

2023年部队出差工作报告总结(优秀5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

部队出差工作报告总结篇一

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，和赵生健做广安活动的准备。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

部队出差工作报告总结篇二

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，国家一直支持和发展西部，陕甘宁地区各行各业得到了迅速的发展，建材、洁具、卫浴等等逐步形成了一定的规模，与发达的省缩短了差距，特别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，但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，现在剩下了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非常高，浴巾架的设计风格 and 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，曾经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。即使是做得非常大的经销商，也很少做出印象来。贝驰卫浴的产品，凭借着过硬质量优势，经销商是非常肯定的，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，对于贝驰是一个非常好的机遇，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。批发非常少，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20xx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。

甘肃省相对比其它省份，明显落后，消费水平相对较低，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，现在在建比较大的两个，明年估计可以进驻，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，现在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，鉴于兰州这样的情况，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，现在有潮州、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非常惊人，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，但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，关系特别好，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，已经形成了质量的代表，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非常满意，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。

以上是我陕甘宁的一下见解，不足之处，请原谅。

部队出差工作报告总结篇三

出差地点□xx

出差人□xx

出差事由□xxxxx有限公司催xxxxx10mw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。

2) 9月11号早上7点30，业务经理吴晓阳因送小孩上学晚到半小时，约8点5分左右来我们住处接我们去工厂，经过十五分钟的车程我们到达合肥昌达电机有限公司的厂区。

我们问：你们工厂在哪里

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20xx元吨左右一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。

部队出差工作报告总结篇四

此次广东出差已将近一个月，首先感谢领导对我的器重和信

任，能把这么重要且光荣的工作交给我。本人在荣幸的同时也深感职责重大，必须不能辜负公司对我的期望。

此次来广东出差的前段时间工作中不尽如人意，这就让自己背负了很大的压力，使得自己寝食难安，有那种如履薄冰的感觉，生怕辜负了公司以及领导对我的期望和信任。夜不能寐的时候自己也在深刻反省和总结，反省公司花这么多钱来让我出差如果不把工作做好能对得起公司和领导嘛？总结如何做好自己的工作，亡羊补牢争取在接下来的工作中能有较大的进步。

透过反省和自我批评，发此刻广东的前几天没有抓住工作的重点，也没有把握重点客户，更没有按照出差前领导批准的出差计划去执行，这就使得自己的工作很盲目，的客户都不是重点的客户，收到的回款也比较少。透过及时的反省和总结，才使得自己重新回到了正轨，回款也在不断的增加，此次出差的工作重点也逐步的攻克。

一、在广州的前几天主要拜访广州宏济医药有限公司，目的是想把其攻克，把关系打好。他是公司物流品种在广州的客户，不仅仅让其做物流，更要其把招商的产品也一齐做，透过几天的努力，最后和其建立了良好的关系，最终客户下了两万多元的招商产品的订单，物流同时也在做，而且专门为公司的产品做了彩页来进行推广，把公司的产品列为会员产品加重点推广。最后客户表示合作几次之后也想让招商品种给他个月结的政策，其保证每个月销量不下5万元，每月5号之前把款打到公司，因为个人没这个权限，所以没有答应他，只能说向领导。

二、在广州同时拜访了双钾代理商周爱民，目的是对双钾在广东基药招标的工作解决一下，客户表示中标没有问题，价格也不会低于18元。另外一个目的是中标之后双钾来如何操作，我提的推荐是招区域代理，因为客户的临床网络不好，只要找区域代理才能更大面积的覆盖率和更大的销量。客户

也没有否决我的推荐，但是表示要等中标结果出来看一些中标价格以及广东基药招标的政策才能做最后的决定。

三、拜访羧甲司坦口服溶液代理商，但是没有见到老板本人，只和其采购部经理谈了一下羧甲司坦口服液的中标问题，目前羧甲司坦口服液中招标面临很大的困难，主要竞争对手有广州白云山总厂、华南药业和北京嘉士大恒，最后只能选两家技术标得分较高的进入最后的商务标角逐，所以羧甲司坦口服液面临的困难很大，与其采购部经理沟通的就是如何进入商务标，他表示公司此刻一向在做工作，肯定会尽最大的努力来争取中标。

