

2023年汪曾祺胡同文化语言特点 汪曾祺 小散文(精选10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

酒厂工作报告 酒厂实习报告篇一

社会实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历。

- 1、实习时间□20xx年7月1日——20xx年7月6日
- 4、了解和初步掌握生产工艺的流程，技术经济指标
- 5、了解生产工艺所用的设备(规格型号及工作原理)

20xx年7月1日，参观大富豪啤酒厂(bboss)常熟分厂。江苏大富豪啤酒有限公司是中国啤酒工业十强企业，南通市节能减排示范企业，组建于1996年12月，公司下辖销售公司及通州、南通、启东、盐城、常熟、吴江等6家生产工厂。公司为中外合资企业，由中方持大股，是荷兰喜力啤酒、喜力亚太啤酒公司的投资企业。公司中方股东南通富豪酒业有限公司，前身为国家大型企业，始建于1956年。外方股东喜力啤酒公司，全球啤酒第一品牌，创立于1863年，在近60个国家的90多个工厂生产，年产销量1200万吨，在200多个国家销售。公司先后通过iso9001质量管理体系认证和iso14001环境管理体系认证，生产过程实行纯净化健康酿造，并建立企业erp管理系统，在全省啤酒行业率先实施管理信息化工程。公司啤酒产销量、综合效益连续xx年名列江苏省同行业第一名，大富豪商标自1999年起一直被评为省著名商标。大富豪啤酒在江苏乃至长三角地区啤酒业唯一荣获中国名牌产品称号。

首先是啤酒制作的原料：大麦，水，酵母，酒花

啤酒的流程：原料粉碎》麦汁制备》麦汁处理》啤酒发酵》啤酒澄清

(1) 麦芽

麦芽由大麦制成。大麦必须通过发麦芽过程将内含地难溶性淀粉转变为用于酿造工序的可溶性糖类。除了一般的麦芽，还使用结晶麦芽或烘烤的麦芽作为各种酿造类型的成份。

(2) 酒花

酒花是属于荨麻或**系的植物。酒花生有结球果的组织，正是这些结球果给啤酒注入了苦味与甘甜，让啤酒更加清爽可口，并且有助消化。

(3) 酵母

酵母是真菌类的一种微生物。在啤酒酿造过程中，酵母是魔术师，它将麦芽和大米中的糖分发酵成啤酒，产生酒精、二氧化碳和其他微量发酵产物。这些微量但种类繁多的发酵产物与其它那些直接来自于麦芽、酒花的风味物质一起，组成了成品啤酒诱人而独特的感官特征。

(4) 糖

在某些啤酒中精炼糖是重要的添加物。它让啤酒颜色更淡，杂质更少，口味更加爽快。通过加入大米来获取精炼糖，让啤酒的口味更加清爽，以符合消费者口味的需要。

(5) 水

每瓶啤酒90%以上的成份是水，水在啤酒酿造的过程中起着非常重要的作用。海南亚太啤酒酿造公司利用了海南拥有优质

地下水这一得天独厚的条件。

(6) 粉碎

麦芽在送入酿造车间之前，先被送到粉碎塔。在这里，麦芽经过轻压粉碎制成酿造用麦芽。啤酒公司的粉碎塔的高度相当于7层楼房。

(7) 糊化

糊处理即将粉碎的麦芽、谷粒与水在糊化锅中混合。

糊化锅是一个巨大的回旋金属容器，装有热水与蒸汽入口，搅拌装置如搅拌棒、搅拌桨或螺旋桨，以及大量的温度与控制装置。

原料粉碎麦汁制备麦汁处理啤酒发酵啤酒澄清过滤容器。

(8) 麦芽汁

麦芽汁在被泵入煮沸锅之前需先在过滤槽中去除其中的麦芽皮壳，并加入酒花和糖。

(9) 煮沸

在煮沸锅中，混合物被煮沸以吸取酒花的味道，并起色和消毒。

(10) 沉淀在煮沸后，加入酒花的麦芽汁被泵入回旋沉淀槽以去处不需要的酒花剩余物和不溶性的蛋白质。

(11) 冷却

洁净的麦芽汁从回旋沉淀槽中泵出后，被送入热交换器冷却。

(12) 发酵

在发酵的过程中，人工培养的酵母将麦芽汁中可发酵的糖份转化为酒精和二氧化碳，生产出啤酒。

(13) 成熟

发酵结束以后，绝大部分酵母沉淀于罐底。酿酒师们将这部分酵母回收起来以供下一罐使用。除去酵母后，生成物嫩啤酒被泵入后发酵罐(或者被称为熟化罐中)。

成熟的时间随啤酒品种的不同而异，一般在7~21天。

(14) 过滤

经过后发酵而成熟的啤酒在过滤机中将所有剩余的酵母和不溶性蛋白质滤去，就成为待包装的清酒。双重过滤工艺，不但对酿造产生的杂质去处更彻底，而且让酒液特别清澈，晶莹的水光让饮用者在享受啤酒美味的同时，还可以得到视觉的享受。

(15) 包装

每一批啤酒在包装前，还会通过严格的理化检验和品酒师感官评定合格后才能送到包装流水线。成品啤酒的包装常有瓶装、听装和桶装几种包装形式。再加上瓶子形状、容量的不同，标签、颈套和瓶盖的不同以及外包装的多样化，从而构成了市场中琳琅满目的啤酒产品。

(16) 分销

越是离生产日期近的啤酒，即越是新鲜越是好喝。从酿酒厂生产出来的啤酒，通过运输到分销商处，再从分销商处到零售商处，最后到消费者手中，高效及通畅的分销渠道是确保

消费者饮用到新鲜啤酒的保证。

这次的实习，将我们将书本上所学的和具体的生产实践结合起来，让我们意识到我们所学的知识有用之处，也更深层的巩固了自己所学的基本知识。同时也是我更深刻的明白了自己今后的学习和奋斗目标，对自己的专业和前景充满了希望。

酒厂工作报告 酒厂实习报告篇二

本着友好合作、互利互惠的原则，根据中华人民共和国相关法律、法规的规定，甲乙双方以本协议，作为甲乙双方合作及之后购销产品的基础。乙方向甲方下达生产指令时，应以本合作协议签字生效为前提；乙方向甲方采购时应依据本协议内容签署具体的采购订单。

