**深化改革 创新驱动**

**打造英创特色产品主品牌**

各位同事：

大家好，我们今天召开英创2018年度工作会议，首先我要代表公司领导班子感谢我们所有员工在过去一年里对英创工作的大力支持！过去的一年，我们公司始终保持着积极、良好、稳步、持续的发展态势，这里面凝聚了整个领导团队的不懈努力，更凝聚了每一位员工的辛勤劳动，我们在如此恶劣的市场环境之下完成了年初制定的三个亿的销售目标，这是属于英创的骄傲，更是属于每一个英创人的骄傲。回顾过去一年，我们每一个岗位上的每一位员工尽职尽责，加班加点，甚至熬夜通宵，完成了一项项重大而艰巨的任务，我为我能拥有这么负责任的员工感到无比骄傲和自豪！同时也特别特别感恩，感谢大家愿意同我们一道，来共同创建英创的事业，愿意把你们的青春和努力奉献给英创，是你们创造了英创，是你们成就了英创！同时我也看到你们每个人都在自己的岗位上得到了历练和成长，这是我最大的欣慰，我更高兴的是英创可以帮助大家完成你们的职业规划，完成你们的人生规划，那我们辛辛苦苦打造的这个平台它就是有价值的，就是值得的，我们十几年的努力就没有白费。

我们今天开这个工作会议主要是总结2017年我们取得的成绩，感谢我们每一位员工，让每一位员工都能感受得到你们每天所做的事情取得的重大成果，更重要的是我们要制定2018年的发展方向和规划，让每一位员工能够参与进来，2018年我们要完成四个亿的业绩目标，首先就要统一思想，要有统一努力的方向和目标，这样的队伍才能称之为“团队”，这样的团队才是一个真正有凝聚力的集体，才是一支有竞争力的团队！

**一、2018年度工作规划指导思想：完成人员结构调整以及业务结构调整，从而实现收入结构调整**

2018年我们要完成战略调整和市场转型，具体的说就是要完成人员结构调整、业务结构调整，再到最终实现收入结构调整，这将是我们明年一切工作的核心和目标。

**二、人员结构调整：完善制度，加强流程建设，降低管理成本；制定全员可参与，全员可评价的绩效考核制度和岗位晋升制度，优化人员结构；加强培训，提升人员整体素质；增强部门间的沟通协作，降低管理成本，形成多部门联动机制；**

我们这个时代是一个公平而又残酷的时代，但它绝对是属于人才的时代，新世纪都在倡导以人为本，以人为本的本质是什么？是发展。不是个体的发展，而是不脱离大的时代背景的发展，不孤立群体意识的发展。管理的本质又是什么？是人的管理。是在以信任为前提之下的以个体发展与集体发展为综合目标的人员资产管理。2018年我们要完成人员结构调整，要建立完善的人员考核与激励机制，在这个机制的础之上，建立职位晋升机制、建立淘汰机制，这些机制一定是全员可参与，全员可评价的机制。我们多年的用人制度一直遵循“德才兼备，以德为先”的原则，英创始终认为“诚则大成”，一个企业能获得多大的社会荣誉，就要承担多大的社会责任，我们的最终目的也是要打造一支属于英创的高素质人才队伍，这支队伍能攻坚，能守德，受得了赞誉，担得起责任，所以2018年，人资管理将作为公司基础管理的重中之重，在人员协调、人员培训、人员管理方面我们将提升一个大的层级，制定切合英创实际的、执行性强的考核与晋升机制，切实提高工作效率，让每一位员工的发展和英创的发展互相助力互相促进。

“不以规矩，不能成方圆，不以六律，不能正五音”，加强制度建设是提高工作效率最根本的方法，2017年度我们的制度建设与流程管理上升到了一个新的层面，已经完成了初步的制度框架规划与基础的制度建设，可以说是完成了一个突破性的进展，下一步，我们就是要努力去完善这些制度，梳理流程，从流程上来进行有效的管控，达到优化流程、最终提高工作效率的目的，再进一步去降低沟通成本和管理成本，2018年的制度管理目标是大到每一个项目，小到每一个流程都可以做到有章可循，有法可依，要为每项工作的有序高效开展奠定良好稳固的制度基础。

