

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

组：十八组

组长：赵靖辉；组员：罗乐、程佳、张朋楼、王永慧、尹彤宇、余思明、李伟、
独孤学衔、唐田昊、孟雯、李启帆、林君、杨锦月、胡江岸、李伯约

记录员：杨锦月

核心要点：

1. 赵靖辉：

集成服务收入，主要是企业大脑处于孵化期，在引导客户总集项目后，最后落了私有云，数据中台项目，用原有下单模式，下半年与企业部，办事处沟通，聚焦总包，总集类项目，下半年重点拓展。建议采取以下措施推动：

1. 建立良好的沟通渠道：及时有效的沟通可以更好地协助办事处理解企业大脑的销售策略和目标。例如：加大例会制度的密度，及时了解办事处拓展问题。

2. 制定明确的任务和责任分配：与办事处需要明确定义企业大脑的具体任务和目标，并制定明确的责任分配。例如，可以建立每个项目的工作计划和目标，通过定期的项目评审来落实责任。

3. 提供资源和支持：加大为办事处提供所需的总集方案，场景方案，高层交流等资源支持，以帮助办事处更好地完成销售目标。聚焦重点领域和重点任务，例如 AIGC、大模型，

业财一体化，智能客服等；

4. 关注客户需求需要行业客户的特点，根据客户需求，根据不同销售领域和目标市场来制定不同的销售策略及场景方案。

5.加强与办事处主任和产副的沟通，办事处能推动集成这类项目的也是主管牵头，要调动办事处主任的积极性，争取他们的支持。

6.逐步建立行业样板点，进行样板点建设方案、宣传、流程，标准样板点资料包输出等，做好总结提炼。

2.罗乐：

1.方案和产品都要重视，方案要落地，需要相关产品的支撑；明确能做和不能做的事情，明确需要深耕的领域；

2.公司的优势在在做大型政府类智慧项目时，有比较完善的解决方案，方案里面包括各种硬件基础设施，这块是新华三的强项，各种自研产品和供应商产品的集成组合，形成可以落地的完善方案。但是对于企业部来说，面对的更多的是企业侧在各个专业领域的需求，在各个专业领域里面，我们可能没有相关的经验，其他专业厂商可能在相关的领域深耕过年，而我们没有相关领域的产品支撑，这种情况下，除非我们做的总集项目里面，相关专业领域的需求占比比较少，才有可能有跟其他厂商有竞争的可能性，如果只是在相关专业领域上，我们只做方案是没有任何优势的，方案我们能做，其他专业厂商也能做，而且比我们专业，并且有相关的产品能支撑，这种情况下，客户的选择就很明显了；这个时候需要明确我们需要深耕的相关领域，那么在这些领域上，我认为我们是需要有相关的专业方案，更需要有相关产品的支撑。在可以竞争和深耕的领域上，我们全力以赴，在没有竞争力的领域，我们不浪费时间和精力。

3.程佳：

工作概述：

1.支撑甘肃电投工业互联网平台的现场交付。主要包括基础平台搭建、企业数据治理、业务应用构建以及标准规范输出，是央国企数字化转型的一个典型案例。与移动外运不同，电投的客户代表了更普遍的一类业务场景，即客户的信息化水平较低，在技术与业务引导方面，需要花更多的精力，同时也具有一定的普世性。所以，企业组未来的工作除了坚守移动外运之外，可考虑做央国企数字化转型的总集（企业大脑+基础产品底座+ISV 的模式），快速复制，形成一套标准的央国企集成标准规范。

融合 AIGC：

1.对于个人：总集类项目的特点，在于知识点繁杂，需要在短时间内快速了解一个领域（比如云网安部分）。这样的场景比较适合 AIGC 的大范围使用。可快速的帮忙我们学习某一领域的知识，也能帮助我们完成一些技术方案的编写。我们提出具体的实现方向，但要具备鉴别 AI 响应内容的能力。通过 AI 工具的使用，gpt3.5 总体来说回答的质量不高，有很多是正确的废话。可尝试微软的 newbing，他是一种搜索+AI 智能回复的一种使用场景，底层使用 gpt4.0 模型，回复的质量更高。