(一) 合作项目描述

1. 甲方承诺向乙方提供本协议附件一中所述之项目。

(二) 销售范围

1. 甲方承诺：该产品只供给乙方独家经营销售，乙方有权以乙方拥有并获得授权的商标以及相关一切合法资质开展销售活动。

2. 乙方有权根据业务需要在授权范围内自行指定代理商及/或分销商。

3. 未经乙方书面同意，甲方不得自行销售产品或将产品销售给除乙方以外的任何第三方进行再销售，否则甲方将承担由此而使乙方受到的任何法律和经济上的损失。

(三) 订购计划与支持

1. 除本协议另有规定或双方另有补充协议外，乙方应当按照本协议附件二中规定的订购方式向甲方订购产品。
2. 为支持和配合乙方完成订购计划，甲方应当按照其在本协议附件二中的承诺向乙方提供支持。
3. 甲方向乙方关于产品的各项技术标准，经双方共同确认后执行。
4. 甲方应当向乙方提供乙方经营活动所需要的一切关于甲方所必须出具的合法资质文件。
5. 乙方自行设计的产品包装，外观必须得到甲方认可，双方共同书面确认后方可生效。如果与第三方发生纠纷、诉讼，甲方有义务协助乙方将法律和经济责任损失降到最低，但如果最终造成损失，一切损失由乙方自行承担。

(四) 产品保证

1. 甲方保证，其提供给乙方销售的产品在产品质量上不存在与相关执行标准相违背的任何瑕疵。
2. 如果乙方使用或销售甲方提供的产品并因产品质量原因导致乙方与第三方发生纠纷或其它对乙方经营活动影响的事件，甲方应当积极配合乙方处理。如果前述事宜造成乙方损失，乙方有权要求甲方向乙方进行赔偿(包括但不限于乙方在经营上遭受的损失，乙方根据民事判决书、民事调解书、行政处罚决定书、仲裁裁决等向第三方作出的任何支付，及诉讼费、合理的调查费和律师费等其相关费用)。
3. 甲方保证，本协议涉及的甲方生产以及产品的资质是有效的和合法的。如果由于甲方的原因导致各种合法资质失效，甲方应立即书面告知乙方，乙方有权终止本协议或要求调整本协议中与资质相关联的约定。如果协议终止，甲方应赔偿乙方

由于资质失效所造成的全部损失。

4. 在协议履行期间，如果本协议涉及的产品资质的法律性质发生了变化，甲方应立即将此情况以书面形式通知乙方。双方应当立即就本协议的继续履行问题进行协商。否则甲方将承担由此引起的一切法律和经济上的责任。

5. 在协议履行期间，如果乙方法律性质发生变化，应以书面形式通知甲方，双方应当立即就本协议的继续履行问题进行协商。否则乙方将承担由此引起的一切法律和经济上的责任。

(五) 产品权属

1. 产品的外观由乙方提供，由该外观产生的所有知识产权归乙方所有，未经乙方书面授权，甲方不得在其生产的任何产品上使用与之相同的外观，否则，乙方有权解除本协议并要求甲方承担全部经济和法律上责任。

4. 甲方提供的产品应符合国家规定的强制性质量条款，如果由于甲方原因使产品未能通过相关质量检验，则甲方应承担由此给乙方造成的一切经济和法律上责任。

(六) 产品价格

1. 价格：甲方按照约定的价向乙方产品和服务。甲乙双方在正式签署的采购订单中确认的价格是乙方应付给甲方的唯一货款。

3. 报价：报价单必须经过甲方授权人签名方有效。甲方对乙方的报价必须基于诚实的基础。

(七) 支付条款

1. 乙方将按照本协议附件三的规定向甲方支付货款。

2. 经双方确认的每份订单中约定的价格为当笔交易不可变更之价格，是双方进行结算的依据，任何一方不得单方变更。

(八) 订单签返及交货

1. 订单签返：甲方在收到乙方签署的订单后，应当在2个工作日内正式确认并返回乙方。经正式签返的订单的各项内容如：价格、交货时间、数量、交货地点等应全面予以履行。甲方应定期向乙方传送未执行完订单的出货计划。

2. 交货服务：本协议的交货是指将货物交到相关订单中规定的乙方所在地或其它指定交货地。乙方如果改变订单中的交货地点，须提前三天书面通知甲方。

3. 风险的转移：当货物交到乙方指定的收货地点，乙方相关人员签署交货单并验收合格后所发生的损失由乙方负责。在此之前货物所遭受的任何损失均由甲方负责。

4. 货物的所有权：在货物移交乙方或乙方在订单中指定的收货人后，乙方拥有货物所有权。在此之前的货物所有权归甲方所有。

5. 运输及费用：货物的运输由甲方负责。甲方应采取与产品性能及交货时间相适宜之包装和运输方式进行运输，货物的运费按附件三的要求执行。

(九) 品质保证和售后服务

1. 甲方按照工厂对该产品出厂的检验标准对产品进行出货检验，并在交货的同时向乙方提供出货检验报告，以确保产品品质。

4. 凡是甲方提供给乙方的产品，若有任何变更，甲方必须立即通知乙方，并经乙方书面同意后方可执行。否则乙方有权

作为不合格品退货，同时由于甲方擅自变更产品后造成的质量问题和相关责任与损失(例如退货费用等)均由甲方全部承担。

9. 其他具体品质保证条款在附件四《品质保证书》中确定。

(十) 不可抗力

1. 协议任何一方遇到人力不可抗拒的事件，包括但不限于火灾、水灾、地震、台风、自然灾害等不可预见或不可避免的无法控制的情况致使其不能履行本协议项下的义务，该协议方对此不负责任。本协议规定的该协议方的履约时间自动延长。其延长的时间应相当于因人力不可抗拒事件直接或间接地使该协议方不能履行协议的时间。受人力不可抗拒事件的影响的协议方应在合理时间内，用快件或电传将不可抗力事件的发生通知对方，并于事件发生后15日内将有关当局出具的有关不可抗拒事件证明提交对方。

2. 不能履约的情况延续达30天以上，双方应立即修改订单。若从不可抗拒事件的发生之日起60天内双方当事人未能取得双方满意的办法时，任何一方都可以终止履行订单的未执行部分。

(十一) 保密条款

1. 双方同意商业秘密包括但不限于任何未经公开有关商业或技术的资料或信息。

2. 协议双方应当为对方的商业秘密保密。无论该商业秘密是通过口头、书面、视觉或其他形式取得的，协议任何一方不得将对方的商业秘密透露给任何第三人，除非协议对方已经事先书面授权该第三人取得该被透露的商业秘密。

