

# 2023年出差报告记录表(精选10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 出差报告记录表篇一

从201x年7月7日至201x年7月13日，我出差洛阳，就目前出现的经销商进货迟缓，市场销量萎靡等情况进行实地调研，同时对洛阳经销商进行了合作以来的首次产品和业务技能的培训，实地的调研方法主要为走访项目，走访建材市场。现在就这几天对于洛阳市场的了解大体如下：

### 多个层面看洛阳

一、城市发展看潜力. 洛阳位于河南西部，千年古都，中原腹地，人口众多，目前下辖一市，八县、六区，共有人口654万，其中市区人口130万左右，目前洛阳市区洛河以北邙山以南的地区已经基本开发结束，大的楼盘和建筑项目比较少，洛阳目前大部分的项目集中在洛龙区，和伊滨新区，伊滨新区今年主要开发的是安置房项目，共有十个安置小区，每个安置小区的占地均在两百亩以上，建筑面积均在数十万平方以上，此外在洛龙区开元大道以南也是开工项目比较集中的区域，全部以商业广场，商品楼建设为主，此外在洛阳市的北郊王城大道的北段还有洛阳最大的经济适用房项目中电阳光新城，该项目二期已经确立我公司品牌。从洛阳的城市构架和发展现状来看，洛阳近几年内将会在大力发展城市基础建设，扩大城市规模，加速城郊村民的城市化进程，此举将为洛阳的建筑建材行业带来巨大的发展空间。

二、竞争品牌观优劣。在洛阳防水材料主要集中在以下几个地方，关林市场有近二十家防水材料店面，洛龙大道鑫华防

水材料市场约有十六七家防水材料店面，此外在洛阳九都路广电中心附近有三家防水材料店面，在纱厂西路有四家防水材料店面，再加上名优建材市场和市区其他地方散落的防水材料店面，洛阳的防水材料销售店面不少于五十家，涉及品牌主要有：长葛金拇指，洛阳达维，新郑化雨，新郑天阳，新乡锦绣，新乡开来，濮阳虹霞，周口彩虹，山东宏源，山东汇源，山东宇虹，山东石花，山东泽源，深圳卓宝，北京雨虹，广东柯顺，此外还有西安红太阳等品牌，品牌种类繁多，合计近八九十个，但主要畅销的品牌在以上之列，在洛阳通过与经销商的沟通可知，金拇指在洛阳有较大的市场份额，去年销售额达到八百万左右，今年上半年销售额已经达到五百万左右，而东方雨虹在洛阳共有三家都在销售，其中两家为工程经销商，一家为渠道经销商，去年三家销售总额合计不超过两百万，此外科顺目前在洛阳的销售量也非常有限，很少在项目上看到，几乎没有，中电阳光新城项目甲方曾将科顺与我公司产品一同确立为可选品牌，但科顺未能被实际采购，主要原因在于价格，此外山东宏源在洛阳的主要产品是丙纶布，其改性沥青卷材销售较少，洛阳经销商的店里边大多为0度材料和5度材料，由此可判断洛阳市场低端材料的销售份额较大。像金拇指一类的中低端的品牌靠以价格的竞争占据了一席之地。

三、项目拜访看需求。洛阳几天来共拜访大大小小的项目三十余家，其中洛阳主要的大项目为泉舜财富中心，宝龙城市广场，建业世纪华阳，建业一号城邦，奥体花园，中电阳光新城，紫金风景线，富阳国际花园，这几个为洛阳目前正在建的较大的几个项目，建筑面积大多在30万平方以上，大的可达上百万平方的建筑面积。泉舜财富中心达108万平方，采用的是汇源10度改性沥青防水卷材，宝龙城市广场采用5度金拇指卷材，紫金风景线采用河南天阳5度防水卷材，富阳国际花园采用宏源丙纶布400克做地下防水，由以上几个洛阳重点的大项目可见，洛阳目前还是以中低档得防水材料为主，高档防水材料采用较少。

