

# 分组讨论书面汇报材料

## 分组讨论（1）：

### ——围绕部门职责，如何更好落实年度一级部门和小部门的目标

三级部门目标：

- 1、 商业 2 亿智慧类带动
- 2、 共性能力沉淀和推广：园区沉淀&星罗推广&技术架构统一

组 11：

组长：翟志东；组员：陈继斌、郑晓辉、应彬、曾祥佳、张宁杰、朱安琪

记录员：朱安琪

#### 翟志东

- 三级部门指标达成：
  - 1、 持续关注商业市场大颗粒项目，做好商业市场智慧类项目接口，协调好内部资源（泛政府、泛企业、智慧城市）做好支持；
  - 2、 月纬度（双周），与商业 BG 拉通，梳理项目、刷新空间、传递机会点，做好解决方案拓展工作
- 支持一级部门目标达成：做好共性方案支持，包括整体方案的技术架构部分，支持好各工作组。核心点：
  - 1、 项目驱动，在泛园区行业寻找价值项目，以技术架构师角色参与支持，沉淀方案
  - 2、 创新型工作，没有太多可参考，所以团队需要多复盘多分享，个人需多自我复盘总

## 总结经验

3、要把做好的东西有效传递给一线,做好拓展工作,遵循部门“一指蝉、五分钟视频、三十视频”要求。同时一些共性覆盖度较高的支持资料,选取价值一线参与评审,以评审替代赋能

4、抓住 AIGC 机会窗口,结合鹏总“AI+超融合方案”快速推出方案资料,支持一线

## 郑晓辉

### 要点：技术架构统一

- 1、技术架构从目前各个重装旅的方案中提取出来,但是还需要回到具体项目方案中验证;
- 2、目前部门承担的星罗、AI、通用技术架构的工作,最好都和项目相结合;
- 3、从园区方案入手,在具体项目中丰富和验证通用架构;

## 曾祥佳

### 要点：星罗推广

- 1、**对思路**:提高大家对星罗系列的认知,星罗是一个系列,包含可视化平台、一表通、统一身份认证、消息中心等产品。
- 2、**找场景**:前期主要用在智慧城市,在行业的适配性相对较低,因此需要了解不同行业的客户需求,适配行业的解决方案,再考虑如何推广至行业客户,现在正在做的行业 demo 需要和业务专家拉通。
- 3、**定架构**:绿洲数据平台解决了数据从哪来,数据在哪里,星罗系列属于业务应用,按业务应用层的架构嵌入行业解决方案。
- 4、**搞创新**:目前星罗的 AIGC 元素有点少,后续应和产品经理探讨如何把 AIGC 结合进来,比如一些小的插件,增加应用亮点,打出差异化。

- 5、**落项目**：盯紧行业中总集类带星罗系列产品需求的项目，在实战中落地场景，打出品牌，形成样板效应，进行全国推广复制。

## **陈继斌**

- 1、关于星罗：把星罗当做通用产品来推广，不是简单的拿现有的软件到各个行业去卖这么简单。借鉴 IPD 产品开发方法，进行产品生命周期的管理。
- 2、首先，要明确产品经理的角色，做好产品管理，接纳各行业的需求，确认产品定义和产品规格。
- 3、第二，要看清市场聚焦重点行业，什么都做就什么都做不好。
- 4、第三，结合行业的需求开发行业套件，比如现在有了教育方面的 demo，那最好叫重装旅一起讨论，定义要来自于实际的项目。结合具体行业需求进行行业化的定义，这样才能客户明确，产品定位明确，优势明确。
- 5、关于商业智慧类：
  - 1) 定期和商业讨论梳理智慧类的项目空间，智城量较大。智慧教育会和重装旅对接（我们主要做好桥梁作用，保持每月与技术部沟通讨论）
  - 2) 协调资源，对于重点项目保证资源投入；
  - 3) 对商业技术体系定期赋能和传递新方案，商业技术部达到智慧类方案初次汇报宣讲能力。
  - 4) 营销宣传。包括方案宣传和案例宣传，促进商业持续关注智慧类项目。

## **应彬**

### **“园区方案沉淀”下半年有 3 个注意点：**

- 1、模块化：通用底座和不同行业的场景特性，以模块化的形式输出武器，从而方案材料规范、效率提升

- 2、项目跟踪闭环：在方案跟踪的过程中，有的项目有失败教训，很多没有下文的项目也值得去总结反思，根据不同的经验去优化方案、优化工作方式，才能更好地提升方案价值；
- 3、传达到一线，不仅仅是赋能培训，还可以是一指禅、案例解说等形式，很多生态应用有创新性，值得高效、易懂的赋能方式。

### **“园区方案沉淀”这个主题与 AI 强相关 “**

安防、视频内容，是所有园区、行业都避不开的。安防重中之重——“看得懂”；理解视频内容，是业务保障、AI、所有大模型的重要环节。AIGC 能做什么？也是从客户中来，到客户中去。例如企业客户，“如何用视频内容检测生产环节的步骤错误、检验产品是否符合要求”是很多企业关注的话题，2023 年以前受限于训练成本高等因素，这类项目不能落；那么当前的新技术新手段，是否可以协助实现、降低成本？我们园区方案沉淀小组虽然不是具体的研发、算法工程师，但是可以利用接触的项目较多这一点，去总结客户真正会买单的价值点。

### **张宁杰**

**园区沉淀：**全面疏通园区方案，针对一线现有问题，及时优化通用方案，突出特色部分，多种方式输出有力的支撑材料，提升支持效率。

### **朱安琪**

#### **园区沉淀：**

- 1、教育园区方案的沉淀及提炼萃取，和教育园区的伙伴保持一定频次的沟通和交流。
- 2、有机会的话可以一起出差进行现场学习。

#### **生态：**

- 1、现有生态的信息资料较为散乱，信息分布各处，且登记维度不同。建议收集汇总现

有合作生态信息资料，保持多方协同。

- 2、生态的项目信息因为总信息不够集中，导致更新有延迟或者遗漏。后期建议在汇总后的生态资料表格中及时更新维护生态相关项目合作信息，例如：详细记录项目进度、项目反馈。