# 2024年出差工作报告与总结 出差工作报告(汇总12篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-07-12

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。出差工作报告与总结...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

**出差工作报告与总结篇一**

尊敬的领导：

现将本人去长沙航空职业技术学院观摩“20x年湖南省职业院校春季技能竞赛(高职机电设备)”其中的“数控机床装配、调试与维修”项目的情况汇报如下：

关于竞赛：本次所观摩的竞赛是20x年湖南省职业院校春季技能竞赛其中的“数控机床装配、调试与维修”项目。竞赛主办单位是湖南省教育厅，承办单位为湖南省教育科学研究院职成教研究所，而长沙航空职业技术学院则作为高职机电组的赛点。

出差原由：作为长期合作的友好单位，本次竞赛的协办单位——长沙航空职业技术学院向5719厂发出了邀请函，本人有幸得到领导派遣观摩了此次竞赛。

出差目的：通过对竞赛的观摩，了解学习数控机床装配、调试与维修的相关知识。

事件回放：

(1)4月26日上午8：00——8：30，在长沙航空职业技术学院学术报告厅召开了隆重的开幕式，开幕式上分别进行了领导致辞、选手宣誓、裁判宣誓等活动。

(2)4月26日9：00——16：00，在长沙航空职业技术学院数控实训基地开始了竞赛(第一场)。

(3)4月26日17：00——24：00，在长沙航空职业技术学院数控实训基地展开了竞赛(第二场)。

(4)4月27日9：00——11：00，于欢天喜地大酒店吧楼会议室召开了校企交流会，会议上王副院长指出了在目前大学生就业问题日趋严峻的形势下，企业与学校更要多交流多合作。会上，各企业与学校之间进行了交流。会后，召开了闭幕式及颁奖典礼。

作为一个数控技术专业的学生，在学校的时候，我就从老师口中及媒体上得知我国目前对于数控机床维修人员的缺乏。而在工厂两个多月的实习期内，我也了解到我厂数控设备的维修技术也不是很成熟，若遇到难题还不得不请国外的专家亲自前来指导。

所以，我觉得本次竞赛促进了高职院校紧贴产业需求培养制造企业急需的数控设备机械、电气维修人员，也为今后各学校向企业输送更多这样的人才做了个好的开端。

我在学校学习的内容更加偏重于数控设备操作方面，而对数控机床的装配、维修与调试方面了解不多，但是通过对这次竞赛的观摩，我对数控机床的装配，维修与调试有了更直观的了解与认识。

本次竞赛是以这样的方式进行的：参赛队在规定的时间里，根据竞赛题目的具体要求，以现场操作的方式，按照正确的操作步骤，在尽量短的时间内利用机床说明书和机械装配图、电气原理图、数控系统连接说明书、伺服驱动装置说明书、变频器说明书等资料和专用量具、专用工装、工具、刀具等，完成cak3665sj数控车床(沈阳机床集团生产，配置华中数控生产的hnc—21数控系统)的z轴机械传动部件的装配和调整，机床电气控制线路连接，机电联调与故障排除，精度检验与补偿，试切件加工等任务，并通过文字形式填写有关表格。

在本次观摩中，我学习到了在进行数控机床的装配、维修与调试时的步骤以及一些注意事项，受益匪浅。

1、机械装配与调试

根据机械装配图纸和技术要求，完成机床z坐标轴的电机支承座、螺母座、轴承座、滚珠丝杠、轴承、伺服电机等零部件的清洗、定位、安装、调试工作，并且保证机械精度。

要想进行好以上工作，必须注意：(1)操作者必须全面掌握机床操作使用说明书的内容，熟悉机床的一般性能和结构，禁止超性能使用。

(2)零件装配前和部装完成后，都必须彻底清洗，不允许有油污、脏物和铁屑存在，并应倒去棱边和毛刺。

(3)工作时榔头与凿子头部不应有油，手上油污应擦净，防止因滑动而失去控制，发生事故。

(4)压入平键及装卸轴承时，不得用铁锤敲打，应用木锤、橡皮锤等专用装配工具进行装配。

(5)对轴类组件(如齿轮、轴承、垫圈等)以及箱体装配均应实行预装，达到工艺要求后，再进行装配。

(6)组件或部件装好经检查合格后，必须加妥善防护措施，以防止水汽，污物及其他脏东西进入内部。

(7)机床装配时，应注意整机和部件以及组件间的调整工作，如摩擦片、皮带、手把、主轴、丝杠等均应仔细调整，转动灵活，松紧一致，符合工艺规定的要求。

(8)机床空装前，应检查箱体内和部、组件上有无铁屑及其他污物以及多余物。

(9)试机后应检查相关紧固螺钉、螺帽等的松紧情况。

2、电气安装与连接

根据电气原理图，完成电气控制柜中部分强电、控制信号的安装接线工作。对电气安装与连接线路进行安全检查后才能通电。

操作中严格遵守规章制度及电器安全规程，戴好防护用品。第一次上电之前、重新接线后都须进行检查、确认后才可上电，否则可能会造成损坏。

最重要的是在操作时要将总电源断开。

3、机电联调与故障排除

根据数控系统、变频器、驱动器等技术手册，查找并确定需要设定的数控系统参数、变频器参数、伺服驱动器参数，完成数控系统、变频器、驱动器模块参数设置。

通过plc程序完成机床限位、回零、急停、刀架动作等的调试，对可能出现的机床故障进行诊断和排除，这些故障通常分布在数控装置、变频器、伺服驱动器的参数设置，电路连接，电器元件，plc程序等方面。

最后对数控机床的主要控制功能(如主轴转速、进给快移速度以及倍率等)进行测试，填写机床数控功能测试表。

由于现代数控系统的可靠性越来越高，数控系统本身的故障越来越低，而大部分故障的发生则是非系统本身原因引起的。系统外部的故障主要指由于检测开关、液压元件、气动元件、电气执行元件、机械装置等出现问题而引起的。

外部硬件操作引起的故障是数控修理中的常见故障。一般都是由于检测开关、液压系统、气动系统、电气执行元件、机械装置出现问题引起的。这类故障有些可以通过报警信息查找故障原因。对一般的数控系统来讲都有故障诊断功能或信息报警。维修人员可利用这些信息手段缩小诊断范围。而有些故障虽有报警信息显示，但并不能反映故障的真实原因。这时需根据报警信息和故障现象来分析解决。

4、精度检测与补偿

用专用量具和工装、工具对z坐标轴的平均反向差值、重复定位误差和定位误差等精度数据进行检测和补偿，填写机床精度检测报告。根据精度检测数据，判断实际精度是否达到国家标准。

