专业推销实践报告

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-08

*营销专业推销实践报告营销专业推销实践报告去接近在这个寒冷的冬季，我们营销协会在校园里进行了一场名为“暖贝尔校园送温暖”的推销活动。我作为一名营销协会的成员积极地参与了这次活动。下面我对这次推销活动作一个总结报告。我的报告书主要分4个大的步骤...*

营销专业推销实践报告

营销专业推销实践报告去接近在这个寒冷的冬季，我们营销协会在校园里进行了一场名为“暖贝尔校园送温暖”的推销活动。我作为一名营销协会的成员积极地参与了这次活动。下面我对这次推销活动作一个总结报告。

我的报告书主要分4个大的步骤进行，第一，对市场进行调查及可行性分析；第二，活动推销计划；第三，推销记录；第四，推销感想总结

一、市场调查及可行性分析：市场调查要取得过去和现在有关产品市场的各种资料、数据和信息。

市场调查可以从以下一些内容展开。市场环境调查，消费者调查，市场需求调查，市场营销要素调查，市场竞争调查。首先进行环境调查分析，我校地理位置比较偏僻离市区较远，交通不便，冬季比较寒冷学校没有供暖设备。这些因素对于在校园里推销保暖内衣都是非常有利的条件。

2、消费者调查分析：对特定的消费人群进行分析，在校园里主要的消费人群为学生和教职工。其中学生的人数占据主要比例，但是老师的消费能力比学生强。所以在抓住学生市场的同时不放松教职工市场。

3、市场需求调查：我们学校地理位置比较偏僻，离市区较远，加上公交车少，去市区一趟很不方便。所以我认为在天气突然转冷的这段时间里，在校园里存在着很大的保暖内衣的需求。

4、市场营销因素调查：可以从以下几个方面进行分析，产品、价格、市场竞争。首先从产品上讲，我们营销协会从“暖贝尔”公司引进的保暖内衣具有很大的优势。暖贝尔保暖内衣不同于传统的保暖内衣穿上感觉到身材庸肿，它更注重休身，尤其是女性产品更是突显女性的身材之美。暖贝尔保暖内衣种类多，具有医疗健身功能。价格方面首先要调查同学们所能接受的价格，在这个前提下对不同价格等级的保暖内衣产品进行定价。让顾客感觉到我们产品的实惠性。市场竞争调查分析：在我们学校的超市保暖内衣的销售不太乐观，同时没有其他进行保暖内衣推销的竞争着。

二、推销计划：

本次暖贝尔内衣推销活动由会长决定进行5天。策划部首先决定在校园内搭建简易帐篷，进行摆摊展卖。各各部门的干事每天在课余时间在摊位上工作，向顾客介绍产品。然后第二个阶段向老师们进行推销工作，对老师们发放折后优惠券，让老师们知道我们正在进行的活动。大力进行宣传工作，争取到教师市场，把高档一点的品牌推销给教职工。最后再进行一次降价促销活动，争取把产品的卖出量最大话。在进行摆摊展卖的同时，利用协会中成员的力量拉拢自己身边的潜在顾客，向他们介绍我们的保暖内衣。

三、推销记录：

在这次“暖贝尔”保暖内衣推销活动中我们营销协会一共售出了81套保暖内衣。取得了往届不曾有过的优异成绩。下面我就作一下简单的推销记录：第一天，我们的工作人员卖出了2套，这让我们的心里都有点打击。但是我们都知道推销员要有吃苦耐劳的精神，不能轻易放弃。第二天，我们卖出了11套，小有进步比第一天，但这足以鼓舞全体成员。第三天我们卖出了15套。第四天卖了13套。第五天，也就是最后一天了，会长决定进行降价促销，把利润压缩一下，提高销售量。这种方式果然凑效，这天一共卖出了40套。至此为期5天的暖贝尔校园送温暖活动结束了。

