



2021年下企业 实践汇报

电信系

张迪

1 公司简介



无锡市先科自动化设备有限公司
Wuxi Xianke Automatic Equipment co., Ltd.

1

公司成立于2000年7月，企业经营地址为无锡市滴翠路86号50-902。

2

经营范围：

- (1) 工业自动化控制设备、仪器仪表的**制造**；
- (2) 工业自动化控制设备、仪器仪表、电气机械及器材、电子产品、通讯设备（不含卫星地面接收设施及发射装置）的**销售、技术服务**。



1 公司简介



无锡市先科自动化设备有限公司
Wuxi Xianke Automatic Equipment co., Ltd.

3

主要产品:

- (1) 用于制造业产线上的仪器仪表。
- (2) 企业负责从上游企业采购仪器仪表零部件，根据下游客户的需求进行设计、组装、现场安装并优化。



2

实践内容

■ 时间

暑假两个月

■ 实践岗位

销售、人事



2

实践内容

■ 内容——人事工作

- (1) 协助整理公司的人事档案、实现人事档案管理信息化。
- (2) 协助完善公司薪酬制度、绩效考核制度。
- (3) 协助完成招聘工作。
- (4) 协助组织公司团建活动。



2

实践内容

■ 内容——销售工作

(1) 整理客户资料，收集、分析客户反馈信息。