5、试切件加工

对机床的安装、维修调试的最终目的是加工出达到质量要求的工件，所以试切件的加工十分重要。

观摩心得：在本次观摩中，我深刻认识到作为一个数控机床维修人员的要求是相当高的，既要精通机械方面的知识，也要精通电气方面、液压方面、plc编程方面、参数设置方面、以及数控机床的操作等各个方面的知识技能。数控维修人员便是要具备这些综合素质的人才。

而要成为一个优秀的数控机床维修人员，是需要更多刻苦的学习与实践才行。就像我们师傅们常教导我们的，要做好维修这个工作，只有不断学习，故障总是千变万化，每天都可能会遇到新的问题，所以不但需要精湛的知识，还要在多年的工作中积累丰富的经验。

个人建议：有必要的话，可以对员工进行关于数控维修这方面知识的一些培训。

作为一个刚来工厂不久的实习生，我对于能去长沙观摩这次竞赛感到无比的幸运。在这次观摩活动中，我不仅学到了一些数控机床装配、调试与维修方面的知识，充实了自己。更重要的是，我接触到了很多这个行业里的前辈们，在向他们的请教和交流中，他们渊博的知识以及精湛的技术都让我感到无以言表的崇敬与敬仰。我深深感到作为刚毕业的大学生，我们在经验与知识上的匮乏，在学校里更多的是对于课本上的学习，而知识与实践是从来无法脱离的，所以我们要想提高自身，还需要很多的磨练。是要从零开始，认认真真一步一个脚印地学习的。

**出差工作报告与总结篇二**

：了解市场情景、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围，提高市场占有率以到达拓宽销路，提高利润。

这次出差的主要线路是先由县城到达最远的车村镇然后回到途经木植街、黄庄回到县城再由县城出发到田湖镇后回到途经饭坡、闫庄。

寻找下发现一家防盗门业老板与之介绍公司的产品及产品特征和规格后对钢木门格外关注。等等一些乡镇很多防盗门业对于钢木门都很感兴趣，所以觉得能够以钢木门为突破点在这些镇乡找到一批新客户。

刚过这么多乡镇能够看出乡镇有很大的市场能够挖掘为我们公司带来很多的客户。所以在跑业务中给客户应当仔细认真负责讲解产品及听取客户的意见或提议，做到让客户了解产品相信产品。

**出差工作报告与总结篇三**

出差路线：xxxx-xxxx-xxxx-xxxx

出差人：xxx

出差地点：到公司薯业谈红薯淀粉合作事宜，考察四平盐厂

出差内容：

5月23日：x县公司薯业讨论红薯淀粉的品质问题;

上午：驱车前往宜宾x县途中，于中午13:00左右到达;

下午：与x县公司薯业李经理和黄总一起讨论了公司红薯淀粉的质量问题。之前公司科技公司通过公司薯业采购的红薯淀粉存在的质量问题如下：

我:

5.产品的包装袋，很容易受潮;

7.生产日期打码，希望能打在清晰可见的地方，原先打在封口处的小标签上，造成封口后无法看清生产日期的现象。

针对以上问题一一与公司薯业管理层进行了商讨，总结存在的问题如下：

二是生产现场管理问题：关于生产的产品有异味、有异物、打码不清晰、生产批次混乱等问题，基本都出在管理上，出现在员工不按标准操作上。

以上问题公司薯业在对外销售过程中，也同样面临这样的问题，导致销量一直无法有效提升，客户反馈越来越差。

5月24日：公司薯业生产线实地考察，四平盐厂考察;

下午：驱车前往四平盐厂，与厂长邹厂长进行了会面，四平盐厂年产值20万吨，上要供给宜宾地区，今年准备再建一条生产线，产能拟消化到成都地区。目前考察之后，主要谈了价格。

根据本次出差，最后确定的结果如下：

1、x县公司薯业的红薯淀粉品质改善不可能短期内完成，故不做为主要合作单位，但与公司薯业一起讨论设备改善及团队管理能力提升方面的解决方案制定，向集团公司提报。待公司有了明确意见再确定是否长期持续合作。我们将在六月内找到省内的另外一家红薯淀粉生产厂谈深度合作。

2、四平盐业的食盐价格在宜宾地区还是很有优势的，故与x县公司薯业讨论合作，通过李经理他们来推广食盐代销，有机会做到30-50元/吨的价差，成都地区还需要四平做好了打市场的准备再出让出厂价，我们还有机会再合作。

本次出差产生的费用：

1、自驾车油费：700公里x0.6元/公里=420元(有油票)

2、过路费：260元(etc)

3、住宿：一晚115元(打折无票);

4、餐费：无票，按公司标准执行。

请领导审批。

**出差工作报告与总结篇四**

本次出差主要工作内容：新客户的开发，配合胡经理作洪雅活动的准备，和赵生健做广安活动的准备。

新客户的开发出差地方有：仁寿、井研、乐山、峨眉、夹江、雅安、新津、浦江、眉山。仁寿市场不错，人口130万人，但竞争也很大，全友，双虎，掌上明珠，南方，金虎，三叶，鼎高，金亿等专卖店，公司之前在这里也开过店现在没有了。乐山市场很大，家具市场较为分散，公司在沙湾区有专卖店，但经营不是很好，之前在五通桥有店现在没有了，眉山家具较为分散，公司也有店，但专卖店内杂乱 空旷，听导购说老板对公司板式家具不感兴趣了，在等年会实木家具出来。

新客户开发：到一个卖场，应先观察;看导购精神状态，卖场装修，饰品摆放，产品系列，标价。再问：问导购卖场多大，老板在不在，生意好不好，对我厂了解程度，卖场做多久了，做了哪些品牌，是否打算更换品牌。介绍：介绍公司背景，品牌，产品系列，产品定位，卖点，价格。

洪雅专卖店重装开业，配合胡经理做开业准备。包括家具调配、饰品的摆放、灯光的调试，还有整个卖场的包装，场内吊旗装订、地贴、灯笼。带队发dm单，从乡镇到城市dm单的发放。

