

# 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

整体要求：人人发言，简明扼要。

组 10：

组长：吕乾

组员：王龙飞、卢海燕、李金虎、王李鹏、刘源、祝浩博、同文全、奇敖音格图、  
逯晓慧、张涛、李雷、张凯、朱明承、李韦、马守正、杨翔、牛毅、仲振维

记录员：吕乾

核心主题：

- 1、我们如何完成带动收入，做好解决方案带动我司产品销售
- 2、我们如何实现解决方案的端到端闭环，做好交付集成
- 3、我们如何实现 AI+ 解决方案？

核心要点：

姓名 1：王龙飞（教育）

1. 我们如何完成带动收入？做好解决方案带动我司产品销售

(1) 项目整盘梳理，协助代表处将现有项目做大、坐实，提高收益

(2) 提高一线赋能，销售能讲、愿讲；提高项目支持力度，减少销售除了商务方面的工作外的工作量；保障交付质量，提高项目粘度和客情，让销售愿卖、爱卖智慧类项目

(3) 明确项目分类及方案边界，减少在不必要的项目上耗费时间，提高打单率

## **2. 我们如何实现解决方案的端到端闭环？交付集成**

前期充分了解客户需求和边界，并于技术和交付做充分交流，把我后期交付风险，中标后与交付部门做充分交接并跟踪项目交付进度

## **3. 我们如何完成 AI+解决方案？**

深入了解 AI 对教育行业结合点及业务带来的价值，并寻找机会与客户进行交流探讨，不断完善优化 AI+解决方案。（价格要与价值匹配）

### **姓名 2：卢海燕（教育）**

#### **1. 我们如何完成带动收入？做好解决方案带动我司产品销售**

(1) 总体思路：刺激一线销售扩展智慧校园项目空间。

(2) 理念：“解决方案部被求助，代表处提需求”转变为“主动出击，帮扶到位”的关系——解决方案部主动出击，一方面出人，实施师徒制，一方面出资源，在项目运作中起实效。

(3) 具体做法：激发一线销售拓展智慧校园项目的意愿和意志力，采用“一教、二扶、三考核”策略。“一教”：解决方案部提供导师给一线，开展师徒制。“二扶”：智慧校园已经积累的教育行业资源能够的 8 大价值场景价值（公司级和省级营销活动、定向小规模圈子营销、客户引导、项目方案论证、项目评审、客户校智慧校园建设奖、客户个人评职称、客户接触教育部

和名校专家等)，作为销售运作项目的重要弹药，让销售能够精准投放。“三考核”下考核指标。

### **姓名 3：李金虎（教育）**

#### **1. 我们如何完成带动收入？做好解决方案带动我司产品销售**

- (1) 以总集/技术总集类项目为目标：抓重点项目（客情、渠道、方案、资金、模式、代表处配合等），做成功率，做大项目盘子，做出数字；
- (2) 针对中小型项目：加强兼顾，简单投入，积少成多；
- (3) 提升解决方案竞争力：从客户业务诉求出发，联合生态构建定制化方案，融合我司云网安既有能力，全面提升方案竞争力（对标华为、阿里、海康、讯飞等公司）。

#### **2. 如何提升 AI+解决方案**

AI+解决方案：以解决客户业务问题为导向，从某一个或几个场景切入，树立样板，带动公司现有产品售卖。

#### **3. 如何提升代表处售卖智慧类解决方案**

- (1) 聚焦优势代表处，下沉一线，以销售视角，做带动、做培养；
- (2) 联合代表处打造样板项目，做口碑，保交付，创收益，提升代表处收入。

### **姓名 4：刘源（教育）**

#### **1. 我们如何完成带动收入？做好解决方案带动我司产品销售**

- (1) 合理奖励，让一线知道能把项目做大，宣传已落地的项目，奖励落地项目代表处

- (2) 有始有终, 从前到后全面支撑项目落地, 同时要把自己放在项目经理的位置, 要把控整体项目
- (3) 减少畏难情绪, 代表处是我们的甲方, 我们要让他们没有后顾之忧, 从个人能力、方案落地性、项目案例、体系架构给一线信心

## **2. 我们如何实现解决方案的端到端闭环? 交付集成**

- (1) 知己知彼, 要充分了解集成交付部门工作内容与能力
- (2) 集成交付部指定行业责任人, 能形成常态化交流
- (3) 参与交付, 我们也要在一定程度参与到交付工作中, 了解客户需求细节

