# 关于出差报告范文汇总(五篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-06-09

*关于出差报告范文汇总一共七天出差地点：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光伏电站支架货物现在7天出差详细内容报告如下：1)9月10号周三下午5点30时到达合肥火车站，到站之后联系古林的业务经理吴晓...*

**关于出差报告范文汇总一**

共七天

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

现在7天出差详细内容报告如下：

1)

9月10号周三下午5点30时到达合肥火车站，到站之后联系古林的业务经理吴晓阳，等候半小时后接到我们，

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。

随后我接着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，通过对接

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。一直到晚上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，通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。

随后我们一起到达工厂里面只有简单的两条卷边机(只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。

通过与工人交流，得知一条卷边机半小时能卷完一卷钢带(一卷钢带约100米)，但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，因资金问题目前知道了一兆瓦(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。对方采购小王称今天去镀锌厂不合适，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起查看货物，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

为什么一直都不接电话，给出的回答是一直在开会。

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况和生产进度做出分析和解释，并且出具进一步的解决措施。

11点30分，组织生产和计划开会，我想这样必须要增加产能才能解决目前的问题，所以提出几点要求，要求对方公司汪总落实，

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下午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况尽快汇报给张处，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，我为王慧定好下午3点40最后一班火车，让对方汪总叫的士送王慧去火车站。这样我在办公室等到下午4点左右和吴晓阳一起赶往工厂，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不过来。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天的冲孔任务，要不明天又完成不了。

我一直在工厂待到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，但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-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这里，对方回答到有40吨多，其中我们需要的货物大约只有18吨左右。

**关于出差报告范文汇总二**

第一条目的

为了进一步规范企业员工出差管理工作，强化成本管理意识，合理控制差旅费开支，特制定本制度。

第二条审批程序和权限

员工出差时应提前一天填写《出差申请单》，并按以下权限进行审批。

（1）企业领导班子成员出差，报请总经理审批。

（2）部门负责人出差，报请总经理审批。

（3）其他人员出差，报请企业分管领导审批。

（4）国外出差，一律由总经理核准。

第一条因公务紧急，未能履行出差审批手续的，出差前可以电话方式请示，出差归来后补办手续。

第二条出差人员因特殊原因无法在预定期限返回销差而必须延长滞留的，根据出差者申请，经调查无误后支给出差差旅费。

第三条出差人员交通工具除可利用企业车辆外，以利用火车、汽车为原则。但因紧急情况经总经理核准者可乘坐飞机

第四条使用企业交通车或者借用车辆者不得申领交通费。

第五条因陪同客户外出或其他特殊情况下差旅费用超支或超规格乘坐交通工具的，须事先征得分管领导同意。

第六条出差标准规定

（1）出差费用标准：实行限额标准内实报实销，具体标准见表3―1。

（2）远途出差如利用夜间（午后x时以后，午前x时以前）车次，住宿费减半支给。

（3）出差时的招待费用，确因工作需要招待客人时，各企业、部门要根据不同客户和人数，本着既节约又能办好事的原则，对单笔支出超过x元以上的招待费必须先请示部门经理；超过x元以上的招待费必须先请示总经理同意，报销时按财务相关规定报销。

（4）随同高层人员出行的普通员工，食宿随高层人员。

（5）如因工作需要超出标准，需在《出差申请单》上列明原因。

第一条出差人员如申请出差费用借款，需填写出《出差费用申请表》由经办人签字，部门经理、财务人员签字后，报总经理审批，予以借款。

第二条出差人员返回企业后，x天内应按规定到财务部报账。填写《报销申请单》，并将原始x粘在所附凭单上，由经办人签字，部门经理、财务人员签字后，报总经理审批，予以报销。

第三条业务招待费报销，须填写《支出凭单》，所附单据必须有税务部门的正式x，列明企业抬头，数字清晰，先由经办人签名，部门经理、财务人员签字后，报总经理审批，予以报销。超审批金额外的业务招待费，一般不予开支。

第四条其他报销、审批程序同上。

第一条出差人员要实事求是，如发现弄虚作假，一律按企业有关规章制度严肃处理。

第二条本制度经总经理办公会通过后施行，修改时亦同。

第三条本制度自颁布之日起执行。

**关于出差报告范文汇总三**

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，以下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，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—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，消费水平相对比较低，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。

**关于出差报告范文汇总四**

：为了统一规范管理员工因公出差事项，特制订本制度。

应用范围：本制度适用于公司的各级人员出差涉及的事项均须按照本制度执行。

公司员工因公出差分为：本地出差和异地出差两种。本地出差指可以当天往返的，出差前填写《外出申请单》注明姓名、所属部门、出差地点，详细填写出差理由，不能在当日返回而在外地住宿者视为异地出差。异地出差人员在出差前填写《出差申请单》注明姓名、所属部门、出差地点，详细填写出差理由及出差期间的行程安排等，并报相关主管审批。员工出差时间达到三个工作日以上，须办理交接工作，在出差前一个工作日内填写好《工作交接表》提交至行政部。员工出差计全勤，出差期间的休息日（包括双休日和法定节假日）视同加班。出差员工出差费用、住宿费用报销过程中应实报实销，根据实际情况分为二个基础标准

一、 总经理及高层管理人员:省会城市及直辖市每日的标准范围为人民币300元，

二、中层管理人员及普通员工标准范围为人民币180元，根据实际情况不能超出标准的10%，若超出此范围均由个人承担。

企业人员在本地办事，中午不能及时回厂者给予补助午餐费10元，超出部分由个人负担。

本地出差人员每人每次补助餐费二十元。（本企业出差两市之间，除去往返间的餐补其它天数不在餐补之内）且超出部分由本人承担。人员异地出差给予三餐补助费用，补助标准如下：省会城市及直辖市高层人员每日补助人民币80元，中层人员每日补助人民币60元，普通员工为人民币40元，

出差期间的因工作需要招待客户的费用根据实际情况审核后实报实销另计。

员工、部门主管、管理者出差根据出差城市的距离决定出乘用具，（注：基本情况以火车为主，视情况申请乘坐硬卧和公路车）如有特殊原因需要乘坐飞机经济舱的员工应经总经理批准，未按规定执行者，超标部分，将自行承担。员工出差结束后须在到工作岗位的三个工作日内，持交通费有效凭证按财务相关报销管理履行报销手续，若因个人原因延误报销，公司将不予受理报销事宜，所有费用员工自行承担。出差期间因工作需要而延长出差时限时，出差员工须立即向上级领导上报申请；因病或其他不可抗力因素需要延长出差时限的，出差员工须及时上报上级领导并在出差结束后回到工作岗位后一个工作日内提供相关证明；如未在规定时间内提供相关证明者，公司将不予报销返程费用。使用公司车辆者不得申领交通费。

因公出差人员凭往返交通票据、住宿费和餐饮费凭证，可按出差天数领取出差补助如果出差中有企业应当承担费用的.宴请情况发生，宴请当次的餐费补助将不再享受。特殊情况行政部安排车辆接送，如无法安排，航空以空航班车为主，如遇特殊原因可乘坐出租车前往机场，前往火车站的出租车费实报实销， 在进行报销时，出示出差申请单，财务部方能给予报销。

本制度经总经理核准，自颁布之日起生效。

**关于出差报告范文汇总五**

通过三天对湖南长沙、衡阳、邵阳商场的开发，我们的产品也经历了一次考验，在我造访的长沙、衡阳、邵阳这三个城市里生根发芽，在这期间里，开发了三家意向客户，如下：

第一家是长沙的公司首次同意上我司的全系列led灯具产品，此客户首要是以家装及工程为主，并且在长沙商场也有有必要的知名度，一起也有自己的出售团队，对我司的产品也比较认同。

第二家是衡阳的公司，此客户是家较有实力的客户，有自己的出售团队，老板对led灯具商场也是非常看好，此客户对产品的质量及厂家支撑也比较看重，由于此客户没有做过led灯具，正在了解商场行情和品牌比较，与此客户约定近期将到我司参观考察，本人对此客户的看法是，抓住此客户就等于占据了整个衡阳led灯具商场。

第三家是邵阳的总代理，此客户的店面从装修风格及产品结构在邵阳建材城可排行前三，此客户的经营理念，只做质量有保证的产品，价格不是很看重，现在此客户出售的led产品有长方、富迪，但此客户对他们的产品质量不是很满意，所以前期此客户同意拿我们的天花灯、球泡灯样品，以和他们现出售的led产品做比较，如我们的产品质量过硬，后期此客户会把led灯具的一切系列全上，包含吸顶灯、平板灯等等。

