# 2024年市场营销周记 市场营销实习周记(优秀14篇)

作者：梦回清朝 更新时间：2024-04-01

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。市场营销周记篇一市场营销是一门综合性、实践性*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**市场营销周记篇一**

市场营销是一门综合性、实践性很强的管理科学,所以专业实习在营销专业教学中占据重要的地位。下面是本站小编为大家整理的市场营销

实习周记

，希望对大家有帮助。

时间飞逝，不知不觉来公司实习已经一周了，第一天来报到我是依公司人事主任的安排找到营销部的副总，然后就按计划把我分到了营销部进行实习，并且指定了带我的业务员。因为刚走出校门又只是实习生，所以做任何事我都小心翼翼，生怕出现任何的差错会给上级留下不好的印象。师父就要我做在他位置边上跟他学习业务，我也是带着笔记边记边学的。第一天过得很快，回家时师傅提醒我早上要提前十五分钟开晨会，第二天我就准时的到了，先是主管进行开会然后是做仪态训练和喊些

口号

。刚开始还真不习惯，总觉得有点别扭，后来才知道这样是为了提醒业务员每天都要记住对客户使用的文明用语。这样才可以让我们业务员能够够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

不过第一次上班的感觉还是挺新鲜的，特别是穿着正装去上班，感觉自己也还是挺像个回事的。

这十来天，公司负责人并没有具体安排事务，只是让我熟悉公司经营业务和经营的产品，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。主要工作是负责销售公司自己的品牌。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

两个星期过去了，每当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，同时也对组织销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈。由于自己向来比较内敛的缘故，与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了数十次经历之后，进步了不少，再加上合作伙伴的鼓励与帮助，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户或合作伙伴，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户或合作伙伴面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好!

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而现在，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。现在不知不觉一个月很快过去。其实如果可以的话，真想每天多24个小时，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去，觉得自己离成功不远了，正应了那句话：社会是一所最好的大学。这些深刻的感受只有经理过的人才会体验到。果然没错。

一个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如果快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

经过数个星期的深入了解。今天谈谈我的电子商务的一些理性认识和看法。正如马克思所言的“等于零或者趋近于零”的境界，网上交易使商品交易发生了巨大的革命，从零开始，现在通过一个时期交易量就成倍增长。不仅时间越来越缩短，交易速度越来越缩快，这种方式的存在大大降低成本，尤其对于广泛需求的商品。只要有严格品种、规格、质量标准约定的产品，可以在网上实现全部商业交易活动，就此而言，以互联网为平台的网上交易具有非常大的优势。需要指出的是，这些商品大多为生活资料，有很多的可移动性和适应性;而标准化、大批量生产的商品，大多为生活必须资料。也就是说，以互联网为平台的网上交易更适合于这些产品。

网上交易更适合于经营者和经营者，经营者和消费者也有非常大的前景。事实上，就基本消费者而言，个性化的需求只是其需求的一部分，而这一部分也可以从网络中获取信息、进行比较、完成一定程度的交易谈判，也能够有效优化和支持个性化商品的交易活动。何况，在新的世纪，基本消费者的消费习惯也会发生很大变化，商品的标准化与个性化也会有效地融合，人们可能用更多的时间追求服务，而力求节约商品的购买时间，通过服务来获得满足而不是通过亲自购买商品获得满足,在这种情况下经营者和消费者形式的电子商务前景也是非常广阔的。 以互联网为平台的网上交易，对于商业交易活动来讲，是一次革命性的进展。

网上交易对于商品交易的作用，已经越来越受到广大群众的肯定,然而，网上交易只是电子商务的一个环节，做为一个完整的电子商务过程，正如一个完整的商品流通过程一样，如果进行细分，可以分解成信息交流，网上交易，网上结算， 物流流等4个主要组成部分，任何一次商品流通过程，包括完整的电子商务,也都是这“四流”实现的过程。现在看来,网上交易、信息流、网上结算可以有效地通过互联网络来实现，在网上可以轻而易举完成商品所有权的转移。但是这毕竟是“虚拟”的经济过程，最终的资源配置，还需要通过商品实体的转移来实现，也就是说，尽管网上可以解决商品流通的大部分问题，但是却无法解决“物流”的问题。在一个时期内，人们对电子商务的认识有一些偏差，以为网上交易就是电子商务。这个认识的偏差在于：网上交易并没有完成商品实际转移，只完成了商品“所有权证书”的转移，更重要的转移，是伴随商品“所有权证书”转移而出现的商品的实体转移，这个转移完成，才使商品所有权最终发生了变化。在计划经济时期，这个转移要靠取货，在市场经济条件下，在实现市场由卖方市场向买方市场的转变之后，这个转移则就要靠配送，这是网络上面无法解决的。所以，网上交易就等同于电子商务，这是一种认识上的偏颇,这种认识上的偏颇很容易把电子商务引上歧途。按照这种偏颇的认识指导实践，必然出现现在大部分电子商务网站所面临的困难，甚至反过来对电子商务进行自我否定。

真正的电子商务是由企业、供应商、消费者组成的网络联结。根本问题在比较完善的社会流通系统和配送服务系统，这些系统能够有效地对于网上交易的结果用配送服务来实现实物的交割。因此，只要利用互联网实现了“网络联结”，以后的事情，有成熟的社会配送服务系统去解决。但是，在中国，这就行不通了。在中国，电子商务的建设，如果不包含配送服务在内，就不可能完成一个完整的商务活动，这是中国的国情，是我们几十年忽视配送系统建设对我们的惩罚。 现在终于有了最佳的解决方案。预知详情请看下回分解。

在生活中得到许多只要提到直销，肯定把它当成传销。其实只要争议下去，就没完没了。电子商务其实可以让互惠行销成为可能。以互联网为平台的网络经济，是“新经济”的核心，网上的信息传递和信息经营，网上的交易，网上的结算。 配送方式又是现代物流的一个核心内容，可以说经济，更重要在于它是企业发展的一个战略手段。如果选择电子商务就要选择有这种完整体系的从历史上曾采用的一般送货，发展到以高技术方式支持的，做为企业发展战略手段的配送，也是近一二十年的事情。

许多国家甚至到八十年代才真正认识到这一点。国外一篇文章提到，“在过去十年里，这种态度和认识有了极大转变。企业界普遍认识到配送是企业经营活动主要组成部分，它能给企业创造出更多盈利，是企业增强自身竞争能力的手段”。20xx年5月的今天，许多人依然觉得这种方式在中国无法实行。电子商务这种新经济形态，只是让消费者消费省钱，有替代传统行业的必然性!是由网络经济和现代物流共同创造出来的，是两者一体化的产物。一个完整的商务活动，必须通过信息流、商品交流，货币流、物品交流等4个流动过程有机构成。电子商务的特殊性就在于，信息流、商流、货币流是主要可以在互联网上实现，这就是人们概括的“鼠标”，电子商务的另一半是不可能在网上实现(但是可以用网络来优化)，需要“车轮”来配送。所以，电子商务等于鼠标加车轮，这是对上述公式的一个通俗的解释。 正如比尔盖茨说二十一世界谁掌握通路谁就掌握财富。

