

最新机械出差报告(精选8篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

机械出差报告篇一

湖南省常德市武陵区、鼎城区、德山经开区。

二、出差时间

xx年11月30日——xx年12月14日

三、出差目的

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。

四、出差行程

(略)

五、出差感想及发现的问题下一步计划

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。

机械出差报告篇二

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一柱子洁具，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2000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。

甘肃省相比较其它省份，明显落后，消费水平相比较较低，建材市场主要有三森美家居、雁滩建材市场、西固陶瓷城、东部建材城、雁滩家具城批发城3号楼、兰海商贸城、兰东建材市场等建材市场，此刻在建比较大的两个，明年估计能够进驻，北拢口和毅德城。前些年由于物流各方面的不便，很多经销商从西安进货比较多，此刻很多厂家已经直接在兰州建立经销商合作关系，兰州的市场批发洁具、挂件比较集中的是西固陶瓷城和雁滩家具城3号楼，其它的建材市场零售为主，三森美家居以品牌为主，高仪、科勒、辉煌、九牧等等，雁滩家具城3号楼，洁具批发量大，集中了低、中、高品牌批发，苏泊尔洁具、维佳挂件等等，兰州市场也是处于低迷状态，不久将来，兰州的建材行业会迎来前所未有的发展，鉴于兰州这样的情景，贝驰卫浴进驻兰州是一个机遇，贝驰卫浴务必在兰州建立起其特有形象。广东朗淇卫浴是潮州人，做挂件出身，这两年逐步扩大范围，慢慢转型水暖，此刻有潮州、广东、浙江品牌为主，比较成功的是维佳品牌，10多年兰州的打拼，客户群体丰富，挂件在兰州市场批发影响比较大，套装花洒主要是维佳贴牌的，价位和贝驰相差不大，浙江喷头，看不上其质量，合作沟通期间，广东朗淇卫浴蔡老板已经与兰州几个大市场关于贝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。

银川这几年的发展速度十分惊人，阿拉伯每年都投资几百个亿在银川这个城市，未来银川的建材行业是一个潜力股，整

个宁夏人口大约600多万，水暖洁具的容量相对不算太大，可是大大小小建材市场也有7、8个，目前最大的路丰装饰建材市场在今年6月份已经进行了招商，暂时水暖洁具批发集中在了长城东路这个路段的市场，据了解，长城东路靠近路边一排经销商都是做工程和操作品牌为主，市场里面的销售低档的批发，其它建材市场基本是品牌专卖店，这些专卖店所需的配件都是从这个市场调过去，比如：三晓洁具的配件，给辉煌、九牧、鹰卫浴等调货，这帮都是福建人开的，关系异常常好，在银川做得比较好花洒是银龙和爱得雅，其中银龙进入银川市场有10来年，已经构成了质量的代表，银龙给银川三个经销商发货，其中比较有名气的是银川沈国威在操作华艺和银龙，奇出花洒是三晓洁具的李文灿在操作，李文灿在银川做洁具配件批发14年，客户资源比较丰富，品牌意识强，主要工程有矿山、学校、医院、单位为主，其它的就批发卫浴店和五金店，大约400—500客户，在店里聊天，人气比较好，平均每一天营销额淡季3、4万左右，估计一年1000多万，花洒有福建、厦门、广东出奇，大约一年70、80万，出奇合作了2、3年，他感到市场上做套装花洒的没有做出形象，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。

机械出差报告篇三

有些事情，不经历不会有体会，经历了不思考也不会有心得。出差这件事，我有这样的认识历程。

早些年太年轻，工作资料也不大需要出差，看同事或朋友有出差到外地，总是羡慕得不行，认为那真是个好差，借机能够旅游。第一财经的《上班这点事》也做过关于出差的资料，讨论得出的出差好处便是我以前羡慕的所在。

由于第一次长途出差的不适应，对出差有了畏惧和抗拒心理，之后跳槽也就没了要出远差的需要。那时还很庆幸，但真的

再次跳到一个新岗位，就发现这种出差经验的缺失，是自我的一个大弊病————与供应商或者客户一齐工作，别人都有出差的各种故事能够说，自我却没有，呵呵，这个真是在人群中显得很无趣哦：)

