

# 出差总结报告出差报告 个人出差工作报告

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 出差总结报告出差报告 个人出差工作报告篇一

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原也满足不了现状，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原都非常的有限。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关的差距不太能接受，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。

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、工作中团队之关的合理沟通，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。

1、加强学习型组织的建立，做从好团队组织的假设。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。

## **出差总结报告出差报告 个人出差工作报告篇二**

结合公司实际，采取强而有力的措施，努力确保安全环保消防职业卫生目标全面实现。

(一)夯实基础，全面落实安全生产责任制，强化制度执行力度。

1、坚持推行“四化一追究”，层层签订安全生产职责状，认真落实职责追究。在2月15日对20\_\_年安全风险金的兑现及20\_\_年安全职责状的签订工作会上，对到达目标的33个单位兑现风险奖励金额21.5008万元，对锅炉车间等四个单位因未能到达年初签订的安全生产目标，共计9人惩戒上交的安全风险金额2万元。今年年初共有40个单位或部门的各级管理人员共有125人参加职责书的签订仪式，共向公司交纳了35.8万元安全风险抵押金。下半年我们也将继续推进安全管理

的“六大原则”和“六大模块”理念，夯实“双基”管理工作，推动公司所属单位安全生产责任制体系的持久落实。

2、强化基层安全绩效考核，开展各类安全评比(安全管理创最佳、单项活动组织创最佳、安全积分管理最差单位)、基层单位“四最”评比(最佳班组长、最佳安全标兵、最佳监护人、最不讲安全的人)和各单位一把手安全积分考核管理，推行“安全明星榜”活动，运用比较管理构成反差，增强团队管理人员的安全职责感、荣誉感，提高员工安全意识、服从和执行意识。对全年扣分最多的单位负责人进行“黄牌”警告和说“清楚”，对安全积分扣完的单位负责人、安全员坚决予以免职，让所有管理人员的“面子、票子、位子”都与安全绩效挂钩。

3、严格纠察和奖惩，坚持不正常现象“四不放过”的原则，职责追究抓改善。利用中午纠察和晚上值班活动，持之以恒的加大处罚力度，落实职责追究，严格考核兑现。在职责追究的执行上，要奖的让人眼红，罚得让其心痛，建立黑白分明安全是非观，促进安全目标最大限度实现。全年违章违纪556起，其中原则性违章违纪256起，现场纠正提醒300起，违章人数246人次(含外施队违章人员)，共考核金额76000元。

(二)创新举措，突出解决难点，勇于担当职责，在监管中提升潜力，确保一方平安。

1、紧紧围绕年初大修工作，认真组织，用心协调，圆满完成2020\_\_年度大修工作。

为认真贯彻余总提出的“安全、优质、节俭、彻底”的方针，我们围绕大修工作重点，建立健全现场三级安全监管网络，以实现“零伤害、零事故、零污染”为目标，全力以赴备战大修。从前期策划早准备、事中检查抓落实、事后总结促提高三大方面开展好具体工作。

(1)检修前期细致策划，提前做好大修准备，做到有备无患。高度重视、充分准备、确保心中有数；意识培训、案例教育、确保氛围构成；仔细讨论、认真核实，确保方案科学；表格验证、签字把关、确保措施落实；网络监管、紧盯现场、确保过程受控；后勤保障、服务大修、确保安全检修。

(2)检修事中认真检查，适时抓好落实，做到各个环节受控。用高压态势管现场，有压力更有信心。大修事项分段做，先期进入检修的项目，对照大修模式要求开好头。突出现场管理，推行“人盯人”的防守模式，重抓过程监管，确保结果受控。严格执行环保预案，检修治理不放松环保。

(3)检修事后及时总结，专项评比促提高，树立先进倡新风。严格对照大修安全管理规定，进行监管队伍评比。部门适时总结评定，做好事项协调，及时修正执行偏差。

2、日常检维修监管方面，坚持与生产实际相结合，部门人员分片监管到车间，充分发挥好部门的服务职能，确保安全生产。集团公司前方生产车间、职能科室、二级单位、分公司共22家单位共划分为13个小组，每一天对安全监管事项、环保协调事项、安全纠察事项实行系统监管，牵头落实，与基层单位一道解决生产中的隐患和瓶颈问题。