网上交易相配合的实物运动，结合传统送货的手段,尤其是新经济运行的启动期和初期，采取各种适用的经济手段和管理方式是必然的过程。

电子商务还是一个综合的概念。根据市场学原理，按照电子商务购销双方地位和主导作用不同。这种电子商务的主旨在于建立购销双方平等运作的电子商务平台，有效通过社会力量沟通买方和卖方，降低社会总交易成本，使买卖双方及社会都获益。市面上有很多公司都声称自己的是商务公司，他们以自己的一两款产品并且价格虚高，而且没有物流，关键是真正让消费者高于市面上零售的同类产品，他们会宣传自己的产品非常独特，其实这些企业不但留下了非常不好的影响。但是时间可以验证一切对错。

只有卖方必须把送货或配送作为一种服务手段，这样才能够争取到用户、占领市场，让消费者更实惠更加，让消费者持续购物。电子商务而言，由于销售量比较大，价格来得低，无需传统店铺造成屯货现象。这样就可以降低产品成本，更有效率分配产品。

在买方市场前提下，买方的主导地位，使他可以不但提出将货物送货上门的服务要求，而且必然提出以低廉的代价获取这种服务。传统销售模式肯定会受到巨大的冲击，对于传统卖方而言，这是一个非常残酷的现实，但是他们必须适应这种新型的冲击。

经过许久的摸索，对电子商务的瓶颈问题也有一定的看法。实际上，让网民觉得不接受主要有网络安全问题、网上结算问题还有信用问题和对产品的质疑，因为没有确认产品的质量为前提，所有人都不愿意冒险投一球。。这些称之为“瓶颈”，但是实际上，现在的科学技术、管理和实践都已经证实，这些问题都构不成瓶颈。中国一千多家上市公司，每天几百亿人民币的网上交易和结算，已经成功运作很多年，就已经证实了这些问题都不是所谓的瓶颈。应该说，唯一的不可回避的是观念。他们宁愿相信传统认识的观念。只认可大部人都认可的东西。然后随波主流。

观念瓶颈问题可以从以下两方面去认识：

第一，互连网无法解决产品认可度问题。跟传统大量广告宣传相反。在这种情况下，随着时间的问题，这些都会解决，这种最佳方案会对经济发展会起到非常大的决定和制约作用。我们可以说，现代经济的水平，在很大程度上取决于群众的消费观念。然而优质价廉这特殊性都暂时无法让消费者接受。

第二，电子商务是传销。普遍的人因为大直销公司或这种各样的直销公司销售价格过高产品有限的负面影响，不太信任新型销售方式，觉得在中国拓展非常难。也让人们放弃了多层次直销。

经济的发展，协调、同步是规律之一，其主要原因在于尽量减少制约和瓶颈的出现，尽量降低经济发展所付出的成本。

随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络经济正以人们始料不及的速度迅速发展，在短短的几年时间里，作为网络经济重要组成部分的电子商务已经走入人们的视野并对传统会计产生了深刻的影响。

电子商务，即eb或ec，它是利用互联网进行的商贸或商务活动。电子商务是企业、顾客、供应商、销售商等商业链条中铺设一条信息高速公路，把各个环节连接在一起，以最高的效率、最快的速度和最低的成本，使用户把握稍纵即逝的商机，赢得新经济中的竞争优势。据一项调查显示，截止到20xx年3月底，我国已有消费类电子商务网站1100多家，交易额达4亿元。20xx年12月，我国电子商务网站3804家，比20xx年3391家增长12%，能有效运行的1533家，比20xx年1326家增长16%;消费类电子商务网站2277家，其中综合类网站285家，专业类网站1992家，能有效运行的737家。b2b网站1527家，其中综合类网站189家，专业类网站1338家，能有效运行的796家;电子商务市场规模,电子商务交易额20xx年1809亿元，比20xx年1088亿元增长66。2%;b2c交易额20xx年为13。15亿元，20xx年25亿元,年增长率90%;b2b交易额20xx年为1075亿元,20xx年1784亿元,年增长率65。9%。

据专家预测，在未来5年内，电子商务贸易额将占到全球贸易额的1/4。这是一个非常恐怖的数据。由此可以看出，电子商务的发展给我国的经济发展带来了一个前所未有的机遇。目前，我国大多数企业为增强市场竞争能力也正在建立企业与外部联结的网络化信息系统，积极参与电子商务活动，这就意味着企业大多数的业务数据和会计数据完全电子化和无纸化，这必将给传统会计带来深刻的影响。

据美国国际电信联盟和国际数据公司统计，全球互联网上的交易额1996年为30亿美元，1997年为134亿美元，1998年为313亿元，预计1999年将达到710亿美元，20xx年将突破2230亿美元，到20xx年网络贸易额占全球贸易总额的比重将达到42%。网络蕴藏市场无限，孕育商机万千，网络营销极具发展前景，必将成为21世纪企业营销的主流。 到20xx年网络贸易额占全球贸易总额的比重将达到42%。

-->[\_TAG\_h3]市场营销周记篇二

实习的第一个星期——“真诚”今天非常的开心，因为经系安排到昌导汽车租赁企业下通知：今天是九月十日。我工作实习的第一天，我怀着惴惴不安的心情，之前听过很多关于实习生的传闻，说他们在单位要么被当成透明人，要么就净干些杂活，于是有点担心自己会和他们一样。看到这句话的请自觉在博客里留下言，呵呵，给我加加分支持一下，谢谢。踏进办公室，只见几个陌生的面孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。

所以待人一定要“真诚”，做事也要“真诚”。做事必需按部就班，不能说是死板那是做事的程序必须遵守。看到这句话的请自觉在博客里留下言，呵呵，给我加加分支持一下，谢谢。事实是怎样就怎样，不要不懂装懂，这不同于作业错了可以一改再改！这就是我第一个星期的收获。

有时，望着霓红的灯光幻想：一觉醒来，若我能善于言谈，那样该有多棒。于是，明天的我，就沉迷于幻想中。岁月无情，当我从睡梦中醒来，炎炎夏日早已过去，初秋拌着惬意的微风到来了。

我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我担心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

销售是一门非常严谨的科学，有着认真的工作态度，与同事的协同合作，加上自己的工作能力与综合素质，这些才是实习要去努力做好的，也是想成为一名优秀营销人员所要去做到的。

实习的第三个星期——“条理”如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理”，这是经理给我的忠告。这绝不是一句空话。办理合同，如果不讲究条理，一定会让你忙得手忙脚乱却效率低下。企业人员来了，准备许多资料，如：营业执照、企业证明、申请表等等。我们必需一项的检查过、计算过、是否合理。一位有成就的总经理讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

工作总会有忙的时候，忙到一定地步，你就会感觉到烦躁，这是很正常的，不过，一定要以一个正确的心态去面对才行，毕竟你你怎么样闹心到头来不还得必须去解决那些问题么。

实习的第四个星期——“敬业”在这里大家都在抓紧时间学习，边学边干。这种刻苦的精神下，给我们一种特别想融入他们其中的感觉。这将对我们以后的人生路上一种很大的推进。只有坚持学习新的知识，有一个热爱工作的心才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛，每个办事人员都热爱自己的岗位和工作。这是在学校里好难学到的，如果一个人不敬业的话，他的工作是不会长久的，可能做几个月就走了！这样的工作还不如不干！要知道兴趣和热情都是可以培养的。所以工作需要一颗“敬业”的心。

