

优秀外贸业务员实习报告范文（合集4篇）

篇1：优秀外贸业务员实习报告范文

毕业以后，在不知经历了多少次面试之后，终于有了工作的机会，带着兴奋和激动，我开始了我的实习工作。以下是我的实习报告总结，敬请各位提出宝贵意见。

1.客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2.报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等等，并做好performance invoice给客户做正式报价。

3.得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order。

4.下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排工作计划。

5.业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6.下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

7.验货：在工厂把货物生产好，并发货到公司之后，要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。

8.制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

9.发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

10.确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。

选择进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们

每天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。第三，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够通过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉sales confirmation, commercial invoice等各种单据是基本的。通过对商务信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。

成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

在学校的象牙塔里待了十几年，一夕之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的责任。但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

以上是我的实习工作总结。在我的实习期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

篇2：优秀外贸业务员实习报告范文

转眼大三就结束了，是该我们实习的时候了，考虑到本专业就业要求较严格，学校里要求我们每个同学都必须到机房里面实习。通过在学校机房里五天的实习，我学到了很多在书本上学不到的东西。在机房里面实习虽然不如在外面实体单位里面实习来得那么实在，但是，也是按照实际生活中正常国际贸易交易的步骤和程序来进行的，所以，我们学到的东西仍然是不能忽视的。在学校实习期间，我们就像正常上班一样，每天准时刷卡上班，刷卡下班，秩序

井然，老师、同学和自己相互约束，认认真真完成每一项工作，过得忙碌而充实。针对几天来的实习，我对自己的实习分三个部分作如下报告：

一、对实习软件的认识和评价

首先，毫无疑问，这个实习软件是非常不错的。其包含了很多的公司且公司信息详细，我们可以亲身体会到那种身处公司氛围，完全没有那种被排外的感觉，每个人都能掌握住公司的基本信息，做起交易来，是非常方便的;软件也集中体现了培养我们动手实践的功能，在很多操作中，都是需要我们自己去查找一定的数据和资料才能够完成的，这就要求我们必须要有扎实的理论基础;软件的功能非常齐全，基本上囊括了我们在国际贸易操作中的各个方面，从建立贸易关系、询盘、发盘、还盘、接受到签订合同、计算成交价格、各种成本、利润、制造各种单据、审核各种单据，再最后到善后处理等都是非常详尽的，既将实习都置身为卖家，又将其假设为买主，使我们更能够很好地妥善办好自己在国际贸易中的角色;软件的应用也较简单，只要稍微熟悉一下，就知道该怎么做了，操作起来简单，不需要死记一些操作，进入界面，就可以根据提示操作，非常地省时省神。但是，任何事情都有两面性，这个实习软件也有它的不好之处，我认为最主要的缺点就是缺乏灵活性，基本上同学们实习的步骤都是一样的，且需要操作的要求也是一样的，所要求上交的作业也是一样的，且数据死板，有些数据、资料很难查到，不得不花费大量的时间去搜集和整理;其次，没有完全体现真正公司的情形，像在一些信函的处理上，需要一些自动回复信函，在一些计算方面，也需要一些计算模板，这样就能够节省大量的时间，工作人员可以去做其他的更重要的事情。

总体来讲，这个实习软件优点是非常明显的，充分体现了实习的本质，大大地提高了我们的实践操作能力，也提高了我们的对国际贸易的认识，让我们发现自己的缺点和不足，有利于我们在以后的学习和生活、工作中注意加强这些方面的训练，提高自己的能力。

二、实习的收获

我是在****国际贸易公司(****INTERNATIONALTRADECORP)实习的，在刚开始实习的时候，我是不知所措的，经过同学和老师的指导，我慢慢地步上了正轨，但是在操作的过程中还是有点畏首畏尾，怕出错，但是又想，只要认真地做好每一步，就不会有什么大的问题。然后，同学们也互相鼓励，终于我沉下了心，认真地做，当遇到不懂的地方就主动地请教老师和同学，就这样，一步一步地把每个步骤都做好了。

国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。

实习是从与外国公司建立贸易关系开始的，然后就是根据自己的业务(进口或是出口)与客户进行询盘、发盘、还盘、接受，再就是订立合同，合同订好后，就是单据、发货、审单等，经过多个步骤一项业务才能有完成。在各个步骤中，都不能有任何的错误和偏差，否则，会给自己公司带来很大的损失。在建交时，一定要诚心诚意，让对方相信我方是他最好的合作

伙伴，在询盘、发盘、还盘、接受等各项业务时，一定要认真核算成本、利润、利润率，以保证我方的利益，在制造各种单据、审核单据时一定要做到与合同以及信用证相符，以免到时候出现银行拒付货款的事情。在每一个步骤进行时，当出现差错时，一定要及时改正且与对方取得联系，与对方商议，取得一致协商同意，这样才能保证交易的公平与顺利进行。

