**苏皖沪大区月度工作会议**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **《苏皖沪大区2023年11月工作总结及2023年12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 | 大区内所有地市平台与总部版本保持一致，均已升级至最新版本。 |
| 不足分析 | 部分江苏的地市应大数据中心要求推行国产化过程中因适配问题无法推进。 |
| 改进措施 | 努力与客户及大数据中心沟通尽可能的使用公司适配系统架构进行部署，如无法实现需研发介入适配，努力促成签单。 |
| 推广工作总结 | 计划完成分析 | 值守服务的续签，2B服务的销售情况跟进不够积极主动 |
| 共性难题 | 无新增新拓展的2B的销售，2B续签不够积极主动，存在合同续签不及时，归档不及时，回款不及时的情形 |
| 应对策略 | 督促大家及时跟进对应的企业，做好服务对接，关注公司群内通知，如果存在沟通回款续签等困难，可以请其它同事协助沟通。 |
| 下月工作计划 | 技术服务工作计划 | 技术服务本月重要事项 | 临近年底，针对年度考核传输有效较低的企业进行梳理，并分析原因，努力使所有企业均达到考核目标。 |
| 重要事项安排或计划 | 每日核查即时传输有效率低于95%的企业，并进行原因分析。  做好平台升级保障工作，对新同事、技术薄弱同事进行技术支持。 |
| 推广工作计划 | 区域推广策略（方法或激励） | 针对公司发布最新奖励规则，鼓励区域内同事积极签单，特别是区县运维等2G之类的创新的小的服务产品推广 |
| 月度目标跟进计划 | 2G类区县级运维推广，数据分析服务，报表服务，易抓抓小产品推广 |
| 员工辅导计划 | 辅导员工姓名 | 刘晋 |
| 辅导员工具体计划（提升哪项技能？具体方法？沟通时间等？） | 针对部分新同事、技术薄弱同事培训数据库常用语句，系统数据库结构，常用报表统计。 |