四、市场秩序看规范。洛阳防水材料市场的现状极为复杂，一方面用料方在定料时大多会定名为sbs防水卷材，而在用料时却大压价格，以至于许多小的防水厂家采用“标识不明，低价中标，以次充好”的系列违规做法参与市场竞争，另一方面，甲方用料时默许次料，监理验收时得钱便过，质检检验时有钱合格，等一些列做法为次材料，假材料，低档材料的市场存在提供了方便，使得用料市场混乱不堪。

### 仔细分析找原因

洛阳市场经销商近来进货较少，市场开拓成效不大，意见反馈日渐增多的患因，初步分析有以下几种原因：

五、市场不正规，许多以次充好的品牌一次次得逞得利，影响了经销商对于规范操作品牌操作的积极性，对我公司“规范，专业，求精，创新”的经营理念产生了怀疑。

六、当地市场需求确实以中低档材料为主，中高档材料的销量和销货周期较长。

七、公司产品的特点不够特，卖点不够亮，产品包装和质量定位不统一，品牌传达力不够，导致消费者认可难，项目推广中不易被接受。

八、甲方无知不认价，乙方好利不认质，防水施工无利差，经销无量少进货。

### 整合资源求突破

二、努力争取使公司在渠道拓展上投入更大的人力，物力，财力的支持；

四、协同公司完善各方面资质，以便渠道开拓和项目招标。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 出差报告记录表篇二

一、时间：2011年4月18晚至2011年4月20日早上

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、然后恹恹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，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。

出差人:xx-x

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！

#### 范文1：检查稽核类出差范文

从某年某月某日到某年某月某日，在哪里完成了为期多少天的出差工作，整体较为顺利等

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。但是有趣前期的协调做的不够，使得工作进展较计划有所拖延。

2. 同时很好地解决了出差中遇到的一些突发事件。

并做了记录

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

总之，通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。

u 范文2:

海口. 三亚

2015. 05. 11 三亚—凤凰镇羊栏市场. 田孤市场。新世界陶瓷市场

市场. 寻找新客户

## 出差报告记录表篇三

让我至今都记忆犹新的是第一站大唐云南墨江联珠风电场，从昆明下了飞机后，又倒大巴，终于到了墨江。若不是因出差的机会来到墨江，我都不知道有个地方叫双胞胎之城，更不知道墨江县在北回归线上。在墨江和贵州省区经理李哥(李新伟)会面后，我俩立即赶去墨江风电场。风电场一般都比较偏僻，就连跟随业主的顺风车都花了两三个小时。当踏入到了风电场，我第一次知道了现场是啥样。原来在公司培训时都只见过单装置或者单屏柜，到现在总算是了解各个屏柜的连接、组网方式。

墨江风电场调试遇到的第一个棘手的难题，现在回想都历历在目，为了把控现场进度，连夜调试csc1321远动装置的通讯，由于第二天就要和调度对点，李哥带着我排查问题，当时自

己不会通讯调试，只能在旁边陪着，干点拧螺丝、拔插件、插网线、断电等之类的简单工作，一直到凌晨三点多终于调通了。当时那一刻，感觉世界都是美好的，困意也全无了。

第二天对点也一切顺利。从那次跟李哥学习中，我强烈的意识到，现场调试肩负这一份强大的责任！这个现场后来我自己又单独去过两次，还记得第三次去的时候，和运行的几个哥们在宿舍喝酒聊天聊到了十二点多，那一晚，也确实有点把酒言欢的感觉了。之后也去过有几个风电场，每个风电场的感觉就是海拔高，交通不便，温差较大。尤其记得大赖石山风电场，当时海拔3000多米，加上又是冬天，新站赶着投运，土建工作都还未完善就开始电气调试，当时真的是冻成狗了；不过留下了美好的回忆，每天下山，好几个公司的人员聚在一起，点顿大餐，也是很欢乐的。