3、精心组织，以三个阶段事务推进表为指导，确保技改施工监管安全基础管理事务落实。20\_\_年所有的技改项目我们安全全部职责到人，制定职责，内部签订职责状，明确牵头人的责权利，加强对三胺、碳化、复合肥、双氧水、楚瓷、陶瓷脱硫、造气3#系统等技改施工现场的安全监管；做好新改扩建项目三阶段推进工作：即“本质安全落实，软件讨论完善，基础工作夯实”。技改施工现场进入安装试车阶段之后，我们采用“重点出击、重点击破”的战略思想，指派经验较丰富的5人协助楚瓷和二水在现场与单位一道履行好监管方面的职责，努力确保技改施工项目施工及开车过程中的安全。针对空分新工艺11月份安排专人赴临泉中能化工学习，回来之

后进行现场指导，努力确保施工安装及以后试生产过程中的安全。对于新建工段坚持召开三天一次安全例会，及时规范临时用电、人员行为安全，做好各项安全方面事务的协调工作。对技改新项目及时编制《事故案例汇编》，先后对双氧水、甲醛、三胺、碳化、复合肥进行了编制，提升反事故潜力。

## 出差总结报告出差报告 个人出差工作报告篇三

惠州秋长仓库

20xx年10月17日- 20xx年10月19日为期3天

XXX

- 1、配合行政部对秋长仓库相关行政事务进行实地调查和了解。
  - 2、调查了解区域培训情况。
  - 3、协助项目部完成对rtv索赔单据的查找整理。
  - 4、了解秋长仓库的现场项目模块及相关负责人，为以后工作打下基础。
- 
- 1、了解员工宿舍的监控设备情况。（包括摄像头数量、运作情况、数据存储周期、日常维护情况等）
  - 2、收集整理员工对公司食堂的意见反馈。
  - 3、调查员工食堂的卫生情况、原材料采购质量及饭菜的质量。
  - 4、了解保安公司派遣的保安工作情况。（包括出勤、工作沟通、工作对接负责人员等）

5、了解培训工作是否按要求按计划完成；了解员工对培训效果及培训质量的意见。

6、协助项目部完成对rtv索赔单据的查找整理工作。

7、了解现场的项目模块，与相关负责人建立联系，为以后的工作开展打下基础。

与行政主管杨薇对接，了解宿舍及食堂基本情况；

了解现场项目相关基本情况；

与个别员工和保安进行交流；协助项目部工作；

10月19日：在中午开饭前对食堂突击检查；了解相关培训工作情况；

协助项目部工作；于16:40回程；

1、在行政主管杨薇及ap负责人郑峰的带领下，对员工宿舍的监控设备做了较详细的了解。具体情况为：宿舍8层楼共安装了9个摄像头，其中在楼梯间共安装了7个，另在一楼食堂的两个出口前各安装了一个；宿舍的监控数据存储周期为3个月一次；监控设备的使用权限仅限现场几名管理人员；由于前段时间监控主机损坏，在送往总部维修后调拨给海格代理项目使用。因此宿舍的监控系统在新的主机调拨来之前，将一直处于无法使用状态；宿舍包括仓库的监控设备日常维护由杨薇负责联系本地的售后维修人员进行。如有非售后范围的工作产生费用将会对上申请。

2、在为期3天的时间里，对员工食堂进行了4次突击检查。主要是针对采购的原材料质量，对菜的加工情况以及食堂卫生情况。未发现不合格之处。

3、参照杨薇给出之前收集的员工对食堂的意见，与个别员工和管理人员、以及食堂承包商肖老板做了一些交流。（详细调查意见请参阅附件1）

4、与现场ap负责人郑峰交流了解了现场保安的工作情况。具体如下：保安公司安排了包括保安队长共4人上班，班次为24小时两班倒制。班次交接时间为早8点晚20点。工作岗位为门卫处1人（负责出入人员车辆的登记检查）海格代理仓库区域1人（负责仓库外围的巡逻及检查）。除了定时进仓库开灯，其他时间段保安是不允许进入仓库里的。有特殊情况或工作需要保安加大协助时，由ap负责人郑峰和保安队长周某对接和沟通。

5、在现场查看了培训签到表的原件，保存很齐全，与报表一致。ap部门的培训资料及文件整理的很整齐。交流得知因rtv项目工资由计时改为计件，导致部分员工对培训持有一点抵触的思想。在与ap郑峰和英才派遣的负责人张老师交流后得到一个略有不同的情况：张老师告知有新员工入职，只会进行简单的培训就会安排老员工边带边上岗操作；而郑峰告知的情况是由部门自行进行业务培训2天后才上岗。与部分员工做过简单的了解，也出现这两种情况，可能存在派遣员工与内部员工的差异。（详细交流情况请参阅附件2）