(2) 2021.8.18-8.20 2021中国（无锡）国际化工技术装备博览会暨论坛——仪器仪表及工业自动化设备，准备展销会前期产品宣传方案等相关资料。

3

收获



(1) 通过观摩、实践，熟悉企业的经营模式、管理理念等情况，总结经验，为今后电子商务专业——**现代企业管理等课程**的授课提供实践案例资料。

(2) 了解企业生产实际和用人标准，在设计教学内容时多与当下用人趋势相结合，进行思政教育。

3

收获



4

反思&不足

1

此次实践选择的公司和本专业不是十分契合，正确在明年的实践中能去电商相关的企业实践。

2

专业技能提升有限，更多的是基础性工作。

3

学校应该加强对电商专业学生专业技能的训练，毕业后能更好、更快地适应工作岗位。



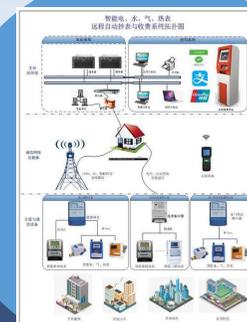


感谢聆听

2021. 12. 16

基于无线传感网的远程智能抄表系统

电子信息工程系 郭昕





下企业任务

包头供电局输电管理处

任务一

技术难点之一——ZigBee技术



任务二

无线传感器网络模块中使用的核心芯片是CC2430单片机。主要任务是完成此芯片最小系统设计。

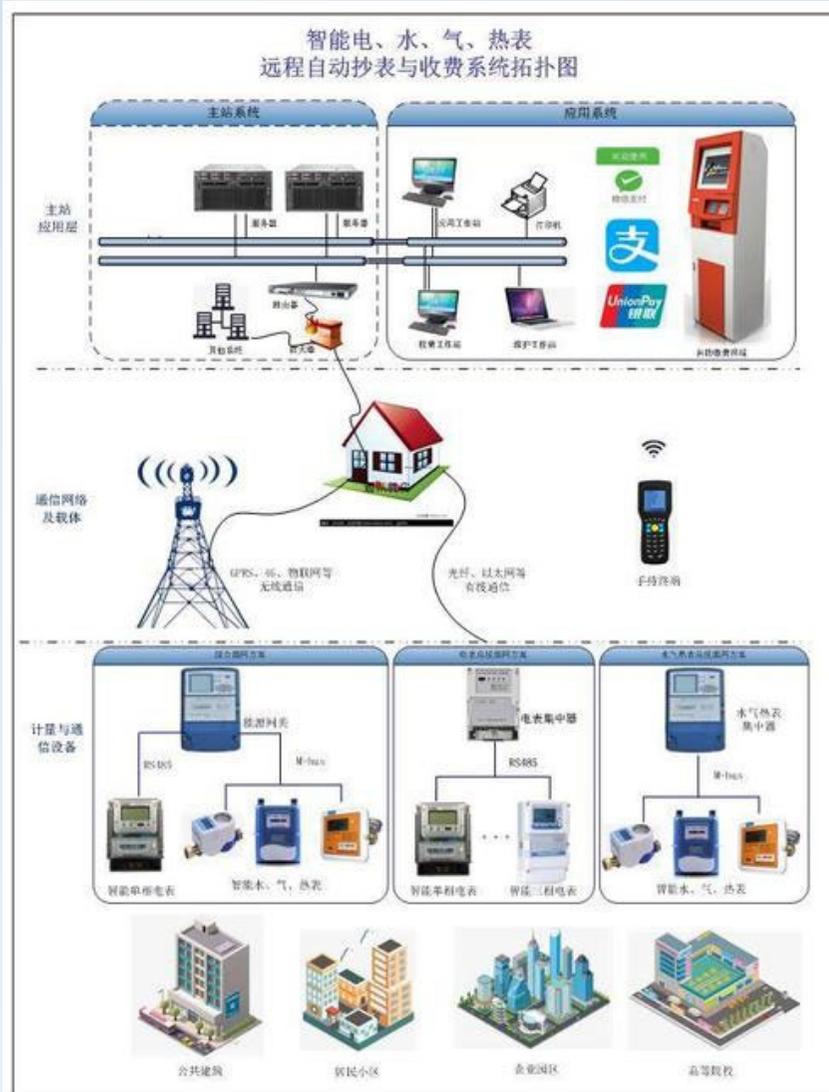




系统拓扑图



自动抄表与收费系统拓扑图





无线抄表系统总体 结构图



总体结构图





电力局中心系统主站





该系统主要优点

优点