3. 协议双方对保护对方商业秘密的谨慎程度应不亚于该协议

方对自己拥有的商业秘密的谨慎程度，但无论如何协议任何一方采取的保护不能低于合理的标准。

4. 如果由于协议任何一方的过失或故意导致对方的商业秘密被泄露，泄露方应承担由此产生的一切法律和经济责任。

5. 本协议双方在协议有效期内和协议终止后，不得泄漏对方的商业秘密，也不得将对方的知识产权和商业秘密超出协议范围使用。

(十二) 生效和期限

1. 本协议由双方授权代表在四川泸州签署，自附件一中所确定的生效日期起生效并具备法律效力。

2. 本协议期满时，双方发生的未了债权和债务，不受本协议终止的影响，双方应继续履行各自的责任。

(十三) 协议的变更和解除

1. 本协议执行期间，未经对方书面同意，任何一方不得随意变更和解除本协议。

2. 甲乙双方确定，出现不可抗力或者非人为等情形，致使本协议的履行成为不必要或不可能的，可以协商解除本协议。

(十四) 争议的解决

1. 因执行本协议所发生的以及与本协议有关的一切争议，双方应通过友好协商解决。

2. 如果双方通过协商不能达成协议，则争议应提交当地人民法院诉讼解决。

3. 诉讼费由败诉方负担。

4. 在争议的处理过程中，除正在进行诉讼的部分外，协议的其他部分将继续执行。

(十五) 附则

1. 本协议的附件为本协议不可分割的一部分。只有协议双方书面同意方可修改附件。附件与本协议不符的，以附件为准。

3. 本协议如有未尽事宜，由双方共同协商，签署书面补充规定，补充规定与本协议具有同等效力。

4. 本协议正本一式两份，甲方和乙方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方： _____

乙方： _____

____ 年 ____ 月 ____ 日

酒厂工作报告 酒厂实习报告篇三

石家庄酒厂

张桂康明丽

通过对酒厂的参观实习，了解我国酒品（白酒）的生产技术规范，酒品的加工技术规范和相关生产卫生安全控制体系，了解酒品的制作原料及酿造和包装流程，对食品生产环节有感性的认识，了解概况等。

石家庄市制酒厂建于1948年，是国家大二型国有企业，1997年河北省轻工厅命名为全省轻工“综合评价五十强企业”。1998年、1999年连续两年被省经贸委评为“河北省食

品行业优势企业”。是“中国酿酒工业协会”理事厂。

1953年，轻工部任命翟树棠为厂长，袁树田为第一副厂长，在厂内各位领导的带领下，石家庄酒厂以其“优质、诚信、发展”的企业宗旨，“优质诚信，铸造第一庄百年品牌”的经营目标以及“坚定信心、科学决策、开拓创新、实干兴企”的工作方针在众多同行中出类拔萃，受到的广大消费者的青睐。

近几年，该厂致力于产品结构调整工作，走“名牌兴企”道路，基本形成了以第一庄牌系列酒、赵州桥牌系列酒，高中低档并有的产品结构格局。

在场领导高部长的带领下，大家首先进入了该厂的酿酒车间，车间是1953年建造的，当时只有北京、天津和石家庄有类似的车间。此车间的独特之处在于它的窗户比一般的房屋高，这是因为在酿造过程中，既不能让室内温度过高，也不能过低，房屋的方位、窗户的朝向都有要求，以保证适当的温度与光照。

该厂的品牌酒：

1. 精品第一庄：该产品的特点是以浓香型为代表泸窖工艺和酱香型为代表茅台工艺完美地结合在一起，酒度高而不烈，不上头，酒质香气持久，口感绵厚甜爽，有“浓头酱尾”之感，别具风格，是我厂精品之精华，故称“精品第一庄酒”。

2. 赵州桥牌石家庄大曲：它是70年代初开发的老产品，年生产能力达万吨。三十年来以其物美价廉、经济实惠的特点而畅销不衰。为适应消费需求，形成了双防伪新石家庄大曲酒、精制石家庄老窖、精品石家庄酒等高、中、低档并有，包装装潢多样化的系列酒。1986年以来，连续五届被评为省消协“信得过产品”，是“河北省轻工产品畅销品牌”。

3. 赵州桥牌黄酒：典型的甜型黄酒，20世纪初落户石家庄。在北方地区久负盛名，并出口日本、东南亚等国家和地区。1979年被评为“河北省名酒”，1991年被评为“轻工部优质产品”，并获“中国食品十年优秀成果奖”。

白酒的分类：按酿酒原料分，可分为粮食白酒和带用原料白酒；按生产方式分，可分为固态酒、半固态酒和液态酒；按糖化发酵剂分，可分为大曲、小曲和麸曲；按香型分，可分为浓香型、酱香型、清香型、米香型和其他香型。白酒的分类如此之多，要想酿出好酒就更需要技术和经验了。

白酒的品评，分三步：看色、闻香和品味。一般对品酒师的要求很高，因为每种酒都包含了酸甜苦辣涩五种滋味，进而品就过程就相当的精细和辛苦了。

高部长还向大家介绍了健康饮酒的方式，如不要酗酒，不要吃西药后喝酒等。

以上的介绍使大家对白酒有了初步的认识，之后高部长就向大家介绍了详细的酿酒程序。一般酿酒的原料要在2米多长，1米多宽，1米多深的发酵池内发酵。发酵池用砖砌，用30公分的竹签将泥挂住，所用的泥都是粘性高、含铁少的红胶泥或黄胶泥，经风干、发酵、保存后使用。发酵期为45天，池内有四层，称“四甑”即四锅。触壁的酒料称作酒杯，发酵后在甑中流酒（中间流出的酒品质最佳）。再经排酸等工序，酿造过程即成。

其次大家参观了该厂的质检科。这里有测量醇酸脂的气象测谱仪。据高部长所说，当时在河北省只有一台，而石家庄酒厂所配备的仪器全都是最先进的，也正是检验设备的先进和精密，才使得该酒厂的酒质有了保证。

之后大家来到了包装车间，包装的每一道工序都在有条不紊的进行着。大体流程为：洗瓶、灌装、压盖、盖胶帽、喷码、

贴商标、装箱，浏览了整条流水线，大家体会到了酒品的整体出场过程，看到了白酒在短时间内便成箱累放，真的感受到了技术的震撼。

最后大家来到了酒库门口，由于进入酒库是要进行全面消毒的，因此大家只是在门口进行了参观。酒库内整齐的排列着写有不同的人名字的酒缸，内装有不同类别的酒。缸重600余斤，缸对缸放于地上储存，此为原酒，在经历一个“醇-醛-酸”的缓慢的化学变化之后，就基本完成了。