6、在需要调查交流的工作大体完成后，用剩下的时间协助项目部查找整理rtv索赔单据。合计共用9.5-10小时左右的时间。

7、利用闲暇和下班时间对现场3个项目模块及负责人做了一些交流。对此有了一些初步的了解。

1、宿舍的监控设备由于没有主机运作，形同闲置。且由于没有运作，无法及时发现摄像头是否有损坏等情况，得不到及时的维护，造成资源的浪费。并且若在此期间发生一些事故情况，安置的摄像头起不到应有的作用，将造成极坏的影响。

2、员工食堂并没员工反映的那么不堪。作为5元/顿的标准，食堂的表现实在算是不错。真正追究原因，还是由于员工对制度的不满——任何东西吃久了都会吃腻的。但员工既然不愿多花钱，这不应该列入公司的考虑范围。

3、保安的工作比较尽职。不过由于人数较少，万一出现闹事等情况可能出现无法控制的情况。但与周围小店老板交流得知周边环境比较太平，所以人员问题可以暂不用考虑。

4、站点对于培训工作按要求做得很好。不过由于计时工资改为计件工资，导致员工对培训出现了两种心理，一种是认为培训耽误了工作的时间；另一种则认为培训正好可以名正言顺的少做点事。而真心对培训表示重视的基本不多。期待11月份新的培训方案会使情况得到改观——要求部门对培训内容分的更细，更有针对性和灵活性。

5、员工交流中也发现，由于rtv和海代开始试用计件工资，导致部分员工心态不稳定。建议现场管理人员加强对改革的宣导，对改革期中表现优秀的员工加大鼓励表扬力度，严惩少数态度消极的员工，多关心员工的心态，尽量稳定人心。

## 出差总结报告出差报告 个人出差工作报告篇四

关于竞赛：本次所观摩的竞赛是20xx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：经过对竞赛的观摩，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, 我就从教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。

我在学校学习的资料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, 可是经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，并经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资料，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，到达工艺要求后，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，贴合工艺规定的要求。

(8) 机床空装前，应检查箱体内部、组件上是否有铁屑及其他污物以及剩余物。

(9) 试机后应检查相关紧固螺钉、螺帽等的松紧情景。

## 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、重新接线后都必须进行检查、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。

经过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。

最终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。这类故障有些能够经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，确定实际精度是否到达国家标准。

#### 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到达质量要求的工件，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，仅有不断学习，故障总是千变万化，每一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。

个人提议：有必要的話，能够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，充实了自我。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毕业生，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。

## 出差总结报告出差报告 个人出差工作报告篇五

各位领导好：

二，帮助各分公司及代理针对各自区域市场的状况进行针对性的市场调整部署建议。

三，了解目前各分公司及代理针对多彩音箱反馈问题的收集，便于后期产品及渠道等进行调整规划。

四，排解对多彩音箱前期存在的问题意见，以及多彩音箱后期的产品规划沟通，渠道建设沟通，以此加强相互了解，信

任，提高对多彩音箱产品的销售信心。

1，代理商的经营状况整体良性，但存在团队管理意识缺乏，基本没有产品培训，没有推广意识，没有严格的会议制度等是经销商普遍存在的问题。

2，代理商没有严谨的工作部署，日工作内容，周工作内容，月工作内容，年度目标等意识，只是为了做生意而生意，本着生意不好，可能就是卖场人气问题，或者产品问题，没有从营销的角度去寻找原因。

3，代理缺乏完善的人才培养梯队，人才非常缺乏，很难培养人，留人。

4，多彩音箱适合做什么样的渠道?多彩音箱目前的产品定位?怎么样去开展多彩音箱的市场推广?怎么样与厂家结合有部署的开展经营拓展计划?代理及分公司基本没有。

5，分公司目前对多彩音箱的重视程度因产品线太宽及因资金短缺时造成的音箱严重缺货存在很大的矛盾点。

6，目前的产品存在一定的问题，主要是：1，前面收到涨价后缺货的影响。2，产品屡次发生的外观磨花及本身产品的质量问題，应用分公司经理的对话(港湾 14:20:49：那个2100音箱最近咋那多坏的 港湾： 14:21:04副机喇叭不响 港湾 14:21:12：2105也有 海底沙漠 14:21:23：投诉 港湾： 14:21:27还有副机少脚座的 港湾 14:21:31：投诉不管用 港湾 14:21:34：不投港湾 14:21:41说说而已)。其中港湾为一分公司经理。3，促销活动存在一定的问题，缺货后又开展，加上活动缺乏人员跟进，奖品的规划比例上不合理，导致为销售创造的拉力不大。

