**18年3月份工作汇报**

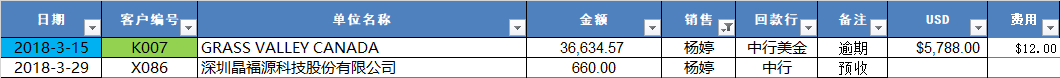
**一、阶段工作总结**

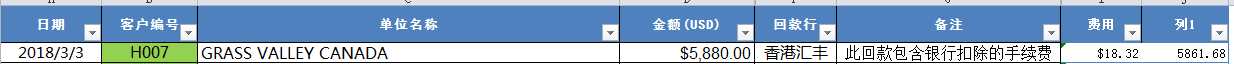
**1.本月订单情况及回款情况**

a.订单情况（广东大普接收订单4笔，香港大普接收订单1笔。合计人民币66474元）

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **下单时间** | **sales** | **客户** | **客户编号** | 客户PO# | **Supplier** | **End Customer** | 型号 | **单价** | **数量** | **原币合计** |  |
| 2018/3/2 | taffy | 深圳鼎阳 | L363 | POORD009162 | GD Dapu | 深圳鼎阳 | T75B-G318-10.00MHz | ¥20.00 | 600 | ¥12,000.00 |  |
| 2018/3/5 | taffy | 深圳夏光 | L160 | CGD-PD20180303 | GD Dapu | 深圳夏光 | O55A-A425-10.00MHz-A(v1.1) | ¥2,800.00 | 5 | ¥14,000.00 |  |
| 2018/3/22 | taffy | Flextronics  Electronics | H037-02 | 110150931 | HK Dapu | Calix | ACS9522IFALBGT | $49 | 84 | $4,116 |  |
| 2018/3/27 | taffy | 深圳拓普泰克 | C591 | PO-1803270023 | GD Dapu | 深圳震有 | O11F-K319-20.00MHz | ¥159.00 | 80 | ¥12,720.00 |  |
| 2018/3/29 | taffy | 深圳鼎阳 | L363 | 201803230 | GD Dapu | 深圳鼎阳 | T75B-G318-10.00MHz(V1.2) | ¥20.00 | 50 | ¥1,000.00 |  |

b.回款情况：（共4笔回款，合计人民币115446元；Grass Valley逾期原因为客户付错账号）





**529CXFKNU8M%14N5D7P0YXT**

**2、客户沟通和跟进情况**

**总体情况**：手上的国内客户逐渐有起色，问题在于如何扩大占有率。海外现有客户本月暂无问题和进度，订单正常，主要精力在开发海外新客户。具体情况如下：

1. 深圳市鼎阳科技：**总的来说，鼎阳对我们的产品和服务非常满意，近期的活动都围绕着切换验证，是对大普有利的，我们要积极配合**。本月详细项目情况如下：针对年后其供应商Epson出现供货交期问题，我们赶在在3月10日完成了600片T75B的交付，并已经顺利上线。同时给工程师送了同款样品做另一个项目的验证，上板时出现了焊接问题，我们第一时间带工程师上门沟通，发现是他们板过窄，和焊接温度过高的原因，并提出了用T75A的解决方案，最后经过平衡，他们还是选择调整其内部，选择T75B来兼容两个项目。目前已经下单，准备赶在清明节前送样过去。另外，研发郑经理对我们100M低躁的产品很感兴趣，希望我们提供样品过去做项目验证，样品准备节前寄出。

2. 深圳夏光通信测量：**主要关注低成本（相对之前），**目前已经下单O55A 样品5pcs后续还希望大普推荐更多可替代的产品。4月份会选定一款25M的样品下单过来。

3. 天津易思维：船厂，wifi无线授时方案，测试的硬件已经提供过去，邱总上门做了沟通，**目前测试进度有了很大进展**，现在等测试结果出来。大普方案如果较好，DP3000E和模块一起使用的概率最大，模块中包含芯片。DP3000E做grand master，slave已经在原理图阶段，会用到我们的Dpsync芯片。一个船厂会用到一个grand master，另配几十台设备，每个设备用一个芯片。客户利润空间较大，量不会太大，**建议我们报价时可以适当报高一些**。

4.深圳震有：在途只有一款料还未交上，进口件。原本为4月28日的交期，现在更新到4月13日，客户本周其他料已经齐套，我们要尽快交付。目前4月13日的交期客户表示接受，需保证不能出差池。

5.深圳福浪电子：拜访见到了采购经理Lisa刘。**福浪主要做国内外代理**，兼做内销和外销。**晶振主要是低端的谐振器**，一般是平台化产品，不会走订制。提到了55所，表示跟55所关系较好，对大普的评价很高。福浪目前想扩充海外市场，有合作机会的话会直接联系大普。目前询了几款报价，都是过于低端或较偏频点，量也不大，考虑利润，公司建议不接。

6.深圳海纳电讯设备有限公司：为移交客户，联系了张永森上门拜访，发现张总之前在欧标实业（也是我们现有客户），现在换到了海纳电讯。海纳主要做专网，小基站和光纤机等。见到了张总和他手下的项目经理张工，送了最新的产品手册.1.张总表示对DP设备感兴趣，想更多了解，表示以后1588的标准会普及，以后会用到PTP和的产品，taffy跟进发送资料给张总。2.我们去年有送样，张工表示有调谐问题，一直在跟联系工程师周工对接，客户目前正在整理问题点。3.**基站项目选型**：需要一款基站类的晶振，频点125M，相噪-145~155dBc@10KHz,稳定度要0.1ppm~1ppm之间都可以，年用量预计1K。已经发送了规格书，待张工确认。

1. **本月新客户、新机会点**

1.Eric展会带回的潜在客户资源，正在逐个挖掘，针对客户产品发开发信，争取发现更多机会。

2.深圳鼎阳：项目切换时间较紧张，我们要紧密配合。争取更大份额。

3.天津易思维：船厂，利润可观，可能DP3000E和时钟模块一起采购，做好前期服务工作，报价时需内部讨论。

**四、本周重要问题及需求协助**

无

**五、下阶段工作计划**

1、加强海外客户的开发（**重点**）；

2、国内客户，多当面交流，搞懂客户需求，也给客户多分享有价值的市场信息；

3、进一步学习产品和研发的基本问题，提高解决客户问题的效率；