一、以前建立起良好关系的那个采购员不在采购部了，花了几个月的时间建立起来的关系突然就没了，一切都要从零开始，让自己很失望。像这种公司没有关系就举步维艰。

二、而且以前负责采购的女孩交接工作时没有和此刻的这个采购员交接清楚，非要把年初退的那十件货抵成货款。而且之前谈得1053家会员店进店铺货的状况只能暂时搁浅，耽误了销售的进程。也把工作的计划给打乱了，本来重点是来和朝阳的销售员建立关系，此刻却只能重新来和采购员来建立关系。等于是把以前的工作重新再做一遍。

三、新换的这个采购员很不好说话，而且对公司的印象不太好，总是说公司工作不到位，不负职责，说公司不开出库单，说最厌恶这天到一件明天到两件，很麻烦。我也只能慢慢的与其沟通详细的解释公司的几个厂的状况。并且邀请其一齐坐一坐沟通沟通感情。

四、朝阳药业的采购部经理前段时间刚好又在贵州和四川出差，很多工作都不能与其直接进行沟通交谈。这也带来了很多的困难。

虽然在东莞朝阳药业工作中存在困难，但是皇天不负有心人，

付出就有收获。透过不断的努力最后有了不错的进展。新换的业务员虽然说话难听又经常吵我，但是他也有，爱好，同样我也喜欢，见面就先谈一会儿最近的足球比赛，把谈话的气氛调节好，然后谈工作，中间也吃过几次饭。关系逐步的缓和了。而且下了个3万元的订单，但是打款的时候还是由于工作没交接清楚，说我公司账上还有其7000多元，由于包括我没接手时候的帐，所以很难弄清楚，他只能先让把退到我公司的货先发过去几件，先补暂时的缺货状况。这件事我回去还得好好的查一下，妥善的处理一下。才能保证朝阳那里的政策运转。

另外1053家会员店铺货的状况又有了进展，重新走上了不错的轨道，这几天正在做市场的反馈，看看进店的品种和数量，确定第一次铺多少货。这个到下个月会有所动作。采购部经理宋刚鹏回来谈了几次，表示对我公司的产品还是要一如既往的支持，重点销售。把下一步的工作安排计划安排下去。

以上是此次广东出差的工作总结，本月出差个人认为收获还是很大，回款7万元，同时攻克了几个客户，朝阳药业的工作也有了个不错的开端，基本上完成了本次出差的计划。同时也对下一步的市场操作有了一个新的方案，特向领导汇报。

下一步市场操作计划：

透过这次出差发现广东市场很不规范，客户管理上很混乱，我准备将广东市场整合一下，规范一下市场，把广东分4块，分别为广州、深圳、东莞、揭阳。广州先由广州宏济药业来操作，东莞交给朝阳药业、深圳交给中源药业、揭阳由康佳乐来操作。这样刚好把广东全省覆盖完毕，而且不会产生串货和价格不一等不利于产品销售的状况，同样也能刺激客户销售的用心性，更便于管理和规范市场。个人推荐，还请领导批评指正。

本次出差的工作基本上都已完成。所以最后特向领导申请回

公司，出差一个月，工作上的很多事情都务必要回公司才能处理，身上带的钱也花完了。个人也有点私事，家里买了个房，最近要选房，父母觉得房子以后要我住，还是让我自己回去选一下更妥善一点，所以家里一向催我赶快回来。亲戚介绍了一个对象，那女孩在北京工作，回家住几天，让我回去看一看。

与公与私，我觉得还是回去一趟比较好，等下一步工作开展有了必要的话我就在出差来帮忙客户操作一下。特向领导请示。期望领导能够批准。

部队出差工作报告总结篇五

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15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。

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135元1斤，斤左右115元1斤、包塘大小一起95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113座船返回大连。