

# 2023年蒙牛kpi 蒙牛工厂实习报告(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 蒙牛kpi篇一

### 实习概况

深入了解蒙牛雪糕沈阳市场，并且对终端客户进行拜访，进行蒙牛鞋机主推产品推广，以及终端促销工作。充实大学生生活，丰富社会阅历，锻炼我们的实践能力与团队合作能力，掌握社会技能，获取工作经验，感受企业文化，将课堂上学到的东西与社会实践结合起来。通过理论结合实际，学习专业知识。

### 生产实习时间

年月日-----年月日

具体安排：月日，参观位于沈北的蒙牛生产基地

月日---月日，沈阳市铁西区开展生产实习实践活动

### 实习单位

蒙牛集团冰淇淋事业部东北市场沈阳分区

### 实习部门

市场营销部门

实习岗位

蒙牛实习生

工作内容

深入了解蒙牛雪糕沈阳市铁西区市场，并且对终端客户进行拜访，进行蒙牛鞋机主推产品推广，以及终端促销工作。

本次实习主要是在熟悉蒙牛雪糕沈阳铁西区市场状况的基础上，对夏日主打的四个系列：蒙牛冰加系列，蒙牛绿色心情系列，蒙牛随便系列以及蒙牛蒂兰圣雪系列进行促销的活动。在实习过程中，我组共贴围挡米，销售蒙牛雪糕件，此外还对蒙牛专柜投放，专柜摆放，产品类型，专访程度，终端满意度以及整改都做了进一步的全面调查，并做了详细记录，协助配送点助销蒙牛产品。

蒙牛雪糕行业市场分析

我国雪糕行业运行目前发展形势良好，该行业企业正逐步向产业化、规模化发展，我国雪糕行业运行生产的产品品质具备国际市场竞争力。随着我国雪糕行业运行下游需求市场的不断扩大以及出口增长，我国雪糕行业运行迎来一个新的发展机遇。随着人们生活水平的提高，雪糕市场逐渐开始有稳定广泛的消费群，正值盛夏，雪糕市场又迎来了销售旺季，这对蒙牛雪糕的销售而言是一个机遇，以下是我通过本次生产实习活动，对蒙牛雪糕行业进行的系统而全面的分析。

优势分析(s)

蒙牛雪糕几年来市场销量稳居第一，具有让消费者广泛认可的地位，这与蒙牛的优势密不可分。首先，蒙牛作为全国性的大

品牌，技术资金力量雄厚，拥有国内顶尖、国际一流的生产设备，可以为蒙牛冰激凌产品的多样化提供强有力的技术和资金支持。其次，蒙牛冰激凌的种类丰富多样，几乎涵盖了目前市场上各种口感、包装、规格、价格的冰激凌，不管消费者有怎样的需求，多种多样的产品组合都可以充分满足不同顾客的消费需求，占据了沈阳相当大的主流市场。

再次，蒙牛集团沈阳分公司生产设备一流，同样的产品线可以同时生产同一系列的不同产品，产品生产的灵活性强，可以根据市场需求生产不同的产品。最后，蒙牛冰激凌口感细腻，选料上乘，奶味香醇，而且价格适中，可以被绝大多数消费接受。反而言之，中街大果，德氏冷饮的种类就匮乏很多，不仅种类有限，口感与蒙牛相比也相去甚远，这也是为什么中街和德氏只能作为沈阳地方品牌而无法走向全国的原因。

## 劣势分析(w)

蒙牛尽管过去有着奇迹般得发展速度,但是,在实习巡店的过程中,不少经销商反映蒙牛雪糕卖不过德氏和中街,我们不禁思考,蒙牛雪糕口感上乘,价格适中,为什么会卖不好呢?仔细对比蒙牛和德氏、中街的产品,我们发现,蒙牛雪糕奶味香醇,就算是冰+系列,奶的比例还是占了雪糕很大的一部分,这样,雪糕口感不错,但是直接的结束效果却不及中街和德氏的老冰棍。