7，大区人员该怎么样去开展自己的工作?代理及分公司应关注音箱市场的什么?此也缺乏一定的意识。

1, 建议各代理, 特别是在与哈尔滨世学牟总交流的过程中, 特别强调开展周会, 周会议内容形式(销售kpi)周培训会议制度等管理机制。

2, 提倡计划年度销售目标, 年度利润目标, 月销售目标, 利润考核目标以及绩效考核制度。以此来加强大家对企业发展形成共同的目标。

二是采取鼓励创业, 给予一定的市场空间, 给予产品代理, 让其成为自己的客户。以此来留住优秀的人才, 避免让其出去后成为竞争对手。

4, 多彩音箱目前的销售均价在75元左右, 在此价格线基本说是没有竞争对手, 因为音箱行业前5大品牌的销售均价均在100元左右, 当然我们的目标是要提高均价, 寻找竞争对手。但结合目前的产品状况, 多彩音箱在专卖店与机箱等同时摆在一起(目前所有的音箱品牌基本都有单独的音箱专卖店), 很难形成专一形象, 同时公司一直的路线是走批发为主, 主要是结合机电, 键鼠渠道, 在零售方面非常薄弱, 因此此价格, 此形象, 缺乏零售, 必然很难形成音箱品牌影响力, 但本身具有多彩品牌拉力, 因此我们的主要渠道应该是批发, 主要对象就是diy装机商及笔记本销售店。主要的产品定位目前来说是中低端, 通路型产品定位。

明白了多彩音箱产品定位, 渠道对象, 那么就应该有部署的去开展音箱的推广工作, 重点在于四个方面: 一, 加强a类产品(重点主推产品, 2105, 2165, 2155, 2100)的样品摆设。二, 加强a类客户(前5---10名核心客户)的专柜, 展架摆设。三, 加强针对摆样产品的维护, 主要是标贴(怎么样让音箱摆在装机店能让客户看到装机店的时候第一个看到的产品就是多彩音箱)。四, 加强x展架及条幅横幅在卖场内像狗皮膏药一样大面积张贴。

多彩音箱目前的渠道体系, 主要在专卖店的陈列位置, 很难

有单一的音箱品牌形象，销售不好零售就很难提高产品销售均价，产品销售均价提不上去，高端产品出来后就很难销售，没有高端产品就很难提高产品品牌形象。而目前先将产品线完善了再根据销量去开单独的音箱专卖店？还是先开音箱专卖店再完善产品线？此成为矛盾点。通过与天津代理及其他代理的沟通，目前天津开设的专卖店整体来说是不错的，因此建议各代理：一，在合适的位置拿专柜，单独的壁柜，并派一个销售人员在此，按电脑城均价，一个3米的专柜价格基本在2k左右，一个销售人员的基本工资在1k左右，专柜基本没有其它费用，每天100元左右的费用每天基本是2对零售音箱就能回收成本，一个人在一个位置，专门的工作卖零售，我想只要不是太笨一天2对应该是问题不大，但同时对我们的品牌影响力，对卖场的批发工作，方便装机商带客户看音箱将是一个很好的推动作用。二，建议个别代理，同时代理耳机或者笔记本配件的代理单独开设音箱专卖店，当然前期可以鼓励和允许同时代理其它品牌音箱，形成第二个公司，或者将此机会提供给那些有想法的优秀人员。

笔记本市场是我们产品的一个重点，笔记本音箱的配送通过了解基本是价格不超过100元的产品，最好的产品是一对音箱加上鼠标价格不超过100元，这是目前笔记本商家的需求心理，此价位段产品刚好是我们音箱产品强势的一方，如果单独卖一般笔记本客户会摆高端产品，来衬托笔记本的形象，天津，长春代理在这方面就做的相当不错，在一个区域针对hp、联想，华硕、ibm四个笔记本专卖店摆4款不同的产品，在一个电脑城此四家每月就可以为其创造几百台的销售业绩，天津代理能联合三星促销，买三星笔记本送多彩音箱，一次性定单就有400台，笔记本客户还具有以下几个好处：一，选择一家产品，很少更换，因为一个在一楼，对在diy区域内他们关注很少，也就是对品牌忠诚度较高。二，销售稳定，并且根据笔记本大环境的增长呈上升趋势。三，利润较高，笔记本客户一般为开票，对单独采购的产品均价能了解，但对于其它产品因熟悉程度固了解较少，因此能提高利润。



