

# 最新雪花啤酒的文章 啤酒订货会演讲稿(优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 雪花啤酒的文章篇一

尊敬的各位嘉宾：

大家好！

今天我们在新城花园酒店举行我公司20xx年新产品先容和订货会。首先我向前来参加本次会议的厂方领导、各位来宾、经销商、朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

承蒙各家公司的关爱与支持，华夏啤酒(苏州)有限公司经过18多年的发展壮大，保持了在同行中推出新产品最快最多的主流地位，其产品品质良好，在市场有强大的竞争力。至真至诚、精益求精的经营理念，先进的管理、技术，雄厚的人才实力，完善的质量保证及售后服务体系，成绩了中国啤酒的主流品牌，在全国啤酒行业中成为一只主导者，我公司投资近6千万元，建起了150000平方米的标准、公道的现代化的厂房与办公大楼，建立了科学的设计、生产和检验管理系统，完善了质量保证体系，制定了切实可行的技术革新和新产品开发计划，并投资100多万元建成了型式实验到计算机自动测试系统，同时加强售后服务，定期对职工进行业务培训和严格的业务考核，加强职工努力向上的精神，强化主人翁思想，加强企业内部管理，不断改革创新。

经过近年来的培养和发展，苏州地区销售网络逐步扩大和完善，构成一支稳定的销售队伍，大大进步了品牌的着名度、美誉度。在广大经销朋友的支持下，销售业绩节节攀升，远景喜人。这些成绩的获得，离不开广大经销的支持，是与广大经销商的辛勤劳动和业务员的虔诚敬业分不开的，我们用聪明和汗水共铸了今天的辉煌。在此，我向大家再一次表示衷心的感谢！

随着国民经济的进步，人民群众的`生活水平的高度进步，研发新品啤酒成为一个商机。为进一步扩大市场份额，扩大销售渠道，掌控时代商机，我公司经过精心预备举行20xx年新产品先容和定货会，并最大限度地让利于客户。经过此次会议促进双方交换于合作，增强开发市场的信心与决心，进一步加强相互之间的交换与沟通，进一步提升品牌形象，不断将市场做大做强。

最近几年来，无醇啤酒成了部份消费群体的最爱。我公司推出的无醇啤酒装备，就是以其先进的技术标准和完善的工艺特点，采用生物工程培养出一种新酵母，用这类酵母酿制出来的无醇啤酒，酒精含量和发热量都特别低，给喜欢喝啤酒的肥胖者带来了福音。以其先进的技术标准和完善的工艺特点遭到啤酒厂家的青睐。我公司新研制开发出一次性啤酒瓶生产线。都是一条流水线，生产出的啤酒瓶含氧量很低，能避免瓶壁吸附氧气，开释到产品中往。瓶子达超洁净程度，还节省了瓶子安置场地，省往了杀菌等工艺，而且瓶子的色彩和涂层清除后轻易再循环，瓶子可涂层再使用。我们这类瓶装啤酒可确保啤酒质量，本钱下降。

本次会议主要展现的产品有；清新一夏系列的9度的白云啤酒，9度的灵泉啤酒和9度的冰啤。无一漳显生产品的独特魅力，以独有的香味。精致的啤酒瓶外观。而倍受消费者爱好，欢迎大家根据市场需求定购。

我们将会一如既往地为广大经销商朋友提供售前、售中、售

后等方面的服务，消除大家的后顾之忧。让我们团结协作，同船共济，奋力开辟，共同创造美好的明天！

最后，祝各位财源广进，生意兴盛，万事如意。

## 雪花啤酒的文章篇二

经营分析：

2、产品消化周期差异化，产品消化周期完全取决于消费者的使用量，这与各地区的饮食文化密切相关。公司的芥辣、寿司醋，芥末油消化周期较慢，同比之下，鸡汁、果汁、正处于市场成熟增长阶段，我们在为公司带来增量产品的选择上，需要准确定位。

存在问题：

### 1. 经销商违规（冲货、窜货）

南京地区前任经销商与公司战略方向和销售策略的意见上产生分歧，公司因故终止该经销商的产品经销权。然而该经销商竟以此为耻，并拉开了导火索，与南京办销售队伍为敌，浓浓得火药味将鸡汁、芥辣产品价格一降再降。甚至，不惜重金，余近求远，从别的区域采调公司产品低价冲击南京市场，使我们销售队伍在客户眼前的信誉和产品推广带来恶劣的影响。