而且,老冰棍价格便宜,量多的话角钱就可以买到一支解暑效果很好的冰棍,人们去买雪糕的时候总是十几根地买,走货量很大,一天下来几箱都不够卖,而同样的冰+一元钱一支,消费者往往不会选择大量购买,压货严重。所以,蒙牛在夏季失去了很大的一个市场。总的来说,蒙牛缺乏覆盖夏季低端市场的产品。与此同时,蒙牛产品在高端市场的产品组合优势不明显。在一些大型超级市场的冷柜中,我们可以经常看到雀巢和和路雪的冰激凌,而蒙牛的雪糕却很少出现,而

且，在超市出售的这些产品价格都比较高，而且几乎都是碗状的冰激凌。蒙牛也有类似的产品，却很少在我们的视野中出现，有些产品在沈阳甚至看不到，产品多样性是有，看却在高端市场中体现不出它的优势。

## 机会分析(o)

首先，人民生活水平的提高使得人们更加关注产品的品质而非价格，蒙牛冰激凌以其品种、口味的多样化必将占据绝大多数的市场份额。最后，下半年的到来，天气的转凉，蒙牛冰激凌以其卓越的品质以及香醇的口感必将以前绝对优势压倒德氏和中街，成为人们在秋冬季节不二的选择。其次，国内乳制品市场已经逐渐进入成熟时期，行业呈现全国性品牌和区域性品牌共存的局面。同时，行业规范化程度和集中度也有明显提高，行业内大企业的市场份额逐年提高，骨干企业在行业中的龙头地位和导向作用越来越突出，发展速度还是远高于行业平均水平，规模经济效益更加明显。蒙牛与德氏、中街相比，规模经济效益更加明显，伴随着市场的成熟，蒙牛冰激凌的竞争优势将会更加突出。最后，下半年的到来，天气的转凉，蒙牛冰激凌以其卓越的品质以及香醇的口感必将以前绝对优势压倒德氏和中街，成为人们在秋冬季节不二的选择。

## 威胁分析(t)

产品在一定时间段内是死的，而消费者的需求却是不断变化的，为了满足消费者日新月异的需求，蒙牛肩上的担子仍然很重。在传统的基础上不断推陈出新，开发新的产品，是蒙牛随时随地都必须做的。蒙牛综合实力很强，但仍然面临很大的挑战和威胁。在高端市场，只要是来自雀巢、和路雪等品牌产品威胁，这些品牌占据了很大比例的高端市场。在中端市场，蒙牛面对的是来自伊利的竞争在低端市场，蒙牛面对的是来自德氏、中街等本土品牌的竞争。在这种腹背受敌的情况下，蒙牛如何杀出一条血路，不仅在综合实力上超越

其他竞争对手，还要在各个层次的消费者心中建立品牌忠诚，这是一个长期的过程。

## 潜在竞争力量问题分析

### 蒙牛存在的问题

沈阳冰激凌经营者众多，卖方密度大，因此新进入者有一定的障碍。但对于国外冰激凌品牌做的相对成熟的且资金雄厚的企业来说中国市场是个不小的诱惑。

### 同行业现有竞争力量分析

可以说沈阳冰激凌市场是个完全竞争市场，蒙牛的竞争对手众多。高档雪糕的竞争

目前蒙牛的低端雪糕是有纯冰糖和小布丁，在我们送货期间还一度的缺货有许多店家反映蒙牛雪糕的价格偏贵，在低端产品方面蒙牛的品种很少，去年卖一元的蒙牛绿莎莎今年涨到了一元五，销量明显下降。在很多农村，或是比较偏僻的地方，即使是城市很多人都喜欢购买中街老冰棍、德氏冰棍等，尤其到了夏天中青年人都特喜欢吃这类产品，因为这类产品价格低廉、爽口解渴此类产品销量特别大，也许对于蒙牛来说销售这类产品会影响自己的高品质形象、利润很少。但购买这类产品的人群随着生活水平的提高或者口味的转变将来会成为购买高端冰淇淋的消费者，因为中街冰点、德氏在他们心中已形成良好的印象和形象，先入为主，到那个时候蒙牛想进入他们的市场就会很困难。

