|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **《宁青甘新藏大区7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4.1系统目前已正常运行，  2.甘肃4.1系统，企业端，电子督办系统有条不紊得的进行  3.甘肃，青海大家都配合环保局迎接督察组检查，大家加班加点。  4.各地做好日常维护工作  5.宁夏自治区运维二次招标 |
| 不足分析 | 1.企业级产品及数采仪的推广进展缓慢  2.甘肃4.1计划9月初切换，目前存在问题较多  3.目前甘肃企业端反馈的问题较多 |
| 改进措施 | 1.重新制定企业级产品的推广  1.目前甘肃企业端反馈的问题较多，建议按照之前分工，各自负责各自各地区域企业，在群里及时回复消息。  2.甘肃4.1计划9月初切换，目前存在问题较多，建议有研发专门对接人，安排专人负责，给大家提高工作效率。 |
| 推广工作总结 | 计划完成分析 | 1.目前银川中科已经签订值守  2.青海电子督办项目资金已下发  3.目前张超反馈推广工作有起色， |
| 共性难题 | 1.销售经验欠缺，抓不住客户需求 |
| 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，青海配合环保局做好督察工作。  2. 人人都是产品经理，有任何与产品相关的建议和意见都要及时提出来，或者可以结合自己的优势转岗，充分发挥自己的价值，自己要对自己有一个职业规划 |
| 重要事项安排或计划 | 1. 加强企业级产品的推广   强化服务质量，服务质量是核心， |
| 推广工作计划 | 区域推广策略（方法或激励） | 1.可以先从小单开始，可以先给企业打电话再有意向的里面层层筛选。  2.目前甘肃那边企业端问题比较多，是机会也是机遇。  3.维护好企业和政府间关系，发挥自己驻地资源优势。 |
| 月度目标跟进计划 |  |
| 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。 |