

2023年格力app 格力实习报告(优秀7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

格力app篇一

实习时间□20xx年7月10日至20xx年8月20日

实习地点：河南省平顶山

实习公司：平顶山市富实鑫商贸有限公司

本次实习活动的目的之一，就是指导我们按照科学研究的方法对所学知识进行有机整合，实现知识升华，提高自己的科学素养。

1. 建立市场营销的基本概念，形成现代市场营销观念；
2. 通过实习，学习生产操作技能，培养一定的动手能力，并形成一定的管理理念；
3. 通过实习，了解社会，接触实际，增强劳动观念和事业心、责任感；
4. 通过实习，巩固和加深理解所学的专业理论知识，培养理论联系实际能力，并为后续课程的学习获得感性知识，为将来走向社会走向工作岗位奠定基础。

实习任务：了解和分析企业营销环境；了解和分析企业市场机会；了解和分析企业营销策略；了解和分析企业营销的创新策

略;通过面试被聘为平顶山市富实鑫商贸有限公司的一名实习生，在其销售部担任一名市场营销人员，参与公司在湖南省内进行的电子产品的市场维护及拓展的营销计划。

2 企业概况

2.1 企业名称

平顶山市富实鑫商贸有限公司

2.2 企业简介

成立于1991年的格力电器股份有限公司是全球最大的集研发、生产、销售、服务于一体化的专业化空调企业。旗下的“格力”品牌空调，是中国空调业唯一的“世界名牌”产品，业务遍及全球200多个国家和地区，用户超过1.5亿。

作为一家专注于空调产品的大型电器制造商，格力致力于为全球消费者提供技术领先、品质卓越的空调产品。在全球，格力拥有珠海、重庆、合肥、郑州、武汉、巴西、巴基斯坦、越南8大生产基地，8万多名员工。公司拥有各类国家级认证科研实验室300多间，4500多名技术研发人员和3500多项国内外专利技术。家用空调年产能4000万台(套)，商用空调年产能550万台(套)[]20xx年至今，格力空调连续6年全球销量第一。如今，格力空调已传播到世界的每一个角落，为全球销售者营造舒适和谐的工作环境和家庭氛围，精心打造人类美好生活。

2.3 企业市场现状分析

2.3.1 营销环境分析

随着中国经济的发展和人民生活水平的提高，空调作为一款重要的家用电器，在国民经济生产和人们社会生活中扮演的

角色也越来越重要。

进入21世纪以来，我国空调行业持续快速发展。改革开放带动国内经济高速发展，空调产品也由“生活奢侈品”逐渐转变为日常生活用品，大大刺激了国内空调产业的发展。我国空调市场趋于成熟，消费者对品牌认知度不断增强，品牌集中度持续提升，产业升级步伐加快，中国空调业逐步走向发展壮大。

国际金融危机对中国空调业的发展造成一定冲击，受益于国家陆续推出的扩内需保增长政策，我国空调行业形势有所好转。家电下乡、以旧换新、节能补贴等扶持政策的贯彻落实有效拉动内需市场，空调制造企业和渠道商纷纷加大对三、四级及农村市场的拓展，国内空调市场在20xx年逐步恢复生机。

2.3.2 swot分析

S□

- 1、 实实在在做事的一个公司，高度符合素质模型；
- 2、 空调行业已经经历过洗牌，恶性竞争的可能性不太大，利润得到保证；
- 3、 对产业链的控制力很强；
- 4、 技术，全球最大集研发、生产、销售服务于一体的专业化中央空调企业，格力拥有270多套实验室，是目前国内空调行业内最大种类最齐全的企业，在世界上也是首屈一指。
- 5、 格力的低成本。来自于两方面：家用空调的规模所带来的原材料采购优势，以及管理成本优势。

