

最新食品销售工作的心得体会 食品销售的实习报告(通用5篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

食品销售工作的心得体会篇一

时光荏苒，时间飞逝。短暂的实习期在不知不觉中已然结束，经过这次的实习让我收获很多，也促使我成长。以下是我的实习总结。

xx市xx食品有限公司成立于20xx年，地处江西省xx市下岗职工创业园区，占地面积两亩，员工二十余名。公司前身为xx市xx副食品批发部，历史二十余载。公司主营业务为副食品的销售，即承接某些品牌的代理权。目前，公司旗下xx市代理品牌有娃娃哈系列产品，中粮香谷坊食用油系列□xx市龙共产品系列□xx市罗山豆腐乳系列。公司市场销售网络的覆盖范围广、销售终端的数量多，销售模式引领xx市同行业。

实习工作是参与娃哈哈新产品的销售及宣传，主要负责xx市xx-xx六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差(售价和进货价之差)，再尽力说服店主购进新产品销售;倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额;若不同意，

则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

1. 商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处；知彼（店主及消费者），单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。

2. 做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。

3. 确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

食品销售工作的心得体会篇二

xx市xx食品有限公司成立于xx年，地处江西省xx市下岗职工创业园区，占地面积两亩，员工二十余名。公司前身为xx市xx副食品批发部，历史二十余载。公司主营业务为副食品的销售，即承接某些品牌的代理权。目前，公司旗下xx市代理品牌有娃娃哈系列产品，中粮香谷坊食用油系列□xx市龙共产品系列□xx市罗山豆腐乳系列。公司市场销售网络的覆盖范围广、销售终端的数量多，销售模式引领xx市同行业。

实习工作是参与娃哈哈新产品的销售及宣传，主要负责xx市xx六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差（售价和进货价之差），再尽力说服店主购进新

产品销售；倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额；若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

1. 商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处；知彼（店主及消费者），单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。

2. 做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。

3. 确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

4. 副食品代理行业的简单分析；各代理商销量的主要来源于重大节日，如春节，端午，中秋等，亲朋好友走家串户携带礼品，整袋（旺旺袋装品）和小箱（金典，真果粒等）的知名品牌商品容易受到消费者的追捧。随着科技的发展，演变出来的消费品种也越来越多，商品琳琅满目，竞争越来越激烈。代理商的成功往往需要长时间的坚持，因为消费者接受产品的过程是漫长的。产品的质量及价格定位是决定能否畅销的关键因素，还有生产企业做市场能力和产品的宣传等。

由此可见，代理商很多时候是被动的，受制于生产商。代理商别称“高价的搬运工”代理商帮生产企业将商品搬运到消费者手上，赚取相对高价的搬运费。当然这个“搬运”附加销售成分，毕竟代理商的销售对象是各终端商铺店主。

实习期间日复一日的销售工作，从陌生无从下手到掌握销售技巧，习惯适应销售工作的过程中。使我明白选择了就得学会面对，而面对仅仅是需要踏出的第一步；在陌生的环境中，少不了的是举步无措处处碰壁，此时不应该消极逃避，应用积极的态度去接受并解决困难，从而获得宝贵的经验，经验是一把利器，是所向披靡能从容解决问题的法宝，是每一个人最应该向前辈学习的东西以助于用最短的时间适应每一种新环境。勇敢的面对，积极的态度，宝贵的经验仅仅是适应环境的三个方面。而要在新环境里取得成功，则需时刻分析了解环境的变化，研究与选择合适的改变方式；环境在改变，变化的世界，而不变的是原则，问题和困难是普遍存在的，而他们的解决之道永远都建立在普遍，永恒，不证自明的原则之上。这些原则肤浅的认为是不抱怨，宽容，和谐，诚实，满足，内方外圆的为人处世之道。机会和运气我不认为是上帝的赠予，就像天上不会掉馅饼，即使有人把馅饼扔了也得扔在你脚下，你还得愿意捡起来才可能是你的。所以每一个人最应该完善的是自己。

