

# 出差工作报告与总结

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 出差工作报告与总结篇一

二、出差地点□xx□

三、出差人员□xx□

四、出差目的：了解xx货源、行情，

五、出差主要内容及地点：

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15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1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，黑鱼养殖基地地上万亩，年产黑鱼万斤左右，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的目的，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135元1斤，斤左右115元1斤、包塘大小一起95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113座船返回大连。

## 出差工作报告与总结篇二

1. 应按照重点工作多讲。非重点少讲的原则安排内容。
2. 应按先主后次的顺序排列。
3. 语言应简洁。
4. 不要面面俱到，要突出重点。

案例：

- 个人工作汇报：

一年来，我个人.....1、学习上...学习如同逆水行舟，不进则退，要适应新形势的要求，更加要不断学习，充实自我。对于一个刚刚走上干部岗位的年青人，我深刻地认识到学习的重要性。虽然在以前的工作中对宣传思想工作有一点接触，我深知在现实工作中这点知识还是远远不够的。

为尽快地适应工作岗位，力争在新的工作岗位上有所建树，我一方面加强了对宣传思想工作相关知识的学习以提高思想素质和理论素养。并且还有计划、有针对性地进行理论学习，做到勤学习、勤思考、勤总结。一是向书本学习，学习政治理论，学习领导言论，学习党的方针路线，学习业务知识等等，做到基本知识笃学，业务知识深学，修身知识勤学，急需知识先学。二是在现实工作边干边学。在工作中学习，对于已经走上工作岗位的人来说更为重要，更有实际意义，我虚心向领导、向同事、向群众学，学习他们的理论观点、工作方法及语言、文字表达等。与此同时，在日常生活中做到“多看、多听、多闻、多想、多写、多做”，把学习与实践有机结合起来，形成“学而思，思而入，入而进”的良好习惯。

2、工作上..... 3、作风上.....

二、存在的主要问题

## 出差工作报告与总结篇三

你们好，我于9月15日至9月25日赴福建出差，现将我出差过程的建议和感想向上级领导作一个整体汇报。

时间：9月15日至9月25日

地点：漳州、厦门、泉州、莆田、福州

任务：

- 1、了解市场需求
- 2、了解市场相关产品价格
- 3、拜访、搜集客户资料

## (1) 出发的第一站：厦门

在去厦门的第一站旅途中，在中转站衢州被查，铁路局的警官叫我打开皮箱，问我里面又小又长的是什么东西（一路上被查了四次），解释了好长时间，他们看了我名片并检查救生衣后才放行。到达厦门时已是下午5点，还没算是天黑，我便开始湖滨路走了一圈，和喜玛诺的陈太太谈了一下，他们主要做渔具的，而且是喜玛诺专柜，一般不做其他品牌，她介绍我到前面两家店去看，后来在夏禾路口的陈总经理（厦门市海通船舶材料有限公司）那里呆了一下，聊了我们的产品，他们有意向要做套头和信号，但目前还没有单子，待回复；我离开去询问了另外两家渔具店，并向他们介绍我们的产品，但很少用到救生衣，防护服价格太高，他们不易接受。第二天早上我到思北路口的天虹商场找了家专门做户外用品的northface专柜，他们的导购经理陈先生和我聊了一番，起初是看了他们的产品，并询了价格和他们的市场的销路，市场不是很理想，而且价格比我们的高（1780元/件左右），面料也比我们的厚而好，接着我就引荐我们的产品，但他们不做贴牌，我只好出来。我去了轮渡区找了水上派出所的林警官，他们说不用到救生衣，介绍我去轮渡海上客运中心找了技术部的邱主任，但他们目前也没需要，就是需要也要几件，一般都是找物资部供应站买的，而且他们在购买客船时就有的，又介绍我到新四海船舶物资有限公司找了销售科陈经理，但他们主要由林丽惠小姐主办，由于是下班时间，我介绍了我们的产品后，留了画册就回来了，他们很喜欢我们的产品，特别是腰带，希望能提供其他产品的价格参考以便询价。

## (2) 出发的第二站：漳州

在漳州市香港路，那里渔具店比较集中，漳州豪益渔具店、漳州太公渔具店、阿伟渔具店等，我跑了一早上，但效果很低，钓鱼服和防雨风衣价格太高，一般都没人消费，所以我又开始了旅行。

