

最新食品销售社会实践报告(精选5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

食品销售社会实践报告篇一

xx市xx食品有限公司成立于20xx年，地处江西省xx市下岗职工创业园区，占地面积两亩，员工二十余名。公司前身为xx市xx副食品批发部，历史二十余载。公司主营业务为副食品的销售，即承接某些品牌的代理权。目前，公司旗下xx市代理品牌有娃娃哈系列产品，中粮香谷坊食用油系列□xx市龙共产品系列□xx市罗山豆腐乳系列。公司市场销售网络的覆盖范围广、销售终端的数量多，销售模式引领xx市同行业。

实习工作是参与娃哈哈新产品的销售及宣传，主要负责xx市xxxx六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差（售价和进货价之差），再尽力说服店主购进新产品销售；倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额；若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

1. 商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处；知彼（店主

及消费者），单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。

2。 做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。

3。 确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

深秋初冬以来，气温骤降，校门外的地摊迅速转向。围巾、加厚棉袜手套、保暖内衣、暖水袋等各色暖冬产品纷纷上市，而且生意特别红火。这时我们作实训的队友才恍然：我们为什么不也卖冬季保暖类产品。

然而通过对校内同学的问答调查，我们发现降温已有些阵子，学生们——特别是女生们该备的保暖设备已经购好，所以心里很后悔没早一点注意天气转变而得来的机遇。这也算是一次教训：由于地摊投资小，流动性大，灵活性也就随之增大。完全可以随季节气变化而迅速改变销售方向。

我们小又通过入学以来对校外小吃街的了解——小吃街每到早上和下午晚上生意特别火爆，决定把销售产品锁定在小吃零食上。不卖保温类产品是因为第一：校内保温产品已经饱和；第二校外地摊十有八九都是卖保温类产品，竞争激烈。锁定在零食产品上是因为听到过一位专家说过，在中国，饮食行业永远不会饱和。这是因为中国人无论何时何地都把“吃”作为第一位的需要。

因此我们到副食品市场走访了一番。发现大多数零食在学校零售店都有卖，所以如果我们卖零食，那么只有以比零售店的售价更便宜的价格卖出才会有人买。然而批发市场内零食

何只千百种。我们本打算只卖一种零食，这样既好进货，在卖时又不会因为品种过多价格不一而造成记账时的麻烦。这是一种偷懒的行为，然而因为是第一次做生意，所以只有把买卖中各项事务简单化才不易出错。为减少差错，只好单一化摆摊了。

我们曾考虑过进巧克力来卖。但是通过调查我们发现，校内学生买巧克力都只会买高价位的品牌货，比如“德芙”。“德芙”的进货价是6块7，而且很少进货数在一百大盒之上。我们已经将摆摊成本划定在两百块之内，所以并不适合卖巧克力。这样我们又把牛肉干也排除在外。

最后我们把销售商品锁定为塑料包装花生。理由是进价不高，2元/包；有四五种口味，不至于单一化。而且花生瓜子一直以来是人们茶余饭后咀嚼之物，老少皆宜，估计销路不差。如果实在卖不出去就自己吃，这样也算降低投资成本。

问好批发商，进价是2元/包，起底进货数在一件以上，50包/件。此种零食在学校丹桂园超市卖3块5一包。我们开始时以3元/包叫卖，但很多人不以为然。所以为了突出产品底廉实惠，我们再次降价，以5元两包的价格卖出，但顾客必须一次性买两包。这样一来，买的人就多了。

第一天我们从下午6点摆摊到8点钟，收摊后清点数目算出卖了近30包。然而第二天却反没有第一天卖的多，只卖了不到20包。第三天依旧。我们心里急了，想不出为什么生意一天不如一天。最后想到，也许是品种单一的原故。因为就价格而言，我们已经比零售店低出很多了。所以，我们决定休息几天再摆。这也是在一个卖“阿胶枣”的商贩那里学来的。这个商贩从来只卖一种商品——“阿胶枣”，但并不是天天在校门口卖，而是隔两三天再来摆一次。因为校门口摆摊，面向的只是校内学生，销路并不宽。所以要保证所卖商品的新鲜感，不能让顾客吃腻了。

隔了四五天我们又出学校摆摊，生意明显有好转。两天之后我们的花生全卖出去了。

第一：要对自己有一个很好的定位。心态要摆“弱”一点，不要以为一做生意就能赚多少多少。我作为这次实训小组队长，一开始就对队友们说：不要想到赚，只要能做到不亏本就是胜利。因为我们从来没做过买卖，无论是进贷还是卖贷都没有一点经验。这就导致我们必然会出现这样或那样的错误。更何况做生意本身就是带有风险的活动，就是在商场上混了几十年的老手也还有翻船的时候，更不要说我们这些初出茅庐的学生！尽管我们这次实训并没有亏，然而“守弱”是我们无时无刻都必须记住的。

第二：我们通过这此摆地摊认识到，挣钱真的是不容易！从小到大都是用父母的钱，尽管嘴巴上也口口声声地说挣钱不容易，然而真正认识到生存之坚的，还是这次微不足到的实训。我们订来100包花生，最后固然全部卖出，然而以每包5角钱的利润来算，所得利润也微乎其微。这也可以理解，因为你是地摊嘛，就算是与超市同样质最的'商品，地摊也只有杀价来为系生存发展！

食品销售社会实践报告篇二

本站后面为你推荐更多食品销售实习报告！

一 实习名称 综合实训

二 实习时间 四周三 实习目的了解和掌握基本的业务知识，巩固和丰富以学习过的专业知识。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础；同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，

培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。巩固食品专业的主要知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。

四 企业介绍

晨光生物科技集团股份有限公司（简称晨光生物，证券代码300138），是农业产业化国家重点龙头企业，专业生产天然植物提取物的出口创汇型企业。晨光生物拥有15家子（分）公司，主要研制和生产天然色素、天然香辛料提取物和精油、天然营养及药用提取物、植物蛋白和油脂等四大系列80多种产品，其中天然色素产销量居全国之首，70%以上出口，是世界最大的辣椒红色素生产供应商。建有全国最大的脱酚棉籽蛋白生产线。

“人与企业共发展”是晨光集团的核心文化理念，以博士生、硕士生为核心、大学生为骨干、庞大专业人才为主体的开拓型、创新型优秀人才培养队伍，再加上先进的设备工艺和科学高效的技术创新体系，使晨光集团的技术和产品稳居国际前沿。

晨光集团是国家高新技术企业、农业产业化国家重点龙头企业；建有国家认定企业技术中心、院士工作站、省级天然色素工程技术研究中心等科研平台；拥有六十三项国家专利技术、三项国家重点新产品、二十九项省部级科技成果，其中“辣椒红色素、辣椒素的规模化生产工艺技术”20xx年获河北省科技进步一等奖，“辣椒红、辣椒素连续生产技术和装备研发及产业化”20xx年获中国轻工业联合会科技进步一等奖；“晨光”商标20xx年获中国驰名商标。

