

出差考察汇报 出差工作总结(优质6篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

出差考察汇报 出差工作总结篇一

经过半个月的出差，走访陕西省、甘肃省、宁夏省三个省份的省会城市为主，这些年来，国家一向支持和发展西部，陕甘宁地区各行各业得到了迅速的发展，建材、洁具、卫浴等等逐步构成了必须的规模，与发达的省缩短了差距，异常是西安和银川的规模和西南地区市场不相伯仲，下面就个人对各个地区市场进行简单的分析。

1、市场特点和范围。

西安的建材市场分布在西安的东南西北，可是最有名最集中的在未央区，从北2、5环到北三环这个区域范围内，大大小小的市场不少于15个。北2、5环是早几年的建材批发市场，此刻剩下了3个大型的市场，走中高档的品牌零售为主，北二环大明宫、大明宫建材批发商贸城，大品牌有汉斯格雅、高仪、科勒、安华等等高档卫浴，太华北路至北三环沿路有贝雷、红旗、太华路装饰市场等建材市场，这些市场都是零售为主，批发为辅。几乎都从北三环大明宫建材市场出货或者调货。北三环大明宫建材市场是整个西安最大的市场，辐射范围陕西省各个地级市，前几年西宁、甘肃、宁夏大部分经销商从北三环大明宫进货，市场的容量大，窜货范围广。

2、西安北三环大明宫建材市场经销商分类。

北三环大明宫建材市场主要集中在潮州人、河北人、福建南安人在操作，挂件类潮州人比较成功，潮安聚源、维佳、卡

贝、凯乐、浙江、温州等区域挂件市场占有率很高，广东挂件相对占有份额比较少，洁具配件在西安第一类：长江水暖配件中心、三鱼洁具，今年目标销售总额破亿，据三鱼洁具销售主管透露，去年销售额8000多万，主打帝富龙品牌，出奇展翔套装花洒，出奇展翔一年保守统计一年60万，三鱼洁具是市场配送车最多的，目前10多辆车配送，计划明年达20多辆。第二类，普新洁具(过江龙总代理、悍将、四维、在做雨希套装花洒)、安得巧洁具、丽驰(欧雷仕)在做福建套装花洒、金家园、朝阳卫浴老板王友强代理银龙花洒，其中安得巧和普新有好几台车在配送，销售总额达4000-5000万。整个市场的广告投放最多的是三鱼、安得巧、普新这几家大型水暖配件中心。

2、产品优势和劣势。

挂件类，喷砂工艺，西安市场喜爱率不高，哑光和亮光工艺市场占有份额十分高，浴巾架的设计风格和款式与西北地区有点格格不入，潮州曾老板谈话中得知，玻璃的挂件市场上还是很热门，我们挂件可能就两款凑合着能走，9255和9256，预计一年最多10万左右，他做挂件一年销售额达1000万左右。升价架套装在市场没能寻到踪迹，普新洁具店有两款哑光的四维品牌的升价架，也很难走得动，有一家浙江经销商在成都市场上看到升价架走得很好，以往从四川亲戚调货试走，最终没有走起来。套装花洒，市场上也存着萎缩趋势，市场上要么是走单喷头，要么是淋浴大花洒。即使是做得十分大的经销商，也很少做出印象来。贝驰卫浴的产品，凭借着过硬质量优势，经销商是十分肯定的，款式和厦门有点差距，电镀和保养还得加强。

3、应对措施。

西安建材市场，对于贝驰卫浴是一个机遇和挑战，市场上套装花洒没有一家经销商做出形象和推广，对于贝驰是一个十分好的机遇，当然前期的路可能有点难走，鉴于自身优势，

已经和安得巧配件中心达成试销承诺，西安地区的套装花洒由安得巧独家试销，利用安得巧的广阔的销售网络，在西安几个大市场做出贝驰套装花洒的形象。

宝鸡，建材市场有新建路建材市场、国艺、自然之家、大有联盟、冠森建材市场等等，这些市场几乎都零售为主，宝鸡离西安不到200公里，几乎很多西安配送下来，进货渠道西安。批发十分少，宝鸡仓库配送的批发有7、8家，其中最大的是河北人孙柱-柱子洁具，有4辆货车每一天配送县、镇，孙柱与西安普新是老乡，过江龙也是从西安进货，一年销售额达20xx多万，孙老板对于贝驰套装花洒形象和质量比较认可，合作问题还在沟通中。

驰形象与推广达成协议，前期试销期间4个市场都进驻贝驰品牌，满怀信心把贝驰品牌在兰州做稳做大。兰州爱迪雅套装花洒名气比较大。

□

洒的没有做出形象，出奇一样没有形象，接触贝驰后，对贝驰的形象和包装十分满意，鉴于几个方案，李文灿在价格和贝驰质量还是不太满意，后续我继续跟进和沟通，把贝驰卫浴在银川市场快速打开。

以上是我陕甘宁的一下见解，不足之处，请原谅。

出差考察汇报 出差工作总结篇二

本次出差主要工作资料：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，公司之前在那里也开过店此刻没有了。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，之前在五通桥有店此刻没有了，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。