1

电表抄录数据及时、准确，系统的传输容量大。

2

可对电表设备进行远程控制、参数调整、开关等控制操作。

3

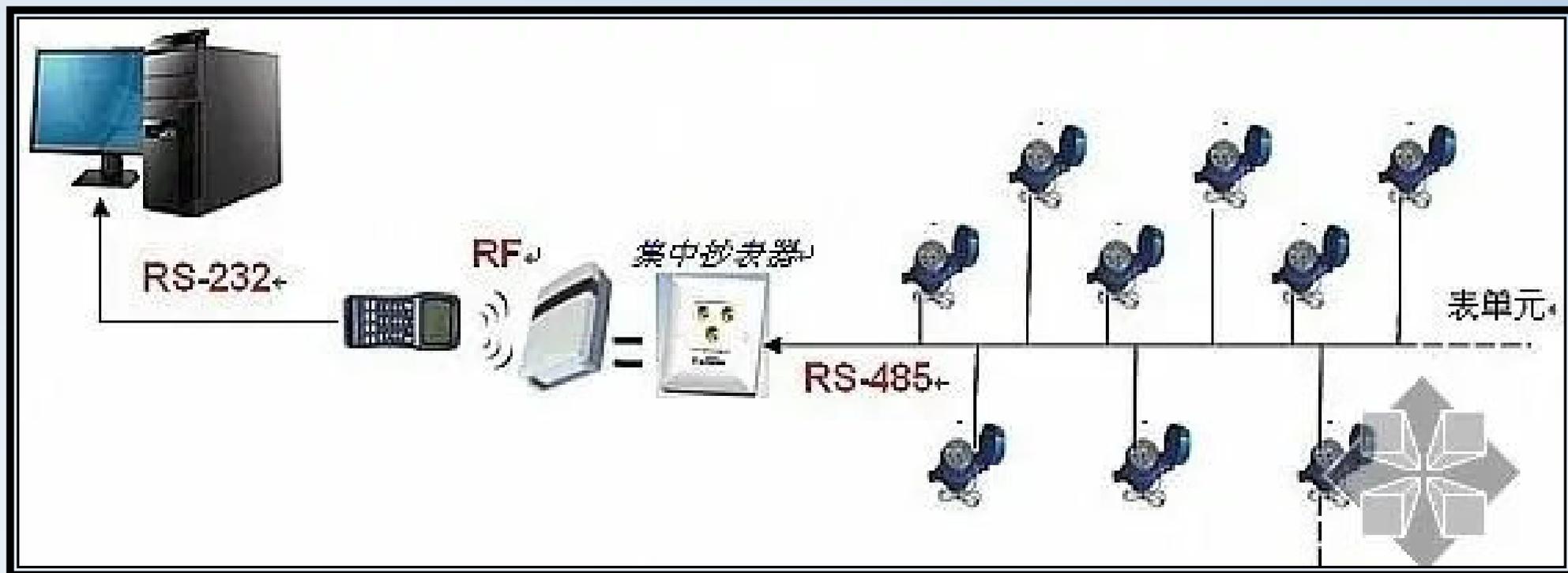
安装、维护方便，不需要进行专门布线。

4

集中抄表范围广，GPRS网络覆盖范围广，WSN技术使扩容无限制。

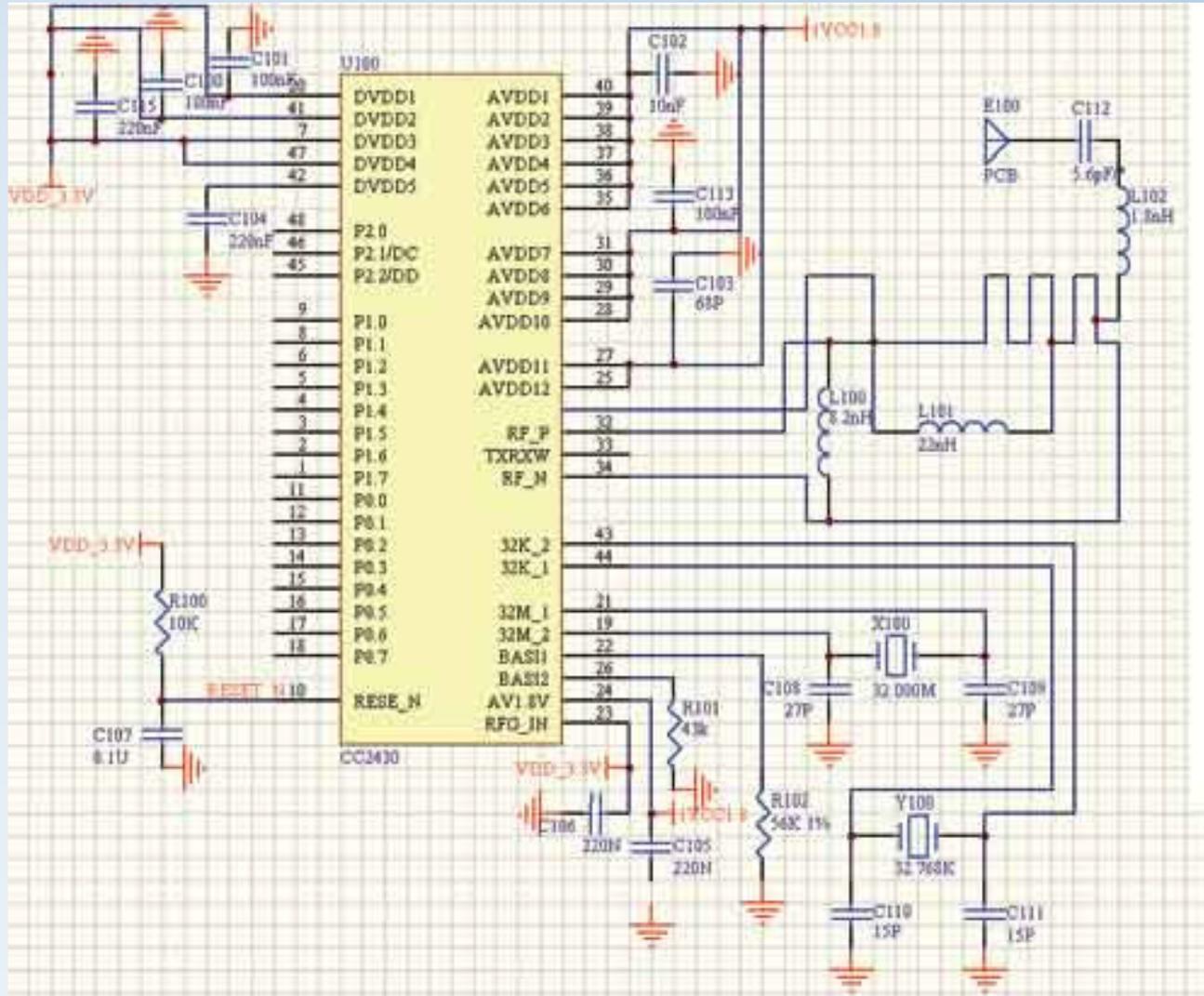


系统主要功能分析





CC2430单片机最小系统设计



谢谢观看
请多指正

2021.12.16





下企业实践汇报

汇报人：钱玺娇

目 录



01 实践单位情况

02 实践主要内容

03 实践经验分享



01 实践单位情况

- ◆企业名称：常州市隆世达商贸有限公司
- ◆企业性质：有限责任公司(自然人独资)
- ◆法人代表：任人

◆企业经营范围

日用百货、通讯产品、计算机软硬件、电子元器件、五金、交电、电气机械及零配件、装饰材料、塑料制品、汽车零配件、液压搬运车、电线电缆、照明设备、空调设备及零配件、机电设备、电动工具、化工原料及产品（除危险化学品）、仪器仪表、消防设备、安防设备、针纺织品、木制品的销售。

◆企业运作流程

我们公司是贸易公司。例如，某个与我们公司长期合作的公司 在询价平台上发布采购日用品的询价，我们公司作为供应商就报价给他，那我们的报价是根据长期合作的生产日用品的厂家的报价来的。

