# 客户参观工厂介绍内容

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-07

*第一篇：客户参观工厂介绍内容客户参观工厂介绍内容一、公司简介：新耀公司创建于1983年，其前身是台州市振中阀门有限公司，公司所在地在路桥。2024年3月份新耀投入生产，目前公司员工新耀有300人左右，振中有150人左右（包括电镀人员）。公...*

**第一篇：客户参观工厂介绍内容**

客户参观工厂介绍内容

一、公司简介：

新耀公司创建于1983年，其前身是台州市振中阀门有限公司，公司所在地在路桥。2024年3月份新耀投入生产，目前公司员工新耀有300人左右，振中有150人左右（包括电镀人员）。公司从铸造、锻造、金加工、抛光、电镀（公司租赁电镀车间进行自行管理、自行生产）、装配等一条龙生产，公司技术研发人员7人，各类技术人员21人，其中高级工程师2人，QC人员13人，促使有效控制了各道环节生产进度和产品质量。

二、生产工艺：

1，砂芯车间：我们铸造时通常所用50～100目聚脂砂，聚脂含量在1.1 ％左右，保证砂芯在浇铸过程中透气性、使用性。特殊结构产品在加工工艺上存在着一定难度，我们根据不同产品结构进行更改聚脂砂目数和聚脂含量。特别是在制作砂芯模具时着重把好砂芯在浇铸过程中定位和排气，使浇铸后产品壁厚均匀，气密性高，表面无缺陷。2，铸造车间：（溶练铜条）

我们按照公司或客户要求将紫铜和黄铜及各种金属原料进行混合溶练，在混合溶练过程中严格安照公司及客户标准，并经过光谱检测达到要求后做成铜条。（光谱分析仪是德国斯派克生产，金相检测是一种防脱锌检测，用于生产DZR铜产品上，它是通过多种化学药水在温度75～85度之间经过24小时蒸煮后脱锌深度不能大于0.25mm。我们采用1000倍放大显微镜进行检测，此材料产品一般在澳大利亚、南非等一些英国殖民国所用，它的作用是因为锌是对人身体有害元素，起到了锌不容易在水流动时跑出）。浇铸：在浇铸过中会导致产品容易出现气孔、夹渣、缩松、渗漏等现象，我们在模具制作中合理安排浇道口、排气孔、补缩棒位置等，同时要求生产员工对本产品操作方法及要求要了如指掌。能够有效地控制铸造质量。

锻造车间：根据产品结构及铸造与锻造成本比重及产品质量要求来确定。

回火处理：我们把所有铸造产品和DZR材料铜都进行回火处理，回火时炉内温度达到600度，并保持3个小时以上。使产品分子结构均匀，增加强度，使产品不破裂。试压：回火后某些经过试压，试压压力在10BAR以上。达到要求转入金加工。金工车间：

我们的产品经过回火试压后进行金加工，金加工要求达到二级精度标准，在加工过程中做到自检、巡检、完工检三级检验制度，特别有些配件采用数控机床加工来保证配件互配性和质量要求。

抛光车间：经过四次有180＃、320＃、400＃、600＃进行打砂后，然后进行布轮抛光、修光，修光后每个产品通过专职检验员进行检验，不合格品进行重新抛光、修光。电镀车间：

我们电镀是采用镀铜、镀NI、镀铬工艺，正常产品根据产品大小不同镀铜20～30vm、镀NI 5～6vm镀铬0.15～0.2vm，可根据客户要求对电镀质量进行加工。电镀后每个产品进行全检后到装配车间。

装配车间：

电镀产品表面从电镀厂送回后经品管部抽检合格后进入电镀半成品库后进行装配，装配过程中安装倒螺时板头扭力要达到20N.M以上，安装1／

2、3／4慢开阀芯板头扭力要达到25N.M，慢开阀芯使用寿命在20万次以上。安装单把系列阀芯上压紧帽时板头扭力要达到12N.M，阀芯使用寿命50万次以上。每个产品壳体密封性试压达到（水压8KG，气压4KG）不泄漏要求，然后装箱发货。