1. 床头尽量靠墙壁放，衣柜和状台统一放在床的一边，衣柜靠近床头方向放，状台靠近床尾，斗柜从高到底依次靠墙边放。

2. 家具摆放要整齐有序，高低搭配协调，要根据卖场实际情况摆放，卖场不能太空，也不能太挤，一般进门口要相对宽松。

1. 饰品整体讲究：美观、协调、大方的原则、对家具摆放中留下的空隙，进行填补、美化，突出家具卖点。

2. 床头柜摆放的饰品不要高过床头，颜色也要和家具颜色协调、不冲突，饰品组合摆放要高低方圆搭配，一般按左高右低摆放，同一局部颜色最好不要超过三种色。

1. 饰品有：吊旗、气球、地贴、标语牌、灯笼、展架、标价签、特价签等摆放整齐。

dm单一定要发到人手上、街上;停放的自行车、摩托车、汽车都要夹放，行人、商铺都要发;行人中不要发小孩，商铺发放到老板手上，并作解释，若商铺中无人，则要放到商店里面的收营台上，不要放到门口柜台上。小区：每家每户挨着发，家里有人则敲门发到人手上，无人则夹在门把手上，并要放规整。楼盘：若在装修应发到装修工或业主手上，并询问客户信息，收集电话，予以装修工以小利进行帮忙介绍，若无人在装修则夹在把手上。

在行人发放中，一定要介绍活动主题、地点、时间。在所有发单过程中，若有人询问要耐心讲解，吸引客户来电，并对意向客户留电话，发单的目的只有一个吸引更多的客户来店面。

一场活动是否成功，销量能否大量提高，我们能决定的有三个因素：1、宣传是否到位：包括活动主题;内容;特价产品2、卖场氛围、卖场外围的包装、场内家具的饰品、灯光的调试3、导购：心态、信心、活动了解、专业知识、综合素质等。

广安活动做准备，这次就我和赵生健，整个卖场场内、场外的包装。场内氛围的营造，导购的培训，与商场老总沟通进行广告的制作，缺货的补充。

这次出差了解开业活动，促销活动的流程应准备的物品。一场活动应注重三个环节：1、活动的宣传 2、卖场氛围 3、导购培训， 每个环节的工作都要做到位，活动才能成功。

广安卖场是一个综合卖场，卖场共三层楼，欧尔雅专卖在第三层大约500平米。

这次活动主题是“消防升级，全场裸卖。”宣传方法: 1、秧歌队 2、dm单 3、老客户短信。 dm单6万份兼职人员发放，早上9：00到中午11:30，下午14:00到17:00 无人带队，定点发放，资料未发放完。

卖场装修是两年前的与所摆产品风格色系不搭配，各区域家具高低、大小搭配不合理，不协调，部分区域太空、缺货，而把其它厂家产品进行填补，风格不统一，饰品摆放混乱，扑满灰尘。我们对整个卖场先做清洁打扫，然后和商场工作人员一起作展场家具的调整，饰品的打扫与调配。灯光的调配，其它厂家的产品的清理，缺货的叫商场发货。卖场标签的规范，吊旗装订，从一楼到三楼贴了地贴，在卖场的前后门挂了灯笼。导购是卖了欧尔雅两年的，中间离开近几天刚回来，对我厂产品卖点并不了解，心态过于急躁，导购技巧缺乏。花了半天时间对导购进行了导购技巧培训，产品卖点的培训，重新树立了产品信心。

活动时间两天，第一天上午停电，销量一万多，大部份客户停在一楼二楼。第二天有电了 销量二万多，两天共销3万多。这次活动是相当失败的。我应作深刻的检讨，原因有：1、没有独立操作过活动没有经验， 2、外围包装不到位，没有吸引更多的客户到三楼卖场 3、场内家具，饰品没有调到位，卖场氛围不够好 4、导购培训不到位，丢失现在客户。在以后的工作中应对以上几方面进行认真、深入的学习弥补自己的不足。

**出差工作报告与总结篇五**

出差地点：xx

出差人：xx

出差事由：xxxxx有限公司催xxxxx10mw光伏电站支架货物

此刻7天出差详细资料报告如下：

当即我们询问：吴晓阳晚上产线有加班生产货物没

吴晓阳：没有加班

我再询问公司办公地点和工厂有多远

吴晓阳：是大约10公里的路程

随后我之后要求晚上需要立马组织，生产，采购，业务，物流召开会议。随后吴晓阳电话对方副总经理汪总说出我们的要求，对方也答应了，当晚到达办公室的有负责生产计划的小陈和网络市场业务小赵，我问为啥采购和物流没有到达，得到的答案是下班了，当时到达办公室的时间为晚上七点半，经过对接汪总的意思是目前他们已经生产好部分支架，其他原材料刚刚才到达厂区，正准备排产。生产计划给出的答复是，刚刚放完中秋假期，工人多是老板洪总的亲戚不好催促来上班，导致人员不够，产能下降。一向到晚上9点钟，我们得到的只是片面之词，随后我们要求就近寻找一个酒店住下，且我们要求第二天早上8点准时到达工厂查看现场。

2）9月11号早上7点30，业务经理吴晓阳因送小孩上学晚到半小时，约8点5分左右来我们住处接我们去工厂，经过十五分钟的车程我们到达合肥昌达电机有限公司的厂区。

我们问：你们工厂在哪里

吴晓阳：说这个工厂里面就是我们的工厂，是老板的一个朋友搬新厂区了，旧厂区便宜出租给他们在用。

随后我们一齐到达工厂里面仅有简单的两条卷边机（仅有一台卷边机在正常工作），4台冲孔机（两台正常使用），6个人在慢慢悠悠的干活。

经过与工人交流，得知一条卷边机半小时能卷完一卷钢带（一卷钢带约100米），可是两台冲孔机跟不上，约5分钟两条6米的支架，然后查看原材料的货物约有20卷钢带。

我问：总共到达了多少原材料，对方汪总回答说，因资金问题目前明白了一兆瓦（约40吨左右）的钢带，其他的紧固件和压块都是外购件。

我进一步询问：20卷钢带（约30吨）不够一兆瓦，对方称已经做好一部分货物送去镀锌厂镀锌了，我随即要求找个车去镀锌厂查看货物。对方采购小王称今日去镀锌厂不适宜，货物在排单晚上能够排上单第二天早上能够镀完。我就要求9月12号早上8点送我们去镀锌厂一齐查看货物，对方汪总回复好。

随后我们问：他们洪总去哪里了，我们要求见他，当面给予生产计划表和货物发货时间表，汪总回答：洪总在北京要账，说最快礼拜6上午回来。我说为什么我们电话他为什么一向都不接电话，给出的回答是一向在开会。

随后我们就在工厂驻厂坐等到10点30分左右突然工厂的机器声音没有了，我进去查看原因，结果工人都在休息出去抽烟去了，随机我质问汪总：为什么我们赶货的时候工人们还停工休息，对方的解释是：这些员工都是老板的亲戚，且都是体力活就中间有半小时的休息时间，当场我就表示不满。就这样在工厂得到的答案让人很失望。