企业照片

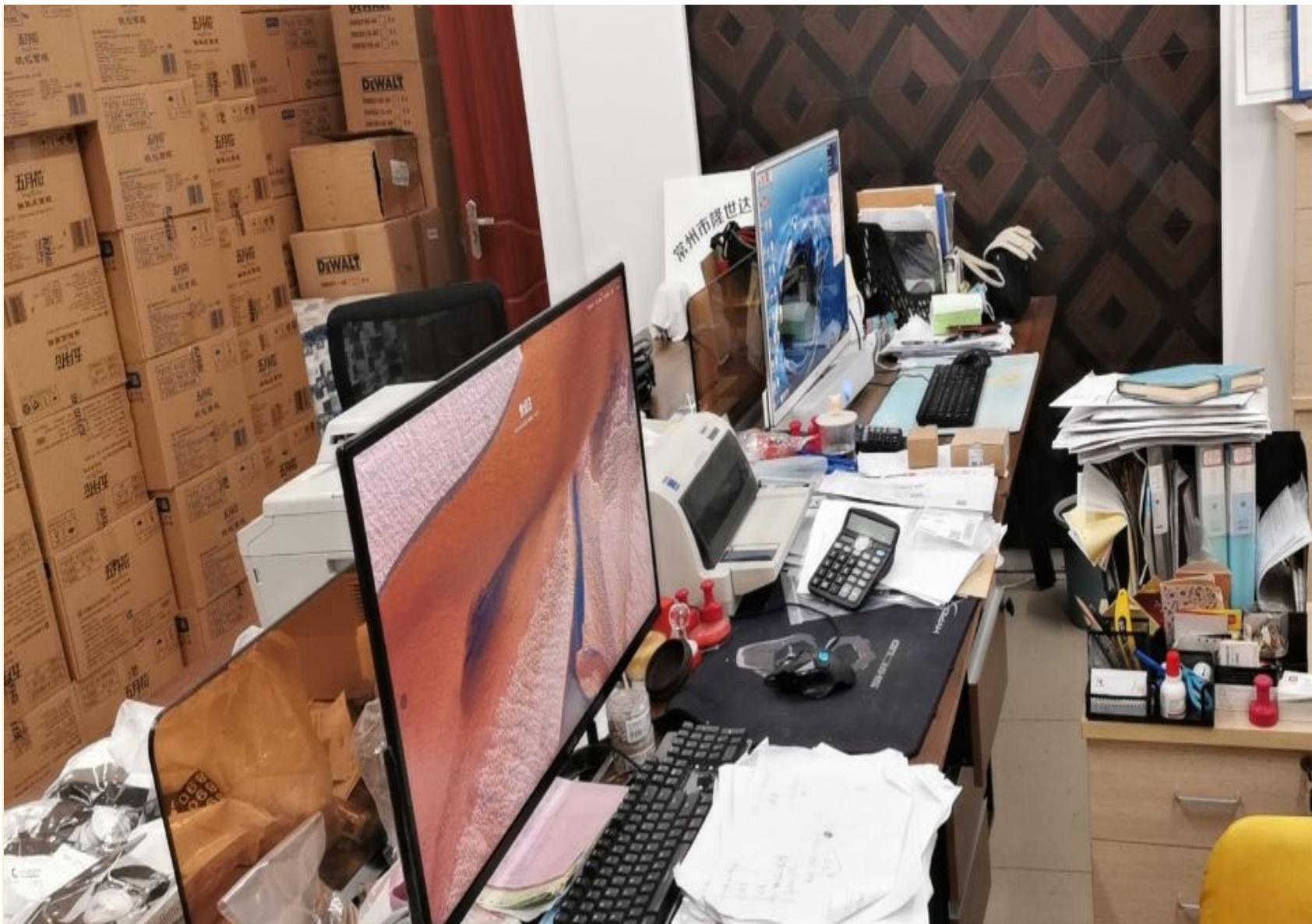




02 实践主要内容

内勤

- 熟悉公司合作的厂家都有哪些产品
- 分类、整理询价平台的产品
- 管理目标客户的资料
- 协助回复客户询盘
- 协助策划产品报价与销售方案
- 熟悉后台工作，比如订单的查看和处理