晨光植物蛋白项目，是晨光生物的主要业务板块，目前在河北、新疆等地已建成三条棉籽加工线，可年加工棉籽30万吨以上，主要生产高质量的脱酚棉籽蛋白、棉籽油、棉短绒、棉壳等产品。晨光植物蛋白分公司，是中国粮油学会会员单

位、河北省饲料协会理事长单位，建有国内唯一一家棉籽加工全自动化控制生产线。“棉籽综合利用项目”荣获河北省科技进步一等奖，其中有三项科技成果被认定为国际先进水平，1项被认定为国内领先水平。此外，晨光植物蛋白分公司还加工油葵，生产优质葵花籽油，同时晨光生物副产品饼粕类如葵花籽粕、辣椒粕、菊花粕、小麦胚芽粕及葡萄籽粕等原料丰富。其中，脱酚棉籽蛋白的生产能力全国最大。

进入棉籽加工行业，晨光植物蛋白分公司就立志整合产业资源，做产业龙头。

晨光植物蛋白分公司将依靠雄厚的集团实力、先进的技术优势、高层次人才优势和全过程的检测优势已经将棉籽加工业做到了国内领先地位，促进我国棉籽加工产业的持续进步。

技术优势：公司利用自己一流的植物萃取技术，自行设计工艺流程，并由自己设备子公司——营口晨光制造的预处理、浸出设备，生产上拥有设计的连续提取设备和全国首家全自动化油脂浸出生产线，拥有4条中试生产线。在棉籽技术行业，首家利用全自动化控制系统对生产实时监控。强大的技术优势将支持公司产品的优质化。

人才优势：现在公司拥有博士生2名，硕士研究生49名。其中在棉籽蛋白项目拥有研究生15人，高级工程师9人，员工80%以上为本专科院校毕业生，同时公司与中国农大、河南工业大学等行业知名大学建立长期人才培养和技术合作关系。农产品加工业的高层次人才聚集区，将聚力打造科技型企业。

检测优势：公司重视产品质量，建有国家认可的国家实验室，配有国内先进的气相色谱仪、高效液相色谱仪、核磁共振分析仪、液质连用仪等检测仪器。斥巨资购买波通在线近红外光谱分析仪，对从原料采购到生产加工至产品销售，进行全过程质量检测控制，能有效保证产品的质量。品质出色 自然领先是晨光人坚信的理念。

坚持“人与企业共发展”是晨光公司的文化，依靠一批扎身农业发展的高技术人才，打造植物蛋白产业的龙头，促进我国棉籽加工业的进步是晨光人又一个发展目标。

五 实习内容

本次实习为四周，本次实习选择在晨光生物科技大植物蛋白开发有限公司，是一家以生产大豆组织蛋白，食品和大豆油的粮油加工企业。该企业共分为综合办公室、大豆油生产部、蛋白生产车间、生产技术部、品控中心、仓储部、采购部、人事处、安保部、销售部与财务结算中心等职能部门组成。本次实习共计四周，领导安排我们在大豆油生产部的三个车间实习，每个车间10天，即前处理车间10天，浸出车间10天，精炼车间10天。

实习的第一天来到了前处理车间，前处理车间主要负责大豆油生产的原料一大豆的预处理，提供高温膨化豆粕给下一车间，在这10天内我们通过生产实习大致了解了前处理的一般工艺流程及相关的设备，该车间除生产高温膨化豆粕外还生产低温豆粕；第二个车间是浸出车间该车间具体负责前处理完毕的大豆粕提油工作，工艺流程较复杂，设备较精密，提油采用正己烷作有机溶剂利用液-液萃取原理从豆粕中提出大豆中含在16%左右的大豆油最后10天我们来到了精炼车间它具体负责浸出的毛油提纯精炼，工艺流程及设备相当复杂，该车间是油厂所有车间中最卫生的，已通过iso9001认证及haccp食品安全管理体系，并受到国家领导人的好评，产品多次被评为“省、市名牌产品”以及“消费者放心食品”。前处理车间工艺流程：浸出车间工艺流程：公司坚持“以人为本、关爱生产”的经营理念；坚持“绿色、美味、营养、健康”的产品理念，坚持“质量第一，产量服从质量、成本服从质量”的产品质量观，在激烈的市场竞争中始终立于不败之地，凭借企业综合实力成为同行业的佼佼者。公司现任领导具有朴素而明确的经营哲学，她认为，质量是企业的生存之本，立足之本，正是秉承这种思想态度公司实现了初期

的长足发展，经过十二年的努力公司由员工数十人发展至今天企业员工达二百余人并在前段时间成功隶属于中央储备粮调控中心的大型粮油、植物蛋白加工企业。在发展过程中为了追求品质的精益求精和独具特色的产品，公司不惜重金引进先进的科学技术和进口的生产设备用于生产和研发。晨光生物科技植物蛋白开发有限公司曲周市开发区，园区采用花园式工厂的模式，按照国际标准建造，建筑面积 7 万余平方米，包括办公大楼、生产大楼群、公寓楼三个主体部分和相关的生产保障系统及大面积的绿化带。工业园规划了局域网管理系统，生产体系以 iso9001 认证及 haccp 食品安全管理体系及食品企业的相关规范建立，通过科学合理的工艺布局，创建一流的生产环境。工业园还将在现有基础上，购进一批具有国际先进水平的生产设备，在硬件设施的支持下，通过现代化的管理手段，实现无尘、无菌、恒温、恒湿的生产要求，确保产品质量的优良和稳定。

近年来，面对我国大豆产业面临的激烈的国内外市场竞争，晨光生物科技植物蛋白开发有限公司以“振兴大豆，产业报国”为己任，实施“三步走”（即：1、扩产改造，走出晨光集团，走向中央储备粮。为巩固国产大豆生产和加工产业优势，扩产改造老厂，生产规模由6万吨增加到30万吨。2、兼并收购，走出省门，辐射全国。隶属于中央储备粮调控中心后以国家为后盾在全国各地兼并、收购一大批粮油生产企业。3、到全国各地建厂，跨出曲周，走向沿海，融于世界。立足国内外市场谋划构建新的产业发展格局，在沿海地区开辟大豆加工“第二战场”。）构建起了市场战略体系，企业规模由小到大，竞争实力由弱到强，经济效益稳步增长，形成了既立足于国内，又面向国际的经营发展新格局。公司坚信：企业的成功建立在永续经营的基础上，而永续的经营离不开两个重要的前提，即外部的社会资源环境和内部的企业文化环境。未来企业竞争的实质将会以产品竞争为基础，以人才竞争为核心。公司在过去经营管理的实践中建立起来的良好企业文化将逐步发挥出其在市场竞争中的优势。公司在人才教育中，不仅重视专业技术的培养，更重视培养干部