**三、业务结构调整**

**（产品：以市场为导向，以产品为中心，建立完善的产品评审制度；明确产品定位，精进创新，优化组合，完成主线产品从包装到运营的一系列设计规划，建立快速的市场反应机制，加快产品变现速度，增强市场竞争力；产品规划要切合市场实际需求，搭建内部协调机制和外部沟通机制，打造主品牌和特色品牌产品；**

**销售：提高销售战略定位，以渠道代理建设为重点，形成快速可复制的商业模式；增强整体布局的灵活性，建立品牌形象，提高市场占有率；**

**研发：电子学生证和网格平台的深入研发，增强平台稳定性和专业性；人脸识别技术的开发应用，利用现有资源，建立完善数据库；**

**系统集成：以实际市场调研数据为依据，加强市场分析和用户分析，增强市场敏感度，加强项目评估，打造运营型和持续性的优质项目，减少资源占用，将市场拓展作为工作重心，充分发挥脊梁支撑作用；**

**维护：建立切实有效的交维机制，以提高人员素质为重点，制定统一的工作规范及服务标准，提高培训及服务质量，树立良好企业形象；）**

市场经济条件下，所有人的挑战都将远大于我们的想象，无论环境多么恶劣，市场仍然存在，市场经济规律依然存在，谁会在越来越糟糕的市场环境中脱颖而出，取决于谁会先适应市场经济，适应它的发展，适应它的法则。市场经济的法则是什么？是竞争，是创新驱动，是新技术取胜。在科技以越来越快的速度转化为生产力的今天，技术创新才是一家企业会不会被市场淘汰的最终考量。所以**我们的产品设计和研发，一定要是创新型的，一定是要以市场为导向的，一定是要有市场竞争力的，产品从一开始的设计就要切合市场实际需要，要以实际的市场调查数据为依据，建立、执行完善的产品评审制度，完成产品从成本到市场运行的综合测评，严防“空中楼阁”类的项目和产品出现，我们不仅要建设智慧城市，我们建造的还应该是效率城市，产品设计从一开始就要明确产品定位，精进创新，优化组合，发挥我们自己的优势，去打造我们的主线产品，去完成这个产品从包装到运营的一系列设计规划，加快产品变现速度，增强市场竞争力，建立快速的市场反应机制，我们从市场上获取需求，然后市场反馈给我们真实的供求，我们就要对这个反馈进行及时高效的反应，去整合去调整，最后快速地形成我们优化的产品，经过市场检验的产品。**

**2018年我们的技术研发重点还是电子学生证和网格平台，要将这两个产品继续深入完善，做成一个成熟的模板，从设计到运营，要做出我们英创的特色，打造我们英创的品牌；我们要突破人脸识别技术，现在就要开始建立我们自己的数据库，数字经济时代，数据已经成为重要的生产资料，如何将数据转化为产品，转化为利润，转化为效益，这就是我们英创要做的，**我们有巨大的电子学生证市场，我们有良好的数据基础，我们要将我们的一切资源转化为可利用的优势，以此为目的，我们首先就是加强技术管理，加强技术人员的选聘与留任，增强他们对于企业的信心和认同感，**同时要建立针对产品项目的专题会议机制，打破部门局限，增强项目人员的沟通交流，使全体参与人员形成对产品项目的整体把控与宏观认识，充分调动人员的主动性与积极性，形成目标共识，建立有效的内部管理机制与外部沟通机制，搭建产品设计人员与用户的有效沟通平台，切实提高工作效率。**