高部长说生产技术人员在厂内一定要严格遵守场内规定，而在制定厂内标准时一定要高于国家标准，这样才能保证生产的各个环节达到万无一失。

通过半天的参观实习，我对该酒厂的产品品牌、产品的生产工艺、各阶段的操作流程以及酒厂内酒品的生产操作规程和产品检验有了初步的认识，扩展了知识面，对现今白酒企业的发展有了初步的了解，能够运用所学过的知识分析在参观过的问题，也为以后学习新的专业知识打下了基础。我知道所学的知识都是为以后的实践打基础，只有理论联系实际才能解决实际的问题，因此这次在实习中获得的应用性经验会知道我以后的学习，成为我对自己专业探究的一块铺路石。

酒厂工作报告 酒厂实习报告篇四

全年收入增长 药品 处置费

患者量超历史最高水平达40人

手术台例数增长

床位使用率

门诊量增长

提高我科凝聚力和医疗质量、指导我科xx年的工作开展起到积极的推动作用，外科的工作也会随着这次会议上一个新台阶。要求大家在新的一年里讲团结、顾大局、创新进取，人人都要有事业心、责任心、公平心，共同为农垦二分院的发展贡献力量。

一、组织工作

5、与外科分工会一道，做好工会换届选举工作；

6、按照支部、党小组不同层面与新党员新职工进行交流，了解他们的困难和思想，使他们自从工作开始就树立正确的组织观念。

7、积极组织外科支部献血工作，共有10人次参加献血，完成指标。

二、思想理论学习

5、开展警示教育活动，查找教育、制度、管理、监督等方面尚存在的薄弱环节，医学教育网`搜集整理开展反腐倡廉和“八荣八耻”学习教育，保证党员的自律先锋作用。

三、日常工作

2、按时足额收缴党费；

3、进一步完善组织生活台帐制度，使组织生活台帐制度，使组织生活更加有序化，正规化。

一、加强学习，不断提高自己的政治水平和业务素质。

二、求真务实，不断开创工作新局面。

三、打造良好团队精神。

外科的工作就是“无规律”、“不由自主”，一年到头都忙忙碌碌，加班加点连轴转，没有脚踏实地的作风，没有无私奉献的精神，真是难以胜任工作。甘于奉献、诚实敬业是外科工作的必备人格素质。科室被评为“”荣誉称号。

翻过去的一页已成为历史，成就只能为将来医院发展奠基。如果说做了一些工作，能顺利完成各项任务，这主要与每位院领导的支持和认可分不开的，与在座的每位同事的关心帮助分不开，与科室全体人员的团结协作分不开。

1、服从医院领导，完成医院领导交给的各项任务。定期在院内组织政治学习，抓好职工的政治思想教育。

2、进一步完善医院的发展及加大业务管理力度，重点抓好专科建设、科技兴医，以进一步提高我院的品牌效应与知名度。

3、进一步抓好医疗常规及规章制度的落实，协助医疗纠纷的调查处理、教学管理工作。

4、着重加强提高医务人员的整体业务水平，加强业务学习，加快医务人员知识的更新，提高医务人员的竞争意识，以扎实的业务水平和技术优势来面对当前日益激烈的市场竞争。以创造良好的社会效益的同时来带动经济效益的进一步提高。

经常加班加点努力把把工作做好。为了维护集体荣誉，关键时刻，同志们能够牺牲个人利益顾全大局。同志们还能发扬团结友爱精神，互相关心、互相帮助。

工作上。按照年初的计划：

管理上。紧密跟随医院、护理部的各项改革：

1. 学习并推广使用his系统。组织全员进行学习，教会每位同志进行查帐核对，使用过程中发现的问题查找原因后及时与大家沟通。
2. 护理质量管理逐步提高。配合护理部的取消季度检查、改为随机的日查，每位护士都各司其职，努力管理好自己的病人，做好本职工作。
3. 根据工作岗位的变化，及时调整了岗位职责，在普通病房增加了辅班，并重新制定了各个班的每日重点工作，使重点工作内容更加突出、同志们工作更加明确。
4. 设立了“记事本”，记录需每位护理人员应知晓及注意的事情，固定放在护士站，并阅者签字，确保有效传达。

学习上。

1. 为了提高医护人员的自身素质，在鼓励大家自学的同时，每日晨交班提问一个专业知识的小问题，共同学习。
2. 医生参加省内国内各种学术会议。护士能够利用业余时间自觉的学习科学文化知识，续专、续本，不断提高自身文化修养。

在这过去的一年中，有成功、有失败、有快乐、有辛酸，外科全体医护在科主任护士长的带领下共同走过来了。在新的一年里还有很多事情需要大家共同努力：建立具有科室特色的量化的有效的医护人员绩效考评表，并据此客观地评价医护人员的工作质量；培养同志们的科研能力，争取多发表有意义的论文；坚持每日英语的学习等等。本着求真务实的精神，总结xx年工作的同时自找不足，集思广益，为科室更好发展献计献策。总结康复科、癌晚临终关怀、肛肠外科、骨科、腹外科，各专业组也对xx年的发展进行了规划。

在过去一年里，我科在新技术开展、科研教学、康复保健以及临床工作中都取得了一定成绩。腹外科组开展了技术、肛肠组微创新手术，成立了对常见多发的肛肠疾病实现了一体化诊断和治疗，参加省内学术会议。最后让我们大家每个人都贡献出自己的力量共同建设好外科这个年轻的科室吧。

酒厂工作报告 酒厂实习报告篇五

酒厂

通过对酒厂的参观实习，了解我国酒品白酒的生产技术规范，酒品的加工技术规范和相关生产卫生安全控制体系，了解酒品的制作原料及酿造和包装流程，对食品生产环节有感性的认识，了解概况等。

石家庄市制酒厂建于1948年，是国家大二型国有企业，1997年河北省轻工厅命名为全省轻工“综合评价五十强企业”。1998年、1999年连续两年被省经贸委评为“河北省食品行业优势企业”。是“中国酿酒工业协会”理事厂。