的管理方法和工作态度。在未来的一定时间内，公司还会选拔出更多的优秀人才输送到企业的中高层管理队伍中。正是凭借着良好的企业文化和人才优势，晨光生物科技植物蛋白开发有限公司将有信心和实力在中国市场建立多个生产和销售基地，把更好的产品带给广大消费者。面对未来的机遇和挑战，公司将不仅在外表上，还要在内在实质上树立起一个“健康快乐”的企业形象，以回报社会大众。

六 实习体会

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。刚开始对于从未接触的岗位，我感到是那么的陌生和惧怕，因为我不想做不好，但是我相信只要有信心，就一定能做好。晨光生物在人员管理上是比较系统的，分工比较明确。不同的工作都由不同的部门经理管理。我公司大致可分为两个部门，其中包括连锁事业部和生产事业部。产品事业部大致可分为六个部门，其中包括物流部、保管部、品控部、财务部、销售部和生产车间。连锁事业部由董事长领导，产品事业部由总经理和厂长负责。各个部门又分设部门经理。其中保管部隶属于物流部。生产及销售由总经理负责，其他事情由厂长负责。

我在实习的这段日子里，晨光生物让我体会到了很多，最大的满足就是学到了很多书本以外的知识和处世的道理。我是做品控的，工作在生产一线，大部分时间都是在车间度过的，我的工作主要是通过感官检测泡菜的口感、色泽、组织状态、口味。没有正式工作的时候觉得品控的工作比较单调，但是自己真正从事这份工作的时候才体会到并非如此。这个工作不仅仅需要感清晰，更需要果断的判断力，不能有一点点的马虎，通过不断的品尝、记忆各种泡菜的味道，慢慢积累，最后才能掌握它。时间长了就没有了当初的困惑，日积

月累经验也就多了不少，这些都是我在书本上学不到的。刚开始上由于和别人一起工作都是别人做着我看着，并没有感受到工作所带给我的压力，当有一天我自己独立工作的时候才真正体会到了自己肩上的担子有多么的重，体会到了作为一名品控所承担的任。公司里的领导对待员工都很好。在我们完成了自己工作的前提下，可以有自己的空间，做一些自己喜欢做的事情。公司的领导对待员工就象自己的亲人一样，员工之间相处的也很融洽。在这样的环境下工作是比较轻松和愉快的，这样我们会更加热爱自己的岗位和工作。我能有今天的收获要感谢公司给我的这次工作的机会，是公司让我学会了很多的东西。也要感谢领导对我的信任和关心，让我圆满的完成了这次实习任务。我将在今后的学习、工作中，更加努力的。

我在实习中的收获主要有以下四个方面：

(1) 通过车间的生产实习，学到了实践知识，同时进一步加深了食品安全控制和生产管理的理解，是理论和实践知识都有所提高，圆满的完成了本科教学的任务。

(2) 提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

(3) 了解了食品行业的现状，为毕业后正式工作做好准备。

感谢老师联系了这一次的实习，也感谢实习中各个单位对我们的支持！厂区的实习，给了我一个良好的平台熟悉各种生产操作流程，是踏入工作岗位的必要基础。在以后的学习工作中，我都会严格要求自己，虚心向他人学习，切实提高自已的实践能力。而现在的我，只有把它们写下来，再重新审视与思考中，获得进步！

食品销售社会实践报告篇三

了解和掌握基本的业务知识，巩固和丰富以学习过的专业知识。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础；同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。巩固食品专业的主要知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。

晨光生物科技集团股份有限公司（简称晨光生物，证券代码300138），是农业产业化国家重点龙头企业，专业生产天然植物提取物的出口创汇型企业。晨光生物拥有15家子（分）公司，主要研制和生产天然色素、天然香辛料提取物和精油、天然营养及药用提取物、植物蛋白和油脂等四大系列80多种产品，其中天然色素产销量居全国之首，70%以上出口，是世界最大的辣椒红色素生产供应商。建有全国最大的脱酚棉籽蛋白生产线。

“人与企业共发展”是晨光集团的核心文化理念，以博士生、硕士生为核心、大学生为骨干、庞大专业人才为主体的开拓型、创新型优秀人才队伍，再加上先进的设备工艺和科学高效的技术创新体系，使晨光集团的技术和产品稳居国际前沿。

晨光集团是国家高新技术企业、农业产业化国家重点龙头企业；建有国家认定企业技术中心、院士工作站、省级天然色素工程技术研究中心等科研平台；拥有六十三项国家专利技术、三项国家重点新产品、二十九项省部级科技成果，其中“辣椒红色素、辣椒素的规模化生产工艺技术”20xx年获河北省科技进步一等奖，“辣椒红、辣椒素连续生产技术和装备研发及产业化”20xx年获中国轻工业联合会科技进步一等奖；

“晨光”商标20xx年获中国驰名商标。

晨光植物蛋白项目，是晨光生物的主要业务板块，目前在河北、新疆等地已建成三条棉籽加工线，可年加工棉籽30万吨以上，主要生产高质量的脱酚棉籽蛋白、棉籽油、棉短绒、棉壳等产品。晨光植物蛋白分公司，是中国粮油学会会员单位、河北省饲料协会理事长单位，建有国内唯一一家棉籽加工全自动化控制生产线。“棉籽综合利用项目”荣获河北省科技进步一等奖，其中有三项科技成果被认定为国际先进水平，1项被认定为国内领先水平。此外，晨光植物蛋白分公司还加工油葵，生产优质葵花籽油，同时晨光生物副产品饼粕类如葵花籽粕、辣椒粕、菊花粕、小麦胚芽粕及葡萄籽粕等原料丰富。其中，脱酚棉籽蛋白的生产能力全国最大。

进入棉籽加工行业，晨光植物蛋白分公司就立志整合产业资源，做产业龙头。

晨光植物蛋白分公司将依靠雄厚的集团实力、先进的技术优势、高层次人才优势和全过程的检测优势已经将棉籽加工业做到了国内领先地位，促进我国棉籽加工产业的持续进步。

技术优势：公司利用自己一流的植物萃取技术，自行设计工艺流程，并由自己设备子公司——营口晨光制造的预处理、浸出设备，生产上拥有设计的连续提取设备和全国首家全自动化油脂浸出生产线，拥有4条中试生产线。在棉籽技术行业，首家利用全自动化控制系统对生产实时监控。强大的技术优势将支持公司产品的优质化。