**第二篇：客户来参观工厂**

客户来参观工厂是很正常的事情, 无论是中间商还是工厂, 做好接待工作也是比较关键的.但由于风俗,习惯等各方面的不同, 会造成很多麻烦, 所以作个标准流程还是必要的,俺先抛砖引玉:

1.敲定客户访问时间, 航班, 访问人员名单,职位, 手机号码等信息,以便安排相应接待.2.同客户商讨参观访问行程表, 同工厂(公司接待部门)沟通, 一切敲定之后, 发送邮件货传真让客户确认, 同时让工厂做好接待准备.3.安排酒店: 和客户敲定酒店星级,房间(一人一间,还是share room, 楼层,吸烟区和非吸烟区等等细节,酒店挑选上要注意, 很多酒店号称5星, 结果连3星的水平都没有,客户住一个晚上就受不了吵着要换房.一般比较保险是选择外资管理的酒店,也可以参考携程等网站的评价决定.)然后就近安排(距离工厂近的地方或者距离机场近的酒店), 安排妥当以后, 告知客户具体饭店地址电话.4.打印访问行程表, 准备工厂资料和产品资料, 客户所要求的资料等文件, 装订.5.根据客户的国籍, 宗教信仰准备饮食和话题(多做功课, 以免犯给穆斯林吃猪肉这样的低级错误).6.安排接机车辆(根据客户人数,行李多少确定安排车辆, 5座,7座还是bus,上次有位朋友在北京接待客户, 碰到车牌单双号限制, 工厂的几辆小车都是单号, 结果只好安排了一个19座的金龙bus接待两个客户, 晕),制作接机牌, 客户到达当日,安排专人负责接机, 原则是宜早不宜晚, 省的一边客户在机场干等, 一边你在机场高速路上换轮胎.车上可以随便聊聊: 对方对中国的了解程度, 他们的禁忌等等,他们此次中国行还有什么其他安排等, 刺探一些情报.7.一般是先接送至酒店后, 将访问时行程和工厂资料等文件交给客户, 敲定第二天参观访问事项, 也有客户直接先去工厂参观, 务必提前让工厂准备.8.第二天准时至酒店接客户(不同国家的客户对时间的观念会有不同, 我方一般提早10分钟在酒店大堂等候)

9.接到工厂或者办公室之后, 根据行程表进行参观访问和会谈, 安排专人记录会议内容,(如果第一次接触, 应安排多媒体会议室, 双方可以用投影幻灯对各自的企业进行介绍).10.访问结束后, 准备一份小礼品送给客户, 一般挑有中国特色的, 比如茶叶, 工艺品等(最牛比是一次去东北,工厂送客户人参, 看起来价值不菲).如果你是中间商, 最好自己准备礼品, 随机应变, 以免客户赠送礼品而工厂未准备礼品而找成尴尬.11.访问以后, 根据客户的意见, 适当安排娱乐购物等活动, 很多不发达国家的客户往往要求去购物, 特别是电子产品, 服装等, 且对价格比较敏感.有些客户则希望去采购中国特色的商品, 如丝绸, 茶叶, 瓷器等等.另外有客户想去酒吧等场所, 因此在接待之前务必做好功课, 了解附近的餐馆, 酒吧, 购物,娱乐场所等.有些客户比较随意, 可以安排一些中国特色的活动, 比如喝茶, 看戏, 参观景点等等.12.送客户, 一般送到机场.有些客户不喜欢麻烦人, 自己搞定, 这样送至酒店即可.在飞机起飞前,应给客户打电话道别.13.收尾: 这个工作务必做好.客户走后, 及时发邮件给客户, 一是问候, 二是将本次访问双方达成的共识, 或者会议记录, 备忘录发给客户, 敦促这个项目的执行.几个小点:

1.着装: 接机和会议时一般用正装, 带客户娱乐购物时便装.2.参观: 严格按照工厂的参观制度, 特别是一些医药生产企业, 涉及到安全,卫生, 不让进去的地方就是不能进去, 不然随随便便, 人家会对工厂的管理等产生疑问.3.饮食, 一般来说, 不用太隆重, 接待穆斯林, 最好是鱼, 虽然他们也吃牛羊肉, 但是对加工的方法很讲究.如果时间紧,一般麦当劳的鱼香汉堡解决, 时间充裕, 就可以推荐一些中国菜, 海鲜什么的.印度人不吃牛肉.西方人最保险是西餐, 大酒店自助餐一般不错.韩国日本就比较好弄了.

