

# 2023年乳饮料实验报告 饮料实习报告 告(精选5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

## 乳饮料实验报告篇一

本文目录

1. 饮料实习报告
2. 饮料食品有限公司备件保管员实习报告

### 一、工作内容

在这x月中我的主要工作是协助各部门做好各项人事工作,在这一过程中我初步了解了x人力资源的简单业务知识和程序,首先总结一下我的工作内容:

- 1、发布招聘信息,电话通知各符合招聘要求的应聘人员进行面试,安排面试时间地点以及做好招聘时的准备工作。
- 2、协助做好新员工的入职培训工作
- 4、复印、打印、传真办公表格和文件等
- 5、协助其他员工做好新进人员的入职、离职和调职手续
- 6、计算管理人员考勤,并将明细送至各部门核对、签

7、签发各部门奖、罚单，并保存留档

9、领导安排的其他工作

## 二、实习体会

在食品饮料人力资源部开始了我的实习之旅，其实这里的人并没有要求实习生能帮助他们完成什么任务，而真正学到多少宝贵知识，是要靠实习生自己。所以自强、自立、自我增值便成为这里实习生的一个座右铭。无论前路有多困难，既然选择了远方，便只顾风雨兼程。

我风雨兼程的起点便是x人力资源市场服务中心，这里的人都很友善，很幽默，一开始并没有使人感到高高在上而神圣不可侵犯，而是很平易近人地给你传道、授业、解惑。

装订、打码、复印成为实习生的必经程序，而事实上实习生要学的远远不只如此，实习生真正要学的是什么呢？这里的工作程序，这里的工作氛围，这里的人际关系无一不透现着实习生应该努力追赶的方向。

万事开头难，充实而刺激，好奇而忙碌，紧张而愉快的第一个黄金周已经过去，逐渐熟悉这里的人和物，花和草，天与地。每天都准时到达工作地点，认真完成每一件事，希望我们的一点微薄之力能减轻一点工作人员的负担。就这样，由最初初来报到的陌生感，到后来的逐渐熟知，再到现在的不舍，就是这样一个过程，可以展示了我们实习的整个历程。

我觉得我个人得到的比我付出的还要多。偶尔也会觉得发传真、打电话、输入资料很闷，但只要静下心来，用心发现，就会觉得虽然平凡琐碎的事，但都会有一定的规律与技巧可循，正所谓熟能生巧。这同时也端正了我的工作态度，就是要积极主动地做好每一件事，哪怕是一件很小的事。正所谓不积跬步，无以至千里。不积小流，无以成江海。要做好大

事，必须先从小事做起。如果连一件小事都做不好，又怎能做好复杂的大事呢！

不迟到，不早退，不无故缺席，无请假，是我实习的基本宗旨。在实习期里，我都能坚持踏实而坚定地按时实习。坚守岗位，坚持自学，也是我在这里实习的一个重要宗旨，不论领导们在不在办公室，他们所下发的命令和任务，都坚持完成，没有任务时，便坚持学习档案里的劳动保障基础知识，自学，不但是单纯地接授式学习，还要在各种实习工作中，从小事中，从细节中，自我寻找学习机会，自我寻找学习点，学而思，思而学，学而时习之，温故而知新，三人行，必有我师焉，是我在实习过程中努力做到的又几个重要宗旨。在这里实习学到的知识真的多不胜数，有些更是无法用言语能够表达的，或许此时无声胜有声，无声更动听。与其说我们是去实习，倒不如说我们是去学习，是离开课堂的学习。人际关系加强了，认识了几个朋友，每天一起上班，和同事们聊聊天，积极融入一个大家庭中，工作的累一霎那消失了。每天都是累并快乐着。工作经验的不足，处理问题的不成熟，让我需要加强实践。一旦投入工作，我就应该自觉进行角色转化，用该工作应有的态度来面对问题。我刚开始接触的工作就是招聘，我自己还是一个刚刚走上工作岗位的新手，却要去招人，有点紧张也有点兴奋。我开始发布招聘信息，电话通知，组织面试，通过几次招聘，我发现很多看似简单的东西做起来并不容易，尤其是干人事，办事之前应该把事情从前到后考虑周全，预想可能发生的各种突发状况。怎么安排可以避免这些状况的发生。记得第一次出差，我准备好了一切需要的资料，向公司申请派车，也许是因为当时公司公司缺车，领导不批，由于没有经验很多事情不知道怎么处理，后来经理告诉我关于出差申请单填制，派车单费用报销单，出差补助等一些事项。我才对出差有了进一步的了解。后来没有招聘方面的工作了，我便开始干一些打杂之类的工作，包括整理档案、身份证复印件、毕业证明、相片、健康证、入职申请表等。整天都是些重复的工作，有没有技术含量，又琐碎。我开始有了些许不情愿的情绪，经理好像看出了我