1953年，轻工部任命翟树棠为厂长，袁树田为第一副厂长，在厂内各位领导的带领下，石家庄酒厂以其“优质、诚信、发展”的企业宗旨，“优质诚信，铸造第一庄百年品牌”的经营目标以及“坚定信心、科学决策、开拓创新、实干兴企”的工作方针在众多同行中出类拔萃，受到的广大消费者的青睐。

近几年，该厂致力于产品结构调整工作，走“名牌兴企”道路，基本形成了以第一庄牌系列酒、赵州桥牌系列酒，高中低档并有的产品结构格局。

在场领导高部长的带领下，我们首先进入了该厂的酿酒车间，车间是1953年建造的，当时只有北京、天津和石家庄有类似的车间。此车间的独特之处在于它的窗户比一般的房屋高，

这是因为在酿造过程中，既不能让室内温度过高，也不能过低，房屋的方位、窗户的朝向都有要求，以保证适当的温度与光照。

该厂的品牌酒：1. 精品第一庄：该产品的特点是以浓香型为代表泸窖工艺和酱香型为代表茅台工艺完美地结合在一起，酒度高而不烈，不上头，酒质香气持久，口感绵厚甜爽，有“浓头酱尾”之感，别具风格，是我厂精品之精华，故称“精品第一庄酒”。

2. 赵州桥牌石家庄大曲：它是70年代初开发的老产品，年生产能力达万吨。三十年来以其物美价廉、经济实惠的特点而畅销不衰。为适应消费需求，形成了双防伪新石家庄大曲酒、精制石家庄老窖、精品石家庄酒等高、中、低档并有，包装装潢多样化的系列酒。1986年以来，连续五届被评为省消协“信得过产品”，是“河北省轻工产品畅销品牌”。

3. 赵州桥牌黄酒：典型的甜型黄酒，20世纪初落户石家庄。在北方地区久负盛名，并出口日本、东南亚等国家和地区。1979年被评为“河北省名酒”，1991年被评为“轻工部优质产品”，并获“中国食品十年优秀成果奖”。

白酒的分类：按酿酒原料分，可分为粮食白酒和带用原料白酒；按生产方式分，可分为固态酒、半固态酒和液态酒；按糖化发酵剂分，可分为大曲、小曲和麸曲；按香型分，可分为浓香型、酱香型、清香型、米香型和其他香型。白酒的分类如此之多，要想酿出好酒就更需要技术和经验了。

白酒的品评，分三步：看色、闻香和品味。一般对品酒师的要求很高，因为每种酒都包含了酸甜苦辣涩五种滋味，进而品就过程就相当的精细和辛苦了。

高部长还向我们介绍了健康饮酒的方式，如不要酗酒，不要吃西药后喝酒等。

以上的介绍使我们对白酒有了初步的认识，之后高部长就向我们介绍了详细的酿酒程序。一般酿酒的原料要在2米多长，1米多宽，1米多深的发酵池内发酵。发酵池用砖砌，用30公分的竹签将泥挂住，所用的泥都是粘性高、含铁少的红胶泥或黄胶泥，经风干、发酵、保存后使用。发酵期为45天，池内有四层，称“四甑”即四锅。触壁的酒料称作酒杯，发酵后在甑中流酒中间流出的酒品质最佳。再经排酸等工序，酿造过程即成。

其次我们参观了该厂的质检科。这里有测量醇酸脂的气象测谱仪。据高部长所说，当时在河北省只有一台，而石家庄酒厂所配备的仪器全都是最先进的，也正是检验设备的先进和精密，才使得该酒厂的酒质有了保证。

之后我们来到了包装车间，包装的每一道工序都在有条不紊的进行着。大体流程为：洗瓶、灌装、压盖、盖胶帽、喷码、贴商标、装箱，浏览了整条流水线，我们体会到了酒品的整体出场过程，看到了白酒在短时间内便成箱累放，真的感受到了技术的震撼。

最后我们来到了酒库门口，由于进入酒库是要进行全面消毒的，因此我们只是在门口进行了参观。酒库内整齐的排列着写有不同的人名字的酒缸，内装有不同类别的酒。缸重600余斤，缸对缸放于地上储存，此为原酒，在经历一个“醇-醛-酸”的缓慢的化学变化之后，就基本完成了。

高部长说生产技术人员在厂内一定要严格遵守场内规定，而在制定厂内标准时一定要高于国家标准，这样才能保证生产的各个环节达到万无一失。

通过半天的参观实习，我对该酒厂的产品品牌、产品的生产工艺、各阶段的操作流程以及酒厂内酒品的生产操作规程和产品检验有了初步的认识，扩展了知识面，对现今白酒企业的发展有了初步的了解，能够运用所学过的知识分析在参观

过的问题，也为以后学习新的专业知识打下了基础。我知道所学的知识都是为以后的实践打基础，只有理论联系实际才能解决实际的问题，因此这次在实习中获得的应用性经验会知道我以后的学习，成为我对自己专业探究的一块铺路石。

酒厂工作报告 酒厂实习报告篇六

本着友好合作、互利互惠的原则，根据中华人民共和国相关法律、法规的规定，甲乙双方以本协议(以下简称“协议”)，作为甲乙双方合作及之后购销产品的基础。乙方向甲方下达生产指令时，应以本合作协议签字生效为前提;乙方向甲方采购时应依据本协议内容签署具体的采购订单。

一、合作项目描述

1. 甲方承诺向乙方提供本协议附件一中所述之项目(以下简称“项目”)。

二、销售范围

1. 甲方承诺：该产品只供给乙方独家经营销售，乙方有权以乙方拥有并获得授权的商标以及相关一切合法资质开展销售活动。

2. 乙方有权根据业务需要在授权范围内自行指定代理商及/或分销商。

3. 未经乙方书面同意，甲方不得自行销售产品或将产品销售给除乙方以外的任何第三方进行再销售，否则甲方将承担由此而使乙方受到的任何法律和经济上的损失。

三、订购计划与支持

1. 除本协议另有规定或双方另有补充协议外，乙方应当按照

本协议附件二中规定的订购方式向甲方订购产品。

2. 为支持和配合乙方完成订购计划，甲方应当按照其在本协议附件二中的承诺向乙方提供支持。

3. 甲方向乙方提供产品的各项技术标准，经双方共同确认后执行。

4. 甲方应当向乙方提供乙方经营活动所需要的一切关于甲方所必须出具的合法资质文件。

5. 乙方自行设计的产品包装，外观必须得到甲方认可，双方共同书面确认后方可生效。如果与第三方发生纠纷、诉讼，甲方有义务协助乙方将法律和经济责任损失降到最低，但如果最终造成损失，一切损失由乙方自行承担。