2.对于企业：AIGC 在国外和国内是两种不同的使用场景，国外是从基础大模型开始，包括以 ChatGPT、Midjourney 为代表的典型应用是基于基础大模型的调用孵化而来，更多是做基础底座，业务场景相对较少。而国内的基础大模型属于快速迭代阶段，业务场景极其丰富，可化先从业务/领域小模型开始。从企业数据的特殊性来看，找到小场景的入口并不难，比如人力资源体系中使用 AIGC 自动处理和分析大量的候选人简历和应聘表，并使用自然语言处理（NLP）技术从中提取关键信息。关键在于企业需要有海量的业务数据以及对于数据安全性的正确把控，如果企业连基本的业务数据化的阶段都没有完成，盲目的介入

AIGC 反而不会有很好的效果。

3.对于部门：结合上述两点，1) 输出央国企数字化转型总集的经验与标准规范，为后续类似的总集工作提供经验与样板。2) 结合新华三云网安的基础底座+云智产品集输出人力资源体系的 AIGC 场景化方案。

4.张朋楼：

做好现有项目支撑部门的业绩目标：

1.基于现有项目做好一网统管(基层智治系统)的验收工作，已初验待终验

2.做好滨江区未来社区 2.0 项目的定制开发，周期性给客户汇报进度的工作 该项目客户认可部分需求后续可以以新项目方式包装落地。

3.滨江区统计局统计可视化平台 4 期提前投入，预计 9 月份四期项目动作。

结合 AIGC 与项目的结合场景给客户汇报，运作新项目：

1.基于 AIGC 与一网统管城市体征指标、事件的分析、预测场景的结合，开发 demo 汇报，运作二期项目。

2.AIGC 与一网统管、未来社区 2.0 平台业务的结合点进行组内调研及分享，梳理与项目业务的结合点并推动落地。

5.王永慧：

核心要点

1.如何在不同行业领域的项目交付中，找到 ai 适用的场景，并能够引导客户认可我司的 ai+解决方案，找一个需求突破口，后续可尝试接入客户测的专有数据，训练模型，利用 aigc 的生成技术解决一些实用的问题

2.目前在亚运在线项目上，项目主要涉及一些 IOC 智慧城市驾驶舱相关的内容，因为驾驶舱可能包含了很多的子模块，涉及几百个业务指标，是否可以结合 aigc 的生成能力，

通过前端操作人员的一个互动操作,将一些客户比较关注的业务指标和重点数据和业务做一个呈现,另外结合我们自己接入的一些客户侧专有数据,可以支持临时的一些数据和指标计算并能生成一些报表能力,这样能满足一些友好交互的场景。

6.尹彤宇:

开发伙伴/每个项目的资源模式,深扎业务(少赚点,学一摊,谋更多),补充部门“业务全景图-政府数字化”方案中“数智组工”、“数智纪检”、“数智安置”等专项方案,解决数字化深水区政府业务方案领先性,对外拓展,赋能全国。

7. 余思明:

一、企业大脑方案竞争力提升:升级企业大脑6个1架构,增加大模型能力,构建数据(企业+行业)+大模型(行业/基础)+场景(个性/通用)体系;用户侧构建自然语言对话交互模式,强调中小屏建设(随时随身,融入工作);

二、销售带动及收入:提升首轮交流材料场景故事逻辑和易阅读性;企业项目严格按照回款要求制定项目计划及里程碑,明确价值不盲目投入。

8. 李伟:

方案层面:

1.要实现公司和部门的目标,方案方面我觉得分2个,一个是方案,一个是小方案。大方案就是公司整体的全面方案,从iaas, paas, saas,整体的这个大方案能看懂,能简单讲,在有项目机会的情况下,能基于这个大方案,大致理出我们公司能力集能否匹配上,匹配项是哪一块,对应哪个产线和可以求助的同事。

2.在结合自己在项目的经验形成的小方案。总结一下自己的方案在大方案的定位,聚焦打磨和吃透,能讲清楚讲透彻。

交付方面:

1.目前主要交付的是北京移动主数据管理和华大驾驶舱项目。

2.交付过程做好项目经验积累 和客户关系维系。

3.项目中投入的产品模块比较多，有内部有外部的，每一块相互独立但是又要有联合。

可以在项目过程中相同产品模块进行总结打磨，输出一套通用方法，方便后续项目的复制，减少交付摸索过程。

4.交付过程中，客户关系维护好了，可能就有后续新项目机会点。客户关系维护，我觉得一个是客户对我们的信任，一个是产品要能粘住客户，比如客户常用的不可缺少的业务系统，比如财务、人力、生产系统等。这些系统我们不擅长，可以引入外援，但是就要考虑注意我们的把控能力，也就是刚提到的我们要有一个理解和打磨，有一个通用的方法，不被厂家牵着走。

另外我们自己能做的，就是做一个数据中心，引入我们公司的底座平台、中台能力、数据服务能力。通过数字底座建成并且不断找到应用场景去和业务融合起来，持续运转起来（比如移动现在再做的项目管理驾驶舱和工建部门的项目健康度评估），比如华大目前做的是老板的驾驶舱，如果效果明显，可以推广到各个战区负责人去使用，不断扩展场景和数据。

这样实现数据推动业务发展，业务发展再推动数据获取，数据丰富又支撑更多的应用需求，形成一个闭环良性循环，我们的产品就像业务系统，客户的工作也会不得不依赖我们，实现持续运营。

9. 独孤学衔：

落实目标的思考角度：

1.23 年省里定了数据相关的工作要求和试点需求，当前可以争取相关试点工作，以试点推动项目投入；

2.引入了为省局服务的专业数据服务厂家，为区客户推送权威政策解读+省市动向+专

业咨询+解决方案等，将产品+服务引入到项目；

3.考虑推动滨江区的数据治理方案，从区级的数据资源的高质量供给和好用、有用的角度不断和客户汇报，实现自下而上的数据工作为项目建设使用数据提供优质弹药；

4.考虑到人员的能力+方案汇报+项目资料梳理，引入 AIGC（文心一言、chatgpt 等）提升支撑现场人员的工作效率；

5.从现行的数据架构（根据省市不断增加的对接需求）出发，推动客户侧对原有平台的升级+扩容+数据运维平台；

10.唐田昊：

项目交付的核心在于解决客户的核心诉求，客户并不是太在意系统实际使用技术，更关心的是整体的项目有没有一个可讲的故事。而在滨江委办局小项目交付的实际经验中，客户参与最多最关注的阶段是项目方案设计的阶段。而项目能够打下多大的单也其实更看项目财评方案的质量。我们更多的重心，应该向拓展倾斜。比如将 UI 和一定的开发向 UI 制作和 DEMO 开发倾斜。

11.孟雯：

交付：

1. 保质保量推进已落单的项目交付回款。
2. 以口碑交付为基础争取二期项目机会点，推进滨江区委办局项目财评落地。

拓展：

1.委办局方案拉通：委办局项目体量小而多，各部门具体业务虽然不同，但可提取出通用的能力需求，包装成基础方案，在具体的机会点面前具体问题具体分析，突击了解该项目相关的业务概况，去和客户初步交流，再针对具体项目深入业务。注意项目投入产出平衡，。

- 2.项目管理经验拉通：拓展一个地区，注意积累该地的政治生态、信息化项目管理办法、

商务路径等同质化的项目管理经验。

3.人员能力模型拉通：在掌握本岗位基础能力后尽量往前走一步，不局限于项目交付，而把交付过程中的经验赋能在下一次的拓展中。

4.AIGC：全面拥抱 AIGC，先用 AIGC 赋能自己的工作能力，AIGC 的方案要长在原有的方案或项目上，从尝试用 AIGC 解决客户日常小需求，让客户对 AIGC 有认知，有使用的想法。

12.李启帆：

1. 甘肃电投工业互联网项目包括三大中台、标准规范、系统集成、应用建设四大模块，是较为少有的以三大中台为底座伴随集团数字化建设的总集类项目。我下半年落实部门目标的最主要工作就是按项目计划完成甘肃电投项目数据中台的部署和应用、数据治理、标准规范、支撑应用建设的项目交付。