6、 营销技术。

w□

1、 精细管理上存在一些问题；

2、 在经济危机过程中， 资金运营情况在恶化， 应收账款上升， 现金流减少；

3、 利润率偏低；

4、 进入空调市场的时间比较晚， 已被一部分企业占了先机。

5、 相对同类产品来说， 要在中央空调产品质量和服务方面多下功夫。

o□

1、 商用空调领域待挖掘， 民用领域也还有很大发展空间， 10年以上；

2、 世界空调主要产能在中国， 未来出口市场还有很大提升空间；

3、 家电下乡上产品渠道明显

4、 格力“股份制区域性销售公司模式在中央空调行业适用， 各厂家对格力的忠诚度高

5、 扎根当地的格力专卖店可以起到良好的中央空调产品方案设计反馈、 安装、 售后服务作用。

6、 格力电器多年来培育巩固的分级经销商有强大的动力开拓中央空调市场 t□

10

的关系。

2、如何度过此次危机对库存和资金链的影响；

4、在空调领域海尔的价格战将可能拉低其利润率；格力的专卖店并非格力投资建立，格力与专卖店是纯粹的利益关系而非权属关系，格力没有绝对的控制力，外销市场的不稳定风险，经销商能否有能力持续为格力提供预付款的风险及上游供应商收缩信用的风险；无休止的降价继续延续、行业增幅继续减缓、原材料价格的继续大幅上涨的风险 在连锁加大对3、4级市场开店的情况下，如何处理与连锁、自己经销网络。

2.3.3 市场占有率分析

日前，中国商业联合会、中华全国商业信息中心联合“20xx年度中国市场商品销售统计”结果显示，格力空调荣获“20xx年市场综合占有率名列同类品牌第一位”。这也是格力空调自1995年起连续16年产销量位居中国空调行业第一，再次证实了其在消费者心目中已经当之无愧成为中国空调业唯一的“世界名牌”。据悉，格力空调作为目前全球最大的集研发、生产、销售、服务于一体的国有控股专业化空调企业，20xx年实现营业收入608亿元，同比增长42.6%，实现净利润42.8亿元，同比增长46.8%。其中，空调内销收入466亿元，海外营收97.5亿元，同比增长67%，享有极高的市场占有率和影响力。格力空调通过以市场销售量份额和市场覆盖面综合的市场占有率评比，荣获“20xx市场综合占有率名列同类品牌第一位”，是消费者对格力品牌空调品质的信任。

2.3.4 目标市场定位

(1) 市场细分

当前，空调市场同质化竞争的现象较严重，各企业绞尽脑汁寻找新的卖点。而格力始终以人为本，一直致力于关注不同阶层、不同消费层次的消费者对空调的感受，推出一款款广受消费者喜爱的产品。

(2) 选择目标市场

选择目标市场，明确企业应为哪一类用户服务，满足他们的哪一种需求，是企业在营销活动中的一项重要策略。在对市场进行细分的前提条件下，综合各方面的因素，格力空调采取：

1、差异目标市场战略，用不同的产品满足整个市场的不同消费者的需要，核心是强调在不同细分市场上的顾客群具有各自不同的需求，企业应针对这些不同需求分别进行营销活动。用来使各种不同消费者的需求都得到满足，同时也有利于提高企业的竞争能力。

2、集中目标市场战略，格力根据消费者需求的差异性，以一个细分市场为目标市场，集中力量，实行专业化生产和经营的目标市场战略。通过其本身的15大类，50多个系列，1500多个品种，集中资源的使用，提高规模的经济性。使消费者的需求得到更好的满足的同时，也有利于提高企业的竞争能力。

3格力对公司的目标市场进行了重新定义：集中发展经济条件好、受教育程度高、追求高质量生活的一个特定市场——工薪阶层。即产品——居家低碳环保、需求——保证休息睡眠、客户——中高收入阶层、地域——三线城市以上。

(3) 产品定位

产品结构逐步优化，公司2级以下能效空调库存较少，4、5级产品已基本清空。目前公司只生产三类产品：一是家电下乡

产品;二是1、2级高能效产品;三是变频空调,其中1、2级空调产品线不断丰富,3级定频空调主要依靠订单制生产。

2.3.5 公司营销策略

格力app篇二

第一段:引言(约200字)

格力精神是指格力集团在公司发展过程中形成的一套理念和价值观,以及在实践中形成的一种积极向上的工作态度。我有幸在格力集团工作了多年,亲身体会到了格力精神的魅力和力量。通过深入研究格力精神,我从中感受到了团队协作的重要性、追求卓越的动力以及心系社会的责任感。在今后的工作生活中,我将牢记格力精神,持之以恒地践行,为个人和企业的发展做出更大的贡献。

第二段:团队协作的重要性(约300字)

