# 精选大学生跳蚤市场策划书(推荐)(三篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-07-02

*精选大学生跳蚤市场策划书(推荐)一所谓认知实习，就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。理论联系实际越来越受到人们的普遍关注,作为天之轿子的大学生,在课堂里学习到的知识如何才可以很好...*

**精选大学生跳蚤市场策划书(推荐)一**

所谓认知实习，就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注,作为天之轿子的大学生,在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活？如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去,更好的为社会服务？这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合,加深对公共事业管理专业的了解与认识，进一步明确自己所选的专业方向。越来越多的大学生选择到实践当中去,用自己在课堂里学习到的知识为地方服务,让实践来检验自己所学的理论知识。选择到青旅进行暑期社会实践实习,也是为了更好的将自己在课堂书本学习到的东西很好的应用到社会实践相结合,更好的服务于社会。所以暑假期间,我于xx年8月21日到8月28日到浙江嘉兴平湖青年旅行社（由于我们那里没有专门的会展中心，所以选择了一家经营会展业务的旅行社）进行了为期一个星期的暑期社会实践实习。

作为一个大一新生，我很清楚的知道，自己的专业技术，经验和动手能力都不如前辈们丰富。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起。

第一天，即xx年8月21日，我坐在办公室的第一天，潘总就拿来一份广交会的名单给我，让我联系，我记得当时虽然承诺了下来，但是心里一直发虚，于是我便怀着一颗忐忑不安的心，当时不敢打电话，于是我就想用qq交谈（当然之前我问过潘总要用什么联系，他说可以打电话，也有qq号）因为这样即使我底气不足，但不会被发现，但是，他不在线上，然后我就开始苦恼，我要不要打电话，我的第一句话该说些什么，终于在我有勇气播出第一个电话之后，对面传来的却是忙音。幸好过一会之后，他用qq跟我联系上了，他的态度很友好，让我提着的心落了下来，虽然结果并不满意，但至少我成功的跨出了第一步。之后的几天我有听到旁边的业务员的通话，“您好，我是青旅的小姚，我们将有一个活动。。。” 从他的对话中，我了解到在电话推荐展位时，必须注意三点：（1）电话表示了解客户的需求（2）将需求与特点、利益相结合（3）注意确认客户是否认同。当然这对话进行下去要态度好，说话的音质和音色也要让人觉得舒服。

在下午时候，发生了一件事情，因为有一个要去安吉的团，但是导游却不够了，于是临时安排我和另一位导游去。因为她也没去过，所以考虑到这个因素，一个人带着，另一个人就去找食宿。由于团里有小孩子，所以要特别注意安全，去爬山的时候，既要顾着前面，又要顾着后面，感觉特别累。所以这两天下来之后，我深刻的理解了导游的工作-----是个体力活埃回到家的时候，都有股冲动，就是明天不想去上班了。但是第四天—8月24日还是爬了起来，继续回到打电话，聊qq的生活中。当然已经不是广交会的那个了，我只是负责一些别人的咨询什么的。后来学会了如何传真，复印，打樱应该说这些东西都比较高级了，全自动的。最后一天，就是办理了一下交接。把我所处理的一些东西打印出来，交给了潘总。

在这一星期里，由于旅行社午间还是很空的，就翻翻那边的书籍，跟前辈聊聊天，所以短期的实习，让我学到了不少东西，对展会我也有了自己的一些看法有了一些感想，因此把它做个整理，以此作为我今后学习的方向。

会展是指围绕特定主题多人在特定时空的集聚交流活动，狭义的会展仅指展览会和会议；广义的会展是会议、展览会和节事活动，奖励旅游的统称。其概念内涵是指在一定地域空间，许多人聚集在一起形成的、定期或不定期、制度或非制度的传递和交流信息的群众性社会活动，其概念的外延包括各种类型的博览会、展览展销活动、大型会议、体育竞技运动、文化活动、节庆活动等。会议、展览会、博览会、交易会、展销会、展示会等是会展活动的基本形式，世界博览会为最典型的会展活动。