## **3. 我们如何完成 AI+解决方案?**

- (1) 深刻理解, 真正理解 AIGC 在我司现在的定位, AIGC 与我们方案不要割裂
- (2) 行业积累, 真正了解行业业务部门工作中的实际需求
- (3) 技术提升, 要深度理解 AIGC 技术能力, 做到技术与业务痛点真正融合
- (4) 项目带动, 把握每一个有该思路且有钱做项目的机会

## **姓名 5: 王李鹏 (教育)**

### **1. 我们如何完成带动收入? 做好解决方案带动我司产品销售**

- (1) 利用规则: 拉人力, 联合教育部形成合力, 下沉代表处, 疯狂拓展智慧校园项目, 形成带动收入; 紧跟自己负责的项目, 分类今年能够落地的项目, 重点投入, 保障落地形成收入;
- (2) 做好交付: 选择专业的、有经验的合作伙伴; 扩大原厂专业教育交付专家规模; 保障好交付的项目, 打造样板点;
- (3) 落地方案: 针对智慧校园方案中创新点, 根据项目机会点细化方案, 做到扎

扎扎实实地落地，形成真正可复制的方案，真正实现方案的价值；

## 姓名 6：祝浩博（教育）

### 1. 我们如何完成带动收入？做好解决方案带动我司产品销售

想改变一线销售的想法和习惯：要解决方案带动产品，做总集，解决方案还是要有核心产品，以及可靠的交付体系，提高部门才有竞争力和代表处影响力

### 2. 我们如何完成 AI+解决方案？

- (1) 寻找 AIGC 与业务融合点：与数据中台区结合，不是替代而是扮演通过附加值的模式，与数据中台进行整合优化，提升应用型
- (2) 借着 AIGC 的风口，需求精准把脉（将我司产品、客户场景与 AIGC 进行深度融合），实施精准销售，同时选一些优质客户，通过 AIGC 落地头部院校产生头雁效应

## 姓名 7：同文全（医疗）

### 1. 我们如何完成带动收入？做好解决方案带动我司产品销售

做好项目求助与支持，站好专家不可替代岗，方案规划、汇报及重要节点支持工作，赋能医疗事业部、技术部及代表处，保障他们能支撑好一般智慧类项目，工作组在此类项目的投入要做到轻量化、精力投入可控，充分利用好技术部、代表处的资源实现业绩带动。

### 2. 我们如何实现解决方案的端到端闭环？交付集成

- (1) 总集类项目需要拓宽以前的工作范围，不仅仅是方案规划支持，还要做项目全流程支持，分盘子、交付界面、边界、分盘子、下单、交付及生态协同等

多项工作，对现有的能力是一个挑战，需要团队每一个人在项目中提升和历练。

- (2) 如何说服代表处同意将重点项目运作成总集模式，核心在于我们在项目中的价值不可替代，换句话说离了我们项目的关键节点就很难运作或运作不下去，这一点被代表处认可是我们说服代表处同意总集的基础和资本，再往下谈整体交付就变的可信。与代表处销售主管在项目运作中“真诚”相处是必杀技，一些小心思和套路我们是玩不过销售的，倒不如真诚站在销售和项目角度坦诚布公的沟通项目总集运作思路、模式和策略。

### **3. 我们如何完成 AI+解决方案？**

- (1) 知识储备，长期积累学习

无论是公司、部门内部的学习机会，还是网上各种学习机会积累知识。

- (2) 与行业结合，与方案结合、与我司能力结合

围绕医疗行业、现有方案及我司能力输出数字医疗 AIGC 解决方案初稿

- (3) 向客户学习，大胆走出去，聆听客户的想法

近期已经和行业 3 家客户（行业 TOP 级）做了汇报和交流，客户肯定了我们的方案的一些场景，同时反馈给我们一些建议和意见，利于我们方案提升和改进

- (4) 寻找联合孵化、落地机会

与客户沟通的过程中寻找联合联合孵化的场景，并了解客户的想法，引导客户联合孵化与共创

- (5) 寻找内部支持，联合拓展落地，有的放矢

寻找公司内部对应同事、专家一起沟通联合拓展，寻找落地的路径

## **姓名 8：张涛（医疗）**

### **1. 我们如何完成带动收入？做好解决方案带动我司产品销售**

以点带面，去带动我司产品销售，我们就像医生一样，我们通过自己的业务经验和能力去帮助客户输出诊疗解决方案，医生不会去做检查检验（ICT），但是开什么检查、检验由医生去给患者建议，最终患者康复出院了，最终认可的也是医生，这就是我们要通过我们的业务能力这一个点去带动整个诊疗环节的解决方案内容。

### **2. 我们如何实现解决方案的端到端闭环？交付集成**

亲历亲为，自己的老婆自己疼，自己的孩子自己管，从解决方案到项目实施交付，项目运维售后，从业务角度，我们需要从头跟到尾，对总集项目，就像人生一样三个必须面对的阶段和科室，产科，儿科，老年科，在产科媳妇怀孕的过程中，我们要陪媳妇去产检，百般呵护，但是也要遵循医嘱，那些东西能吃那些不能吃得去引导，实施交付阶段会遇到各种问题，就跟小孩成长一样，会面临各种问题，我们也不得不引导纠正，从解决方案到项目实施交付，我们是否可以以业务经理身份去参与整个环节，去做到项目全生命周期闭环管理。

### **3. 我们如何完成 AI+解决方案？**

学以致用，通过学习和客户不断交流沟通，我们找到 AIGC 能力和医疗业务场景结合机会点，和客户一起去再学习探索的过程中，不断完善方案，通过落地项目去完善方案细节。

## **姓名 9：逯晓慧（医疗）**

### **1. 我们如何完成带动收入？做好解决方案带动我司产品销售**

(1) 做大项目市场培养需要时间，加强公司生态集成能力和方案集成能力。

做大项目（总集项目）市场培养需要时间

内部代表处意识培养：从一开始项目运作就以总集进行，而不是到客户提具体场景要求才想到解决方案部。比如郑大一社区老年人主动健康项目案例，云智团队长时间跟进，却说不清楚应用场景被客户吐槽。

外部市场客户意识培养：客户关系不能局限在信息中心，层级提高至领导层，另外培养客户认知，新华三总集项目角色。比如曲靖区域医疗中心项目，客户认知层面没有把新华三作为总集角色，应对策略：打造样板点，加大宣传投入。

(2) 加强集成能力

(3) 加强生态集成能力

(4) 目前新华三生态集成比较分散，多部门负责，未展现新华三公司平台效力。

(5) 加强方案集成能力

新华三智慧医疗方案依据智慧医院发展脉络及目前建设重点主要聚焦基于医疗大数据智慧管理，智慧科研。

智慧医疗 智慧服务 方案层面红海，新华三涉及但不全面。

## **2. 我们如何实现解决方案的端到端闭环？交付集成**

样板点项目中打磨，如问题 1 目前我司生态集成能力和方案集成能力需加强，先落地集成项目，结合智慧城市经验在实操中落地智慧医院集成项目，走通内外部流程。

## **3. 我们如何完成 AI+解决方案？**

实践出真知，结合已有行业 AI 应用场景方案与头部客情关系好的客户一起打磨。



## 姓名 10：奇敖音格图（医疗）

### 1. 我们如何完成带动收入？做好解决方案带动我司产品销售

- (1) 首先带着一线“动”起来，才有可能带动收入。加强体系化的赋能，包括行业解读、政策解读、业务解读、友商解读，以及我们方案有什么、能解决什么等。
- (2) 建立长期可靠的信任关系，维护我们的“客情关系”。除帮助核心代表处解决重大项目突破问题外，也要适当帮助一线解决些行业内客户侧的疑难问题，进而和代表处关键人员建立长期的、可靠的、稳定的信任关系。其实也就是——一线信心的输入，代表处有多信任我们，他们就有多少信心去做智慧医院项目。

### 2. 我们如何实现解决方案的端到端闭环？交付集成

- (1) 现在的方式是围绕项目点对点开展的。如果要铺开的话，很重要的是让一线知道我们能做集成，知道我们的集成是怎么样，知道不会影响一线业绩，知道如何操作如何下单等等细节。
- (2) 我们自己也需要快速成长。在角色转变上，是需要平台来“充电”的。通过不断地“学习-实践-学习……”来提升自己，进而在行业业务、项目拓展等维度，全方位的支撑住一线，充分发挥行业专家的价值。

### 3. 我们如何完成 AI+解决方案？

- (1) 现在正在基于初步输出的 AI+解决方案在和行业客户交流和碰撞。也确实听到了客户对于 AIGC 这件事的看法和思考。医疗由于受其业务特殊性的影响，所以暂时并不太能直接干预医生的诊疗，更多的是以各种各样的助手的