我此刻的工作自由度较大，出差主要自我安排，不会出现一些朋友那种随时准备出差，在办公室都要备一个旅行箱的情景。

总结个人出差的感受如下：

好处：

一、拓宽见识，去不一样地方能够亲身了解那个地方的人情和城市风貌；由于我是以客户身份去出差的，所以餐饮上能够了解更多的风味特色和环境特色。

二、锻炼自我的组织策划本事，出差都是有任务的，去之前要明晰任务，为了完成任务要排好行程，具体到见面当天的谈话或工作项目，要促使对方协助完成自我的此行任务。

三、促使自我行为举止、思想谈话都要变得成熟，否则，对方不信任你，就不会帮自我达成出行的目的。四、能够享受四、五星级的大床房和自助早餐。嘻嘻，这是我最喜欢的，比喜欢旅游还喜欢！

出差不好的地方：

一、对体力和智力都是一个考验，行程远近都多少影响作息时光，加上路上行程，耽误了正常工作时光，该处理的邮件等都必须要在酒店处理掉，出差加班基本上是必然的。此外，因出差一人在外，要一个时间应付很多事情，脑子要不停的转才行，否则，很容易丢三落四，甚至遭遇盗、抢等意外。

二、压力大，出差任务完不成，回公司肯定交不了差。三、出差地如果偏远，住宿饮食条件都很差，完全容易出现水土不服的状况。总之就是出差辛苦！出去前更辛苦，不出差我用不了加班，一要出差，前两天肯定是忙到晚上9、10点。

多出差，见识会多些，经历也多些，人会老练很多。出差是领导信任你的表现，所以，不管多辛苦，都从进取面去好好享受吧！

机械出差报告篇四

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：

机械出差报告篇五

尊敬的领导：

现将本人去长沙航空职业技术学院观摩“20xx年湖南省职业院校春季技能竞赛（高职机电设备）”其中的“数控机床装配、调试与维修”项目的情景汇报如下：

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，应检查箱体内和部、组件上有无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。

机械出差报告篇六

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家也在一条线上头，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当是：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，前景应当是“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，提议生产部这块还需加强一些，毕竟此刻我们在苏北那里才刚刚起步，正在打品牌的时候，质量这块必须得把握好，必须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，期望我们在外面开发市场，家里的货品尤其是质量这一块必须得把关好，我们很有信心把苏北市场做大做强，期望公司能做我们的坚强后盾！

机械出差报告篇七

出差地点：合肥

出差人：姚虎

出差事由：去安徽古林太阳能科技有限公司催交阿拉善盟右旗10mw光伏电站支架货物

此刻7天出差详细资料报告如下：

当即我们询问：吴晓阳晚上产线有加班生产货物没

吴晓阳：没有加班，

我再询问公司办公地点和工厂有多远

吴晓阳：是大约10公里的路程。

随后我之后要求晚上需要立马组织，生产，采购，业务，物流召开会议。随后吴晓阳电话对方副总经理汪总说出我们的要求，对方也答应了，当晚到达办公室的有负责生产计划的小陈和网络市场业务小赵，我问为啥采购和物流没有到达，得到的答案是下班了，当时到达办公室的时间为晚上七点半，经过对接汪总的意思是目前他们已经生产好部分支架，其他原材料刚刚才到达厂区，正准备排产。生产计划给出的答复是，刚刚放完中秋假期，工人多是老板洪总的亲戚不好催促来上班，导致人员不够，产能下降。一向到晚上9点钟，我们

