

市场部实习报告 (合集5篇)

篇1：市场部实习报告

从进入公司的第一天起，我就下定决心要好好做，因为我想让自己在公司学会很多东西。不管是工作任务上，还是为人处事上，都要让自己努力去适应。

首先，我得感谢贵公司给我一个实习的平台，虽然我现在的身份是一名大学生，但我会努力成为公司的一员，把公司当作是我的一个家来对待。

其次，我得感谢公司同事对我的关心与照顾，让我这个不谙世孰的大学生在公司能够很好的相处下来。其中，重点得感谢市场部经理对我的信任与关照，我会更加努力去开拓市场业务，运用所学知识结合前辈们的经验，把工作做得更好！

最后，还得感谢自己的勤奋与努力，坚持不懈地精神鼓励着我，遇到困难不退缩，让自己的工作顺利地开展起来。

实习期过去了，很高兴还能留在公司，以后的路还得努力去奋斗！回望前两个月跑业务、开拓市场来看，努力与艰辛暂且不说，这些都是应该的，工作开展的也还挺顺利，不过还是遇到了一些问题，例如：1.对无物业管理旧的小区，但是有门卫负责，我们采取投递名片的方式与之交流，有需要再作解释；2.对有物业管理的小区，我们采取投递资料加产品介绍、工艺流程方式与之深入讲解，有必要时可以现场做防水实验；3.遇到一些不懂防水的业主或物管，我们以介绍产品为主，说出我们公司防水涂料的优点，让业主和物管信服；4.遇到一些懂防水的业主和物管，自己量力而行，虚心学习、讨教，千万不能与之争风相对；5.在工作行程安排上还有待考虑安排，要有计划，提高工作效率；6.在寻找新客户的同时，要不断对旧客户进行回访，保持一定联系，让客户接受你，知道我们公司的产品；7.业务流程上要虚心向公司的同事学习，养成良好的习惯，多看、多学、多问、多思考，要有创新思维；8.工作经验不足，语言表达能力还有待提高，不然与客户谈的时候理亏；9.缺乏技术上的指导，缺少一个整体的报价方案，对公司报价不是很清楚，实地考察能力不足；10.公司应该让我们多了解技术方面的知识，全力配合我们市场部的工作；11.不能很好地与公司同事交流工作上的事，我们建议每周应该开一次会，讨论问题，交流心得体会；12.公司在待遇方面还有待提高，可以给我们报销车费和话费。

有了开始，我们就得努力让它发展壮大，前期工作虽然很艰辛，但我们挺过来了。公司虽然暂时业绩不佳，但我们得不断总结问题的关键，找出解决问题的方法，这样公司才能越走越远，规模才会越来越壮大。只有这样，公司才能在这个日趋竞争的社会立于不败之地。我相信，只要公司上下所有的人一起努力奋斗，终会发展得更好，因为我们走在科技的前沿！愿我们的努力会让公司的业绩蒸蒸日上，公司规模发展更壮大！

篇2：市场部实习报告

时间如白驹过隙，转眼间，为期一个月的实习生活已经告一段落了。下面来

总结下我的实习情况，我想要说的话很多，在这里首先要感谢廷亚公司给了我一个难得的实习机会，感谢凌总及其所有员工对我的关心帮助包容和理解。

这次实习收获很多，除了对专业知识以及冷却塔行业更加了解外，也认识学习到了一些职业者必备的素质，比如务实，创新等等。从实习的第一天起，准确的说从来到公司的第一次，就对公司留下了深刻的印象，和谐的气氛，人性化的管理，以及务实的工作作风深深地感染了我。在马一樱，廖泽海，汪磊几位师傅的带领下，我学到了不少东西。从扫描样本，收集样本，剪报到做标书，搜索信息整理信息，每一件工作看似简单，其实都是需要拿出务实的态度，负责任的心思才能把它做好。

在扫描样本的过程中，也出现了一些问题。最大的问题出在心态上，最初的时候心态不是很好，在这里要感谢肖经理对我的指点和帮助。在剪报和搜集信息的过程中，感谢汪磊给我做了榜样。

作为一名市场部的实习生，搜集信息，市场推广是一项简单而重要的工作。在搜集样本及信息的过程中，我了解到了很多业内的公司及其品牌。了解了从信息搜集，电话跟踪，建立联系，到制作标书，投标中标的整个过程。每一个过程都是简单而不容忽视的，甚至是有有点枯燥的。但是无论多么枯燥，作为一个工作者都要用毅力和恒心来把它做到更好。这是对一个职业人的考验，也是对职业本身的一种挑战。只有把简单的做好了，才可能把其他付赞的事情做好，也才可能做强做大。

在实习的过程中，也有一些意见和建议：

1、对于样本搜集，应该更加全面，目标明确。不是萝卜白菜一箩筐全部要。不是每一家公司都要。应该有分类，有的样本本身并没有多大价值。公司的实体实力不一样，发展模式不一样，产品不一样这就导致了对对手了解的潜在上的盲区。要充分地了解对手，就对他们进行有效的分类和筛选。

2、对于市场推广，我个人的感悟是用敏锐的眼光，恰当的手段，使信息最大化，发布供应信息，挖掘潜在信息，培养价值客户。不仅要在博客，贴吧上做，应该有一套推广模式。比如，权威期刊。在遍地撒网的同时注重实质内容的提升重点目标的突破：时时刻刻保持信息的最新性，而不是一些内容已经陈旧，链接已经过期的东西。

3、对于剪报。都说要有自己的想法，就应该让它成为一个交流平台，鼓励公司每一个人都去看，留下自己的感想感悟。作为我自己，通过剪报获得的信息是蛮多的。我觉得应该再订阅一些有代表性，行业性更强的报纸。目前的情况是今天这种种报纸，明天还是这种报纸，而且就那么几张中还有很多广告性的报纸。以至于一个月下来真正有用的信息并不多。

这次实习是快乐的，无论在与公司员工还是与实习生相处过程中，都非常的愉快。大家的敬业精神，合作精神，有效地沟通，深深地感染了我。在相互对比中，也意识到了自己的不足，还需要不断地学习和锻炼。这次实习也是意义重大的，它是我走向社会的第一扇窗

户，让我了解到了更加广阔的世界。现实世界的残酷竞争，就业压力，以及个人价值的实现等等都在驱使着我做一个强者。不抛弃不放弃坚持到底!

实习结束了，人虽然离开了公司，可是我的身上已经留下了“廷亚”深深的烙印。无论以后走到哪里，廷亚的奋斗精神特别是凌总的创业经历将会永远鼓舞着我前行。最后再次感谢廷亚凌总及其所有员工，祝愿廷亚扬帆远航早日成为世界一流品牌。

篇3：市场部实习报告

一、学习要求及掌握内容

- 1、基本掌握踩盘技巧，熟练踩盘；
- 2、对房地产市场有初步理解；
- 3、能独立完成区域分析报告。

二、实习内容

- 1、选择区域进行实地踩盘，收集信息和数据，及时录入踩盘个案了解个项目基本情况，对踩盘所要采集的数据和资料学会归纳总结；
- 2、参与楼盘住宅或商铺开盘活动，熟悉开盘活动的流程；
- 3、踩盘数据规整，为区域分析工作做准备；
- 4、完成区域分析报告并通过这次报告写作熟悉一个片区乃至一个市场的分析要素。

三、实习体会与总结

市场部一个月的实习期已经结束，在此首先感谢辉煌集团给予一个比较全面的系统的了解房地产市场的学习机会，同时感谢市场部领导和同事们给予我的指导。在每一次的部门交流会上大家都相互分享、交流自己的经验所得，对于我们在工作中遇到的困难和问题都悉心指导一一解答。衷心感谢在我们学习的道路上给予我们平台帮助我们成长的每一位同事。

本次市场部一个月的实习期过得相当快，收获也最多。首先是市场部快节奏的工作作风和对于数据严谨考究的态度，都让我深感敬佩，同时也了解到了市场部对于工作的严格要求和对于数据的精准考究都是策划部做出应对措施的基本__。使我认识到市场部与策划部的紧密配合是做好每个项目销售的核心环节。作为市场部的一名实习工作人员，实地踩盘搜集市场数据和信息是一项最基本、最简单，也是最重要的工作。如果没有用心、负责的态度是不能做好的。在踩盘初期录入个案的过程中就发现自己在搜集楼盘资料和信息的过程中，由于缺乏经验以及粗心，总会些关键数据缺失、遗漏或是没了解到位。都要在同事的帮助和指导下才能完成。

经过了一次又一次的实地踩盘和经验总结才改善了这个状况，逐渐积累了经验，踩盘技巧和对于关键数据的获取也掌握了方法。

在踩盘获取楼盘信息和数据的同时也对南宁市的房地产市场形成了初步的认识，不仅在开发商品品牌、项目经济基数指标、项目内外部配套和市政对于片区的规划建设都有了一定的了解。同时也发现了南宁市房地产市场目前的发展情况和市场遇到的瓶颈。学会了如何从收集到的数据和信息当中去分析这个项目乃至这个片区和市场存在的一些问题，从中看出楼盘的销售情况，房价的走向，以及对于国家颁布政策调控市场环境下，开发商是如何做出调整及应对措施。同时也发现了该区域的优势及发展潜力。

准确、详实的市场数据是进行市场研究的基础，是策划工作人员撰写策划方案的依据。市场人员对数据的分析、判断能力，对市场的感知能力，敏锐地把握市场动态、发展方向的能力，也是一般策划人员所不具备的，所以作为策划部的工作人员不仅要与市场部紧密配合还要多沟通交流，在基于市场数据和数据变化的基础上多发现市场中存在的问题。例如在数据的基础上分析市场的动向和需求。在国家出台限购令的政策环境下，怎样的户型受到市场的热捧，是大户型畅销还是紧凑的小户型；怎样的优惠政策能够调动起消费者的购买欲，吸引他们购买；在不同的区域内是精装房卖的好还是毛坯房；从项目的市场定位去分析其面对的消费群体是刚需、改善型、投资型等等。

目前整个房地产市场受到限购政策的强烈冲击，销售情况不理想，这个时期市场部与策划部的紧密协作显得更加重要，这是在市场大环境下给予我们市场部和策划部最大的考验，不仅在限购政策环境下，在今后的各种市场环境下，都需要我们紧密配合做好各种情况的应对措施。我们最终的目标还是把好的房子推向市场，把好的产品推向客户，为房地产的发展尽一份自己的力量。

这一次市场部的实习给了我很大的动力，继续去学习这个行业，进一步完善自己的工作能力和对于这个市场的认识，在今后的工作中我会更加用心、努力的投入其中，让自己像这个行业的发展一样，永不停滞，勇往直前。

篇4：市场部实习报告

市场部主要负责企业内销业务、开拓新业务、新产品研发以及专卖店管理工作。简单的业务流程是收集采购订单，根据订单进行合同评审，通过评审后下生产订单，联系物流，出货发货给客户，通知客户发货信息。下面将实习期间主要工作内容概括如下：

一、市场部相关工作

(一) 学习《》《》等材料，学习内销业务，协助做好发货单填写工作。

(二) 学习并协助做好专卖店管理工作，筹划和准备店庆活动，制作微信平台店庆活动方案，制作方案广告所需文字、图片、图标、内容、水印等素材，随时修改方案内容

。

(三) 共同研究平台内容更新工作，研究讨论平台广告宣传方案、产品信息内容；设计并制作店庆宣传海报，制作微信平台产品展示图，按照要求随时修改海报和展示图内容。

(四) 收集素材设计店庆宣传单，制作并修改宣传单效果，进行打印和裁剪；为产品编写广告词，制作店庆发放用礼品。

(五) 制作内部员工优惠活动方案材料，制作优惠产品信息表以及统计表，做好统计。

(六) 协调婚庆公司设计店庆活动工作，协调店庆摆放用桌子等物品，*月*日开始协助开展店庆活动，一同接待客人，随时确认店庆活动开展情况；

(七) 与市场部研究专卖店节日活动内容。

(八) 到等多家超市收集产品信息，以及网上调查行情、单价等信息，制作调查报告。

二、工作感悟

在市场部的*个月时间里让我接触到了以往没有接触过的工作，市场调查、专卖店活动方案以及开展店庆活动、微信平台以及广告、海报、宣传单制作都是工作当中一点一点接触和摸索的宝贵经历。专卖店属于企业对外的宣传窗口，直接面对和服务我们的顾客。为了开展店庆活动，与市场部各位以及专营店一起研究了关于对微信平台开通、微信广告、产品展示图以及店庆海报、宣传单的制作工作，在大家的共同努力下，店庆活动才取得了较好的效果。但经过这段期间接触专营店的工作，我还有以下几点意见和建议：

(一) 努力拓宽客户源，抓住老客户，发展新客户。仅仅通过专营店搞活动或者在销售环节让顾客关注微信平台的方式有很大的局限性，建议加大对微信平台的宣传，可根据情况在相关网站上登入广告，也可以研究开展线上交易

模式，拓宽专营店的经营渠道。

(二) 确保产品质量，尽量避免产品出现哈味导致顾客对产品不信任，从而失去客户源；建议改善或改进专卖店经营环境，避免出现产品因温度过高或存放时间长导致产品融化、粘黏在一起。

(三) 建议节日时期开展不同形式的优惠或者促销活动来回馈老客户，发展新客户。

(四) 加大企业创新性，建议开发新产品，增强市场竞争力。专卖店产品在

国内市场上很少见，个别产品是市面上没有的，且大部分产品原料都是国内外优质原料，所以对于专营店产品来说还是有很大的优势。一是建议加大对专卖店的管理和关心，现在专卖店经营模式较为单一，管理层容易忙于手头业务出现顾忌不上专营店的情况，投入精力不够，应该加大对专卖店精心照顾。二是在现有基础上加大对新产品的开发，增强企业的创新性与独特性，调动客户的口味；三是引入创新性人才，加大对广告以及营销策略的投入，加大敢于面对市场挑战的信心和能力，努力打造出品牌效果。

篇5：市场部实习报告

实习地点：

市场部营销专业实习是市场营销专业教学计划的重要的实践性教学环节。通过实习是学生深入理解和掌握已学过的市场营销基本理论、基本方法和基本技能；进一步缩小理论教学与企业营销实践的差距；提高学生的独立动手能力与分析问题和解决问题的能力，为了后续课程的学习更是提供更多的感性知识和打下良好的实践基础。

一、找工作、面试

1、新员工在老员工的指导下开展工作，可以避免盲目摸索；德尔国际地板有限公司为中国林产工业协会地板专业委员会副理事长单位、中国质量万里行理事单位，其在吴江建成的生产基地是全国最大规模的木地板生产基地之一，拥有德国HOMAG豪迈、荷兰砂霸等国际一流生产线，在地板原料加工、外观处理等方面拥有多项关键性产品专利技术。

1.工作中要始终以一种谦虚、真诚的心态向同事和领导学习，不怕吃苦，不斤斤计较，要和同事和睦相处，以阔达的心胸面对你身边的每一个人。

实习公司：湖南职工国际旅行社

在实习期间，我主要以旅游市场调研和办公室文秘类工作为主。在这半个月的实习工作中，我得以亲身体验社会，学到了很多在课堂上学不到的知识，并获得把课堂学习的理论知识与社会实际实践相结合的机会。通过这次实习，我对旅行社的经营、管理及组织结构有了初步的了解，在实践中使我认识到旅游业的一些基本情况，以及其对地区乃至国家经济发展的重要性，并补充了自己有限的理论知识，提高了实际的操作能力。

经过一个月基础性的工作后，我与公司同事和领导进行了相互了解，彼此间建立了一定的信任感和亲近感，并且使我学会了一定的社会交际，提高了自己为人处事的能力。

第二，优秀员工流失问题。现在很多企业都面临着一个共同的问题，那就是优秀员工的流失，旅行社作为服务性企业，人员具有高流动性。我在公司实习的短短半个月中，就有一位优秀的导游想离开，但不知道经理用了什么方法留住了她。

这不是一个小问题，人才的流失将带来一系列问题，如企业机密泄露，客户

流失，成本上长升等。所以，旅行社应该重视这一问题。

第三，旅游市场混乱。相信到旅游过的人，都知道旅游市场的大致情况。各种黑导，宰客现象，旅游市场其实处于一种相对混乱的状态。但是近年来，经过政府对市场进行的各种调控后，现在稍有好转。不管哪一行业，市场混乱将增加企业许多额外的成本，严重地将导致企业灭完。

相应的解决方案

一、突出针对性，讲求实效。各大旅行社认为，根据不同的市场采取不同的促销策略、针对性地推出产品，才能出实效，特别是境外旅游市场。要根据旅游市场的结构特点制定出相应的市场开拓规划，有重点、分层次地进行促销，并按照市场开拓规划，有选择性地参加国家旅游局牵头组织的境外促销活动。

二、运用现代技术，改进促销方式。各大旅行社认为，携带大量纸质宣传资料参加旅游交易会、博览会、旅展等是在资讯很不发达的环境下采取的旅游营销手段和方式，在特定的环境下有一定的效果。在网络、通讯异常发达的今天，要采取网络营销、电信营销等新型营销方式，这不仅更加符合受众的需要，而且更加低碳、环保。

三、借船出海，协调利用其他机构促销。各大旅行社认为，旅游产业本身的高关联性决定了旅游市场的开拓离不开航空公司、口岸办、国家旅游局驻境外办事处和国家驻外使馆等机构的支持。协调与这些机构的关系，充分利用和发挥它们各自的优势，借船出海，对旅游宣传促销可起到事半功倍的效果。

四、实习报告总结及体会

在实习期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了旅游的具体操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有短短两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

虽然已经是进入大四了，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。只有虚心的请教和多用心去做才可以慢慢的摸索出一条道路。