

# 最新配件部工作总结(模板6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？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。

## 配件部工作总结篇一

4、维护老客户，保持经常联系，了解客户对产品需求的最新动态。此外，还需要向客户介绍公司的最新产品，并确定客户是否需要。

1、交货时间的协调能力不够强。有些交货时间紧迫的货物往往不能很好地满足客户的需求。当交付时间后退时，有些产品需要20多天才能完成。这种情况导致一些客户投诉。工作组织不够，工作中经常出现一些失误；时间分配和利用不够合理，大大降低了工作效率；无法很好的区分工作内容的优先级，从而影响工作的全过程。

2、由于缺乏产品知识和业务水平的限制，在与客户沟通的过程中，无法很好地说服客户。在这方面，我仍然需要继续学习提高我的产品知识，提高我的业务水平。

3、产品质量问题在大批量生产中是很难避免的，但是大家都想降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月有十几起客户投诉我们产品质量问题的案件。举两个例子：邦威(盛丰)h0710136单钉，由于实际批量生产过程中底钉不够锋利，穿透力不够强，导致在打钉过程中大量底钉弯曲、中断、变形。这给客户带来了一定的损失。协调后，客户要求我司尽快补齐1000个丢失的底钉；邦威(神龙)h0710052单个工字扣，客户投诉我公司产品质量问题严重，一个工字扣同时存在几个质量问题：掉漆、扣面变形、颜色不一致。这使得我们和

客户之间的交流出现了前所未有的尴尬场面。客户对我们的产品质量和态度有疑问。他们觉得我们一点诚意都没有。后来，我厂采取了相应的措施来解决这个质量问题。但是之前的劣质问题给客户带来了非常不好的形象，大大降低了我们的信任度和满意度。

我认为产品的质量问题是客观存在的。要求工厂生产的大件商品不存在质量问题也是一种幼稚的想法。每个销售人员都有必要容忍某些质量问题。如果他一味地抱怨工厂，只会让事情变得更糟。如果有什么可以弥补质量问题的，那就是我们的态度。一旦出现质量问题，我们应该及时有效地挽回损失和客户对我们的信任，并表现出发现和承认错误的诚意，这是第一件事。

心态方面，我有两个问题：一是急躁，二是责任分散。我还需要做进一步的调整 and 改变。

在紧张的工作中，我经常会有一种烦躁的心理状态。我尝试过缓解这种状态，但是效果不好。心理学解释说，导致急躁的因素很多：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等。而且我认为调整急躁情绪需要从自己的生活习惯和工作方法入手，因为工作环境是客观的，提高自己的素质，尤其是心理素质，不是一次性的事情。现在我能掌握自己工作方法和生活习惯的调整。

职责下放是提高工作效率的重要手段，但工作下放的心理也有其消极的一面。当一件事情的责任被很多人分担的时候，没有人认为是自己的事情，久而久之也没有人会刻意去关注。我能感觉到它存在于我的周围。我觉得克服这种心态最好的办法就是培养和加强团队精神。永远把自己放在一个群体的位置，因为除了我们没有我。

1、老客户维护：主要是订单跟踪，保证森马巴拉的大货能按时发货。做好森马巴拉秋季打样。

2、把货款好好退回。上个月这方面没做好，敷衍真的很难受。从现在开始，我需要有长远的眼光。俗话说，我没有任何证据就要确认一切。

3、对于新客户，我们必须完全按照合同中的规格行事。尽快获得新客户的信任和支持。

4、坚持学习产品知识，提高自己的业务水平。一切都在不断变化。我需要不断补充新知识来充实自己。坚持多出去走走，和客户保持有效沟通，真正了解客户需要什么产品。

以上是我一月份的工作总结，请领导对不足之处多提意见和批评。

## 配件部工作总结篇二

首先建立健全了各岗位工作职责，规范了各项业务流转程序；结合公司经营实践，完善了票据管理和财务库存数据的执行标准；与此同时，还对库区建设进行了改造：仓库照明电路改造后为公司降低了能源消耗，节约了成本；仓库设备也进行了改造，从而消除了设备运行过程中货物吊篮滑轮跑偏，钢丝绳磨架的安全隐患；库区消防系统的建设完成和消防设施的配套落实，为库区防火能力的提高奠定了基础；对库区暖气、环卫系统的改造，进一步改善了公司办公环境；仓库分区、货物分类、管家婆的使用及台帐、标识建设的完成，标志着仓储管理标准化，科学化进程的全面启动。

