# 最新啤酒生产实习报告啤酒生产实训报告(精)(6篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-12-14

*最新啤酒生产实习报告啤酒生产实训报告(精)一随着啤酒旺季的到来。为迅速打开产品的销售渠道在啤酒旺销期。针对大足市场以啤酒为主公司其它系列产品为辅。制定促销方案。以活跃市场，造势，拉近消费者与产品的距离。从而吸引代理商。经销商。为快速的切入市...*

**最新啤酒生产实习报告啤酒生产实训报告(精)一**

随着啤酒旺季的到来。为迅速打开产品的销售渠道在啤酒旺销期。针对大足市场以啤酒为主公司其它系列产品为辅。制定促销方案。以活跃市场，造势，拉近消费者与产品的距离。从而吸引代理商。经销商。为快速的切入市场打下夯实的基础。以挤占市场分割市场为操作手法。以缔造旺销。实现利润为目的。特制定本方案。

一、活动目的

目前雪花啤酒已经占有较高的市场占有率，区域市场占有率前三甲，品牌影响力大，经营较好，现在夏天处于啤酒销售高峰期，为了更好的利用这次机会，来处理库存，提升销量，更好的提升品牌认知度。

二、活动对象

目前，目标区域啤酒市场主流渠道包括：

1、餐饮渠道

2、商超渠道

3、零售店再批发流通渠道

4、经销商自身

目标市场现有啤酒渠道：超市，便利店，餐饮店，夜场，酒楼。这次活动我们主要针对，各大超市，大中型便利店店，百货，餐饮店，夜市的消费人群。

三、活动主题

1、活动主题名称：这个夏天，雪花让你爽一夏!

2、活动主题的展开方法：采用路演促销，特价促销，买赠促销，免费品尝。

四、活动方式

活动时间：20\_\_年7月10号到20\_\_年七月15号

活动地点：开封各大超市，大中型便利店店，百货，鼓楼夜市。

五、促销产品

雪花清爽啤酒600ml\_1226元/件

雪花冰爽啤酒600ml\_1234元/件

雪花啤酒勇闯500mpl\_1242元/件

六、促销对象和范围

对象：各大超市，大中型便利店，百货，夜市的消费人群。

范围：开封市所辖区域

七、促销形式：

(1)路演促销

通过临时搭建舞台，吸引消费者眼球，与消费者互动增进对雪花啤酒的了解。

(2)特价促销

针对雪花清爽啤酒600ml\_12原价36元现价26元/件进行大型促销。以展卖商品的方式，做到雪花品牌的啤酒各一个堆头，扩大其商品的形象片面，雪花品牌的啤酒要保证货源充足以及价格优势的明显，每个堆头安排一个促销人员在促销。

(3)买赠促销啤酒在商场促销可以以买赠的促销方式，主要宣传多买多赠，在每个卖出的赠品区设置赠品台，如顾客一次性购买三件就送一件等，强化买得多送得多的量贩装概念。

(4)免费品尝

在售卖的啤酒柜台旁边设置有免费尝试的小台，现场准备促销所用的啤酒免费品尝品，吸引消费者的购买欲望。让消费者品尝到雪花啤酒的清爽。

八、促销配合

1、所辖活动范围内用pop海报，售点广告，dm，横幅，墙体广告和柜体广告来进行宣传，更好的扩大视觉冲击力，充分进行市场预热，以便活动的顺利展开。

2、促销单页：在开封市所有辖区个大夜市发放。促销墙报：在大型社区用墙报的形式进行宣传。

九、促销时间

时间：20\_\_年6月1日至6月10日

十、促销物品

车辆：宣传车一辆、货车一辆。

啤酒：雪花清爽啤酒600ml\_12240件

雪花冰爽啤酒600ml\_12200件

雪花啤酒勇闯500mpl\_12160件

人员：宣传人员6名，司机2名，销售代表2名

物料准备：促销单页，墙报，气球，拱门，条幅等都有雪花啤酒企业提供。

产品准备：雪花啤酒提供。

卖场准备：店内布置和各种陈列由公司去各大卖场准备，卖场配合。

店外布置：拱门，条幅。

活动组织：促销活动正实开始销售。由所有的工作人员全程配合。

十一、促销费用：20万元

**最新啤酒生产实习报告啤酒生产实训报告(精)二**

甲方：)

乙方： (以下简称“乙方”)

甲乙双方经友好协商，在互惠互利的基础上，本着公平、公正、合理、合法的原则签订本合同。

第一条：合同的履行原则及权利

1、在本合同履行期间，乙方向甲方提供相关合法、真实的营业执照、证件、资质及有关书面证明资料。

2、为维护甲乙双方共同的市场，提高产品的市场竞争力，乙方同意甲方对合同约定销售区域的市场运作和营销网络建设有引导、监督、和管理的权利。

3、甲乙双方均有义务为对方保守商业秘密，有义务维护对方权益。

4、甲方向乙方提供羌泉啤酒在销售过程中所需的宣传资料、产品行业标准、质检报告等相关资料。确保全部产品质量符合国家有关法律法规要求的标准。

5、甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包换政策。

第二条：合同期限产品价格及乙方的销售区域和义务

1、本合同有效期自\*年 \* 月\* 日起至 \* 年 \*月\*日止，在此期限内乙方在 \* (省) \* (市)地区内经销甲方产品。且乙方享有该地区的总经销权，甲方未经乙方许可的情况下不得允许其他商家在此地区进行该产品的任何销售行为。