虽然说工作是可以混的，不过，“混生活”毕竟不是积极的举动，“混生活”最终会让你的工作变成机械化的，所以不要去“混生活”，而要积极的面对生活，面对工作，这样才会越来越好，不是么。

今天很纳闷，有客人投诉我。真的不是我的错，是客人无理取闹。但是客人是上帝。是我们的财神爷呀。只能回到宿舍打开收音机调节心情，仍旧是那样的声音。同样是那样的旋律，所以的一切是似乎都没有变化。今天是昨天的复制品，明天又会是今天的重复。看到这句话的请自觉在博客里留下言，呵呵，给我加加分支持一下，谢谢。生命就这样烟着时间慢慢走向终点。猛然回首，往日的足迹在身后筑起回忆的坟墓。我从不善于言谈，从来都不是，我一直坚信“沉默是金”。然而，现在我才知道，沉默的年代早已过去了。我就在这平淡无奇的日子中寻找青春的美丽之处。然而，我始终还是找不到任何零星的‘美丽的东东西’。或许，只是我太过于悲观了吧！

记得巴金先生曾说过：青春是美丽的东西。但在我的印象中，它是没有任何值的让我留念的。我与我所在的社会显得格格不入。没有所谓的生活的多姿多彩，没有欢言笑语。取之而带的是漫天的习题。

几个星期已经过了好几天，我的实习周记还没有写，刚才坐在网吧上网想着想了一阵才在邮箱打起字来。实习已经有两个多月了，说学习东西确实在企业有很多东西学，但是理论与实际脱节，让学习也来的更加困难。学习书本上的不实用，学习公司的又不够全面。看到这句话的请自觉在博客里留下言，呵呵，给我加加分支持一下，谢谢。如果我会一直在这条路上走下去，我要做的是走在前沿的人。通过自己对企业的理解真正为企业着想，为客户服务。实习应该学什么？这是我一直在考虑的问题。实习不应该是简单的操作，更重要的是学习业务工作的态度，对学习科室的整体合作，学习业务措施，培养自己的工作情操。

生活和工作固然有很多不满，如果真的真的接受不了，想不开的话，那就静下来，好好的冷静的想一想，或者什么都不去想，什么都与我无关，享受那几分的安静时光。

这周接了一个大客户，是鞍山市香车宝马大酒店的长30米，高6米的吸塑字工程，对于这个行业来说，这是个大工程，因为涉及到高危安装和合同这块，最没想到的是老板竟然放心把这个活交给我了，我不担心别的，只担心是否安全这块，毕竟是要安装在高处，还是市中心，所以不允许这其中有很多差错。看到这句话的请自觉在博客里留下言，呵呵，给我加加分支持一下，谢谢。这其中涉及的环节也有很多，比如设计，合同，安装，售后等等。所以我去查阅了大量的资料，也开了会议去讨论了钢架的取材和结构问题，要特别谢谢资深的安装工老郑，他为我出了好多点子，也解决了好多难题。如果你接受一个很难实现的任务，不要放弃，不是还有团队么。这个时候，狼的精神就完全发挥出来了，所以如果一个人不行的话，众志成城才是王道啊。总之，不抛弃，不放弃，大家一起上，没什么完不成的。

这周是接到上周的那个大单子的第二周。我用了两天时间设计并完成了吸塑初稿的任务，并拿给老板看了，老板很是赞赏，由于我的设计图是用的coreldraw用自己的方式设计出来的，本来也就是抱着试试看的心理，所以也没报多大希望，没想到，当天别公司的老板来看到这张图之后，就问是谁画的，我没吱声啊，我知道这是要挖人啊，所以我一直在看老板的反应，老板也不是傻子，所以理所应当的没说是我，理所应当的我受到了良好的待遇。所以，如果有别的人当着老板面挖人的话，一定是那个人以后受到特殊待遇的时候。

我第一次体会到挖人是什么感觉，准确的说是被别人挖是什么感觉，不过啊，如果老板的人品很差的话，那时的我一定会走的，呵呵，这个社会，赚钱才是王道，工作上的情义什么的都是浮云。如果提情义而不提钱的话，这个老板的人品一定有问题。如果那样的话，跳槽才是王道。

这周主要是合同的签约，话说，老板的合同也是我打的，因为我研究过这方面的知识，所以我还是可以的，不过就是没有人家很专业啦，不过为了严谨我找了专业人士看过，的确没有毛病，这归功于我在法学上的研究。看到这句话的请自觉在博客里留下言，呵呵，给我加加分支持一下，谢谢。老板带着的合同，包括吸塑设计图和明细单都是我一手操办的，我对我自己说，这样真的没问题么，不过啊，老板回来，带着10万块钱的定金，我懂了，开会，提我，我很懂了，说道下星期开干，老板，我已经懂了。于是我和我的所有同事们，开始准备下周的大干了。

在大学多学习一些会让你在将来工作中游刃有余，学习什么都可以，反正是比看大量的小说强，还是以提高各方面的生活常识为主吧，生活常识是需要积累的，如果能学点各方面专业的东西会更好，现在的社会，潜规则要求的就是多面手，你如果是多面手，就是各大公司的抢手货。

**市场营销周记篇三**

周记（4）

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而现在，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。现在不知不觉一个月很快过去。其实如果可以的话，真想每天多24个小时，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去，觉得自己离成功不远了，正应了那句话：社会是一所的大学。这些深刻的感受只有经理过的人才会体验到。果然没错。

一个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如果快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

周记（5）

经过数个星期的深入了解。今天谈谈我的电子商务的一些理性认识和看法。正如马克思所言的“等于零或者趋近于零”的境界，网上交易使商品交易发生了巨大的革命，从零开始，现在通过一个时期交易量就成倍增长。不仅时间越来越缩短，交易速度越来越缩快，这种方式的存在大大降低成本，尤其对于广泛需求的商品。只要有严格品种、规格、质量标准约定的产品，可以在网上实现全部商业交易活动，就此而言，以互联网为平台的网上交易具有非常大的优势。需要指出的是，这些商品大多为生活资料，有很多的可移动性和适应性；而标准化、大批量生产的商品，大多为生活必须资料。也就是说，以互联网为平台的网上交易更适合于这些产品。

网上交易更适合于经营者和经营者，经营者和消费者也有非常大的前景。事实上，就基本消费者而言，个性化的需求只是其需求的一部分，而这一部分也可以从网络中获取信息、进行比较、完成一定程度的交易谈判，也能够有效优化和支持个性化商品的交易活动。何况，在新的世纪，基本消费者的消费习惯也会发生很大变化，商品的标准化与个性化也会有效地融合，人们可能用更多的时间追求服务，而力求节约商品的购买时间，通过服务来获得满足而不是通过亲自购买商品获得满足，在这种情况下经营者和消费者形式的电子商务前景也是非常广阔的。以互联网为平台的网上交易，对于商业交易活动来讲，是一次革命性的进展。

**市场营销周记篇四**

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打的“杂活”。或许同事们认为你是小辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。

做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运，有些东西不能选择，有些东西却可以选择。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。如：当有企业人员来核销、或者来办理新合同的。我一有空就跑过去看看、并找适当的时机有问题的就问同事。这样慢慢自己的经验多了，也就知道该怎样处理了。