# 出差总结报告出差报告 个人出差工作报告篇六

## 业务员工作报告格式

### 一、xx年 11 月 工作情况：

主要工作内容(重点说明跟进项目的总数 12 个，分别是：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目□\*\*\*x市综合卫生大楼项目、芭蕾舞团小剧场工程□\*\*\*x区少年宫工程□\*\*\*x省审计厅□\*\*\*x省质量技术监督局办公大楼工程□\*\*\*x烟草物流配送中心工程等等。成单 0 个，丢单 0 个。目前跟进项目数量，风管面积 20000 平方米，具体分析等方面)

本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去\*\*\*x成功开发代理商1家，当月代理商就在\*\*\*x跟进亚运会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，(例如□\*\*\*x丰田汽车厂房扩能工程)，风管基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目华考本站如何改进和提高。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

### 三、下月工作目标和开展思路

#### 1、受\*\*\*x客户邀请，去\*\*\*x拜访\*\*\*x

年亚运场管的一些工程(预定时间为一周)，重新审视\*\*\*x周

边市场。力争在\*\*\*x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

如何改进和提高。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

### 三、下月工作目标和开展思路

1、受\*\*\*x客户邀请，去\*\*\*x拜访\*\*\*x年亚运场管的一些工程(预定时间为一周)，重新审视\*\*\*x周边市场。力争在\*\*\*x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

2、在\*\*\*x市市政工程上做文章：在\*\*\*x年必建项目上关于赤岗另零领事管服务大楼和\*\*\*x亚运水乡民俗主题项目上加大拜访次数，力争在年底前达到预定的效果，在\*\*\*x年也能成交。

3、在\*\*\*x区已建的项目如少年宫及芭蕾舞小剧团工程上确定其是否成在价值。

4、收集待建项目信息，不在于拜访的个数，在于拜访后能否成交的个数。

5、认真审视市场上的假冒产品，找出其缺点，与明年在竞争项目有好的应对思路。

四、竞品情况(那些厂家什么产品通过什么渠道以什么方式什么价格在市场销售，销售情况怎样?对我们的影响情况，有应对的'思路吗?)

3、“诚信”问题。同事之间，客户与业务之间，最大的问题在于诚信，如果出差是为了好玩，不如在家理玩!4、关于个人也只能发挥其最大优点，真正只有做过，自己才知道，因对于新手很多问题(产品、市场、客户、结算)能看透自己的下半生是怎样?只有目标与计划。最终能否达到预定的效果是坚持!故希望公司能支持个人本能的发挥?人能看透自己的下半生是怎样?只有目标与计划。最终能否达到预定的效果是坚持!故希望公司能支持个人本能的发挥?。

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业务出差工作报告。

## 出差总结报告出差报告 个人出差工作报告篇七

出差时间：8月16—8月27日

出差事由：细化市场

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！

## 出差总结报告出差报告 个人出差工作报告篇八

1、较为顺利的完成了既定的计划工作，完成了每个子公司仓库的盘查工作，同时90%以上的仓库进行了拍照指导。可是趣味前期的协调做的不够，使得工作进展较计划有所拖延。

在以上的几个区域，枣阳和宜城有望再拓展出枣阳贝因美和宜城婴童娃两个潜力客户。襄阳市区竞争过于激烈，两极分化严重；谷城县相对于其他几个区域属于不温不火，贝贝家园的李总能够好好培养一下。虽然这次出差有些许收获，但还是有些欠佳。

同时看到了自我很多工作的不足之处和有待提高的地方，主要有：

1、前期协调不够，需要加强前期的协调力度和深度，便于以后工作的开展

3、自我工作计划不周等，以后的工作中需要对路线，经费准备等计划周全，以防万一总之，经过这次紧张而忙碌的出差工作，学习了别人，锻炼了自我，认识了自我很多的不足和

有待提高的地方，认真反省和提高自我，以便更好的开展后续工作。

## 出差总结报告出差报告 个人出差工作报告篇九

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。

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径代理商。

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。