### （3）出发的第三站：泉州

到泉州中心客运站时，原本以为那里的市场会很好，但比想象中还差，我在东海滨城跑了一下午，那里有个公安边防，我问了他们有无需要，一句话就说我们的救生衣多的像米，后来找了救生筏检修站的刘经理，他们都用泡沫的多，有需要时联系，我留了画册。第二天转向晋江市区，希望在那里可以开发市场，但很多渔具店和船舶公司都不需要，扫兴的又买了莆田的票。

### （4）出发的第四站：莆田

去莆田的路上，我给了莆田渔业船舶检验局的宋开平局长打了电话，希望他可以帮助我，引荐一些客户，但很失望，电话中回复我说：你来了我们也帮不了你，再说救生衣我们很少用到……之后我又去了三江口镇，在那里跑了一些渔具店，意向和上面所碰到的渔具店一样，价格太高，而且在市场上没有竞争力。我只好买了福州车票。

### （5）出发的第五站：福州

到福州汽车北站时，是下午4点多了，下着雨，我用下雨的时间打听市场。当地的人都说，做救生衣的最好去闽江（台江区）那里推，我得知信息，找了旅馆住了下来，好好休息。第二天，在南街、东街、旗汛口、道山路口、古田路等访问了几家大型户外店，如：我在南街的东百集团商场找了“探路者”和“哥伦布”，他们的前台让我去找导购经理谈，我又去法海路找了“探路者”周小姐谈了，并介绍我们的产品，和他们的相比较，我们在他们基础上多了救生的功能，但无论怎么说，都无功而返；接着找了“福建等高线”的陈高辉经理，谈了好久，还是没意向，我们的市场定位太低，而且面料、设计风格，品牌营销等都跟不上市场，所以在谈到做oem时他们更不想，他们说，我们有自己的品牌和厂家。于是我又找到了花鸟市场，那里是渔具店比较集中的地方，

可在那里很多店主说没用这产品。

第三天，我去了台江，访了很多家消防救生店，船舶器材店，也谈了一些意向客户，他们在信号方面很感兴趣，但市场已被东台的`做了很乱，其中黄妹卿老板当即就下了一个样品单，第二天宝中船舶的李振恩总经理也有了询盘（待跟进），之后去了福建八方海上客运有限公司和翁迎平副总谈了许久，对我们的产品很满意，但目前还没需要，介绍我去找珠海的客船造船公司，也给了电话。之后去了马尾区，和马尾造船厂的郭德星经理谈了许久，还是没意向，叫我去找主办的林仁侠先生，由于当时比较晚，我只好离开。

在福州的第四天，我一早就去了马尾海事局，刚好是上班时间，没有预约，也不知道找谁，我找了保卫科，谈了一下，他们不肯让我进去，我留了画册，也打开了我们的样衣给他们看，有一个人，看上去是管事的，但没意向说要，保安让我不要站的门口，我也管不了那么多，拿起一件套头穿在身上，好多领导陆陆续续来上班，都看着我，他们也看了画册，我没多想，就离开去了东南造船厂，找了供应科的王经理，打了电话，他们暂时没意向，让我留画册在门卫，稍后联系；我又找到益通船舶工程有限公司的黄华明总经理谈，他们想做我们的代理，但具体情况待和负责销售的李永新经理谈，事完了，我又去了福州中船贸易有限公司找到了张永海总经理的太太谈，他们说这事跟张总谈比较好，我又留了画册，后来张永海总经理给我打了电话，说要我们提供一份价格表，如果价格在市场上有竞争力的话，希望能与我们合作。就这样，我离开了马尾，到福州市区找了张功权经理，他们是福建省投资开发集团有限责任公司，对我们的气胀式自动防护服很有意向，主要用在水上风电平台，但要等几位主要领导人来商议洽谈，下周会有结果。先订几件试用，如果效果好，日后会大批量的订购，并希望把我们的产品介绍给海上运输队总公司。谈完后，他用车送我到车站，很晚了，我本想买到温州的车，但出来这么多天，虽不言累，但一直跑户外店的话，没多大效果，便先回公司，作一份详细的营销计划，

对市场进行分析再出去。

通过这次市场调研，从多家户外店和渔具店了解到的情况，他们做的是品牌，而且在市场上已经有定位，不想与其他厂家做贴牌，也不想代理。虽然他们的面料、做工和设计方面比我们的好，价格也比我们的要高出两到三倍，在防水、透气、休闲等功能上，我们的气胀式自动防护服明显超出他们的性能，有一定优势，很多人不理解，也不知道怎么使用，由于我们的产品刚刚在市场上起步，还没上市，在品牌营销和产品定位上，我们要进一步的完善，追求更好，分析产品在市场的需求，有针对性的向客户推销，这样我们就会和其他牌子一样，有销路，有市场。公司的其他相关产品，在此次市场调研中，和客户交流后，他们有意向要做我们的代理，希望厂领导也考虑，出行一部可行性的销售代理方案，以便将我们的产品在国内市场开拓发展起来，巩固市场销售渠道和终端客户。