四、推销总结与感想：产品方面：

推销工作人员要了解自己的产品，对于顾客的问题要详细地进行讲解。让自己的产品随时和顾客的需求连接起来。推销顾客满意的产品，及时提升产品的附加价值。

2、市场方面：

一项推销工作展开之前要对产品市场的需求量的大小进行调查。推销员要了解市场上的供求关系，确保产品市场不处于饱合阶段后再把产品推向市场。

3、消费者方面：

推销员要对消费者进行调查问卷，了解顾客对产品的要求。去了解特定的消费人群。确定哪类人是自己产品的主要消费顾客，同时挖掘市场潜在顾客。追求产品市场顾客最大话。

4、产品宣传：

推销工作开展之前不能忽视宣传工作。宣传工作手段要多元化，利用各种方式进行产品宣传。比如，印刷广告宣传单，发放产品优惠卷，网络宣传等。

5、推销人员自身方面：

推销员要承担起推销职能，对其自身的素质要提出一定的要求。第一，推销员要有科学家的头脑。推销员必须像科学家一样深入了解市场，研究消费者的价值观，购买心理。第二，推销员要有艺术家的心。艺术家对事物具有敏感的洞察力，对司空见惯的人、事、物也能以新鲜敏锐的眼光去观与观察。

推销员应能敏锐的看出人们的需要，还要知道如何更好的满足顾客的需要。第三、推销员要有技术员的手。推销员是本职工作的工程师，对所推销的产品的原理、结构、性能、质量、操作使用、维休服务方面的技能。第四、推销员要有劳动者的脚。推销员要适应高强度的工作要求。推销员还要有勤奋的工作作风。

6、推销技巧：

推销员要接近目标客户，引起客户注意，只有当目标客户的注意力集集中到推销员的讲解和推销品上时，才有可能达成交易。推销员要用简明的语言尽快地把客户的注意力转移到自己的话题上来，在推销过程中随时抓住顾客的心理变化。

注重推销形式的多元化，有时需要现场表演或试用产品，让顾客亲眼看到产品的性能，让顾客亲自触摸、检查、操作商品。推销员要采用利益接近法，直接陈述客户购买商品所能获得的利益！既避免了一些客户掩饰其求利的心理而不愿主动询问产品所能提供利益的障碍，帮助客户正确的认识产品，增强购买信心，又突出了商品的推销重点，迅速达到接近的目的。推销过程中同时要学会报价技巧；推销员在价格谈判中报价起点要高。报价表达策略：推销员的报价无论采取口头或书面方式，表达都必须十分肯定干脆，似乎不能再做任何变动和没有任何可以商量的余地。

推销感想：

推销要有坚忍不拔的毅力，始终坚信：有志者，事竟成。机会从来就是留给有准备的人的。我们在推销的时候要有足够耐心，细心，信心，真心，有了这些心就不害怕被拒绝，要有从头再来的决心。勤奋是人生最大的财富，特别是对推销员来说更是上天赋予的恩惠。人生在于拼搏与奋斗，只有将有限的生命致力于有意义的事业时，生命才会绚丽多彩，与众不同！

对于推销我又有了崭新的认识，有时候要的不只是付出了就会有回报，但不付出就一定不会有回报。不管你们信不信，反正我是信了。我还努力学习有关推销方面的知识，虽然未来不一定从事这项工作，但是要知道现在的.是一个知识性的.，艺多不压身。即使以后毕业了，只会在择业的时候多一项选择，不是吗？我还需要在的.实践中锻炼自己的耐心和推销技巧和策略，一切的理论知识只有运用到实践中才会得到检验，也只有在实践中才能不断完善自己，提升自己，做最好的自己，造精彩的人生通过这次“暖贝尔”保暖内衣推销活动让我从中得到了许多体会。我认识到了一次成功的推销活动要做好许多方面的准备工作。例如：产品宣传、制定推销计划、人员安排等。再次我自身还要提高自己的推销素质，提高自己的语言表达能力，学习多种推销技巧，了解顾客。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！