# 达利集团工作总结(实用9篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-04-17

*达利集团工作总结1产品创新、产业升级、前瞻性布局新品类、持续稳健地发展......在这样的“关键词”背后,是达利食品几十年来对于品质的一贯坚守、对于创新驱动发展战略不懈坚持的结果。同时,这也为未来企业的健康稳健发展打下了坚实基础。达利食品一...*

**达利集团工作总结1**

产品创新、产业升级、前瞻性布局新品类、持续稳健地发展......在这样的“关键词”背后,是达利食品几十年来对于品质的一贯坚守、对于创新驱动发展战略不懈坚持的结果。同时,这也为未来企业的健康稳健发展打下了坚实基础。

达利食品一直秉承“用心创品质”的企业理念。在原料端,达利食品通过严选供应商+自有基地种植的形式来确保原料的品质与安全。比如,上半年推出的豆本豆有机系列,为保证出品的豆奶达到有机标准,豆本豆专属有机农场地块均必须专门进行有机认证,这其中包括使用的水源、肥料、大豆品种、种植环节等等;可比克在甘肃建立了亚洲最大的马铃薯全粉生产基地,并通过“公司+农户”模式,掌控了上游优质马铃薯原料产地。

另一方面,在生产端,达利构建了从集团品管部到公司品管检测中心、车间品控专员三级一体的品控体系,并依托“链式”全程监管机制,涵盖对供应商进行评价选择,从原产地考察验证,到原辅材料入库前检测、生产过程监管、售后跟踪服务,以及建立召回制度等,有效确保产品品质和食品安全。

同时,研发创新作为达利业绩增长的内核,正发挥着越来越大的作用。20\_年,达利食品战略性布局植物蛋白领域,推出以“纯天然、无添加”为特色的豆本豆。豆本豆通过石磨破壁、原浆提纯、分子乳化、无菌锁真四大先进核心工艺,创造出高品质的豆奶产品,“天然零添加”专利技术更是获得中国食品工业协会科学技术特等奖;包括整豆灭酶、膳食纤维微米化处理等技术在内的全豆工艺,不仅全面锁住了膳食纤维等多种原生营养,还保留了大豆原有的豆香味。和其正依托黄金2小时“现熬萃取”独家专利技术保证了品质和功能性。基于独家专利技术,20\_年上半年,主打年轻消费群体的萂茶正式上市;20\_年上半年,“可比克原切小弯曲薯片”的推出,恰是依托于上游优质的原料供应以及产品创新的结果。

更为重要的是,通过多年的深耕和积累,达利食品一系列前瞻性战略布局已经打通了上下游产业链生态:通过与原料产地生态协作,协同发展,构建循环发展的上游农场生态;在工厂布局上,通过全国化的“网格式”布局,在全国21个省建立了38个生产基地,在贴近全国各大核心消费市场,形成内部产业协同的同时,对区域产业协同及区域经济方面也做出了贡献。目前,企业通过数字化工厂、精细化运营、智慧化供应链等来持续赋能,确保产品的精准研发、及时推向市场及消费者体验的提升。

随着达利持续夯实和延展在产业链上的相应布局,推动产业升级,这一“底层品质+中间层创新+顶层生态”的“金字塔”模式正不断稳固延展,为后续长期稳健发展提供了强劲的经营底盘,也提升了抗风险和抗压能力。

展望20\_年下半年,达利食品表示:“本集团将继续坚持用心创品质的理念和务实进取的企业文化,不忘初心,继续为消费者带来更美味、健康的产品,继续为股东创造丰厚的回报。”

**达利集团工作总结2**

作为一家民营食品饮料龙头企业，过去30多年里，达利通过前瞻性的产业布局以及面向未来的持续创新能力，多次跨越企业成长周期，在多个主流产品品类建立了领导地位。

值得一提的是，在财务报告发布的同时，20\_年集团发布了第7份ESG（环境、社会与公司治理）报告。围绕“品质、健康、绿色、创新、责任”等主题，企业展现了良好的可持续发展能力。

展望未来，集团业绩增长潜力有望不断释放，将为股东创造更大的回报，为消费者创造更加美味、健康的产品。

**达利集团工作总结3**

>卫龙形象产品：

“苹果风”包装辣条提升了卫龙招牌产品势能和整体品牌势能。“苹果风”包装彻底改变传统辣条不干净、不卫生的形象，同时将卫龙干净、卫生的产品形象清晰准确传递给消费者；在卫龙跟其它辣条品牌激烈的竞争中，将卫龙品牌提升到一个新的竞争维度。

魔芋辣条：魔芋产品不仅增加销量，更在于改变辣条不健康的产品认知和品牌认知，同时通过产品再次提升卫龙品牌形象和认知势能。

>什么是份额产品？

**达利集团工作总结4**

红牛依靠“困了、累了”场景取得成功，东鹏特饮共性做足同样抓住这个场景取得成功。20\_年东鹏饮料实现营收亿元，在我国能量饮料市场销量占比（摘自东鹏特饮20\_年报）。

>场景是超越品类的力量

可口可乐就是一部百年场景营销史，否则可乐品类早就消亡了。菲诺通过咖啡场景，摆脱椰树和特种兵等品类对手，取得巨大成功，20\_年双十一成为线上销量第四，仅次于可口可乐、元气森林、农夫山泉销量。