特此报告

业务员□xxx

20xx年9月26日

## 出差工作报告与总结篇四

出差是工作人员临时被派遣外出办理公事，到常驻工作地以外的地区或城市工作或担任临时职务，下面本站小编给大家分享几篇个人出差工作报告范文，一起看一下吧！

(一)基本情况：

经过九天对区域市场的开发，我们的产品也经历了一次考验，在我走访的九江、南昌、吉安、赣州这四个城市里生根发芽，

在这期间里，开发了2家意向客户，第一家是南昌的首批打款在15万元左右，代理商需要公司提供更大的支持，但我认为公司无法做到，正在协商其它操作方法；第二家是赣州的首批打款在10万元左右，由于代理商没有做过厨卫，正在了解市场行情和品牌对比。

主观看法：我们的产品在市场的前景是非常好的，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，售后服务好。

对市场而言，我们的价格比同类同品牌的产品要略低，但产品外观似乎是我们的瓶颈，无法和同类同品牌相拟比；但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，绝大部分客户都愿意了解我们的全部产品。

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意向客户。我觉得这个成绩不是我预期想要达到的一个效果，任务虽然没有完成，但我还在努力也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，粗枝大叶没有给客户更好的引导。

## (二) 市场总结和计划：

对于我最近走访过的客户，他们目前都希望现在能有一款价格合理，质量满意的产品进入市场，对于方太、老板、帅康、樱雪、樱花、华帝、美的等几大品牌的价格贵、市场管控严格、价格透明，这几个点来说，我们的产品竞争优势很大，但是，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积极性。



1、价位方面：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，只能说是具有一定的竞争优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的眼光看我们的产品，还有部分客户是无法接受品牌的价格，只拿我们和一些擦边球品牌的价格相比较；记得南昌的一家客户跟我说，产品本身是可以的，但是作为一家新牌子，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，哪个公司没有一个新开始呢，价格永远没有可比性。

2、产品定位：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，因此有很多终端用户会用这些品牌的产品外观、品质盲目的去判断其他品牌，那么我希望，既然老百姓选择这样一种方法作为衡量好坏的根据，那我们的产品就应该保留其现有的长处，或者说是生产方面也以这些大牌子做标杆，做到老百姓喜欢什么样的，我们就生产什么样的！总而言之，产品的定位就要以大品牌为基准线，做到新的款式及时跟进。

在这里我要提出一点建议，现在无论是哪家大品牌的产品，都是厨卫产品列占有所有品类的主导地位，很多客户反应我们的厨卫系列产品不够新颖。而且终端用户也认为小家电产品和包装会比厨卫的高档一些。

4、销售策略：目前，我司销售支持政策非常大，可以以前期不赚钱形式去抢占市场份额，给我们销售人员在工作中带来很多协商的空间，我觉得一个新品牌想占领市场，无论通过任何形式，任何方法，都应该勇于尝试，想尽一切办法去进入到经销商的门店。如果没有政策支持大这一策略，那我想我这次出差连意向的客户都不会有了。

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，

认识我们品牌的渠道客户不够，市场认可度非常低，，我觉得应该投入一些宣传到重点城市，可以有选择性的去挑一些优质客户，培养起来，会很容易引发邻省市的连锁反映，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vip防伪卡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可以控制江西的省级代理商。

下一步的计划，我个人还是要把区域内没有到过的城市，未开发出来

的城市逐个击破，巩固现有的客户资源，多了解经营情况，先得到终端用户的认可，然后才开发适合我们的省市级代理商，现阶段，想找一家代理商非常有难度，并且这次出差遇到阻碍我们成功最大并且最普遍的问题就是诸多批发商2和3月份展会已经选好了品牌及市场反映惨淡，给代理商心理上不敢轻易下决定。

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么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，我们就做什么。

