|  |
| --- |
| **《宁青甘新藏大区6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.宁夏自治区客户来西安进行培训2.甘肃省客户来西安就督办管理办法事项进行沟通交流3.宁夏自治区运维招标 |
| 不足分析 | 1.甘肃省4.1版本上线时间无法确定2.企业级产品及数采仪的推广进展缓慢 |
| 改进措施 | 1.重新制定企业级产品的推广2.复制甘肃的推广模式进行大覆盖面的推行 |
| 推广工作总结 | 计划完成分析 | 1.目前白银三峰已经签订值守，主要通过与客户的及时沟通交流为基础，通过我们优质的服务为突破口来推 |
| 共性难题 | 1.价格高，企业不好接受2.企业对产品兴趣不是很高3.推广的方式方法问题4.企业对于没有强制要求的不是很上心 |
| 应对策略 | 1.调整推广思路，找到客户的需求，通过客户的实际需求出发推广2.需要和环保局事先沟通我们企业级产品给环保带来的方便 |
| 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.甘肃省尽快落实4.1的运行计划 |
| 重要事项安排或计划 | 1.甘肃省4.1试运行以后需要把控软件BUG问题的处理2. 宁夏做好续签运维合同事宜3. 宁夏运维验收工作4.新疆系统迁移工作5.对各省的网络情况进行检查 |
| 推广工作计划 | 区域推广策略（方法或激励） | 1.通过宁夏的培训后尽心一次电话回访，通过解决客户的问题顺带介绍我们的产品。 |
| 月度目标跟进计划 | 1.企业级产品月度5W签单 |
| 员工辅导计划 | 辅导员工姓名 | 刘伟平 |
| 辅导员工具体计划（提升哪项技能？具体方法？沟通时间等？） | 1.协助大家解决平时工作重点难题。 |