

# 水泥销售半年工作总结 水泥销售员工作总结(优秀8篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 水泥销售半年工作总结篇一

秋去冬来□20xx年已渐渐步入尾声□20xx年是公司延伸和优化管理制度，减员增效，提高企业核心竞争力的一年，在公司领导的统筹规划下，成立了海纳分公司，每一个变革之初总是存在这样或那样的问题，我们海纳分公司也经历了在阵痛下成长的一年。在这一年，在以杨总为核心的公司领导的关注下、领导班子的倾心管理下、全体员工的共同努力下，群策群力、奋勇拼搏、克服重重困难，取得了有目共睹的成绩。我们根据公司下达的生产任务和生产线的实际情况，在提高管理水平、生产安全、员工培训和设备运转率等方面上下了狠功夫，对生产线做出了许多技术创新和改进，总结出许多宝贵的经验。

回顾20xx年的工作，总结如下：

生料、熟料、水泥设备已完成试生产，可以说成果显著，这与公司和全体员工的努力是分不开的。

这是自20xx年海纳分公司成立的第一个年头，应公司领导的指示和安排，对人员进行了分工，成立了巡检组、进料组和水泥发运组，明确各自职责。面对分工后出现的问题和困难，特别要求管理层要严以律己、以身作则，本着公开、公平、

公正的原则处理问题，加强对下属员工的沟通和监督，同时培养自身的责任感和使命感，做好模范带头作用。

刚成立的海纳分公司，人心浮动，议论纷纷，对工作岗位、工资待遇表示出了不满，与此同时对领导也产生了质疑，这极大地影响了工作质量和效率，增加了管理的难度，感觉压力很大，但管理层及时发现，主动走下去同闹情绪的员工进行积极的沟通，大力宣传厂情、减员增资的目的和意义，取得了明显的效果。海纳分公司的成立，新的成员组成，督促我们修改、制定新的管理制度、二级检查制度、员工考核制度、组织员工学习岗位操作、巡检内容，掌握设备性能和维护保养等方面的技能，并进行考试摸底。将班组与巡检组的二级检查结合起来，做到了每日有检查，将考核结果及时通报，以制定相应的整改措施。及时召开班组会议，解决班组存在的问题。制定每台设备巡检的关键点和巡检路线，跟进监督措施，制定奖惩制度。有效避免和预防了一些可能出现的问题，效果明显。

经过我们的不懈努力，各组各项工作已步入正轨，管理已日趋完善。

全年安全目标年度死亡率为零，职业安全培训覆盖率100%，劳保用品配备率100%。在安全管理上，加强人员的安全意识培训，着重强调人员的安全自我保护意识、自我防范意识，在工作中做到我不伤害别人，我不被别人伤害，我不伤害自己的“三不伤害”安全意识，加强二级检查力度和生产现场的安全监控，对各岗位不安全项及时进行整改，针对岗位人员的违章行为及时进行纠正并作出相应的处罚，充分发挥全员参与危险源的辨识，加大对现场重大安全隐患的监控。

由于施工方的收尾工作做的不到位，设备、现场卫生极差，向施工方提出清扫效果不明显的情况下，我们自己组织人员清扫，并对有些设备扬尘大的收尘设备进行反复调试，使收尘设备充分发挥出收尘的效果，对设备的密封也做了大量的

前期工作，为今后生产中设备和环境卫生打下基础。

水泥工艺是水泥生产的重点，我们在所有的工艺线上安排了有经验的人员排查监督，对不符合项向施工方提出整改意见和建议，做了大量的工作，设备安装上施工方遗留下和问题也比较多，比如：蓖冷机的各室风机风道未焊全段焊和漏焊，蓖冷机各室的隔仓板未焊全串风大，影响冷却效果，充气梁接口漏焊等诸多问题，向施工方提出多次，未得到解决的情况下，我们组织运行部人员自己用时2周把蓖冷机未焊和漏焊全部焊完。设备人员也做了大量的工作，诸多这样的问题不再一一说了。从这点上看我们的领导和广大员工都有着高度的主人翁精神和责任感。

20xx年，将是水泥市场竞争激烈的一年。新的一年，我们的工作距公司的要求还有一定的差距，工作中还有许多薄弱环节，有大量的工作需要去做。只有加倍努力工作，强化管理，继续发扬不怕困难，杜绝避重究轻的思想，要有挑战自我的工作作风，紧紧围绕公司20xx年生产经营目标，努力做到勤于学习、善于创新、勇于实践、甘于奉献，为公司大发展而努力奋斗。

## 水泥销售半年工作总结篇二

时间过得真快，转眼20xx年即将过去，新的一年又要来临了，在新的一年里即将来临之际，提前祝福红狮全体同仁们：新年快乐！万事如意！幸福安康！

20xx年6月1日起，我从浙江建德红狮千里迢迢的来到四川江油红狮，已有半年了，在这半年里目睹了江油红狮领导及全体员工为建设江油红狮，所做的努力和他们的奋斗史，不由为之震撼，敬佩他们那份不怕困难，勇于开拓创新，佩服那些奋战在第一线的领导及员工，他们才是我们红狮人的形象，咱们红狮人的精神——敬业奉献！追求卓越！

刚来到这里，只看到一个中控楼才是一个完整的建设，其它的都还在建设当中，不管是晴雨天都是穿着高筒雨鞋，受着晴天一身灰，雨天一身泥的日子。由于20xx年那次地震过后，这里的土地很松弛，稍一下雨就有泥石流，到处都是坑坑洼洼的，给施工带来很多的不便，平时还有那小小的余震，总和我们闹，有好多工程做了，被那小小的地震一闹又得重做。老总杨志清每天都起早摸黑的穿着一双高筒雨鞋，头戴安全帽在指挥着现场，有时还一只裤管高一裤管低的，活脱脱的一个赵本山农民形象。

工程部的腾工（腾永兵），矮矮的个子，瘦瘦的身材，可干起事来特有劲，就感觉他有股使不完的劲，每天都是全身泥巴的在忙这忙那，还经常看他都过了午饭时间才想起自己应该吃饭的人，但他从未说过一声苦和累。还有设备科的徐伟刚，电气科的朱小寅，安保科的陈跃斌，化验室的林利宏等他们都在默默的。为江油红狮不分昼夜的奋战着，生料车间的郭雪彬还有烧成的潘文华等等他们是困了就找个地方打个盹，为的是能争取早一天投入运行而不断的努力。

功夫不负有心人，公司终于在8月18日点火成功，9月8日开始生料磨试产成功，9月11日晚17：30时出熟料，一切运行正常。

由于我们的产品质量好，所以赢得了很多客户的好评，每天来我们公司买熟料和水泥的车都排成长长的队伍，可谓是车水马龙，一片欣欣向荣的好景象！但愿我们红狮的明天更加美好！从我被分到生产调度中心做生产统计工作以来，设备的运行状况和台时产量还有电耗，在不断的一天比一天的好转，现在正常运行中，生料的运转率76.60%。台时产量444.67t/h□窑运转率：99.73%。台时产量□234.06t/h□熟料强度也不不断的在增加。水泥磨台时产量现已经到达117t/h□电耗也在不断的降低。

以上这些都是章晓明副总及其他领导的正确带领之下，也是我们全体红狮员工辛勤劳动的成果。

在即将步入20xx年，我们的江油红狮会在不断进取中取得更加可喜的成绩。

## 水泥销售半年工作总结篇三

2x年即将过去，我们华阴市尧柏水泥特约经销中心从今年5月份成立到现在也已历经8个月。感谢尧柏水泥集团各位领导对我们的关心和信任，为我们销售团队提供了发展的平台，感谢今天参加我们座谈会的各位同仁的厚爱和支持，才能有今天特约经销中心的成绩。下面我就一下几个方面向各位领导及同仁做以汇报。

### 一、努力学习全面提升团队素质

作为一个经销水泥已进20年的我们，深感现今销售市场的复杂，艰难，用户的挑剔，我们销售中心从不断学习总结水泥销售的渠道、价格、运输环节，了解水泥的各种指标，到客户接待，账项来往，不断总结经验和教训。还从法律的角度对销售合同进行完善，就是有损失也要降低到最小程度。

### 二、努力工作，顺利完成各项任务

1、进行市场开发。走访了全市85%以上的水泥经销商，使尧柏水泥出现在全市各个角落。

2、做好各类顾客的售后服务，绝大多数客户对我们抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

3、8个月经销pc32.5水泥1.5万吨po42.5水泥0.5万吨，和我们联系的客户有10家，和12个运输户建立长期关系。

### 三、来年打算

1、计划全年销售水泥突破6万吨。

2、完成销售网络覆盖率85%以上。

3、力争和其他大户同价位运行，这还需要尧柏水泥集团的大力支持和各位同行的鼎力相助。

4、加大奖励力度：今年是我们经销中心试运行，对一如既往参与其中的业务经理给予微薄奖励。明年我们将根据各自的业绩按20\_\_吨、5000吨、8000吨、10000吨标准给予重奖。

5、要求运输户签订运输职业承诺书，并交押金5000元，以防止运输户参行扰乱市场价格。

总之□20xx年即将成为过去，在20xx年的工作中，我们特约经销中心将以服务各销售户为主要任务，力争做到让客户满意，让尧柏集团放心。

## 水泥销售半年工作总结篇四

1. 销量：1-12月份水泥销售数量2259386.99吨。年初制定水泥销售计划273万吨，完成销售计划的82.76%。与去年同期销量2332474.13吨相比减少销量73087.14吨，降幅3.13%。没有完成销售计划，欠计划销量470613吨，供大于销。

2. 品种结构销售情况：32.5等级水泥销量1726548.84吨，占总销量的76.42%。其中金牌水泥销量418067.9吨，占销量的18.5%。42.5等级水泥销量530314.36吨，占销量的23.47%。52.5等级水泥销量1587.25吨，占销量的0.07%。散装水泥销量430862.89吨，（其中32.5等级水泥销量92674.18吨。42.5等级水泥338188.71吨）占总销量的19.08%。纸袋包装占24.37%，编织袋包装占56.03%。符合袋包装占0.52%。

3. 运输情况：公路，铁路运输基本正常。主要是公路运输，4月14号受高速公路计重收费的影响，汽车核载量减少25-30吨，计重收费前运量75-90吨，计重收费后运量50-60吨，运输成



工作情况，存在问题进行分析总结汇报，同时制定下月水泥销售工作计划。

3. 严格按照公司制定的水泥销售责任制考核办法，各区域每月完成销量，水泥销售平均价格，应收货款回收情况进行考核。4. 水泥销售网络建设，扩大销售渠道，首先巩固好老市场，引导客户承接工建项目，开发新市场，今年开发新市场14户。温州(市区，洞头县)福建省(福州，南平)江西(铅山)台州(嵊州，三门，天台，仙居)丽水(碧湖镇)金华(义乌，永康，武义)。

承接商品混凝土公司9家(温州1家，丽水2家，金华2家，衢州1家，福建1家，江西1家)。积极参加重点工程项目招投标工作，今年中标龙庆高速工程4标段，京福铁路客专线1标段，杭长铁路客专线浙江段7标段。5. 进一步加强与客户的沟通，每月安排出差，深入市场，调查市场行情、动态，经常性走访客户，征询顾客对产品质量和服务质量的意见及要求，技术将信息反馈给公司领导，提供可靠的决策依据。

6. 规范区域市场，保护好营销秘密，确保市场秩序的稳定，稳定市场水泥销售价格，维护好客户的利益，对区域相互串市场的客户，严格按照公司之规定进程罚款。

7. 做好水泥销售的售前、中、后服务工作，及时处理好顾客的投诉，得到顾客的理解和支持。

8. 准确宣传产品信誉，塑造品牌形象，做好产品的广告宣传工作。

9. 存在的问题。

(1) 没有完成今年的水泥销售目标，欠销量470613吨。

(2) 市场细分化管理工作还存在不足，空白市场工建项目工程

开发较少。

(3)掌握市场信息方面工作做的不够到位，有的信息反馈不准确。

### 三、20xx年水泥销售工作计划

按照公司制定的20xx年水泥销售计划270万吨，要完成全年水泥销售计划，销售任务重，面临的销售压力大，特别是浙江水泥行业产能过大，供大于求较为突出，水泥市场竞争更加激烈。在新的一年里，销售部要进一步转变观念，在思想上要引起高度重视，要充分认识到销售工作的艰巨性，要有紧迫感、危机感。作为销售工作，销量是第一位的，要自我加压，树立信心，去克服种种困难，多动脑筋、想办法，采取积极有效的措施和办法促销，千方百计、百计千方的寻找新的增长点，力争完成全年水泥销售任务。具体工作：

1. 明确职责，要发扬团队精神，相互沟通市场信息，做到分区域负责销售不分家。
2. 做好市场精细化管理工作，进一步加大市场开发的力度，要多出差跑市场，深入市场，对区域市场没有增量的客户，要进行整合，寻找新客户。对空白市场，特别是农村乡、镇市场开发，要消灭空白市场。同时，要掌握好市场信息，竞争优势、竞争对手、市场占有率，并将准确信息反馈给公司领导，提供决策依据。
3. 加大重点工程、工建项目、混凝土搅拌站的开发力度，积极参加重点工程的招投标工作，要引导客户多承接工建项目。江山大老虎，江山虎金牌品牌，各区域市场要充分利用好。
4. 进一步加强与顾客的沟通，巩固好老市场，继续扶持客户做大做强，培育好月销量过万吨以上客户，关键要靠我们的服务，要进一步做售前、中、后的服务工作，对客户提出的

问题要及时解决，不能拖，去赢得用户的信任。

5. 在销售策略上，要采取灵活多样的促销办法，规范好区域市场，稳定市场销售价格，维护好公司和客户的利益，对串市场的客户，要严格按照公司规定进行处罚。

6. 做好公路，铁路的运输工作，要及时掌握好运输信息动态。

7. 进一步做好应收货款回笼工作，建立与客户对账制度，严格开票前的审核制度，特别是新用户(工建项目)的货款，杜绝赊账行为的发生，力争应收货款回笼率100%。

8. 进一步加强自身建设，学习国家法律法规。学习业务知识，学习先进单位的管理经验，提高工作质量和服务质量，，适应水泥销售工作的要求，做一名合格的销售员。

## 水泥销售半年工作总结篇五

水泥有限公司在市委、市政府的亲切关怀下，在董事会及上级有关部门的正确领导，全厂职工同心同德、团结一致、创造性的开展工作，在一线的生产取得了丰硕成果的同时，克服人员少、时间紧、任务重等困难，奋勇拼搏，顺利实现了二线的安装调试：本年度累计生产熟料55.3万吨，实现销售收入7831.5万元，各项工作都取得不错的业绩。

根据工作需要，水泥公司于5月初对水泥班子进行了调整，班子上任后，深感压力和责任的重大的，在业务不熟、工作头绪较多的情况下，不断地深入群众、深入现场、认真听取职工的意见和建议，不苟一格的学习业务知识。根据目前工作实际，认真地开展了一系列工作，即内抓管理、外抓协调、产品抓质量、销售抓市场、建设抓二线、生产抓成本、管理抓制度、群众抓热难，并以最快的速度理顺了处室、车间的工作关系，明确了班子成员及各处室的分工和职责范围，坚持了严、细、实的科学管理，对于“跑、冒、滴、漏”现象采

取了及时有效的遏制，并建立了行之有效的防范措施，如制订建立了“财、物管理规定”和“关于原材料、水泥熟料进出厂的管理规定”等，现将具体情况如下：

一、加强政治思想学习，精神文明建设有所提高。首先，我们继续学习贯彻江“三个代表”的重要思想，对广大党员、干部开展保持员先进性教育，先进性的要求与我们的实际工作结合起来，不断推进我们的各项活动。切实加强党组织建设，提高职工的政治、思想素质。

二、提高职工队伍素质，加强职工队伍建设。

职工队伍素质的高低直接关系到社会效益和经济效益，公司支部从加强学习、提高职工文化素质和业务技能入手，开办了职业道德讲座和法制讲座和法制教育讲座培训班，通过业务知识的学习和实际运用，职工思想素质和业务素质有了很大的提高，服务意识、主人责任感得到了增强。针对职工业务素质低的现状，采取走出去，请进来的方式，聘请高校教师为职工培训。提高了职工的业务技能水平。

三、顺利完成二线建设

二线的安装建设是重点工程也是形象工程，该项工程的良好建设将在全市范围内起到非常重要的作用，因此，新班子上任后深感责任的重大，就二线建设提出了“抓质量、抢进度、保安全、战酷暑”口号，确保二线建设如期完工。为此，采取了以下几点措施：

一是倒排工期，进行量化考核，要求施工单位将每天、每周的计划和工程进展情况报于甲方，由我们会同相关人员综合考核。二是给施工方签订工期合同书，根据倒排工期。三是专门成立了二线建设工作组，工作组每周定期、不定期的召开两次以上的进展调度会，并且每天早晨8：00在施工现场组织安装、土建、监理以及公司有关处室主要负责人对前一天

的工程进展情况、当天的工作计划以及现场需要解决的问题进行现场调度、检查、安排。四是为保证设备进厂不影响安装时间，我们专门抽调人员到厂方进行验货、催货。由于采取了以上各种有效措施，二线建设在10月30日顺利点火成功。

尽管x年度在生产、经营管理各个方面取得了不错的成绩，但我们无法回避企业面临的问题和不足主要表现在：

一是经营管理水平有待于进一步提高：由于受到各种主、客观条件的制约，水泥公司在经营管理上，有待于进一步提高，各种管理制度有待于进一步完善，企业内部定岗定员有待于进一步完善，各种经济分析不规范，在分析的深度和细化程度不全面。

二是企业的经营管理有待于进一步规范：在经营管理方面，公司制体制还不健全，企业的经营管理还存在不足，在合同管理，原材料的采购，产品的销售的环节，还存在漏洞，公司的各种管理制度还有待于进一步完善。依法经营的理念还没有完全建立，公司的各种证件还不具备。

面对公司当前存在的问题和不足，我们公司全体员工将团结一致，奋勇拼搏，采取措施，完善当前经营管理中的漏洞，不断开拓市场，争取在下一年度取得更好的业绩，为此，我们在20\_\_年，将主要做好如下工作：

一是进一步完善内部承包制度，全面执行倒逼成本工资考核办法，将企业利润同个人收入有机结合起来，提高内部挖潜、全员节约的能力。建立原燃料的技术标准，货比三家，优化进货渠道，签定购销合同，实行计划管理和招邀标制度。提高产、质量，减少跑、冒、滴、漏。加强财务管理，精打细算，实行倒推成本管理。。

二是定期开展经济分析活动，及时分析公司面临的形式和问题，发现公司存在的问题和不足，提出措施，改进工作方法，

为公司的决策提供依据。

三是不断开拓外部市场，提高市场占有率，加大对周边市场的开发力度，重点围绕南水北调工程、高速公路建设工地、经济开发区建设等项目，充实完善榴园本地销售网络。

四是严格各项费用开支和成本控制，优化进货渠道，制定物资储备定额，保证合理库存，适时调整营销策略，细分市场，建立收入与经营指标挂钩的制度，确保完成全年销售收入和利润任务。

五是进一步更新观念，创新制度，提高公司管理水平和竞争力，建立“管理+提效”的发展战略，增强企业凝聚力和抗风险能力。

## 水泥销售半年工作总结篇六

20xx年已过半，在上级领导和同事的关心支持下，较好地完成了本职工作，现对上半年工作得失做以下总结。

20xx年上半年所辖区域xxx□xxx□预算量xxx万吨，实际完成xxx万吨，完成预算的xx%□

上半年整体市场受天气、资金等影响需求趋弱，省内xxxx等品牌持续以宣传及价格优势稳定市场,xxxxxx等品牌为消化库存以有竞争的价格布局xxxx市场，为争抢有限的需求在价格上明争暗斗xxxx城区强制使用商混，竞合品牌以多品牌战略抢占装修粉砌市场。

根据xxxx市场销量形势及经销商区域拓展程度，对销售渠道进行划分，将，开发；走访江西资溪市场，将所了解的竞争品牌价格信息与经销商可承受价格上报领导，经对比因售价低暂不考虑开发。

售后服务也是销售的关键环节，遇到质量、装运等方面投诉时，及时上报领导并与相关部门沟通，争取大事化小，小事化了；上半年妥善处理xxxxx等投诉。

走访市场，通过门店、工程方、终端用户等渠道了解竞争品牌基础、工程价格及运价，并与我司品牌对比，找出差距；每日关注客户完成量与预算量的差距，了解增加或减少的原因，产生问题采取措施办法解决；月末了解竞争品牌上月销量，大致把握市场需求量。

遇到质量、装运等方面问题时，及时与生产、化验相关部门沟通，了解情况及解决问题的期限；市场情况若有变动，即与竞合品牌业务经理、一二级商沟通了解，确认并上报。

走访市场，未能充分进行备选经销商的储备工作，导致当销量较大的客户一流失，未有后续的量可跟进，严重影响完成率。

原固有部分基础经销商受价格等因素影响，积极性有下降，部分乡镇区域仍属空白；新开发基础经销商同时经营2-3个品牌，比利销售，炼石销量未有大的提升。

市场出现变化时，未能及时了解确认并提出应对举措。

区域价格竞争激烈，炼石虽相对价高，但仍有属于炼石的蛋糕，销量未有大的提升关键在于市场开拓力度不足。

水泥趋于同质化，消费者有充分的购买理性，市场供给大于需求，品牌竞争激烈，以上种种因素都促使厂家、经销商开始拼价格，价格并逐渐成为经销商选择代理品牌、消费者选择购买品牌的风向标；部分经销商并以此向厂家压价，由此产生恶性循环。

一、二级商同受利益导向、政策不持续性的影响，或同时经

营2-3个品牌，或积极性下降，影响销量。

了解销量变化的深层原因，提出应对举措，巩固原有基础销量，开发空白区域乡镇市场；密切跟踪，争取进入。

主要针对竞合品牌一二级商、工程承建商、终端等，提前储备。

影响量需增补或政策支持。

勤与竞合品牌业务经理、一二级商等沟通，多渠道了解市场信息以供上层决策。

多学习水泥相关方面知识，多与前辈、生产部门沟通，及时处理客户提出的问题，做好售后服务工作。

XXXX市场部

XXXX年XX月XX日

## 水泥销售半年工作总结篇七

作为一个经销水泥已进20年的我们，深感现今销售市场的复杂，艰难，用户的挑剔，我们销售中心从不断学习总结水泥销售的渠道、价格、运输环节，了解水泥的各种指标，到客户接待，账项来往，不断总结经验和教训。还从法律的角度对销售合同进行完善，就是有损失也要降低到最小程度。

- 1、进行市场开发。走访了全市85%以上的水泥经销商，使尧柏水泥出现在全市各个角落。
- 2、做好各类顾客的售后服务，绝大多数客户对我们抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

3、8个月经销pc32.5水泥1.5万吨po42.5水泥0.5万吨，和我们联系的客户有10家，和12个运输户建立长期关系。

1、计划全年销售水泥突破6万吨。

2、完成销售网络覆盖率85%以上。

3、力争和其他大户同价位运行，这还需要尧柏水泥集团的大力支持和各位同行的鼎力相助。

4、加大奖励力度：今年是我们经销中心试运行，对一如既往参与其中的业务经理给予微薄奖励，。明年我们将根据各自的业绩按20xx吨、5000吨、8000吨、10000吨标准给予重奖。

5、要求运输户签订运输职业承诺书，并交押金5000元，以防止运输户参行扰乱市场价格。

总之□20xx年即将成为过去，在20xx年的工作中，我们特约经销中心将以服务各销售户为主要任务，力争做到让客户满意，让尧柏集团放心。

## 水泥销售半年工作总结篇八

我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。

有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

的投标中取得成绩。

面因素导致大部分客户购买了其它品牌机组。

沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来赢得客户。

人目标。

公司资料。让客户随时、随地、多方面、多渠道可以搜索到我司，提高公司知名度和信誉度。辞旧迎新，展望20xx年，本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶。