# 大学生在某食品公司实习工作总结

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-05-15

*首页 > 范文大全 > 工作总结 > 学生工作总结 > 大学生在某食品公司实习工作总结大学生在某食品公司实习工作总结 太原市汉波食品工业有限公司是以山西特色农业产品红枣，红果，核桃等果蔬的生产，营销为主的专业化股份公司。公司以国家农业产业结...*

首页 > 范文大全 > 工作总结 > 学生工作总结 > 大学生在某食品公司实习工作总结大学生在某食品公司实习工作总结

太原市汉波食品工业有限公司是以山西特色农业产品红枣，红果，核桃等果蔬的生产，营销为主的专业化股份公司。公司以国家农业产业结构高速调整的方针和政策为指导，发掘出山西丰富的枣果和旱地果蔬资源优势，采取 品牌企业+基地+农户 的形式，在名枣产地柳林，临县，石楼和太原阳曲合作开发优质果蔬基地，围绕品牌经营，形成了以 汉波 品牌为纲，以中国最大的真空低温红枣深加工生产基地为基础，集种植，加工，营销一体发展的产业格局，为全国枣果行业专业化生产和营销规模最大的企业之一。公司的管理结构为部门制结构，其产品销往全国，在全国各地都有办事处，负责市场维护和产品销售。我实习所在的销售部是山西省的销售总部，总办事处主要负责太原地区的市场，下设大同，朔州，临汾三个销售办事处。

公司的产品主要分为三大系列，即枣系列，营养泥系列和红枣浓浆系列。

在枣系列中有贡枣产品系列和香脆枣产品系列。这些产品都是对枣进行了深加工，提高了产品的附加值。另外，公司进行了产品创新，研发了汉波野酸贡枣（富含沙棘），汉波阿胶贡枣(阿胶低糖),汉波木糖醇贡枣(薄荷味),满足了市场上不同消费者的需求。而汉波香脆枣更是枣制品行业的一大创新性产品，其最大卖点是不但香酥可口，自然清脆，而且保留了红枣独有的色香味和丰富的营养成分，是别具营养价值的休闲食品。XX年个人工作总结

营养泥系列下设产品有啊呜一口纯正山楂果肉泥、啊呜一口山楂核桃泥、纤薇红枣魔芋泥。啊呜一口纯正山楂果肉泥和啊呜一口山楂核桃泥是专门针对儿童研发的，产品在口味上酸甜可口，受到小朋友的青睐；产品在宣传上面向孩子家长，突出产品的食物补血，富含钙和锌，能提高免疫力，健脑益脑使孩子茁壮成长的功能。像啊呜一口纯正山楂果肉泥、啊呜一口山楂核桃泥这样的产品，食用者和购买者相分离：食用者是孩子，购买者是家长。所以针对不同的人宣传的价值不一样：针对儿童，产品的食用性即产品的味道和产品的包装由为重要；而针对家长宣传的侧重点主要的产品的功能性。这一点汉波公司做的非常好，在产品刚上市时，在卖场做促销，进行产品的试吃活动，体验式营销让孩子感受到产品的味道，卖场促销员的解说和产品宣传单页让家长了解了产品的功能性。双管齐下，在购买力条件允许的情况下，家长都会为孩子的茁壮成长买单。纤薇红枣魔芋泥是专为时尚年轻人特别是时尚女性这个消费群体设计研发的，产品的功能性强，富含膳食纤维促进肠胃运动，增加饱腹感，能够减肥塑体。

红枣浓浆系列是汉波公司新推出的一种保健性饮品。根据其保健功能性开发了12种产品，针对不同的目标消费群体，例如红枣阿胶浓浆补气养血适用于女性消费群体，红枣龟苓浓浆滋阴补肾，预防风湿适用于男性消费群体以及中老年年龄阶段的人群，纯正山楂浓浆消化健脾适用于消化不良、脾胃虚弱的人群，还有专门为孕妇和产妇研发的孕妇伴侣和产妇伴侣。产品上市有一年多，但现在的销量欠佳，我认为原因有以下几点：1、产品的价格较高，消费者对产品价值认知度不高，对价格比较敏感。2、现在是夏季，这种以红枣为主保健性饮品容易上火，所以其销量不如秋冬季节的销量。3、产品过分依赖于商超。

汉波公司的销售渠道主要为：大型的商超卖场（如美特好超市、沃尔玛超市，北京华联超市等），便利连锁店（如唐久超市和金虎便利），直营（个体商店，食品批发店，土特产店，孕婴店等）。

在了解了公司和产品基本情况的基础上，我跟随不同渠道的业务员跑市场，了解不同渠道内产品的销售流程，销售情况，结款方式以及业务员的工作内容。在实地实习过程中，我发现了一些涉及产品销售和管理方面的问题。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！