### 蒙牛专柜问题

投柜对于蒙牛冰激凌的销售至关重要。有很多零售商反映蒙牛冰柜返钱期太长，价钱贵。德氏现在投柜是免费的；中街冰点、德氏是每个月返货一次，这样店主心里会觉得可靠。他

们的投放规则和我们蒙牛比较起来更优惠些。而伊利专柜也比蒙牛操作简易些。因此另外蒙牛专柜要进入一些已有其他品牌专柜的零售商较难。很多超市、便利店经营一段时间后，由于一些原因会出现需要退冰柜的情况。据店主反映蒙牛退柜方面特别的困难，没人负责此事，使蒙牛的信誉不是很好。而其他企业退柜还是比较方便的。

## 新开店问题

在实习过程中，有一大批的连锁店没有蒙牛专柜。原因是需要公司高层之间的协商。许多业务员没有这个权限，上层也没人协商，导致蒙牛错失了许多销售机会。在沈辽路便利店，所沈阳经济开发区以及宁官市场附近，沙岭村的一些地区都会新开业一些超市、有的商家都会去争取这些店铺销售自己的产品、投放自己的专柜，尤其是沙岭村内就有一德式的配货站，德氏就会派业务员反复去这些店铺谈条件，而我们蒙牛基本就是去一次，如果不同意，我们蒙牛也不让步，没有商量的余地。失去这家店也许就失去了很大的商机，因为这家店也许会很有实力，将来在这个小区里也许会形成垄断。

## 退柜方面的问题

宁官市场对面即将动迁，很多超市、便利店经营一段时间后，由于这些原因会出现需要退冰柜的情况。据店主反映蒙牛退柜方面特别的困难，没人负责此事，就连平时总去送货的司机得知退柜的消息都不再去店里了，在退柜方面蒙牛的信誉不是很好。而其他企业退柜还是比较方便的。

## 终端客户走访面临的问题

很多店主反映蒙牛的送货员或者业务员来店里的次数不是很频繁，甚至有些店主反映蒙牛的送货员或业务员压根就没来过。在我们走访的过程中，在一些小胡同或时间比较久的小区里，有的超市或商店都没有定过蒙牛的雪糕，也就是说，蒙

牛的业务员并没有深入到这些地区。某些据说德氏的业务员经常拜访终端，即使不去拜访也会上午一通电话、下午一通电话。还有些店主反映其他商家总会给店主一些礼物，做牌匾、做灯箱等，蒙牛在这方面做的不是很好。

## 配送货物不及时的问题

即使有再多的专柜，再好的产品，不能够及时送入市场都是白搭。我在沙岭做拜访时，这个地区稍偏僻，所以感觉配送力量不足。有时，配送的非常不及时，送来的时候雪糕大多数都化了，变了形，只能退货。这点我们深有感触，因为在配货站我们每天都会看到许多返回来的雪糕。后来去做市场检查，走了一圈下来，好多地方的配送都比较的完善。但是既然决心做第一，就应该完善每个细节，努力做到最好。只有货到了终端销售地，才能使货物接触消费者，卖出货物，扩充配送队伍对于决胜终端有非常重大的意义，也是走好最后一公里的关键一环。

## 业务人员问题

在做市场检查时还发现一个影响比较不好的问题，有的业务员没有处理好和一小部分商家的关系，存在问题时不去积极解决，而是让矛盾继续发张恶化，最后放弃这部分市场。

## 产品品种解决策略

### 高端产品品种的解决策略

### 问题的解决方案

高端产品在品种上我们要跟上其他竞争对手的步伐，而且要不断改善自己的品种，包括口味上的、包装外形上的、产品名称上的奇特等等。

## 低端产品品种的解决策略

低端产品市场蒙牛有待开发，因为这块市场基本被中街和德氏瓜分，并且抓住了很多顾客的心，尤其在夏季这种低端的纯冰的冰淇淋销量太大，这片市场不容忽视。蒙牛应该让所有的冰淇淋消费者购买时首先想到的品牌就是蒙牛，不应该给其他品牌机会。