格力精神强调团队协作的重要性。在团队中,各个成员互相支持和信任,共同努力实现共同的目标。我曾经有幸参与了一个跨部门的项目,项目任务十分繁重,时间紧迫。在这个项目中,我们团队成员紧密合作,相互协助,充分发挥各自的专长,最终成功地完成了任务。这次经历让我深刻理解到,只有团结协作,才能在竞争激烈的市场中立于不败之地。所以在今后的工作中,我会积极与同事合作,携手共进,共同推动公司的发展。

第三段:追求卓越的动力(约300字)

格力精神倡导追求卓越,要求每个员工都精益求精,不断改进。在工作中,我经常参加各种培训和学习,不断提升自己的专业技能和知识水平。在过去的一次项目中,我们遇到了许多困难和挑战,但是我从不放弃,不断寻找解决问题的方

法和策略。最终，在我和团队成员的共同努力下，我们成功克服了所有困难并取得了出色的成绩。这次经历让我明白只有不断追求卓越，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。因此，我将一直保持对卓越的追求，不断提升自己，为公司的发展贡献更多的力量。

第四段：心系社会的责任感（约200字）

格力精神强调公司需要担起社会责任，回报社会。作为一名格力集团的员工，我对这一点有着深刻的体会。在公司组织的各种公益活动中，我积极参与，并尽力为需要帮助的人提供帮助。此外，我也倡导环保和可持续发展的理念，积极参与公司的环保行动，为保护地球资源做出自己的贡献。我深信，作为一名员工，不仅要在工作中做好自己的本职工作，还要有责任感和担当，为社会发展做出积极的贡献。

第五段：总结（约200字）

格力精神是我工作中的重要导向，在实践中不断影响和塑造着我。通过团队协作，我学会了相互合作和信任，在追求卓越中收获了成长与成功，并在回报社会中体会到了责任与担当。在今后的工作中，我将以格力精神为指引，不断追求卓越，积极与团队协作，将自己的才能和潜力发挥到最大，为公司的长远发展和社会的进步贡献力量。

格力app篇三

格力的参观实习是通过到格力参观学习、听取格力负责人的相关介绍，使我们对专业知识理论有个感性的认识，加深专业课程的理解；也进一步加强我们的实践能力，了解企业的运作，从中知道现今企业急需的人才及对用人的基本要求；可以使及时调整培养目标，准确定位，把企业跟所教专业联系起来，做到理论联系实际，培养企业需要的一线优秀技能型人才。

通过参观实习，我们初步了解企业的运营、加深制冷基础理论知识在企业中的基本应用，了解产品生产工艺流程。这些实际知识，对我们后面的专业教学是十分必要的。通过实习，我对企业生产工作有了深层次的认识，便于我们加强对基本技能的实训，也可以在以后的教学中有重点的有目标的培养学生。

(一) 实习时间□20xx年 4月 8日

(二) 实习地点：格力电器(郑州)有限公司

格力电器是目前全球最大的集研发、生产、销售、服务于于一体的专业化空调企业□20xx年实现销售收入426.37亿元，连续9年上榜美国《财富》杂志“中国上市公司100强”。格力空调是中国空调行业唯一的“世界名牌”产品，自主品牌远销全球100多个国家和地区□20xx年至今连续5年产销量位居世界第一。格力电器(郑州)有限公司位于郑州市高新区，是珠海格力电器股份有限公司投资兴建的全资子公司。公司占地面积60多万平方米，总投资超过30亿元□20xx年10月9日开工建设，建成后将实现家用空调年产600万套，压缩机年产600万台，商用空调年产50万台以上，加之相关的配套产业，预计年产值超过150亿元，先用员工8000人左右是中原地区最大的空调生产基地。

郑州产业园是格力电器继珠海、重庆、合肥之后在国内兴建的第四个生产基地，也是格力电器在全球第七个生产基地。

(一) 实习的具体内容

- 1、分体式空调器室外机生产车间参观
- 2、厂方陈政华关于企业文化、科技创新、企业管理方面的介绍讲座

3、厂方李江部长关于生产工艺流程的讲解讲座

四、实习中的主要收获和体会

作为中职专业教师，在国培的过程中，能有幸参观格力这样的企业，让我们充分了解了实际操作与学校模型练习之间的差距，近距离接触生产第一线，为日后学生的教学和实训工作提供了参考资料，便于我们指导学生提高实际动手能力。

