

# 最新伊利工作总结(通用7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 伊利工作总结篇一

全员参与质量管理主要重点放在现场员工质量意识的提高，操作技能熟练程度，是否遵守作业指导书的要求。主要体现在员工是否意识到本工序质量特性对产品质量影响程度，是否按照工艺要求进行操作与发生不良情况下的应对，是否能够对本工序成品实行首检，自检，互检保证检测频度与准确性。加强对员工的宣传教育和培训。

机械设备保持完好现场的设备状态如何，能否保证我们的质量要求。设备精度，设备的调整频度及保养情况，维修组和相关技术员都要熟知在心。保持设备在最适合的工况下工作。温度计、电气仪表、压力表、自动计量设备等计量精度符合要求。原材料把关要严格确认我们现场使用的原材料是否符合我们的加工要求，有无质量问题，一些原料本身有缺陷(比如包装袋质量)对我们生产造成什么后果，也就是说发生批量不良后通过分析确认是外协原因还是我们自己的原因，如果是外协的原因就要让外协来挑选，返工或返修。总之力求使现场外购原料零缺陷，杜绝不合格原料投入使用。

法即制度要求是否合理生产过程的工艺方法，工艺参数是否合理，控制富裕系数是否合理。比如有机-无机复混肥料产品单一养分允许偏差为正负1个含量，操作控制上可按正负个含量设定。在实践中逐步对其优化，并提出建议性措施。

检测要可控化验检测人员业务能力要胜任岗位要求，现场测量系统精度，能力如何，是否在受控状态下。测量系统校准周期与频度是否合理及现场员工是否正确使用。

以上所有内容的工作输入是每天的巡检，工作输出是巡检记录。巡检过程中这些内容是主要关注点巡检是我日常工作的重点，要达到此项工作的成效认识到敏锐的洞察力是必不可少的能力。这就要求自己时刻把能引起质量问题的不符合与体系，程序文件，指导书等规定的不符合在脑海里形成基本的框架并深知每项不符合所能引起的后果。这其实就是质量意识，有这样的意识就会使自己在很自然的情况下发现问题及时的采取措施。另外洞察力还取决于潜在隐患的发现，在还没有发生时就能采取有效的措施避免它。

其次，质量问题的调查与整改建议也是一项工作任务。通过参与了几次现场产品，客户返品质量问题的调查工作，理顺了调查质量问题的方法与步骤。对各个因素进行总体分析排查，确定关键原因所在。在明确原因后制定出合理的纠正措施并进行后续的跟踪验证以防止其再发生。而这这就要求自己要有很强的逻辑思维和分析推理能力。当然这是建立在扎实过硬的产品工艺知识，制造流程工艺知识及产品的性能构造知识基础之上的并能熟练运用质量工具，只有这样才能对问题进行科学分析，抓住关键问题所在制定出永久有效的纠正措施。

此外，在日常工作中我认识到作为一名质量人员坚持原则的重要性，在与其他部门开展相关工作时，要就客观如实反映问题、以数据为依据处理问题，不会因来自于上司、同事等外部压力，而改变自己的结论或做出不符合正确要求的决定。比如，一些不符合合同的原料的处理，不符合质量要求的配件等，抛开压力等外界因素理想情况下应该以质量为重，判定不符合的问题就不能妥协。因为我的工作就是与不符合要求的产品，现象打交道，如果不能坚持原则，则问题难于得到纠正、我们就无法树立应有的威信，进而使我们的监督形

同虚设。从另一个角度来说，坚持自己的原则，就能为以后的质量控制，质量改善工作打下了基础。除了上述在工作中所必须具备的能力，沟通协调的及时性也是相当必要的。通过这段时间的工作实践，逐步意识到质量管理工作似乎依附在其他工作之上而侧重于有效沟通的管理工作，质量管理需要有效的\*台做为基本，而\*台中最关键的就是^v^人与人之间的信息交流^v^□

如果没有有效的沟通与协调，问题不能及时的传达，进而就会对日常的各种质量问题点失去控制，现场的.实际情况不能第一时间掌握这样就拖延了我们处理问题的时间增加了不必要的质量成本损失。

## 伊利工作总结篇二

2、哎哟，不错嘛，快乐其实很简单，伊利优酸乳，我要我的滋味

3、青春滋味，自己体会

4、拒绝按部就班

讨厌一成不变

我要改变

做不一样的自己!