随后我们要求再去办公室就目前的生产情景和生产进度做出分析和解释，并且出具进一步的解决措施。

11点30分，组织生产和计划开会，我想这样必须要增加产能才能解决目前的问题，所以提出几点要求，要求对方公司汪总落实：

1、增加工人，让放假的工人及时到位。

2、让另外一条卷边机的模具也更换成我们需要货物的尺寸模具，

3、维修好另外两台冲孔机，加快冲孔速度。

4、尽快落实资金到位，加快订购原材料。

提出这几点要求后，对方口头答应下来了，中午我们在办公室坐等到午时1点30分，我们提出继续在厂区坚守生产。对方已暂时没车为由，需要等两个小时才能去，我和王慧针对目前了解到的情景尽快汇报给张处，张处立马做出应对，要求王慧尽快回长沙准备更换供应商，我一方面拖住对方，要求尽快发货。就这样，我为王慧定好午时3点40最终一班火车，让对方汪总叫的士送王慧去火车站。这样我在办公室等到午时4点左右和吴晓阳一齐赶往工厂，发现工厂的钢带就少了两卷。卷边机就停工了，只是冲孔机还在冲孔，我问吴晓阳这是为什么，对方称因为冲孔机忙可是来。我当时要求对方加班，然后我电话汪总，就开始不接电话，我让吴晓阳联系汪总说晚上加班都需要完成今日的冲孔任务，要不明天又完成不了。我一向在工厂待到6点冲孔人员就自行下班，吃饭去了，工厂晚上没有加班。对于我提出的加班要求，吴晓阳说他解决不了。我只好让他送我回宾馆，在回宾馆的路上，我提出要求，第二天早上8点出发到镀锌厂，不能迟到，吴晓阳答应了。晚上我多次拨打汪总，洪总的电话，可是无果都是不接或者关机的状态。

3）9月12号上午8点，吴晓阳如约8点到达宾馆，开车出发去镀锌厂，镀锌厂因重污染所以离市区约75公里，驱车两个小时到达镀锌厂，在镀锌厂考察，经咨询让我学习到镀锌厂的镀锌价格区间，、镀锌厂在旺季普遍镀锌价格在20xx元吨左右—在淡季的镀锌价格在1700元吨左右，我问镀锌厂员工说，古林厂的支架有多少货在那里，对方回答到有40吨多，其中我们需要的货物大约仅有18吨左右。

**出差工作报告与总结篇六**

出差时间：8月16—8月27日

出差事由：细化市场

本次为期12天的出差最主要的任务就是细化东海和赣榆市场，目前东海和赣榆的总签约客户为12家(包括这次签约的两家)有6家集中在东海的北部,且店面分布比较集中，赣榆的4家也在一条线上面，整体看来连云港11家店的“质量”比较好,对于下半年的跑量还是比较有信心的.

这次出差最大的意外收获应该是：灌云和灌南的7家客户基本上已经确定下来，东海那里也传来“喜讯”，所以，今年下半年连云港市场不出意外的话会突破20家，前景应该是“一片光明”。

其次，在这次出差的时候墩尚的客户反应：顾客来买了一条单品床单又退了回来原因：大面积的跳纱，对于产品质检这一块，建议生产部这块还需加强一些 ，毕竟现在我们在苏北这里才刚刚起步，正在打品牌的时候，质量这块一定得把握好，一定得在下半年把绣阳的品牌打出去。

下月5号东海有两家客户搞促销活动，关于宣传的事宜在电视台打广告的事情由于费用太高暂搁一边,我已经和客户解释过原因，他们也表示理解。

等九月份促销活动开始的时候，一些意向客户就会陆陆续续联系到老客户店里参观，到9月底之前要把能拿下的意向客户基本拿下，重点放在东海和赣榆具体的实施在9月5号开始，在这之前我已经着手联系这些意向客户了。

总之，希望我们在外面开发市场，家里的货品尤其是质量这一块一定得把关好，我们很有信心把苏北市场做大做强，希望公司能做我们的坚强后盾!

**出差工作报告与总结篇七**

到xxx公司已经是四点多，只到工厂看了看我们公司打包人员打包情况，基本了解了一下具体的打包数量和需要装集装箱的数量。向xx公司提出需要装置设备的图纸，基本了解发货设备的名称、规格、数量。

具体发货清单：水泥火车散装机16台、水泥汽车散装机2台、孰料汽车散装机1台、固定窑灰汽车散装机1台。

发货日期：xx年12月31日。

上网查看了装集装箱应注意事项，如集装箱货运站装箱时，不能随到随装，必须根据集装箱预配清单和事先编制的装箱计划进行装箱，备妥必要的合格的隔垫物料及捆扎加固材料，装箱时必须考虑方便拆箱卸货。货物重心分布必须平衡，积载后的重心应尽量接近箱子的中心，以免装卸过程中发生倾斜和翻倒。在任何情况下，都不能把货物直接固定在集装箱内部任何一个平面上，因为把集装箱钻孔会破坏箱的水密性，货物装完后，必须检查，要求做到没有一件货物处于松动状态，以防集装箱发生纵向或横向倾斜时，造成货损。

xx年12月30日

上午，和装箱打包负责人陈工探讨了一下打包时应注意的问题，如打包时不能损坏装置，不能影响装置强度，避免装置变形等，打包时应将装置紧固，避免装置、零件因固定不牢在运输时碰撞变形或散落在集装箱内，不便于查找货物。顺便给陈工提了一些装集装箱应注意的事项。而在和陈工交涉中我也学到了很多，陈工在装箱前都做了很多准备，精确计算集装箱没一寸空间，争取以最少的空间装最多的货物，以节省警装箱空间。

根据图纸具体对照装置一一查看，发觉每一台散装机的部件都没有一个标牌。因为减少集装箱空间节省运费，每一套散装机都将部件一一卸载下来打包，部件没标牌那样收货人员在清理查找货物时非常困难，急需给部件编几套标牌号，以方便收货查找货物。

下午，公司质保部严工过来查货催货，因油漆问题，货物暂时不发，一直延期到xx年1月9日发，而后更改发货清单。

具体发货清单为：水泥火车散装机16台、水泥汽车散装机2台、孰料汽车散装机1台、固定窑灰汽车散装机1台、间歇式均化库全套、水泥库系统中充气螺旋闸门72台、启动流量控制阀72台。

xx年1月1日

基本了解这批装备情况，清单之内的所有问题都必须按照中信要求来做。根据中信要求整理出清单模版，将前四个集装箱清单大概做了出来，因清单需要装置净重和装集装箱后的毛重，而且装箱时有可能会变动，因此清单也只能做个大概。

后面几天都在车间记录打包数据以及从仓库领取散装机差的零部件。

1月5日根据每台散装机零散装置名称贴挂标牌(前面标牌因是用纸质没有硬质塑料包装一直没能贴上)。因1月7日需要发运4台行走式水泥散装机这几天都很忙，前面都一直在打包，根本没往集装箱装，很多零件还没领取出来，还需将零件数出来领取出来。而这两天还需要填写入港证明、入港通知书、随车发运清单等一系列的单据。

1月7日白天全天都在装集装箱，因这边条件有限，装箱很有难度，而且打包货物很重，人力根本推不动，公司打包人员也没办法，我只得打电话回公司询问具体应该怎么装箱，后面方法出来了，可是条件有限，叉车吨位不够，根本不能推动货物，最终，只能用钢管垫在货物下面再推进去。装完集装箱已经8点多。

净重因可以用航车电子秤称出，但是装集装箱后航车吨位不够，吊不起集装箱称不出毛重，而且航车高度不够，集装箱不能吊上车，想方设法才把集装箱装上车，最后毛重只能用车过磅在装货物后再过磅，忙到一点第一批货物两个集装箱才发出去。

1月8日因均化库中充气斜槽油漆问题，需要重新刷油漆，所以打包只能放在9号，所以工作量加大，工作全累积到1月9号。因均化库后两箱都有装，之前有关后面两个集装箱装箱的方案都不能实行，只能和陈工一起商议计算集装箱空间，从新安排装箱方案。

8号只是装箱出来2个集装箱，第三个第四个集装箱一个好装可是另外一个装置都没打包，时间很赶。

1月9日

一次性发4个集装箱，资料非常繁杂，理论的一号集装箱需两份本集装箱箱件单，全部七个集装箱资料六分加随机资料六分全部都需要放在一号集装箱，以前从来没接触过装集装箱，在公司都只是做一般装车的箱件单，事情繁杂不得不仔细慢条斯理的清理，可是还有两个集装箱毛重净重还出不来，六份7个集装箱的随机资料也出不来，只能让空车先去过磅，等集装箱装完后过磅毛重数据出来才能打印，随车发运清单、入港证明，这两份资料每个司机都是5份，还需留两份资料备份。资料一直等到凌晨4点40才填完整，而后等一切做完已过5点。

才刚到公司不久，还只是实习期，很多事都还在学习，但是这次出差让我学到很多，接触到很多新的事情，之前对装集装箱一点都不懂这次出差也无形中学会了很多有关方面的只是。在陈工身上我学到了做任何事情都要做好充足的准备，应付突变时要沉稳，平静，让自己头脑清醒以最快想出解决办法。

**出差工作报告与总结篇八**

经过二十一天对区域市场的开发，我们的产品也经历了一次考验，在我走访的哈尔滨、大庆、齐齐哈尔、绥化、伊春、佳木斯、七台河、牡丹江这八个城市里生根发芽，在这期间里，开发了9家客户，应发货金额46173元，实际发货总货款xxxx元。

主观看法：我们的产品在市场上的前景是十分好的，我本人对这个市场，对产品都很看好，我们的产品质量好，包装精美，品种齐全，无烟程度好。

对市场而言，我们的价格要低于同类产品，我们给了客户足够的利润空间的同时又给了他广泛的区域市场，减小其销售难度，这样一来，绝大部分客户都会喜欢新产品上架，并且很愿意主动的去销售我们的产品。

对于我个人的成绩来说，对部分地级市场都有了详细的走访和了解，了解到了客户的需求，在区域市场中开发出部分客户。我觉得这个成绩不是我预期想要到达的一个效果，任务虽然是完成了，但我还有许多方面没有做到，对于地区市场做的过于急躁，在市场开发中做的不够细致，粗枝大叶承诺给客户的条件没有实现。

在绥化市场的经验对于我来说十分重要，在于目标客户协商的时候我已经开发了一家小户，但与目标客户谈判的时候我没有提及这个小户，并且我也答应给目标客户一个无竞争的市场，本以为没事，但之后发货的时候被看到，致使目标客户对我的信任丧失。

对于我最近走访过的客户，他们目前都期望此刻能有一款价格合理，质量满意的产品进入市场，对于金旺来，点好香，古城，三藏，美真等几大品牌，价格贵、市场限制严格、市场饱和、价格透明，这几个点来说，我们的产品竞争优势很大，可是，这些品牌的牌子大，名气响，在老百姓心里已经根深蒂固，不利于我们的产品进入市场。个人认为，我们的市场切入点就在于我们给予客户的厂家支持、利润空间、足够大的区域市场，这样会充分调动经销商和批发商的进取性。

1、价位方面来说，市场上总体来讲，对于一个新品牌，要想打入这个市场，抢占市场份额，按目前的价格来看，具有必须的竞争优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的目光看我们的产品，记得大庆的一家客户跟我说，产品本身是能够的，可是作为一家新厂，这个价格在销售过程中会增加一部分难度。但我认为这是一个比较保守的客户。

2、产品定位上来说，我觉得上述几大品牌在终端用户心里已经有了很深刻的印象，那么这样的一些品牌也就成了本行业的标杆，所以有很多终端用户会用这些品牌的品相、品质盲目的去确定其他品牌，那么我期望，既然老百姓选择这样一种方法作为衡量好坏的根据，那我们的产品就应当保留其现有的长处，或者说是生产方面也以这些子做标杆，做到老百姓喜欢什么样的，我们就生产什么样的香！总而言之，产品的定位就要以大品牌为基准线。

3、包装上来说，大多数客户都很喜欢我们金香礼盒五系列，八角两系列，还有一少部分也会选择礼盒专供系列，但有客户反应我们礼盒专供的包装有点老气横秋的感觉，色彩不亮丽，没有眼球效应，部分客户不选择83新品，我个人感觉此系列产品包装还算不错，但部分客户觉得既然有83专供就没有必要选择83新品了。在那里我要提出一点提议，此刻无论是哪家大品牌的产品，都是八角系列占所有品类的主导地位，很多客户反应我们的八角系列单品太少了。并且终端用户也认为八角包装的会比桶装的高档一些。

4、销售策略，目前，我司销售策略十分不错，能够以先铺货后结款的形式进行前期抢占市场份额，给我们销售人员在工作中带来很多协商的资本，我觉得一个新品牌向占领市场，无论经过任何形式，任何方法，都应当勇于尝试，想尽一切办法去进入到经销商的门店。如果没有先压货后结款这一策略，那我想我这次出差连任务都不会完成了。

5、渠道方面，个人认为目前我们的品牌只是一个孩子，市场刚刚起步，认识我们品牌的终端客户不够，市场认可度还没有那么高，我觉得应当等待市场的试炼，好产品会很容易过这关，等到客户稳定，地级市场精耕细作之后，有老百姓拿着我们的包装盒去找经销商买东西的时候，我会拿着我所有的发货单子和客户资源去找一家能够控制黑龙江的省级代理商。而这段时间，最起码在三个月左右。

古城的区域保护措施十分完善，如果在区域市场内发现有窜货现象，查明原因后，对职责方实施严厉的惩罚，所以，此刻古城所有的代理商都很谨慎的操作市场，并且我从其代理商了解到，古城香业在商超市场中经营的很好，此刻黑龙江部份商超里都有古城的产品。

以我们目前的的状态，想要与这几大品牌竞争，我们的实力是远远不够的，这些品牌比我们早先进入市场，深受终端用户的好评，质量上我们略逊一筹，在香条的味道上来讲，我们香的气味略微淡一点，客户或者是经销商拿到我们的产品之后，第一件事就是看香条，第二就是闻香条的气味，少数经销商会将其点燃看香灰、无烟程度和气味，说到这，香灰也是关键，目前，任何一家品牌产品的香灰都是白色的，用户也觉得白色香灰是一个优点，所以我认为这就是市场需求。包装上，无论是美真还是点好香，其档的产品包装精美，并且外包装之外还有一层能够手提的纸袋包装，好多客户都拿我们的金香礼盒与美真中的一款同价位的产品做比较，并且每次做比较的时候都会问我们这个礼盒是否有外部手提纸袋包装。

营销模式，个人认为，这次的先铺货后结款的策略是十分有效的，也是少见的，这种方式对我们开拓市场的效果起到了很大的作用，大大地减小了销售过程中公关难度，是一个新生儿应当具备的必要条件。作为一个市场当中的新生儿，必需要经过时间的考验，那么，诚信是最关键的因素，我们给客户承诺的产品质量必须要严格把关，仅有保证质量，我们才会经久不衰，我们才会在残酷的市场中生存下来，同时，口碑影响也是最有力度的一个因素，做到让群众口口相传，才是我们最成功的境界。

下一步的计划，我个人还是要把区域市场内没有到过的城市，未开发出来的城市逐个击破，巩固现有的客户资源，多了解经营情景，市场以农村包围城市的战略方针，先得到终端用户的认可，然后才开发适合我们的省级代理商，现阶段，想找一家代理商十分有难度，并且这次出差遇到阻碍我们成功并且最普遍的问题就是诸多批发商年前很多存货的的原因，真正能看出市场的时候是在过完这个年。

总之，老百姓喜欢的是包装颜色靓丽，价格合理，但看起来高档的产品，经销商喜欢的是没有竞争对手，利润空间大，便于市场控制，质量过得去的产品。目前，要做的就是要想着怎样样让我们的产品去适应这个市场，而不是让用户适应我们，我们要做的就是老百姓喜欢什么样的香，我们就做什么香。

**出差工作报告与总结篇九**

时间：10月24日9:55哈尔滨出发

10月24日20:00到北京

10月25日15:48北京出发

10月26日7:00到长沙

10月31日18:00长沙出发

11月1日7:00到北京

11月1日13:50北京出发

11月1日22:00到哈尔滨

共计玖天（含周六周日）

报告内容：

10月28日9:00拜访了铁主任。主要交流了吊臂筒机器人切割工作站的方案。达成如下共识：

1.采用方案3：采用龙门架结及双边驱动装置；

2.选用机器人ax-mv6及其控制系统；

3.机器人的x、y轴运动安装底座不需联动；

4.选用海宝等离子切割设备hyspeedhsd130；

5.标配除烟吸尘处理设备；

6.工作台及定位夹具按图中结构；

7.配有激光跟踪系统；

8.配备工件两头的接屑车。

另外提出几点意见:

龙门架可否改为悬臂式结构？2.工作台可否降低为600左右?3.工件的侧向定位取消，以加工时切割的第一道位置为绝对位置。

对于以上意见作如下答复：

1.还是采用龙门架结构，悬臂式结构刚性不足。

2.工作台地基低于地面，相应龙门架高度也可降低。

3.侧向定位不能取消，机器人采用的是绝对值编码器。

后期工作计划：

1.15号前细化方案图，主要部件选型询价；

2.绘制总体布局图，完成标书的书写；

3.1个月内完成主体结构设计。

**出差工作报告与总结篇十**

二、出差地点：x，

三、出差人员：x，

四、出差目的：了解x货源、行情，

五、出差主要资料及地点：

第一站、烟台环海市场：19号早上6点左右到达，市场不算大货源不多，3斤左右的黑鱼12、5元一斤，一共了解三家水产商户，根其中一家做了深入沟通了解，当地黑鱼很少，他们的货源主要是南京方向经过大客发到烟台，他是根据市场须求量发货，他说了南京货源充足，我们也简单谈了一下来的目的，也说出合作意向，他同意我们合作的规格和要求，也能保证货源和质量，双方都留联系电话，8点离开市场，打车去长途汽车站。

第二站，山东省安丘市（地区市）已是中午12点过，在车站大体了解了一下当地情景、当地主要产大葱、元葱、蒜、生姜、然后怱怱离开长途汽车站去黑鱼养殖基地。

第三站；安丘市赵戈镇峡山水库，到达时间午时1点左右，经过当地一个姓田的黑鱼经济人介绍，峡山水库是国家自然保护生态区、黑鱼养殖基地因它而构成，黑鱼养基殖地上万亩，年产黑鱼20000万斤左右，它主要销售广东、南京、天津、辽宁的营口等地，货源比较充足，也是山东最大的黑鱼养殖基地之一，山东人说话嚎爽健谈，说了很多黑鱼方面的知识，包括全国各地发货途中黑鱼换水等等，说的很详细，同时也得到更多的黑鱼信息和行情，在交谈中说明了我们去得目的，经过我们的谈话，他也很原意和我们长期合作，保证我们的规格和质量要求，就是费用较高，此刻行情3斤以上单价13、5元1斤，2斤左右11、5元1斤、包塘大小一齐9、5元1斤，我们谈到午时3点多他才开车送我们到车站。

第四站；山东淮坊市，到达时间午时4点左右，本来安排看看淮坊市场、研究到已是午时没有考查的价值后，就买车票回烟台，于当天晚上11、30座船回到大连。

**出差工作报告与总结篇十一**

尊敬的老板：

您好!遵照您的安排，我出差到jx工业园——那个荒凉的、清苦的、传说有鬼的、贫瘠的工业园里工作两个月。在工业园里，我体验了很多在公司总部里没有经历过的事情，现在向您作个报告：

一、鬼的传说：

由于网友告诉我，jx很多鬼且很凶猛。于是我带上在街边摆摊道士那里买来的“驱鬼灵符”来到工业园，并将灵符每天戴在身上。头一个月的晚上，12点之后，我总不敢离开房间出去游荡。于是，该月我被评为工业园里最老实的优秀员工之一。

二、饭堂伙食问题：

说起伙食问题我觉得真的有必要赞扬一下：这是标准的环保饭堂!据说，那些自带的便当饭盒打饭菜，一个星期不用洗洁精来清洗，也没有油粘在上面。如果是小沈y编二人转，将会是：菜里有虫不?没有!有农药不?也没有!有油不?更没有!这个可以有。这个真没有!

饭堂真健康，便当亮光光;白饭拼命装，洗锅水做汤!

看看园区里的麻雀那么瘦就知道，这里的环保饭堂是很健康的，因为就连麻雀都没有肥胖症，更不可能有高血压或三脂高一类的病。

三、当地民风：

再说下这边的人民，民风是彪悍的也是淳朴的。听说，如果你和他们撞了车，他们的处理方式是先将你抓下来暴扁一顿，然后再要你赔钱。至于事故的双方责任问题，根本不是主要问题，因为所有责任都绝对是打输那一方的!

在听到这个说法的第二天，我见证了一些事：某建筑老板带领的两帮当地工人，因为抢一个提升机使用的先后次序，在争吵了几句以后，其中一个工人竟然抓起一根一米多长、10厘米粗的木棍就想砸另一个工人。还好，后来那老板出面调停了。晚上，我们又在工业园外看见一男人掌掴一女人，双方对打起来，而旁边十多人只在那里围观，可能是司空见惯了吧——这实实在在地让我感受到了他们的彪悍，且无论男女。

还有，这里的工人时间观念很强，上班工作是按照大都市的时间——朝九晚五。建筑工人每天早上一般是九点左右到工作现场干活，中午11点回家做饭;下午三点前回到工作现场干活，五点又下班回家做饭了。

您看，这不是标准的“朝九晚五”上班时间吗?所以，有时候我觉得我们每天上班足八个小时是不对的，看那些工人们的悠闲生活就知道，他们一定可以延年益寿!

在这些事上，我明显地体现了当地民风彪悍、淳朴，而且他们都不贪心，还很照顾家庭。

四、员工收入：

在园区里见到的烟民们，大都抽20多块一包的“芙蓉王”或者20块一包的“玉溪”，更有甚者还抽黑色精装的“芙蓉王”，那可是30多一包的啊!可是，听说圆区里的机修工、电工等级别的也就1000多块一个月的收入，抽烟用剩的钱竟然还可以留下生活费。看看咱们广东去园区打工的“北上民工”，也就只敢抽十块八块一包的烟，难道广东的消费真的那么高，以至我们都消费不起那20块一包的香烟?由此可见我们的收入比例实际是比不上园区工人们收入的。

五、工作环境：

这里就一样是最最不好的——这里的女性比例明显偏低。就算有，也大都是那些“如狼似虎”级的大婶。曾经有人说过一句经典的话：三年牢狱房，母猪变貂禅!可这里的母猪也太猪了点儿，绝大部分是貌比fr姐姐，无论如何与貂禅联系不到一块儿去，导致工人兄弟们明显得压抑了他们的欲望。他们经常是看见了稍微年轻一点的女性经过，就两眼冒青光、嘴角流口水……长此下去，容易引发大规模的x犯罪。

六、建议：

综上所述，我不得不提些建议：

1、加强伟大领袖毛主席提出的无神论教育，对于确实不能改变其根深蒂固的封建思想者，可以酌情聘请一些驱鬼道士回来做下法事什么的，以安定人心。

2、继续保持饭堂的“做菜少放油、甚至不放油”的环保作风，但是可以适当在“洗锅水汤”里多加那么一点点材料，工人兄弟们都盼望着呢。

3、鉴于当地居民的健康上班时间，能否咱们管理人员也改一下上班时间：每天缩短一个小时。确实不行的话，缩短半个小时也好呀。再不行的可以提早十五分钟，那么，咱们这些初级管理干部就不用跟工人兄弟们抢召摩的了。

4、对于环境方面，我觉得咱们园区里应该多招年轻漂亮的美媚，工作能力是第二准则，起码可以改善这种阳盛阴衰的不合理格局。另外，老板如果有投资兴趣的，可以在园区旁边搞一个大型娱乐中心，里面包罗万有，饮食、娱乐等等一应俱全，员工起码有9折优惠，那样就可以很有效的缓解工人兄弟们被压抑的各种欲望。

5、最后提个小小的建议，能否酌情给我们加点薪水?说实在的，咱也想过过抽“芙蓉王”潇洒的日子。这个建议如果老板不同意，那就当我什么也没有说好了。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索出差工作报告。

**出差工作报告与总结篇十二**

部门：市场部

时间：xxxx年x月xx日——xxxx年x月xx日，共计：x天

地点：xxxx

协助经销商进行终端市场的销售、推广。

1）4月18日：市区。

2）4月19日：左旗市。

3）4月20日：吴忠市。

4）4月21日：市区。

5）4月22日：市区。

6）4月23日：休息。

7）4月24日：返程，银川到广州。

8）4月25日：返程，银川到广州。

9）4月26日：返程，广州到珠海。

就4月18日至4月22日共5天的销售总结分析如下：

1、拜访客户：72家，成交客户：30家，成交率：41、67%

2、总成交金额：35828元。

3、成交品系

（1）化清剂：x件，共成交金额：xxx元，占总销售额：xx%。

（2）排档油：xx件，共成交金额：xxx元，占总销售额：xx%。

（3）制动液：xx件，共成交金额：xxx元，占总销售额：xx%。

（4）机油：xx件，共成交金额：xxx元，占总销售额：xx%。

（5）高温：x件，共成交金额：xxx元，占总销售额：xxx%。

（5）其它：共成交金额：xxxx元，占成交总金额：xxx%。

（一）出差前的准备：

出差前与孙进国说明了出差目的，协助孙进国处开拓市场，对银川市场进行深入的了解，以更好的配合其做好银川市场的攻坚战，拓展品系，发展市区市场，顺利完成今年的销售目标。出差前对孙进国进三年的销售数据进行了分析，以更好的与孙进国进行沟通。

