|  |
| --- |
| **《晋豫陕大区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 | 山西省集中服务工作，基本问题在大区内进行讨论，由高星为技术中心，基本做到大区内部讨论解决，提高个人技术能力，解决不了才移交研发。 |
| 不足分析 | 1. 部分新入职技术人员业务能力不过关。
2. 部分人员工作态度不积极，配合度不高。
3. 河南工作中大部分工作都是跟第三方公司对接，缺乏跟客户的直接沟通，导致客户对我们的工作满意度不高。
 |
| 改进措施 | 1.大区内定期开展业务技术交流（主要以讲评形式）。2.加强自身日常学习，积极主动提升自身业务能力。3.针对河南的问题，初步计划安排专人负责在处理完问题后跟河南客户联系（短息，电话，邮件的形式）。张总建议：通过电话回访，上门拜访，参加和会培训会议等多种方式尽可能当面沟通解决问题。 |
| 推广工作总结 | 计划完成分析 | 1.目标：534万元的业绩。已完成380多万。（其中代理商签单金额100多万）。完成大概72%左右。2.流量收集方面：目标6000个，现在已收集2000多个。3.段尧，徐欣，彭亚平，贺子明，艾航航，刘朝娣有开单。4.下沉点位2个，与目标6个还有距离。 |
| 共性难题 | 1. 企业级服务产品的推广中政府文件支持力度太小。
2. 企业信息公开意识不强，公开内容不全面。
3. 企业级产品更迭太块，企业需求不一致的问题。
 |
| 应对策略 | 1. 现在让政府出台相关文件的难度越来越大，我们应该灵活利用日常工作侧面进行流量收集和拓展企业级服务产品。
2. 25号文和61号文要求重点排污单位必须上传一个联系人，陕西已出台相关文件针对信息未公开的情况，但是落实不到位。我们的信息公开完全是按照国家标准来定制的，信息公开平台产品发布会将会召开，会议会针对信息公开平台的卖点和要求进行讲解，希望大家后续持续关注。

3.企业级服务产品应用互联网思维，更新迭代快是它的的特点，我们在给企业推荐的时候希望大家给企业有针对的推荐，以客户的需求为主。企业级服务产品官网马上上线，在官网上可以根据用户自己的需求来配置，解决产品不能同时满足企业需求的问题。 |
| 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.流量收集拓展（在个地市群里进行推广）2.提升网络安全意识。（做好日常备份）3.本月安排杨凯凯进行讲课。 4.强化与客户之间的沟通。5.加强自身业务能力学习。 |
| 重要事项安排或计划 | 1.企业流量收集。2.每月对相关人员进行技术支持。 |
| 推广工作计划 | 区域推广策略（方法或激励） | 1. 加强供热企业的企业级产品的推广。（针对特殊行业推行特殊的推广模式，（比如供热企业可以推4个月的值守，也可以进行值守+代理税等创新模式的推广）
2. 产品定价不是问题，一定要把量做起来，强化流量收集。产品推广这块，已签单的人带动其他人突破0业绩。
3. 排污税代理年底是突破的关键，企业需求很大，希望大家抓住机会，先拉近与企业关系，侧面向企业渗透。
 |
| 月度目标跟进计划 | 1.抓住最后一个月机会，积极推广企业级产品。2.对之前有铺垫的企业进行持续跟踪，争取有心的签单。3.希望没有业绩的人员突破0业绩状态。 |
| 员工辅导计划 | 辅导员工姓名 | 徐欣，彭亚平，张雪迎等大区业务能手 |
| 辅导员工具体计划（提升哪项技能？具体方法？沟通时间等？） | 本月计划让杨凯凯进行技术讲课，同时安排人员进行考核，有针对性的解决问题，帮助新人提升强化业务能力。 |