四、产品保证

1. 甲方保证，其提供给乙方销售的产品在产品质量上不存在与相关执行标准相违背的任何瑕疵。

2. 如果乙方使用或销售甲方提供的产品并因产品质量原因导致乙方与第三方发生纠纷或其它对乙方经营活动影响的事件，甲方应当积极配合乙方处理。如果前述事宜造成乙方损失，乙方有权要求甲方向乙方进行赔偿(包括但不限于乙方在经营上遭受的损失，乙方根据民事判决书、民事调解书、行政处罚决定书、仲裁裁决等向第三方作出的任何支付，及诉讼费、合理的调查费和律师费等其相关费用)。

3. 甲方保证，本协议涉及的甲方生产以及产品的资质是有效的和合法的。如果由于甲方的原因导致各种合法资质失效，甲方应立即书面告知乙方，乙方有权终止本协议或要求调整本协议中与资质相关联的约定。如果协议终止，甲方应赔偿乙方由于资质失效所造成的全部损失。

4. 在协议履行期间，如果本协议涉及的产品资质的法律性质发生了变化，甲方应立即将此情况以书面形式通知乙方。双方应当立即就本协议的继续履行问题进行协商。否则甲方将承担由此引起的一切法律和经济上的责任。

5. 在协议履行期间，如果乙方法律性质发生变化，应以书面形式通知甲方，双方应当立即就本协议的继续履行问题进行协商。否则乙方将承担由此引起的一切法律和经济上的责任。

五、产品权属

1. 产品的外观由乙方提供，由该外观产生的所有知识产权归乙方所有，未经乙方书面授权，甲方不得在其生产的任何产品上使用与之相同的外观，否则，乙方有权解除本协议并要求甲方承担全部经济和法律上责任。

4. 甲方提供的产品应符合国家规定的强制性质量条款，如果由于甲方原因使产品未能通过相关质量检验，则甲方应承担由此给乙方造成的一切经济和法律上责任。

六、产品价格

1. 价格：甲方按照约定的价向乙方提供产品和服务。甲乙双方在正式签署的采购订单中确认的价格是乙方应付给甲方的唯一货款。

3. 报价：报价单必须经过甲方授权人签名方有效。甲方对乙方的报价必须基于诚实的基础。

七、支付条款

1. 乙方将按照本协议附件三的规定向甲方支付货款。

2. 经双方确认的每份订单中约定的价格为当笔交易不可变更

之价格，是双方进行结算的依据，任何一方不得单方变更。

八、订单签返及交货

1. 订单签返：甲方在收到乙方签署的订单后，应当在2个工作日内正式确认并返回乙方。经正式签返的订单的各项内容如：价格、交货时间、数量、交货地点等应全面予以履行。甲方应定期向乙方传送未执行完订单的出货计划。

2. 交货服务：本协议的交货是指将货物交到相关订单中规定的乙方所在地或其它指定交货地。乙方如果改变订单中的交货地点，须提前三天书面通知甲方。

3. 风险的转移：当货物交到乙方指定的收货地点，乙方相关人员签署交货单并验收合格后所发生的损失由乙方负责。在此之前货物所遭受的任何损失均由甲方负责。

4. 货物的所有权：在货物移交乙方或乙方在订单中指定的收货人后，乙方拥有货物所有权。在此之前的货物所有权归甲方所有。

5. 运输及费用：货物的运输由甲方负责。甲方应采取与产品性能及交货时间相适宜之包装和运输方式进行运输，货物的运费按附件三的要求执行。

九、品质保证和售后服务

1. 甲方按照工厂对该产品出厂的检验标准对产品进行出货检验，并在交货的同时向乙方提供出货检验报告，以确保产品品质。

4. 凡是甲方提供给乙方的产品，若有任何变更，甲方必须立即通知乙方，并经乙方书面同意后方可执行。否则乙方有权作为不合格品退货，同时由于甲方擅自变更产品后造成的质

量问题和相关责任与损失(例如退货费用等)均由甲方全部承担。

9. 其他具体品质保证条款在附件四《品质保证书》中确定。

十、不可抗力

1. 协议任何一方遇到人力不可抗拒的事件,包括但不限于火灾、水灾、地震、台风、自然灾害等不可预见或不可避免的无法控制的情况致使其不能履行本协议项下的义务,该协议方对此不负责任。本协议规定的该协议方的履约时间自动延长。其延长的时间应相当于因人力不可抗拒事件直接或间接地使该协议方不能履行协议的时间。受人力不可抗拒事件的影响的协议方应在合理时间内,用快件或电传将不可抗力事件的发生通知对方,并于事件发生后15日内将有关当局出具的有关不可抗拒事件证明提交对方。

2. 不能履约的情况延续达30天以上,双方应立即修改订单。若从不可抗拒事件的发生之日起60天内双方当事人未能取得双方满意的办法时,任何一方都可以终止履行订单的未执行部分。

十一、保密条款

1. 双方同意商业秘密包括但不限于任何未经公开有关商业或技术的资料或信息。

2. 协议双方应当为对方的商业秘密保密。无论该商业秘密是通过口头、书面、视觉或其他形式取得的,协议任何一方不得将对方的商业秘密透露给任何第三人,除非协议对方已经事先书面授权该第三人取得该被透露的商业秘密。