### 包柜问题的解决

调整蒙牛投放冰柜的策略。比如：价格可以降低些，或者分三年返还，或者实行押金按月返还。附赠一些附加服务如制作牌匾及赠送销售冰激凌相关物品。如果有些店已经有了其他专柜，不愿意投放我们蒙牛的冰柜或者没地方，蒙牛可以采取包柜的政策，我们把店里的冰柜的一半地方包下来，里面专门摆放我们蒙牛的产品，我们蒙牛每月给店主一些电费补助或者其他形式的补偿。这样也就能达到专柜的效果。加大市场巡查力度，据反映因为沈阳市场的工作人员不足，导致巡查力度不足，有些经销商存在侥幸心理，专柜的作用在于阻止竞争对手的进入，如果专柜都被侵占，销售就是一纸空文。我们可以经常不定时进行抽查，以维护专柜专放；提高对终端的管理，给终端让利，增加对终端的吸引力，同时也增加惩罚措施。但是奖惩要透明公正公平，让终端信服。

### 退柜问题的解决

如果店主要求退柜，而且没有什么问题，我们蒙牛应该按照当初约定的那样，无条件退柜。不能因为这点小事而影响我们大公司的形象，不然有些得不偿失。拿回来的二手冰柜我们可以免费投放到一些销量好的店铺里或者一些新开店的店铺里，达到投柜的目的。蒙牛公司可以在每个区设立一个专门进行投放，退柜的机构，这样既方便了店家，也完善了蒙牛的管理机制。

## 新的营销点的开发

沈阳铁西区发展迅速，商业区、居民区不断扩大，并且由于周边地区的动迁，构建了许多新的社区。这些新区自然会出现新的超市和便利店，蒙牛需要经常派业务员去观察这些新区，如果有新店，就去谈业务，争取投柜。特别是开在小区门口的超市，或是连锁超市，业务员或配货员应更加注意，因为这类超市更容易吸引消费者的注意，如果我们与这类经销商进行合作，就形成了对这个小区域的垄断，有利于我们蒙牛雪糕销售量的提高。

## 配送问题的解决

我们应适当的增加蒙牛的配货车数量，并对配货员进行严格要求，要求其对一些偏远地区的送货频率与速度进行监督与控制。加强配货车的冷冻功能，尽量避免雪糕在运送的过程中融化，在细节方面减少损失。而对于那些规模较小的店面我们也要重视，并积极主动的对其进行及时的配货。

## 业务人员问题的解决

对业务人员进行全面的岗前培训，在遵守企业各项规章制度的基础上提高其职业素质，提高其工作能力。并实施严格的奖惩制度，对业务能力突出的业务人员进行一定的物质与精神奖励，并对业务能力差的业务人员进行相应的惩罚。实行末位淘汰制与首位晋级制，每个季度将业务能力排在第一的业务员升为区域主管，让表现不佳的主管进行业务员的工作。

## 建设性意见

实施差异化营销，战胜高获利消费群，不断提高目标消费群对商品的接触率，为消费者寻找新的利益点，直至建立稳定忠诚的消费群体。要通过一系列公众性策划来传播蒙牛的品牌美誉度，积极参加社会公益性活动，“与中央电视台合办

年春节联欢晚会”、“成长谦虚道谢”“二岁半的孩子为奥运捐款万”“邀请消费者监督”等等，这、些策划非常杰出。在品牌运作方面要善于“借势造势”创业初期，蒙牛所有包装都印有“向伊利学习，为民族工业争气”的话语，蒙牛避开正面与对手“硬碰硬”的竞争，以“谦虚的心态”向消费者展示自己对竞争对手的“尊重”与“敬佩”，确实高人一筹；蒙牛一“出马”便将自己定位为第二，以“争创内蒙古乳业第二品牌”来了个巧妙定位，内蒙古众多乳业公司中都没有一个“第二”的定位，蒙牛捷足先登，人们一下知道了第一是谁，也知道了第二是谁。这就犹如体育比赛一样，在比赛上，除了第一，最令人关注的就是第二了，一个刚会跑步的选手一出场就跑了个第二名。

