

# 最新出差计划表格 年度出差工作计划优选 (汇总9篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 出差计划表格篇一

20xx年4月18晚至20xx年4月20日早上

了解xx货源、行情，

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、然后匆匆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，山东人说话豪爽健谈，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斤以上单价元1斤，2斤左右元1斤、包塘大小一起元1斤，我们谈到午时3点多他才开车送我们到车站。

第四站；山东潍坊市，到达时间午时4点左右，本来安排看看潍坊市场、研究到已是午时没有考查的价值后，就买车票回

烟台，于当天晚上座船回到大连。

## 出差计划表格篇二

考不上大学的后果就是要给人打工，而且还是最低廉的劳动力。你也可以不打工，在家吃闲饭，不过这样的人属于有钱人家的，我属于前者，我只好在这一家五金公司打工。

我在一家私人五金公司工作，做的是业务员，虽然工作能力不是很出色，可是在公司中也属于比较好的了，可是最近一直不顺心，我感觉自己在公司的前景不长了。

我给老板的出差报告和工作报告：

最近在工厂我的工作主要为做网上广告宣传，发布产品信息；以及寻找门窗工厂和工程单位！对工厂和工程单位进行发送我厂的产品信息邮件和工厂服务宗旨。因为个人无法写有关于门窗安装和产品的文章，也在网络上寻找文章备战！

出差大沥工作主要为与门市交谈产品和最近市场情况！大沥处于淡季多数门市无客户来往和交易电话响，员工多在聊天！对我厂的产品反应是产品厚薄不统一；和厚度不达标！最有潜力的客户给我发过信息和打过电话，我相信可以把他拿下！

上面是简单的工作报告和出差报告！下面也谈一下管理和我的工作评价。

当然公司生存和发展到今天可以说是老板的有目光、胆量和业务能力。三个重要的条件是成功不可缺少的！而今天我来说，只不过是厚颜献丑：

像今天的炬诚五金不能说生产力跟不上；有着40台的压机，10多名的操作工。此规模属于大规模，因为我们的产品单一、专业。按理说，厂房已有空间并每一岗位不缺人手。失败在

于没有备货的和理安排和工作的合理安排交接。每一天的工作的完成度和交接登记没有做。其实卡位的固定片可以先做当90#系列先备货。沟通协调工作得多花时间、精力、诚心与尊重!像我到大沥后公司在大沥的成功没有我的功劳也应有点苦劳，因为我是拓荒牛，是对我的尊重。车间确实需要个主管，这个主管应该是摸具师傅，还得有管理工作安排的经验 and 爱岗爱员工的精神。有句话说什么样的老板会有什么样的员工，什么样的管理者会有什么样的下属。

上面为备述管理安排，再细编可整理出厂规和工作日程表。下面谈谈我的工作对老板和厂的关系，我在老板和老板娘的双眸中看出老板对我极为不满，可能是以下原因：

1、兔死狗烹(就当讲个故事;最近我的右眼皮一直在跳，我是有点迷信，所以我得尊重道德;公司在大沥的新单我一直相信老板是知道的，究竟要怎么做我也不计较这点业绩公司给我的提成在我眼里就如鸡屎这么点;但现在做为您的员工我不能认为工资少就马上停住工作，现在只是为道德在工作，我也不在乎工资的悬殊来侮辱我。只是昨天在大沥听听店老板的谈话才觉得我在这里真的没有自由施展平台我听到看到只是假象。该我的功劳不分配是老板的错，但我一直不计较，只是今天您自己提起说我没用，业绩差，我也不得不说说心里话!至于您有没有看到我在做事，我不放在心上，也不假装;我从来认为做业务是为自己而做不是为了只拿老板的钱;就算我拿不到工资，我也不需要监督，我一样好好工作;没有业绩是做业务的人最大的羞辱，最大的失败。)

2、我的业绩不佳。(我虽然有点差，但我一直在以全力以赴也因生产能力的关系对有些单谈拢有限制，所以我的自我感觉不失败;也因为用我没有亏)