### 2. 空白市场尚未开发

前期工作重心在南京，时间原因，未能及时将江苏中部、北部及安徽部分市场开拓，这些区域市场的工业产业密集度低，在消费水平和餐饮业的发展也较逊色，相对产品品牌竞争的程度上也明显的低，从战略的角度上，这些区域宜早开发，

作为待机市场，先入为主。

经验总结，于2022年12月18日，南京办在双门楼宾馆天之味产品“厨艺大观”活动，收益匪浅，利用到场嘉宾的人脉资源，不仅提高了产品在厨艺界的知名度，同时也收集了很多业内人士资料和动态信息，以便后期的沟通与合作。

餐饮业宏观分析：2022年下半年禽流感带来餐饮风波，南京市餐饮业全年零售额亿元，下半年零售额仅亿元，同比下降，大中型餐饮上客就餐率同比减少，禽流感已成为导致今年下半年餐饮业萧条的主要因素。

## 雪花啤酒的文章篇三

### 一、指标完成情况

- 1、售电量：售电量完成9045万kwh□比去年增长9.3个百分点。
- 2、线损率：配网综合线损完成4.3%，比年初中心下达的线损指标6%，下降1.7百分点。
- 3、售电均价：综合售电均价为525.25/千千瓦时，比年初中心下达的指标增长4.85百分点。
- 4、电费回收：当年电费回收率完成99.64%，旧欠电费回收率完成99.70%。

### 二、狠抓安全工作，不断提高人员安全思想意识

- 1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，

从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到的危害性，清楚的认识到的安全工作的不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

## 2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

## 3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

## 4、加强客户的安全用电管理，确保电网安全运行

客户的安全用电直接关系到客户的经济效益，也影响着电网的安全运行。今年，因客户责任引发了电网越级跳闸事故，给客户和我公司造成了一定程度的损失，所以加强客户安全用电管理是一项非常重要的工作。为此，我们依据相关安全管理规定，要求10kv专线客户加强设备线路的巡检工作、采取有效防止小动物入室的措施，并定期对这些用户进行检查及时有效的处理缺陷，做到客户的安全管理可控、在控。协助和督促10kv客户建立健全内部安全管理制度及资料，使客户的安全管理工作有章可循、有据可依。通过大量的工作，使客户的安全用电水平有了较大的提高。

## 三、采取有效措施，大力降低线损

## 1、采用合理的管理模式，有效降低线损

通过采用组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务分配到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，有效提高组员的积极性，降低了线损。

## 2、加大用电检查力度，更换不合格表计

从年初开始加大用电检查工作力度，杜绝了“三电”情况的发生，并禁止“跑、冒、漏、滴”情况，一年来共查出窃电户7户，追回损失4.98万元。查出表计烧坏90户，及时更换到期表计359块，其中包括高压用户表计70多组。

## 3、维护档案，保证营销系统统计数据的准确性

用户档案的准确与否关系到线损统计的准确程度，年初我班发现客户档案和营销系统中客户参数的混乱，致使统计数据误差是造成各条配网线路线损率不稳定的主要因素，在中心领导的支持下，我班协同其它各班组对所有的客户档案进行了核对、维护，并针对过去相邻线路用户档案混乱这一情况，到现场对这部分用户进行了逐一核对，保证了统计数据的准确性。

# 雪花啤酒的文章篇四

## 招聘启事

华润雪花啤酒（安徽）有限公司成立于2000年11月，经过9年的发展，现已成为安徽啤酒行业的领军企业。公司目前拥有合肥分公司、蚌埠分公司、舒城公司、六安公司、阜阳公司、淮北公司、滁州公司、五河公司、安庆公司等九家生产基地和一家啤酒专业销售中心，现有在岗正式员工总数近5200人，区域公司管理本部设于省会合肥。