得到的只是片面之词，随后我们要求就近寻找一个酒店住下，且我们要求第二天早上8点准时到达工厂查看现场。

吴晓阳：说这个工厂里面就是我们的工厂，是老板的一个朋友搬新厂区了，旧厂区便宜出租给他们在用。

随后我们一齐到达工厂里面仅有简单的两条卷边机（仅有一台卷边机在正常工作），4台冲孔机（两台正常使用），6个人在慢慢悠悠的干活。

经过与工人交流，得知一条卷边机半小时能卷完一卷钢带（一卷钢带约100米），可是两台冲孔机跟不上，约5分钟两条6米的支架，然后查看原材料的货物约有20卷钢带。

我问：总共到达了多少钱的原材料，对方汪总回答说，因资金问题目前明白了一兆瓦（约40吨左右）的钢带，其他的紧固件和压块都是外购件。

我进一步询问：20卷钢带（约30吨）不够一兆瓦，对方称已经做好一部分货物送去镀锌厂镀锌了，我随即要求找个车去镀锌厂查看货物。对方采购小王称今日去镀锌厂不适宜，货物在排单晚上能够排上单第二天早上能够镀完。我就要求9月12号早上8点送我们去镀锌厂一齐查看货物，对方汪总回复好。

随后我们问：他们洪总去哪里了，我们要求见他，当面给予生产计划表和货物发货时间表，汪总回答：洪总在北京要账，说最快礼拜6上午回来。我说为什么我们电话他为什么一向都不接电话，给出的回答是一向在开会。

随后我们就在工厂驻厂坐等到10点30分左右突然工厂的机器声音没有了，我进去查看原因，结果工人都在休息出去抽烟去了，随机我质问汪总：为什么我们赶货的时候工人们还停工休息，对方的解释是：这些员工都是老板的亲戚，且都是

体力活就中间有半小时的休息时间，当场我就表示不满。就这样在工厂得到的答案让人很失望。

随后我们要求再去办公室就目前的生产情景和生产进度做出分析和解释，并且出具进一步的解决措施。

- 1、增加工人，让放假的工人及时到位。
- 2、让另外一条卷边机的模具也更换成我们需要货物的尺寸模具，
- 3、维修好另外两台冲孔机，加快冲孔速度。
- 4、尽快落实资金到位，加快订购原材料。

提出这几点要求后，对方口头答应下来了，中午我们在办公室坐等到午时1点30分，我们提出继续在厂区坚守生产。对方已暂时没车为由，需要等两个小时才能去，我和王慧针对目前了解到的情景尽快汇报给张处，张处立马做出应对，要求王慧尽快回长沙准备更换供应商，我一方面拖住对方，要求尽快发货。就这样，我为王慧定好午时3点40最终一班火车，让对方汪总叫的士送王慧去火车站。这样我在办公室等到午时4点左右和吴晓阳一齐赶往工厂，发现工厂的钢带就少了两卷。卷边机就停工了，只是冲孔机还在冲孔，我问吴晓阳这是为什么，对方称因为冲孔机忙可是来。我当时要求对方加班，然后我电话汪总，就开始不接电话，我让吴晓阳联系汪总说晚上加班都需要完成今日的冲孔任务，要不明天又完成不了。我一向在工厂待到6点冲孔人员就自行下班，吃饭去了，工厂晚上没有加班。对于我提出的加班要求，吴晓阳说他解决不了。我只好让他送我回宾馆，在回宾馆的路上，我提出要求，第二天早上8点出发到镀锌厂，不能迟到，吴晓阳答应了。晚上我多次拨打汪总，洪总的电话，可是无果都是不接或者关机的状态。

3) 9月12号上午8点，吴晓阳如约8点到达宾馆，开车出发去镀锌厂，镀锌厂因重污染所以离市区约75公里，驱车两个小时到达镀锌厂，在镀锌厂考察，经咨询让我学习到镀锌厂的镀锌价格区间，镀锌厂在旺季普遍镀锌价格在2000元吨左右—在淡季的镀锌价格在1700元吨左右，我问镀锌厂员工说，古林厂的支架有多少货在那里，对方回答到有40吨多，其中我们需要的货物大约仅有18吨左右。

机械出差报告篇八

二、出差地点：车村镇、木植街、黄庄、饭坡、田湖镇、闫庄

三、出差目的：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。

四、出差主要资料：

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。