3、我不会向老板套近乎。(这个我是永远学不会，我认为尊重别人不能伪善;我平生最讨厌伪君子和不道德不善良的人。曾经老板压我身份证是为了我的信用保证不是为了帮我买保

险这个可以适当的效仿，可以接受。)

4、我最近的工作不报告，肯定是在玩游戏和工作不卖命。(我个人水平有限，写千篇一律的报告我自认为不必要；当然有可能我错了，但没文水的人是很难坚持，我也很想坚持，但工作量不少；这个可能没人相信，坐在电脑前我几乎是机器一样的工作。有话说用人不疑，疑人不用如果我怀疑某人，我是一辈子绝对不用的。我认为如果真没有能力做事的人就善意辞退是在帮助双方：老板也无法给您写老板的管理经验。我只是个员工，也没有资格向老板谈。在业务分配和管理的缺点上也是我进厂来没有考虑到的，只是说您有一个跟单，我才是业务员，无法料到会有如此的结果。至于明天您怎么安排我的工作日程和工作安排明天再说。感谢您带我进红了五千年的五金行业。我是有点看到这个行业的前景与将来的发展。

在公司工作的不少的时间了，可是还是没有彻底站稳脚跟，可能跟自己工作的公司有关，公司老板不是非常的信任我们的每一名员工，这就是私人企业的局限了，我也想跳槽，可是一直没有找到合适的工作，暂时跳不了，但是我知道自己干的时间不会很长了。

工作就是这样的，麻烦而且容易吃力不讨好，我会继续努力的，我知道自己的能力有限，我会继续努力的，我会找到合适的工作，我会实现自己的认识价值的！

### 出差计划表格篇三

XX

集团客户部xxx加盟区

20xx年3月23日3月30日

## 江苏省

南通-南京-扬州-淮安-连云港

XXX

1. 记事本和笔，名片，客户联系资料。
2. 出差前规划好路线，提前跟客户联系，以便到时能有效率的拜访客户。

1. 考察长期合作客户的实力，（具体参数：年销售总额，总资产多少，在当地的影响力等，产品哪些卖得好，百泰的优劣势有哪些，对此有什么提议。平时在哪里补货，有哪些难题，需要给予什么帮忙。）然后制定相关政策巩固与维护，提高其销量。

2. 了解当地市场，（具体参数：附近有多少珠宝店，什么牌子生意好，竞争如何，补货有哪些渠道，哪些特色产品卖得好）挖掘新的客户，让更多的加盟商与我司合作。

鉴于xxx加盟区的特殊性(全国各地都有周大生加盟店)，此次与华东区一同出差走访市场，在协同华东区工作的同时，建立和维护自我的客户群体。此次出差以走访客户为主，在其基础上考察市场，开发新客户。此次线路设定依据20xx年江苏省xx加盟商销量排行靠前的优质客户为基点，串成主线路，在走访客户过程中了解市场，开发新客户。

略

从数据来看，南京市客户有4家，南通市有3家，扬州市1家，连云港市1家，淮安1家。

南通-南京-扬州-淮安-连云港。

具体出差行程报告，以回来上交的为主。也请相关领导对于此次的出行计划给予指导意见！

## 出差计划表格篇四

为了及时有效遏制传染病的发生和蔓延，保障师生的身体健康和生命安全，根据《^v^传染病防治法》和《学校和托幼机构传染病疫情报告工作规范》的要求，特制定我校传染病疫情报告制度。

学校校长为我校疫情报告管理第一责任人，班主任老师为责任报告人，学校其他教职员工、学生发现传染病疫情均有义务向疫情报告人提供情况。

2、定期对全校学生的出勤、健康情况进行巡查；

3、负责指导全校学生的晨检工作。

1、在同一班级，4天内有3例或者连续3天内有多个学生（5例以上）患病，并有相似症状（如发热、皮疹、腹泻、呕吐等）或者有共同用餐、饮水史时，学校疫情报告人应当在24小时内报出相关信息。