总结：

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，要根据卖场实际情景摆放，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单必须要发到人手上、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，必须要介绍活动主题、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，发单的目的仅有一个吸引更多的客户来店面。

一场活动是否成功，销量能否很多提高，我们能决定的有三个因素：

1、宣传是否到位：包括活动主题；资料；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。

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。

总结：

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、老客户信息□dm单6万份兼职人员发放，早上9:00到中午11:30，午时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齐作展场家具的调整，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。

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，丢失此刻客户。

在以后的工作中应对以上几方面进行认真、深入的学习弥补自我的不足。

出差考察汇报 出差工作总结篇三

1. 在出差之前，对要拜访的厂家的产品的特点进行详细的了解，最好是将王佳们公司所需要了解的问题都记录在一个单卡上，以防在拜访过程中有些需要了解的问题一时想不起来。

2. 与不同职能工作人员的交流与合作方面，虽然这次有一经理压阵，自己仍然需要提高与他们的合作、交流潜力，以及工作中的一些必要的应酬等等，以备自己以后没有和一经理同行而独自一人在外时的独立应对。

3. 在拜访一些厂家时，涉及一些比较敏感的问题时，最好不要直接向对方提出，个性是技术方面的问题，这次王佳在盐城中纺和张新胜懂事总经理聊天时，问到了一个pp覆膜的技术问题以及可否去他车间看一下时，尽管王佳说，了解pp覆膜不是为了开发新产品，他极不情愿的没有回答，王佳赶紧转移了话题，避免了尴尬的气氛。

4. 在展会上，王佳接触到了不同厂家不同的过滤产品，个性是和aaf也就是爱美克空气过滤器有限公司的技术工程师就活性炭滤料、离子交换树脂聊了一会儿，以及北京量子金舟无纺技术有限公司就熔喷滤芯的生产工艺了解了一番，确实开阔了眼界，了解了新知识。虽然这次展会的参展公司较少，但也了解到了不少东西，对自己以后的学习起到方向性的作用。

总之，透过这次紧张而忙碌的出差工作，学习了别人，锻炼了自己，认识了自己很多的不足和有待提高的地方，认真反省和提高自己，以便更好的开展后续工作。

出差考察汇报 出差工作总结篇四

二、出差地点：嵩县县城、旧县镇、大章镇、德亭镇

三、出差目的：了解市场情况、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围和市场占有率提高公司效益。

四、出差主要内容：

现在洛阳市高速发展到处都是房屋拆迁和高楼建造。对于工程门和拆迁门需求量极大。今天主要走访嵩县县城和周边几个乡镇，在嵩县汽车站周围主要是销的对开门和四开门和钢木门，在嵩县北店街旧货市场主要是以中低端的防盗门主要是2、5和2、05搞的40、50、60、70门这几种门。货源大多来源于洛阳和郑州2个方向而县城建材市场主要是盼盼、步阳等高档门聚集地，货源主要来源于浙江等地，经过这些走访对嵩县县城的防盗门市场结构及区域分布主打产品不同有了给多的认识结合我们公司的情况对不同区域的客户采取不同的营销方式来争取客户。对于北店街旧货市场我觉得其中有几家有可能成为我们的客户：一、旧货市场主要防盗门产品为40、50、60、70门这几类门而这几种为我们公司主打产品；二、这几家防盗门进货几乎都来源于洛阳和郑州并且有些是我们公司的门；三、对于货源的保障我们公司和其它厂家所不能媲美的优势。对于县城以下乡镇其中以旧县和德亭防盗门门业居多对于防盗门主要产品为烤漆门和中低端防盗门及室内门，烤漆门我们公司没有涉及但我们公司防盗门和室内门都有很大优势，而乡镇市场对于进货渠道和进货价格都有差异，我们公司有着比其他厂家优势就是我们货源和他们差不多但我们比他们便宜或者价格和我们相差不大但我们比他货源充足。这就是我们公司的优势所在。因此，乡镇需求也是我们公司的一些潜在客户。

初次出差这一次使我收获很大也认识到见识到各个地区对于防盗门的需求质量规格与需求量的差别。初步了解城镇与乡

镇对于防盗门差异城镇需求质量与时尚而乡镇是价格与款式。

出差考察汇报 出差工作总结篇五

湖南省常德市武陵区、鼎城区、德山经开区。

XX年XX月XX日

调查了解常德市场政府环卫设备采购权重关系，了解市场现状及市场机会；调查拜访下级贸易商。

XX年XX月XX日，06与武陵区向磊向总（电话670669220）了解了常德市场的相关信息，并达成了初步合作意向。表示有相关业务就会与我联系，优先选择我们产品。与武陵区玉菡清洁服务有限公司的苏总（电话973608236）见面磋商。苏总把前段时间市区所有垃圾桶和垃圾箱的项目顺利接下来。该人对我公司的产品十分感兴趣，并透漏明年常德武陵区共27个垃圾中转站，其中新修的8个，具备垃圾压缩功能。其他个不具备垃圾压缩功能的老垃圾中转站将要进行重建。目前全市环卫工人众多，由于目前配给的手拖垃圾车效率低下，所以只能每100米配给一个环卫工人，基本上拖运几车垃圾就差不多一整天过去了。所以据了解环卫局（夏玉梅0736—77858）有想过要配备电动垃圾车。在环卫局了解市场情景常德今年垃圾桶及垃圾转运费用共4800万，目前全市市区配给垃圾桶垃圾箱在上半年已经结束。全市区垃圾都是经收集转运至德山垃圾发电站焚烧，每吨垃圾价格1.63元。