**第三篇：客户参观工厂小结**

256.Welcome to our factory.欢迎到我们工厂来。

258.You\'ll know our products better after this visit.参观后您会对我们的产品有更深的了解。

259.Maybe we could start with the Designing Department.也许我们可以先参观一下设计部门。260.Then we could look at the production line.然后我们再去看看生产线。

261.These drawings on the wall are process sheets.墙上的图表是工艺流程表。They describe how each process goes on to the next.表述着每道工艺间的衔接情况。

263.We are running on two shifts.我们实行的工作是两班倒。

266.All products have to go through five checks in the whole process.所有产品在整个生产过程中得通过五道质量检查关。267.We believe that the quality is the soul of an enterprise.我们认为质量是一个企业的灵魂。

268.Therefore，we alwaysputqualityasthefirstconsideration.因而，我们总是把质量放在第一位来考虑。269.Quality is even more important than quantity.质量比数量更为重要。272.Is the production line fully automatic？生产线是全自动的吗？ 273.What kind of quality control do you have？

你们用什么办法来控制质量呢？

274.All products have to pass strict inspection before they go out.所有产品出厂前必须要经过严格检查。

275.What\'s you general impression，may I ask？

不知您对我们厂总的印象如何？

276.I\'mimpressedby your approach to business.你们经营业务的方法给我留下了很深的印象。

277.The productgives you an edge over your competitors，I guess.我认为你们的产品可以使你们胜过竞争对手。

278.No one can match us as far as quality is concerned.就质量而言，没有任何厂家能和我们相比。

279.Could you give me some brochures for your product？

能给我一些产品的说明书吗？

Dialogue A

（Miss Zhao，the secretary，is showing Mr.Johnson，the businessman，around the factory.）（A： Miss Zhao； B： Mr.Johnson）

A： Welcome to our factory.B： I\'ve been looking forward to visiting your factory.A： Actually，you\'ll know our products better after the visit.I\'ll show you around and explain the operations as we go along.B： That\'ll be mosthelpful.A：Maybe we could start with the Design Department.And then we could look at the production line.B： Howmuch do you spend on design development every year？

A： About 3％～4％ of the gross sales.B： That\'s fine.Could I have a look over the manufacturing process？

A： Of course.This way，please.（They are on the way to the production line）

A： This is the assembly line流水线.These drawings on the wall are process sheets.They describe how each process goes on to the next.B： How many workers are there on the lines？

A： About 60.But we are running on two shifts.And every day，1400 motor-cars are assembled.B： Oh，it\'s highly efficient.A： Yes，this assembly line was built recently.Almost every process is computerized.What a worker does is usually to push buttons.Thus，the efficiency is greatly raised，and the intensity of labor is decreased.B： How do you control the quality of the products？

A： Well，all products have to go through five checks in the whole process.We believe that the quality is the soul of an enterprise.Therefore，we always put quality as the first consideration.B： Yes，quality is even more important than quantity.A： That\'s right.B： I hope my visit does not cause you too much trouble.A： No trouble at all.Shall we rest a while and have a cup of tea before going around？ B： That\'s fine.Dialogue B

B： How large is the plant？

A： It covers an area of 55，000 square meters.B： It\'s much larger than I expected.When was it set up？

A： In the early 1970s.We\'ll soon be celebrating the 25th anniversary？

B： Congratulations.A： Thank you.B： How large is the machine shop？

A： Its total area is 3，000 square meters.B： Do we have to wear the helmets？

A： You\'d better，to protect your heads.When in the workshop，please don\'t cross the white lines.B： Is the production line fully automatic？A： Well，not fully automatic.B： What kind of quality control do you have？A： All products have to pass strict inspection before they go out.B： This visit gave me a good picture of your product areas.A： I\'m pleased you found it helpful.What\'s your general impression，may I ask？