2、产品价格:

甲方供给乙方北川羌泉啤酒黄啤系列散装价格：\*元/顿,桶装价格:\*元/顿。黑啤系列散装价格：\*元/顿，桶装价格：\*元/顿.合同期内,甲方供给乙方产品的此单价无论发生任何情况均不得上涨。

3、乙方作为甲方产品(北川羌泉啤酒)的销售代理，需预交销 保证金\*元;包装物押金\*元。其中经销保证金作为乙方在前期购买甲方北川羌泉啤酒的启动资金。

4、乙方承诺在本合同期间内实现销售(\* )吨，完不成任务量甲方有权撤销乙方经销资格，合同期满时，甲方全额返还乙方保证金。(保证金不计利息)

5、每台售酒机的投放必须在甲方的考察、核实通过后进行投放。

6、乙方同意每台售酒机年销量不低于1 吨，如乙方未完成售酒机年销量，甲方有权收回售酒机，所带来的损失由乙方承担。

7、乙方不得在协议指定范围以外地区从事与合同事宜雷同的经营活动，不能做有损企业和产品形象的活动，甲方有权对乙方的实施情况进行核实，如不属实则视乙方违约，情节严重者，公司将处以相应的罚款，并有权终止合同。

8、乙方保证在销售甲方的产品过程中，按照甲方的指导价格及甲乙双方共同制定价格体系进行销售，不得出现扰乱市场价格的行为，否则将承担违约责任。

9、未经甲方同意，乙方不的将本协议割让/转让或以任何方式转移经销代理权。

10、乙方应按甲方要求提供必要的产品储存条件。同时以“先进先出”为原则销售产品，及时回收过期品，乙方应严格按照甲方提供的业务指南进行操作(详见附件《羌泉原浆啤酒饮用保存须知》)，否则由此产生的质量问题由乙方负责。

第三条：包装物的回收及验收标准

l、在合同到期之前7个工作日之内，乙方必须将公司的售酒机及各种规格的包装物通过甲方检验合格后退还给甲方，甲方根据乙方押金金额全额退还乙方，退还金额以甲方提供给乙方的押金票据为准，如

乙方不能按时退还甲方的包装物(包括售酒机)，甲方将按照每台售酒机每月磨损费1000元收取，包装物将按12万元的金额比例收取同等的磨损费(从签订之日起执行)

2、甲方回收的空罐，空瓶，空桶，泡沫箱，售酒机等包装物，经甲方质检人员验收无误回收，如有丢失或毁损，按照下列赔损标准赔偿。

3、啤酒桶、罐、瓶、售酒机的赔偿标准

第四条：产品规格、价格、结算方式

l、合同产品规格、执行价格、购货数量见附件：《购货明细表》。

2、结算方式为现金结算，款到发货。或其他

第五条：本协议在执行期间，如有未尽事宜，经甲、乙双方协商解决。补充协议具有同等法律效力。

第六条：本合同一式两份，甲方乙方各执一份，经双方代表签字盖章之日生效。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

签约代表： 签约代表：

电话： 电话：

签约日期： 签约日期：

**最新啤酒生产实习报告啤酒生产实训报告(精)三**

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。

销售开票是销售工作不可缺少的一个部分，它要求我们开票人员要有精湛的业务水平，熟练的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的开票人员必须要具备以下的基本要求：

(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!

**最新啤酒生产实习报告啤酒生产实训报告(精)四**

这次去到珠江啤酒，很高兴，终于不要去看那些机器了。。。看了他们的宣传片，知道了啤酒的由来，啤酒的发展，啤酒的文化。。。那啤酒博物馆真的很大很漂亮呢，很多值得拍照留念的地方呢很特别是摆设!!!

无论是啤酒的制造还是机器的陈设，或者是讲解员都是很用心的，我看得出来他们在很用心的再做啤酒，在做珠江啤酒的企业文化!而且这次的认识实习是最轻松的呢，不用再和那些什么领导开什么心得经验交流会，是真正地有看到一个大企业的生产流水线是怎么样的，不过，美中不足的就是没有亲身接触到这种生产包装的过程呢!

不过，后来我们还能尝到外面尝不到的珠江纯生啤酒，是与市场上的不一样的呢，这一次，大家超级开心的呢!!!