（二）公司情景：

年做足的话，相信下半年会有更好的增长。银川市场的业务范围主要在左旗市、吴忠市、吴忠小坝镇、吴忠盐池县、石嘴山平罗县。市区很薄弱，仅有20家左右客户，周边市场的销量占了近9成。

（三）价格定位：

银川市场部分产品的价格定位还是算较好的，因为需要做促销（积分送洗衣机、电动车、照相机等），所以必须要有个较好的价格定位。sg15w4073—75元，sj15w4085元，sl15w40110元，自动排挡油22元，新排挡油26元，抗寒性排挡油28元，4l重负荷齿轮油80w9075元，4l中负荷齿轮油80w9038元，911制动液20—22元，金塑22元，900g高温20元，积碳净12元，cf—415w4072元，cf—420w5078元，雨刮水9—12元，18lcf—415w40286元（涨价前的一批货），化清剂5、5—6元。

（四）网络建设：

在网络建设方面银川还有很长的路要走，主要战场在周边地区，市区占的份额太少，基础薄弱。而在周边地区中又以吴忠、左旗地区的销量突出。在这两个市场我们有很多大客户，甚至有好几家修理厂仅有在卖xx的机油，这得益于孙进国长期的市场积累和积分促销方案。在左旗，xx机油已经是一个品牌，影响力位列前三，很多司机都会主动提出要加xx机油，孙进国在左旗找了一些大型的修理厂，贴上机油海报，以积分促销刺激其主动推销xx机油，做好和修理厂的客情关系，统一修理厂的零售价，大的油品超市不供机油，只供其它护理品系，防止低价倾销，让大家都有利可图，一旦发现有修理厂低价销售的立即停止供货，这一系列的举措明显增强了修理厂的进取性，也让xx机油在短短的一年的时间里就成为这个市的主流产品，其中有家叫富贵的修理厂，是银川xx的核心客户，机油、排挡油、化清剂的量都很大，孙进国给他奖励了一台手提电脑、洗衣机、冰箱。在前期机油市场的开拓上，孙进国花的心思是很多的，投入的促销力度也十分大，每次从左旗回到市区都快晚上12点了，市场流的汗花的心血在市场得到了回报，有了今日左旗的小收成，这也解释了孙进国去年一向在问公司要促销方案的原因。

吴忠的市场跟左旗相当，银川bp的代理商就在吴忠，成了我们的劲敌，加上道达尔、埃尔夫等，市场竞争激烈。bp搞10件送1件的促销活动，到了过节或年底还会采取会议营销的模式，对市场冲击明显，对我们的压力也较大。但吴忠市场有好些核心客户，使xx的量表现也不逊色，毕竟孙进国在当地做了好几年的美孚、壳牌等，已经把自我做成一个品牌。孙进国的营销思路是对接下来基础较薄弱的市场像石嘴山、乌海进行复制，争取年底开发成熟。但下一步市场的开发肯定不是简单的上述市场的复制，市场的经验告诉我们开发市场不能单靠一个品系，否则前行的压力较大，xx的综合优势不能完全发挥出来。同时，银川市区市场以及市内4s店应当是我们一块重要的主战场，孙进国对市区及4s店市场并不是很重视，导致到目前市区的客户仅有20家左右，此次出差亦多次与其讨论到这个问题，刚开始孙进国表示不屑：市区的市场竞争太大，价格压得很低，没多大前景，而4s店仅有咱把xx的.名气做上来了才有机会供进去。之后经过几个回合的交流和实战，他也慢慢有些动摇，表示等公司注册下来就好好做做4s店。他也提出期望到时候能够联合公司一齐做做市场促销，这样开发的进度肯定会更快。

（五）品系拓展：

今年银川市场的品系拓展是个主题资料，此次出差也跟孙进国详细的谈了公司关于基本客户的基本业务量与基本业务资料的宗旨，这亦引起了孙进国的高度重视，他也期望今年银川能有个不错的收获，早点进入公司基本客户的行列。所以在今年的销售中亦加强了对制动液、排挡油的推广力度，今年的一个拓展的主题品系就是制动液，此次金塑制动液他也下了100件的订单，截止4月底制动液已经有5万的销售。孙进国今年对于品系的目标分别是：机油50万以上，防冻液20万，制动液15万，其他15万。就这个品系目标而言，今年的制动液有望到达预期的目标。从上头的价格定位能够看出孙进国处的品种是较少的，相信经过市场份额的增长其它品种也会慢慢跟上，当然，除了制动液，排挡油、化清剂也是需要关注的，但就今年的目标还是先把制动液提上来，一个品系一个品系的拓展，一步一个脚印，相信几年以后必须会有个均衡的品系结构。去年的防冻液做了13万的量，如果今年原材料稳定的话，努力一把，20万的量还是完全能够到达的。

（六）相关信息：

银川和兰州都是属于西北片区，受市场地域性的影响，银川市场具体其它品牌的价位跟兰州的基本一致，bpsg15w4080—85元，道达尔、埃尔夫sg15w40的价位在78—80元，市内化清剂以车仆、保赐利和其它低价位的见多，车仆冷媒供23元，标榜1、5l的玻璃水为9元，刹车油也没有一个主流品牌，赛福特见得稍多，价位也是18元。

（七）感想与提议：

总结起来，银川xx任重道远：品系从单一到多元化、周边其它市场及市区市场的开拓、市内4s店的开发，还有面临的团队建设问题等等。这一系列的问题都需要去解决，相对兰州市场而言，银川面临的问题反而更多，更需要公司的关注。但如果这些问题都能得到很好的解决的话，相信银川xx的前景是可观的，三区新增一个百万经销商指日可待。这正需要我一步一步的跟进，与孙进国随时坚持良好的沟通，及时掌握他的想法与动向，以促进银川xx的良性增长。此次出差，孙进国跟我反复强调了产品方面的问题，让我必须要向公司领导反映，期望能查出原因，早日得到解决。就是市场上会出现加入sg或sl机油后车子的气门声音较大，而在换成其它牌子的机油时噪音就没有的个例。当然这只是个例，已知的在吉利帝豪、第一代进口富康等车型上出现过，正因为这项事情让孙进国丢失了好几个大客户，孙进国大为痛惜。所以他也反复强调，期望我能够向公司领导如实反映情景，以方便查明问题的真相，早日解决。就像去年年底的签合同的牛劲一样，孙进国把今年的任务还是定在120万，看得出他也是时时刻刻在朝着这个目标挺进，道路是艰辛的，只要方向正确，结果肯定完美，相信银川xx今年是艰苦的一年，也必须是收获的丰硕年！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn