

## 员工出差的申请书 ( 精选4篇 )

### 篇1 : 员工出差的申请书

一、 出差时间:20xx年xx月

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:了解市场情况、开掘新客户、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、 出差主要内容:

这次出差的主要线路是先由县城到达最远的车村镇然后返回途经木植街、黄庄回到县城再由县城出发到田湖镇后返回途经饭坡、闫庄。

车村被很多大山环绕在,车村是这多山区里的一个聚集的城镇整个到成十字街防盗门业主要集中在西街还有其中一些在东街而其中一家经营罗普斯金门业,我和这家老板交谈发现他对于从\*\*\*发货过来的厂家经常因货的日期问题而感到烦恼。而看到我们公司产品介绍后发现我们公司钢木门基本符合他的要求后有意向的考虑我们钢木门。这件事告诉我在出差中与老板们介绍公司产品是应面面俱到对产品要有个全面的介绍。再到西街发现每个卖防盗门的门业均有钢木门了解到钢木门这段时间在车村销量还比较好,而我们公司钢木门四种规格种类齐全这里将有我们的潜在客户。木植街就在山间因此几乎没有防盗门业,黄庄虽然小但作为车村与县城连接的一根纽带这个地方有几家防盗门业虽然由于天气原因有几家没开业但开业的2家防盗门业都有像我们公司靠拢的趋势一家以普通防盗门为主一家以室内门为主都可以联系发展为客户。饭坡,去与几家防盗门业老板联系交谈后发现有一家是在我们大客户手下提货主要是我们2、5m金属漆小王子和2、5m转印漆富强及一些钢木门,可以联系拉拢适当的发一些货。到闫庄刚开始以为只有很少的防盗门业。因此去了盼盼门业发现一些买高档防盗门的店家也希望购进一些价格便宜的防盗门特别是钢木门,在四处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,因此觉得可以以钢木门为突破点在这些镇乡找到一批新客户。

刚过这么多乡镇可以看出乡镇有很大的市场可以挖掘为我们公司带来大量的客户。因此在跑业务中给客户应该仔细认真负责讲解产品及听取客户的意见或建议,做到让客户了解产品相信产品。

### 篇2 : 员工出差的申请书

一、 时间:20XX年4月18晚至20XX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 , 根其中一家做了深化沟通了解 , 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 , 他是依据市场须求量发货 , 他说了南京货源充分 , 我们也简洁谈了一下来的目的 , 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。

其次站 , 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状况、当地主要产大葱、元葱、蒜、生姜、然后忽忽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爱护生态区、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 , 货源比较充分 , 也是山东最大的黑鱼养殖基地之一 , 山东人说话豪爽健谈 , 说了许多黑鱼方面的学问 , 包括全国各地发货途中黑鱼换水等等 , 说的很具体 , 同时也得到更多的黑鱼信息和行情 , 在交谈中说明我们去得目的 , 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;山东淮坊市 , 到达时间下午4点左右 , 原来支配看看淮坊市场、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。

### 篇3 : 员工出差的申请书

本次出差主要工作内容:新客户的开发 , 配合胡经理作洪雅活动的准备 , 和xx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 , 公司之前在这里也开过店现在没有了。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 , 之前在五通桥有店现在没有了 , 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:

### 一、卖场的摆放

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，要根据卖场实际情况摆放，卖场不能太空，也不能太挤，一般进门口要相对宽松。

### 二、饰品摆放

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。

### 三、卖场广告饰品的布置

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。

### 四、dm单发放

dm单一定要发到人手上、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，一定要介绍活动主题、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，发单的目的只有一个吸引更多的客户来店面。

一场活动是否成功，销量能否大量提高，我们能决定的有三个因素:1、宣传

是否到位:包括活动主题;内容;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。

这次出差了解开业活动,促销活动的流程应准备的物品。一场活动应注重三个环节: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、老客户短信。dm单6万份兼职人员发放,早上9:00到中午11:30,下午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起作展场家具的调整,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。

活动时间两天,第一天上午停电,销量一万多,大部份客户停在一楼二楼。第二天有电了销量二万多,两天共销3万多。这次活动是相当失败的。我应作深刻的检讨,原因有: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,丢失现在客户。在以后的工作中应对以上几方面进行认真、深入的学习弥补自己的不足。

#### 篇4:员工出差的申请书

出差人:xxx

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!