

# 最新装修合同算承揽合同吗 装修房屋承揽合同(实用5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 部门工作计划格式及篇一

不知不觉已到公司三月，首先在这要谢谢大家对我工作的支持，鼓励，照顾，谢谢xx经理对我的信任。在这段期间大家相处的很融洽，也让我工作进展的很顺利。真的不得不感慨时间流逝的速度。当你每天在专心做一项自己热爱的工作，时间过的真的很快。总感慨时间不够用。

初来公司的两周的工作全部放在了了解公司，了解今后的工作环境及重要的项目开发背景及实施流程。之前对现公司的业务流程及产品很陌生，经过两周的熟悉已经有了具体的认识，记住了“倾注真情 渴望永恒 海纳百川 有容乃大”。接来的工作主要就是围绕的项目的实施阶段，对业务需求有了一定的认识之后，便开始了艰苦，而又难以抉择项目框架的搭建，为了做到最大量优化以及最大化的减少编写代码的方便度。做了一些相关的小工具方便今后的开发。做为开发平台[]sqlserverxx数据库。以及增强用户体验的无刷新ajax页面交互[]jqueryui[]highcharts等相关技术。因现在开发团队还只是我一个人，但不得不考虑到今后新加入的战友一起奋斗，为了方便多人开发管理起来方便搭建了svn服务。由于硬件支持的不确定性，该项目现在事已经实施到，框架可以完成今后主要的功能后续开发，现在只等相关具体需求。需求一明确将立即展开项目的主要功能的开发。现已万事俱备只欠东

风。在这段期间并没有闲下来，改善框架，提高的框架的稳定性及可维护性。这是一个产品的生存周期的重要评估凭证。经过三个月工作，已对开发的产品完全有了明确的认识，也适应的新的工作环境。在这再一次谢谢大家对我支持和关心，谢谢你们。我一定会拿出一个好的产品答谢公司。

工作计划表：

在公司试用期已结束，以下是我对今后工作一个计划，目标今年推出第一版本！因为是搞项目开发，以下将是关于今后产品开发计划及对产品今后的发展战略的个人小小的想法。

### 1、数据采集校对。

接下来第一步工作将数据采集到数据库，会对原有的表结构有所改动，因此要做好数据校对的工作。已确保今后分析出的数据是准确无误的。这也是评估一款产品的价值。这一块工作如果划分等级将为最高级。

### 2、数据分析功能展示。

这部分工作将是该软件核心部分。也是用户所关心的部分。产品的好与坏用户可以从这直接感受到。其他的所有的工作都将是为这一块作为辅助。该部分完成也是最花费时间的部分。主要困难在于业务的需求，因为这也是第一款产品也没做到具体的市场调研，所以只能独自摸索，但不会闭门造车，会借鉴市场上仅有的产品在针对自己的产品特点开发一款适于我们的产品。如果时间紧迫迫切会需要开发出第一版本我们退而求其次，尽快开发出简单的第一版本，第二版本将在第一版本上优化改善。

该模块的技术上要注重它运行的稳定性，避免让用户在第一版本就对该产品失去信任，好感。这儿的的结果将直接影响后续的开发。此功能不得不考虑。该模块也应为最高级。

### 3、后期维护，第二版本，产品战略

第一版本推出之后，根据市场的反应，判断后期维护的工作量。依我个人的想法，后期维护遇到的问题将直接在第二版本上完善，遇到重要，紧急的问题将在第一版本上进行修复，第一，第二的版本过度将会很快。第一版本出来之后将会立即进行第二版本的开发，之所以这样想是因为我们第一版本实在尝试，会有很多不完善的地方，说句不好听的话，就是拿用户当作小白鼠。看他们的反应我们将会立即收集相关信息及需求做出第二版本。这也只是我一个想法。乐观的想法第一版本已经很完善很满意。到时还是会根据具体情况具体处理。

