**二月份工作月报**

**一．阶段工作总结**

1.开发新客户和对多年没有交易的客户建立联系寻找关键人，二月份销量不理想。离预测的目标还相差一万多元的销售额，后续将通过激活老客户，多开发新客户和挖掘现有客户更多的需求三方面来增加销量，弥补之前的销量差额。

2.中小客户的开发与推进，新开发客户成都能通科技，成都竟成科技和厦门九华科技，广东东研网络和广东宽普通信推动Design In。

3.跟进中兴35代码状态的推进，同时推动42代码在更多5G项目上的使用，推动年后技术交流会的开展，三颗TC小批量样品测试的推进，上半年参观工厂的计划和5G高指标OC的关键指标的选型协调。

**二．大客户中兴主要工作推进**

1.35代码状态推进。兼容替代的所有资料已经全部给到材料技术部，目前兼容替代的资料评审工作已经评审通过，现需要提供样品分发给各项目做测试，已和研发部以及时钟委员会的相关负责人进行沟通在三月底或者四月初做一次技术交流会，目的是，获得了他们认可，从而进一步推进各测试项目的测试进度，加速推进转小批量。

2.沟通年后技术交流会和参观工厂事宜，经过与材料技术部的沟通，初步确定在三月底或四月初开展一次技术交流会，主要议题是介绍我们的RoadMap以及产品的发展情况，高稳贴片OCXO的设计方案，5G高指标的10M的选型以及目前的各大客户的进度情况。参观工厂这一块，材料技术部这边建议放在五一之后，因为估计那时35代码也在测试过半，这个时间点过去可以对这颗料的后续生产和交付有个更详细的认识和了解，增强客户的认可度。

1. 小批量状态TCXO的推进，目前19.44M和12.8M的TCXO的600Pcs小批量测试样品已经发货，32.768M的在三月中旬发货，下一步跟进各项目小批量测试的进度情况，协调测试的问题，争取在最快的时间转为批量。
2. 5G高指标OCXO的选型沟通。在3月底或四月举行的技术交流会届时会重点交流探讨5G高指标OCXO的，刚好结合华为测试完情况，推荐我们的型号，进一步增强各工程师对我们的深入了解。

**三．中小客户的主要工作推进**

**成都能通，**新开发的客户，前期送样进行测试，目前已送样T75B，预计在4月份测完，测试通过后进入小批量，年需求量在20K左右。

**广东东研网络，**针对该客户去年有两颗料未下单，沟通今年的需求计划，客户表示18年这两颗料都有一定的需求，TC有一颗20K的需求，另一颗OSC有60K的需求。下周把需求发给我，继续跟进客户的其他需求情况。

**华达微波，**客户那边已经把10M的OCXO的低功耗的需求以及TCXO的需求发给我，下一步与客户明确需求情况，提供样品测试。

**广东宽普通信，**与客户沟通目前有供货的四颗料T75B-P311-50MHz，T11E-G429-63MHz，O23B-P428-100MHz和O11F-L319-100MHz的需求情况，下周客户会把把客户的新项目的另外两颗TC和一颗OC需求一起发过来。

**厦门九华科技，**该客户多年没有合作，目前这个客户有一个T75B的20.00MHz的需求，这颗料2018年的年需求量在10K左右，准备提供方样品，后续争取客户的其他需求过来。

**四．下一阶段工作计划**

1.中兴大客户35代码的小批量状态的推进，年后技术交流会和来厂参观的组织协调，跟进晶振新需求的导入，推进中标料号的下单执行，42代码的交付以及在5G项目的推广。

2.对于中小客户计划每周出差2次拜访客户，每次拜访3个有价值的客户，通过当面沟通获取更多的商机。

3.开发新客户方面，对目前客户的竞争对手客户挖掘进行电话约见，筛选出我们主要竞争对手的主要客户，把竞争对手的主要客户抢占过来。计划每周开发1~2个新客户。

4.积极主动的与客户和工程师及内部各部门进行有效沟通，快速响应客户的需求与问题，提高客户满意度，使客户持续产生交易。