公安和教育一直是我们的两大新业务板块，2017年我们的移动警务项目优势再次凸显，业务发展有了突破性的进展，我们拿下了石家庄市的移动警务项目，加上之前的唐山、承德、邢台等原有的市场，可以说已经基本占领了整个河北省的移动警务市场；电子学生证项目将作为明年的业务工作重点，刚才也说了，**我们要建立自己的数据库，整合资源，我相信大家深有体会，我们已经快速的步入了共享经济时代，互联网时代大背景下，开放共享是必然趋势，要开放，必须有秩序，要开放，必须提安全，英创做的一直是安全化服务，而且是社会化的安全服务，这是数字经济、共享社会发展的必然趋势!我们现在顺应了这个时代的趋势，下一步就是要紧跟这个趋势**，**2018年系统集成部将充分发挥其脊梁支撑作用，将市场拓展作为工作重点，以实际市场调研数据为依据，加强市场分析和用户分析，增强市场敏感度，去寻找机会点，同时要评估优质项目，最大程度减少资源占用，努力打造持续性和运营型的优质项目，这将是我们完成收入结构调整的关键点之一，当然这也不仅仅是系统集成单方面的，产品和销售策略的调整也要围绕这一目标，2018年，我们必须要完成收入结构的调整，我们首先要保证我们的主线产品和优质项目能够持续发力！要将传统的集成类项目和我们的产品进行有效的优化组合，打造英创的特色，这就是竞争力！**我们有一流的售前和销售团队，过去十几年，我们设计了无数个项目集成方案，实践证明，这些方案也切实的解决了我们用户的需求，这就是市场需要的，这就是经过市场检验的，是正确的！

衡水天网项目前几天刚完成验收，我们要在售后运维这一方面持续发力，**要建立切实有效的交维机制，以提高人员素质为重点，随着市场的发展和业务的深入，售后维护工作一定要制定统一的工作规范及服务标准，提高服务质量，树立良好企业形象，这样才能在巩固现有基础市场前提下，努力开拓新领域新市场，要树立我们良好的企业形象和市场口碑，精心打造属于我们英创的主品牌与特色品牌，然后深入推广、重点推介，销售的整体布就要着重增强整体的灵活性，抓重点、找关键，充分发挥其渠道建设功能，要不断提高部门的战略定位，针对不同产品特点，快速建立有效可复制的商业模式，不要局限于河北省，要在全国范围甚至全世界范围内，把我们英创的品牌推出去，把我们的特色推出去！**

**四、加强财务管理，实现收入结构调整：严格执行财务预算制度；加强融资渠道建设；完成上市规划，执行更加严格的财务审批制度和财务监管制度；**

面对2017年严峻的经济形势，在我们全体员工的共同努力下，我们实现了年初的既定目标，销售额突破了三个亿，比前年翻了一番，虽然过程很艰辛，不过成绩可以说是很不错的，但是2017年我们的现金流也曾一度出现过艰难的局面，在此我再次感谢大家对于英创的信任和帮助，困境中的雪中送炭总是比顺境中的锦上添花更暖人心，再次感谢大家，让英创的2017显得格外温情。2018年，我们将继续扎根市场，稳步前进，完成人员结构调整、业务结构调整，从而实现收入结构调整，这是明年一定要保证完成的任务！**我们要完成市场转型，我们要努力打造运营型和持续性的优质项目，一定要增强企业抵抗市场风险的能力，努力去做好有效合理的风险规避，其次就是融资渠道的开拓，一定要利用我们所有的资源，多方构建融资渠道、多维调配财务资源，我们的业务合作方大多是政府类或是企事业大单位，针对这一特点，我们一定要提前做好一切流程上的前期准备工作和回款预判。**2018年，我们要完成上市规划，我们就要执行更加严格的财务审批制度和财政监管制度。

英创还在继续发展之中，面对越来越严峻的市场竞争环境，我们还在一步一步摸索，我们的产品和运营方式还要经过市场一次一次的打磨和严酷的考验，但是我相信，凭借我们优秀的产品和销售团队、专业的技术和运维队伍、坚实的后勤保障支撑，不断优化的产品、不断创新的技术，再结合我们紧跟市场的商业模式，2018年，英创一定会取得更大的进步和成绩，也一定会承担得起更大的社会责任！我们的每一位在座的员工，请把你们一切的才能和努力奉献出来，与英创一起，携手并进，为了我们共同的目标而奋斗！

谢谢大家！