特别是仓库现场管理的5s标准的实施，彻底杜绝了过去那种不用的杂物，包装材料、使用工具及废损包装物随处可见，杂乱无章的现象。对货物堆码，分拣拆包无标准，造成的二次包装物的损耗，也随着整顿、整理、清洁、清扫，素质的学习开展成为历史。货物的收、发、存管理工作，伴随着岗位责任制的贯彻落实，得到了全面提升。对仓库历史遗留的呆滞货物，残次品，报废货物、返厂货物进行了彻底清理，

并建立了相应的残次品库，为今后此项工作的顺利开展奠定了基础。如今日常管理中的所收、发货物（含退货入库）数据准确率为98%以上。针对前期货物出库配送效率不高的情况，对作业流程每个环节、岗位进行了认真的跟踪调查，结合实际情况，出台了各岗位详细的绩效考核标准，并严格加以检查、实施。抓落实的结果就是；进出货物装卸车及时，基本无压车现象，作业开始时间都能在核定的xx分钟以内实施；进出货物严格遵循先进先出原则，进行办理出库发货，并按轻重缓急分拣货物，时间消耗都在45分钟以内；加强配送车辆管理的同时，还对各配送车辆的油料消耗进行了核算，制定出了单车油料考核标准加以实施。仓库货物码放整齐、横竖成行，并按分类、规格型号摆放，编号与货位基本保持一致；过去那种打号笔、胶带、喷漆、包装箱、袋等乱放现象也得到了有效控制。

各项作业完毕，能及时清理工具、包装物。工完料尽场地清的意识已经深入人心，并贯穿于整个仓储管理作业过程。在严格遵循公司的相关制度及作业流程的同时，积极配合采购部完成货物进库验收工作，及时处理货物及包装破损问题；积极配合财务部对库存数据进行修整，保证了库存货物原始数据的准确性、真实性；积极配合销售和门市，在规定时间内，保质保量完成货物出库的分拣、复检、包装、配送作业任务，服务满意基本无投诉；特别是在货物装卸量大，缺少装卸工，人员相对紧张的情况下，全体员工充分发挥积极主动性，在其他部门、同事的大力支持下，圆满完成了装卸任务，其中11月份完成装卸11200件，创下了月历史记录。仓库在完成本部门任务的同时，还担负着公司后勤服务、环境卫生等诸多事务性工作，给公司整体运营起到了不可低估的作用，树立了公司是我家的良好形象。

工作的进步、素质的提高、能力的发挥、所有成绩的获得，都取决于态度的转变。针对仓库员工知识结构低、缺乏仓储管理专业技能等情况，充分利用公司抓管理，促发展的契机，结合公司运营的实际，组织员工认真学习专业知识、职业技

能，通过面向行动的学习，进行道德、素质、技能等培训。一分耕耘，十分收获，从被动工作、推委扯皮、缺乏活力到积极主动、精诚团结、热情奉献，仓库的精神面貌，工作态度都产生了质的飞跃。质变必将带来量变，余爱平同志的勤劳好学，薛兴发同志的认真负责，白敬宇同志的任劳任怨，王志平同志的敬岗爱业，曹军海同志的热情主动，冯艳东同志的周到细致，黄龙德同志的默默奉献，都是这种变化的具体工作表现。而有效的沟通，热情的服务也使的仓库同事、部门间协调能力都得到了加强。配合积极，服务热情，不推诿、扯皮，充分显示出了仓库团队的协作精神和凝聚力。

1、因装卸工的缺少，造成仓库管理员的岗位职责划分不明确，再加上工作态度上的被动性，从而导致责任心不强，所以出现问题较多。如接收货中的数量短缺、串货错发、货物丢失、装卸货物不及时，配送延误等。责任心的大小，源与责任感的高低，而责任感的高低，则取决于个人意识对企业文化（包括规章制度、绩效考核、竞争机制、薪酬管理、奖罚标准、成本观念、时间管理及自我管理等的认知度。