人才优势：现在公司拥有博士生2名，硕士研究生49名。其中在棉籽蛋白项目拥有研究生15人，高级工程师9人，员工80%以上为本专科院校毕业生，同时公司与中国农大、河南工业大学等行业知名大学建立长期人才培养和技术合作关系。农产品加工业的高层次人才聚集区，将聚力打造科技型企业。

检测优势：公司重视产品质量，建有国家认可的国家实验室，配有国内先进的气相色谱仪、高效液相色谱仪、核磁共振分析仪、液质连用仪等检测仪器。斥巨资购买波通在线近红外光谱分析仪，对从原料采购到生产加工至产品销售，进行全过程质量检测控制，能有效保证产品的质量。品质出色 自然领先是晨光人坚信的理念。

坚持“人与企业共发展”是晨光公司的文化，依靠一批扎身农业发展的高技术人才，打造植物蛋白产业的龙头，促进我国棉籽加工业的进步是晨光人又一个发展目标。

本次实习为四周，本次实习选择在晨光生物科技大植物蛋白开发有限公司，是一家以生产大豆组织蛋白，食品和大豆油的粮油加工企业。该企业共分为综合办公室、大豆油生产部、蛋白生产车间、生产技术部、品控中心、仓储部、采购部、人事处、安保部、销售部与财务结算中心等职能部门组成。本次实习共计四周，领导安排我们在大豆油生产部的三个车间实习，每个车间10天，即前处理车间10天，浸出车间10天，精炼车间10天。

实习的第一天来到了前处理车间，前处理车间主要负责大豆油生产的原料一大豆的预处理，提供高温膨化豆粕给下一车间，在这10天内我们通过生产实习大致了解了前处理的一般工艺流程及相关的设备，该车间除生产高温膨化豆粕外还生产低温豆粕；第二个车间是浸出车间该车间具体负责前处理完毕的大豆粕提油工作，工艺流程较复杂，设备较精密，提油采用正己烷作有机溶剂利用液-液萃取原理从豆粕中提出大豆中含在16%左右的大豆油最后10天我们来到了精炼车间它具体负责浸出的毛油提纯精炼，工艺流程及设备相当复杂，该车间是油厂所有车间中最卫生的，已通过iso9001认证及haccp食品安全管理体系，并受到国家领导人的好评，产品多次被评为“省、市名牌产品”以及“消费者放心食品”。前处理车间工艺流程：浸出车间工艺流程：公司坚持“以人为本、关爱生产”的经营理念；坚持“绿色、美味、营养、

健康”的产品理念，坚持“质量第一，产量服从质量、成本服从质量”的产品质量观，在激烈的市场竞争中始终立于不败之地，凭借企业综合实力成为同行业的佼佼者。公司现任领导具有朴素而明确的经营哲学，她认为，质量是企业的生存之本，立足之本，正是秉承这种思想态度公司实现了初期的长足发展，经过十二年的努力公司由员工数十人发展至今天企业员工达二百余人并在前段时间成功隶属于中央储备粮调控中心的大型粮油、植物蛋白加工企业。在发展过程中为了追求品质的精益求精和独具特色的产品，公司不惜重金引进先进的科学技术和进口的生产设备用于生产和研发。晨光生物科技植物蛋白开发有限公司曲周市开发区，园区采用花园式工厂的模式，按照国际标准建造，建筑面积 7 万余平方米，包括办公大楼、生产大楼群、公寓楼三个主体部分和相关的生产保障系统及大面积的绿化带。工业园规划了局域网管理系统，生产体系以 iso9001 认证及 haccp 食品安全管理体系及食品企业的相关规范建立，通过科学合理的工艺布局，创建一流的生产环境。工业园还将在现有基础上，购进一批具有国际先进水平的生产设备，在硬件设施的支持下，通过现代化的管理手段，实现无尘、无菌、恒温、恒湿的生产要求，确保产品质量的优良和稳定。

近年来，面对我国大豆产业面临的激烈的国内外市场竞争，晨光生物科技植物蛋白开发有限公司以“振兴大豆，产业报国”为己任，实施“三步走”（即：1、扩产改造，走出晨光集团，走向中央储备粮。为巩固国产大豆生产和加工产业优势，扩产改造老厂，生产规模由6万吨增加到30万吨。2、兼并收购，走出省门，辐射全国。隶属于中央储备粮调控中心后以国家为后盾在全国各地兼并、收购一大批粮油生产企业。3、到全国各地建厂，跨出曲周，走向沿海，融于世界。立足国内外市场谋划构建新的产业发展格局，在沿海地区开辟大豆加工“第二战场”。）构建起了市场战略体系，企业规模由小到大，竞争实力由弱到强，经济效益稳步增长，形成了既立足于国内，又面向国际的经营发展新格局。公司坚信：企业的成功建立在永续经营的基础上，而永续的经营离

不开两个重要的前提，即外部的社会资源环境和内部的企业文化环境。未来企业竞争的实质将会以产品竞争为基础，以人才竞争为核心。公司在过去经营管理的实践中建立起来的良好企业文化将逐步发挥出其在市场竞争中的优势。公司在人才教育中，不仅重视专业技术的培养，更重视培养干部的管理方法和工作态度。在未来的一定时间内，公司还会选拔出更多的优秀人才输送到企业的中高层管理队伍中。正是凭借着良好的企业文化和人才优势，晨光生物科技植物蛋白开发有限公司将有信心和实力在中国市场建立多个生产和销售基地，把更好的产品带给广大消费者。面对未来的机遇和挑战，公司将不仅在外表上，还要在内在实质上树立起一个“健康快乐”的企业形象，以回报社会大众。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。刚开始对于从未接触的岗位，我感到是那么的陌生和惧怕，因为我不想做不好，但是我相信只要有信心，就一定能做好。晨光生物在人员管理上是比较系统的，分工比较明确。不同的工作都由不同的部门经理管理。我公司大致可分为两个部门，其中包括连锁事业部和生产事业部。产品事业部大致可分为六个部门，其中包括物流部、保管部、品控部、财务部、销售部和生产车间。连锁事业部由董事长领导，产品事业部由总经理和厂长负责。各个部门又分设部门经理。其中保管部隶属于物流部。生产及销售由总经理负责，其他事情由厂长负责。

我在实习的这段日子里，晨光生物让我体会到了很多，最大的满足就是学到了很多书本以外的知识和处世的道理。我是做品控的，工作在生产一线，大部分时间都是在车间度过的，我的工作主要是通过感官检测泡菜的口感、色泽、组织状态、口味。没有正式工作的时候觉得品控的工作比较单调，但是自己真正从事这份工作的时候才体会到并非如此。这个