## 创新是不变主题

是补缺者也好，跟进者也好，目标是一致的，补缺是为了完善与发展，而创新是为了更加的完善和更好的发展。

## 实习总结

总之这次蒙牛实习给了我了我和书本上完全不同的体验，让我受益匪浅。我学会了在工作中必须严格遵守公司的各项规则制度；在工作过程中，要积极的完成工作任务；在市场调查过程中，要热情的与客户终端进行沟通交流；同时我也了解了作为一名市场营销工作者的的艰苦；而最为重要的是，我认识到了团队工作的重要性，在工作过程中，我们也遇到了许多的挫折和困难，但在我们团队的合作下，我们克服了这些困难。最后要说我们跟蒙牛的合作很愉快，希望能给我们安排更多的实习机会。

## 蒙牛kpi篇二

6月4日到13日，我们食品质量与安全09级全部学生前往内蒙古乌兰察布市天辅乳业有限公司进行了为期10天的企业实习。

这次能有机会去工厂实习，我感到非常荣幸。虽然只有10天的时间，但是在这段时间里，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉到受益匪浅。以下是我在实习期间的一些总结以及心得体会。希望对自己日后的发展及食品行业的了解程度能有所借鉴。

## 一、工厂的总体规模水平

天辅乳业有限公司位于乌兰察布市集宁区，已经发展成一家具有专业规模的冰淇淋加工厂，在当地也小有名气。走进厂区，只见洁净整齐的环境和次序井然的工作程序。虽然是国内的制造厂家，但是，到了车间，看过那些先进的流水线，那些熟练的技术水平，我们感觉到现代化的技术生产。工厂有自己的作息时间，并且都会严格遵守。就连中午休息间隙，每个工人都会把自己的工作交接的井然有序，毫不慌乱务工。在用餐问题上，工厂也有自己的特色。那就是上至高层主管下至普通工人，吃的饭菜一律相同，没有任何的特殊化。

## 二、学习过程

工厂报告实习以课程实习为主，课程实习是学习食品科学与工程专业的一项重要的高中班主任工作总结教学环节，旨在开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程。实习主要是请企业技术管理和企业管理人以讲座的形式介绍有关内容，下生产工厂，向企业的现场管理、技术生产工作人员学习请教相关知识。通过本次实习学到了很多课本上学不到的东西，对食品生产有了进一步的认识。如下几点是在工厂实习期间，就我的工作需要，主要学习到的一些知识以及由此得到的一些心得。

### (一) 工前培训心得

#### 1、混合基料的调制。

将各种原料按配方计算后，根据加工工艺要求按顺序将其混合。首先将黏度低的原料加入具有杀菌、搅拌、冷却功能的配料缸里，如牛乳、脱脂乳、炼乳等。再将砂糖、乳粉、乳化剂等固体原料在另一容器里加水搅拌。使其完全溶解，过滤后倒入混料缸里与牛奶等混合。

## 2、杀菌。

## 3、均质。

为了使冰淇淋制品组织细腻、润滑，形体稳定且持久，提高膨胀率，减少冰结晶等，将混合料液进行均质是十分必要的。均质时温度不可过低或过高。低温使料液的黏度增大，均质的效果不良，凝冻时需延长搅拌时间。如果在料温超过80℃的条件下均质，会促进脂肪聚集，并且还会使膨胀率降低。均质压力也有一定的范围，压力过低达不到均质效果；过高会增大料液的劲度，凝冻搅拌时空气不易混入。

## 4、成熟。

成熟的目的是使蛋白质、脂肪凝结物、稳定剂等物料充分地水和溶胀，提高黏度，使混合料的起泡性良好，有利于提高凝冻搅拌时膨胀率和缩短凝冻时间。成熟需要将物料放在4~5℃的条件下保存8~24小时。成熟时容器要加盖防尘，防止细菌和异味的进入。

## 5、凝冻。

凝冻是将成熟后的混合基料通过冰淇淋机的强烈搅拌，混入空气和凝冻，使产品凝固成半固体状态，并获得组织细腻滑润、形体良好、膨胀率高的冰淇淋产品。因此，凝冻是冰淇淋生产的重要工序。生产中要注意两个环节：空气的混入量（保证膨胀率）和凝冻温度（使冰结晶细小无颗粒感）。