相比于风电场的干净与安静，火电厂给人的感觉就是道路黑。在快进入火电厂时，就经常能看到运煤车，道路也开始变得黑不溜秋的了。去的第一个火电厂是中电投贵州纳雍电厂，这也是人生中第一次去贵州。由于贵州多半是喀斯特地貌，山和云南以及湖南的山都不一样，基本都是石头山，路面比较难走，经常绕来绕去。那次是早上五点多到从云南到的六盘水，然后又坐面包车去的纳雍。也是在那第一次亲眼见到了火电厂具体是个什么样，高耸的冷却塔，庞大的发电机，当然机器运转时嘈杂的声音让我们说话都需要加大分贝。由于李哥和纳雍电厂的工作人员已经混得很熟，在那调试时，闲暇之际经常会与电厂人员开开玩笑，每天的调试结束后去澍哥宿舍蹭个饭，晚上也就住他们电厂宿舍，日子依旧挺开心的。

服务的第一个公共项目是昆明神农汇丰化肥厂，一进入那个站，一股特别刺鼻的化肥味扑鼻而来，能让整个大脑、每根神经都异常兴奋。庆幸的是我们在那调试半天就结束了。在那之后，我开始单独行动了，我和李哥在昆明分别，说实话，当时还是有点紧张的，怕自己一个人在现场搞不定，但是后



来一想，迟早都要单独行动了，就鼓起勇气踏上了再次去往墨江风电场的旅途，开始了我的独行调试生涯。

出差报告怎么写

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 出差报告记录表篇四

年月日出差报告科姓名签章此次关于[]一事，出差商讨，特此报告。

目的

地点

日期

同行者

行动

[内容]

[感想、意见]费用计算表如附件□资料如附件。

• 学习总结报告 • 学习工作报告 • 公司学习报告 • 交流学习报告 • 出差学习报告

## 出差报告记录表篇五

写下这个题目的时候，自己都有点惭愧，回首十几年的销售经历，我有多少时候也把出差报告当成了形式主义，按照标准模板草草地填完应付了事。

随着网络技术的发达，有些公司已经采用了让销售人员在网上填写出差报告的技术，关于这一点我听更多的是一些抱怨，一些有想法的销售人员告诉我说，这个网络系统极大地限制了他们的主动性，没办法体现出出差报告的真正价值，这样的报告与其说是让销售经理指导自己的工作，不如说是让销售经理监督自己的工作来的更直接一些。

认真地回顾一下刘涛和郭凯的报告，我们看到的不仅仅是刘涛认真的工作态度，更重要的是刘涛对于不同城市客户状况的全面分析，同时在他的报告中，还看到了客户遇到的问题以及具体的解决办法，而郭凯的报告很有点流水账的感觉，甚至还可以看出他对销售无法达成的无奈情绪。

事实上，出差报告不但要真实地反映市场情况，还要对销售问题进行分析并提出有效的解决办法，只有这样才是不等不靠、主动出击的销售人员。

### 出差情况回顾

一份好的出差报告首先要说明自己出差都去了哪里，做了哪些事情，只有这样才能让销售经理全面了解自己的工作。养

成良好的出差报告习惯很重要，我们发现很多时候销售人员把出差的时间浪费在了路上和与客户闲聊上面，真正用于业务上的时间反而很少。有了详细的出差记录还可以帮助业务人员提高自己的工作效率，一切以结果为导向而不是以关系为导向。比如王老板的团购会已经做了几年，根本不需要公司的人员进行指导了，但是他一做团购活动，公司的销售人员就跑过去帮忙，就是因为王老板和销售人员的不关系好。而张老板没什么团购经验，想做场团购需要人员帮忙，销售人员却不愿意过去，最终的结果只能是王老板在团购活动上没什么大的增长，而张老板的团购也迟迟打破不了零的突破，影响的是整个公司的销售。

## 区域市场销售达成情况分析

关于区域市场销售达成情况分析，是销售人员出差报告要重点体现的内容。分析的基本思路是分别从区域、客户、渠道和产品四个角度进行深度数据分析，当然，销售进度也是一个非常重要的分析指标。只有实现了对每位客户销售的及时跟进，才能确保销售任务的最终达成，否则很可能到月底的时候已是强弩之末。