工作不仅仅需要感清晰，更需要果断的判断力，不能有一点点的马虎，通过不断的品尝、记忆各种泡菜的味道，慢慢积累，最后才能掌握它。时间长了就没有了当初的困惑，日积月累经验也就多了不少，这些都是我在书本上学不到的。刚开始上由于和别人一起工作都是别人做着我看着，并没有感受到工作所带给我的压力，当有一天我自己独立工作的时候才真正体会到了自己肩上的担子有多么的重，体会到了作为一名品控所承担的任。公司里的领导对待员工都很好。在我们完成了自己工作的前提下，可以有自己的空间，做一些自己喜欢做的事情。公司的领导对待员工就象自己的亲人一样，员工之间相处的也很融洽。在这样的环境下工作是比较轻松和愉快的，这样我们会更加热爱自己的岗位和工作。我能有今天的收获要感谢公司给我的这次工作的机会，是公司让我学会了很多东西。也要感谢领导对我的信任和关心，让我圆满的完成了这次实习任务。我将在今后的学习、工作中，更加努力的。

我在实习中的收获主要有以下四个方面：

(1) 通过车间的生产实习，学到了实践知识，同时进一步加深了食品安全控制和生产管理的理解，是理论和实践知识都有所提高，圆满的完成了本科教学的任务。

(2) 提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

(3) 了解了食品行业的现状，为毕业后正式工作做好准备。

感谢老师联系了这一次的实习，也感谢实习中各个单位对我们的支持！厂区的实习，给了我一个良好的平台熟悉各种生产操作流程，是踏入工作岗位的必要基础。在以后的学习工作中，我都会严格要求自己，虚心向他人学习，切实提高自已的实践能力。而现在的我，只有把它们写下来，再重新审视与思考中，获得进步！

食品销售社会实践报告篇四

工作职责

- 1、完成上级下达的销售回款与工作目标
- 2、在所辖的县级市场完成乡镇市场的分销与县级市场的铺货陈列等工作；
- 3、按计划及要求拜访客户，并填报经销商拜访跟踪表与终端拜访表；
- 4、按要求建立客户档案，并保持良好的客情关系；
- 5、收集市场动态与竞品信息，及时上报上级领导；
- 6、进行市场调查，发现有市场潜力的地区和客户；
- 7、按规定与要求张贴公司推出的各种宣传品；
- 8、完成上级领导交给的其他工作任务

公司

北京汇源饮料食品集团有限公司于1992年成立，是主营果蔬饮料的大型现代化集团公司。公司成立以来，在全国各地创建了20多个分公司，链结了60多个优质优势果蔬茶奶等原料基地，建立了基本遍布全国的营销服务网络，构建了一个庞大的农业产业化经营体系。

汇源集团引进了100多套世界先进的果蔬加工、饮料灌装等设备，拥有pet利乐、康美无菌冷灌装生产线60多条，其中有14条世界最先进的pet无菌冷灌装生产线。水果原浆加工的冷破碎、浓缩果汁加工的超微过滤、饮料生产的无菌冷灌装

等项技术，处于世界地位。健全和实施了iso9001□haccp体系，通过了两个体系认证和安全饮品认证。汇源商标为中国驰名商标，汇源果汁为中国饮料市场产品质量用户满意第一品牌，汇源果汁饮料为中国产品，汇源无菌冷灌装饮料荣获绿色产品奖，汇源果汁及果汁饮料、蔬菜汁及蔬菜汁饮料荣获产品质量国家免检资格。

北京汇源食品饮料集团共有31家生产工厂，而咸阳汇源就是主管西北五省的生产工厂，是北京汇源饮料食品集团有限公司的全资子公司，注册资金8000万元。引进了世界最先进的pet无菌冷灌装生产线，主要灌装橙、桃、苹果、草莓、葡萄、菠萝等果汁饮料□pet无菌冷灌装生产线实行高温瞬时灭菌和无菌环境灌装，实施haccp管理控制体系，可限度地保留产品的营养成分和口味，可保证产品质量零缺陷。

汇源的发展历程

汇源果汁集团靠贸易起家，其第一桶金来自浓缩苹果汁。当时(1992年前后)一吨浓缩苹果汁的出口价格为1800——美圆，而成本只有200美圆，仅靠浓缩汁一项，汇源(确切说是朱新礼总裁)就完成了企业的原始资本积累。而后来由于跟进的企业过多，浓缩苹果汁的大规模降价，很多企业都纷纷落马，折戟沉沙。这时(1994年)汇源已经从原料加工过度到健康果汁的生产销售。朱新礼总裁以良好的信誉保证和人格魅力得到世界知名企业的信任(包括德国康美公司、瑞典利乐公司)，以贸易补偿的形式引进国际高水平流水线，开始在北京及周边地区销售“汇源”品牌的果汁产品。直到96年主要采用经销商和员工叫卖的粗放型经营模式，没有专职的销售部门。

汇源果汁的发展正赶上国家对民营企业的大力扶持阶段，加上人们对物质生活的更高要求，职业人士白领的大量出现，健康饮料市场的迅速膨胀等原因，因此汇源果汁在几乎没有竞争对手的前提下走的艰辛而甜蜜。于是汇源集团1996年开始开始组建销售公司，并且还是以贸易补偿的形式引进世界

上的流水线，扩大生产，在北京、河南、山东、山西、江西、四川、陕西等省市建立工厂，截止现在，已经拥有30家工厂，200多个销售分支机构，累积销售收入70多亿元，是当之无愧的果汁王国。

实习心得

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

当时进咸阳汇源，也是一种巧合，通过朋友的介绍，认识了汇源果汁在咸阳市市场的岳经理，由于自己诚实和丰富的理论知识打动了岳经理，我俩通过交流，我来到了咸阳汇源。也应该说我的运气还不错，陕西大区把我分到我咸阳市乾县，乾县是我们整个咸阳市市场的根据地(办事处设在乾县)。

到乾县工作后，汇源的同事都说，乾县的市场业绩下划的比较好厉害，而你又是一个应届毕业的大学生，在这儿工作的任务完成难度是很大的，咱们经理把你分到了乾县的县城，相对而言工作比较轻松。可是，刚刚出学校的我，会适应这儿的工作氛围吗，有这个能力吗，像汇源这样的大集团，人才济济，我可以吗?等等一系列的问题伴着我进入了我的工作岗位。

20xx年x月x日正式进入乾县市场。“你先在市场统计客户资料，学习咱们公司的各个系列产品。”就这样开始了第一天的工作，到市场统计各个客户的详细资料。统计资料花了整整一周的时间，看着别人都在市场上为业绩而忙碌，自己却在统计资料，心里真不是滋味，在5月28日的时候我们陕西省所有新业务回工厂召开培训课，深刻学习汇源的制度，业务