这次参观实习是理论知识真正与实践相结合的认识过程，在感性认识的基础上加深理论知识的掌握，使我们无论在专业素养还是职业技能上都有了一定的提高，让我认识到了自身存在的缺点和不足，同时也明确了日后教学的重点练习的细节，受益匪浅。

同时，格力的企业文化是更值得我们认真学习的，【格力精神】忠诚、友善、勤奋、进取；【核心价值观】少说空话、多干实事；质量第一、顾客满意；忠诚友善、勤奋进取；诚信经营、多方共赢；爱岗敬业、开拓创新；遵纪守法、廉洁奉公。

这就要求任何一名公司员工，首先必须对公司忠诚，对企业忠诚，设计出来的产品要对用户忠诚。以友善和真诚对待所有人，对待每一位员工、每一位消费者。勤奋学习，勤奋工作，以不断进取的精神，在观念、技术、方面大胆创新、精益求精。我们不仅要加强学生驾驭专业知识的能力，更要注重培养学生做人做事的基本道理，是他们成为优秀的技能人才。

格力app篇四

严格按照厂家的质保年限执行，为购买货物开具有效发票之日。我方对所供格力空调整机提供六年免费保修，包括压缩机、各类风扇电机、主控板、接收头、温控器件及遥控器等空调零部件。

2、包换期限：

自采购单位购买使用货物之日起45日内，连续出现2次质量问题的，我方承诺给予更换新货或者更换其它同等或高于该档次的设备，换货过程中所产生的一切费用由我方承担。

3、设备安装及调试

中标后我方负责将设备初验收合格后，免费送至采购方所在地并提供设备的免费安装。设备安装前我方派员进行实地勘察，设计安装调试方案，确保有关线路设计合理、运行可靠、维护方便。我方负责组织专业技术人员进行设备安装调试。

4、维保服务

我方承诺在接到采购单位技术服务请求后，30分钟内响应，保证2小时内赶到现场进行技术支持，并在到达现场后8小时内排除货物故障。保修期内，非因操作不当造成要更换的零配件及货物由中标方负责包修、包换。质保期结束后，我方继续提供维护和修理，接到用户报修后4小时内上门维修，维修收费按厂家标准执行。

格力app篇五

第一段：引言（大约200字）

最近，我有幸参加了一次格力电器的调研活动，我感到非常荣幸能有机会深入了解这家著名的企业，并在调研中与格力的工作人员进行交流。格力电器作为中国的知名家电品牌，在全球市场上享有盛誉。通过这次调研，我深刻体会到了格力凭借不懈的努力和创新精神，取得了今天的成就。

第二段：格力的创新精神（大约300字）

在调研中，格力电器给我留下最深刻的印象是其一贯的创新精神。在参观格力的研发中心时，我看到了许多先进的研发设备，研发人员正在不断探索和尝试新的技术和产品。格力走在了时代的前沿，引领了家电行业的发展方向。不仅如此，在生产线上，格力也采用了自动化和智能化技术，提高生产效率和产品质量，这在同行业中是非常难能可贵的。

第三段：格力的人才培养（大约300字）

格力电器之所以能取得今天的成就，离不开优秀的人才队伍。在和研发人员以及其他员工的交流中，我深刻感受到了格力对人才的重视。格力注重培养员工的创新能力和团队合作精神，通过内部培训和外部合作，提升员工的专业素质和综合能力。同时，格力也注重员工的职业发展和个人成长，通过激励机制和晋升通道，激发员工的工作积极性和创造力。这样的企业文化和人才政策使得格力成为吸引人才的磁铁，也保证了格力的持续发展。

第四段：格力的社会责任（大约200字）

格力电器不仅在商业成功上取得了重要成就，还始终践行企业的社会责任。在参观格力的生产基地时，我了解到格力在环保方面的努力。格力不仅在产品设计上注重节能环保，还积极推动清洁能源的应用和环境保护的宣传教育。此外，格力还积极参与社会公益活动，捐资助学、支持灾区重建等一系列行动，积极回报社会，传递正能量。

第五段：对调研活动的体会与展望（大约200字）

通过这次调研，我对格力电器有了更深入的了解，并对其未来发展充满了期待。我相信格力电器将继续在创新、人才培养和社会责任方面不断努力，为行业作出更多贡献。我也希望能有机会加入格力这样的优秀企业，为其发展贡献自己的力量。同时，我也希望其他企业能借鉴格力的经验，通过创