我们还感受了珠江啤酒的企业文化呢。

广州珠江啤酒集团有限公司(以下简称珠江啤酒集团)于1985年建成投珠江啤酒，是一家以啤酒业为主体、以啤酒配套和相关产业为辅助的大型现代化企业，先后获得全国“五一”劳动奖状、全国文明单位、国家环境友好企业等荣誉。珠江啤酒集团纳税总额连续多年名列中国纳税500强、中国啤酒行业前三名。珠江啤酒是中国驰名商标、中国名牌产品和绿色食品。

珠江啤酒珠江啤酒集团生产规模达180万吨，其中广州总部以150万吨的生产能力成为全球单厂最大的啤酒酿造中心之一;拥有国家级企业技术中心和博士后科研工作站，率先在中国推出瓶装珠江纯生啤酒，20项技术填补了国内空白。珠江啤酒集团各项消耗指标、循环经济和清洁生产均处于国内外行业领先水平，烟囱实现“无烟”排放，污水经处理后可以养鱼、产生的沼气已用于发电，是广东省工业第一家、中国啤酒行业第一家通过清洁生产审核验收的企业，荣获我国环保领域的最高荣誉——国家环境友好企业。20xx年底，珠江啤酒集团携手世界最大的啤酒集团—比利时英博集团发起设立了股份公司。珠江啤酒将秉承“酿造至纯，让生活更真”的企业使命，立足中国，放眼世界，加快企业发展步伐，努力实现“以‘五个领先(技术领先、质量领先、管理领先、规模领先和效益领先)’打造具有国际竞争力的啤酒企业”的宏伟愿景，成为啤酒业中具有持续竞争力的长青树。折叠编辑本段行业地位

珠江啤酒由中国酒类流通协会、中华品牌战略研究院共同主办的华樽杯中国酒类品牌价值评测结果表明，珠江啤酒珠江啤酒产品图(5张)20xx年的品牌价值为42.8亿元，在中国啤酒类别中名列第六。折叠编辑本段企业荣誉折叠20xx年

珠江啤酒20xx年2月，股份公司被广州市环境保护局评为“广州市环境友好企业”20xx年10月，股份公司获“改革开放三十年广东省食品行业节能减排贡献奖”折叠20xx年20xx年10月，股份公司获“改革开放三十年广东省食品行业最具社会责任企业”

**最新啤酒生产实习报告啤酒生产实训报告(精)五**

1.鲜爽激情，畅饮北京。

2.有魅力，才有吸“饮”力。

3.自然纯爽，激情共享。

4.京酒不息，北京啤酒。

5.北京啤酒，要的就是这个味儿。

6.激情夏日，冰爽情怀。

7.喝北京啤酒，品味精彩生活。

8.喝北京啤酒，品首都风味。

9.“生”动世界“京”彩人生。

10.极致口感，劲爽北京。

11.爱在清爽世界，感受生啤精彩。

12.滴滴‘京’华，至纯滋味。

13.北京啤酒，清心爽口。

14.爱不释口，北京啤酒。

15.北京啤酒，“爽”待天下。

**最新啤酒生产实习报告啤酒生产实训报告(精)六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲、乙双方充分协商，本着自愿、平等、互惠互利的原则，就20\_\_年度啤酒供销事宜达成一致，特签订本协议：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条、甲方责任：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、在本协议规定的有效期内，甲方向乙方提供美国美特利佰威品牌系列啤酒，甲方确保每批次供给乙方所供产品为公司检验合格产品，如乙方在销售过程中有发现因产品品质影响消费的情况，经国家相关部门鉴定属实，由甲方承担相关责任。

品名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单价(箱/元)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

建议零售价(瓶/元)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、在签订本协议前，甲方向乙方如实提供品牌原生产厂家下列文件及乙方要求的其它文件。产品生产许可证、卫生许可证、产品检验合格证、授权书(原件)及工商营业执照、卫生许可证、产品报价单、并保证提供的上述文件真实准确。

3、甲方保证所供品种的稳定性和连续性，不能以任何借口和原因缓供、停供并保证及时供货。

4、甲方需要在现有品种的基础上增加、减少或调换，都必须事先征得乙方同意并完备手续后方可进行。

5、因产品质量问题引起消费者的投诉或导致的责任事故，甲方受理投诉并承担相应的法律和经济赔偿责任。

6、如在乙方店面内出现甲方酒水过期、半瓶酒及时更换给乙方，不得拖延。

7、如全年完成美国美特利佰威啤酒，每月500箱，累计年6000箱，年终返600箱美特利佰威啤酒。

第二条、乙方责任：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、积极努力销售甲方提供的产品。

2、乙方定期向甲方提供相关销售数据及信息反馈。

3、甲方因产品销售不对路需调整产品，乙方不得再收取任何费用并积极配合。

第三条、销售方式：全部为乙方代销。

第四条、结帐方式：次结。每次结帐，结上批货款(压一批货)，乙方不按时付款，甲方有权停止供货。

第五条、其它：

1、 如甲、乙双方任一方有任何违约行为，另一方有权单方终止本协议，并追究违约方赔偿其损失，必要时可向协议签订所在地法院提起诉讼。

2、 本协议如有未尽事宜，双方友好协商解决。

3、 本协议期限一年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5、本协议一式两份，甲、乙双方各一份，自签字之日起生效。

甲方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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！