销售工作实习报告汇总八篇

手机销售的实习报告

关于食品公司实习报告样本

食品销售计划书

【必备】食品类实习报告三篇

食品销售工作的心得体会篇三

xx市xx食品有限公司成立于20xx年，地处江西省xx市下岗职工创业园区，占地面积两亩，员工二十余名。公司前身为xx市xx副食品批发部，历史二十余载。公司主营业务为副食品的销售，即承接某些品牌的代理权。目前，公司旗下xx市代

理品牌有娃娃哈系列产品，中粮香谷坊食用油系列□xx市龙共产品系列□xx市罗山豆腐乳系列。公司市场销售网络的覆盖范围广、销售终端的数量多，销售模式引领xx市同行业。

实习工作是参与娃哈哈新产品的销售及宣传，主要负责xx市xxxx六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差（售价和进货价之差），再尽力说服店主购进新产品销售；倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额；若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

1、商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处；知彼（店主及消费者），单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。

2、做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。

3、确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

食品销售工作的心得体会篇四

了解和掌握基本的业务知识，巩固和丰富以学习过的专业知

识。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础；同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。巩固食品专业的主要知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。

晨光生物科技集团股份有限公司（简称晨光生物，证券代码300138），是农业产业化国家重点龙头企业，专业生产天然植物提取物的出口创汇型企业。晨光生物拥有15家子（分）公司，主要研制和生产天然色素、天然香辛料提取物和精油、天然营养及药用提取物、植物蛋白和油脂等四大系列80多种产品，其中天然色素产销量居全国之首，70%以上出口，是世界最大的辣椒红色素生产供应商。建有全国最大的脱酚棉籽蛋白生产线。

“人与企业共发展”是晨光集团的核心文化理念，以博士生、硕士生为核心、大学生为骨干、庞大专业人才为主体的开拓型、创新型优秀人才培养队伍，再加上先进的设备工艺和科学高效的技术创新体系，使晨光集团的技术和产品稳居国际前沿。

晨光集团是国家高新技术企业、农业产业化国家重点龙头企业；建有国家认定企业技术中心、院士工作站、省级天然色素工程技术研究中心等科研平台；拥有六十三项国家专利技术、三项国家重点新产品、二十九项省部级科技成果，其中“辣椒红色素、辣椒素的规模化生产工艺技术”20xx年获河北省科技进步一等奖，“辣椒红、辣椒素连续生产技术和装备研发及产业化”20xx年获中国轻工业联合会科技进步一等奖；“晨光”商标20xx年获中国驰名商标。

晨光植物蛋白项目，是晨光生物的主要业务板块，目前在河

北、新疆等地已建成三条棉籽加工线，可年加工棉籽30万吨以上，主要生产高质量的'脱酚棉籽蛋白、棉籽油、棉短绒、棉壳等产品。晨光植物蛋白分公司，是中国粮油学会会员单位、河北省饲料协会理事长单位，建有国内唯一一家棉籽加工全自动化控制生产线。“棉籽综合利用项目”荣获河北省科技进步一等奖，其中有三项科技成果被认定为国际先进水平，1项被认定为国内领先水平。此外，晨光植物蛋白分公司还加工油葵，生产优质葵花籽油，同时晨光生物副产品饼粕类如葵花籽粕、辣椒粕、菊花粕、小麦胚芽粕及葡萄籽粕等原料丰富。其中，脱酚棉籽蛋白的生产能力全国最大。

进入棉籽加工行业，晨光植物蛋白分公司就立志整合产业资源，做产业龙头。

晨光植物蛋白分公司将依靠雄厚的集团实力、先进的技术优势、高层次人才优势和全过程的检测优势已经将棉籽加工业做到了国内领先地位，促进我国棉籽加工产业的持续进步。

技术优势：公司利用自己一流的植物萃取技术，自行设计工艺流程，并由自己设备子公司——营口晨光制造的预处理、浸出设备，生产上拥有设计的连续提取设备和全国首家全自动化油脂浸出生产线，拥有4条中试生产线。在棉籽技术行业，首家利用全自动化控制系统对生产实时监控。强大的技术优势将支持公司产品的优质化。