3. 协议双方对保护对方商业秘密的谨慎程度应不亚于该协议方对自己拥有的商业秘密的谨慎程度,但无论如何协议任何

一方采取的保护不能低于合理的标准。

4. 如果由于协议任何一方的过失或故意导致对方的商业秘密被泄露，泄露方应承担由此产生的一切法律和经济责任。

5. 本协议双方在协议有效期内和协议终止后，不得泄漏对方的商业秘密，也不得将对方的知识产权和商业秘密超出协议范围使用。

十三、生效和期限

1. 本协议由双方授权代表在_____签署，自附件一中所确定的生效日期起生效并具备法律效力。

2. 本协议期满时，双方发生的未了债权和债务，不受本协议终止的影响，双方应继续履行各自的责任。

十四、协议的变更和解除

1. 本协议执行期间，未经对方书面同意，任何一方不得随意变更和解除本协议。

2. 甲乙双方确定，出现不可抗力或者非人为等情形，致使本协议的履行成为不必要或不可能的，可以协商解除本协议。

十五、争议的解决

1. 因执行本协议所发生的以及与本协议有关的一切争议，双方应通过友好协商解决。

2. 如果双方通过协商不能达成协议，则争议应提交当地人民法院诉讼解决。

3. 诉讼费由败诉方负担。

4. 在争议的处理过程中，除正在进行诉讼的部分外，协议的其他部分将继续执行。

十六、附则

1. 本协议的附件为本协议不可分割的一部分。只有协议双方书面同意方可修改附件。附件与本协议不符的，以附件为准。

3. 本协议如有未尽事宜，由双方共同协商，签署书面补充规定，补充规定与本协议具有同等效力。

4. 本协议正本一式两份，甲方和乙方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方：_____

乙方：_____

_____年_____月_____日

酒厂工作报告 酒厂实习报告篇七

xx年年9月17日

酒厂

通过对酒厂的参观实习，了解我国酒品（白酒）的生产技术规范，酒品的加工技术规范和相关生产卫生安全控制体系，了解酒品的制作原料及酿造和包装流程，对食品生产环节有感性的认识，了解概况等。

石家庄市制酒厂建于1948年，是国家大二型国有企业[]19xx年河北省轻工厅命名为全省轻工“综合评价五十强企业”。1998年、1999年连续两年被省经贸委评为“河北省食

品行业优势企业”。是“中国酿酒工业协会”理事厂。

1953年，轻工部任命翟树棠为厂长，袁树田为第一副厂长，在厂内各位领导的带领下，石家庄酒厂以其“优质、诚信、发展”的企业宗旨，“优质诚信，铸造第一庄百年品牌”的经营目标以及“坚定信心、科学决策、开拓创新、实干兴企”的工作方针在众多同行中出类拔萃，受到的广大消费者的青睐。

近几年，该厂致力于产品结构调整工作，走“名牌兴企”道路，基本形成了以第一庄牌系列酒、赵州桥牌系列酒，高中低档并有的产品结构格局。

在场领导高部长的带领下，咱们首先进入了该厂的酿酒车间，车间是1953年建造的，当时只有北京、天津和石家庄有类似的车间。此车间的独特之处在于它的窗户比一般的房屋高，这是因为在酿造过程中，既不能让室内温度过高，也不能过低，房屋的方位、窗户的朝向都有要求，以保证适当的温度与光照。

该厂的品牌酒：1、精品第一庄：该产品的特点是以浓香型为代表泸窖工艺和酱香型为代表茅台工艺完美地结合在一起，酒度高而不烈，不上头，酒质香气持久，口感绵厚甜爽，有“浓头酱尾”之感，别具风格，是我厂精品之精华，故称“精品第一庄酒”。

2、赵州桥牌石家庄大曲：它是70年代初开发的老产品，年生产能力达万吨。三十年来以其物美价廉、经济实惠的特点而畅销不衰。为适应消费需求，形成了双防伪新石家庄大曲酒、精制石家庄老窖、精品石家庄酒等高、中、低档并有，包装装潢多样化的系列酒。**年以来，连续五届被评为省消协“信得过产品”，是“河北省轻工产品畅销品牌”。

3、赵州桥牌黄酒：典型的甜型黄酒，20世纪初落户石家庄。

在北方地区久负盛名，并出口日本、东南亚等国家和地区。******年被评为“河北省名酒”，******年被评为“轻工部优质产品”，并获“中国食品十年优秀成果奖”。

白酒的分类：按酿酒原料分，可分为粮食白酒和带用原料白酒；按生产方式分，可分为固态酒、半固态酒和液态酒；按糖化发酵剂分，可分为大曲、小曲和麸曲；按香型分，可分为浓香型、酱香型、清香型、米香型和其他香型。白酒的分类如此之多，要想酿出好酒就更需要技术和经验了。

白酒的品评，分三步：看色、闻香和品味。一般对品酒师的要求很高，因为每种酒都包含了酸甜苦辣涩五种滋味，进而品就过程就相当的精细和辛苦了。

高部长还向咱们介绍了健康饮酒的方式，如不要酗酒，不要吃西药后喝酒等。

以上的介绍使咱们对白酒有了初步的认识，之后高部长就向咱们介绍了详细的酿酒程序。一般酿酒的原料要在2米多长，1米多宽，1米多深的发酵池内发酵。发酵池用砖砌，用30公分的竹签将泥挂住，所用的泥都是粘性高、含铁少的红胶泥或黄胶泥，经风干、发酵、保存后使用。发酵期为45天，池内有四层，称“四甑”即四锅。触壁的酒料称作酒？，发酵后在甑中流酒（中间流出的酒品质最佳）。再经排酸等工序，酿造过程即成。

其次咱们参观了该厂的质检科。这里有测量醇酸脂的气象测谱仪。据高部长所说，当时在河北省只有一台，而石家庄酒厂所配备的仪器全都是最先进的，也正是检验设备的先进和精密，才使得该酒厂的酒质有了保证。

之后咱们来到了包装车间，包装的每一道工序都在有条不紊的进行着。大体流程为：洗瓶、灌装、压盖、盖胶帽、喷码、贴商标、装箱，浏览了整条流水线，咱们体会到了酒品的整

体出场过程，看到了白酒在短时间内便成箱累放，真的感受到了技术的震撼。

最后咱们来到了酒库门口，由于进入酒库是要进行全面消毒的，因此咱们只是在门口进行了参观。酒库内整齐的排列着写有不同的人名字的酒缸，内装有不同类别的酒。缸重600余斤，缸对缸放于地上储存，此为原酒，在经历一个“醇-醛-酸”的缓慢的化学变化之后，就基本完成了。

高部长说生产技术人员在厂内一定要严格遵守场内规定，而在制定厂内标准时一定要高于国家标准，这样才能保证生产的各个环节达到万无一失。

通过半天的参观实习，我对该酒厂的产品品牌、产品的生产工艺、各阶段的操作流程以及酒厂内酒品的生产操作规程和产品检验有了初步的认识，扩展了知识面，对现今白酒企业的发展有了初步的了解，能够运用所学过的知识分析在参观过的问题，也为以后学习新的专业知识打下了基础。我知道所学的知识都是为以后的实践打基础，只有理论联系实际才能解决实际的问题，因此这次在实习中获得的应用性经验会知道我以后的学习，成为我对自身专业探究的一块铺路石。