## 经销商销售问题分析

刘涛的报告对于经销商的问题分析相对来说是比较全面的，就以他对c市经销商的分析为例，他明确地指出了经销商的四大问题：老市场没店、没有仓库、店员的业务能力不足和销售方式单一。在这个分析里面不足的是，刘涛没有指出到底是什么问题才是限制经销商销售突破的关键因素，也就是说他看到了经销商的很多问题，但是没有抓住关键问题。我经常问销售人员“如果你只能帮助经销商做一件事情，那应该是什么”，销售问题的分析也是一样，哪些问题是关键因素，哪些问题是影响因素，我们不应该只是指出问题，而且要在报告中对问题的原因和本质进行分析。

## 针对销售问题的具体解决措施

销售人员的工作绝不是简单的上传下达，既然你负责着一个区域市场的销售，那么你就应该能够提出区域市场的运作思路和解决的办法。在对经销商的销售问题进行分析以后，在接下来的时间里针对这名经销商如何进行销售的提升需要销售人员提出可行性的方案，只有这样你才是主动的区域市场负责人，而不是被动地等公司的政策和命令。

我在负责上海外围区域市场销售的时候，经销商的销售一直没有大的突破，怎么办？那时候公司还没有开发分销商的政策，我大胆地提出了一个建议，让外围的经销商开发分销商，向乡镇进行渠道下沉，可喜的是我的这个建议得到了直接领导的支持，当年就把这个事情漂亮地给做了下去。直到3年以后，公司总部才要求进行乡镇网点的开发，这个时候我的区域布点早就完成了，别人忙着开发客户的时候，我已经开始进行乡镇网点单店质量提升了。

## 新的销售增长机会

销售人员出差除了发现市场中的问题，并帮助客户解决问题以外，最核心目的还是要了解市场状况，从而顺利完成月度销售任务。因此，在对区域市场问题进行了全面的剖析，一对一地解决了客户的问题后，还要对完成月度任务进行合理的销售预测。如果象郭凯一样在报告中根本看不出本月任务能够达成的任何保障，这样的报告就没有实际意义。我的建议是，在做销售预测的时候，要计算出不利的因素可能带来的销售损失有多少，可能会出现销售增长机会又有多少，能否顺利达成月度任务，如果达不成缺口有多少，这些都要求数据进行数据量化。

## 关键资源申请

我们如果按照这样的步骤来撰写出差报告的话，那么就不仅

有了全面的销售、市场情况反馈，而且还有区域市场、客户问题的解决办法，这样的报告才有价值。可是我们的解决方案如何落地执行呢？这个时候就需要得到公司在人力、财力上的支持。对于销售人员来说，及时地向公司提出关键资源的申请，也是非常重要的内容，只有这样才能将方案快速落地执行。

## 讨论

### 批复报告

### 不是下达命令

销售经理对区域经理的报告进行点评，这是上司指导下属工作的主要表现之一。在点评的过程中一定要注意给建议而不是下达命令，是一对一的指导，而不是大一统地喊口号。

## 明确思路

做销售管理工作一旦方向错了，很可能对后期的工作带来致命性的伤害，所以销售经理一定要有全局观念。

有些销售人员为了达成销售任务，可能会采取杀鸡取卵的短期做法，我见过在家居建材行业有业务人员向经销商拼命压货，而不管经销商销售出货，最后导致经销商资金断流撂挑子不干的事；我也见过有业务人员为了完成短期销售任务，不顾当初开发客户时的承诺，在同一城市拼命开发销售网点，导致多个经销商之间互相杀价，这种做法伤害的不仅是公司的品牌，还有经销商对公司的信心。销售经理必须对这些恶劣的业务行为进行制止，同时对公司在某个阶段重点推进的工作内容进行及时的跟进、稽核，确保销售人员不要只盯着业绩指标，而忽视了业绩达成的过程。