一：出差时间□20xx年9月3日到20xx年9月18日

二：出差行程：温州、宁波、绍兴、杭州

三：出差目的：了解浙江坐垫市场的态势和相关厂家的操作方式，对温州、宁波、杭州三个地区完成市场布局和招商。

四：市场概况：

浙江坐垫市场经过05到10的增长黄金期，在经由11、12、13三年的震荡期。现在浙江市场已经处于变革的当口，整合的

趋势已经势在必行，浙江坐垫市场的需求量已经趋于稳定和饱和的状态，随着产品同质化越来越严重，坐垫的成本越来越透明，单单以款式和价格取胜的产品观念已经是夕阳的余晖没有很强的战斗力了。

从产品的款式上看浙江市场主要以凉垫和四季垫为主，并由北向南有递增的趋势，杭州市场凉垫和四季垫的比重大约在60%，宁波市场的比重大约在65%，而温州的比重则在70%以上。凉垫和四季垫的最要面料和款式为手编冰丝，机编冰丝，皮革，维卡、布艺、网布等。

总体来说浙江有人口5488万，800余万的汽车保有量，50余万的新车增长量和50余万量的二手车购买，以及每年50万的旧车报废量，按60%的坐垫配比比例和3年一换的频率浙江市场的坐垫市场的总量约为 $700 \times 60\% \times 33.33\% + (100 \times 60\%) \approx 203$ 万套。而这个203万套的坐垫市场主要由牧宝、尼罗河、五福金牛、冰天、邦成、安程、镖王、臭皮匠、恒源祥、蓝溢、和泽美、彩羊、杭派、铭天、百变车坊、蓝极星等等几十个坐垫一二线品牌和众多台州、山东谷阳、广州的小厂家来分割。所以想在浙江这个充分竞争的市场状况中杀出一条血路来，不仅要展现出强大的产品研发能力，更重要的是要有足够广的品牌宣传力度、服务能力、盈利模式。

市场竞争不仅是厂家间的博弈，也是渠道商之间的竞争，更是终端商之间的竞争。大厂家依靠强势的渠道代理商和产品的优越性提高对市场的占有率，小厂家则以价格战和多变的款式赢取部分低端市场。

大渠道商通过选择优势的一线品牌和庞大的营销网络及专业化的管理等优势一步步的蚕食小批发商的终端市场，更有像杭州欧特隆、肯若和宁波的海之龙横跨大批发和大零售的两条战线。

小批发商的处境就愈发的困难，本来在资金和渠道上不占优

势的情况下更受到电子商务、大渠道商和产家直供的影响难以以为继，有一些选择小厂家的产品以款式和价格的小优势艰难维持，有些则选择性的放弃批发转变为零售，只有很少的一部分批发商有品牌意识和继续扩展的意愿。

终端商的最要疑惑主要在于坐垫行业品牌的作用到底有多大。在品牌所给她带来的价值和小厂家给她的价格上的让渡，往往会倾向于后者，这个问题的原因在于坐垫品牌只是行业内的品牌而不是消费者当中的品牌，终端经营者认为品牌对于销量的刺激是有限的。

所以百祥想要在杭州市场分的一杯羹，不仅要比其他厂家有各大的优势才能吸引大渠道商的合作。更要有确实有效的而经营模式帮助终端经营者实现坐垫的销量。

五：走访的客户分析

六：客户反应百祥的主要问题和要求

主要问题：

- 1，产品的画册没有吸引力，大多数客户看了我们的画册多认为我们的产品比较，大众普通。没有特别的吸引力。
- 2、代理的保证金10万太高，现在很多小厂家直接采取铺货的形式。
- 3、画册的效果不能完全展现我们的产品，暴扣我们的颈枕，腰枕和整体的装车效果图。
- 4、时间较晚，大渠道商和部分批发商已经在之前就和厂家签订进货协议。
- 5、价格偏高，我们的机编产品和皮革的产品比市面是的高很