**市场营销周记篇五**

营销计划需要有一个强有力的营销组织来执行。根据计划目标，需要组建一个高效的营销组织结构，需要对组织人员实施筛选、培训、激励和评估等一系列管理活动。下面给大家分享一些关于市场营销实习周记6篇，供大家参考。

时间飞逝，不知不觉来公司实习已经一周了，第一天来报到我是依公司人事主任的安排找到营销部的副总，然后就按计划把我分到了营销部进行实习，并且指定了带我的业务员。

因为刚走出校门又只是实习生，所以做任何事我都小心翼翼，生怕出现任何的差错会给上级留下不好的印象。师父就要我做在他位置边上跟他学习业务，我也是带着笔记边记边学的。

第一天过得很快，回家时师傅提醒我早上要提前十五分钟开晨会，第二天我就准时的到了，先是主管进行开会然后是做仪态训练和喊些口号。刚开始还真不习惯，总觉得有点别扭，后来才知道这样是为了提醒业务员每天都要记住对客户使用的文明用语。这样才可以让我们业务员能够够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

不过第一次上班的感觉还是挺新鲜的，特别是穿着正装去上班，感觉自己也还是挺像个回事的。

实习的第三个星期——“条理”如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯.“做什么事情都要有条理”，这是经理给我的忠告.这绝不是一句空话.办理合同，如果不讲究条理，一定会让你忙得手忙脚乱却效率低下.企业人员来了，准备许多资料，如：营业执照、企业证明、申请表等等.我们必需一项的检查过、计算过、是否合理.一位有成就的总经理讲过这么一个故事：

他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件.师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理.”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了.养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅.

工作总会有忙的时候，忙到一定地步，你就会感觉到烦躁，这是很正常的，不过，一定要以一个正确的心态去面对才行，毕竟你你怎么样闹心到头来不还得必须去解决那些问题么.

时间过得真快，一转眼间好几个月的实习时间就过了。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足，感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

作为一名专业知识不深的中专生来说，学校带领我们高三学生进行了这次实习活动，让我们从实践中对这门自己即将从事的专业获得一个感性认识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。实践是中职生生活的第二课堂，是知识常新和发展的源泉，是检验真理的试金石，也是中职生锻炼成长的有效途径。

一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用，才能得到丰富、完善和发展。中职生成长，就要勤于实践，将所学的理论知识与实践相结合一起，在实践中继续学习，不断总结，逐步完善，有所创新，并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力，为自己事业的成功打下良好的基础。

首先，我想谈一下实习的意义。 实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。一是自主学习——工作后不再象在学校里学习那样，有课堂，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路;公司内部有各种各样的培训来提高自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。在我们实习的单位里，我就遇见了几个非常和善的老员工，只要问他们的是技术上的问题，他们都会一一作答，使我了解到，原来理论跟实际是有很大的差距的。

二是积极进取的工作态度 ——在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做多问来积累经验。特别是我们的工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，只是自由观摩，如果态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

三是基本礼仪 ——步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。四是为人处事——作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

我想，通过这次实习让我认清了自己的很多不足和缺点。第一个就是缺乏工作经验。因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。第二是工作态度仍不够积极。在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时不能主动要求布置工作，若没有工作做时就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。第三是工作时仍需追求完美，在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。第四是学术上不够钻研。这是由工作性质决定的，也是我自己选择的，因为在我看来，只有被市场认可的技术才有价值，同时我也认为自己更适合做与人沟通的工作。但我毕竟是一名中专生，需要作一些基本的实际工作，这就需要我个人多关注科研的最新进展，同时，这也对我的工作有促进作用。

我们的实习，在这周终于告一段落，这写日子以来我们的课程真的比较少，但是我个人觉得这些天却是异常的累，但有一句话是这么说的“累并快乐着”，虽然说很苦，但是这几天我过得很充实，而且我有机会将我在书本上学到的东西应用到实践中去，同时也学到了许多书本上学不到的东西。这次实训也大大提高了我们班的凝聚力，让我们更加的注重的团队精神。

从我们确定主题、计划、与企业进行商讨、问卷设计与修改、整理分析数据和撰写调查报告、以及我们后期的策划方案。这一系列的活动过程都是以8人组成的团队进行的一次真正意义上的调查活动，充分发挥了我学习的主动性和积极性，锻炼了我的组织能力和实践能力。

虽然在实践的过程中碰到了很多钉子，对实践的内容没头绪，制作过程不知道该如何着手，同学及老师对我们的评价与批评?..种种的问题困扰我们，有时候的我甚至有点不知道所错，就在这时，我的团队他们来了，给我提供了灵感，从他们那里我看到了问题的另一面，当然，我相信其他的队员他们也是这样。切实的体会到了彼此的好。

当然我们队员间除了默契的配合外，当然也有一点的问题而吵得面红耳赤，总有那一股让对方理解自己的见解，并且同意。虽然对问题的看法有不同的观点，但是很快也能达成共识，为了这一份团体的作业，努力着。

另外我们还有与老师的交流，老师帮我们分析我们的情况，我们该怎么着手去做这些事，当然老师也是必须知道我们的我们的思路，看看我们的见地是怎样?加以分析与讲解，当然在这期间我们也是为了一个简单的问题争的是面红耳赤的。

除了我们团队本身带来的一些列困难，，我们还面临着消费群体的不理解，我记得我在发前几分问卷时，总是碰钉，他们都是以各式各样的理由拒绝我，可是后来慢慢的就算那些不大愿意填写问卷的人，我也能够在他们哪里得到我想要的问卷调查的结果。自己的问卷也是越来越顺畅，几乎再也没有碰壁的情况发生了。从这我知道了原来发问卷也是一门很深的学问，怎样才能让别人不拒绝你，是需要充分发挥你的应变能力和社交能力的。自己在这其中的社交能力也得到了很大的提高。

这一切的一切都是我们在这次实训时面对的困难与问题，但是我们不但没有泄气，反而这更让我们振作精神对待问题。我明白老师和同学的评价和批评是为了让我们个更完美的实践调查。

外，我们还再一次的利用和分析了一下spss，spss对我们大多数的人来说都已经变得很陌生了，不过这一次的利用，又让我们不少的人重新的学习和复习了一下我们上学期学的spss软件。这次的数据分析我们比以前变得更加的专业，我们也更加的知道该怎样的分析这些的数据表。大大的提高了自己在这方面的学习与应用，这样看来我们比上一次的应用是更加的准确与有方向感。知道该何去何从。

经过了前期的报告的分析与总结后，我们发现了市场是怎样的，我们对于我们所选的稀奇古怪店有了进一步的掌握，我们知道该从什么方面出发，我们从我们的问卷和市场报告，知道了我们的消费者的一些问题，当然也针对着一些列的问题进行了专门的研究与分析。后来，我们面对着一些的问题，把我们的报告给我们的老师讲解。

后来，我们就进入了我们的关键的环节，也就是我们的方案的策划，当然这一工程不是我们一个两个就可以完成的，这时候我们的团队一起来努力，我们分工与综合。我们把这一方案的板块分下去，在我们团队的努力之下，我们的策划方案出来了，最后我们在一教室里进行集体的讲评与交流。

总之经过这次的实践，让我学到了很多以前从未学到过的知识。让我开动了脑筋并投入到此次调查活动中，积极发挥了我们专业的优势，同时也大大的提高了自己个人方面的能力。实习虽苦，可是我乐在其中。

这十来天，公司负责人并没有具体安排事务，只是让我熟悉公司经营业务和经营的产品，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。主要工作是负责销售公司自己的品牌。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

两个星期过去了，每当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，同时也对组织销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈。由于自己向来比较内敛的缘故，与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了数十次经历之后，进步了不少，再加上合作伙伴的鼓励与帮助，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。

不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户或合作伙伴，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户或合作伙伴面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好!

-->[\_TAG\_h3]市场营销周记篇六

这是我们实习的最后一周，本周我们的实习安排只有四天，四天的内容也都各不相同，周一老师带我们去德阳参观中国第二重型机械集团公司，周二我们到海尔公司和各销售门店想带我们的诸位老师道别并且拍照留念，周三我们请了海尔的张部长和极致机电的陈总来和我们的两位老师一起给我们做生产实习的答辩，周四上午我们请张部长和陈总一起在西南交大举办了一场小小的联谊会，下午我们有一起去ktv唱歌，在歌声中结束了我们的实习生活。

中国二重位于四川省德阳市， 距离省会成都58公里。始建于1958年，197年建成投产。截止xx年末，总资产近157亿元，在册职工12650人。1993年由第二重型机器厂更名为中国第二重型机械集团公司。1999年，二重被国家列为“关系国家安全及国民经济命脉”的39家重要骨干企业之一，xx年1月1日起资产财务关系上划财政部，xx年3月由国务院国有资产监督管理委员会管理。是中国最大的重型机械制造企业;国家首批21家重大技术装备国产化基地、大型板坯连铸机生产基地之一和“关系国家安全及国民经济命脉的重要骨干企业”。二重集团承担了国民经济重点建设所需的冶金、能源、化工、航天、核能等行业大中型成台套设备的设计和科研开发工作，被列为关系国民经济命脉和国家安全的中管重要骨干企业。xx年至xx年间，中国二重的总产值从6.2亿飙升到了128亿元。中国二重在石柯的带领下，创造出了被外界称为“井喷式”的发展速度，呈现出旺盛的活力与干劲，擎起了“雄吾重装”的大旗。几十年来，中国二重研制生产的许多产品，都以其标志性意义而载入了中国机械工业发展的史册，如有中国“轧机之王”称号的4.2米特厚钢板轧机，2050型热连轧机，1350型板胚连铸机，125兆冲汽车前渠曲轴锻造自动生产线和第一套原子反应堆本体，第一只600兆瓦火电转子，第一套国产三峡水轮机不锈钢铸件等等。在当今经济全球化的时代，中国二重通过与国际知名跨国公司广泛交流合作，引进吸收并加以改造创新，大幅度提高了自身的核心制造技术水平和生产能力，已经具备了机、电、液一体的工程总包能力，正在向着具有国际竞争力的大型企业之列迈进。我们做了一个多小时的火车到达德阳，在二重那个校友学长的带领下，我们参观了二重的多个生产工厂，二重的参观给我们留下了很不一样的感觉，它的生产能力、它的产品都给我们带来了很大的震撼。

我们的实习答辩主要是对一个月的实习工作的总结和交流。我们每个人都有不同的收获和心得，大家各方面的能力都得到了很大的提升，我们互相把各自的收获和体会拿出来和大家分享，交流所得，弥补不足，为即将踏上的工作做好思想准备。虽然只是暑假一个月的实习，但却让我们感触颇多，我们亲身体会了作为一个上班族每天的生活流程，了解了上班族的工作状态和生活状态，在细微之处见真知。对于我们的工作来说，细心、谨慎，耐心是不不可少的工作态度。我们要在在简单的工作任务中磨练意志，在工作中不断尝试创新，巩固书本知识。我们都认识到在具有扎实的专业知识的基础上，要想更好地立足于当今社会，还要经过多番历练。

[]

**市场营销周记篇七**

周记（6）

网上交易对于商品交易的作用，已经越来越受到广大群众的肯定，然而，网上交易只是电子商务的一个环节，做为一个完整的电子商务过程，正如一个完整的商品流通过程一样，如果进行细分，可以分解成信息交流，网上交易，网上结算，物流流等4个主要组成部分，任何一次商品流通过程，包括完整的电子商务，也都是这“四流”实现的过程。现在看来，网上交易、信息流、网上结算可以有效地通过互联网络来实现，在网上可以轻而易举完成商品所有权的转移。但是这毕竟是“虚拟”的经济过程，最终的资源配置，还需要通过商品实体的转移来实现，也就是说，尽管网上可以解决商品流通的大部分问题，但是却无法解决“物流”的问题。在一个时期内，人们对电子商务的认识有一些偏差，以为网上交易就是电子商务。这个认识的偏差在于：网上交易并没有完成商品实际转移，只完成了商品“所有权证书”的转移，更重要的转移，是伴随商品“所有权证书”转移而出现的商品的实体转移，这个转移完成，才使商品所有权最终发生了变化。在计划经济时期，这个转移要靠取货，在市场经济条件下，在实现市场由卖方市场向买方市场的转变之后，这个转移则就要靠配送，这是网络上面无法解决的。所以，网上交易就等同于电子商务，这是一种认识上的偏颇，这种认识上的偏颇很容易把电子商务引上歧途。按照这种偏颇的认识指导实践，必然出现现在大部分电子商务网站所面临的困难，甚至反过来对电子商务进行自我否定。

真正的电子商务是由企业、供应商、消费者组成的网络联结。根本问题在比较完善的社会流通系统和配送服务系统，这些系统能够有效地对于网上交易的结果用配送服务来实现实物的交割。因此，只要利用互联网实现了“网络联结”，以后的事情，有成熟的社会配送服务系统去解决。但是，在中国，这就行不通了。在中国，电子商务的建设，如果不包含配送服务在内，就不可能完成一个完整的商务活动，这是中国的国情，是我们几十年忽视配送系统建设对我们的惩罚。现在终于有了的解决方案。预知详情请看下回分解。

周记（7）

在生活中得到许多只要提到直销，肯定把它当成传销。其实只要争议下去，就没完没了。电子商务其实可以让互惠行销成为可能。以互联网为平台的网络经济，是“新经济”的核心，网上的信息传递和信息经营，网上的交易，网上的结算。配送方式又是现代物流的一个核心内容，可以说经济，更重要在于它是企业发展的一个战略手段。如果选择电子商务就要选择有这种完整体系的从历曾采用的一般送货，发展到以高技术方式支持的，做为企业发展战略手段的配送，也是近一二十年的事情。许多国家甚至到八十年代才真正认识到这一点。国外一篇文章提到，“在过去十年里，这种态度和认识有了极大转变。企业界普遍认识到配送是企业经营活动主要组成部分，它能给企业创造出更多盈利，是企业增强自身竞争能力的手段”。20xx年5月的今天，许多人依然觉得这种方式在中国无法实行。电子商务这种新经济形态，只是让消费者消费省钱，有替代传统行业的必然性！是由网络经济和现代物流共同创造出来的，是两者一体化的产物。一个完整的商务活动，必须通过信息流、商品交流，货币流、物品交流等4个流动过程有机构成。电子商务的特殊性就在于，信息流、商流、货币流是主要可以在互联网上实现，这就是人们概括的“鼠标”，电子商务的另一半是不可能在网上实现（但是可以用网络来优化），需要“车轮”来配送。所以，电子商务等于鼠标加车轮，这是对上述公式的一个通俗的解释。正如比尔盖茨说二十一世界谁掌握通路谁就掌握财富。