员的工作职责，汇源果汁的各种产品，汇源果汁的生产线原理等基础性知识，使我们能更好的了解汇源，为客户更好的提供服务。在公司里，尤其是新进员工，要学会“听话”，而不是自做小聪明。

进入乾县市场的时候由于前期的陈货积压太多，我的首要任务就是处理陈货，经过1周的客户资料的统计，接下来就转到了铺货上，我们身知我们的产品在生产日期上没有绝对的优势，所以我就在原价的基础上多给客户一些搭赠500ml的真系列，我们在原价一件28元的基础上在赠送两瓶500ml的本品两瓶1.5l的真系列在原价一件29元的基础在赠送本品一瓶2l的亦是如此，这样有利于我们产品在市场上的上架率，从原来的40%不到，达到最后的80%以上。市场最后虽有好转，但在其中卧游好几次都想退出，我们的岳经理像哥哥一样对我进行市场指导，和我谈心，要不是岳经理的给我的支持，恐怕现在已经没有这篇实习报告了。

每周星期一至星期六所有的销售人员都参加早晨报岗，在报岗中领导会将高层领导会议传达销售人员，学习汇源企业文化，并及时解决一些存在的问题。晨点更有助于员工减少上班迟到现象。有利于我们销售人员能更好的工作。

食品销售社会实践报告篇五

食品专业教学过程中重视理论联系实际,在实习过程中调动学生的积极性和创新性,使学生进一步了解实习工厂中的关键生产步骤,关于下面是本站小编为大家整理的食品销售实习报告,希望对大家有所帮助。

实习地点：北京汇源饮料食品有限公司——咸阳汇源分工厂销售部

陕西省咸阳市乾县

实习日期□20xx年5月12日——20xx年6月15日

指导老师：刘振华

实习内容：咸阳市乾县市场业务员

工作职责：

- 1、完成上级下达的销售回款与工作目标
- 2、在所辖的县级市场完成乡镇市场的分销与县级市场的铺货陈列等工作；
- 3、按计划及要求拜访客户，并填报经销商拜访跟踪表与终端拜访表；
- 4、按要求建立客户档案，并保持良好的客情关系；
- 5、收集市场动态与竞品信息，及时上报上级领导；
- 6、进行市场调查，发现有市场潜力的地区和客户；
- 7、按规定与要求张贴公司推出的各种宣传品；
- 8、完成上级领导交给的其他工作任务

公司简介：

北京汇源饮料食品集团有限公司于1992年成立，是主营果蔬饮料的大型现代化集团公司。公司成立以来，在全国各地创建了20多个分公司，链结了60多个优质优势果蔬茶奶等原料基地，建立了基本遍布全国的营销服务网络，构建了一个庞大的农业产业化经营体系。

汇源集团引进了100多套世界先进的果蔬加工、饮料灌装等设

备，拥有pet利乐、康美无菌冷灌装生产线60多条，其中有14条世界最先进的pet无菌冷灌装生产线。水果原浆加工的冷破碎、浓缩果汁加工的超微过滤、饮料生产的无菌冷灌装等项技术，处于世界领先地位。健全和实施了iso9001haccp体系，通过了两个体系认证和安全饮品认证。汇源商标为中国驰名商标，汇源果汁为中国饮料市场产品质量用户满意第一品牌，汇源果汁饮料为中国名牌产品，汇源无菌冷灌装饮料荣获绿色产品奖，汇源果汁及果汁饮料、蔬菜汁及蔬菜汁饮料荣获产品质量国家免检资格。

北京汇源食品饮料集团共有31家生产工厂，而咸阳汇源就是主管西北五省的生产工厂，是北京汇源饮料食品集团有限公司的全资子公司，注册资金8000万元。引进了世界最先进的pet无菌冷灌装生产线，主要灌装橙、桃、苹果、草莓、葡萄、菠萝等果汁饮料pet无菌冷灌装生产线实行高温瞬时灭菌和无菌环境灌装，实施haccp管理控制体系，可最大限度地保留产品的营养成分和口味，可保证产品质量零缺陷。

汇源的发展历程：

汇源果汁集团靠贸易起家，其第一桶金来自浓缩苹果汁。当时(1992年前后)一吨浓缩苹果汁的出口价格为1800——美圆，而成本只有200美圆，仅靠浓缩汁一项，汇源(确切说是朱新礼总裁)就完成了企业的原始资本积累。而后来由于跟进的企业过多，浓缩苹果汁的大规模降价，很多企业都纷纷落马，折戟沉沙。这时(1994年)汇源已经从原料加工过度到健康果汁的生产销售。朱新礼总裁以良好的信誉保证和人格魅力得到世界知名企业的信任(包括德国康美公司、瑞典利乐公司)，以贸易补偿的形式引进国际高水平流水线，开始在北京及周边地区销售“汇源”品牌的果汁产品。直到96年主要采用经销商和员工叫卖的粗放型经营模式，没有专职的销售部门。

汇源果汁的发展正赶上国家对民营企业的大力扶持阶段，加

上人们对物质生活的更高要求，职业人士白领的大量出现，健康饮料市场的迅速膨胀等原因，因此汇源果汁在几乎没有竞争对手的前提下走的艰辛而甜蜜。于是汇源集团1996年开始开始组建销售公司，并且还是以贸易补偿的形式引进世界上最好的流水线，扩大生产，在北京、河南、山东、山西、江西、四川、陕西等省市建立工厂，截止现在，已经拥有30家工厂，200多个销售分支机构，累积销售收入70多亿元，是当之无愧的果汁王国。

实习心得：

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

当时进咸阳汇源，也是一种巧合，通过朋友的介绍，认识了汇源果汁在咸阳市市场的岳经理，由于自己诚实和丰富的理论知识打动了岳经理，我俩通过交流，我来到了咸阳汇源。也应该说我的运气还不错，陕西大区把我分到我咸阳市乾县，乾县是我们整个咸阳市市场的根据地(办事处设在乾县)。

到乾县工作后，汇源的同事都说，乾县的市场业绩下划的比较好厉害，而你又是一个应届毕业的大学生，在这儿工作的任务完成难度是很大的，咱们经理把你分到了乾县的县城，相对而言工作比较轻松，……。可是，刚刚出学校的我，会适应这儿的工作氛围吗，有这个能力吗，像汇源这样的大集团，人才济济，我可以吗?等等一系列的问题伴着我进入了我的工作岗位。