### (三) 包装心得

包装是成品完工前的最后一道工序，也是一个产品比较重要的组成部分。它包含了产品的前道工序的品检、产品的包装。质量是品质的保证。

因此，我们工厂对质量也有严格的把关。一般一道包装的流水线上都有品检人员进行严格的产品检验，从产品的包装密封性、产品完整性的质检到最后的装箱，每个细节都会有工人严格的操作标准。这也就是为什么我们工厂的产品会有质量的保障，在产品上很少出现质量纰漏的原因。

### 三、心得体会

这次的实习，让我了解到了工厂的规模水平、生产流程以及一些常规产品的制作，在以后的业务操作中相信会有较大的帮助。另外我觉得一方面在工厂提供给我们的实习机会同时，另一方面也要积极配合工厂，把双方的工作都做好。同时，自己也还要不断的学习产品加工的知识。

这次的实习，让我了解到了工厂的规模水平、生产流程以及一些常规产品的制作，在以后的业务操作中相信会有较大的帮助。开始到工厂的时候还是跟我原来想象的现代化的食品工厂还是有距离，相对于学校这种研究性实验室还是不能等同。这里更多的是使用的工厂用设备，从中我体会到，其实这些装置是需要真正技术的，才能真正的发挥出学到的知识。学校的知识，只有在实践中才能发挥作用。在学校的有些实验操作，在工厂就不那么有用，这就更考验我们的实际操作能力了。

在这段实习的时间，我受益匪浅。我认识到了作为一个食品行业，技术的关键性!先进的技术，可以提高生产力，从而提高公司的生产效益;我明白了作为一个食品行业，卫生安全的重要性，我和另外两位同学做卫生检验的项目，因此我们对

这一点是认识非常深的。就像老师说的一样，卫生检验是食品的“眼睛”，它关系着广大人民群众的生命安全；我懂得了作为食品行业，工厂的规范性，从进出大门的严格把关，再到车间里面消毒灭菌，研究所卫生检验报告的呈报，都是那么的规范与严格。

## 蒙牛kpi篇三

今天是星期六，我好高兴，因为我要和其他小朋友一起去参观蒙牛工厂哦！

来到了蒙牛工厂，在一楼大厅我看到了非常熟悉的“特仑苏”、“未来星”……没想到我们平时在超市里买的那些牛奶竟然都是从这里生产的，真有意思！

来到了二楼，天哪！这里和我预想的截然不同，好多好多的大机器都在自动工作，有的在装牛奶，有的在运牛奶……玻璃罩子里面的管道密密麻麻，就像一张巨大的蜘蛛网。整个工厂里都看不到人，我只在一个角落里看到了两个工人师傅在忙碌着。他们的衣服都汗湿了，好像里面也很热呢。工人叔叔，你们辛苦了！

顺着走廊来到了温度很高的灭菌区。据说，杀菌区可以达到137度高温，确保可以消灭掉牛奶里的细菌。所以，我们经过这里的时候觉得好热啊！不过，很快我们就到了比较凉爽的地方。

参观完了厂房，我们又来到了蒙牛工厂的会议室。走了大半天，终于可以在空调房里好好休息一下了。工作人员给我们准备了我们非常喜欢的真果粒、优益c饮料，正渴着呢，我就不客气了！接下来，我们观看了一个介绍蒙牛的片子，然后工作人员让我们小朋友提问。我站起来问：这儿怎么没看到奶牛啊？没想到，我的提问让大家哈哈大笑。经理叔叔跟我解释：我们这儿没有奶牛，这里不适合奶牛的养殖，最近的牧

场在通山，那里有一万头奶牛!哇塞!真厉害!一万头奶牛啊，有机会我真想去亲眼看看它们!

很快活动就要结束了，工作人员给我们小朋友每人发了一个书包、一盒彩铅、一箱牛奶呢!今天真开心，免费喝牛奶，还懂了不少知识!谢谢你们，蒙牛武汉工厂的叔叔阿姨们!