我在实习过程中，在计算成本核算时，由于对方要订购的商品种类有四种且每一种商品都得报两个价，每一种商品都要自己去查询相关的资料，比如商品的质量、包装、体积、购货成本、汇率、增值税率、各种商品所适用的货物等级、海洋运价、海关税则等)由于平时对这些东西不够熟练且不太在意，我花去了太多的时间在这个上面，且在计算时，经常出错，这说明自己的业务水平还很差，需要不断地加强;在制单的时候，也是这样，需要填写的东西没填，不需要填的却填了，结果是，一张好好地单据被我弄得乱七八糟;在审单的时候，是我最困难的时候，因为是对对方的相关单据审核，我只是注意一些货物方面的东西，比如订货的数量、包装等，却没有注意审核一些看起来很正常实际上却有着很大隐患的东西，像公司的名称、地址、付款条件等，这些也是非常重要的，一旦出错，会对公司产生很大的影响;当一切敲定时，我却忘了善后工作，对方银行开来了拒付通知，我一时手足无措，心想前面的工作都做得很顺利，为什么银行还是拒付款呢，然后我仔细看了拒付的理由，心里才有了底，跟对方通过信函联系，双方取得了一致意见，最后总算是一笔交易成功了。在最后，我还写了一封感谢对方的合作且希望下次再继续合作的善后信。

此次实习，让我意识到，掌握理论知识是做好实践的基本前提。国际贸易术语的掌握要“与时俱进”，且要掌握透彻，不能似懂非懂且不能守旧，牢牢熟记《国际贸易术语通则》各种术语所适用的交货条件、运输条件、付款条件、保险条件等，这样有利于快速清楚地计算成交价格、成本和还盘利润及利润率等;熟悉各种货物的运输等级、运费率等;汇率也是非常重要的，这对付款是非常重要的，按何时何种汇率计算，都关系到交易双方的切身利益。其次是要懂得一些国际商法方面的知识，这样当在遇到纠纷时，可以随时用来维护自身利益和说服对方，使交易顺利进行。最重要的是学好英语，外贸中语言的沟通非常普遍和实用，一定要学好外语，这是和外商沟通的必备的桥梁。此次实习中，也使我确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，我们能够顺利完成此次实习，与大家的努力与协作是分不开的。虽然在实习期间，我们没有真正接触到实际的外贸业务，但是老师告诉我们，每一笔买卖都不是个人能够完成的，都是大家各司其职，齐心协力的结果。所以一定要重视团队协作精神。只有这样我们才更好地解决我们与老师在教学的过程中的冲突。更好地解决我们对知识的理解。

三、对实习的意见和建议

前面已经提到过，实习的软件需要更进一步提升，能够更切实际;其次，加强实习纪律管理，虽然是在机房里面实习，但也要像是在真正工作了一样，要制定一下出勤和业绩考核标准，虽然我们大家都是自觉地遵守，但仍不免让人感觉到群龙无首;最后，就是建立一个鼓励大家提出问题和解决问题制度，这样才能让大家在实习过程中更好地交流，遇到的问题能更好更快地解决。

总之，此次实习是非常圆满地完成了。我也深深地感受到了，作为一门从事国际贸易业务方面的工作人员来说，对自己的业务熟悉、理论知识扎实、语言基础好这些都是基本的要求，同时我也深深地认识到国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联，应该将各门知识综合运用，比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容；讲到国际货物运输、保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。

篇3：优秀外贸业务员实习报告范文

在大三的学习生活中，实习是不可缺少的一部分。在实习期间可以把在学校学到的外贸知识应用到实际当中。在理论与实践相结合的时候，能够更快更好的体会到理论的精髓所在，体会到理论与实践的区别。从而巩固自己所学的知识，增强发现问题、分析问题、解决问题的能力。从而做到理论与实际的融会贯通。

20xx年元旦，正式开始了梦寐以求的实习生活。在老师的引荐下，我来到了青岛*****公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于XX年，由最初简单的针织服装发展到现在的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成现在遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司领导的领导下和同事的感染下，自己对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自己责任的重大。在自己积极投入工作的过程中，不管是为人处事方面，还是工作方面，自己都是受益匪浅！

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的责任，才能更好的锻炼自己的能力学到更多的东西。

我和师傅主要负责法国客户。这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就可以接到客人的订单(PO)所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续通过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅要低，还要找到这种面料，才可以拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容现在的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失。

订单确定以后，我们会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会提供色样、布样、产前样、确认样等样品。很多样品都要经过一次次的修改才能满足客人的要求。每一次提供样品以前都要认真体会客人关于样品的要求，这样才能保证样品一次通过。收到样品意见以后要准确无误的翻译并且传达给工厂。有时会因为错误理解客人的意见，错误的传达给工厂，都会给工厂和自己造成很大的损失。

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货。这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利通关，我周三就早早的把报关所需的箱单、发票、合同都做好了，也通知报关行过来取单据。本来以为这次可以很顺利的报关。可是报关行收到单据没多久就打电话告诉我一票报关单里只能包含一个许可证。没有办法我又急急忙忙把单据一式七份。可刚刚把修改后的单据传给报关行，他又打电话告诉我说，许可证上的价格是最低限价，发票和合同上的价格必须低于许可证上的价格。我当时一听就有点慌，货代要求我们必须周四报上关，否则就给我们甩货。没办法我又急匆匆的该好价格，还好这次没有什么问题顺利通关了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。但是我也从中吸取了很多教训，也学到了很多知识。

