# 市场营销认识实习报告

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-10-19

*市场营销认识实习报告学院：管理学院班级：应用营销09-2班学号：xxxxxxxx姓名：肖雄指导老师：李老师，聂老师，黄老师等实习地点：桂林漓泉啤酒厂、桂林橡胶机械厂、桂林微笑堂商厦、桂林沃尔玛超市等实习时间：XX年6月28日—XX年7月2日...*

市场营销认识实习报告

学院：管理学院

班级：应用营销09-2班

学号：xxxxxxxx

姓名：肖雄

指导老师：李老师，聂老师，黄老师等

实习地点：桂林漓泉啤酒厂、桂林橡胶机械厂、

桂林微笑堂商厦、桂林沃尔玛超市等

实习时间：XX年6月28日—XX年7月2日

一、实习的目的及性质

本次实习是我们学完了公共基础课和部分专业基础课之后对企业的生产过程进行全面的认识，培养我们对企业的感性认识，是一种密切联系实际、增强我们感性认识的教学活动，是大学教育过程中不可缺少的一个环节。通过本次实习能进一步巩固我们所学的专业理论知识，使抽象的书本知识变为生动的具体的、更为系统的知识，让我们掌握市场营销的一些基本技能，进一步培养学生分析与解决实际问题的能力。

二、实习时间安排

本次实习从6月28日至7月2日，共五天。6月28日星期一早上，我们召开实习动员大会，指导老师向我们说明此次实习的过程安排及实习中要注意的相关问题，下午两点，我们正式出发去参观桂林漓泉啤酒厂。6月29日，老师不做统一的安排，由学生自已去参观各大商场，因此，我和几个同学去参观了桂林微笑堂商厦和王城商厦。6月30日早上八点，在指导老师的带领下，我们统一参观了桂林橡胶机械厂。当天下午，我又和几个同学去参观了桂林沃尔玛超市及南城百货。7月1日至7月2日，在学校整理实习过程中所记的笔记，撰写及提交实习报告。

三、实习过程

（一）燕京啤酒（桂林漓泉）股份有限公司

6月28日，我们实习的第一站是桂林漓泉啤酒厂。进公司大门时，看到公司名称写着“燕京啤酒（桂林漓泉）股份有限公司”，自己有点摸不着头脑，一打听才知道，漓泉啤酒早于8年前加盟燕京集团。燕京啤酒（桂林漓泉）股份有限公司于XX年7月18日揭牌成立，是北京燕京啤酒集团公司外埠企业之一，其前身桂林漓泉股份有限公司于1985年筹建，1987年正式投产。历经九次改扩建，截至XX年7月，燕京漓泉公司桂林本部年产能达80万吨/年，加上控股的燕京玉林公司40万吨/年的生产能力，合并后公司在广西区内整体产能已达到120万吨/年。

在公司接待员的带领下，我们按“接待厅 —> 展示厅 —> 生产部总控室 —>糖化车间 —> 发酵车间 —> 灌装车间—> 返回接待厅”的路线参观整个公司。首先，在公司的广场，我们看到展厅大楼上挂着大大的燕京啤酒的标识，在大楼一侧的外墙，写着“以全优的质量取信于民，以独特的风味取悦于民，以诚挚的态度服务于民”30个大字的公司质量宗旨。在另一栋楼上，又横挂着“以情做人，以诚做事，以信经商”12个大字的公司的经营理念。随后，我们随接待员走进公司的展厅，听着接待员介绍公司的相关情况。