2、传统习惯与科学管理间的观念差异，造成制度、流程的执行力低下问题：仓库管理中出现的部分问题都是因在制度执行中未按规范及标准操作，用传统习惯方法取代科学计划而发生的。如，票据的流程管理，安全库存的合理性，采购进货的审批，调货价格的审查，盲目购进造成的库存积压、库容存量超标压力等问题。

3、部门、岗位间协作接口部位的责任共性，引发的失误和错误：如，进货的验收由采购部协助仓库共同完成，对发生的数量、包装规格错误；货物出库过程中仓库管理员与点货员串货错发产生的错误，相关责任难于具体化，增加了管理成本和难度。通过上述问题，可以看到未来仓库管理工作的任务是艰巨的，许多工作有待于加强、落实。面对转型时期的企业改革，还会出现新的矛盾和问题，如何解决当前管理工作中的问题和错误，应对出现的新矛盾和问题，是摆在我们

每一个人面前的课题。对当前出现的问题和错误，首先应当加强认识，培养敢于承担责任的勇气，培养敬业精神，层层落实岗位职责；坚持三不放过原则，规章制度面前人人平等，奖罚分明；继续加强素质培训和进行有效沟通，引导、帮助员工端正态度，施教于心，心系于业；继续加强专业知识，产品知识，职业技能的学习培训，理论与实践相结合，避免工作失误及问题的出现，提高服务质量。然而所有学习、工作的重点，都取决于行动的落实，如何培养创新的落实意识，如何打造高效落实的团队，如何创建良好的执行文化，如何管理好时间促落实，如何为落实制定制度保障，并掌握有效落实的重要方法，这都要求我们要有坚持不懈的韧劲，要有坚定不移的意志，真正以实际行动，一步一个脚印去实践目标，实施计划，最终达到设定的目标和标准。

- 1， 仓储管理作业流程达到标准化要求。
- 2， 库容库貌、现场管理符合5s标准。
- 3， 员工专业知识水平、岗位技能达到中级（结合岗位绩效考核，应知应会程度）。每月组织进行一次知识测试和劳动技能竞赛。
- 4， 专注时间管理。分拣、复核、出库、配送时间控制在30分钟之内。
- 5， 库存数据的核算进入实施阶段，完成基础数据的收集、整理、汇总、上报，为企业经营提供必要的决策依据。
- 6， 仓库定位为效率年，效益年。将仓库作业成本核算纳入绩效考核，细化进、销、存系统中仓库的工作量，向管理、效率要效益。
- 7， 建立有效沟通、商务礼仪执行标准。公司整合后的关键就是沟通融会，要强化有效沟通意识，并且进行制度化，满足

公司发展需要。

总结的目的是为了更好的计划，谋定而后动，因此，我们必须根据公司及仓库的实际情况，制定和实施相应的改进和创新计划，跟踪改进和创新计划的实施进展，验证改进和创新计划的效果，并将行之有效的改进和创新成果在公司各部门进行分享和推广。通过我们不断改进和创新的行动去超越自我，实现仓库管理工作的持续改进，实现卓越。

xxx年xx车间在公司领导的正确指引和大力支持下，经车间全体员工的紧密团结和共同努力，取得了良好的业绩。

xxxx年全年完成xx90000多平方米□xx9000多平方米□xx100多吨的生产任务，产值是xxxx年的2倍多。

在与安全科的紧密配合下，利用班前会对员工进行了安全意识的加强，实现了xxxx年全年安全生产无事故。

1、实行生产责任制，明确责任分工。按照公司的相关制度，明确班组长及员工的职责，切实把责任落实到每个员工身上，让员工体会到“公司强，则个人富”的道理，把公司的前途与个人的发展结合起来，真正做到人人为公司，公司发展促个人的目的。