人才优势：现在公司拥有博士生2名，硕士研究生49名。其中在棉籽蛋白项目拥有研究生15人，高级工程师9人，员工80%以上为本专科院校毕业生，同时公司与中国农大、河南工业大学等行业知名大学建立长期人才培养和技术合作关系。农产品加工业的高层次人才聚集区，将聚力打造科技型企业。

检测优势：公司重视产品质量，建有国家认可的国家实验室，配有国内先进的气相色谱仪、高效液相色谱仪、核磁共振分析仪、液质连用仪等检测仪器。斥巨资购买波通在线近红外

光谱分析仪，对从原料采购到生产加工至产品销售，进行全过程质量检测控制，能有效保证产品的质量。品质出色自然领先是晨光人坚信的理念。

坚持“人与企业共发展”是晨光公司的文化，依靠一批扎身农业发展的高技术人才，打造植物蛋白产业的龙头，促进我国棉籽加工业的进步是晨光人又一个发展目标。

本次实习为四周，本次实习选择在晨光生物科技大植物蛋白开发有限公司，是一家以生产大豆组织蛋白，食品和大豆油的粮油加工企业。该企业共分为综合办公室、大豆油生产部、蛋白生产车间、生产技术部、品控中心、仓储部、采购部、人事处、安保部、销售部与财务结算中心等职能部门组成。本次实习共计四周，领导安排我们在大豆油生产部的三个车间实习，每个车间10天，即前处理车间10天，浸出车间10天，精炼车间10天。

实习的第一天来到了前处理车间，前处理车间主要负责大豆油生产的原料一大豆的预处理，提供高温膨化豆粕给下一车间，在这10天内我们通过生产实习大致了解了前处理的一般工艺流程及相关的设备，该车间除生产高温膨化豆粕外还生产低温豆粕；第二个车间是浸出车间该车间具体负责前处理完毕的大豆粕提油工作，工艺流程较复杂，设备较精密，提油采用正己烷作有机溶剂利用液-液萃取原理从豆粕中提出大豆中含在16%左右的大豆油最后10天我们来到了精炼车间它具体负责浸出的毛油提纯精炼，工艺流程及设备相当复杂，该车间是油厂所有车间中最卫生的，已通过iso9001认证及haccp食品安全管理体系，并受到国家领导人的好评，产品多次被评为“省、市名牌产品”以及“消费者放心食品”。前处理车间工艺流程：浸出车间工艺流程：公司坚持“以人为本、关爱生产”的经营理念；坚持“绿色、美味、营养、健康”的产品理念，坚持“质量第一，产量服从质量、成本服从质量”的产品质量观，在激烈的市场竞争中始终立于不败之地，凭借企业综合实力成为同行业的佼佼者。公司现任

领导具有朴素而明确的经营哲学，她认为，质量是企业的生存之本，立足之本，正是秉承这种思想态度公司实现了初期的长足发展，经过十二年的努力公司由员工数十人发展至今天企业员工达二百余人并在前段时间成功隶属于中央储备粮调控中心的大型粮油、植物蛋白加工企业。在发展过程中为了追求品质的精益求精和独具特色的产品，公司不惜重金引进先进的科学技术和进口的生产设备用于生产和研发。晨光生物科技植物蛋白开发有限公司曲周市开发区，园区采用花园式工厂的模式，按照国际标准建造，建筑面积7万余平方米，包括办公大楼、生产大楼群、公寓楼三个主体部分和相关的生产保障系统及大面积的绿化带。工业园规划了局域网管理系统，生产体系以iso9001认证及haccp食品安全管理体系及食品企业的相关规范建立，通过科学合理的工艺布局，创建一流的生产环境。工业园还将在现有基础上，购进一批具有国际先进水平的生产设备，在硬件设施的支持下，通过现代化的管理手段，实现无尘、无菌、恒温、恒湿的生产要求，确保产品质量的优良和稳定。