下面是我对今后产品发展战略一些小小的想法，有不足还望多多指教：

- 1、试点实施，项目需求调研
- 2、根据公司的现有优势发展辅助发展该产品
- 3、剖析市场上现有软件，发展具有自己特点的产品
- 4、增加产品的亮点，不需多，一两个即可。
- 5、给产品一个明确的定位。（能耗中也有各色各样的用户群体，根据不同群体给予不同特色的产品）

对于该产品我的目标将是为其打造出能源中产品一把利剑，在能耗中打出一个不可或缺的地位，占领能耗市场，将其成为龙头老大。成为国家指定能耗产品。在此希望同大家一起努力，加油。

## 部门工作计划格式及篇二

20xx年里为使软件销售业绩倍增，我总结了上一年的总结，将不足之处加以改正，并将工作计划层次化，软件销售工作计划。多年来，我一直从事软件销售工作，我是从一个完全不懂软件的人到现在的成就，其中的心酸与成功一言难尽。我们都知道，软件市场的竞争造就了软件渠道浮出水面，同时统治高端市场的外资软件公司的加入及一些传统的硬件渠道的推...20xx年里为使软件销售业绩倍增，我总结了上一年的总结，将不足之处加以改正，并将工作计划层次化。

根据以往的经验之谈，我对年度销售工作计划做了六方面的内容：

插拴于网和万维网[www]已经成为世界范围内的“信息高速公路”和电子商务市场的支柱。由于万维网使用者的数量飞速增长，对于最终用户来说，随着可供使用的主页和网上信息的数量的爆炸性增长，最终用户间的交互性越来越差，传统意义上的交互已经无法满足用户的需求，举一个简单的例子，即使是在世界杯的决赛期间，一个普通的足球迷也很难立刻从网络上找到聊天的对象。用户需要真正意义上的全新的互联网交互协作软件，工作计划《软件销售工作计划》。

“软件名称”以多种便于使用的方式为用户提供了一个交流的平台“软件名称”为企业提供了一个发布广告和商用信息的平台。

“软件名称”为最终用户提供一个免费的交互平台，同时又为商业用户提供了一个宣传和销售的渠道。

插牺鞅械据显示，有超过六百万的互联网用户会成为“软件名称”的潜在最终用户，同时有超过一百万的商业用户会成为“软件名称”的潜在商业用户，而且这个数字还在高速增长，这个数字对任何企业都是极有吸引力的，由于软件和服务对

于最终用户来说是完全免费的，而商业用户只需要及其低廉的费用就可以想所有最终用户发布广告信息和商用信息。假设每年平均从每个商业用户获得100rmb的收入，则全部的市场收益将会超过1亿rmb而100rmb的年租对企业是微不足道的。“软件名称”这个项目对于其雇员和投资者来说也一定会盈利。

增长预测显示，在第五年“软件名称”将会有6000万rmb的销售额，且税后净利占销售额的21%。到那时，“软件名称”将会覆盖全国，员工90人。创办人将提供500万rmb的初期投资，“软件名称”正在寻找通晓此领域并且能主动参与创办此项目的投资人。在第一轮的筹资中，“软件名称”将给投资500万rmb的投资人60%的股份，这部分资金主要用于服务器和网络架设费用及初步广告费用。12个月后，将需要1000万rmb的再投资，主要用于市场开拓费用。在这之后的12至15个月，还将需要500万rmb的投资。在运行五到六年之后，就可以考虑首次公开上市。按照我们的价值计算，对于第一轮的投资人将会有68%的内部收益率。

## 部门工作计划格式及篇三

1、个人能力的提升，在这里的个人能力是很泛化的一个概念，包括人际交往能力、学习能力、抗压能力、团队协调能力、公司事务处理能力等等，人只要生活在这个社会就会和各种事务打交道，这里如何处理身边发生的各种事情就是一个人能力的体现，俗话说龙神九子还各不相同，所以不同的人遇到不同的事。