的心思。对我进行了一场别开生面的开导，说这些事情虽然看似简单，但是关系重大，对以后的工作会有很大的帮助，很大程度上会提高效率，加之这些工作都是人力资源的基础性工作。由于我对工厂人员不熟悉，加上前期档案的混乱，我花了将近两个星期的时间才整理好，我将这些东西等电子台帐，把档案按母先后顺序排列在档案库中。同事们都收我办事稳重认真，我感到很幸福很兴奋。

### 三、实习收获

在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将首先在报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它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，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于我所在的公司是食品饮料有限公司，是一家私企。刚步入工作岗位，才发现自己有很多都不懂的。现在在办公室，有闲的时候就会看一些其他方面的书，虽然自己所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得应该多学点，有几个技能在以后找工作也可以给自己我几个选择。我现在上班3个多月了，在这短短3个多月中，也许我是刚开始工作，有时受不了经理给的气，自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么？刚开始就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，想念以后干什么都会干不好的。我现在的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易

进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。由于经验少，我现在这方面还有欠缺。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊！早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

再说回来，在工作中，互相谅解使我很感激他们。有时同事有事要晚来一点，就要我一个人在办公室办公，偶尔我也会的，大家相处的很好，没有什么隔恰。感觉现在的工作还是挺不错的，最重要的事就是周围的同事都很不错的。心里上没有什么额外的，不必要的压力，可以好好工作，学习。先就业，后择业。

我现在要好好锻炼自己。再好好学习，之后相信自己通过努力一定会找个好工作来回报父母及其所有的老师的。别的没有什么奢求的，现在当然是把磨练自己放在第一位，更何况现在的待遇还不错。在这3个多月中，我学到了一些在学校学不到的东西，即使都明白的事，可是刚开始有时还做不好。现在做事，不仅要持有需心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是忍了也就是坚持不懈。现在，我工作的时间虽然不久，可是我发现自己真的变了点，会比以前为人处事了。

饮料实习报告（2） | 返回目录

实习地点：

实习日期：

指导老师：

实习内容：担任备件保管员

- 工作职责：
1. 负责设备备品、备件的分类、整理，标识明确；
  2. 严格按领用规定予以办理备品、备件的出库手续；
  3. 按照入库程序办理相关备品、备件入库手续，保证数量准确；
  5. 做好仓库的安全与卫生工作；
  6. 做好设备资料的整理、归档，确保资料的完整、齐全，按规定做资料的借阅工作；
  7. 做好每日的单据入账工作，做到帐、物相符
  8. 配合财务做好月度盘点工作：
  9. 及时报送请购单，并对请购情况进行跟踪，负责通用备件及劳保用品的领取与发放；
  10. 完成上级领导安排的各项临时性工作。