新和持续发展，为中国的经济进步和社会繁荣做出更大的贡献。

以上是关于“格力调研心得体会”的连贯的五段式文章，总共约1200字。通过这次调研，我深刻体会到格力电器在创新、人才培养和社会责任方面的突出表现，同时也对其未来充满了期待。我相信格力电器会继续保持优秀的发展态势，并为行业和社会作出更多贡献。

格力app篇六

段落一：引言（200字）

格力是一家中国知名的家电企业，也是中国市场上最大的空调制造商之一。作为一家成功的企业，格力的成功不能仅仅归功于其优质的产品，更多地是来自于其出色的管理。作为一名员工，我有幸亲身参与并体验了格力的管理制度，从中受益良多。以下是我在格力工作中的管理心得和体会。

段落二：积极的工作氛围（200字）

在格力，我们有一个积极向上的工作氛围，这让每个员工都充满了活力。格力注重团队合作与沟通，每个人都可以在团队合作中感受到自己的价值。团队的领导者始终能够鼓励和赞赏员工的努力，这使得每个人都对自己的工作充满了激情。此外，定期举办的团队建设活动也使我们更加团结，建立了更加紧密的工作关系，形成了具有凝聚力的团队。

段落三：公平公正的激励制度（200字）

一个公平公正的激励制度是一个良好管理的重要组成部分，格力理解并实践了这一点。在格力，我们的激励制度是基于员工的工作表现和贡献来进行评估和奖励的。每个员工都有机会通过良好的表现来获得奖励和晋升的机会。这不仅激励

了员工的积极性和努力工作的欲望，也增强了员工之间的竞争意识，推动了整个团队的发展。

段落四：鼓励创新与学习（200字）

格力高度重视创新和学习，鼓励员工不断提高自己的能力和知识。在格力，我们有一个完善的培训体系，不仅提供专业的培训，还鼓励员工参加各种学习和培训机会。团队的领导者鼓励员工创新思维，鼓励他们提出新的想法和解决方案。这种鼓励创新的气氛使得每个人都有机会展示自己的才能并不断进步。

段落五：个人成长与企业发展（200字）

在格力，个人成长与企业发展是紧密相连的。格力为员工提供广阔的发展空间和机会，积极培养和激励年轻的员工。无论是在管理岗位还是技术岗位上，都有许多发展的机会。员工的个人成长不仅促使他们变得更好，也为企业的发展提供了持续的动力。作为一家成熟的企业，格力清楚地认识到，只有员工的不断成长和发展，才能推动企业向前发展。

结束语（100字）

通过在格力的工作经验，我深刻体会到优秀的管理对企业和员工的重要性。格力的管理体系不仅为企业的长期发展奠定了基础，也促进了员工的个人成长和幸福感。作为一名员工，我更加珍惜和努力投入到自己的工作中，也愿意积极研究和学习更多领导管理的知识，提升自己的管理能力，为企业的发展贡献更多价值。

格力app篇七

（甲方）： （乙方）：

由甲方考察后选定为承包方，按照《中华人民共和国合同法》，结合本工程具体情况，双方达成如下协议： 第1条 概况：

工程名称及地点： 合同签订地： 第2条 合同价款：

本工程总价款为人民币 元整（大写） ；

备注：

（1）、本项目冬季不采用空调系统制热，乙方在设计选型时只考虑夏季及过度季节使用，冬季无法作为制热的主要手段。

3. 1安装调试期为：货到后 天内竣工。

4. 1乙方必须按照现行的国家技术标准、规范质量提供设备、配件及进行施工。

4. 2因乙方原因造成产品、配件及施工质量不合格，乙方负责更换或无偿返工；达到工程质量标准的，因甲方原因造成的变更或毁损，由甲方承担返工责任及相关费用。

5. 1结算方式： 5 . 2结算期限：第6条 甲方责任

6. 1按合同约定进行设备进场验收工作。

6. 2办理验工计价手续，按时拨付和结算工程价款。

6. 3按本合同约定，甲方指派工程监管人员在施工现场指导及协调，并对乙方所需的用水用电及异型工具和材料等给予积极配合。

7. 1严格按照合同约定供货，并保证按质量和按时完成。

7. 2做好工程所需设备、零件、配件等的采购、检验和管理。

7. 3承担因施工不当造成的各种损失。

本合同一式两份，甲乙双方各持一份。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）： 代表人： 代表人： 日
期： 日期：