焚烧发电厂日处理垃圾可达900吨，可是每一天从各地区运来的垃圾一般仅有670吨上下，经常是一天工作一天休息，运营商中联环保电力有限公司每一天都在亏，所以政府给予该环保公司补贴，具体数额没问出来。常德市区所有乡镇存储垃圾都是用的铁质活动垃圾中转箱，然后用垃圾中转车将垃圾倒入车内。每个镇上有垃圾车一台，小镇每日一次来回；大的镇子一日两次，春节加一趟车。目前了解的情景来看，除

了市区有几个可压缩垃圾中转站外，其他地方都没配备。据环卫处的朋友介绍，目前市区市政垃圾桶垃圾箱项目刚结束，已经有人在做环卫局的工作，想要拿下市区所有的可压缩垃圾中转站项目，规模有预估是1.5亿左右。拜访常德凯迪环保有限公司陈总（378068999），陈总拿下了步行街垃圾箱的项目，基本上是10几米拜访两个垃圾箱。

本次出差发现市场容量很大，并且很多人都对固废处理现状不满意，经过交流对我公司的一些理念十分期待。目前在市场上发现跟客户打交道时间比较短，能摸到和了解的情景都是比较表面的东西。并且有些下游公司老板经常是一个人注册几个公司，想找这些公司却也没资料可查。

下一步工作计划把重点放在着重摸清梳理政府机构环卫设备采购权重关系，找准关键人，了解更准确的项目机会及投资运营结款方式。加大业务渠道的开展，针对物业进行智能化物业运营做好工作。最终是开发好当地下游贸易商，经过传统渠道来扩充及扩大市场占有率及品牌知名度。

出差考察汇报 出差工作总结篇六

指导思想：为加强学校各项工作的管理，充分调动全体教职工的工作积极性，提高工作效率，增强考评工作的公平性和透明度，创建和谐校园。

工作职责：处室人员出勤、师生遵规守纪、衣着打扮、文明礼貌

本学期的督导工作分为两部分。11月份为第一阶段，已作过重点汇报。在总结第一轮督导工作的基础上，12月份-1月份进行了第二轮的联查、问卷和座谈，及时查漏补缺，使各项督导工作更具有针对性。

处室人员出勤督导主要方法：定期、不定期检查处室人员在

岗情况。

1、在第一轮督导的情况看，处室人员在上班的时间内都能较好的遵守学校的各项规章制度，认真履行工作职责。有少数同志有上班迟到和临下班时间外出或早走的现象。

2、第二轮督导主要在处室人员上班和临下班的时间段进行检查，基本上保证每周一次。从检查结果来看，只有极少数人有迟到和早退情况，都进行了个别沟通，现在都能做到按时上下班。只有在临考试周实验室工作人员工作出勤出现较大问题，也已进行批评教育，现在都已改正。

3、建议：

(1)各处室的主任还应加强对本处室人员的管理。

(2)对个别的情况有相应的制度约束和处罚措施。

督导工作方法：日常督导和学生问卷反馈

1、第一轮督导从学生对教师的整体感觉、遵规守纪的细节、文明礼貌、遵守课堂时间、教师的大德育观上进行选择性答卷。认可大多数教师穿衣打扮的为100%。认可大多数教师的为100%。认可大多数教师在学生打招呼时都能回应的占100%。认可大多数教师及时到教室上课的占100%。认可大多数教师在辅导、自习课始终和学生在一起的占100%。

存在问题：

1、有的教师在课堂上手机响。

2、有的教师言谈举止在课堂上有随意现。

3、部分教师校园骑车

4、有的教师到达教室不及时

第二轮督导着重解决以上问题。从日常督导和调查问卷发现：

1、有的教师在课堂上手机响。

2、有的教师在课堂上和同学们开不必要的玩笑

3、个别教师换衣服过于频繁，且搭配不协调

4、个别的教师在校园内有骑车现象

5、有的教师在工作时间用电脑看韩剧，个别教师在工作时间特别是在学生、家长面前网上聊天、打游戏，情况仍存在。

6、个别教师行为不注意时间、地点、环境，有不好影响。

建议：

1、教师在上课期间不带手机或手机处在关机状态，可作为一项制度去执行。

2、继续加强教师的职业道德教育，真正做到为人师表，从各方面为学生作表率。尤其学校的各项规章制度教师必须率先垂范。

3、对教师的着装提出明确要求，太个性化的服装应该杜绝，要符合教师的身份。