加盟燕京后的八年时间里，公司领导班子团结带领全体员工，秉承“以情做人，以诚做事，以信经商”的经营理念，以“六个创新、四个做强”为指导思想，努力拓宽经营思路，积极寻求管理创新，燕京漓泉成为燕京啤酒集团下属外埠公司的标杆企业。同时，公司坚持采用“燕京+漓泉”的双品牌运作模式，战术与战略相结合，依托最现代化的生产设备和先进工艺，采用优质原料，酿造出了新鲜优质的全生态啤酒。目前，已形成以高档类纯生、冰豹、小支产品以及中档类冰爽、精品双滤爽等系列产品为塔顶，大众类10度清爽、8度双滤爽等普通啤酒为塔身，专供农村市场消费的劲爽产品为塔底的金字塔型产品结构，产品广西市场占有率高达85%，成为国内继燕京之后，第二个在省级市场占有率如此之高的啤酒品牌。八年间，公司取得了良好的经济效益和社会效益，连续七年成为桂林市纳税首户，跻身广西纳税五强，全国啤酒行业纳税六强，广西十佳、广西优秀诚信企业，中国啤酒行业杰出企业；品牌荣获广西著名商标、广西名牌、中国驰名商标等荣誉称号，32个产品获得绿色食品认证；成为桂林市首家国家级工业旅游示范点及全国五一劳动奖状企业；连续多年总资产贡献、流动资金及存货周转率、净资产收益率刷新行业新纪录，多项技术能耗指标创国内同行业新低，品牌价值跃升至32.09亿元。

我们随着接待员逛了四个展区，通过展区内陈列的物品，雕塑，字画等，我们大致了解了漓泉啤酒厂的相关结构，生产规模，营销情况等知识，还知道了啤酒的一些酿造工艺，比如纯生啤酒采用特殊的酿造工艺，严格控制微生物指标，使用包括0.45微米微孔过滤的三级过滤，不进行热杀菌让啤酒保持较高的生物、非生物、风味稳定性。这种啤酒非常新鲜、可口，保质期达半年以上。干啤酒的发酵度高，含糖低，二氧化碳含量高。故具有口味干爽的特点。由于糖的含量低，属于低热量啤酒。还了解了公司的企业文化，燕京漓泉除了以“以情做人，以诚做事，以信经商”为经营理念，以“以全优的质量取信于民，以独特的风味取悦于民，以诚挚的态度服务于民”为质量宗旨外，还以“尽心尽力的奉献精神，艰苦奋斗的创业精神，敢打敢拼的拼搏精神，顾全大局的协作精神，为企业分忧的主人翁精神”为公司的精神。以“让交付给顾客的产品100%合格” 为公司的质量方针。

通过参观漓泉啤酒，经过接待员的介绍以及我们同学的讨论互动，我们还学习到了一些平时不知道的饮酒常识以及啤酒的一些其他日常妙用等。

（二）微笑党商厦、王城商厦

6月29日，老师没有统一安排实习参观，由学生自行参观各大商场，因此，我与几个同学参观了桂林微笑堂商厦和王城商厦。通过实地参观调查，访问相关人员使我对各商厦有了一些了解，桂林微笑堂商厦是由桂林市商业总公司与日本国熊本市微笑堂各出资50%合资兴建。于1997年6月15日正式开业，总建筑面积5万平方米，营业面积3万平方米，由地下一层至地上八层，经营品种近5万种，包括食品、服装、鞋帽、化妆首饰、文体照材、搪瓷、日用百货、家用电器等。其中，独具特色的地下生鲜食品超市深受广大市民的喜爱。同时，作为综合性的商业大厦，商厦的六楼还设有游戏机城和饮食服务，同样得到广大顾客的青睐。桂林微笑堂商厦就建筑规模、经营方式、商品种类、管理方式等方面，目前在广西来说都处在领先的位置，已逐步树立起了良好的企业形象。在桂林市的商业零售业中占据了较大的市场份额。桂林微笑堂商厦一直坚持“顾客满意就是我们的工作”的经营口号，一切站在顾客的立场为顾客着想，力求以一流的商品、一流的服务、一流的管理、一流的效率迎接每一位光临的顾客。

下午，我们又逛了桂林王城商厦，简单的转了四个楼层，王城的楼层分布大概是这样的：地下是儿童世界经营童装童鞋、各式雨具、玩具、名牌服装折扣、婴幼儿用品等。地下超市经营食品、烟酒、搪瓷五金、小家电、针织内衣、床上用品等。地上一楼经营钟首日化、照像器材、数码产品、保健药品、珠宝首饰、男女皮鞋、皮箱包皮具、精品折扣等。二楼经营女装、精品毛衣、彩棉、羽绒服、牛仔系列等。三楼经营男装、衬衫西裤、运动休闲等。