近年来，面对我国大豆产业面临的激烈的国内外市场竞争，晨光生物科技植物蛋白开发有限公司以“振兴大豆，产业报国”为己任，实施“三步走”（即：1、扩产改造，走出晨光集团，走向中央储备粮。为巩固国产大豆生产和加工产业优势，扩产改造老厂，生产规模由6万吨增加到30万吨。2、兼并收购，走出省门，辐射全国。隶属于中央储备粮调控中心后以国家为后盾在全国各地兼并、收购一大批粮油生产企业。3、到全国各地建厂，跨出曲周，走向沿海，融于世界。立足国内外市场谋划构建新的产业发展格局，在沿海地区开辟大豆加工“第二战场”。）构建起了市场战略体系，企业规模由小到大，竞争实力由弱到强，经济效益稳步增长，形成了既立足于国内，又面向国际的经营发展新格局。公司坚信：企业的成功建立在永续经营的基础上，而永续的经营离不开两个重要的前提，即外部的社会资源环境和内部的企业文化环境。未来企业竞争的实质将会以产品竞争为基础，以人才竞争为核心。公司在过去经营管理的实践中建立起来的良好

的企业文化将逐步发挥出其在市场竞争中的优势。公司在人才教育中，不仅重视专业技术的培养，更重视培养干部的管理方法和工作态度。在未来的一定时间内，公司还会选拔出更多的优秀人才输送到企业的中高层管理队伍中。正是凭借着良好的企业文化和人才优势，晨光生物科技植物蛋白开发有限公司将有信心和实力在中国市场建立多个生产和销售基地，把更好的产品带给广大消费者。面对未来的机遇和挑战，公司将不仅在外表上，还要在内在实质上树立起一个“健康快乐”的企业形象，以回报社会大众。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。刚开始对于从未接触的岗位，我感到是那么的陌生和惧怕，因为我不想做不好，但是我相信只要有信心，就一定能做好。晨光生物在人员管理上是比较系统的，分工比较明确。不同的工作都由不同的部门经理管理。我公司大致可分为两个部门，其中包括连锁事业部和生产事业部。产品事业部大致可分为六个部门，其中包括物流部、保管部、品控部、财务部、销售部和生产车间。连锁事业部由董事长领导，产品事业部由总经理和厂长负责。各个部门又分设部门经理。其中保管部隶属于物流部。生产及销售由总经理负责，其他事情由厂长负责。

我在实习的这段日子里，晨光生物让我体会到了很多，最大的满足就是学到了很多书本以外的知识和处世的道理。我是做品控的，工作在生产一线，大部分时间都是在车间度过的，我的工作主要是通过感官检测泡菜的口感、色泽、组织状态、口味。没有正式工作的时候觉得品控的工作比较单调，但是自己真正从事这份工作的时候才体会到并非如此。这个工作不仅仅需要感清晰，更需要果断的判断力，不能有一点点的马虎，通过不断的品尝、记忆各种泡菜的味道，慢慢积累，最后才能掌握它。时间长了就没有了当初的困惑，日积

月累经验也就多了不少，这些都是我在书本上学不到的。刚开始上由于和别人一起工作都是别人做着我看着，并没有感受到工作所带给我的压力，当有一天我自己独立工作的时候才真正体会到了自己肩上的担子有多么的重，体会到了作为一名品控所承担的任。公司里的领导对待员工都很好。在我们完成了自己工作的前提下，可以有自己的空间，做一些自己喜欢做的事情。公司的领导对待员工就象自己的亲人一样，员工之间相处的也很融洽。在这样的环境下工作是比较轻松和愉快的，这样我们会更加热爱自己的岗位和工作。我能有今天的收获要感谢公司给我的这次工作的机会，是公司让我学会了很多的东西。也要感谢领导对我的信任和关心，让我圆满的完成了这次实习任务。我将在今后的学习、工作中，更加努力的。

