|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **《宁青甘新藏大区1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. 春节期间各地平台运行正常，无故障或者异常情况产生。  2. 宁夏4.1版本相对运行稳定  3. 4.0交换大区全部切换以后数据相对稳定。 |
| 不足分析 | 1. 新疆软件bug提单后处理不及时；  2. 垃圾焚烧企业的推广力度不够  3. 产品推广没有按照计划来实施，没有实质性的落单情况 |
| 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. 产品推广组定期要开会研讨推广期间大家的问题，或者企业对于我们产品的看法。  3. 销售机会反馈太少，大家对于销售机会的获取或者认知不够 |
| 推广工作总结 | 计划完成分析 | 1. 计划的任务量大家完成力度不够。  2. 对于试用的企业要及时的跟进了解客户对于产品试用期间的反馈情况。 |
| 共性难题 | 1．部分地方情况特殊、政治敏感，虽有机会就给企业推广，但效果甚微；  2. 由于西北地区地方环保部门对于企业的监管力度相对于南方城市来说较低，因此企业对于产品这块兴趣不是很高。 |
| 应对策略 | 1. 想办法找当地的代理商，通过代理商渠道打开企业级产品的市场。  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。 |
| 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. 宁夏张宏衫准备宁夏19年运维的方案 |
| 重要事项安排或计划 | 1. 对于部分人员签订的合同注意及时催款。 2. 运维合同即将到期的需及时的关注验收资料的准备 3. 对于合同到期需要续签的，如果销售人员没有时间或者一直不去的我们要及时跟客户沟通续签的事宜。 4. 对于销售有空荡的地方我们要承担其销售的任务，不能让市场空缺 |
| 推广工作计划 | 区域推广策略（方法或激励） | 1. 主要攻克垃圾焚烧企业，通过光大集团在江苏及山东等地广泛的使用，且有驻场的人员给垃圾焚烧企业渲染。  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. 2月份努力将年前有意向企业变为试用企业，将试用企业的一半转变为我们的客户。 |
| 员工辅导计划 | 辅导员工姓名 | 王发，刘伟平，张文宇 |
| 辅导员工具体计划 | 1. 对于大家的问题要及时的回复，总结大家一个月内的问题，对于普遍存在的要安排培训。 2. 针对个别人员技术水平不好的抽时间给于单独指导 |