网上交易相配合的实物运动，结合传统送货的手段，尤其是新经济运行的启动期和初期，采取各种适用的经济手段和管理方式是必然的过程。

周记（8）

电子商务还是一个综合的概念。根据市场学原理，按照电子商务购销双方地位和主导作用不同。这种电子商务的主旨在于建立购销双方平等运作的电子商务平台，有效通过社会力量沟通买方和卖方，降低社会总交易成本，使买卖双方及社会都获益。市面上有很多公司都声称自己的是商务公司，他们以自己的一两款产品并且价格虚高，而且没有物流，关键是真正让消费者高于市面上零售的同类产品，他们会宣传自己的产品非常独特，其实这些企业不但留下了非常不好的影响。但是时间可以验证一切对错。

只有卖方必须把送货或配送作为一种服务手段，这样才能够争取到用户、占领市场，让消费者更实惠更加，让消费者持续购物。电子商务而言，由于销售量比较大，价格来得低，无需传统店铺造成屯货现象。这样就可以降低产品成本，更有效率分配产品。

在买方市场前提下，买方的主导地位，使他可以不但提出将货物送货上门的服务要求，而且必然提出以低廉的代价获取这种服务。传统销售模式肯定会受到巨大的冲击，对于传统卖方而言，这是一个非常残酷的现实，但是他们必须适应这种新型的冲击。

**市场营销周记篇八**

在这三个月实习里面，在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向同事请教经验，传授工作技巧，正是在这个过程中，认识到自己的弱处，市场营销学生实习周记。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。

一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。

因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的\'，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了几次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最后的7个礼拜的我的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，经理问我出差情况，我无地自容，但也发誓一切要把这家搞定。这一次的失败，在我写给经理的报告中我作的深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

通过实习我明白到：工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中，如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，我牢记一个规则：我永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

-->[\_TAG\_h3]市场营销周记篇九

在这三个月实习里面，在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向同事请教经验，传授工作技巧，正是在这个过程中，认识到自己的弱处。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。

一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。

因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了几次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最后的7个礼拜的我的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，经理问我出差情况，我无地自容，但也发誓一切要把这家搞定。这一次的失败，在我写给经理的报告中我作的深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的`第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

-->[\_TAG\_h3]市场营销周记篇十

第三周

-->

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理”，这是经理给我的忠告。这绝不是一句空话。办理合同，如果不讲究条理，一定会让你忙得手忙脚乱却效率低下。企业人员来了，准备许多资料，如：营业执照、企业证明、申请表等等。

第四周

-->第五周

-->

今天很纳闷，有客人投诉我。真的不是我的错，是客人无理取闹。但是客人是上帝。是我们的财神爷呀。只能回到宿舍打开收音机调节心情，仍旧是那样的声音。同样是那样的旋律，所以的一切是似乎都没有变化。今天是昨天的复制品，明天又会是今天的重复。生命就这样烟着时间慢慢走向终点。猛然回首，往日的足迹在身后筑起回忆的坟墓。我从不善于言谈，从来都不是，我一直坚信“沉默是金”。

然而，现在我才知道，沉默的年代早已过去了。我与我所在的社会显得格格不入。有时，望着霓红的灯光幻想：一觉醒来，若我能善于言谈，那样该有多棒。于是，明天的我，就沉迷于幻想中。

第六周

-->

这个星期已经过了好几天，我的实习周记还没有写，刚才坐在网吧上网想着想了一阵才在邮箱打起来。实习已经有一个多月了，说学习东西确实在企业有很多东西学，但是理论与实际脱节，让学习也来的更加困难。

这是我一直在考虑的问题。实习不应该是简单的操作，更重要的是学习业务工作的态度，对学习科室的整体合作，学习业务措施，培养自己的工作情操。销售是一门非常严谨的科学，有着认真的工作态度，与同事的协同合作，加上自己的工作能力与综合素质，这些才是实习要去努力做好的，也是想成为一名优秀营销人员所要去做到的。

-->[\_TAG\_h3]市场营销周记篇十一

市场营销实习周记（6周）

第一周

今天非常的开心，因为经系安排到汽车租赁企业下通知：今天是x月x日。我工作实习的第一天，我怀着惴惴不安的心情，之前听过很多关于实习生的传闻，说他们在单位要么被当成透明人，要么就净干些杂活，于是有点担心自己会和他们一样。

踏进办公室，只见几个陌生的面孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我担心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

所以待人一定要“真诚”，做事也要“真诚”。做事必需按部就班，不能说是死板那是做事的程序必须遵守。事实是怎样就怎样，不要不懂装懂，这不同于作业错了可以一改再改！这就是我第一个星期的收获。

第二周

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打的“杂活”。或许同事们认为你是小辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。

做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运，有些东西不能选择，有些东西却可以选择。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。如：当有企业人员来核销、或者来办理新

合同

的。我一有空就跑过去看看、并找适当的时机有问题的就问同事。这样慢慢自己的经验多了，也就知道该怎样处理了。

第三周

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理”，这是经理给我的忠告。这绝不是一句空话。办理合同，如果不讲究条理，一定会让你忙得手忙脚乱却效率低下。企业人员来了，准备许多资料，如：营业执照、企业证明、申请表等等。

我们必需一项的检查过、计算过、是否合理。一位有成就的总经理讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

第四周

在这里大家都在抓紧时间学习，边学边干。这种刻苦的精神下，给我们一种特别想融入他们其中的感觉。这将对我们以后的人生路上一种很大的推进。只有坚持学习新的知识，有一个热爱工作的心才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛，每个办事人员都热爱自己的岗位和工作。这是在学校里好难学到的，如果一个人不敬业的话，他的工作是不会长久的，可能做几个月就走了！这样的工作还不如不干！要知道兴趣和热情都是可以培养的。所以工作需要一颗“敬业”的心。

第五周

今天很纳闷，有客人投诉我。真的不是我的错，是客人无理取闹。但是客人是上帝。是我们的财神爷呀。只能回到宿舍打开收音机调节心情，仍旧是那样的声音。同样是那样的旋律，所以的一切是似乎都没有变化。今天是昨天的复制品，明天又会是今天的重复。生命就这样烟着时间慢慢走向终点。猛然回首，往日的足迹在身后筑起回忆的坟墓。我从不善于言谈，从来都不是，我一直坚信“沉默是金”。

然而，现在我才知道，沉默的年代早已过去了。我与我所在的社会显得格格不入。有时，望着霓红的灯光幻想：一觉醒来，若我能善于言谈，那样该有多棒。于是，明天的我，就沉迷于幻想中。