一、蚌埠分公司（公司地址/工作地：蚌埠市怀远县）

1、酿造车间操作人员（招聘人数：2人）

2、包装车间操作人员（招聘人数：8人）

二、五河公司（工作地址/工作地：蚌埠市五河县工业园区）

1、设备维护/维修、电工（招聘人数：2人）

2、会计（招聘人数：1人）

（1）主要工作职责：负责公司相关财务管理等；

（2）未来职业发展方向：财务经理、财务管总监等；

（3）招聘条件：大专及以上学历，会计、财务等相关专业

3、统计员（招聘人数：2人）

（1）主要工作职责：负责车间、公司相关数据的统计分析等；

（2）未来职业发展方向：财务管理人员、车间管理人员等；

（3）招聘条件：大专及以上学历，会计、经济管理等相关专业

4、储备干部（招聘人数：3人）

（2）未来职业发展方向：技术质量部工艺员、工艺主管、工程师等；

三、滁州公司（公司地址/工作地：滁州市凤阳路585号，提供单身宿舍）

1、酿造车间操作人员（招聘人数：3人）

四、淮北公司（公司地址/工作地：淮北市相阳路136号，提供单身宿舍）

1、酿造车间操作人员（招聘人数：2人）

（1）主要工作职责：负责酿造车间糖化、过滤工序设备运行监控、操作等

2、在线检验员（招聘人数：1人）

（1）主要工作职责：负责酿造、包装车间生产质量的检查、控制等

3、化验员（招聘人数：1人）

（1）主要工作职责：负责理化指标分析及卫生指标分析、微生物检测等

五、舒城公司（工作地址/工作地：舒城县城关镇龙津大道1#）

1、设备维护（招聘人数：2人）

（1）主要工作职责：负责公司自动化设备技术改造、调试、运行维护等

（3）招聘条件：大专及以上学历，机械设计与自动化等相关专业

2、在线检验员（招聘人数：2人）

（1）主要工作职责：负责酿造、包装车间生产质量的检查、控制等



六、六安公司（公司地址/工作地：六安市经济开发区，提供单身宿舍）

1、酿造车间操作人员（招聘人数：3人）

2、设备维修工（招聘人数：4人）

3、仪表自动化技术人员/电仪工（招聘人数：3人）

（3）招聘条件：大专及以上学历，自动化控制、应用电子技术等相关专业

七、安庆公司（工作地址/工作地：安庆市黄土坑东路110号）

1、技术人员储备（招聘人数：1人）

八、阜阳公司（工作地址/工作地：阜阳市颍州区，提供单身宿舍）

1、仪表自动化技术人员/电仪工（招聘人数：2人）

（3）招聘条件：大专及以上学历，自动化控制、应用电子技术等相关专业

## 雪花啤酒的文章篇五

----word文档，下载后可编辑修改----

### 啤酒业务员工作总结【一】

20xx年11月1日至今，我进燕京啤酒有限公司已有两年多了，时间虽短，但对于我来说，却是受益匪浅的。这期间，在单位领导的培养和同事们的关心支持下，我逐步对公司有了全新的认识与了解。我在单位担任销售大厅开票的工作，刚开

始我认为开票工作比较简单，不过是填填单据等事务性工作，但是通过前一阶段的学习，才知道自己对开票工作的认识和了解太肤浅了，开票工作不仅责任重大，而且有不少的学问和技术性问题，需要反复练习，理解性学习才能掌握。我的理论和实践有还有一定的差距，缺乏工作经验，还好在指导老师的帮助下，我学会了如何开票以及填写票据，保证自己经手的票据的安全与完整，学会了使用开票软件，理解了这项业务的程序及来龙去脉。通过三个月的学习与实践，知道了要做好开票工作绝不可以用“轻松”来形容，工作中一定要谨慎，要认真对待每一张票据。

(一)学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平。销售开票工作需要很强的操作技巧。作为专职的开票人员，不但要具备处理一般会计事务的财务会计专业基本知识，还要具备较高专业知识水平和较强的数字运用能力。

(二)做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的安全意识，各种票据，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

(三)开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。

目前，我厂刚刚投产运营，作为销售开票人员的工作量并不大，在前一阶段的工作学习当中，我遵守公司的各种规章制度，认真做好自己的本职工作，对领导安排的工作能够按时完成，但是在工作当中我也发现了自己的不足之处，在某些细节问题上有不够仔细的地方，因此，我要时时刻刻提醒自己努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是销售开票以及财务方面的学习，学习如何分析企业的经营状况，为今后新业务的开展和经营范围的拓展，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作

做好，为公司的发展做出更大的成绩！

## 啤酒业务员工作总结【二】

xx年已经过去，我来酒行也已有一年之久，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，下面我对一年的工作进行简要的总结：望各位给与评价与建议。