大一截。

6、我们产品的特点其他品牌的厂家都有。没有特别的优势。

7、后带围布包装不协调。

8、对百祥不信任，小部分客户对我们的历史存在疑惑。

## 七：浙江市场客户反映的主要问题

1、宏观经济不景气，生意难做，态度比较消极悲观，这是客户普遍的反映。

2、电子商务冲击太大，瓜分了部分市场。

3、浙江市场大渠道商寡头占据太大的坐垫市场，小批发难以为继。

4、厂家太多，货源充足。有山东谷阳，浙江台州等生产基地导致坐垫市场成为买方市场。即市面上不缺少产品，只是缺少可以卖出去的产品。

5、开店的比几年前增加太大，批发、零售、某某代理遍地开花。渠道间和终端间竞争大，价格战激烈。

6、消费者品牌意识还未形成，还没有消费品牌产品的习惯。市面有的是行业内知名产品，但没有大众知名产品。

7、产品同质化比较严重，产品质量不好区分，甚至有部分终端经营都不知道产品的优劣在哪。

8、浙江省限台令出台，政策规定杭州市每年限牌8万量，这个政策限制了新车的数量对经营的热情打击很大。

9、消费习惯的改变，汽车从奢侈品到大众品的转变导致汽车

坐垫消费习惯的改变，现在有车一族并不把坐垫放在一个突出的地位。

10、厂家直供4s美容店等，对批发的生意打击很大。

11、一部分批发商库存太多在处理库存。

12、温州坐垫市场主要的价格水平偏低，零售价大部分在500以内，小部分在1000以内。

## 八：浙江市场的规划和建设

1、浙江市场实行百祥、雪博士双品牌战略。

2、准备在杭州、宁波、温州招市级的区域代理；雪博士在浙江省招省级代理。

3、对于向欧特隆和德胜等具有较大实力的连锁美容店。我建议我们公司可以开辟大客户部并以专卖店或公司直供的方式直接控制连锁终端。

## 九：本次出差的收获

通过本次出差，确定了浙江的市场布局 and 开发方向，并找到了部分的潜在客户。同时也初步了解浙江市场的产品需求和市场问题，为今后开发浙江市场提供了宝贵经验和数据。

### 一、市场分析：

1、从总体市场上存的压力分为几个方面：各品牌与品牌之间的劲争压力、店铺费用的不断提升所造成的费用压力、物价上涨所造成的通货压力等等的一些因素造成大多数的客户对投资信心下降，所我们对市场开发的压力随之增大。

2、随着市场的不断发展现今在市场上的店铺资源也满足不了现状，就好以这次我们出差的几个省下面比较好的地区的店铺资源都非常的有限。出现一店难求的情况。

3、有某些地区客户对我们的品牌的价位和产品之间的差距不太能接受，比如说他们会拿一些大众休闲品牌作对比，当然我们会对这方面的问题给客户作一个详细的分析，我们的品牌的优势在哪里，有什么好的政策从而引导他走进我们的品牌，用心去了解我们的品牌。

## 二、存在的问题：

1、工作安排的合理性及有效性，就好以这次我们所开展的冬季订货招商会在山西站我们的工作就安排得很不到位导致招商会的效果远远达不到理想的目标，所以工作合理安排也是一个成功的关键。

2、工作计划与实行性不强，做好工作计划我们之后的工作就是按照计划开展工作在要修正时对计划进行调整修正，但很多时候就会把计划省略掉。这样工作就没有了计划性和目的性，后期就很难把工作做好也难以得到理想的效果。

3、工作中团队之间的合理沟通，作为一个团队我们应该相互间进行有目的沟通，从沟通中相互吸收对方的优点从而提升自我的工作效率。我们团队在工作中就少了这种相互间沟通学习，我们有时分组在不同的市场工作会撞到不同的问题，我们在沟通中就可以相互了解不同市场的情况及学习不同的工作方式。

## 三、自我总结和下一步的工作

1、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作亲

密无间、所向披靡的团队。

2、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

在此感谢上级领导工作上给予关心及帮助。

## 出差工作报告与总结篇五

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内,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、组件上有没有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：有必要的話，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六

：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七

广西工商职业技术学院管理系主任阙勇平及物流管理教研室

主任邹华玲老师于10月27日至10月28日去防城港看望了在金桥国际船务代理有限公司实习的学生，随行的人员有文秘教研室主任陆升将和学工秘书莫小芳老师。在防城港与学生举行了座谈会，并与金桥公司就校企合作事宜进行交谈和实地考察，28日又与伟恒国际物流公司就校企合作事宜进行了磋商与实地考察。