2、对车间的机械设备实行专人维护。为降低无形资本的消耗、延长机械寿命，实行“定人、定机、定岗”制度，定期对机械设备进行检修、保养，确保了生产的顺利进行。

3、推行了废料的再利用制度。在平时的生产过程中，将废料进行了分类，可利用的坚决不浪费，不可利用的及时入库，利用各种途径提高了废料的利用率，降低了成本。

4、实行了记件工资制。为调动员工的工作积极性，坚持按劳分配、多劳多得的原则，实行记件工资制。公开各工序的记

件单价，让员工对自己所创造的产值和应得的报酬做到心中有数，充分调动了员工的工作积极性，形成了良好的竞争氛围。

5、严把产品质量关、提升产品的出厂合格率。为加强员工对质量的认识，了解“质量是企业的生命之源”的真正含义，和质量技术部进行沟通，加强了对员工的质量意识灌输，并组织落实到具体的工作过程中。加强质量管理，实施全员参与，健全相关检验机构，制定了相关的检验标准和奖罚制度，同时车间设立了专职质检员。在接到生产任务后，本着谁出问题谁负责的原则，明确各人的质量职责，严格做好“三检”工作，从根本上杜绝质量问题的发生。

6、与各部门和兄弟车间紧密协调配合，为实现公司的生产目标而共同努力。与技术部搞好配合，对车间员工进行了培训。和技术员进行沟通，确保图纸准确无误的下放到车间，出现问题及时解决，把隐患消灭在萌芽状态，减少返工和浪费，确保工期进度，节约成本。和仓库管理人员共同监督，确保劳保用品发放及时，充分利用。和兄弟车间协调配合，保证下料、铣边与其它工序不出现脱节现象，各工序有机衔接，确保了生产任务的顺利完成，为实现公司的全年生产目标做出了努力。

为确保公司的整体形象和员工的身体健康、保障生产、争创“文明施工现场”，实行分区责任制。根据车间的实际情况，对每个班组划分了固定的卫生和生产区域，然后由班组长把责任落实到每位员工身上，实行卫生与个人收入相挂钩的制度。定期对各班组的卫生进行检查，量化评分，对卫生及现场管理优秀的班组进行表扬，同时也对管理较差的班组进行批评和鼓励，切实为每位员工创造了一个良好的工作环境。

综上所述□xxxx年xx车间取得了良好的成绩，但有些方面管理比较薄弱，还存在着不足。比如：产品的质量，人员的稳定，



员工的工作态度及业务能力等方面都急需加强□xxxx年xx车间将以xxxx年的成绩作为新的起点，结合公司前进的步伐，重新认识自身素质，加大执行力度，对薄弱的方面加强管理。为实现公司的宏远目标继续努力。

## 配件部工作总结篇三

一是不断学习，转变思想观念，掌握工作技巧，努力提高自身综合素质。

无限潜能与激情，增强了学习工作生活的动力，思想观念保持了持续更新的状态。通过阅读张维为（\*的震撼、\*触动），陈凯元（你在为谁工作）及（十年辉煌）\*以来\*治国理政纪实等书，这些学习不仅使自己能很好地适应工作的要求，而且开阔了视野，增长了阅历，心智与“四十不惑”年龄相匹配，少了许多迷茫与浮躁，多了几分从容与淡定。

二、转变工作作风、在狠抓任务落实，加强自身建设上水\*。

我始终坚持严格要求自己，践行率先半步法工作方法，从转变自身工作作风入手，时刻做到在工作上不断求新，在业务上不断求精，在落实上不断求实，在完成落实各项工作任务上下功夫，全心全意为工作。8月下旬组织并完成3#阀室应急点进户电路配电箱整改与探照灯复明维修。9月上旬二中队采暖炉烟囱拉线紧固维修。这两项维修做到领导安排后及时组织落实。

三、坚持服务理念，热情工作。

浴霸灯及电路90件，确保中队国庆节用电生活设施完好。10月末组织完成了七中队电路整改工作。拆除原来丝拉乱接，供电质量差，触电隐患大，用电不安全现象。重新预埋合格电缆，重做接地装置，更换配电箱，规范布线，彻底解决食堂电蒸车线路发热，插座回路零散接点氧化，线径不一，电

饼烫外壳漏电，电烧水插座（头）频烧断路问题。通过四天多时间整改，该中队现用上安全电和放心电。

四是全面强化全队安全工作，自己首先从思想上重视，从行动上体现。做好安全讲话记录，协助队长完成生产维修，强调安全，认真落实安全例会制度，确保安全。施工前主动向各站领导详细询问故障部位，做到心中有数，订出详细工器具清单表，出发时按照清单准备工具，现场施工严格操作规程合理使用工具。一年来协助队长在机泵维修、管道抢险和现场动火等方面都做到了文明施工，施工质量一次合格。