20xx年5月12日正式进入乾县市场。“你先在市场统计客户资料，学习咱们公司的各个系列产品。”就这样开始了第一天

的工作，到市场统计各个客户的详细资料。统计资料花了整整一周的时间，看着别人都在市场上为业绩而忙碌，自己却在统计资料，心里真不是滋味，在5月28日的时候我们陕西省所有新业务回工厂召开培训课，深刻学习汇源的制度，业务员的工作职责，汇源果汁的各种产品，汇源果汁的生产线原理等基础性知识，使我们能更好的了解汇源，为客户更好的提供服务。在公司里，尤其是新进员工，要学会“听话”，而不是自做小聪明。

进入乾县市场的时候由于前期的陈货积压太多，我的首要任务就是处理陈货，经过1周的客户资料的统计，接下来就转到了铺货上，我们身知我们的产品在生产日期上没有绝对的优势，所以我就在原价的基础上多给客户一些搭赠500ml的真系列，我们在原价一件28元的基础上在赠送两瓶500ml的本品两瓶1.5l的真系列在原价一件29元的基础在赠送本品一瓶2l的亦是如此，这样有利于我们产品在市面上的上架率，从原来的40%不到，达到最后的80%以上。市场最后虽有好转，但在其中卧游好几次都想退出，我们的岳经理像哥哥一样对我进行市场指导，和我谈心，要不是岳经理的给我的支持，恐怕现在已经没有这篇实习报告了。

每周星期一至星期六所有的销售人员都参加早晨报岗，在报岗中领导会将高层领导会议传达销售人员，学习汇源企业文化，并及时解决一些存在的问题。晨点更有助于员工减少上班迟到现象。有利于我们销售人员能更好的工作。

汇源的管理原则是“五定四专”（五定：定项目、定人员、定目标、定计划、定措施；四专：专心、专注、专业、专家。）

咸阳汇源有很多标示牌来告诫着身为汇源员工所应尽的义务。“好习惯是管出来的，坏习惯是惯出来的”“不为失败找理由，只为成功找办法”“今天工作不努力，明天努力找工作”，种种这些可以看出汇源的企业文化“汇聚五洲英才，源通四海财富”

企业宗旨：服务三农，营养大众，利国利民，奉献社会。既以为人已愈有，既以与人己愈
核心理念：以人为本：员工为本，顾客为本。企业以员工为本，员工以企业为家。

企业文化：

汇源文化主要理念

企业使命：营养大众，惠及三农。

企业愿景：争做果蔬饮料行业领跑者。

经营宗旨：汇聚五洲英才，源通四海财富。

企业精神：勤奋、务实、高效、创新。

管理要则：制度化、标准化、目标化。

人本观：企业以员工为本，员工以消费者为本。

价值观：以行动书写人生，以绩效体现价值。

激励理念：让绩效优秀者名利双收，让滥竽充数者难以自容。

用人原则：不唯学历，不唯资历，注重德才，注重业绩。

能者上，平者让，劣者汰。

育人观：培养下属就是提拔自己。

质量观：质量就是生命，责任重于泰山

虽然我来到汇源的时间屈指可数，但我还是对汇源对公益事业的支持有所了解□20xx年6月3日，汇源咸阳工厂向汉中宁强、略阳、勉县灾区捐赠果汁饮料价值200万元。，是汇源果汁对

四川地震作出的回应，但汇源对公益活动和社会作出的贡献决不紧限于此。汇源集团一贯奉行“取之于社会、奉献于社会”的企业宗旨，忠实履行社会责任，积极参加各项扶贫、救灾、助残、儿童、老年等公益慈善事业，积极支持教育、文化、体育等社会事业的发展。十几年来，汇源集团累计向国家缴纳税金近20亿元，投入各项社会公益、慈善事业的资金、物资价值合计近亿元。

实习总结□

第一，树立了正确的价值观。在汇源，领导会给你找很多关于励志及创业和如何成功的例子，并且会要求你去这么作，树立正确的价值观，深知企业文化。

第二，学习mvs系统，使自己的工作在21世纪这个科技领先的年代运用尊先进的移动访销系统。

第三，品牌世界，品牌汇源□xx1年，汇源的品牌价值130亿元。来汇源还有一个重要的方面就是，汇源是果汁企业的龙头老大，是个大品牌，“喝汇源果汁，走健康之路”已经成为老少皆知的广告语。当今世界，品牌已成为立足于市场的基本点，也是让消费者买单的最好证据。现代商业的竞争正在逐步转化为品牌的竞争，而品牌的一半是文化。如同武侠里的高手过招，往往不是刀光剑影、跳闪腾挪，而是强大的内功给人以心理的震撼和超距离的打击。一个没有文化精神的企业，充其量只能在低端徘徊。一种没有文化内涵的产品，无论应用了多么高深的技术，终究难逃类似产品的步步紧逼，最终落得大白菜般沿街叫卖的命运。一个品牌如果没有文化的支撑，最终只是一个识别符号，只能看着“有文化”的品牌绝尘而去、铸成经典诞生于1992年的汇源品牌，从一开始就专门致力于各种果蔬汁饮料开发、生产与销售。市场发展期、专业化的产品生产与专业化的品牌打造，成了汇源初期成功的一张关键底牌。汇源公司的品牌定位：“喝汇源果汁，走健康之路”的专业性品牌诉求，使得汇源品牌在短短数年

之间，就成为中国饮料工业十强企业，销售收入、市场占有率均在同行业中名列第一。汇源公司的资源匹配：创业20xx年以来，汇源公司的生产线、管理模式、营销网络、人才队伍建设、产品研发和品牌塑造等，都围绕“果汁”而展开。而在国内，即使是目前最优秀的企业海尔公司，也涉足不下10个行业，并在每个领域里都大肆进行品牌传播。汇源的成功，很大程度上归功于“对果汁领域”的坚守。到今天为止，汇源基本上成为“果汁”的代名词。

第四，一杯果汁缔造一个绿色产业，中国制造凸显中国本质。据ac尼尔森最新公布的数据，汇源100%果汁占据了纯果汁46%的市场份额，中高浓度果汁占据39.8%的市场份额。汇源公司生产的浓缩汁、水果原浆和果汁产品远销美国、日本、韩国、澳大利亚等30多个国家和地区。

在参与全球经济一体化的过程中，“中国制造”承载着中国品牌国际化的梦想，作为农业产业化龙头企业，还往往承担着带动农民奔小康的责任。对于汇源来说，如何在企业发展的同时，推动农业产业化经营、让果农脱贫致富，成为汇源积极的探索和实践。

虽然产品安全并非今年才出现，但随着xx年5月有关“中国制造”话题的凸显，从第二次中美战略经济对话开始，产品安全问题进入了双方领导层的视野，进而成为对话的内容之一，而食品行业的安全更是其中的焦点。