公司简介：

汇源的发展历程：

实习心得：

用人观：不唯学历，不靠资历，不管来历，只看能力，只看绩效。

育人观：培养人才就是提拔自己。手下不出人才，就不是帅才、将才。

绩效观：企业无绩效不能立足于社会，员工无绩效不能立足于企业。

激励观：激励是企业永恒的发动机。

创新观：创新是企业生命力的源泉。

科技观：科技是企业飞舟腾飞的运载火箭。

质量观：保证质量就是珍爱生命。质量目标：质量零缺陷，安全零事故。

品牌观：把品牌做成火车头，把产品拉到终点站。

营销观：普降甘霖，渗透大地。

管理观：管理的实质是处理人际关系，核心是调动人的积

## 乳饮料实验报告篇二

### 社会实践报告（统一饮料促销）

社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

大学以前，每次放假我都呆在家里，除了帮父母干点家务也没参加过什么别的实践活动。现在上了大学，大学生意味着成长和独立，因此自己不能像以前那样度过假期，应该参加一些社会实践活动，接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力，另一方面可以积累工作经验，也可以赚取零花钱。所以暑假开始后，我就不停地找暑期工，在经过朋友的介绍后得到了一份统一

饮品促销员的工作，具体的工作就是为该饮品做有买有送的活动，把饮品打入市场，让更多人购买，提高销售量。促销是企业推广新产品、提高品牌知名度、树立企业良好形象加强与顾客联系的重要措施。

万事开头难，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在这份工作之后，明白了很多事看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的，不但要有细心，还要有耐心。总之，任何事情都要考虑周全。

在攀枝花统一公司工作，能够让我接触更多的人，使自己的交际能力加强。面对各种各样的人，增加自己的阅历。通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。趁着这样一个机会，初步体验社会。

在工作的那么多天里，我体会到“态度决定一切”这句话的含义。一开始，我都敷衍了事，到了出错的时候就吓坏了。后来经过检讨，对每一件事情都要保持良好的态度，这样子，才能让自己的工作顺利以及让公司满意自己的表现。我还意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。刚开始的时候到达工作地点就发现竞争很大，小小的一块地方有3个促销点，让我感到压力，尤其是在客流量小时，由于我是新人，对环境还不熟悉，因此丢失了很多生意，但是通过观察周围情况并认真学习。各品牌都在进行多方面较量，惟有自信者才能胜出。后来与对手都熟悉了，了解了对方，偶尔也会帮忙隔壁的促销点销售，也同时懂得人际关系也很重要。

促销通过我实践我觉得就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，用自己的言语、形态让他人了解自己。

在我熟悉了公司的运营模式后，就在7月21号公司的领导给我一个艰巨的任务——负责金沙滩火把节我公司在那边的活动。总体来说活动还算成功，但也存在一些不足，那就是人员的

安排问题，一般都是晚上很忙摆脱都很空闲基本上都没有人，那时十几个人守到点很浪费人力；还有就是给人员的分工不明确，在忙的时候有些促销不知道干啥大大降低了工作的效率，通过这次活动我学到了怎样管理一批人和怎样和周围的人搞好关系让我们的活动能够更好的进行下去，因此我很珍惜这次机会也许这样将成为我人生中的一个转折点。

因此对于一个优秀的促销员我个人认为应该具备以下素质：

### 一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使顾客明白的消费。

### 二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

### 三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我总结。

#### 四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

我知道自己的一个很大的缺点：害怕接触陌生人。刚开始客人来的时候，我都几乎是让同事和他们交流，我负责收钱这个工作，可是后来觉得这样子下去不行，我是来体验社会的，就是要和人相处，所以经过同事的帮忙，我逐渐放开来，经过一段时间后，和顾客也可以交流起来，让我自己的自信心也提升了，推销起来也如鱼得水一般。我意识到，要永远坚定地相信自己，这样子工作才会顺利，以及人们才会相信你，而后才会来光顾促销的品牌。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的'态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高。虽然挣了很少的钱，但是却挣到了用钱都买不到的经验。在这个过程中，我遇到了许多问题：对数字不敏感，找错钱；第一次应付顾客太紧张；犯错后，心情焦躁，不知怎么办……虽然这么多的问题摆在面前，但我和同事一起努力，都把问题解决了。让自己觉得其实在社会上立足，随机应变也是很重要的一点。

大家都说大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是温室里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有

效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。而社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中得到了锻炼。社会也是一个学习地方，提早地学习到一些生存之道，到毕业后对踏入社会有了很大的帮助，我特别感谢成都统一食品公司攀枝花营业所给了我这次锻炼的机会。