我在实习中的收获主要有以下四个方面：

(1) 通过车间的生产实习，学到了实践知识，同时进一步加深了食品安全控制和生产管理的理解，是理论和实践知识都有所提高，圆满的完成了本科教学的任务。

(2) 提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

(3) 了解了食品行业的现状，为毕业后正式工作做好准备。

感谢老师联系了这一次的实习，也感谢实习中各个单位对我们的支持！厂区的实习，给了我一个良好的平台熟悉各种生产操作流程，是踏入工作岗位的必要基础。在以后的学习工作中，我都会严格要求自己，虚心向他人学习，切实提高自已的实践能力。而现在的我，只有把它们写下来，再重新审视与思考中，获得进步！

食品销售工作的心得体会篇五

xx市xx食品有限公司成立于20xx年，地处江西省xx市下岗职工创业园区，占地面积两亩，员工二十余名。公司前身为xx市xx副食品批发部，历史二十余载。公司主营业务为副食品的销售，即承接某些品牌的代理权。目前，公司旗下xx市代理品牌有娃娃哈系列产品，中粮香谷坊食用油系列□xx市龙共产品系列□xx市罗山豆腐乳系列。公司市场销售网络的覆盖范围广、销售终端的数量多，销售模式引领xx市同行业。

实习工作是参与娃哈哈新产品的销售及宣传，主要负责xx市xxxx六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差(售价和进货价之差)，再尽力说服店主购进新产品销售；倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额；若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

- 1、商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处；知彼(店主及消费者)，单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。

- 2、做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。

3、确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

深秋初冬以来，气温骤降，校门外的地摊迅速转向。围巾、加厚棉袜手套、保暖内衣、暖水袋等各色暖冬产品纷纷上市，而且生意特别红火。这时我们作实训的队友才恍然：我们为什么也不卖冬季保暖类产品。

然而通过对校内同学的问答调查，我们发现降温已有些日子，学生们——特别是女生们该备的保暖设备已经购好，所以心里很后悔没早一点注意天气转变而得来的机遇。这也算是一次教训：由于地摊投资小，流动性大，灵活性也就随之增大。完全可以随季节气变化而迅速改变销售方向。

我们小又通过入学以来对校外小吃街的了解——小吃街每到早上和下午晚上生意特别火爆，决定把销售产品锁定在小吃零食上。不卖保温类产品是因为第一：校内保温产品已经饱和；第二校外地摊十有xx都是卖保温类产品，竞争激烈。锁定在零食产品上是因为听到过一位专家说过，在中国，饮食行业永远不会饱和。这是因为中国人无论何时何地都把吃作为第一位的需要。

因此我们到副食品市场走访了一番。发现大多数零食在学校零售店都有卖，所以如果我们卖零食，那么只有以比零售店的售价更便宜的价格卖出才会有人买。然而批发市场内零食何只千百种。我们本打算只卖一种零食，这样既好进贷，在卖时又不会因为品种过多价格不一而造成记账时的麻烦。这是一种偷懒的行为，然而因为是第一次做生意，所以只有把买卖中各项事务简单化才不易出错。为减少差错，只好单一化摆摊了。

我们曾考虑过进巧克力来卖。但是通过调查我闪发现，校内学生买巧克力都只会买高价位的品牌贷，比如德芙。德芙的进贷价是6块7，而且很少进贷数在一百大盒之上。我们已经

将摆摊成本划定在两百块之内，所以并不适合卖巧克力。这样我们又把牛肉干也排除在外。

最后我们把销售商品锁定为塑料包装花生。理由是进价不高，2元/包；有四五种口味，不至于单一化。而且花生瓜子一直以来是人们茶余饭后咀嚼之物，老少皆宜，估计销路不差。如果实在卖不出去就自己吃，这样也算降低投资成本。