渐能分析一些关于客户心理以及产品的市场力度。最起码能理出一条思路来。

存在的缺点：

对于啤酒市场了解的还不够深入，对产品知识掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，有时由于自己的拖拉习惯，造成事情的恶性循环。

xx年存在的市场问题。

- 1：产品的不段涨价，造成客户对产品有一定情绪化。
- 2：促销力度加大，利润下滑。
- 3：促而不销。
- 4：对手虎拼。

市场其实是良好的，然而形式却是很严重的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

## 啤酒业务员工作总结【三】

一、我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的画报招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个成为样板工程，啤酒卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了x元。

二、拓宽了市场在年初以前，市场上啤酒占市场达x%以上。而竞品啤酒较我们的啤酒先进许多，对于竞争对手，我们采取了提高服务质量和大做销售广告的办法，比如在盱眙龙虾节期间，开展我公司啤酒节活动，收到了明显的效果，结果使当地的老百姓对我公司的啤酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力，消费时认准了这一品牌。

三、我提出一点看法，就是针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，应该能受到农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，上一年在领导正确指导下，在我不断努力下，取得很不错的成绩，但是在好成绩下也有一定的不足，我相信在下一年工作中兢兢业业，售量会更上一层楼！

## 啤酒业务员工作总结【四】

举个案例：小刘是青岛啤酒公司舟山办事处的业务员，负责嵊泗县的终端店销售工作，刚到这个市场时发现本公司的崂山啤酒在这个有着6万人口的县城销量只有每月不到1000箱。在经过3天的市场调查后小刘用了14天的时间把市场形象做了起来；用了1个月的时间做客情并把崂山啤酒的铺货率提高到92%；用了7天的时间在终端店做堆头或摆桌；把ok厅和a类酒店的促销员上到有规模和销量潜力的崂山啤酒终端店。2个月

下来，在嵊泗这个只有6万人口的弹丸之地的岛上到处都可以看到崂山啤酒的影子：满街的崂山啤酒pop;随处可见的产品堆头;比比皆是的崂山啤酒餐厅摆桌;终端店92%的铺货率，崂山啤酒只用了2个月的时间销量就达到了原来的五倍：从每月1000箱到每月5000箱。

## 生动化布置标准

在终端中为营造啤酒的销售氛围所做的一切工作都称之为生动化布置，其具体形势分为两大类：1. 道具生动化;2. 产品生动化。

道具生动化包括：悬挂灯笼、瓶挂、挂旗、张贴吸塑画□pop等。产品生动化包括：吧台摆放陈列、展示柜产品摆放陈列、堆头陈列、摆桌阵列等。道具生动化要做到资源集中，至少做出一条模范街;产品生动化要持之以恒，至少2个月才有拉动销售的效果。堆头陈列是啤酒产品在终端做量化陈列，要把握占据最优位置、数量尽量最大化的原则□pop----point of purchase advertising 购买时点广告，每家终端不少于4张，每2张或3张并排张贴□pop中心位置高度在1.4米到1.7米之间，这样做视觉冲击力最强;pop张贴时要整齐集中，避免倾斜，否则易使人产生反感。产品生动化布置标准：1. 吧台陈列：整齐、集中、商标朝外、争取做到占据最优陈列位置或占据全部排面。2. 展示柜陈列：根据展示柜容量的大小，展示柜可做3-4层陈列，每层陈列24瓶啤酒，每层进行单品种陈列。如果公司有多个品牌产品，按照容量由多到少依次从低到高摆放，本品展示柜只阵列本品，竞品展示柜本品陈列最大化。1. 对头陈列：明显位置，单独陈列，陈列面积最大化，堆头陈列的单品种数量不少于5箱。

## 库存标准

无论是经销商还是终端店，库存的量都要合理，否则会直接

影响产品的销量，终端的合理库存为终端的日消化量x经销商的配送周期x1.5□

## 业务员拜访客户标准

1. 是否有明确的拜访目标 。
2. 这个拜访目标的设置是否正确、合理。
3. 围绕这个目标是否与关键人展开有效沟通和互动，是否有为支持这个目标实现所产生的行为及做为。
4. 这个有效的沟通与互动的过程及作为与行为是否记录下来。
5. 这个记录是否支撑拜访这个终端所用的时间