### 乳饮料实验报告篇三

回首20\*\*年，从pet上市，到gdb品牌转换再到打击gy□

整个流程做下来我们众志成城，上下齐心，真正创出加多宝的奇迹。

我们这一年过的是最匆忙也是最有价值的一年，让我真正感受到我们gdb人团结一心的团队意识，英勇奋战的作战本领，不怕苦不怕难的斗智斗勇，总之gdb的团队是最优秀、最强大、最有企业文化氛围感、最有团队意识感的优秀队伍。

20\*\*年本人主要负责批发市场及商超维护。

批发市场的开发主要是争取将我司销量做到最大的极限，另外利用批发的特点，弥补邮差商没有辐射到的点位。

在今年的批发的维护中我很好的把握了本年度公司要求的销售节奏。

前期将公司该压产品都压到了批发。

但是由于pet后期动销慢，批发客户对该产品没有了十足的信心。

同时我们坚持销量及形象两手抓，一是广宣，再者是陈列的维护。

通过同事们一年的努力宣传，目前无论终端店老板还是消费者都已经知道加多宝才是中国销量最好、也是最好喝的正宗凉茶。

客户方面，现有客户和我们有2年多的合作关系。

我们对客户的性格、情况都有很好的了解，这对我们沟通和抵制gy产品有很好的帮助。

gy聊城的第一个经销商由于没有可以压货的渠道，都直接撒手不干了。

对于第二个经销商，也只是在铺货，并且效果特别的不好。

宣传方面：我们主要是做好我司形象在超市的维护及做好堆头及端架的维护，力求在形象上压倒gy

同时做好产品在商场的及时补单上货工作。

力求将产品形象很好的展示给消费者。

更加可喜的是现代全年的整体销量较去年增长了75%，对聊城的整体数据增长的贡献较为突出。

但是对于现代gy的防御工作没有做好，所以在以后的工作中要加强对竞品信息的关注。

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；有四五种不口味，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!从小到现在都是用父母的钱,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!

## 乳饮料实验报告篇四

### 一、一季度的工作小结

今年一季度在全体销售人员与经销商的努力下,实现了开门红,产销量比去年同期增长16.77%,其中瓶装水增长26.4%,配制奶增长8.52%,发酵奶增长15.66%,碳酸饮料负增长28.97%,果汁饮料增长62.36%,茶饮料增长45.09%,八宝粥增长32.58%,纯牛奶、花式奶负增长49.33%;但与整个饮料行业的增幅相比,我们明显落后于整个行业,整体饮料要比全国增幅少5.21个百分点,其中瓶装水少2.76个百分点,碳酸饮料多负27.11个百分点,八宝粥多增26.13个百分点,纯牛奶、花式奶全国增长49.33%而我公司负增长34.99%,反差极大,果汁饮料落后11.82个百分点,而且从1月份开始增幅逐月走低,到4月份很有可能负增长。因此形势不容乐观,而且问题也确实不少,必须进行认真分析,加以改进,否则今年的计划任务无法完成,而且会影响到公司的可持续发展

展。

## 二、目前主要存在的问题

### 1经销商数量与经营能力不足以支撑我司销售业务的需要

全国中小客户的比例占客户总数的67.24%，销售额仅占27%，这些客户一是明显感到资金实力、运营能力不足以帮助我公司控制市场，同时亦有可能不是主销我司产品，亦不是以我司产品为主要盈利来源，经销我司产品的盈利亦不能满足其生存发展的需要。同时32.76%的中大客户亦有相当部分并非销我司产品为主，这样就会造成整体客户的忠诚度不高，网络抗风险能力不强，驾驭市场的能力不足，因此给市场的销售带来极大的隐患。