（三）桂林橡胶机械厂

6月30日早上，我们专业学生统一实习参观的第二站是桂林橡胶机械厂。桂林橡胶机械厂始建于1966年，位于桂林市南郊，占地面积39.8万平方米，是专业生产橡胶机械设备的大型企业、国家级技术中心、我国橡胶机械工业的大型骨干企业和出口基地。

早上来到工厂时，给我的第一感觉是，厂址很偏僻，而且道路很夹窄，我们坐的巴士跟一个小货车相遇在路上根本无法通行，又倒退到路口，让货车先行。进厂后，老师及厂里的接待员特别跟我们讲调安全问题，还讲调了保密问题，在车间内严禁拍照，有些车间我们不可以进去，只能在门口观看。接待员首先带领我们到工厂的放映室，播放了一段简短公司宣传的dvd，然后分批去参观车间，同学们每个人都必须戴上安全帽。原来，生产机械不是整个机器在一个地方由一个人生产的，而是机器的各个部件在不同车间生产，再进行组装。接待员一一带领我们参观了各个车间。向我们介绍公司的一些产品，生产设备，营销网络及公司文化等。

桂林橡胶机械厂主要产品有硫化机、载断机、挤出机、成型机等系列橡胶加工设备和各种塑料加工设备，及拆流杆换热器、液化石油气贮罐等化工工业设备，并拥有国家质量监督管理局颁发的

一、

二、三类压力容器设计、制造、安装许可证。企业获得了iso10012测量体系（cms）证书，并建立了iso9001质量保证体系，拥有中国名牌产品称号。企业自1974年研制出中国第一台双膜轮胎定型硫化机，现已具备年产500余台轮胎定型硫化机和其他橡胶机械产品共3XX吨的能力，能够按照客户的技术要求和交货期进行硫化机的设计和生产，目前机械式硫化机已实现从36\"到126\"的系列化，液压硫化机已实现45″到188″的系列化，产品广泛出口世界各大轮胎公司，产品已进入了世界轮胎生产公司前10强的9强。

桂林橡胶机械厂的企业文化有：1企业理念：“事在人为，开拓创新，科学发展”、“力创卓越，为社会创造价值” 。2管理思想：“新，细，实，快，恒”。3发展战略：“做世界一流的橡胶机械制造商”。4发展观：“持续改进，科学发展” 。5安全观：“珍惜生命，热爱生活”。6人才观：“以德为先，人尽其才，”。7与世界同步：用优秀的员工，精良的装备，先进的技术，科学的管理，优美的环境，为客户提供满意的产品和服务。8企业经营战略：以科技创新和市场营销为龙头，以科学管理为基础，做好橡胶机械国内外市场，拓宽化工机械市场，开辟通用机械市场，不断增强企业核心竞争力，实现企业可持续发展。9深入贯彻落实科学发展观，继续解放思想，坚持改革开放，推动科学发展，促进社会和谐。

由于我们参观的时间正时“七·一”建党节来临之际，工厂员工还举行了一系列的“庆祝中国共产党成立89周年”专题活动，在工厂大道的两旁，可以看到很多设计得很漂亮的板报，这些都是员工们文化娱乐生活。

（四）沃尔玛超市、南城百货

到现在，我不得不承认自己的知识面是多么的小，之前我既然不知道沃尔玛是世界上最大的连锁零售企业，是由美国零售业的传奇人物山姆·沃尔顿先生于1962年在阿肯色州成立的。至今沃尔玛在全球14个国家开设了7900家商场，员工总数210万人，每周光临沃尔玛的顾客1.76亿人次。沃尔玛是全球500强榜首企业。而之前，我还以为沃尔玛只是一家普通的超市，经过这次的实习和自己通过其他媒体才了解了沃尔玛公司的一些情况。