## 一、基本情况：

### 1. 学生座谈会

刚到防城港还来不及休息，我们就直奔金桥公司看望在那里实习的学生并举行了座谈会。座谈会由邹老师主持。阙主任首先做了简短的讲话，说明了此行的一个目的是代表学院领导看望实训同学，了解学生的实训学习和生活情况，希望同学们就学习生活中出现的问题提出自己的感受和建议，鼓励同学们努力学习，把课堂知识与实际工作结合，希望同学们学做事、学做人，多提多问。邹老师简要介绍了未来广西物流发展的前景及物流专业所需人才的素质，为同学们今后的学习方向提出了指导意见。金桥公司的总经理卢承珍也发表了讲话，说明了实训的目的是要同学们把书本知识与社会实践结合起来，希望同学们对实训学习生活提出意见以便今后更好的开展工作。同学们也积极主动发言。他们纷纷表示得到金桥公司领导的支持和指导，实训进行非常顺利，学习生活各方面比较满意，公司安排他们参观了港口、货运仓储等地方，让同学们开阔了视野。有的学生就如何改进实训教学效果提出了自己的意见。同学们还表示一定会圆满完成为期15天的实习教学任务，把课堂所学的理论知识与实践相结合，使自己成为一名既具有理论知识又有很强实际动手能力的优秀大学生。卢总还现场回答了同学们的提问。如金桥公司的管理体系、组织结构和企业文化。最后，邹老师对同学们提了几点要求，希望他们注意安全、遵守纪律、保护公司财产等。座谈会圆满结束。

在与实习生交流的过程中，发现他们的专业技能和相关知识及与人沟通的能力等都有了很大的进步，为将来学习和就业打下了良好的基础。

## 2. 金桥公司

座谈会后，阙主任、邹老师等与金桥公司就校企合作事宜进行了磋商。

广西防城港金桥企业包括货运代理公司、贸易公司和国际船务代理公司。国际船务代理公司是国家商务部批准的国际运输代理企业，主要承办海运、陆运、空运进出口货物的国际运输代理公司；货运代理公司主要经营中外籍国际船舶代理业务；办理船舶进出港手续，安排和联系货物配积载，引水，靠泊，半年，报关，货物中转或储存，托运，揽货公司。贸易公司成立于2002年，经营范围主要：五金交电、化工产品、矿产品、橡胶制品、润滑油、溶剂油、重油、燃料油、建筑材料、金属材料、机械电子设备、水产品、农副产品的购销，代购代销，代理仓储运输服务；自营和代理各类商品和技术的进出口；通过边境小额贸易方式向毗邻国家开展各类商品及技术的进出口业务。公司下设：董事长、总经理、内贸部、进出口部、财务部、南宁办事处、攀枝花办事处。公司自成立以来，以防城港金桥企业所代理的进出口商品为信息基础，不断扩大经营范围。公司以“诚信是金，服务是桥”的经营理念，积极开拓市场。公司希望进一步与我院加强合作，也希望学院为企业输送更多更优秀人才。

阙主任表示金桥公司给我院学生提供了良好的实习环境和锻炼的机会，它对学生的人性化管理，使得学生对该公司有了良好的印象。学生实习的目的就是了解金桥企业的运作模式、作业流程以及其企业文化精神，了解防城港的未来物流发展趋势以及防城港现在与未来的物流发展的规划。它是我院一个不错的稳定的校外实习基地。

洽谈后，卢总带领我们参观了防城港的货运码头及公司的'仓储基地，并做了详细的介绍。

### 3. 伟恒公司

10月28日与防城港市伟恒物流有限公司进行了洽谈磋商。该公司于2003年5月30日注册成立，是经防城港市工商行政管理局、防城港市地方税务局等上级主管部门严格审批的广西较有实力的正规物流公司，是一家具有专业集装箱运输车队、大宗货物运输、高效率的海铁联运物流服务及国内外商贸为一体的综合性现代物流企业。公司凭借现代化的运作模式，严谨的管理体制，合理的价格体系，依托防城港市得天独厚的地理优势和广大客户的信任和支持，发展较快。公司现拥有全产权运输车辆30台，与公司签订合同挂靠在公司的社会运输车辆达50多台，日均总运力达到4000吨左右。在同行业中具有明显的竞争优势。为满足业务发展的需要，该公司于2004年11月份在南宁市大沙田经济开发区银海大道建设路1号成立防城港市伟恒物流有限公司南宁分部，专门负责拓展南宁至防城港市以及全国的货运代理业务。公司的发展战略是依托现有的内贸集装箱水路运输网络并及外贸海运，发展公路运输、仓储管理，最终形成以上海为中心，南北两翼展开，渗透长江三角洲、珠江三角洲，辐射华北、华南、华东地区，集水路、公路、水铁代理为一体的网络型的综合物流公司。

其优越的地理位置和和硬件设施，良好的声誉目前是我院积极争取的校外实习基地之一。邹老师就企业目前最急需解决的业务问题提出了自己的看法和建议。他还针对公司要节约成本，提高利润等问题提出了“甩挂”物流方式等目前国内较新的研究课题。公司方面表示要积极支持、配合学院的学术研究，使技术能应用于实践，达到校企双赢的效果。同时也希望学院能为企业进行流程再造及进行员工培训。

