**辽吉黑蒙大区12月工作总结及下月工作计划**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **《辽吉黑蒙大区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、未接到有驻地人员投诉；  2、内蒙省厅组织垃圾焚烧企业学习培训，由小唐主讲，有部分企业对我公司产品有兴趣，目前正在洽谈跟进；  3、赤身运维进入单一来源申请工作中，总额38万，其中有13万为硬件；  4、长春鑫祥垃圾焚烧企业来市局，由王国帅介绍了24小时值守及单机版软件，已向集团公司申报；  5、信息开公由扬飞跟巴彦卓尔局领导时行沟通；  6、环保税建设项目的事宜。之前由于某些原因没能投标，后经多方努力，顺利参与项目竞标。但过程十分曲折，评分标准也经过8版的沟通最后才确定下来。 |
| 不足分析 | 暂无 |
| 改进措施 | 暂无 |
| 推广工作总结 | 计划完成分析 | 企业关注数量少 |
| 共性难题 | 公司产品推动阻力大 |
| 应对策略 | 将目标企业定到没有运维公司的盯的企业对环保数据重视的企业。进行推广。每周对目标企业进行宣传加深对我们产品的映像。等到信息公开进行考核之后抓住机会进行推广，实现零突破。。 |
| 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. 赤峰驻地运维工作。 2. 大连招投标工作。 |
| 重要事项安排或计划 | 1. 大连涉税平台损招投标进度和情况； 2. 赤峰驻地人员去内蒙省厅学习及回驻地工作安排 |
| 推广工作计划 | 区域推广策略（方法或激励） | 1. 跟嵌入部门合作，数采仪销售带动24小时值守。 |
| 月度目标跟进计划 | 1. 赤峰驻地招投标。 2. 长春驻地招投标。 3. 大连涉税平台招投标。 |
| 员工辅导计划 | 辅导员工姓名 | 魏海霞 |
| 辅导员工具体计划（提升哪项技能？具体方法？沟通时间等？） | 1. 与客户如何去交流。 2. 软件问题处理实际环境操控。 |