沃尔玛提出“帮顾客节省每一分钱”的宗旨，实现了价格最便宜的承诺。沃尔玛还向顾客提供超一流服务的新享受。公司一贯坚持“服务胜人一筹、员工与众不同”的原则。走进沃尔玛，顾客便可以亲身感受到宾至如归的周到服务。再次，沃尔玛推行“一站式”购物新概念。顾客可以在最短的时间内以最快的速度购齐所有需要的商品。同时，沃尔玛还推出了会员制，实行会员制给沃尔玛带来了许多利益：1建立了长期稳定的消费市场。2培养了大批品牌忠诚者。3会费收入相当可观。沃尔玛在品牌经营策略上，选择了多种零售形式以针对不同档次的目标消费者，全方位出击、抢占了高、低档市场，成为零售业第一品牌。在很多沃尔玛店内都会悬挂着这样的标语：“顾客永远是对的”、“顾客如有错误，请参看第一条”。这是沃尔玛顾客至上原则的一个生动写照。沃尔玛经营秘诀在于不断地了解顾客的需要，设身处地为顾客着想，最大程度地为顾客提供方便。

在人力资源政策上，沃尔玛不怕员工犯错误，而且会有专门的人帮助你去改正错误，但是有一个错误是不可以被原谅的，就是不诚实。因为诚实，沃尔玛才能成为最遵纪守法的企业，经营业务才能顺利发展，连续四年荣登《财富》杂志世界500强企业榜首，并连续两年上榜该杂志“最受尊敬企业”的排行。沃尔玛非常关心员工，保障食品安全和消费者的身体健康，员工健康是根本。同时要求员工用专业的心，做专业的事，对员工有一些公开课，主要就是帮助他们了解跟他们工作有关的其他的技能和知识，更好的为顾客服务。

沃尔玛1996年进入中国，在深圳开设了第一家沃尔玛购物广场和山姆会员商店，经过十多年的发展，截至XX年5月7日，已经在全国共89个城市开设了146家商场。XX年7月1日沃尔玛进驻桂林，桂林是广西区第一个沃尔玛进驻的地级市城市。沃尔玛桂林店的营业面积达到两万平方米，地下停车场面积一万平方米。XX年9月28日，沃尔玛桂林店正式开张，65000平方米广运沃尔玛购物广场交付进场，16万平米商业航母——美居商贸城全面交付运营，标志着沃尔玛商业中心从此将三分桂林商业。

南城百货桂林店是广西南城百货股份有限公司全资投资的大型连锁购物商场，总经营面积38000㎡，总投资1.6亿，于XX年9月14日隆重开业。商场地处桂林市漓江路26号，甲天下广场旁，紧临城市交通主动脉，占据桂林市商业新中心龙头地段，地位显赫，是高尚住宅、大学学府、高新技术产业园区密集地，城市居住人口60多万，以及辐射周边各县、乡、镇人口约500多万。商场分a、b两栋，a区为纯百货，一楼为鞋、化妆，箱包，珠宝等，二楼女装，三楼男装，四楼童装、床上用品、玩具等。b区两层，一楼运动休闲区加小半层超市，二楼家电超市。

南城百货以“诚信团结，服务社会”为企业宗旨，以振兴民族零售产业为己任，以现代化物流和信息化管理为核心的经营格局，以“拼搏、敬业、开拓、创新”为企业精神。坚持不断优化和持久创新，将国际标准与本土管理相结合，改造传统零售商业。坚持商品的定位为“中高档、系列化、品牌化”，为顾客提供有针对性的、符合顾客需求的品牌商品组合。实行连锁经营、信守合同、结算方便，对合作伙伴建立荣辱与共的战略合作关系，并坚持走持续发展的双赢道路。展望未来，南城百货将进一步扩大企业规模，立志打造中国的百年品牌。

四、体会和感受

通过这次实习活动，使我们对快销品企业，机械企业，百货公司等有了更深一步的认识，也使我们所学的专业理论知识与实际相结合，变得更加具体生动，更加系统化。对扩大我们的知识面，丰富我们的大学生活都有很大的意义。经过实习参观，让我感受到了工厂工作的艰辛，严肃。同时也体会到了公司的文化和精神，各种生产，营销战略等。对我们今后的学习生活，乃至今后的就业都有很大的帮助。

二〇一〇年七月二日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找