随后我们到该公司位于货运码头不远处的仓储基地参观考察。



该基地地理位置优越。周围交通较方便。

#### 4、原朱砂港中学校址

我们还参观了原朱砂港中学校址。该校原为一私立中学，由于种种原因倒闭。现有一栋8层主教学楼及两栋3、4层副楼。楼层面积虽然较为宽阔，但由于位于火车站旁，周围环境不甚理想。

## 二、体会及思考

实习是工学交替教学模式的一个重要环节，它亦体现了职业技术学院的办学特色。学生动手能力无疑得到了极大的提高。同时在社会实践中对自己，对自己学习的好坏、学习内容的缺失、将来的职业定位亦有所反思，从而知道自己在以后的生涯中知道自己缺少什么，需要学些什么，这对学校的教学也有一定的积极意义。

社会亦是一个大课堂，提供给学生的信息难免良莠不齐，对于从学校初始步入社会的学生肯定有不同的影响，这就要求我们在实习之前和实习之后对学生的思想，人生观、价值观要加强引导，使得他们对社会有一个客观的认识，从而能够识别是与非、好与坏、美与丑，坚定自己的人生立场，真正成为了一名德才兼备的大学生。

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物流出差报告格式。

## 出差工作报告与总结篇八

日期：20\_\_年12月20日

### 一. 前言

根据公司安排，我于20\_\_年10月25日到达白城，开始为期一个月出差任务，协助风神项目现场采购需要的物料，以及开展相关的供应商开发和供货渠道的建设工作。截止到11月\_\_日，相关工作已完成，特提交本报告向公司汇报。

## 二. 采购事项完成情况：

2.1 安全帽：因该物料现场需求紧急，到达白城后第一天即10月26日完成该物料的供应商寻找，询价、比价议价工作，并做好订货准备，提报费用申请；10月31日收到货款，当天即完成订购并通知现场人员取货。

2.2 对讲机：现场急需物料。10月26日即完成该物料的订货准备，提报费用申请，10月31日收到货款，当天完成订购，次日到货并通知现场人员取货。

2.3 天河风机通讯设备：10月26日下午收到需求，当天下午及第二天上午经过多家厂商询问hp的主机和显示器有货，报价4300元。但网卡和8口交换机询问多家供货商均没有d-link的型号，只有tp-link的。该物料不具备本地采购条件，并于10月27日将信息反馈回公司。

2.4 现场所需工具一批：因该批物料种类规格较多，前期洮南国测已对当地厂商和产品价格做了调研，10月26日到达白城后即对各厂商和所供产品做了详细了解 and 比较。并于10月31日完成订货准备，提交费用申请。11月10日收到货款，11日完成订购并通知现场人员取货。

2.5 标准件：11月8日收到确认需订购该批物料的信息，经过多家厂商询问，11月10日完成订货准备，提报合同评审，并寄回合同原件审批。

2.6 工具包：11月1日收到工程部需求信息，11月2日完成供应商的寻找、询价比价，并完成订货准备，提交合同评审，

寄回合同原件审批。

### 三. 物流运输事项:

3.1 电缆、地脚螺栓和散热器: 10月26日上午从洮南工业园发运电缆14卷, 地脚螺栓3箱, 散热器3台至风神永茂风场。

3.2 风机发运: 10月29日完成6台风机和12卷电缆从洮南工业园至风神永茂风场的发运。

3.3 运输发票及合同: 10月31日到风机运输服务商仁和物流公司, 办理运输发票开具事宜, 以及合同补签。发票已于11月2日寄回公司, 合同已于11月8日发回公司。

3.4 润滑系统零部件托运: 11月15日接到工程部陈敏需求, 协助其将风神两件润滑系统零部件发往锡林浩特市天河风场。

### 四. 供应商开发:

根据我公司物料需求状况, 着重对一下几类物料的供货渠道做了详细的查找。

4.1 五金工具类: 我公司此类物料需求种类规格较多, 数量较少, 此类物料供货商需要具备门类齐全, 渠道通畅的供货渠道。根据本地了解的情况, 洮南市的该类商家比较分散, 且店面规模较小, 供货种类不齐全, 只能提供部分比较紧急或临时性的供货。白城有比较集中的机电市场, 部分商家资质相对完整, 供货门类相对较丰富, 能够建立比较稳定的供应关系。