岁月无情，当我从睡梦中醒来，炎炎夏日早已过去，初秋拌着惬意的微风到来了。记得巴金先生曾说过：青春是美丽的东西。但在我的印象中，它是没有任何值的让我留念的，没有所谓的生活的多姿多彩，没有欢言笑语。取之而带的是漫天的习题。我就在这平淡无奇的日子中寻找青春的美丽之处。然而，我始终还是找不到任何零星的‘美丽的东西’。或许，只是我太过于悲观了吧！

第六周

这个星期已经过了好几天，我的

实习周记

还没有写，刚才坐在网吧上网想着想了一阵才在邮箱打起来。实习已经有一个多月了，说学习东西确实在企业有很多东西学，但是理论与实际脱节，让学习也来的更加困难。

这是我一直在考虑的问题。实习不应该是简单的操作，更重要的是学习业务工作的态度，对学习科室的整体合作，学习业务措施，培养自己的工作情操。销售是一门非常严谨的科学，有着认真的工作态度，与同事的协同合作，加上自己的工作能力与综合素质，这些才是实习要去努力做好的，也是想成为一名优秀营销人员所要去做到的。

-->[\_TAG\_h3]市场营销周记篇十二

20xx年1月17号，考完了研，投了简历，经过面试，成为惠利佳商贸有限公司的储备干部，进入门店实习阶段，被分到惠利佳超市和平店当一名中老年服饰的导购员，开始了我的实习生涯。

只是简单地一次店长谈话，我们就开始各就各位工作了。这周主要经历了服装处处长的训话，中老年课课长(我的直接领导)###的训话。跟老员工学习最基本的超市技能。学会开票、学会上货，学会给顾客退换货，退差价等等流程，经历了这周，基本能够自主销售了，只是不太熟练，开票速度有些慢，客流高峰会有种崩溃的感觉，手忙脚乱的。主要安排我站堆头叫卖，相比于卖场，堆头对于销售技巧的要求相对较低。每天上午8-12点，下午3-7点共8小时，还算轻松。

这周因为业务还不太上手，所以杂活很多，整理库存，整理仓库，涮拖把(每次至少要涮8把)，从来没怎么干过活的表示快要累散架了，脚从来都没有停下来过，但是新鲜感还是有的，所以还挺开心，感觉过得蛮充实，这种感觉是在学校未曾有过的感觉，累并快乐着，靠着自己的劳动，心里很踏实。我总是很认真的为顾客导购，即使是堆头上几十块钱的降价品我也很有耐心地卖着，那些老员工很无语，认为真是学生，书生气太浓，太实在。但是我喜欢这样做，因为这样我过得踏实。

经历了上周一周的历练，我对于业务可以说是很上手了，开票，退换货不在话下，能够很自如的在堆头大声叫卖，没有刚开始的不好意思了。开始偶尔照顾卖场内的顾客，为他们详细推荐衣服，也慢慢把握中老年消费群体的一些消费心理，能够比较自如的推荐以及促成购买。但是自己的不足就是对于尺码不太精通，顾客中很多是为亲人买的衣服，报上腰围时不能反映出对应的衣服尺码，所以无法排除顾客的顾虑，有时会错失购买机会。于是通过查资料，询问妈妈，以及观察不同胖瘦的顾客恶补这一课，还算取得一定的进步。

这周课长还给我分了新任务，就是出外卖，就是拉着一衣杆的衣服去超市外面卖，外卖更是对于一个人的考验，要不停大声地叫卖，否则是卖不出东西的，卖的同时还要收现金(谨防假币)，还要拿解码器解码，当人超级多的时候真的恨不得自己多张几把手，很是崩溃。我第一次出外卖在不到3个小时的时间买了近2000元的处理品，使得课长对我态度大变，刚开始没觉得什么，后来一起工作的老员工告诉我其实别看这些东西便宜，但是真不好卖，因为剩下的号都是死活卖不出去的，他们有时一下午都不一定能卖出一两件，我也算创造了奇迹。之后我每天都会去出外卖，那么冷的天，代价就是严重的感冒并引发了我的季节性鼻炎，太难受了，但是心里是一种被认可的喜悦和对于自我价值的肯定，是我一直在寻找的一种存在感，证明自己有一定工作能力，真的比得多少奖学金都开心!

这周真的是体会了一个字，累!由于过年供应厂商要放假，这周我们开始疯狂的进货，每天下午六点半之前，就要清理完内存，把第二天的补货，退货，残次分类填成单子交给配货中心，光那些单子就填的我们想哭，我就纳闷，这么大的超市为什么没实现信息化管理，库存软件那么方便不使用，凭人工记录，真的又累又容易出错，的确有待改进。

每天晚上7点之后又会来大批大批的货，全都要拆封，入库存，入仓库，上硬码，上排面，所有这些干完才能下班，还是无偿的加班，不敢留下一点，因为明天会有更多的货。而且到了月底要六个店排名了，毛利率排名最后的要被罚钱，所以很着急，就给我们施压了，每隔1小时，就会动用各种关系打听各分店的销售额，紧张的气氛弥漫，使出各种手段促销。

这周感觉是我学到东西最多的一周，从单纯的卖衣服，到能够接触到整个超市零售业的运作流程。各种单据的填写，如何补货、进货，以及和供应商沟通，以及一些简单的仓储常识，如何协调库存与销售量之间的关系，都只是原来在书本上学到的一点皮毛，现在觉得在实践中真的挺不好干的，这需要长时间的经验积累。真的很佩服###，和我一样的年龄，很细心，保证了我们货源的充足并且不会有过多库存，有很多值得学习的地方，这样的工作我就不在行，觉得特繁琐。总之是最长见识的一周，不错，再累也值了!

经历了这周觉得上周的累简直是浮云。过了腊月二十，按照中国人的传统习惯，人们开始疯狂地采购年货!在客流高峰，也就是每天上午十点半到十二点和每天下午两点半到五点，客流量是平常的三到四倍，我每天都在看海，只不过看的是人海，开票的手从来都没有停过。每天都能把库存卖的干干净净的，终于理解了为什么要进那么多的货，真不知道该是喜是忧。而且从这周一开始，课长就通知我们每天工作10个小时，还毫无规律的随机分配你的上班时间，绝对不让你在没有多少顾客的时候上班，所以我的生活基本没有了规律，没上过网，没看过电视，没有时间陪家里人，不能参加同学聚会，不能和朋友逛街，回家就想倒头就睡。这样的生活是我没有经历过的，也是我不愿过得一种生活，并不是因为劳累，而是脱离了自己习惯的生活圈子，违背了自己的生活规律，让我有种与世隔绝的感觉，让我的心情有了波动，开始思考自己想要的生活。

但是出乎意料的是我竟然没有烦躁，看来我是成熟了，学会了忍受，一如既往的叫卖，帮顾客选购服饰，干杂活。令我欣慰的是，脱离一个圈子的同时，正在融入另一个圈子。一起进来的储备干部，那里的老员工，彼此之间的关系越来越密切，感受到了这个圈子带给我的温暖。不会再让你一刻不停地干活，会说替你让你休息休息。我也想要去关心她们，觉得她们一个人常年住员工宿舍挺可怜，家里做的丸子等等会给她们带一些，至少过年团圆之际感到一股暖流吧。所以这周最苦最累，但是心里是温暖的，开心的。

在这三个月实习里面，在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向同事请教经验，传授工作技巧，正是在这个过程中，认识到自己的弱处。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括:学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。

一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。

因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了几次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最后的7个礼拜的我的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

**市场营销周记篇十三**

周记（4）

-->

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而现在，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。现在不知不觉一个月很快过去。其实如果可以的话，真想每天多24个小时，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去，觉得自己离成功不远了，正应了那句话：社会是一所的大学。这些深刻的感受只有经理过的人才会体验到。果然没错。

周记（5）

-->

经过数个星期的深入了解。今天谈谈我的电子商务的一些理性认识和看法。正如马克思所言的“等于零或者趋近于零”的境界，网上交易使商品交易发生了巨大的革命，从零开始，现在通过一个时期交易量就成倍增长。不仅时间越来越缩短，交易速度越来越缩快，这种方式的存在大大降低成本，尤其对于广泛需求的商品。只要有严格品种、规格、质量标准约定的产品，可以在网上实现全部商业交易活动，就此而言，以互联网为平台的网上交易具有非常大的优势。需要指出的是，这些商品大多为生活资料，有很多的可移动性和适应性；而标准化、大批量生产的商品，大多为生活必须资料。也就是说，以互联网为平台的网上交易更适合于这些产品。

周记（6）

-->

网上交易对于商品交易的作用，已经越来越受到广大群众的肯定，然而，网上交易只是电子商务的一个环节，做为一个完整的电子商务过程，正如一个完整的商品流通过程一样，如果进行细分，可以分解成信息交流，网上交易，网上结算，物流流等4个主要组成部分，任何一次商品流通过程，包括完整的电子商务，也都是这“四流”实现的过程。现在看来，网上交易、信息流、网上结算可以有效地通过互联网络来实现，在网上可以轻而易举完成商品所有权的转移。但是这毕竟是“虚拟”的经济过程，最终的资源配置，还需要通过商品实体的转移来实现，也就是说，尽管网上可以解决商品流通的大部分问题，但是却无法解决“物流”的问题。在一个时期内，人们对电子商务的认识有一些偏差，以为网上交易就是电子商务。这个认识的偏差在于：网上交易并没有完成商品实际转移，只完成了商品“所有权证书”的转移，更重要的转移，是伴随商品“所有权证书”转移而出现的商品的实体转移，这个转移完成，才使商品所有权最终发生了变化。在计划经济时期，这个转移要靠取货，在市场经济条件下，在实现市场由卖方市场向买方市场的转变之后，这个转移则就要靠配送，这是网络上面无法解决的。所以，网上交易就等同于电子商务，这是一种认识上的偏颇，这种认识上的偏颇很容易把电子商务引上歧途。按照这种偏颇的认识指导实践，必然出现现在大部分电子商务网站所面临的困难，甚至反过来对电子商务进行自我否定。

周记（7）

-->

在生活中得到许多只要提到直销，肯定把它当成传销。其实只要争议下去，就没完没了。电子商务其实可以让互惠行销成为可能。以互联网为平台的网络经济，是“新经济”的核心，网上的信息传递和信息经营，网上的交易，网上的结算。配送方式又是现代物流的一个核心内容，可以说经济，更重要在于它是企业发展的一个战略手段。如果选择电子商务就要选择有这种完整体系的从历曾采用的一般送货，发展到以高技术方式支持的，做为企业发展战略手段的配送，也是近一二十年的事情。许多国家甚至到八十年代才真正认识到这一点。国外一篇文章提到，“在过去十年里，这种态度和认识有了极大转变。企业界普遍认识到配送是企业经营活动主要组成部分，它能给企业创造出更多盈利，是企业增强自身竞争能力的手段”。2007年5月的今天，许多人依然觉得这种方式在中国无法实行。电子商务这种新经济形态，只是让消费者消费省钱，有替代传统行业的必然性！是由网络经济和现代物流共同创造出来的，是两者一体化的产物。一个完整的商务活动，必须通过信息流、商品交流，货币流、物品交流等4个流动过程有机构成。电子商务的特殊性就在于，信息流、商流、货币流是主要可以在互联网上实现，这就是人们概括的“鼠标”，电子商务的另一半是不可能在网上实现（但是可以用网络来优化），需要“车轮”来配送。所以，电子商务等于鼠标加车轮，这是对上述公式的一个通俗的解释。正如比尔盖茨说二十一世界谁掌握通路谁就掌握财富。

周记（8）

-->

电子商务还是一个综合的概念。根据市场学原理，按照电子商务购销双方地位和主导作用不同。这种电子商务的主旨在于建立购销双方平等运作的电子商务平台，有效通过社会力量沟通买方和卖方，降低社会总交易成本，使买卖双方及社会都获益。市面上有很多公司都声称自己的是商务公司，他们以自己的一两款产品并且价格虚高，而且没有物流，关键是真正让消费者高于市面上零售的同类产品，他们会宣传自己的产品非常独特，其实这些企业不但留下了非常不好的影响。但是时间可以验证一切对错。

只有卖方必须把送货或配送作为一种服务手段，这样才能够争取到用户、占领市场，让消费者更实惠更加，让消费者持续购物。电子商务而言，由于销售量比较大，价格来得低，无需传统店铺造成屯货现象。这样就可以降低产品成本，更有效率分配产品。

在买方市场前提下，买方的主导地位，使他可以不但提出将货物送货上门的服务要求，而且必然提出以低廉的代价获取这种服务。传统销售模式肯定会受到巨大的冲击，对于传统卖方而言，这是一个非常残酷的现实，但是他们必须适应这种新型的冲击。

-->[\_TAG\_h3]市场营销周记篇十四

经历了这周觉得上周的累简直是浮云。过了腊月二十，按照中国人的传统习惯，人们开始疯狂地采购年货！在客流高峰，也就是每天上午十点半到十二点和每天下午两点半到五点，客流量是平常的三到四倍，我每天都在看海，只不过看的是人海，开票的手从来都没有停过。每天都能把库存卖的干干净净的，终于理解了为什么要进那么多的货，真不知道该是喜是忧。而且从这周一开始，课长就通知我们每天工作10个小时，还毫无规律的随机分配你的上班时间，绝对不让你在没有多少顾客的时候上班，所以我的生活基本没有了规律，没上过网，没看过电视，没有时间陪家里人，不能参加同学聚会，不能和朋友逛街，回家就想倒头就睡。这样的生活是我没有经历过的，也是我不愿过得一种生活，并不是因为劳累，而是脱离了自己习惯的生活圈子，违背了自己的生活规律，让我有种与世隔绝的感觉，让我的心情有了波动，开始思考自己想要的生活。

但是出乎意料的是我竟然没有烦躁，看来我是成熟了，学会了忍受，一如既往的叫卖，帮顾客选购服饰，干杂活。令我欣慰的是，脱离一个圈子的同时，正在融入另一个圈子。一起进来的储备干部，那里的老员工，彼此之间的关系越来越密切，感受到了这个圈子带给我的温暖。不会再让你一刻不停地干活，会说替你让你休息休息。我也想要去关心她们，觉得她们一个人常年住员工宿舍挺可怜，家里做的丸子等等会给她们带一些，至少在过年团圆之际感到一股暖流吧。所以这周最苦最累，但是心里是温暖的，开心的。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com