6、放轻松，跟我来，每一天都要轻轻松松，

没有什么能让我放弃

少了掌声也没有关系

有本事就秀出来

青春就是这么精彩

我的我的滋味

## 伊利工作总结篇三

1. 我国第一大河长江有多长： 5900公里
2. 《史记》中的“世家”是给什么人作的传？ 诸侯王
4. 什么高原被人民称为坝子，是我国的主要耕作地区？ 云贵高原
5. 火把节在每年农历的什么时间举行？ 六月二十四日
6. 小月氏迁居祁连山以南，长期与谁杂居？ 青海羌人
7. 以雄秀幽奇著称的崆峒山，在中古前又称： 鸡头山
8. 被称为“万物之园”的是： 圆明园
9. 位于尼罗河三角洲顶端的城市是： 开罗
10. 世界上面积第三的国家是？ 中国
11. 下列河流注入的海洋正确的是： 阿姆河—咸海
12. 下列半岛哪个以盛产石油著称？ 阿拉伯半岛
13. 据考古资料显示，我国的钻孔技术开始于： 山顶洞人时代
14. 被称作“草原钢城”的是： 包头

15. 广西郁江是通过广东的哪条江注入南海的？西江
16. 煮牛奶的正确方法？旺火快煮
17. 哪一季节最不宜发哮喘？夏
18. 中国移动电话全球通的基本月租费是：50元
19. 电脑的中央处理器英文简写是什么？cpu
20. 哪个年龄的人话最多：6~12岁儿童

## 伊利工作总结篇四

年初伊利、蒙牛在没有任何促销的情况下，他们的销量却远在我们之上，但从二月份开始我们提出建设通路、树立品牌。无论有多大的困难，在每个城市的重要商超以及重要奶点都要做到与伊利、蒙牛有相当的陈列面，以强化终端的铺市与陈列为主。就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈列面。就是因为有这样的决心做品牌，经过二、三两个月份的在有陈列但没有销售的情况下，我们对终端的支持依然，树立了终端对公司的信任，在消费者心中也树立了品牌。

因此在四月份推出的<sup>v</sup>买长富牛奶送呱呱卡<sup>v</sup>的活动，这是在前期做完铺市与陈列之后的一个拉动促销活动。虽然我们有很多的不足此处，比如有奖卡与没奖卡没有放平均等。但这对于我们的销售工作带来的影响并不大，就是因为经过了这一轮的品牌与通路的建设，使业务员、经销商、终端都对我们长富报着极大的信心。但由于公司奶源压力的问题使我们不得不在原有促销的情况下加大促销力度-----<sup>v</sup>一件送六盒<sup>v</sup>而这一波的促销活动应该是把市场推向了高潮，如果这时能够停止不再加大促销力度，而根据市场情况再调整促销力度，那么我们就能实现<sup>v</sup>今年把长富做到福建第一品牌<sup>v</sup>的愿望。

五一推出的买二送一消化了公司五月份之前所有的库存，但由于市场的原因，积压了公司以后生产的更多的库存，周而复始，不良循环，使公司陷入了更大的困境。十月份公司改革，执行新的销售政策，极大的打激了业务员及经销商的积极性，使更多的业务员及经销商选择离开了我们。公司有人戏言，十一月份的这一波买一送一活动是长富公司最后的晚餐。这是我们不愿意看到的结果，希望公司在解决奶源压力的情况下，制定出能从更好的建设长富品牌之路出发的销售政策。

决胜终端，谁拥有终端谁就是最后的胜利者，在我们牛奶行业里，商超与奶店是最有影响力的终端，在二、三月份我们的工作重点就是先攻下商超与奶店，商超除了全品项进货外，还得要求生动化的陈列。奶店可根据实际情况进货，但也要求有生动化的陈列。事实证明，公司这步棋走得很好，商超与牛奶专卖店不仅能产量(占总量的百分之六十)，而且能提升公司的品牌形象。到至今很多的商超我们的陈列面还保持着，无论是促销期还是原价货，这都是我们主要出货量的根据地。下列一份福州八县xx年初拥有终端的数量(附表)略。

- 1、是当地实力数一数二的经销商；
- 3、有配送能力；
- 4、容易沟通，有行销能力；
- 5、具有强烈的合作意愿等。

产品在终端上销售如何，与当地的经销商起着至关重要的作用，由于公司改革的原因，有些经销商因为不符合公司的发展，现决定放弃经销权，目前连江、与闽候的经销尚在确定中，其余各地经销商的积极性也不高。现福州八县的业务员只留下五名(包括莆田)，积极也不高。

xx年由于奶源问题引出的库存压力，导至必须大力度促销，市场价格不稳定，品牌知名度不段的下降，经销商与业务员没有积极性，还有老调重弹的倒货问题。在新的一年里，因为没了奶源压力，希望公司注重品牌建设，还是从终端做起，强化铺市与陈列，让经销商与业务员重新树立信心，事情是人做出来的，希望公司应注重以人为本。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好，希望在新的一年里长富真正成为福建的第一品牌。