2、当学校发现传染病或疑似传染病病人时，学校疫情报告人应当立即报出相关信息。

3、个别学生出现不明原因的高热、呼吸急促或剧烈呕吐、腹泻等症状时，学校疫情报告人应当在24小时内报出相关信息。

4、建立突发事件应急报告制度。学校教职工如发现有传染病疫情和其他突发公共事件的应在第一时间向学校报告，学校疫情报告人应当在2小时内向上级有关部门报告。

有下列情形之一的，应当按照规定的程序和时限报告：

- （一）发生或者可能发生传染病暴发、流行的；
- （二）发生或者发现不明原因的群体性疾病的；
- （三）发生或者可能发生重大食物中毒和重大职业中毒事件的。

5、任何单位和个人对突发事件，不得隐瞒、缓报、谎报或者授意他人隐瞒、缓报、谎报。

当出现符合本制度规定的报告情况时，学校疫情报告人应当以最方便的通讯方式向中心学校疫情报告人报告。

学校建立学生晨检、因病缺勤病因追查与登记制度。学校的老师发现学生有传染病早期症状、疑似传染病病人以及因病缺勤等情况时，应及时报告给学校疫情报告人。学校疫情报告人应及时进行排查，并记录排查情况。

1、晨检、午检、晚检应由班主任或班级卫生委员对早晨到校的每个学生进行观察、询问，了解学生出勤、健康状况，并将检查结果记录在检查记录上。如发现学生有传染病早期症状（如发热、皮疹、腹泻、呕吐等）以及疑似传染病病人时，应当及时告知学校疫情报告人，学校疫情报告人要进行进一步排查，以确保做到对传染病病人的早发现、早报告、早隔离、早预防。

2、班主任及科任老师应当密切关注本班学生的出勤情况，对于因病缺勤的学生，应当及时与家长联系了解学生的患病情况和可能的病因，如有怀疑，要及时报告给学校疫情报告人。学校疫情报告人接到报告后应及时追查学生的患病情况和可能的病因，以做到对传染病病人的早发现。

## 出差计划表格篇五

当前，全球新冠肺炎疫情大流行仍处于高位运行，国内疫情呈多地持续零星散发、部分地区局部爆发的状态，部分省市发现新冠病毒奥密克戎变异株，疫情防控形势严峻复杂。为进一步做好“两节”期间的新冠肺炎疫情防控工作，确保我市疫情防控工作平稳有序，现通知如下：

一、严格出行管理。广大市民“非必要不离锡”，严格限制前往中、高风险地区及所在县（市、区、旗），非必要不前往中、高风险地区所在地市的其他县（市、区、旗）。倡导广大市民就地过节，减少出行尤其是跨省出行。各旅行社及在线旅游企业不得组团前往中高风险地区及所在设区市旅游，不得承接中高风险地区及所在设区市旅游团队。凡涉疫地区旅居史人员，抵锡后要立即向所在村（社区）、单位或入住酒店报告，并落实健康管理措施。

二、严控聚集性活动。坚持“非必要不举办”，从严控制活动规模。严格落实举办方主体责任，从严做好疫情防控措施，50人以上活动应制定防控方案，100人以上活动方案应报市（县）区指挥部审核，500人以上活动防控方案应由市（县）区指挥部初审后报市指挥部审核，市级机关事业单位的活动防控方案报市指挥部审核。提倡“喜事缓办、丧事简办、宴会不办”，家庭聚餐聚会等不超过10人，承办5桌以上宴会等聚餐活动的餐饮单位向属地指挥部报备，自行举办5桌以上聚餐活动的个人，需向属地村（社区）报备。压减线下年会、茶话会、联欢会等节日活动场次和规模。

三、强化返乡人员健康管理。口岸单位、冷链物品生产经营单位、集中隔离场所、发热门诊和定点医疗机构等高风险岗位工作人员，在抵锡当日查验其48小时内核酸检测阴性证明，不能提供的，应立即向所在社区和单位报备并立即进行核酸检测，核酸检测阴性后方可有序流动，并进行14天健康监测。冷链物品从业人员、隔离场所工作人员等高风险岗位的返乡