B： I\'m impressed by your approach to business.In addition，you have fine facilities and efficient people.The product gives you an edge over your competitors，I guess.A： Yes.No one can match us as far as quality is concerned.B： Could you give me some brochures for your product？ And the price if possible.A： Certainly.Here are our sales catalog and literature.B： Thank you.I think we may be able to work together in the future.Notes注释

1.look forward to 期望；盼望

如：I look forward to hearing from you.盼望你的来信。

2.know something better 对……更了解

3.start with… 从……开始

4.Could I have a look over…？ 我能看一看……？

5.the assembly line 装配线

production line 生产线

component part 零部件

process sheet 程序流程表

intensity of labor 劳动强度

6.run on two shifts 实行两班制

7.It covers an area of…（占地）面积为……

8.Congratulations.祝贺你们。

9.in addition 此外

10.I guess 我认为；我确信 5.I would like to invite you for lunch today.3.It is a pity you are leaving so soon.4.I’m looking forward to seeing you again.1.Let me introduce my self.My name is Benjamin Liu, an Int’l salesman in the Marketing Department.4.Let me introduce you to Mr.Li, general manager of our company.10.Here is my business card./ May I give you my business card?

1.Is this your first time to China?

2.Do you travel to China on business often?

3.What kind of Chinese food do you like?

4.What is the most interesting thing you have seen in China?

5.What is surprising to your about China?

6.The weather is really nice.7.What do you like to do in your spare time?

8.What line of business are you in?

9.What do you think about…? /What is your opinion?/What is your point of view?

10.No wonder you’re so experienced.11.It was nice to talking with you./ I enjoyed talking with you.12.Good.That’s just what we want to hear.

**第四篇：客户参观工厂英语汇总**

商务英语口语-工厂参观

一、5个有关工厂单词

二、参观工厂10句句子

三、参观工厂对话

一、5个有关工厂单词

1.Efficiency 效率

A: What is the efficiency of this product line？

B: It\'s about 85%.A：这个生产线的效率是多少？

B：差不多85%。

2.Labor costs 人工成本

A: Why do we have such high labor costs？

B: Our labor workers were from the state owned enterprise.A：我们的人工成本怎么这么高啊？

B：我们的工人是从国企来的。

3.Lean manufacturing 精益制造

A: Why do we need lean manufacturing?

B: Very simple, to cut the costs and increase the efficiency.A：我们为什么需要精益制造啊？

B：很简单，为了节约成本，提高效率。

4.Power consumption 能源消耗

A: What is the power consumption for your plant?

B: Ten thousand KWH each day.A：你们工厂的能源消耗怎么样？

B：每天一万千瓦小时。

5.PPM 百万分之一件

A: What is your PPM？

B: Our PPM is 25.A: That\'s great.A：你们的PPM是多少？

B：我们的PPM是25。

A：很好。

Note：PPM means part per million, usually a measure of quality.注：PPM是百万分之一件的缩写，通常是质量的一种指标。

二、参观工厂10句句子

Visiting A Factory 参观工厂

1.We look forward to our tour of your plant.我们盼着参观你们工厂。

2.If it is not too much trouble, we would like to talk to some of the technicians.如果不是太麻烦的话，我们想与一些技术员谈一谈。

3.We learned a lot about your facilities and the process of wine making.关于你们的酿酒设备和酿酒过程，我们了解了不少情况。

4.We’re interested in learning about your food-making and pack-aging process.我们想向你们学习食品加工和包装过程。

5.It was very kind of you to give me a tour of the plant.谢谢你陪同我参观工厂。

6.You will surely know the products better after the visit.参观工厂参观后你对我们的产品肯定会更了解。

7.Let me give you this list of departments first.我先给你这份各个部门的清单。

8.Next to each department is its location and the name of the manager.在每个部门的旁边都标有其具体位置和经理的姓名。