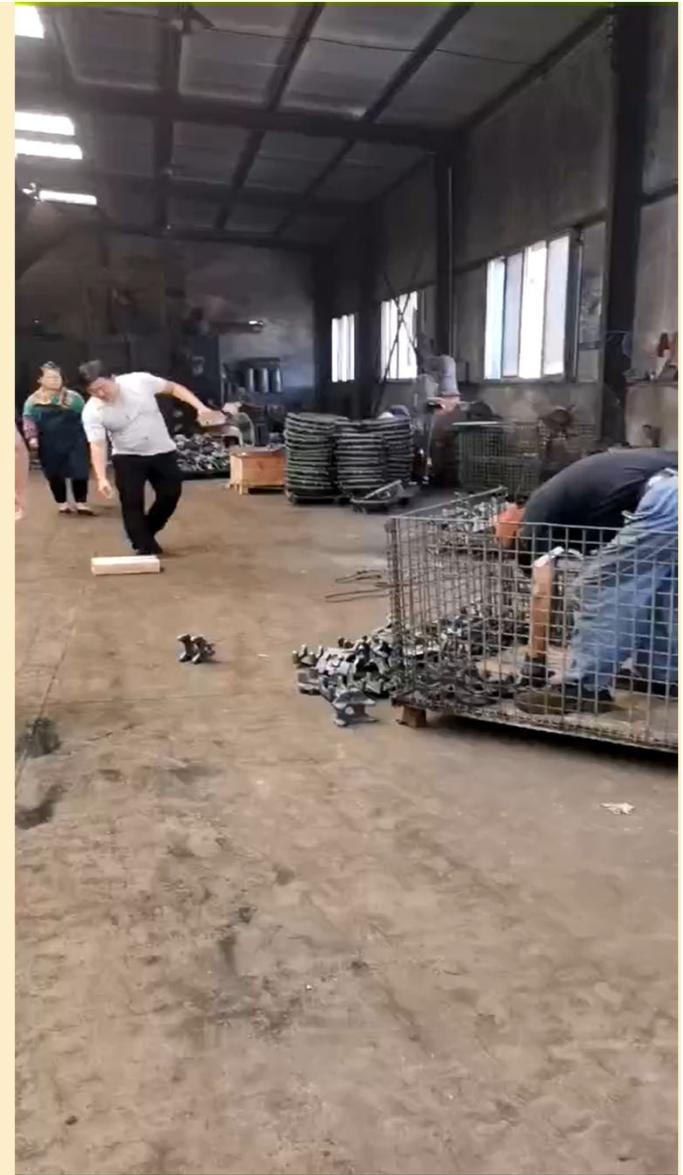
办公室照片

外勤

- 拜访客户，了解客户近期需求
- 协助签约、熟悉签约过程
- 电话回访与维护客户

大赛璐安全系统 (江苏)有限公司

该公司主要研究开发生产汽车安全气囊用气体发生器、安全带预警装置及其零部件及配料，上述产品及同类产品的批发、佣金代理、以及进出口业务；前述产品相关的售后服务、技术咨询及服务及进出口业务。





03 实践经验分享

➤对自己

这次下企业实践使我开拓了眼界，提高了自身的专业实践能力，为今后的工作打好了基础。我认识到，只有将理论与实践相结合，才能深入理解五年制高职教育人才培养的目标，才能更好地提高教育教学水平。

➤ 对学生

我们在教学过程中要将企业现状和特点如实展现给学生，要注重培养学生的实践能力。而且要培养他们良好的职业道德，以后做到遵守企业的规章制度，在工作中能谦虚好学、踏实肯干、勇于创新。



谢谢！



2021

暑期下企业汇报

汇报人：胡艳秋

目
录
CONTENTS

- 01 企业介绍
- 02 行业介绍
- 03 销售流程
- 04 制定营销策略
- 05 心得体会



01

企业介绍



企业介绍

江苏亿龙石化有限公司，坐落于江苏省无锡市惠山区洛社镇振石路108号，于2004年12月21日成立。经营范围：润滑油、润滑脂的加工销售；燃料油、热导油、变压器油、粗白油、蜡油、添加剂、化工产品 & 原料（不含危险化学品）、五金产品、建筑用材料、针纺织品及原料（不含棉花、蚕茧）、汽车配件、摩托车配件的销售；仓储服务（不含危险品）；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）；为船舶提供码头设施服务；在港区内提供货物装卸、仓储、物流服务。（依法须经批准的项目。经相关部分批准后方可开展经营活动）。

