

最新工作计划表用软件(大全9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

工作计划表用软件篇一

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。

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。

工作计划表用软件篇二

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

1:每月要增加1个以上的新客户,还要有到个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9:和公司其他员工要有良好的沟通,有团队意识,多交流,多探讨,才能不断增长业务技能。

10:为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额,为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的,工作中总会有各种各样的困难,我会向领导请示,向同事探讨,共同努力克服。为公司做出自己的贡献!

工作计划表用软件篇三

时光在流逝,从不停歇,我们又有了新的工作,现在就让我们好好地规划一下吧。那么我们该怎么去写工作计划呢?下面是小编整理的软件行业销售工作计划,仅供参考,大家一起来看看吧。

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
- 部门出具的相关报告
- 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

工作计划表用软件篇四

1. 按质按量完成公司给予的任务

2. 熟悉电子商务的业务以及后台中进出货，支付款项的流程

生活：

1. 打理好自己的小屋，自己的屋子，应该多多布置下

2. 养成锻炼的好习惯，多参加公司的活动

学习：

1. 新概念英语的学习，争取今年在英语上有个更好的突破

3. 阅读一本测试管理的书籍，名称暂时不定

希望自己能好好的监督自己，为下一步发展计划打下坚实的基础~

工作计划表用软件篇五

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

工作计划表用软件篇六

1. 计划概要：针对抚顺市各地区不同企业使用财务软件情况进行较为细致的分析，根据某个例企业的发展瓶颈分析金蝶软件可为该企业突破财务方面的困境所起作用，为企业提高效率、降低了成本，还可以提高企业资产、运作、核算的透明度，为员工工作考核提供数据为案例，说明了金蝶财务软件的硬实力。进而从金蝶的优势展开讨论，分析抚顺市场，以及进一步的市场开拓计划。

2. 目前营销状况：抚顺地区金蝶软件使用情况较为客观大致占企业使用财务软件总数的百分之二十左右，除了管家婆等小型财务软件之外用友软件占了大部分份额。

3. 机会与威胁分析：与用友及其小型财务软件的市场分割，金蝶拥有比用友更为细致的财务分析及计算功能，使用更为方便，价格更加实惠，性价比高。而用友软件在价位上整体比金蝶高了一个等级，所以金蝶软件在价格上存在优势，而且从技术层面上金蝶软件要比用友更为细致。其他的小型财

务软件无论是在技术还是管理方便跟金蝶都无法比较，综合来说我觉得金蝶比市面上其他财务软件更具有生命力。

4. 销售目标：公司为三百余家抚顺企业进行服务[]20xx年公司计划拓展五十左右家企业，范围涵盖东洲区及李实开发区。东洲区离公司所在的望花区比较远主要采用电话销售为主的方式进行推广，而李实开发区则可以应用- 扫楼，扫市场式的销售方式进行逐一推广。

5营销策略：

(1) 对于较为规范，初步具备现代企业制度的大中型企业，主推以管理会计为卖点的产品。

(2) 对于求实效经济实力较弱的中小企业，主推以傻瓜式账务处理为主的kis版或者迷你型为卖点的经济适用型。

(3) 不是根据行业，而是根据企业财务运作的共性来划分市场，进而推出系列产品。

行动方案： 月初1日-12日，做电话咨询，寻找意向客户。

心态：千万不要把自己作为推销者的身份。你就是一个帮助企业解决问题的人。你和客户的地位都是一样的。站在客户的角度，看如何帮助客户解决企业存在的问题，优化企业的管理。

仪表：注意你是it人士，你的穿着、举止、仪态都应该让客户感觉你的职业、亲和力，通过你的仪表先给客户信心，建立对你的信任感。

工作计划表用软件篇七

一、 领导重视，设立软件正版化管理机构。

公司成立伊始，我们就建立了信息中心，由分管副总分管、综合部统一管理负责计算机管理及软件正版化工作。配有专职的计算机及软件管理人员。

二、 加大宣传，提高员工使用正版化软件意识。

一年来，公司多次利用内部网络、宣传栏、电子滚动字幕等手段大力宣传“软件正版化”工作，并召开座谈会，增强职工使用正版软件的意识，大力推广软件正版化工作。

三、 加大投入，购置正版软件。

我公司使用erp软件□bi软件在股份总部的统一部署下已经全面实现正版□20xx年，我们购进正版操作系统达25套，树立了尊重著作权的良好社会风气。

一、 加强组织领导

公司领导对“中央企业软件正版化工作”工作高度重视，组织全体员工认真学习股份公司《关于做好20xx年软件正版化工作通知》，按照《工作通知》的要求，结合公司实际，再次加强了软件正版化领导班子，由公司副总经理带头，综合部主任具体实施、信息中心人员具体实施的格局，保证“软件正版化”工作的顺利进行。

二、 制定采购计划

公司整理了本单位和下属单位的正版软件购买使用情况，按照计划合理安排预算，保证经费落到实处。

我公司计划在本年度投入资金，购入正版windowsxp专业版操作系统20套□windows7旗舰版操作系统5套、赛门铁克sep11.0杀毒软件46个点□cad20xx二维工程设计软件2套、微软office办公软件xx个点□oa自动办公系统1套□photoshop

cs5图片处理软件1套，上述软件通过国资委代理机构-中国仪器进出口（集团）公司统一采购。不在集采范围的我们按照股份公司的有关规定，以招标的形式进行购买。具体方案由综合部配合工程部执行。力争在六月中旬完成上述采购安装计划。

三、及时报送有关工作情况

- (1) 及时制定、发布、报送软件购买计划；
- (2) 制定和完善各类制度办法，监督制度办法的执行；
- (3) 规范管理流程和业务流程；同时，公司综合部设立专职人员，专门就有关软件正版化工作问题与股份公司进行沟通和联络。

四、做好各类软件正版化的采购备案工作

软件正版化工作小组负责在购买正版软件的当月，填写《中钢集团及中钢股份软件正版化备案表》存档并报送集团及股份公司运营改善部备案。

中钢连云港石英材料有限公司

二〇xx年三月二十二日

工作计划表用软件篇八

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。

“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。

暂缺。

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。

xx年里，以上就是我详细的年度工作计划，以后的工作我会更加严格要求，将软件销售工作提升一个更高的台阶。

工作计划表用软件篇九

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：

铨于网和万维网[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。

“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。

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。

09年里，以上就是我详细的年度工作计划，以后的工作我会更加严格要求，将软件销售工作提升一个更高的台阶。