### 2经销商、业务员无法进行全品项销售

公司认为每个产品都有其生命 周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水来亦都低了，而且开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。同时随着公司规模不断发展增长，竞争的要求也高了，每年增加10%—20%，就要增加10—20个亿的销售，而且不增加这点销售还不足以与世界级大品牌进行竞争，因此公司近几年的品种发展很快亦很多，本来应该是增加我们销售的回旋余地，而实际上由于我们的业务员、经销商尚没有习惯与有能力来弹好这个钢琴，不能平衡各个品种的发展，亦没有能力去开拓市场，而公司也无法在全国同时开发众多产品的市场，因此造成目前新产品开了进展不快甚至夭折的局面，影响军心与信心 ，甚至带来后遗症。

### 3经销商为盈利影响我司销售

最近发现不少经销商为了赢取高额利润而截留政策，有的放弃二批直做终端，而自己 又没有能力全面铺货到终端，结

果经销商是轻松了，做得少反而赚得多了，但我们的市场都丢失了，最近山东烟台、贵州泸州就是一个明显的例子，而且公司认为这种情况还不是少数。这也是目前二批空仓而不愿接货的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将会急剧下降，影响我们的竞争优势，因此各省必须认真调查，立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己直做二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

#### 4厂商之间关系不正常

目前有相当经销商、业务员之间的关系不正常，主要表现在三个方面：一是我们业务员受经销商的制约并未按公司要求去运作；二是经销商受我们业务员的欺负，亦不按公司的要求去运作，有时不会给经销商带来损失；三是经销商与业务员关系太密切，甚至成为利益共同体，骗取公司的政策，牟取私利。这些现象都有不正常，必须坚决取缔！最近已连续发生几起区域经理联名经销商与销售人員上告现象，公司认为这种状况是绝不正常的，与公司行事的风格格格不入，一旦查明\*\*\*，坚决查处，公司认为有什么问题可以直接向上级反映，但决不允许帮结派；公司相信的是事实下成效，而不是相信人多与口头表面现象，各省要端正风气，我们厂商之间的关系应该是坦诚的、平等的、精诚合作关系，而不应该有其它的关系形式的存在。

#### 5业务员素质水平尚不适应当前市场竞争的需要

近期走访市场召开了几个省的区域经理会议，发现我们的区域经理以上销售人员对公司的通报精神政策理解未到位，而且营销策略方式几乎没有，唯一的法宝就是一味低价倾销，生意越做越死，而且缺乏信心与\*\*\*。想当年我们的销售队伍确实是一支拉得出、打得响、过得硬的队伍，是一支让竞争对手闻风丧胆的销售队伍，是出一个新产品打响一个新产品

的队伍，当年旭日升老总听说我们要做茶饮料立即传真到公司，希望宁可贴我们费用，让我们不涉及茶饮料，而如今我们是出一个新品败一个新品，搞得经销商都胆战心惊。而且当初人没有现在多，销售人员的收入出没有现在多（按人事部汇总统计xx年省能经理人均收入22.46万元，区域经理人均收入为9.14万元、客户经理人均收入为4.78万元）但效率与业绩都比现在高得多，而且据查止前通报亦未传达到各级业务员与经销商处，当然也更难说如何执行公司的指令与政策了，公司自去年以来规定了许多规章制度与工作程序亦未认真执行，因此公司认为迅速整顿队伍，激发销售员\*\*\*与斗志是当务之急，否则是打不好仗的。

## 乳饮料实验报告篇五

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：2011年5月12日——2011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——xx美元，而成本只有200美元，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。

想想从99年开始，大学生已经不再是天之骄子了。

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。

2011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，我们深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”

实践目的：不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。

许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。

当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。

在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。

“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。

不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生的从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

二、实践内容：该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。

因为国内外市场需求稳定增长。

茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。

从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。

从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。

另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。

浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。

制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点--晚六点，晚班十点--晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记

产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。

刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是‘站不住’，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的。

并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上。

三、实践结果：我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。

茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易。

这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。

干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。

对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。

从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。

可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。

不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

四、实践总结或体会：作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。

它有助于当代大学生接触社会，了解社会；同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决

实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。

这次的社会实践收获不少。

在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。

如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。

以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。

人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。

别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。

就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。

有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。

自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。

所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。

如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。

”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。

战胜自我，只有征服自己才能征服世界。

在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。

这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。

这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。

我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。