人员应实施居家健康监测。

四、强化复工复学管理。学校、企业要合理安排放假和复工复学时间，引导人员错峰返乡返岗。高校或务工人员较多的企业可要求师生员工或务工人员持48小时内核酸检测阴性证明返校或返岗，医疗机构、养老福利机构、监管场所等重点单位工作人员要持48小时内核酸检测阴性证明返岗。

五、强化场所防控。商场、超市、农贸市场、宾馆、酒店、公共浴室等各类重点场所（单位）要设立卫生防疫监督员和消毒专员，严格落实体温检测、查验健康码（行程卡）、规范佩戴口罩、清洁消毒等防控措施，并做好从业人员健康监测。景区景点、餐饮单位落实“限流、预约、错峰”要求，控制人员接待上限。零售药店强化购买药物人员实名登记，发现购药人有发热等可疑症状的，要立即向属地疫情防控指挥部报告。

六、强化个人防控责任。广大市民要做好个人防护，规范佩戴口罩、保持安全社交距离、注意个人卫生，密切关注自身健康。广大市民尤其是3—11岁儿童和老年人要及早接种新冠病毒疫苗，符合条件的市民及时主动接种第三针剂加强针。要积极配合开展疫情防控工作，对拒不配合防疫工作及瞒报、谎报个人相关情况的，将依法依规追究责任。

以上疫情管控工作措施自发布之日起施行，依据疫情发展形势动态调整。

## 出差计划表格篇六

为了维护园内正常秩序，强化内部治安，预防、减少违法犯罪和治安灾害事故的发生，保卫校园和教职工、学生的生命、财产安全，制定本制度。

1、按园内的要求，在规定时间内开、关大门。

2、门卫应严格执行校外人员进出审查、登记制度，提高警惕，禁止携带管制刀具、有毒、易燃易爆及可疑物品的人员和神志不清、酗酒、衣衫不正及形迹可疑人员进入园内。

3、对按规定允许进入园内，但观其行为又有嫌疑的人，门卫应掌握其活动情况，并予以记录，必要时请其出园。

5、幼儿中途离园须班主任亲自交接给家长。否则，不得允许其离开校园，并认真做好登记工作。

6、本园师生或外来人员携带物品出校，需经有园领导开具出门证，方可放行，同时门卫有权对进出人员携带的物品进行必要的检查与核实。

7、外来人员联系工作，应凭介绍信或有关证件登记手续。

8、来访人员的车辆不得进入校园。如有特殊情况，须进入校园的，必须经园领导同意。进入校园的车辆，应减速行驶，应按指定的地方停放，否则，门卫可拒绝其离开校园。

9、假日及下班后，园外人员一律不准进入，确需进入，必须由本园人员带入并办理登记手续，离园时办理注销手续。

## 出差计划表格篇七

20xx年3月18晚至20xx年3月20日早上

xx□

xx□

了解xx货源、行情，

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通过大客发到烟台，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况、当地主要产大葱、元葱、蒜、生姜、然后忽忽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，到达时间下午1点左右，通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形成，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，也是山东的黑鱼养殖基地之一，山东人说话豪爽健谈，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，通过我们的谈话，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，现在行情3斤以上单价13.5元1斤，2斤左右11.5元1斤、包塘大小一起9.5元1斤，我们谈到下午3点多他才开车送我们到车站。

第四站；山东潍坊市，到达时间下午4点左右，本来安排看看潍坊市场、考虑到已是下午没有考查的价值后，就买车票回烟台，于当天晚上11.30座船返回大连。

## 出差计划表格篇八

到\_\_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\_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：\_\_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。

\_\_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，以节省集装箱空间。

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\_\_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。

\_\_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。

## 出差计划表格篇九

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，银川市区的市场以及市内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。bp sg15w40 80—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105l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，正因为这件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！