2. 完善我们公司级的针对企业客户的各种标准规范。

3. 构建和补充基于我司产品在企业侧的实施落地方案。目前我司产品和项目一线交付落地实施是存在鸿沟的，如何在现场从产品功能过渡到场景复现实施应用需要完善实施方案。

4. 在拓展 AIGC 和企业结合项目时，如果有百业灵犀大模型在一些场景上的验证结论或详细数据支撑，对项目拓展有很大的帮助。

13.林君：

1.我是今年 4 月底加入到团队中的，目前负责的项目是北京移动的项目和外运项目，加入到团队之后一个比较大的感受是关注的内容不太一样了，之前更多是专注在交付，调研客户的需求形成需求文档，但现在更多地是要去沉淀一些通用的解决方案、要去考虑回款、订单。

2.下半年我这边的工作和部门目标有关系的主要是外运项目的回款、移动项目的交付。

那关于外运项目的回款，我觉得要完成这个目标主要有 2 点：第 1 是在交付过程中要把我们的系统打磨好，提供优质的产品，提高客户的满意度，第 2 点事积极解决客户的问题和反馈，满足客户在 SOW 范围内提出的要求，增强客户对企业的信任感。另外还有一点是平时及以后要去做的事情是维护客情关系，这样回款也会轻松一点。

3.AIGC 这块，之前与移动的三级经理沟通百业灵犀大模型时，客户觉得这块功能和他们的业务关系不大，不太感兴趣，那后面个人在项目上需要去多多思考哪些场景可以用到 AIGC，基于这些场景再去和客户沟通 AIGC、百业灵犀大模型，客户可能会更感兴趣。

14.杨锦月：

工作总结：

一网统管：将收集到一网统管的杂乱的需要处理的数据转换为可用的数据指标展示到智能数字化大屏上。

一体化项目：在团队中主要负责共享交换平台的维护、数据推送转接，承担小型数据中台的工作，与研发对接平台问题，共同升级改善。

下半年工作目标：上有政策，下有改动，关注省级、市级、领导的指示，根据政策优化平台和流程中的问题。

AIGC：

对于 AIGC 方面更加关注实际的运用问题，比如：能做什么？怎么做？能节约多少人力？在各个厂商中阿里的通义大模型、腾讯的混元大模型、华为的盘古大模型很多都说的是概念性的问题，是否可行？可行度是多少？能达到目标预期吗？这些都不确定。

日常工作中经常遇到多个数据交互，造成任务拥堵的情况，在了解到的机器学习中有淘汰与对抗训练的模式，是否能将历史运行记录当成底层的训练数据，通过 AIGC 可以做出的

简单决策，将可能是数据量小的任务优先运行，可能是大数据量的任务滞后运行，以此来保证大多数数据的正常更新。

15.胡江岸：

1.最近这半年主要是两部分工作，一部分是一体化平台的数据支撑，以及部分数据运维，一部分是有关城市大脑部分的数据支撑数据推送与运维相关的工作。有关业务的事情，自己的话就个人做好个人本职工作，提高工作的效率，将工作做的更加专业，

2.同时关于可以的话多参与了解有关 ai 的会议产品，从春季到现在有 103 个大模型的出现，个人是比较震惊的，实际的多去了解，知道之后是 ai 的时代，像张鹏总开会时候说的不想被淘汰就要多去学习，适应版本的更替。

3.部门职责是一体化平台数据支撑，城市大脑数据运维。做好本职工作，提升工作效率与个人能力，推动项目的进展。同时关注 AIGC 的发展，了解 AIGC 功能，学会 AIGC 的使用，用于日常的工作，能够快速适应新的版本，以及工具的迭代，使用 ai 工具提升自己，帮助自己管理，能知道 AIGC 能帮助我们完成什么，用 AIGC 解决工作中的痛点。

16.李伯约：（实习生）

刚进入公司还在学习中，持续学习公司行进模式与 AIGC 相关知识。