经过我个人的理解，我觉得，所谓会展，是指多个人或是多个群体怀着各自相同或是不同的目的需要以及可能需要在同一地点或通过网络方式进行的相互活动。这样定义会展的概念就使它涵盖面更加广泛了，更加接近生活，让人更容易理解什么是会展，以及会展会有什么样的发展前景，这也是会展业作为一种独立行业的发展趋势。他不仅局限与展览、展销、会议、招商会等方面。他还延伸到各种节庆活动、体育赛事、文化活动以及民间婚礼、丧礼及各种酒席等。还有学校里的同学聚会、生日庆祝等等。总之，只要是有多个人或是多个群体参加的公同活动，就会必须要有组织者、服务者以及为需求者提供场所、提供设施等。朝着这种趋势发展，会展业将更加庞大，更加接近人们的日常生活，形成一系列服务体系。

会展业素有“城市的面包”和“经济的晴雨表”之称,做为一个新兴的产业倍受关注。我认为从大趋势上讲，会展业有很大的发展生命力，有非常大的商业空间。但就目前来看，我国会展业发展还不成熟，虽然起点很高，但它还是处于起步阶段。从我自身来看，会展职工平常都没什么事做，因此工资也不高。很多人对于会展业都不了解，很多前辈都是在黑暗中自己摸索出来的道路。虽然前路坎坷，但我认为，正因为如此才体现它的价值所在，有句话说得好，有缺点才有进步。因为会展业还发展不成熟，所以在我们国家还有很大的上升空间，发展机遇也是比较大的。在会展发展的起步阶段，更有利于我们在以后的创业中大胆开拓，大胆创新。更有利于我们把握行业的发展方向。

会展业当前的发展态势可以从宏观和微观上看，从宏观上讲，会展业的发展趋势有很大进步。现代会展从1894年德国莱比锡样品博览会开始，发展到今天的国际性展览贸易活动，已经走过了100多年的历史。欧洲成为世界展览业的发源地。经过一百多年的积累和发展，欧洲会展经济整体势力强大、规模大、国际化程度高、贸易性强，成为世界展览业的中心。

相比之下，中国会展业的发展起步较晚，与改革开放是同步的。但发展比较快，特别是近年来会展业异军突起，呈现良好的发展态势，具体表现在以下几个方面： 1、场馆的建设。据有关部门统计，全国现有大中型会展场馆150多个，会展面积300万平方米以上，而目前各地还在大兴土木，预计在未来三年内建成的各类会展中心的会展面积可能超过100万平方米。实习期间，我们参观了湖南最大的会展中心---湖南国际会展中心，场馆建设总面积10万平方米，展览场地有三层，净展览摊位有有4万平方米，整个建筑物都是钢结构。可想而知，场馆建设规模有多大。 2、 会展活动的空前活跃。国际会展中心教授给我们介绍， xx年我国会展项目数量超过 3000个，出国办展近800个；参展企业500多万家，参会专业观众近xx万人次；节庆活动5000多个，参与观众达数亿人次。会展收入增幅明显，目前举办各类展会直接收入超过100亿元，间接带动的旅游、餐饮、交通、广告、娱乐、房产等行业收入高达数千亿元。 3 、会战举办主体的转变。中国过去主要是由政府举办会展，现在成立了越来越多的会展公司，这使会展业不断向市场化、商业贸易化迈进，创造更多的社会财富，促进经济的发展。同时，拉动一系列产业的发展，为企业提供技术、人才、信息等丰富资源。 4、会展群聚效应突出。中国的会展业集中分布在广州、上海、北京、大连等城市，长三角与珠三角等地区。在这些地区，会展收入丰厚，会展活动频繁，发展程度高。