02

行业介绍



国内润滑油市场特点

特点1

润滑油需求增长速度超过世界平均水平，特别是车用润滑油的增长速度更高，达10%以上。

特点2

基础油国内资源供应相对充裕，国外进口资源也比较多。并且呈高档高质高价，低档价格低廉的两极化发展趋势。

特点3

由于基础油资源的相对充足和添加剂市场的充分竞争，润滑油生产门槛低，全国约有4500家左右民营润滑油企业，大量的小型调和油厂仍有生存空间。

国内润滑油行业，大大小小生产企业约4500家，分三大类

中石油，
中石化

- 资源供应总量占**60%**以上，扣除经过销售领域流入其他润滑油生产厂作为基础油资源部分，实际市场份额应在**50%**左右（但车用油市场份额较低）

美孚、壳牌、
BP、加德士
等外资企业

- 市场份额在**20%**以上且呈逐年增长之势；车用油高档市场占有率在**80%**以上。

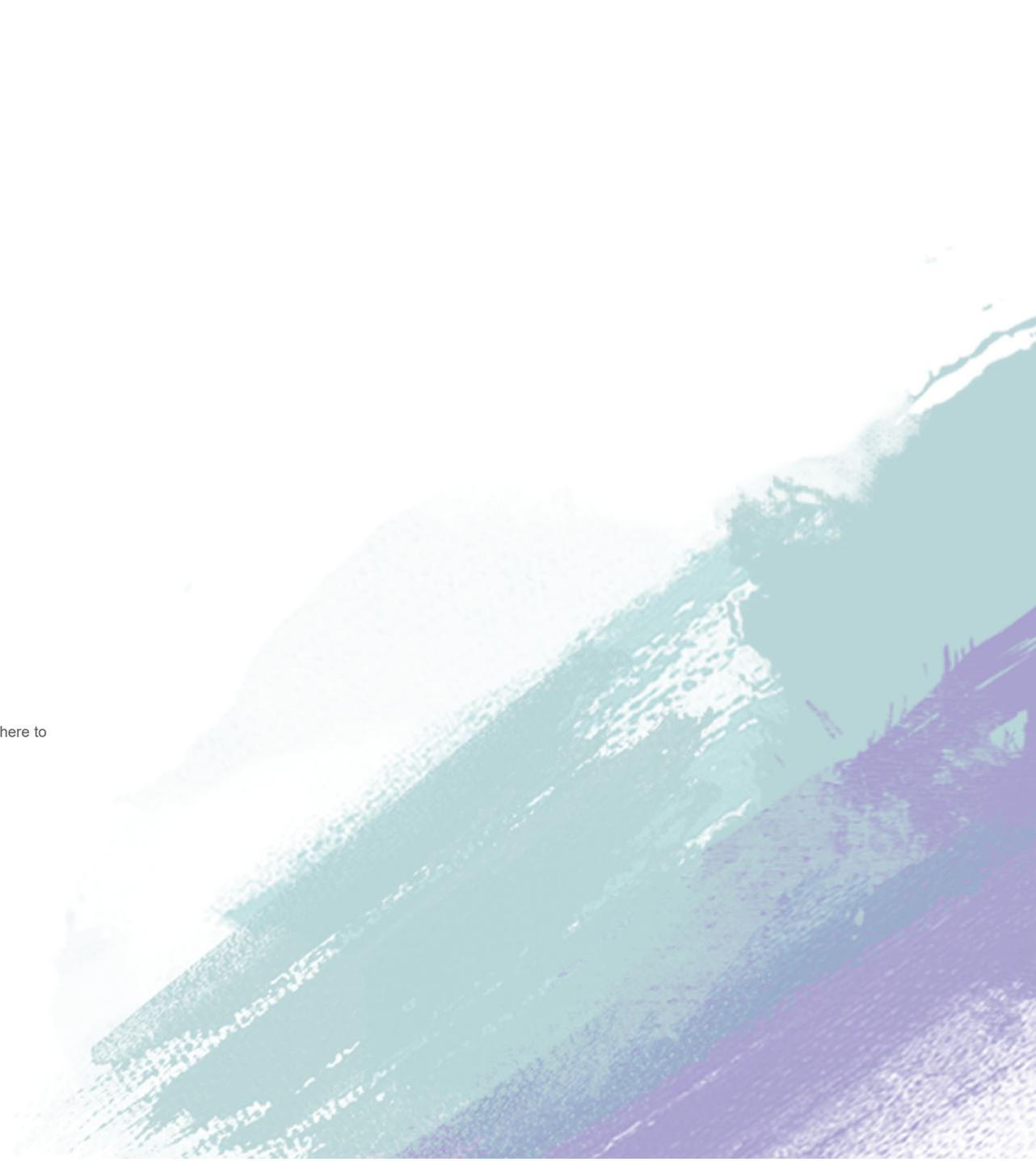
地方民营企业

- 具有灵活的经营机制、销售模式与市场开拓能力，发展势头也比较迅猛。市场份额约占**30%**。

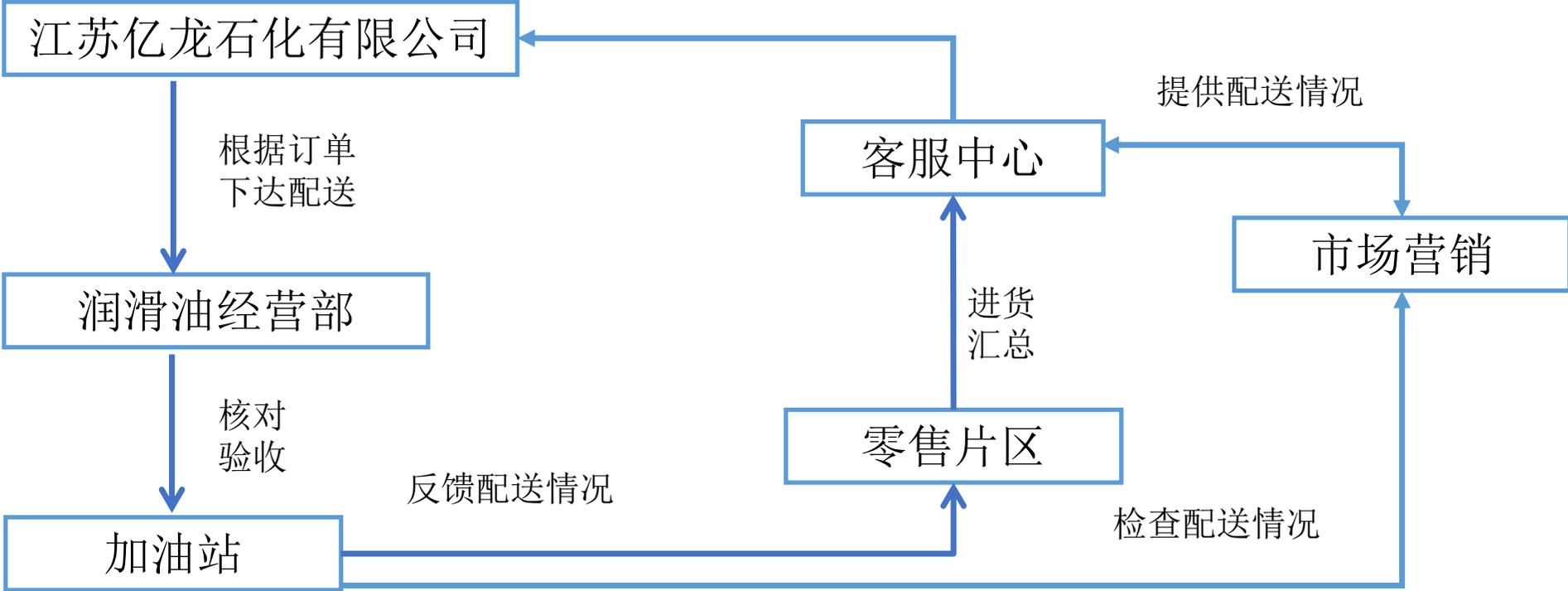
03

销售流程

Click here to enter your text.Click here to enter your text.



销售流程



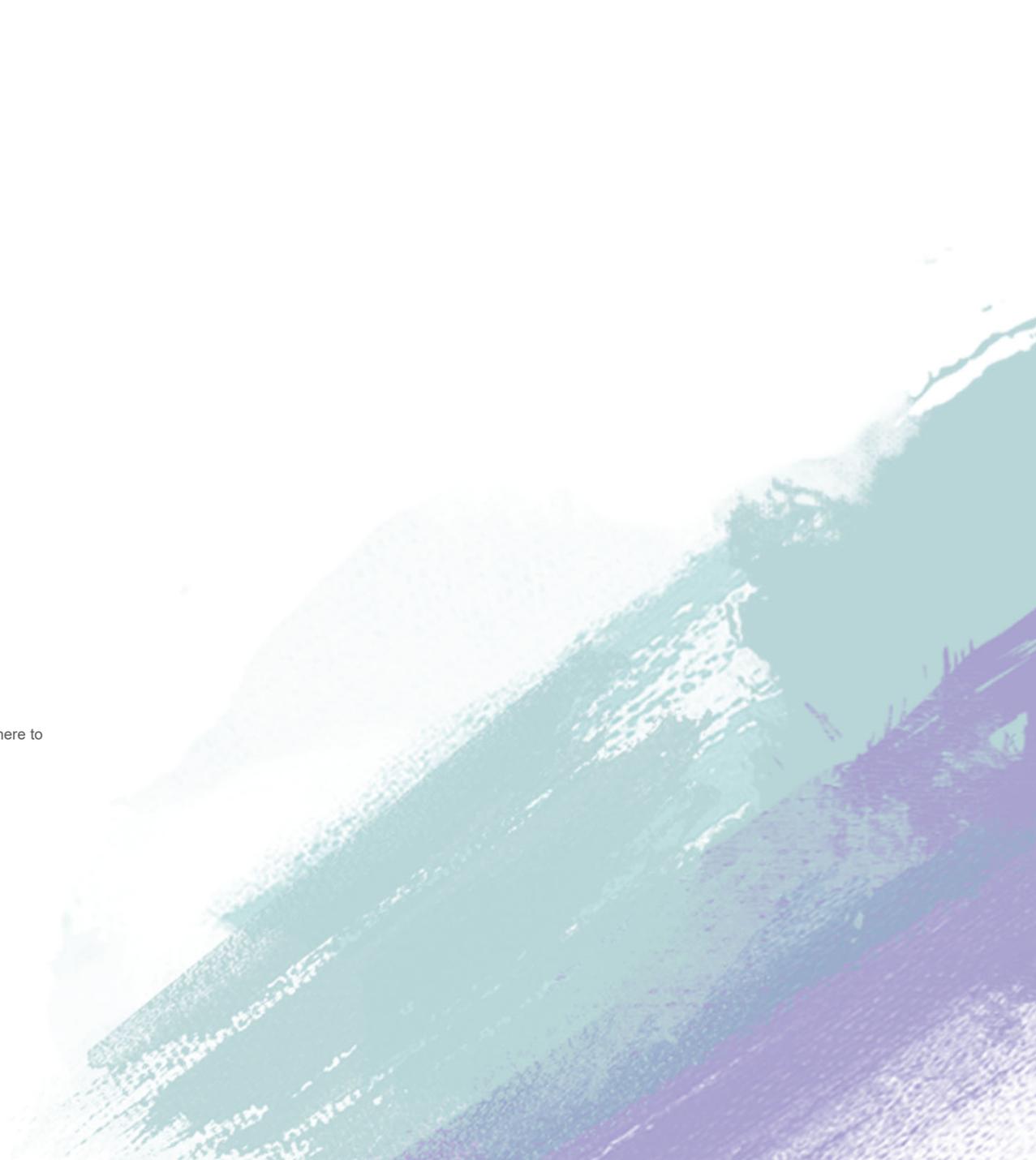
销售流程



04

制定营销策略

Click here to enter your text.Click here to enter your text.