树立“质量第一”的思想。第二、要求员工不断加强学习，提高自身业务素质，熟练使用工器具，并掌握设备原理，掌握一定的修理技能，真正做到“四懂三会”。全队每周一定期组织员工学习一小时，内容与形式不拘一格，天下大事，生活百科，技术交流，畅所欲言，良好的氛围，沟通与交流，丰富阅历，促进了队伍和谐稳定。

六是协助队长抓好全队综治\*工作，在完成各项维修抢险任务的同时，始终坚持将社会治安综合治理工作列为重要工作来抓，认真贯彻处综治文件精神，坚持“打防结合、预防为主”的方针，以“四防”教育，“三禁一反”为重点，积极创新工作方法和思路，及时掌握员工思想动态，处理好员工的工休矛盾，诸工种的配合作业，实现了队伍的和谐稳定，综治工作全年未发生任何违法乱纪行为。

七是本年度完成的主要工作，外出116天，参加人数402人，机泵维修22台，电气故障处理20次，流量计故障处理2台，应急演练7次，巡检4次，管道抢险5次，岗位练兵11次。

八是存在问题需要新突破

## 配件部工作总结篇四

转眼即逝□xx年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

- 1、市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！
- 2、个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！
- 3、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划。

三部分：

- 1、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。

- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

#### 九小类：

- 1、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3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致的。
- 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，但不能太低三下四。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，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”。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。

## 配件部工作总结篇五

1.20xx年在全体同仁的共同努力下，在领导的正确指挥下，我们收获了丰收的一年，今天的业绩完成了指标，这和大家的努力分不开，应为有了我们这个优秀的团队，大家相互帮助，通过扎扎实实的努力，给20xx年画上了一个完美的句号。

3. 人有一种能力叫潜能，它像一粒种子能发挥人的超常遐想，只要我们努力在知识的宇宙中探索寻求，挖掘出自身潜能，充分发挥自己的创新能力，对待工作一丝不苟。积极地面对自己人生，就会开始察觉自己，理解自己，接受自己，再去激励自己，发展自己，从而活出最好的自己工作总结开头优美的句子工作总结开头优美的句子。

4. 少年不胡作妄为，大胆放肆，试问老年时哪来的题材话当年。

5. 回顾这半年的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，主要反映于xx及xx-x的风格、定型还有待进一步探索，尤其是网上的公司产品库充分体现我们xx-xxx和我们这个平台能为客户提供良好的商机和快捷方便的信息、导航的功能发挥。展望新的一年，我们将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

6. 回顾这半年的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，主要反映于xx及xxx风格、定型还有待进一步探索，尤其是网上的公司产品库充分体现我们xxxxx和我们这个平台能为客户供良好的商机和快捷方便的信息、导航的功能发挥。展望新的一年，我们将继续努力，力争各项工作更一个新台阶。

在2007年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

8. 2011年在全体同仁的共同努力下，在领导的正确指挥下，我们收获了丰收的一年，今天的业绩完成了指标，这和大家的努力分不开，应为有了我们这个优秀的团队，大家相互帮助，通过扎扎实实的努力，给2011年画上了一个完美的句号。

9. 在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了20xx年的工作工作总结开头优美的句子好词好句。

## 配件部工作总结篇六

设备总结。降低五金零配件采购价格，保证采购回来的五金配件质量、时效不影响正常生产，不因设备的配件采购时效而影响整个生产线停产严重影响生产效率，确保设备零配件在县内的半个小时采购到位，县外的在三天内采购到位，县外可根据部门批准后再按相关程序办理合同等采购工作。五金零配件采购根据“采购管理规范”中相关要求执行，如有紧急采购任务应先通过领导批准后再进行采购，采购回来后按“采购管理规范”中办理相关手续。作为设备管理人员应该对待每台（套）设备都应该了如于掌设备的每天运行的情况要及时把握，对存在隐患的或是带病运行责令操作岗位人员对设备全面检查排除隐患，设备存在安全隐患严重的要组织操作人员对这些安全隐患专题讨论会分析原因。每个月的月初应该有本月的计划对每台（套）设备重点监督、维修、维护保养等，结合上月监控中存在的问题未能及时分析并查出原因并列入本月的重点监控内容，对重点设备、单套设备运行的操作岗位人员进行抽查或是问答对设备的维护、维修、设备运行基本的监控参数等。每天到车间的检查必须是带着问题到岗位人员抽查或是自己检查发现的问题询问岗位人员