## 行动建议

而是要对可能出现的问题给与及时的提醒，从而避免造成不必要的损失。

## 激励下属

任何出差报告的点评都是以业绩达成为第一目的，除此以外的目的是要激励和教导下属。对区域经理的行动方案提出的建议兼顾了业绩达成和教导下属双重目的。对下属的工作表现进行点评、肯定下属一些有价值的想法和在销售工作上的进步、与下属分享销售团队的整体业绩表现，都是对下属的一种有效激励，在点评报告的时候应该一并给与体现。

## 出差报告记录表篇六

出差时间：8月16—8月27日出差事由：细化市场

本次为期xx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xx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！

## 出差报告记录表篇七

出差要写两份总结，一份是交给领导的，一份是写给自己的。这两份虽然都是总结，但写的心情是不一样的。给领导的要缴尽脑汁写工作，给自己的就可以说自己想说的，写自己想写的。虽然由于涉及到商业机密，不能把给领导的总结给大家看，但写给自己的要和大家分享。

这次出差目的地是大连，日程安排相当的紧张，一天3个地方。翻译这活实在不轻松，第一家还算顺利，但去最后一家的时候我已经开始走神了，回来之后只觉得脑袋疼。我们头问我怎么连记都不记就直接翻呀？我说我懒呗！鬼子都特惊讶的问我在哪学的日语，我说就在北京学的呀，他们说不可能，还以为我留过学呢。我这水平能得到这样的评价已经很欣慰了。因为他们都和我的同事出过差，而我同事的日语都比我强很多。

工作上最大的收获就是在船厂里走了一圈，这是我第一次现场看船的制造以及堆放在四周的各种材料。但由于时间紧，走得快，今天有些腿疼。

工作的事就不说了，留着向领导汇报，下面说说其他的。

首先，非常幸运的是去机场那天赶上国家男足亚运征战回来，很多队员都从北京转机，所以好多人都从面前走过，什么崔鹏，周海滨(太帅了)，安检的时候郑智就在我后面的后面，上了飞机，赵旭日就坐在我的前面。回来的时候，登机前遇到了王涛，我们又是同一班机飞到北京，而他就坐在我后面的后面。这些着实让我兴奋了一把。虽然中国足球踢得很臭，但我这个球迷看到那些所谓的球星难免激动。

再有，最大的感触就是日本人真多，不论在机场，饭店，还是餐厅，5个人里起码有1个日本人。看来中日两国贸易的交流真是活跃呀。看从来没听说过急需啥日语人才，看来会日语的中国人也相当的多。不过，和日本人一起出差总是难免担心，因为一说话就知道是日本人，万一碰到什么对日本有深仇大恨的中国人，肯定会出事。

另外，再一次感受到日本人抠门!什么都要便宜的，吃饭还问我能不能报销，这点钱即使他们不能报，对他们来说也是小数字呀!

当然，出差也有舒服的时候。比如在饭店，晚上可以看看nhk,在家是看不到的。再有，很多人最烦在机场等待登机，但我最喜欢，因为可以踏踏实实看书。只是回来就不轻松了，要写大篇的报告。

大连张什么样子都不知道就又回来了，这就是日本公司的出差!在12月份的众多事件当中，终于完成了一件。接下来还要继续努力!

## 出差报告记录表篇八

员工根据出差的实际情况，出差的学习成果及经过等，在回来时都要写出差工作报告。以下是一份员工出差报告书，可供参考。



单位： 姓名： 年 月 日

拜 访 公 司 名：

事 由

会谈者

出发 年 月 日 时

回来 年 月 日 时

处理要领、经过

报告说明

部门主管： 单位主管： 填表：

## 出差报告记录表篇九

年月日出差报告科姓名签章此次关于[]一事，出差商讨，特此报告。目的地点日期同行者行动[内容][感想、意见]费用计算表如附件□资料如附件。

年月日出差报告科姓名签章此次关于[]一事，出差商讨，特此报告。目的地点日期同行者行动[内容][感想、意见]费用计算表如附件□资料如附件。

## 出差报告记录表篇十

20xx年4月18晚至20xx年4月20日早上

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，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。