## 蒙牛kpi篇四

今天是我第一天上班，虽然说是实习，但是我也把它当做正式的工作来对待。

实习工的上班时间是跟正工一样的，从早上8:00到中午12:00，下午14:00到18:00，晚上加班时间是19:00到21:00。

早上的实习内容是熟悉工厂的运行路线，在许姐的帮忙下，首先认识了钣金的冲压和密冲，包括它的机器运行状况，工人的操作方式，还了解到各种钣金的类型特点。之后在自己的走访下，再深入了解钣金冲压这方面的流程。

下午是熟悉数控加工和激光加工的操作运行路线。因为经过上午实习的了解，所以下午向许姐提出要现场尝试检查。许姐让谭亚星带我现场测试，可能我还不熟悉整个流水线，所以我并不知道测量的时候究竟要测量哪些重要的值、哪些要注意的地方，希望明天可以弄明白。

关于这天实习的感想。在看到工人的辛苦工作后，我想到作为设计者一定要帮工人设计出减轻工作量的流程，使工人工作得更轻松，还可以提高工作效率，减少材料的浪费。比如：今天我看到一个工人操作机器时，本来压5下的，他却压了7下；看到一个做pv板模型的，最后压剩下的材料如果再加长一些就足够多出一个模型。也许我对这些工作流程还不熟悉，所以有什么说得不对的地方还请见谅。

对于我们这个质量部的检测的感想，我认为我们的检测应该要以顾客的角度去看待检测工件的数据，不能因为差一些就蒙混过关，对此，我觉得我们质量部的检测员已经做得很好了。不过对那些做不出合格工件的同事，请不要对他们发脾气，毕竟大家都是为了生活而工作，应该和睦相处。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 蒙牛kpi篇五

在蒙牛天津分厂实习大概有两个月的时间，作为一名一直上学至今的学生，这经历实在是与众不同，这是我第一次的打工经历，有辛苦也有开心，绝对是一次难忘的历程。

蒙牛乳业集团成立于1月份，总部设在内蒙古呼和浩特市和林格尔县盛乐经济园区，总资产达76亿元，职工3万人，乳业制品生产能力达400万吨每年。到目前，蒙牛集团在全国15个省市建立生产基地20多个。

我们实习所在的是第27分厂，天津喜来顺食品有限公司蒙牛冰淇淋生产事业部，位于天津市武清区石各庄镇飞鹰路一号。我们属于该公司的生产处，实行12小时工作日，两班倒。生

产处有南北两个车间，共六条生产线。一二三线属于北车间，四五六线在南车间，分设两个料房。

它们生产处的人员配置大概是这样的：有一个生产处经理，有四个车间主任，其中分甲班，乙班，南车间，北车间。每条线设一个班长，甲乙班共12名班长，料房是甲乙班，共四个班长。每条线上设有组长，根据每条线的实际情况而定，除手工线三线，四线，基本上都是一位凝动组长，一位装箱组长。在细分就要看生产需要了。

一线主要生产绿色心情(绿莎莎)和小布丁；二线生产品种最多，有纯冰糖，老冰棍，草原酸奶，绿豆兵团，香芋脆皮，零点咖啡，冰葡萄，鸡蛋奶糕，据说还生产过蒂兰圣雪，我没赶上。三线生产随便18度，香雪杯，奶杯；四线生产中砖，纯粹(草莓味)；五线只生产小布丁；六线生产纯冰糖，苹果派，菠萝派。

我在二线，所以对二线的产品比较熟悉。纯冰糖与老冰棍，料液相同，只是使用的模具不同，都是夏天解渴的首选，价格便宜。草原酸奶，酸奶味道很纯，在这么多冰棍中，味道比较特别，如果喜欢酸奶的话，也一定会喜欢它的。绿豆兵团是两层夹心的，精选绿豆配料，熬制，如绿豆粥般功效，清凉解暑。香芋脆皮与零点咖啡都是有巧克力脆皮的，零点咖啡有股浓浓的苦咖啡的味道，如果喜欢咖啡的话可以尝尝。鸡蛋奶糕与冰葡萄都是三层夹心的。鸡蛋奶糕顾名思义，主料中有鸡蛋，牛奶，成品外边是白色，中间有一层巧克力夹心，内层是黄色的夹心，味道还行。冰葡萄，我认为是挺不错的，重要的是有了葡萄，因此生产过程比较复杂。