首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应该注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，一定要提前咨询有关部门，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不应该轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应该保持谦虚谨慎的态度。

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。在我看来，出差是一件很好的差事，既可以到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又可以不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会特别高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，可是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就可以出货了。可是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，可是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种情况，让工厂重新修改是不可

能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出判断这样的货出口以后不会遭到索赔。在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。

看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品是也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，现在就是我自己带着客人验货了。得到了师傅的认可，肩负起这么重要的责任让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的T恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎么这里还有消失笔的笔迹呢？我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才知道消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早知道这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

五个月的实习生活，看似很长，可是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到现在的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。现在想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应，现在的我对工作已经得心应手。每天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天最大的成功了。完美的结束一天的工作只是我现在的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美。在今后的工作中，我会谨记老实的教诲，不断的完善自己，用一颗感恩的心去回报每一个帮助过我的人。

篇4：优秀外贸业务员实习报告范文

6个月的实习期很快过去了，才发现其实已经我从一个学生到从校园生活毕业到如今参加工作，才算真正接触社会，可以说才真正是踏入了社会这个“大课堂”，领略了一些社会上的生存规则，也很幸运地把课堂上的专业知识用到了实践之中。我的工作主要是外贸业务员的接单工作，平时主要都是主要负责阿里巴巴的操作，用阿里巴巴发布产品，接受询盘，报价，后期联系客户。这段期间学会了如何分析询盘，报价，如何维护客户。我参加了阿里巴巴的培训，学到了很多有用的知识。另外在一些免费网站上注册产品。在熟悉了产品之后，我通过自己在网上寻找客户邮件，发了很多开发信。另外做接听外国客户电话，帮助公司翻译文件之类的工作。

其实在实习工作中，我相对于是比较轻松的工作，但是毕竟在工作，要有责任对任何的岗位。总结出平常工作中的几点做外贸业务员的经验：首先，对于我们自己的产品要有非常专业的了解。很多的时候，有些老外会拿着一个产品问我，比如这个材料压力，通径大小

和性能的时候，开始的都是我不能回答，他们会觉得你不够专业，自然会转向其他的客户。其次，要有非常强烈的时间观念。如果像国外的客户要形式发票，需要一些单证，在可以的情况下要尽快赶出来，千万不可以拖延。有的人则会很好心提醒你。有些时候你的生意莫名其妙就被竞争对手抢去了，却只是因为时间在时间上晚了一步。虽然我从计算机一级考到了三级，但是一些基本的office软件我并不能做得很好。在工作中，要用word做漂亮的报价单，以及用excel做形式发票等，刚开始我完全不知道如何着手，在指导师傅的耐心教导下，才能够自己做一些。觉得很汗颜。另外我发现掌握一些基础的photoshop操作技巧，对于b2b操作非常有利。第四，英语口语能力仍然有待加强。在实习期间也有接到一些老外漂洋过海的电话，有些可以听懂但是会由于激动或紧张一时语塞，有些根本不知所云，所以平时仍应加强锻炼，做一个出色的外贸人，讲一口纯正流利的英语。其次，用电脑输入英语的能力也需要锻炼，用msn和客户交流的时候，老外一激动，讲话会非常快，信息一条条飞蹦出来我根本招架不住。

老天爷还是对我们这样努力的人到最后是最眷恋的。我们无论是面对工作还是要面对生活，都是要始终相信，有志者事竟成。从学校自由轻松的环境中转化为朝九晚五的上班一族，在陌生的环境陌生的人群中要有适应能力。另外，这个职业的性质决定必须每天长时间对着电脑，所以要有忍受住单调和枯燥的能力。要把看似单一的工作转化为兴趣，心中有信念，想到单子做成以后的喜悦，变不会觉得很辛苦了。大家都知道，做外贸是一件很考验人意志力的事情，在几个月没有单子的时候压力会非常大。我看到一些业务员，日复一日做着同样的事情，在“钓到大鱼”前一直默默地守在电脑前，觉得非常佩服，尤其在看到他们的坚定的信念都开花结果的时候。虽然自己的工作平时都是以接业务为主要的，但是平时自己也会注意公司的一些外贸流程和单证的制作。在了解到业务员接单之后，就会先安排工厂进行生产，备货，之后去商检局报检，联系货代。发现现实生活中的操作和理论有所不同，单证的制作也相对简单，因为现实中一般很少用到信用证，而会选择电汇的结算方式。

在工作上的竞争远远没有在校园的生活那么安逸。面对社会这个多彩的世界和不断发展的世界，通过这半年的实习机会，我对在校园里学到的外贸理论知识有了一个更直接和更全面的了解，也真正知道了什么叫做“做外贸”。作为一个职场新人，我们就像一张白纸，需要社会上的不断的磨砺和着色才会变得更加多姿。这段实习给我的职业生涯打下了一个好的开端，帮助我，相信在以后自己工作的道路上会走得更深更远。