存在这些问题会有什么影响对设备、产品、车间卫生有怎么样的影响？要确保车间的设备运行正常、监控操作岗位人员杜绝违章操作、设备带病运行、设备无人看守运行。

设备整理，如在设备动态信息记录中有明显是维修成本过高或是频繁出现故障的要组织人员对这些设备存在的问题专题讨论并列出具体的整改措施，设备动态的信息记录内容，要求各车间的负责人对设备的运行中出现的故障信息和设备维护维修中出现的故障信息记录要完善，对部分交的设备动态信息记录不完整的车间负责人要专项目组织学习“生产设备管理制度”中的相关有收集的设备信息记录情况的整理并每月要上交到设备归口管理的所有信息记录表，设备信息记录表上交到设备归口单位的所有表格中存在大部分都是记录不清楚、设备维护维修、设备病历卡等信息记录不够完整，上交的表格中存在数据乱填、模糊填写不够统一，车间的负责人上交设备信息记录表的不能按要求上交这样会直接影响到我的工作开展，我是需要这些设备信息数据及时录入设备动态台帐内，要开展这些工作能方便及有快捷只能我们在服务器中设定专用文件，把各车间所领用的五金配件安装到什么设备上或是那台设备需要维修维护的信息记录及时在服务器中录入即可，每个月都进行汇总各车间的维修、维护成本后在通过设备运行报告体现每台（套）设备的运行状况。

你的产品是针对这个市场低端还是中端或是高端的，市场的等级分布意味着战略布局不一样，营销策略也不一样，这个最终还得看你公司目前对市场的要求以及公司本身的要求。

1、低端市场：意味着注重低价格轻质量而关注使用量，通过“薄利”而多销，或是在某种“单位”，可能还会获取更大的利润，这就有点像工程界的“豆腐渣”工程，光有其形，却无其实，在中国市场还是有一定比例的，估计市场份额会是20%吧。这个市场估计暗箱操作成分居多，中国人好面子，明明使用低端产品却又喜欢高档包装。一般客户群体分布在“单位，当然主要是国有单位或是一些修理厂或经销商。

2、中端市场：意味着主流市场，销售量也是最大的，市场份额也是最大的，估计有60%，但相对品牌也多，竞争也更为激烈。面对中端市场，主要看营销策略，如促销，赠送，铺货，售后退货，在这个层面关系营销尤为为重要。

3、高端市场：意味着注重质量注重个性化服务，体现性价比，但市场份额相对较少，估计20%，高端市场营销策略，体现的是一种印象，一种系统化服务，一种持续的服务，体现的是高质量高品位高理念。高端市场在攻坚过程中，可能时间需要更长，但一旦成功，忠诚度往往更高。

1、目的：将高端新产品打入某一地区高端市场

2、背景：该地区高端产品较少，缺乏相关概念。

3、具体步骤：

（1）寻找该地区做的最好的，因为做的好，往往在某种程度上理念较先进。寻找有意向的合作商。

（2）找到后制作产品的项目介绍书，一定要言简意赅，特别要说明你产品的优点，能优化成数据如节约多少成本，增加多少收益。你如何来确保达成这些，换句话你有什么样的支持，你的计划是什么等等。

（3）第一次沟通往往是印象，成功概率较低，往往需要第二次、第三次。第一次拜访主要是收集信息，交流，认识你为前提。第二次就要有针对性进行沟通，深化了解。第三次基本上是确认交易。

（4）对每一次的交易要作记录，站在客户角度进行考虑，并不断优化各环节，加深印象，并计划下次拜访日期及计划。

（5）每年一次经销商会议，确保持续性及连贯性，培养忠诚



度，体现优越性。

4、备忘录：针对高端市场，一定要体现个性化及频繁的沟通。

大车配件销售在一定程度上属于专业销售，目前正由专业销售即依赖专业性向依赖网络软件集成过渡，向系统集成服务过渡，体现是多个方面的综合体，要求人员素质不断提高，总之大车配件领域正处在高速发展又面临重新洗牌的局面，谁把握了趋势，谁就掌握了未来。