而从微观方向分析，这也是我实习过程中最深刻的体会，就是中国目前会展业发展非常不成熟。中国会展起步晚，在规模、规划、管理人才、服务质量等方面仍存在扩张粗放，发展不平衡，市场化程度低，市场开放度低等诸多问题。湖南国际会展中心给我们分析了以下几个方面的突出问题： 1、人才紧缺，缺少专业人才。就目前看，由于会展是一种新型行业，教育体系还没跟上步伐。对会展人才的培养没有经验，使的现在从事会展工作的人都是学其他专业的，就那位教授本人自己也是学机械制造的，与会展工作不搭边。 2、会展管理体制有很大缺陷，政府干预过多，市场化程度低，使企业缺乏参与竞争的忧患意识。3、场馆的利用率很低。场馆的建设面积很大，维护也要投入很大的人力和物力。闲置不用时，企业又没经济收入，又要投入成本，很不划算。浪费国家资源，行业效率低。 4、会展的服务质量不高，没有为参展商带来很大的影响，这也限制了目前会展业的发展。而我个人还认为会展行业还存在以下不足：1、会展的服务范围太窄，没有向市场进一步扩张。应该进行宣传和示范，让更多的企业和个人了解会展业。 2、教育体制不够完善，会展人才的培养还比较困难，需要长时间的摸索。

总体上看，会展行业发展很快，逐渐发展成为新的经济增长点。以其独特的行业特征和巨大的行业作用将蓬勃发展。

对会展业当前的发展状态的分析中，会展的快速发展与人才严重紧缺存在着矛盾。这使的展会的组织和管理水平还比较低，会展人才短缺的问题集中表现为会展专业人才严重缺乏，从业人员业务和文化素质总体比较低。在我国，会展专业人才是个很大的空缺，据介绍，至少有100万的需求。这对我们在校学生是个很大的机遇。表现在如下几个方面：

1、把自己的专业选好，有利于今后的事业发展，成功几率会更高。

2、从事会展业，工资比较丰厚，这对自己的物质消费水平起决定作用。同时，有利于各种精神文化消费，不断提升自己。

3、从事会展业发展空间比较更大，有利于自己在今后的工作中大胆创新，大胆开拓，开创自己的事业。

4、在目前就业紧张的情况下，会展工作相比之下更具优越性，竞争压力要校所以说，会展业的发展对自己今后的就业是个很好的机遇。

面对这种机遇，同样我们必须接受挑战。会展工作是一项综合性很强的工作，这对我们的个人素质要求比较高，必须具备各方面能力。所以在大学期间我们必须做好扎实的准备。我们应准备些什么以及应该怎么去做好这些准备呢？国际会展中心的专家给了如下建议：

1、会想，要有所创意。想别人想不到的，做别人没做的。

2、会写各种文体的文章，如方案书、邀请函、广告等。

3、善于交际，学会与人以及组织沟通，以最准确的方式传达信息。

4、实干，踏踏实实做实事。 5、会展工作无小事，注重工作及学习生活中的细小事物。

在这短短的8天里，让我知道了会展行业人才的划分：会展业人才，大致可分成会展核心人才、会展辅助性人才与会展支持性人才，前两者就是我们通常所说的会展业人才，会展核心人才中会展项目策划和营销人才尤其重要。目前，在展览和会议行业中，因公司的业务需要和人力资源状况不同，具体的岗位设置也不同。但无论岗位怎么划分，较重要的管理岗位都有市场调研、项目策划与规划、项目销售和运营管理这几类。而我的目标就是成为一名会展策划师。

总的认为，作为一个大学生，主要的任务是学习，所以，在学校首先必须学好理论知识，结合实际，培养各种综合能力，特别注意提高自己的实干能力。还有一种重要的素质是学习能力，树立终生学习的思想观念。然而，要想在大学把学业搞好，一定还有好的学习方法。首先，除了把功课学好之外，还多阅读大量的课外书籍，扩充自己的知识面。其次，参加实践活动，如果可以的话尽量进一家正规的公司。把自己学到的知识放到实践当中去，在实践当中学习知识，优化知识。养成良好的学习习惯。然后，还要参加集体活动，加强沟通交流能力，培养自己热情、乐观的品质。最后，自己平时还要善于观察，多留意多思考身边的事物，注重细节。

**精选大学生跳蚤市场策划书(推荐)二**

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年12月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1。8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费！

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——河南商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

为期一个星期的实习结束了，我在这一个星期的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个星期的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：xxx啤酒，1998年2月成立，注册资金1。8亿，年产量15万吨。xx啤酒（中国）有限公司在各生产工厂实施了一系列的产品、品牌标准。同时，制定了雪花啤酒系列产品相关的工艺配方、酿造标准、包装标准等工艺技术标准。

生产车间分为，糖化车间，发酵车间，检验中心，包一车间，包二车间，污水除理。检验中心人工作人员定期到包装车间检验啤酒的各项指标，以确保生产的啤酒合格，达到指标。xx啤酒的生产设备全国统一，工艺和质量控制标准全国统一，各地技术人员接受国外酿酒技术专业培训，从而保证了xx的品质如一。xx啤酒多次被国家质量监督检验检疫总局正式认定为“中国名牌”产品。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗？信奉在哈佛广为流传的一句话：

if you can dream it，you can make it！

最后衷心感谢xxx啤酒给我们提供实习机会！

**精选大学生跳蚤市场策划书(推荐)三**

实践是大学生活的第二课堂，是知识常新和发展的源泉，是检验真理的试金石，也是大学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。大学生成长，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。

作为一个土木工程专业毕业的本科生，毕业设计是大学阶段尤为重要的一个环节，它是对我们大学阶段所学知识的一次综合运用，不但使我们各方面的知识系统化，而且使所学知识实践化。毕业设计实习是在毕业设计前进行一次系统的综合考察，结合所学知识及自己的毕业设计课题，选择自己的设计方向。通过毕业设计实习，使我们能够了解建筑设计的全过程，培养我们独立分析解决实际问题的能力及创新能力，并锻炼我们调查研究的能力，对毕业设计有着重要的指导作用。

实习任务一：xx城市建筑设计的学习地点：xx人民路实习日期：xx.x.x（晴）指导老师：aa

实习的第一天，我们来到了历史文化古城苏州，苏州素有人间天堂之称，即上有天堂，下有苏杭。第一次来苏州，感觉没什么特别的，不是我们想象的高楼大厦。听老师介绍说：苏州进行现代化建设，受到诸多保护条文规范的制约，关注建筑风格成为规划审批的一个重要组成部分，因而，对建筑风格的要求，以某种法制法规的形成存在，并对苏州城市建筑的设计产生深远的影响。城市规划方面采取对古城风貌的保护的原则，所以现代化的建设要兼顾到历史文化遗产的留存与合理利用。

根据资料介绍：这种源自保护城市风貌的举措对于创造地方特色而言，并不是一个完全相同的概念，应该承认前者可以用较为稳妥，保守的手法来达成保护的效果，在某些特定场合，甚至可以沿用传统样式和仿古建筑。而后者相对来说是富有开创性，探索性的创造过程，它关注地方文化，自然环境，建筑历史等众多地域因素，其表达方式和设计手法具有相当的差异和丰富性。在苏州，总体文化背景的相对保守和保护任务的紧迫性所导致的对建筑风格的专注是苏州创作环境的一个特点，从这个意义上说，苏州地方主义或地方特色的再创造还有相当大的发展空间。

所以，苏州市区的建筑，不论是什么结构，都要维持这种现状，表现苏州城市的特点。在我们参观的人民路与干将路的城市建筑是反映苏州地方建筑的一对绝好例子。人民路是苏州古城结构的历史延续，最北端的北寺塔，中段的观前街，怡园，文庙和南端的城市园林沧浪亭使得人民路从北到南有一个完整的景观序列。干将路着重体现地方性符号以及与城市文脉的关联，其开发规模较大，改造力度较强，但在追求条理化和程序化的过程中又体现了人文关怀的场所精神。最典型就是人民路上苏州图书馆新馆，是一栋着力体现苏州地方文化特色建筑。其轻巧灵秀的立面造型手法，与早期人民路建筑古朴厚重的性格形成鲜明的对比，其中也隐藏了时代文化上的对比。对地方风格的关注在苏州图书馆就集中地表现出来，这种现象和江南其它地区的表现相比更显突出。

这次实习让我深刻体会到读书固然是增长知识开阔眼界的途径，但是多一些实践，畅徉于实践当中接触实际的工作，触摸一下社会的脉搏，给自己定个位，也是一种绝好的提高自身综合素质的选择。

此次我走出了学校，来到了工地实习是一次很好的启蒙活动。希望我的经验和体会能够在以后的道路上指导我走向成功，外面的世界很精彩，但是，没有实力就变成别人是你的精彩，而不是你是别人的精彩。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找