主观看法：我们的产品在商场上的前景是非常好的，我本人对这个商场，对产品都很看好，我们的产品质量好，将作为翻开商场的一个重要砝码。

对商场而言，我们的价格比同类的产品要略高，但产品价格并不是我们的出售瓶颈，许多客户以为他们要协作首先思考的就是你的产品质量;再就是厂家的实力，因为客户以为只要与有实力的厂家协作，他们的生意才会有保证，才会走的更远，产品价格其次;再之后就是厂家的出售支撑力度;所以我们的产品质量要给客户满足的信心及加上我们的产品给客户可以带来丰厚的赢利空间的一起做好商场维护作业，减小其出售难度，这样一来，绝大部分客户都情愿了解我们的悉数产品。

对于这次个人的成果来说，对部分地级商场都有了具体的造访和了解，了解到了客户的需求，在区域商场中开宣布部分意向客户。我觉得这个成果不是我预期想要抵达的一个效果，分析原因首要有前期准备作业非常不到位，最起码的产品宣传画册都没能带，等等问题。

对于我造访过的客户，他们现在都期望此时能有一款价格合理，质量满意的产品进入商场，对于部分小厂家品牌的价格便宜、商场管控差、价格通明，这几个点来说，我们的产品竞赛优势很大，通过这几天对内地商场的造访，个人以为，此时是进入内地抢占商场时机，许多led厂家都在争抢内地led灯具商场，反之，许多客户也正在用心寻觅好的厂家、好的品牌赚取led的第一桶金;我们的商场切入点就在于我们给予客户质量好的产品、赢利空间、商场支撑等等，这样会充分调动经销商和批发商的用心性。

1、价位方面：

商场上整体来讲，对于一个新品牌，要想打入这个商场，抢占商场份额，按现在的价格来看，只能说是具有有必要的竞赛优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的目光看我们的产品，还有部分客户是无法了解品牌的价格，只拿我们和一些擦边球品牌的价格相比较;一客户跟我说，产品自身是可以的，但是作为一家新牌子，这个价格在出售进程中会添加一部分难度，但我以为这是一个比较保守的客户，哪个公司没有一个新开端呢，价格永久没有可比性。

2、产品定位：

针对现在商场上参差不齐的产品、参差不一的低价位，因此有许多客户会用这些品牌的质量、价格盲目的去决定其他品牌，那么我期望，已然客户用这种方法来选取协作的品牌，那我们的产品就就应保留其现有的利益，产品的定位就要以高品质为基准线，做到新的产品系列及时跟进。

3、产品包装：

包装要色彩亮丽，做到眼球效应，我个人感觉产品外包装不要给人老气横秋的感觉，已然产品做到高品质，那么包装更要突显我们的产品的高品质!

在那里我要提出一点推荐，现在我们的产品开发力度跟不上，许多客户假如要协作就会一切的led灯系列悉数都上，产品画册一拖在拖，现在内地商场是开发时机，而我们的出售团队组成也不到位，这些问题将严峻制约商场开发进度及丢掉内地有质量的客户。

4、出售策略：

现在，我司出售支撑政策几乎没有，我觉得一个新品牌想占据商场，无论通过任何形式，任何方法，都就应勇于测验，想尽一切办法去进入到经销商的门店。假如没有政策支撑这一策略，那我想我这次出差的意向的客户都会慢慢被其他品牌抢占。

5、渠道方面：

个人以为现在我们的品牌只是一个孩子，商场刚刚起步，知道我们品牌的渠道客户不行，商场认可度非常低，我觉得就应投入一些宣传到重点城市，可以有选取性的去挑一些优质客户，培育起来，会很简单引发邻省市的连锁反映，比及客户稳定，地级商场精耕细作之后，再从这些客户资源中挑一家可以控制的省级代理商。

下一步的方案，我个人以为开发内地商场迫在眉睫，内地商场如此时不加大力度去开发将来我们所面对的商场开发难度将更大。内地客户，特性是有实力的客户正在考察寻觅有实力的led厂家协作，这些客户对led灯具的前景也非常有信心，此时我们要加大力度把内地城市逐一击破，巩固客户资源，多了解经营情况，先得到经销商及终端客户的认可，然后才开发合适我们的省市级代理商，现阶段，想找一家代理商非常有难度，并且这次出差遇到阻碍我们成功并且最遍及的问题就是我们的前期准备非常不到位，给代理商心理上不敢轻意下决定。

经销商喜爱的是厂家有实力，产品系列全、赢利空间大，便于商场控制，质量过得去的产品。现在，要做的就是要想着怎样样让我们的产品去习惯这个商场，而不是让用户习惯我们。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！