|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **《苏皖沪大区11月工作总结及下月工作计划》** | | | |
| **月份** | **总结事项** | **具体事项** | **具体计划** |
| 本月工作总结 | 技术服务工作总结 | 亮点分析 | 江苏全省运维目前没有大问题，客户对省厅、苏州、徐州三个地方运维工作基本认可，满意度较好，常州本月刚刚派梁振驻场，梁振目前开始熟悉基本运维工作；安徽省运维情况，省厅处理全省交换、通讯等基础问题，为地市解疑答惑，目前较稳定，安徽省合同运维项目近期验收，刘跃对该项目运维验收配合商务完成；上海、芜湖、淮北等基本没有什么问题。各地排查系统完善录入。 |
| 不足分析 | 1. 解决问题响应慢；2.处理软件bug问题，流程多，解决太慢，影响进度；3.目前没有讨论基础问题、简单问题、大区内部先行沟通解决机制；4.大区内同事之间沟通较少，协作较少，习惯差；5.沟通机制存在问题，如基础的收到回复等，强制要求大家必须回复，如果没有回复，则通过其它方式询问是否收到。6.信息安全意识普遍薄弱；7.学习参与不够积极。 |
| 改进措施 | 1．大区加强沟通交流，每月通过开会形式沟通解决技术、推广等问题。2.按总部要求，积极参加培训、等学习，提升自身工作能力。3.问题向上反馈，逐步形成公司制度解决问题机制。 |
| 推广工作总结 | 计划完成分析 | 目标：1.大区目标263万元。已完成126多万。2.还有苏州10万运维、常州17.9万运维、徐州18万运维待签订，12月份可以完成签订。3、无锡25万运维在运作中，尽可能的在12月底前签订；4、苏州平台升级改造尽量在19年1月份开始招标；5、镇江平台改造项目在运作中，目前可能性在50%以上；6、淮安平台运维与公司合作，目前该公司流程不太顺利，进度缓慢。 |
| 共性难题 | 1.方案支持不够，商务支持不够；2.企业推广目前大家沟通较少，另一方面，目前企业产品受地方政策影响。3.企业级产品比较单一。 |
| 应对策略 |  |
| 下月工作计划 | 技术服务工作计划 | 技术服务本月重要事项 | 1. 排查系统录入完成；2.按合同执行，业务工作支持，客户满意度提高，拒绝引起投诉；3.维系良好的客户关系。 |
| 重要事项安排或计划 | 1.机会信息每月必须反馈。  2.每个同事尽可能进能力和企业沟通。  3．完成总部安排的技能培训，提升学习、业务、沟通能力。 |
| 推广工作计划 | 区域推广策略（方法或激励） | 鼓励每个同事都积极参与签单 |
| 月度目标跟进计划 | 1. 刘晋、刘跃等同事按行业进行企业产品的推广；  2.积极发展代理商和经销商，完成要求目标；  3.紧盯着常州、徐州、无锡、镇江等地的运维、开发等项目，尽力完成任务。 |
| 员工辅导计划 | 辅导员工姓名 | 黄茹伟等 |
| 辅导员工具体计划（提升哪项技能？具体方法？沟通时间等？） | 暂时没定 |