先后接受了包括cnn、路透社等全球五大通讯社在内的50余家境外媒体的访问，不少记者在参观后感叹说：“这么严格的质量管理，在欧美等发达国家都很难做到，汇源却做到了。”于是，11月底，在由世界卫生组织、卫生部、国家质检总局举办的“国际食品安全高层论坛”上，由汇源果汁发起倡议，百家中国企业联合签署了《中国企业食品安全北京承诺书》，共同承诺：严守法律法规，安全生产，诚信经营，加强行业自律和过程监控，完善食品安全保障能力。让“中

国制造”成为品质的保证。

第五，营销观。市场营销往往有这样一个规律：当一个市场处于培育期与成长期时，品牌竞争往往表现得不够明显，这一时期的竞争一般会表现在产品、质量、价格、渠道等方面，我们称之为产品竞争时代，汇源果汁就是在产品竞争时代，脱颖而出的一个专业品牌，并保持着数年来领跑果汁业的优良业绩，汇源的成功，内部的核心要素，与可口可乐在某些方面是相通的，那就是他们都有一种执着的与时俱进的精神以及长远的市场眼光。这对于在果汁饮料还处于市场初期时，就能一直专注于果汁饮料的生产与销售，并一直保持着专业专注的品牌经营精神，是值得称赞的，我想这是汇源一路走来，过关斩将，一路提升的关键所在。汇源的品牌营销，在市场上取得了非常，这种现象值得人深思。什么使人才大量流失，往往有两个原因1，薪酬管理；2人际沟通。所以，要打破现有机制，广泛的引进职业人才，制定完善的人力资源管理及薪酬制度，使得更多员工为汇源服务，建设汇源。

第六，善于总结，创新观。汇源从原有的5s管理升级为6s□充分体现了以人为本的价值观，并且在同行业中树立了榜样，也使得员工工作更加严谨，充分调动了员工的积极性，减少了不必要的浪费。有效的资源优化，节省能源。

在汇源，我是市场销售人员，可是学会了很多销售以外的知识，同时也给自己增加了社会经验，能进到这种大企业对自己进行一番磨练，真的很幸运。使我感触最深的是，不管走到哪里，人脉和知识都是不可或缺的，并且缺一不可。自信，人际，知识，坚韧，细心，虚心是你走向成功的必备品质，若想成功你必须拥有他们，最后大浪淘沙，愿汇源一路走好！

深秋初冬以来，气温骤降，校门外的地摊迅速转向。围巾、加厚棉袜手套、保暖内衣、暖水袋等各色暖冬产品纷纷上市，而且生意特别红火。这时我们作实训的队友才恍然：我们为什么不也卖冬季保暖类产品。

然而通过对校内同学的问答调查，我们发现降温已有些阵子，学生们——特别是女生们该备的保暖设备已经购好，所以心里很后悔没早一点注意天气转变而得来的机遇。这也算是一次教训：由于地摊投资小，流动性大，灵活性也就随之增大。完全可以随季节气变化而迅速改变销售方向。

我们小又通过入学以来对校外小吃街的了解——小吃街每到早上和下午晚上生意特别火爆，决定把销售产品锁定在小吃零食上。不卖保温类产品是因为第一：校内保温产品已经饱和；第二校外地摊十有八九都是卖保温类产品，竞争激烈。锁定在零食产品上是因为听到过一位专家说过，在中国，饮食行业永远不会饱和。这是因为中国人无论何时何地都把“吃”作为第一位的需要。

因此我们到副食品市场走访了一番。发现大多数零食在学校零售店都有卖，所以如果我们卖零食，那么只有以比零售店的售价更便宜的价格卖出才会有人买。然而批发市场内零食何只千百种。我们本打算只卖一种零食，这样既好进货，在卖时又不会因为品种过多价格不一而造成记账时的麻烦。这是一种偷懒的行为，然而因为是第一次做生意，所以只有把买卖中各项事务简单化才不易出错。为减少差错，只好单一化摆摊了。

我们曾考虑过进巧克力来卖。但是通过调查我们发现，校内学生买巧克力都只会买高价位的品牌货，比如“德芙”。“德芙”的进货价是6块7，而且很少进货数在一百大盒之上。我们已经将摆摊成本划定在两百块之内，所以并不适合卖巧克力。这样我们又把牛肉干也排除在外。

最后我们把销售商品锁定为塑料包装花生。理由是进价不高，2元/包；有四五种口味，不至于单一化。而且花生瓜子一直以来是人们茶余饭后咀嚼之物，老少皆宜，估计销路不差。如果实在卖不出去就自己吃，这样也算降低投资成本。

问好批发商，进价是2元/包，起底进货数在一件以上，50包/

件。此种零食在学校丹桂园超市卖3块5一包。我们开始时以3元/包叫卖，但很多人不以为然。所以为了突出产品底廉实惠，我们再次降价，以5元两包的价格卖出，但顾客必须一次性买两包。这样一来，买的人就多了。

第一天我们从下午6点摆摊到8点钟，收摊后清点数目算出卖了近30包。然而第二天却反没有第一天卖的多，只卖了不到20包。第三天依旧。我们心里急了，想不出为什么生意一天不如一天。最后想到，也许是品种单一的原故。因为就价格而言，我们已经比零售店低出很多了。所以，我们决定休息几天再摆。这也是在一个卖“阿胶枣”的商贩那里学来的。这个商贩从来只卖一种商品——“阿胶枣”，但并不是天天在校门口卖，而是隔两三天再来摆一次。因为校门口摆摊，面向的只是校内学生，销路并不宽。所以要保证所卖商品的新鲜感，不能让顾客吃腻了。

隔了四五天我们又出学校摆摊，生意明显有好转。两天之后我们的花生全卖出去了。

通过这次实训我们认识到以下几个问题：

第一：要对自己有一个很好的定位。心态要摆“弱”一点，不要以为一做生意就能赚多少多少。我作为这次实训小组队长，一开始就对队友们说：不要想到赚，只要能做到不亏本就是胜利。因为我们从来没做过买卖，无论是进贷还是卖贷都没有一点经验。这就导致我们必然会出现这样或那样的错误。更何况做生意本身就是带有风险的活动，就是在商场上混了几十年的老手也还有翻船的时候，更不要说我们这些初出茅庐的学生！尽管我们这次实训并没有亏，然而“守弱”是我们无时无刻都必须记住的。

第二：我们通过这此摆地摊认识到，挣钱真的是不容易！从小到大都是用父母的钱，尽管嘴巴上也口口声声地说挣钱不容易，然而真正认识到生存之坚的，还是这次微不足到的实

训。我们订来100包花生，最后固然全部卖出，然而以每包5角钱的利润来算，所得利润也微乎其微。这也可以理解，因为你是地摊嘛，就算是与超市同样质最的商品，地摊也只有杀价来为系生存发展！

共2页，当前第1页12