## 终端的销售等级标准

终端的销售等级由低到高依次是：空白店、有效铺货、有效销售、活跃终端、完美终端。空白店：没有本公司产品的终端店叫空白店，开发空白店以货物送到，实现有效铺货为准。有效铺货：持续的配送、唯一的配送、正常的生动化展示、合理的库存。有效销售：不被终端经营者遏制，不被竞争者遏制，有正常的可以沟通的客情，有不低于竞品的生动化布置，特殊情况下可以主动向经销商要货。活跃终端：能够获得终端经营者的销售支持，能够有效抑制竞品销售，与终端关键人有良好的客情关系，完美的生动化展示，完美的配送。能够获得终端经营者的销售支持：终端乐于销售我方产品，并通过一定的管理措施促使我品在终端的销售。主要表现形势为：库存资源最大限度的满足我品存放，加大我品的一次性进货数量，按周期按时给经销商结款，不接受竞品的促销活动，要求服务人员主动积极推销我品并主动在终端进行我品的生动化展示。

能够有效抑制竞品销售:能够瓦解竞品在终端的促销活动，能够进行我品的促销拉动来提高我品在终端的销售占有率。

与终端关键人有良好的客情关系：业代与终端关键人、服务人员能够良好地沟通，做到与终端关键人无话不说，可以建立除工作以外的朋友关系并相互了解喜好，终端相关人员能够主动提供有利于我品在终端的销售信息，能够支持公司阶段性活动的展开，能够支持我品合理的生动化布置。

完美的生动化展示：在终端进行生动化布置，营造良好的我品销售氛围。具体的表现形势为□ab类终端店吧台只陈列我公司系列产品□ab类终端店展示柜只陈列我公司系列产品□c类终端店吧台摆放我品至少是竞品的2倍以上□c类终端店展示柜60%以上陈列我品□pop(ab类终端x展架)粘贴数量是竞品的2倍以上且位置最佳，根据终端店的实际情况进行灯笼悬挂和挂旗悬挂，在终端店的吧台附近或明显位置做一定数量的堆头陈列，产品堆头数量领先竞品2倍以上，产品堆头整齐整洁，产品堆头位置最佳且可视，产品最优于相关人员拿取。

完美终端：能够获得终端经营者的支持，最大化遏制竞品的销售，有与终端关键人良好沟通的客情关系，完美的生动化布置，良好的配送。

最大化遏制竞品的销售：竞品无库存，无生动化布置，终端经营者不主动推销竞品。无生动化布置包括：无pop□无悬挂、无堆头、无展架、无展示柜陈列、无吧台陈列。

个性化协议推进：通过跟终端经营者充分沟通和互动，发现终端经营者的需求或潜在需求，并根据这些需求设计出一套有利于我品销售和终端利润提高的双赢方案，叫做个性化推进，如果能够签署协议叫做个性化协议推进。

促销标准

促销不要居于老套，可以采取除违法外的任何方式向目标市场传递信息，来引起购买欲望、购买行为。目的就是提高产品销量或提高产品在终端的占有率。根据促销目标的不同，可分为消费者促销、终端促销、渠道促销、关键人促销。消费者促销包括：赠饮、特价、婚庆、抽奖等。终端促销包括：专卖、包量、一次性进货奖励、累计进货奖励、生动化布置、买断促销、排除竞品、个性化促销、铺货、瓶盖回收，节日促销。渠道促销包括：经销商奖励。关键人促销包括：开业、店庆、关键人奖励、瓶盖回收。专卖是为了提高产品在终端的占有率，最大限度的抑制竞品销售的促销活动，要求终端在活动期间我品占有率为100%，竞品无库存外还要做到竞品无生动化，要求终端经营者对竞品进行屏蔽。包量是为了提高产品在终端的占有率，终端在规定的时间内完成规定销量方能兑付奖励，否则不予兑付奖励。一般要求在活动期间我品的占有率不低于80%。

摆桌、堆头等。

## 啤酒业务员工作总结【五】

\*\*年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年\*月份到啤酒公司工作的，\*月份开始组建业务部，在没有负责业务部工作以前，我是没有xx业务员经验的，仅凭对业务员工作的热情，而缺乏xx行业业务员经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到啤酒公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索业务，遇到业务员和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总啤酒公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的



效果。

出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。