客户群分析

渠道分销商：自己拥有客户群体，销量大。但注重价格，没有品牌推广意识
（价格敏感）

渠道分销商

终端修理厂：对于价格繁荣敏感度相对于二级商低，注重司机反馈
（注重品牌）

终端修理厂

直接用户：车队，司机，注重品牌，品质，选择品牌主要停留在听从专业人士的推广
（听从推荐）

直接用户

营销策略

用油采购特点:

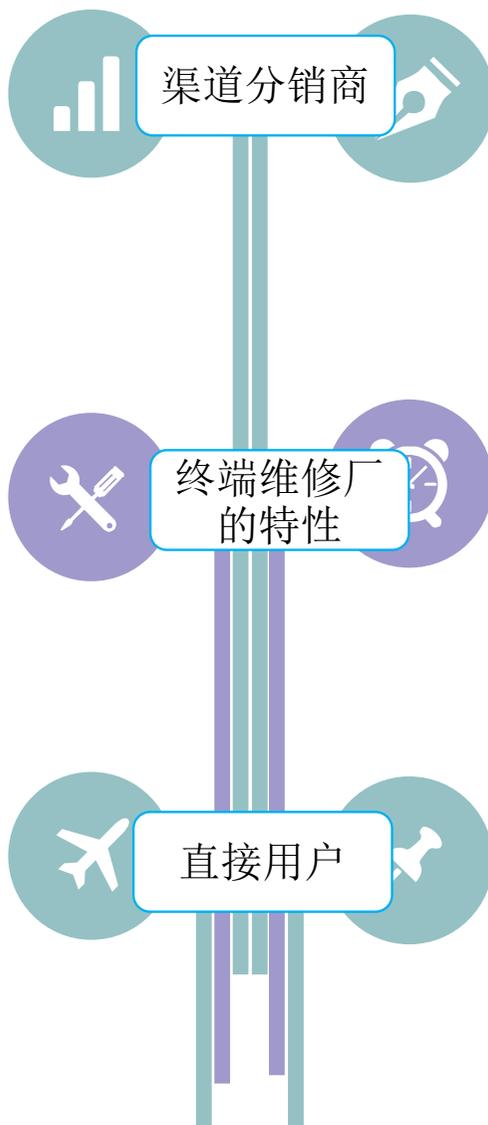
1. 有各自的销售渠道;
2. 需求量大; 复购率高;
3. 追求利润, 价格敏感度高;
4. 接触的品牌产品多。

用油采购特点:

1. 价格敏感度相对低;
2. 在意品质和客户使用反馈信息;
3. 要求操作简易;
4. 注重客户忠诚度回头客。

用油采购特点:

1. 注重品牌品质的选择;
2. 对专业人员的推荐叫认可;
3. 配送点对点的配送;
4. 价格适中。



对策:

1. 引导客户未来品牌发展的趋势;
2. 10万、20万可代理一线品牌
3. 协助客户改进销售策略, 帮助提升销售额;
4. 竞品对照参数, 同级别对比价格优势

对策:

1. 产品中高端搭配;
2. 搭配合理的礼品协助提升客户满意度
3. 及时售后回访, 收集客户反馈信息及时提出解决方案。

对策:

1. 主推中级产品为主;
2. 协助车队的车辆耗油管控支持;
3. 对价格进行合理管控;
4. 提供专业知识和品牌价值的引导。

网络营销策略

网络营销的必要性



- 1、成本不高；
- 2、覆盖面广，针对全国性影响；
- 3、提升品牌的知名度；
- 4、拓展传统模式外的引客模式；
- 5、只要咨询，相对是准客户。

05

心得体会



心得体会

1、教学一定要贴近企业的实际情况

公司的实际销售人员并不是坐办公室的，常常要跑客户，在学习中做事，任何细节都有它的专业规律，任何人都有其独特比较优势；要养成个性谦虚才能不断提高，踏实肯干才能表现专业。

2、培养学生职业道德

在课堂教学中，应教导学生自觉遵守企业各项规章制度，遵守劳动纪律，工作中踏实肯干，吃苦耐劳。有创造性、建设性地独立开展工作的思维，要具有开拓和创新精神。理解新事物。能够做到服从指挥，认真敬业，工作职责心强，工作效率高，执行公司指令坚决。

建议

1、学校可推荐相应企业单位去实践

教师下企业实践最主要的目的是为了让学生走出校门与企业无缝对接，学校可以把学生实习的企业推荐给对应的教师进行实践，这样可以更具有针对性。教师自主寻找的实践企业参差不齐且专业性不强。

2、电商平台的配套设施

目前就电子商务专业的学生，在学校比较难接触到电商专业实训的硬件设施，例如电子商务几种模式（B2B、B2C、C2C等）的演练及操作只能停留于表面，无法深入了解后台、数据等操作，对于电商专业教师在带实训时绞尽脑汁也无法满足教学的真正需求。

THANKS

谢谢观看

