|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **《宁青甘新藏大区12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 | 1.甘肃省督办平台已投入使用且已给省、市客户进行了相关培训。  2.甘肃使用4.0交换后，数据堵塞问题出现频率大大降低。  3. 新疆举行了4期大型的业务技术培训，客户反响很不错。 |
| 不足分析 | 1.软件bug提单后研发处理不及时；  2. 甘肃督办系统省厅客户要求添加行政区划筛选功能、处理199开头手机号无法在系统中填入问题。 |
| 改进措施 | 1.提交任务单后要紧盯任务单，每天都要问一问研发进度，积极配合研发处理问题。  2.甘肃督办系统问题已联系研发张彩超处理。 |
| 推广工作总结 | 计划完成分析 | 1.推广方面，在推广组的监督下，每周都有试用，也都在跟进，但联系企业的量还是不够，宁夏刘学佳一家试用企业有意签单，已把相关资料拿给客户。  2.信息公开试用，李医霞联系酒泉、金昌、甘南地方的企业，不部分企业都对此项工作不重视，不予考虑，现正通过环保局客户帮忙寻找试用企业，已有一家企业想要试用。 |
| 共性难题 | 1、新疆情况特殊、政治敏感，虽有机会就给企业推广，但效果甚微；  2、平凉市环保局发布公告，严禁任何人以任何方式打着环保局旗号推广任何产品，设备等，故推广较难。  3.企业级云监控属于半成品，客户试用后不满意，降低对公司的信任度。 |
| 应对策略 | 1. 关于企业产品报价问题，青海市场目前有青岛环科的中控平台报价在1万左右，咱们目前报价在青海市场很难展开下一步工作。所以建议改变价格战略。  2．由于环境等因素不方便推广企业产品的可考虑将所在驻地有意向企业推给本大区其他同事，大家互相配合完成签单。 |
| 绩效考核讨论 | 绩效考核的组成 | 目前组成部分 | 1．报告:工作量、计划、日志、业务报告  2.培训：员工培训、客户培训  3.问题解决：业务咨询、部署、升级、迁移、拆分、bug、巡检、验收、客户满意度  4.业务推广：推广进度表 |
| 建议加入项 | 1.客户满意度（通过公司回访环保局客户）  2.合同内容之外帮客户做的工作（统计数据、帮客户开会、出差等） |
| 下月工作计划 | 技术服务工作计划 | 技术服务本月重要事项 | 大家都要及时跟进自己的任务单，出现处理慢、不及时等问题联系主管或大区经理协调处理，不能把问题堆在自己手上。 |
| 重要事项安排或计划 | 1.紧盯着环保局的工作动向，了解环保局最近的工作会议，在期间 |
| 推广工作计划 | 区域推广策略（方法或激励） | 1.主推24小时值守  2.推广组组长张超监督大家按时按要求完成每周大家指定的计划 |
| 月度目标跟进计划 | 1.落实刘学佳有意向签单的那家企业；2.完成信息公开5家企业试用目标 |
| 员工辅导计划 | 辅导员工姓名 |  |
| 辅导员工具体计划 | 有问题大家最好在RTX群里问，知道的人认真的讲解，不知道的顺便学习，养成一个好的习惯，这样大家可以共同进步。 |