4.2 机电设备类: 对于通用性强, 价值不高的机电设备, 在本地采购可以降低采购成本, 节省运输费用。且本地的机电市场具备普通机电设备的供货能力。对于价值较高, 需要具有专业供货资质, 且能提供专业的售后服务的机电设备, 本地

厂商基本不具备条件，建议这部分物料采用其他渠道供货。

4.3 化工物料类：经过多方查找，此类物料在本地供货商很少，且价格很高，并且品质无法保证。此类物料建议采用其他供货渠道。

4.4 物流运输类：因物流运输费用直接跟运输地及运输距离等因素有关，如果条件具备，由货物运输所在地的物流服务商提供运输服务，可以节省物流费用和时间。所以建议根据物料性质及货物发运地来选择物料运输商，如果在洮南或白城本地发运货物，且本地物流公司可以提供性价比较高的服务，可以考虑本地的服务商。

4.5 劳保防护类：此类物料价值较低，使用频繁，且本地的劳保用品比较适合当地的气候条件，大部分通用的劳保防护用品，建议可以由本地商家供货。

4.6 其他物料类：其他临时性物料，建议根据物料的重要程度，综合考虑物料采购运输成本，如果本地具备供货条件，且性价比有优势，则建议在本地供货，否则考虑其他供货渠道。

## 五. 运输架运输

根据天和现场需要及公司安排，需将天和风场的50台运输架由天和转运至洮南工业园存放。经过与天和项目负责人最终确认，实际需转运的数量为48台。经与本地多家物流服务商询价，仁和物流在配合度，价格，尤其在付款条件上能够配合我公司目前的资金困难状况，放宽条件，同意完成运输工作后再支付货款。因此将由仁和物流负责该次运输的合同评审报请公司审批，并最终核准执行。合同签章生效后，厂商即于11月27日发车到天和风场装运风机。但由于当地天气恶劣，风场大量积雪，尤其风机机位附近。导致货车无法抵近装运，必须安排铲车除雪清障。因我公司现场人员联系不到铲车，且费用支付也是个难题。为保证运输架能及时装车起

运，经过与物流公司协调，暂定方案为委托其安排铲车，费用我方将与运输费用一并支付给物流公司，并将方案报请公司批准。后方案获公司同意并执行。

在我公司现场徐天恒等同事配合下，经过2天装车和运输，11月30日上午48台运输架顺利运抵洮南工业园，当天由我及洮南分公司赵立新等人配合卸车就位存放。

## 六. 塔筒底部平台的询价及加工方案

根据公司安排，天和风场及风神风场共计100套风机需要加工塔筒底部平台。11月22日收到技术部雷泽元提供的图纸后，即与当地的供应商接洽。

该公司只做塔筒整件供货，塔筒相关部件是外包给其他公司加工。该公司提供了改厂商名称(洮南市松辽机械厂)以及联系方式，推荐找该厂加工。加上原有已接触过的厂商洮南林机厂，初步以此两家厂商为询价对象。

经过到两家厂商实地走访，并就图纸做了介绍。两家厂商依据图纸提供了报价。经过报请公司审核后，公司11月28日确认因现场各风机需加工的塔底平台尺寸要求不一，无法按照技术部设计的图纸统一加工安装，必须到现场逐一加工安装。并需供应商提供参考方案。

2. 部分零部件在家加工，然后到现场根据实际情况做局部调整；

后对更改的局部用喷锌或涂漆处理。

现场详细的测算数据后，方可估出。

另：如果在现场加工安装，也需我公司技术和质量部门提供具体的加工及安装要求。

方案报公司审批后，公司因时间和资金原因，回复该事项公司还需在考虑，具体执行时间待定。

## 1. 关于采购流程：

或者通过几家资质相对较好，有意愿合作的供货商，代为供货。

## 2. 关于供应链的拓展与维护

经过本次供应链的开发，已初步建立了多个门类物料的基本供应渠道。供货商对我公司的业务有了一定的了解，对我公司的采购供应流程有了初步的认识。入选供应商清单的商家也都对后续的合作比较感兴趣，有较强的配合意愿。

鉴于部分有合作潜力的商家资质还不健全，供货手续和流程与我公司要求还有一些差距，今后的除了维护现有合作供应商的关系外，也需对该类厂商继续予以跟踪，督促其尽快健全供货资质，完善供货流程，以作为今后物料供应的备用资源，巩固本地的供应链体系。

## 出差工作报告与总结篇九

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。