或者相同的人遇到不同的事处理方法都是不同的，在这里看处理方法的好坏不是看但是咋处理的，而是看这样处理对以后有什么样的影响，所以一个人个人能力的强弱不是以下就能看出来，相应的一个人的个人能力也不是一下子就能锻炼出来这也需要一个积累的过程，之所以在这里说这些就是让

我们不要不去做那些看似小的事情。

2、新产品的学习以及新市场的发现，年末王总给我们介绍了两种新产品，让我们了解、讨论，不论今年结果如何，只要能够引进新产品，并决定实施，那么我们大家都就处于一个相同的起跑线，这里就能体现出学习能力的强弱，在这里我有相信能在新产品上走到前面，也一定要走到前面，因为我还年轻。

3、激情，不论做什么都要有激情，在政治学里说这是人的主观能动性，不论做什么事 都要满腔热血，都要信心满满，缺少激情的人就像吸了大烟一样看上去没劲，这样谁都不喜爱，不论是哪里都不受欢迎，所以一定要有激情。

1、个人能力的提升，在这里的个人能力是很泛化的一个概念，包括人际交往能力、学习能力、抗压能力、团队协调能力、公司事务处理能力等等，人只要生活在这个社会就会和各种事务打交道，这里如何处理身边发生的各种事情就是一个人能力的体现，俗话说龙神九子还各不相同，所以不同的人遇到不同的事。

或者相同的人遇到不同的事处理方法都是不同的，在这里看处理方法的好坏不是看但是咋处理的，而是看这样处理对以后有什么样的影响，所以一个人个人能力的强弱不是以下就能看出来，相应的一个人的个人能力也不是一下子就能锻炼出来这也需要一个积累的过程，之所以在这里说这些就是让我们不要不去做那些看似小的事情。

2、新产品的学习以及新市场的发现，年末王总给我们介绍了两种新产品，让我们了解、讨论，不论今年结果如何，只要能够引进新产品，并决定实施，那么我们大家都就处于一个相同的起跑线，这里就能体现出学习能力的强弱，在这里我有相信能在新产品上走到前面，也一定要走到前面，因为我还年轻。

3、激情，不论做什么都要有激情，在政治学里说这是人的主观能动性，不论做什么事 都要满腔热血，都要信心满满，缺少激情的人就像吸了大烟一样看上去没劲，这样谁都不喜爱，不论在哪里都不受欢迎，所以一定要有激情。

## 部门工作计划格式及篇四

接下来小编要给大家带来的是“软件项目工作计划表字”，以供大家参考！

### 一、总纲

通过实施人力资源管理系统，提高人力资源部在日常人力资源操作性等事务的工作效率，为高层提供即时的高效的人力资源数据查询、分析，为高层提供决策依据。

同时有利于人力资源内部流程的规范与再造优化，以便更好地为员工(我们的客户)提供更好的服务。

### 二、项目实施的目标(待商讨，应详细化)

4、培训与发展类：

5、绩效考核管理类：导入相应的考核数据，为薪资提供数据

### 三、该项目组成员组成。

本项目由人力资源部主管 \*\*\* 批准，总经理 \*\*\* 审核实施。

本项目涉及部门：总经办、人力资源部、财务部、网络部

项目主席：\*\*\*

项目负责人:\*\*\*

项目成员:\*\*\*\*、谢斌鸿、\*\*\*\*.....

#### 四、软硬件投资

1、软件:采用市场上购买的hrms 软件

2、硬件:采用组装服务器

系统软件是基于微软sql数据库运行,采用c/构架,个人用户装载客户端进行操作。

(面试网 )

3、成本:总投资约\*\*\*元

#### 五、风险预测

2、功能风险:由于此软件没有真实地进行全面的测试,需要在模拟运行一段时间后才能得知其实际运行能力。

3、人员风险:不见得每个人都是喜欢用这个系统,上这系统一开始比如有很多的数据录入工作加上一些不习惯或者其他因素,一定会有人员有抵触情绪,这需要主管的大力推行和及时开导解决。

#### 六、人力资源流程(略)

#### 七、进度计划 (略)

1、前期工作 (一个月)

人事部、财务部及网络部共同协商。



2、实施准备阶段（1周）

3、模拟运行及用户化（2周）

资料上传；用户化，客户端安装，个人工作准则确定

4、切换运行（一天）

实时工作上线切换，解决软件当中的问题；切换验收

5、新系统运行

持续的维护及应用创新，及时新人的培训

### 一、教学管理系统分析设计计划

教学管理系统是一个面向学校的管理系统，主要用于课程的管理和教师的分派。

借助这套系统，每个学生可以随时查到自己所选的课程，以及该门课程的任课教师是谁。

同时，教师也能知道该学期自己一共有多少门课程要教，以便教师合理的安排时间。

### 二、教学管理系统的编码测试计划

黑盒测试应用等价类划分法，边界值分析法，判定表分析，因果图法，正交试验法，功能图法和错误推测法。

压力测试，同时让很多人同时登录系统，测试同时最大登录数，以便做好系统的压力测试，以便防止同时过多的学生和教师登录时产生的系统崩溃，同时做好相应的对策。

### 三、教学管理系统的安装计划

由于教学管理系统的特殊性，所以面对不同的人员要安装不同的系统。

首先是学校的高级管理人员(例如校长，书记，年级主任)，要有修改系统内容的权利，所以要安装最高级的系统，而任课教师只能查看与自己有关的. 课程与上课时间，同时拥有上传课件，教学相关软件的权利，所以要再安装教师机用的教学系统，而学生，在每个学生入学的时候要发放的安装程序，学生的权限最低，只有查看自己所选课程和下载相关课件和课程相关软件的权利。

## 1引言

### 1.1编写目的

此项目开发策划书的编写主要是为了给开发《学生成绩管理系统》做主要的规划和整合，在开发过程中起到引导作用，以及给使用者提供简要的说明。

### 1.2背景

随着计算机应用的日益普及和深化，网上办公已近成为一种趋势。

本项目要开发的是基于局域网和互联网的学生成绩管理系统，实现一个将学生成绩管理和服务功能结合起来的管理信息系统，既可以节省资源、又可以有效的存储、更新、查询信息、提高工作和服务效率。

开发的系统要求界面友好，方便直观。

既要方便校方对学生信息进行添加、删除、修改、查询和统计等管理，又要方便学生等查询。

软件名称:学生成绩管理系统

项目提出者:“学生成绩管理系统”开发小组

开发者:“学生成绩管理系统”开发小组,成员:郭明娟、陈秋男、王如意、高静、王彩霞、关娜仁、孙佳星、赵鹏、王凤舞。

配置要求:sql server2008数据库□c#等

该软件需与数据库连接使用才能运行。

### 1.3定义

文档中采用的专门术语的定义及缩略词简要如下:

microsoft visual c#

microsoft sql server2008

## 2项目概述

### 2.1 工作内容

《学生成绩管理系统》针对的用户是学校相关部门、学生。

相应的内容有:

(1)主要的功能包括:

1)学校管理:管理部门为每个学生建立信息表格,其中包括学生的,姓名、学号、院系、专业、成绩以及老师的相关信息。

学校相应管理员定期或不定期的对学生和老师信息进行入库、修改、删除、等信息管理以及注销。

2) 信息查询:可通过局域网或内网并根据权限依据学号、姓名等查询学生成绩。

(2) 管理员实现的主要功能:

1) 查看用户登陆情况。

2) 对用户信息的管理。

3) 能够对需要的统计结果提供打印输出。

4) 能够提供一定的安全机制, 提供数据信息授权访问, 防止随意删改, 同时提供信息备份的服务。

2.2 主要参加人员

2.3 产品

2.3.1 程序

学生成绩管理系统, 由c#编程语言编写而成。

配合sql server数据库

2.3.2 文件

1 系统需求分析报告

2 系统功能说明书

3 系统数据库报告

4 系统内容设计报告

5 美工及界面报告

## 6用户手册

### 2.4验收标准

外观新颖、漂亮，以及具备完善的功能。

### 3 实施计划

#### 3.1工作任务的分门与人员分工

组长：郭明娟、陈秋男 任务：(1)系统总的开发计划书

(2)组织小组讨论，记录讨论内容，列出开发计划

(3)项目开发进度的管理

(4)团队的组织 and 协调

设计：郭明娟 任务：(1)参与小组讨论

(2)完成系统需求说明书和系统设计说明书

开发：王彩霞、高静 任务：(1)参与小组讨论

(2)根据设计完成编码，并注释

美工及界面：关娜仁、王如意 任务：(1)界面的设计和美工

(2)完成美工报告

影音：赵鹏、王凤舞 任务：(1)记录小组成长过程

(2)完成影音文案作品

#### 3.2进度

### 3.3 关键问题

编码的成功以及与各个组员之间的配合，以及老师的指导。

## 4 支持条件

### 4.1 计算机系统支持

操作系统:windows 7或xp版本

## 部门工作计划格式及篇五

### 1、管理营销信息与衡量市场需求

(1)、营销情报与调研

(2)、预测概述和需求衡量

### 2、评估营销环境

(1)、分析宏观环境的需要和趋势

(2)、对主要宏观环境因素的辨认和反应（包括人文统计环境、经济环境、自然环境、技术环境、政治法律环境、社会文化环境）

### 3、分析消费者市场和购买行为

(1)、消费者购买行为模式

(2)、影响消费者购买行为的主要因素（包括文化因素、社会因素、个人因素、心理因素等）

(3)、购买过程（包括参与购买的角色，购买行为，购买决

策中的各阶段)

4、分析团购市场与团购购买行为（包括团购市场与消费市场的对比，团购购买过程的参与者，机构与政府市场）

5、分析行业与竞争者

(1)、识别公司竞争者（行业竞争观念，市场竞争观念）

(2)、辨别竞争对手的战略

(3)、判定竞争者的目标

(4)、评估竞争者的优势与劣势

(5)、评估竞争者的反应模式

(6)、选择竞争者以便进攻和回避

(7)、在顾客导向和竞争者导向中进行平衡

6、确定细分市场和选择目标市场

(2)、目标市场的选定，评估细分市场，选择细分市场

二、开发营销战略

1、营销差异化与定位

(1)、产品差异化、服务差异化、渠道差异化、形象差异化

(2)、开发定位战略——推出多少差异，推出那种差异

(3)、传播公司的定位

## 2、开发新产品

(1)、新产品开发的挑战，包括外部环境分析（机会与威胁分析）

(2)、有效的组织安排，架构设计

## 3、管理生命周期战略

(1)、产品生命周期包括需求、技术生命周期，产品生命周期的各个阶段

## 4、自身定位——为市场者、挑战者、追随者和补缺者设计营销战略

(1)、市场者战略，包括扩大总市场，保护市场份额与扩大市场份额

(3)、市场追随者战略

(4)、市场补缺者战略

## 5、设计和管理全球营销战略

(1)、关于是否进入国际市场的决策

(2)、关于进入哪些市场的决策

(4)、关于营销方案的决策□4p□

## 三、营销方案

### 1、管理产品线、品牌和包装

(1)、产品线组合决策



(3)、品牌决策

(4)、包装和标签决策

2、设计定价策略与方案

3、选择和管理营销渠道

(1)、渠道设计决策

(2) 渠道管理决策

(3)、渠道动态

(4)、渠道的合作、冲突和竞争

4、设计和管理整合营销传播（开发有效传播，包括确定目标受众，确定传播目标，设计信息，选择传播渠道，编制总促销预算，管理和协调整合营销传播）

5、管理广告，销售促进和公共关系

(2)、销售促进

(3)、公共关系

6、管理销售队伍

(1)、销售队伍的设计，包括销售队伍目标，销售队伍战略，销售队伍结构，销售队伍规模，销售队伍报酬）

四、管理营销

2、营销执行监控以保证营销的有效性

- 3、控制营销活动，年度计划控制，盈利能力控制，效率控制
- 4、根据营销部门的信息来进行战略控制

## 部门工作计划格式及篇六

2. 业务需求收集整理、系统功能规划
3. 系统选型/开发计划、系统定制/开发、系统实施
4. 软件项目全周期组织管理
5. 协助it主管制定it发展规划
6. 认真有效协助其它部门完成公司的工作，得到用户认可

## 部门工作计划格式及篇七

1. 根据公司业务发展战略，制定公司整体品牌推广和市场拓展策略，并跟踪执行。
4. 构建并运营公司的社群体系，发挥公司的社会化资源效率；
7. 负责团队建设、人才培养、绩效管理等工作，帮助公司建立品牌认知，信任，认同感；具备很强的品牌战略思维和落地执行能力。

## 部门工作计划格式及篇八

分析当前贵州软件方面（具体讲主要是指有关同类产品）的营销状况，有助于对当前的市场状况、产品状况、竞争状况及宏观环境，有一个清醒的认识，为制订相应的营销策略，采取正确的营销手段提供依据和参考。比如说市场状况、产品状况、竞争状况、宏观环境状况等。

对公司而言，成功不只是意味着把产品或服务出售给个别的购买者。成功意味着了解谁是你的客户，了解他们的背景并能比其它竞争对手更好的满足客户的要求。要清楚地了解客户，的办法之一就是帮助你的客户，这就意味着必须对重点客户的业务了如指掌，特别是重点客户所面对的市场需求情况。如果能比客户自己更早发现潜在的市场机会，然后同客户一道共同策划，挖掘并把握这些潜在的机会，以此来提高客户的竞争实力，这样双方都获益良多。

根据市场分析的情况。销售的策略是必须要从主动寻找客户开始，能洞察出潜在的市场机会，并非单纯去探听客户或者客户的顾客之需求，而是要求对客户业务的战略思想、客户本身以及客户所面对的市场有一个深入的了解。要有分析、研究和策划的技巧，开放的思想，对未知事物的好奇心以及开拓创新的精神，同时还要对客户的灵活性、创造性和经验充满信心。挖掘潜在的市场机会要耗费大量的精力。正因为如此，只能有选择性地针对重点客户进行。在执行时，必须与客户结成团队，发掘出对其具有重要价值的机会，并帮助付诸实施，因此，我觉得为了能更有系统、更清楚地说明销售的过程，应该有以下几个方面来说明销售的过程。

第一、销售准备。没有妥善的准备，你无法有效的进行如产品介绍，在销售准备的步骤中，我觉得要学会：1、市场分析能力及对公司整体的认识。2、销售区域的准备。3、开发准客户的准备。

第二、接近客户。好的接近客户的技巧能带给自己好的开头，所以在这里要找到能引入客户兴趣主问题。在这里要搞清楚电话拜访、直接拜访客户的技巧。

第三、进入销售主题。掌握好的时机，用能够引起客户注意以及兴趣的开场白进入销售主题，让你的销售有一个好的开始。在这里要搞清楚抓住进入销售主题的时机及开场白的技巧。

a□利用调查以及询问。调查的技巧能够帮你掌握客户目前的现况，好的'询问能够引导你和客户朝正确的方向进行销售的工作。同时，你透过询问能找到更多的资料，支持你说服你的客户。在调查以及询问中还要注意：1、事前调查；2、确定调查项目；3、向谁做事实调查；4、何种调查方法；5、调查重点；6、询问技巧。

第四、在行业软件销售过程中，由于本地某些系统集成商可能在前期工作中建立了客户关系或本身就和客户关系较好。而这时我们如果能好好的利用系统集成商的关系做销售，对我们成交会有很好的效果，这时我们就要给系统集成商合理的市场开发建议。要让系统集成商知道做我们的产品能给用户和他带来什么利益，有什么好处，与竞争对手的同类产品相比，或与替代产品相比，有什么优点。你要让系统集成商坚信：做我们的产品肯定有利可图及我们怎么来帮他开拓市场和建产长远合作关系。在这个里，要注意：1、分析市场前景给系统集成商；2、合理利润；3、系统集成商的销售团队意识；4、配合系统集成做市场。

在这里要让系统集成商或经销商知道传统的营销理念，企业强调“产品”，但是合乎品质要求的产品，消费者不一定满意。现代的营销理念强调客户“服务”，然而即使有了满意的服务，顾客也不一定忠诚。未来的营销趋势将崇尚“体验”，用户只有为客户造就“难忘的体验”，才会赢得用户的忠诚，维持企业长远发展。

第五、合约的签订。与客户签约缔结，是销售过程中最重要的了，除了最后的缔结外，也必须专精于销售时每一个销售过程的缔结。每一个销售过程的缔结都是引导向最终的缔结。在这里要知道合约的签订以后收款及以后的跟进发展问题。

## 1、介绍公司良好的公司信誉

介绍公司的背景和历史

列举与公司有合作或关联的“大腕”客户

以往良好信誉“清白身世”的告知或证明

通过“第三方”（媒体、客户、行业协会或等）帮你美化

公司的软硬件情况

将要实施的重大发展计划

财务状况、资金实力等

2、产品质量有保证

公司的质量标准体系及所获得的认证证书

所获得的各种荣誉证书

可感知的对比试验

老用户的示范

品牌的高知名度和美誉度

3、完善的市场推广计划

与客户的关联性，即客户可获得的利益（经济方面或荣誉方面）

充分的市场调研

可行性论证

品牌形象的提升、可考量的企业或区域市场目标

涵盖区域特性，即客户所在的区域市场可操作

对区域和客户将提供的帮助（人、广告、促销、培训等）

邀请客户共同参与拟定计划并达成共识

让客户有成长的感觉（知识、理念、技能）

4、分析客户的核心业务——如何决定向客户提供何种产品和服务，怎样推销这些产品和服务，以什么方式购买产品及服务等。在和客户某些业务交往中，如发现客户并没有好好利用自身产品功能发挥其在工作流程中特有的优势。我们要有效地利用这些优势给用户提供更多服务，从而给客户带来更高的利益。

5、如果客户有需求，我们可以提供为其项目提供技术、服务和资金方面的帮助。之后，我们的产品就成了能满足整个项目需求的厂商。利用这样的成功强化了同客户的关系，同时扩展了自己的业务范围。

6、可信而详尽的交易合同

我们做销售最终的用户大多是单位，而单位具体利益关系是以合同的方式加以界定的，明确双方的权利和义务，避免出现原则性的争议以保证合作的顺利进行。合同应包含详尽的目前及可能出现的利益条款，使客户感觉到自己的利益已得到充分保护。在合同履行过程中应诚信守约，当出现新的问题时可随时补充。

7、在和系统集成商合作在要说清梦富有潜力的合作前景

通过以下手段和方法让系统集成商相信你们的合作有辉煌的前景：

行业前景的分析和描绘

公司在该行业的优势和潜力

公司在此行业的发展计划（野心）

展现公司的愿景和合作会带给客户带来的切实利益

“眼见为实”，树立榜样客户或操作成功的样板市场

## 8、完善的售后服务

一切以用户为中心，从用户的利益角度出发

使你的服务与众不同

对目标用户提供售前、售中和售后全过程服务，服务的过程就是销售的过程