酒厂工作报告 酒厂实习报告篇八

通过对酒厂的参观实习，了解我国酒品（白酒）的'生产技术规范，酒品的加工技术规范和相关生产卫生安全控制体系，了解酒品的制作原料及酿造和包装流程，对食品生产环节有感性的认识，了解概况等。

xxx市制酒厂建于1948年，是国家大二型国有企业，1997年河北省轻工厅命名为全省轻工“综合评价五十强企业”。1998年、1999年连续两年被省经贸委评为“河北省食品行业优势企业”。是“中国酿酒工业协会”理事厂。

1953年，轻工部任命翟树棠为厂长，袁树田为第一副厂长，在厂内各位领导的带领下xxx酒厂以其“优质、诚信、发展”的企业宗旨，“优质诚信，铸造第一庄百年品牌”的经营目标以及“坚定信心、科学决策、开拓创新、实干兴企”的工作方针在众多同行中出类拔萃，受到的广大消费者的青睐。

近几年，该厂致力于产品结构调整工作，走“名牌兴企”道路，基本形成了以第一庄牌系列酒、赵州桥牌系列酒，高中低档并有的产品结构格局。

在场领导高部长的带领下，我们首先进入了该厂的酿酒车间，车间是1953年建造的，当时只有北京、天津和xxx有类似的车间。此车间的独特之处在于它的窗户比一般的房屋高，这是因为在酿造过程中，既不能让室内温度过高，也不能过低，房屋的方位、窗户的朝向都有要求，以保证适当的温度与光照。

该厂的品牌酒：1. 精品第一庄：该产品的特点是以浓香型为代表泸窖工艺和酱香型为代表茅台工艺完美地结合在一起，酒度高而不烈，不上头，酒质香气持久，口感绵厚甜爽，有“浓头酱尾”之感，别具风格，是我厂精品之精华，故称“精品第一庄酒”。

2. 赵州桥牌xxx大曲：它是70年代初开发的老产品，年生产能力达万吨。三十年来以其物美价廉、经济实惠的特点而畅销不衰。为适应消费需求，形成了双防伪新xxx大曲酒、精制xxx老窖、精品xxx酒等高、中、低档并有，包装装潢多样化的系列酒。1986年以来，连续五届被评为省消协“信得过产品”，是“河北省轻工产品畅销品牌”。

3. 赵州桥牌黄酒：典型的甜型黄酒，20世纪初落户xxx在北方地区久负盛名，并出口日本、东南亚等国家和地区。1979

年被评为“河北省名酒”，1991年被评为“轻工部优质产品”，并获“中国食品十年优秀成果奖”。

白酒的分类：按酿酒原料分，可分为粮食白酒和带用原料白酒；按生产方式分，可分为固态酒、半固态酒和液态酒；按糖化发酵剂分，可分为大曲、小曲和麸曲；按香型分，可分为浓香型、酱香型、清香型、米香型和其他香型。白酒的分类如此之多，要想酿出好酒就更需要技术和经验了。白酒的品评，分三步：看色、闻香和品味。一般对品酒师的要求很高，因为每种酒都包含了酸甜苦辣涩五种滋味，进而品尝过程就相当的精细和辛苦了。

高部长还向我们介绍了健康饮酒的方式，如不要酗酒，不要吃西药后喝酒等。

以上的介绍使我们对白酒有了初步的认识，之后高部长就向我们介绍了详细的酿酒程序。一般酿酒的原料要在2米多长，1米多宽，1米多深的发酵池内发酵。发酵池用砖砌，用30公分的竹签将泥挂住，所用的泥都是粘性高、含铁少的红胶泥或黄胶泥，经风干、发酵、保存后使用。发酵期为45天，池内有四层，称“四甑”即四锅。触壁的酒料称作酒，发酵后在甑中流酒（中间流出的酒品质最佳）。再经排酸等工序，酿造过程即成。

其次我们参观了该厂的质检科。这里有测量醇酸脂的气象测谱仪。据高部长所说，当时在河北省只有一台，而xxx酒厂所配备的仪器全都是最先进的，也正是检验设备的先进和精密，才使得该酒厂的酒质有了保证。

之后我们来到了包装车间，包装的每一道工序都在有条不紊的进行着。大体流程为：洗瓶、灌装、压盖、盖胶帽、喷码、贴商标、装箱，浏览了整条流水线，我们体会到了酒品的整体出场过程，看到了白酒在短时间内便成箱累放，真的感受到了技术的震撼。

最后我们来到了酒库门口，由于进入酒库是要进行全面消毒的，因此我们只是在门口进行了参观。酒库内整齐的排列着写有不同人名字的酒缸，内装有不同类别的酒。缸重600余斤，缸对缸放于地上储存，此为原酒，在经历一个“醇-醛-酸”的缓慢的化学变化之后，就基本完成了。

高部长说生产技术人员在厂内一定要严格遵守场内规定，而在制定厂内标准时一定要高于国家标准，这样才能保证生产的各个环节达到万无一失。

酒厂工作报告 酒厂实习报告篇九

在过去的一年里，我在经历了多个严重影响客源的事件重挫下，有领导带头及时调整经营思路，依然完成了上级赋予的目标，这和我们每一位员工的辛勤努力是分不开的；作为团队的一员我深感荣幸。作为酒店营销部的员工，至此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作，成绩，经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新的一年里再创佳绩。

一、客人反映较多的问题

对于我们服务行业来说，酒店硬件和服务就是我们的生命如果这两方面做不好酒店想要发展壮大想要立足就是纸上谈兵。积极主动的服务意识有待加强，服务缺乏耐心，缺少人情味，尤其是在面对大批量客人时。细节注意不够，凡事没能从自我做起，比如举手之劳，随手清理客人随手丢的垃圾，帮客人拎行李等要时刻注意客人。营业时间无规律性和应变性。技术支持问题：维修范围大，项目多，进度慢，没有应急预案。各部门均各自为政，部门之间的衔接和沟通须加强。

二、营销中的问题

经过一段时间的磨合，营销部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍，团队有分工、有合作，人员之间沟通顺利，各

相关部门的配合也正日趋加强，能相互理解和支持，好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

三、营销策略

1、稳固部分固定消费客户和周边企业建立良好的关系。为了巩固老客户和发展新客户，建议召开1次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

2、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源，营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访客户的工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。

3、投诉处理。营销部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉争取较多的酒店回头客。

4、全员营销竞争上岗。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。推动酒店各项工作的开展，为力争完成营收指标提供管理机制等方面的保证。

营销策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，为了保障来年营销工作顺利高效地实施，我店还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保留客户！