## 伊利工作总结篇五

### 一. 市场分析

### 一. 市场分析

虽然伊利这个品牌家喻户晓,可为了广大的学生更好,更全面的认识伊利牛奶这个品牌,对它的生产集团及其现状我们再做一详细的分析. 伊利集团不久前在我国乳品行业内率先通过了有机产品的4项权威认证。作为我国首家进军有机奶的企业,伊利将于近期在国内推出首批有机奶产品,填补我国在该领域的空白。

伊利集团于2006年4月分别获得了由我国有机奶认证权威机构国家^v^南京国环有机食品认证中心[]ofdc[]颁发的“有机奶精饲料加工”和“有机奶粉加工”两项认证。2006年10月11日范文写作,又同时获得了“有机奶牛生产”和“有机液态奶加工”两项认证。至此,伊利集团获得了有机奶产品生产的全部资质认证。与此同时,伊利成功地开发出金典有机纯牛奶产品和奶牛有机系列精补料产品,同时创建了有机奶产业链建设模式。有机奶是按照有机标准生产,并经过严格认证的“最健康、最天然”的奶制品。目前,我国虽然已经有“无公害牛奶”、“绿色食品牛奶”等健康牛奶,但与有机奶相比,还存在层次上的差别。

“无公害牛奶”和“绿色食品牛奶”在生产加工过程中，仍旧允许使用某些人工合成的化学物质，而有机奶则强调“全程无污染”，其生产加工过程中包括奶牛生长环境的水质、空气、饲草料等严禁使用化肥、农药、激素、生长调节剂等人工合成的化学物质，其包装、储藏、运输也都要严格遵照有机食品的相关标准。除此之外，厂家还必须建立完善的质量跟踪审查体系。正因为如此，对广大消费者来说，有机奶是最安全的奶制品。

据了解，以现有条件，伊利每年将具备向消费者提供近4000吨的有机奶的能力。由于有机奶的成本非常高，有机奶的市场定价也将远远高于普通奶。

件单一，吃饭时间集中。牛奶是大学生最省时、最经济、最营养的食品

### (3)、自我分析和销售比较

## 伊利工作总结篇六

9年千盛超市冷鲜区现在有许多品牌的产品在促销。这次惠山的产品打着盛远牧场的旗号。盛远的意思是“最初，首先”，余省的意思是原始生态。这种牛奶名叫盛远，产自惠山自己的五星级牧场。它是天然的，不含任何防腐剂或抗生素。此外，还有广告牌广告说整盒惠山牛奶和玻璃杯现在都被赠送了。原价是42元，现价只需38元。

2， 促销策略

3， 促销媒体

4， 促销评估

9年初，伊利和蒙牛在没有任何促销的情况下销量远远超过我



们，但从2月份开始，我们提出建立渠道和建立品牌不管有多难，每个城市的大型超市和牛奶店都应该有一个与伊利和蒙牛相当的展示面，重点是加强终端的市场和展示。即使一个盒子不卖，它也必须有一个好的展示面。因为我们有成为品牌的决心。经过两三个月的展示但没有销售，我们对终端的支持仍然建立了终端对公司和品牌在消费者心中的信任。

“51 “推出了”买二送一”来消化5月前公司的所有库存。然而，由于市场原因，该公司积累了更多的库存在未来生产。这种循环不断重复，糟糕的循环让公司陷入了更大的困境。10月份公司的改革和新销售政策的实施极大地激发了销售人员和经销商的积极性，使得更多的销售人员和经销商选择离开我们。公司里的一些人开玩笑说，11月的“买一送一”活动是长福的最后一顿晚餐。这是我们不想看到的结果。我希望公司能够在解决奶源压力的情况下，制定出一个能够更好地打造长期丰富品牌的销售政策。

2，完成福州市八县年(附表)略

3，以及福州市八县终端市场和展示年

## 伊利工作总结篇七

七天，一个说长不长说短不短的时间，很感谢学校给我们安排了这次实习。虽说我在这七天里没有圆满的完成学校给我们安排的任务，但我收获了其他方面的东西通过生产实习，巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力和加强了劳动观点，明白了自己以后人生奋斗的方向。