9.Please let us know when you will be free so that we can arrange the tour for you.请告诉我们你们什么时候有空，我们好作安排。

10.Does the plant work with everything from the raw material to the finished product? 从原料到成品都是工厂自己生产吗？

三、参观工厂对话 商务英语：参观工厂

谈“生意”才是目的，“说英语”只不过是一种手段。下面就教教大家如何用简单英语邀请和陪同客人参观工厂。

A: Would you like to look around our factory some time? 什么时候来看看我们的工厂吧？

B: That\'s a good idea.好啊。

A: I can set up a tour next week.我可以安排在下个礼拜参观。

B: Just let me know which day.决定好哪一天就告诉我。

A: Thanks for coming today.谢谢您今天的光临。

B: I\'ve been looking forward to this.好久以前就想来看看你们的工厂了。

A: You\'ll have to wear this hard hat for the tour.参观时必需戴上这安全帽。

B: This one seems a little small for me.这顶我戴好像小了一点。

A: Here, try this one.喏，试试这一顶。

B: That\'s better.好多了。

A: We can start at any time you\'re ready.只要你准备好了，我们随时可以开始。

B: I\'m all set.我都准备好了。

A: The tour will take about an hour and a half.We can start over here.这次参观大概需要一个半小时。我们可以从这里开始。

B: I\'ll just follow you.我跟着你就是。

A: Please stop me if you have any questions.有任何问题，请随时叫我停下来。

B: I will.好的。

A: Watch your head as you go through the door there.经过那儿的门时，小心别撞倒头。

B: Thank you.谢谢。

A: That\'s the end of the tour.参观就此结束了。

B: It was very informative.真是获益良多。

A: Just let me know if you want to bring anyone else.如果你要带别人来，请随时通知我。

B: I\'d like to have my boss go through the plant some day.我真想叫我老板哪天也过来看看。

=========================================== 工厂参观二

.Inspection gages and fixtures 检测量具和夹具

A: Who is going to design the inspection gages and fixtures？

B: It will be the Stone Company.A：谁来设计检测量具和夹具？

B：将会是斯通公司。

2.Shift 轮班

A: How many shifts do you have？

B: Three shifts a day.A：你们是几班倒啊？

B：每天轮三次班。

3.Production line 生产线

A: Who is in charge of the production line？

B: We have a group leader for each production line.A：谁来负责生产线？

B：我们每个生产线都有一个组长负责。

4.Testing area 检测区

A: Is this the Testing Area of the plant?

B: You are right.We do part of the quality testing here.A：这是工厂的检测区吗？

B：是的，有一部分质量检测是在这里做的。

5.Working conditions 工作条件

A: Are they satisfied with the working conditions？

B: Some are, and some aren\'t.A：他们对工作条件满意吗？

B：有的人满意，有的人不满意。

==== 制造工程二

1.Computer-Aided Manufacturing(CAM)计算机辅助制造

A: Is CAM used in China?

B: Yes，it has been uesd in China for almost twenty years.A：在中国有使用CAM的吗？

B：有啊，在中国使用已经将近20年了。

2.Hot working 热加工

A: What are the hot working processes?

B: Hot forging, rolling, extrusion, etc.A：热加工工艺有哪些？

B：热锻、滚轧、热压等等。

3.Spot weld 点焊

A: Can you spot weld a tube to a sheet metal?

B: Yes, you can, with a special shaped electrode.A：你能把一个钢管点焊到钢板上吗？

B：可以，用一种特殊形状的电极。

4.Turning 车削

A: Do we do any turning in our plant?

B: No.We are a chipless machining.A：我们工厂有车削加工吗？

B：没有，我们是无屑加工。

5.Compression molding 压塑成型

A: What is compression molding?