>中国脍炙人口的品牌往往都是场景化口号

来不及吃早餐就喝营养快线

今年春节不送礼，送礼就送脑白金

经常用脑……

场景是超越品类的力量，大窑嘉宾从场景角度思考竞争方向，通过绑定餐饮场景，成功的成为啤酒替代者，摆脱汽水打压。如今，>大窑嘉宾不深化和夯实场景代表性，反而强化大汽水，是一个危险的品牌信号。

**达利集团工作总结5**

20\_年，达利家庭消费板块保持稳健增长的势头，实现收入亿元。

来自第三方的数据显示，20\_年，在零售渠道豆本豆已经成为市占率第一的领军品牌，并且市占率每年持续提升。依托对于上游产业链原料的深度布局以及研发工艺的不断创新，豆本豆在有机全豆奶的基础上，20\_年深化有机布局，推出全系列有机豆奶，继续引领豆奶产业的升级。20\_年，凭借在研发工艺上的持续精进，“豆本豆豆奶全豆生产技术”获得中国食品工业协会科学技术奖特等奖。未来，豆本豆作为领军品牌，将继续肩负行业责任，继续向消费者普及“双蛋白”均衡饮食的营养理念，为消费者提供健康营养的植物基产品。

美焙辰自20\_年推出以来，始终保持市场前二的领导地位。20\_年，美焙辰依托达利在全国深度布局的优势，覆盖超过15万的终端网点，规模优势明显。美焙辰始终强调产品差异化和功能性，持续精进产品矩阵。20\_年，美焙辰在不确定性环境下，展现灵活的市场操作策略和能力，推出即食汉堡等热销单品，获得年轻消费者好评。

**达利集团工作总结6**

读者朋友如对达利集团的许战海矩阵解读有独到见解，可关注“许战海咨询”公众号，欢迎交流。

- End -

>造百亿品牌发展之路

>创中国最强品牌阵营

许战海咨询，“竞争先生许战海”创办，20\_年创立新定位理论，核心咨询团队长期服务于北京汽车、福田集团、今麦郎、回头客、王力集团、小米集团、王老吉、六个核桃、蒙牛、新浪等知名品牌。

**达利集团工作总结7**

种子产品：蛋花汤、米饭先生、火锅达人、手打鲜粉、粉丝馆、今麦郎天然水、马牙沙矿泉水

火苗产品：软化水、小兔聪聪、芒顿小镇、天豹

第二招牌：凉白开

今麦郎饮品也采用同样的份额化竞争战略，抓住了康师傅放弃北方市场1元水的战略机遇期，打造出软化水这个火苗产品，15+2冰红茶、凉白开逐步走强，点燃了今麦郎饮品的增长节奏（今麦郎份额化战略的原理，详见往期：今麦郎--民族品牌就是厚道）。

通过份额化竞争战略，彰显了今麦郎国民品牌属性，“今麦郎，就是厚道”深入人心，因老坛酸菜使得行业备受信任危机时，今麦郎逐步从产品驱动品牌升级到品牌驱动产品，前景不可限量。

**达利集团工作总结8**

当年今麦郎打造一桶半、一袋半红烧牛肉面，如果采用蒂芙尼蓝，而不是与行业招牌共性做足，会有今天的销售业绩吗？启力、卡拉宝、战马等过度追求视觉、场景和口号差异化，缺乏竞争共性而被边缘化。一味差异化，不考虑竞争共性，是中国很多企业的战略通病。

当年，六个核桃与露露视觉共性做足，特性做透：采用和露露一样的蓝色，包装也是一样的，特性是露露是杏仁露，六个核桃是核桃乳，通过场景口号强化和扩大了核桃乳价值。

**达利集团工作总结9**

消费者对于健康生活的向往和品质的追求仍是市场不变的主线。基于这样的市场洞察,达利食品将产业升级作为中长期业务发展重点,从产品、渠道和营销等多维度一齐发力,最终为公司带来整体实力的跃迁,进而实现对行业的引领。

在产品端,达利食品继续以研发为核心动力,通过产品创新,引领品类与产业升级。豆本豆专注于豆奶领域,精选东北黑土地的限定有机大豆,利用原生天然膳食纤维、原生植物蛋白等工艺,率先在行业内推出有机系列高端产品,引领植物蛋白行业的进一步升级。

和其正以“年轻化、创新、品质”为发展方向,立足植物饮料领域创新,推出萂茶,叠加高颜值国潮包装,拓展更多消费场景,重铸产业活力;休闲食品达利园、好吃点贯彻高端化策略。20\_年上半年,达利园“老品新作”,推出升级版瑞士卷“全新小白卷”。达利园旗下的蓝蒂堡曲奇得到比利时国际美味评鉴所著名评委的认可,荣获国际美味奖。可比克则通过推出土豆原切“小弯曲薯片”,继续扩大在年轻消费群体中的影响力。

渠道上,以美焙辰为例,其以运营效率和规模效应作为双轮驱动发展,在核心区域推动差异化经销商合作模式;乐虎通过扩大陈列、投放冰柜等,进一步抢占高能市场,积极打造市场氛围,持续提高铺市率。达利园、好吃点等利用新品积极拓展优质终端,强化品牌在高势能网点的布局,推动渠道结构的高端化。

此外,达利食品进一步深化营销能力创新。首先,以深度营销推动品牌升级和产业升级。如豆本豆对“全民营养周豆奶营养普及大会”进行公益支持,积极倡导“每天两杯奶”的营养健康概念,推进植物营养意识的普及。其次,通过立体化的媒体以及传播策略,精准覆盖不同圈层的年轻消费群体,同消费者展开深入互动。再次,集团通过内外部相结合推进系统性进程,提高团队数字化信息决策能力。

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！