B: You take a plastic or composite sheet, heat it up, and press it into a mold to make a part.A：压塑成型是什么？

B：把一块塑料或复合材料板材加热，压进模具来制作零件的方法转自学易 ================================ 大家都知道how many和how much是用来提问多少,的意思，那么how many和how much有什么区别吗？

1、所修饰词的不同

how many用来修饰可数名词的复数，它的句式是:How many+复数名词+一般疑问句＋

how much用来修饰不可数名词，表示数量，也可单独使用。

2、how many的用法

（1）对there be句型中主语的数量如:some, five, only one等提问时,如果主语是可数名词,不管主语是单数还是复数一般都用复数形式提问,因为问话人不知道具体的数量是多少,而且many只能接可数名词复数形式,所以be一定要用are.即用How many+可数名词复数+are there+地点/时间状语 的句型结构.例如:

1）There is a book on the desk.(用how many改为特殊疑问句)

How many books are there on the desk

2）There are seven days in a week.(对划线部分进行提问)

How many days are there in a week

(2)记忆口诀

how many在句首,名词复数跟着走,一般问句紧相随,其它成分不要丢.3、how much 的用法

（1）用来询问事物的数量，后接不可数名词。例如：

How much milk is there in the glass 玻璃杯里有多少牛奶？

（2）用来询问事物的重量。例如：

－How much does the pig weigh 这头猪多重？

－Eighty kilos.八十公斤。

（3）how much 意为“多少钱”时，可单独使用，也可构成词组how much money，但英语中常省略money，用来询问某物的价钱、价格。

（注意：how much询问价格时，它的回答若是中国的货币单位应采用汉语拼音yuan,fen来表示，几角常采用几十分来表示，字母用小写，且不用复数。例如：

－How much is the eraser 这块橡皮擦多少钱？－Ninety two fen.九角二分。）

（4）用来询问数字计算的结果，相当于what。例如：

－How much is three plus one 三加一等于多少？

－It\'\'\'\'s four.等于四。

**第五篇：带客户参观工厂规定范文**

客户来访规定

请业务员务必要熟读以下规定，提高自己的业务水准！

为了利用好大家的工作时间，节约有限的公司资源，提高公司的运作效率。现针对客户来访作以下规定：

由于大部分国外客户都有中国代理，或顾问陪同，在我们还不了解他们的背景关系的情况下，不能随便带客户参观工厂。

针对不同的情况我们做以下有关规定，并且对客户的所有回答，业务员都必须遵循站在客户的角度去做回答的原则，例如说“是因为考虑到你们销售市，货期，及销售的时间……所以我们才……，而不是说你们的采购需求和我们的路线不匹配等话语。

情况一：客户要求拜访公司，希望看看我们的产品。

针对这种情况，业务员要了解客户的背景、求购的产品款式和材质、数量以及目标价格。只有当我们了解到足够多的信息后，我们才知道花个半天时间去陪同这样的客户是否有意义。如果他要做目标价格为5美金以下的公文包，那么业务员可以直接跟客户说明白我们的核心产品是以真皮为主，价格范围在……，我们担心产品无法满足你们的市场需求，担心会影响你们的销售情况，因此如果以后你们有匹配双方市场的产品采购需求，期待合作。客户听后会明白的。因此在邮件中或是在电话中必须问清楚情况再做下一步决定。

情况二：客户要求直接参观工厂。

针对这种情况，业务员同样要先了解客户的背景、求购的产品款式和材质、数量以及目标价格。当客户不是我们的目标客户，那么可参照情况一的做法。当客户是我们的目标客户，那么可以请他先到公司，我们可以说“因为工厂在郊区，路途颠颇遥远，我们在这里设一个办公室就是为了方便客户来参观，请先到我们公司观看产品，我们的产品直接反映工厂的做工和质量。假如客户对产品满意，需要看工厂，那么可以说：很高兴听到你要去参观我们的工厂，而且想看一下我们帮你生产时的具情况，就如现在这产品的质量亲眼可见，为了你能现场监控大货的质果，你可以先付定，当备好料后，我们会亲自邀请你或是你的代理来工厂，这样是不是节约了你的时间呢？

假如客户不愿意交订金，坚持需要先看工厂，那么无论他要什么产品，都只能带他回我们自己的展望厂。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找