形式出现。所以也验证了我们初步输出的方案的方向是正确的。

- (2) 对于完成 AI+解决方案而言, 如果是完成 PPT, 还是简单的。但是落地的话, 还是需要逐渐的反复的去探索和思考。可能是越看越清晰, 也可能是推到再重构。但是我们需要有毅力和勇气去不断尝试、去试错。

### 姓名 11: 李雷 (医疗)

#### 1. 我们如何完成带动收入? 做好解决方案带动我司产品销售

带动收入的另一个途径: 通过研究医疗项目资金的来源, 去培育项目去创造项目, 在扩大项目的空间的同时争取主动权, 也为项目的持续性打下基础。

#### 2. 我们如何完成 AI+解决方案?

深化 AI+解决方案: 一方面继续举起 AIGC 大旗, 另一方面把医院内部相关的场景中涉及的 AI 算法, 包括视觉的算法, 还有外部 ISV 的 ai 算法, 作为专家算法, 都可以整合起来, 实现医疗解决方案的多模态专家算法融合, 满足不同场景的应用。

### 姓名 12: 张凯 (政府 | 水利)

#### 1. 我们如何完成带动收入? 做好解决方案带动我司产品销售

- (1) 同代表处多沟通, 多交流、现场支持、帮代表处去跑客户, 让一线知道我们的能力, 但是这种支持和信心的建立是一个长期的过程
- (2) 立样板, 一个好的样板点比十次交流都有作用, 基于样板项目和优质项目不断的沉淀方案, 扩大样板点效应
- (3) 扩大方案范围, 做好端到端, 一个端是高层客户、一个端是 ICT, 当前水利,

想做大项目做大份额，做好高层拓展，另外项目中包装 ICT 也是一个扩大方案的办法

## **2. 我们如何实现解决方案的端到端闭环？交付集成**

对于水利团队来说，现在的方案大多数没有落地实践，正在规划按照解决方案架构拆分原理，对每一环节做好剖析和拆分，明确各个技术细节，掌握各处技术和业务细节

## **3. 我们如何完成 AI+方案**

- (1) 水利应用的 AI 场景当前多属于锦上添花，基于华智+生态进行扩展来实现应用
- (2) 水利客户对 AI 的能力感知以及应用层面，认知不够，整个行业中深度不够
- (3) 行业 AIGC 方案，可以基于我们当前规划的场景抛砖引玉多和客户沟通，了解客户的需求

### **姓名 13：朱明承（政府 | 水利）**

## **1. 我们如何完成带动收入？做好解决方案带动我司产品销售**

做好项目分类，不同类型项目不同的跟进策略

- (1) 基本盘，省厅级/流域级智慧水利项目；重点投入，能力孵化，在投入前制定好策略，一项一议
- (2) 拓展盘，地市/区县级智慧水利项目要有重点的去选择，有客情基础、销售意愿强、建设内容与我司方案匹配度高的项目，重点去跟进。在跟进中，给销售信心，解决方案部可以做到端到端的闭环。
- (3) 创新盘，水利有新方向，工控、边缘计算、数字安全伴生等机会点；可在拓

展其他项目时推广或有客户主动需求时与客户联合突破。

## **2. 如何实现解决方案的端到端闭环？**

- (1) 作为解决方案架构师需要思考的是做适合新华三销售体系的解决方案，高拜与场景方案需要从业务理解的角度去做，技术方案需要从公司能力与行业需求相结合的角度去做。
- (2) 对于水利行业，类似工控安全、数据治理等内容需要更进一步完善；与客户沟通时，能够端到端的讲清楚业务、技术的融合点，突出新华三优势能力，让客户认可我们。

### **姓名 14：李韦（政府）**

## **1. 我们如何完成带动收入？做好解决方案带动我司产品销售**

- (1) 带动收入需要从项目数据中挖掘更大空间，提升 ICT 规模，提升中标率
- (2) 对当前收入状况进行分析，总结收入不佳的原因，从方案角度，要重点分析方案原因，针对性推动解决方案研发和产品优化

## **2. 我们如何实现解决方案的端到端闭环？交付集成？**

整体解决方案复杂度高，交付集成工作难度大，需利用解决方案部研发和测试的能力，在项目中尽量优先使用通用底座方案，提前进行方案关键技术和风险的测试验证，以模块化集成的思路简化集成交付的过程。

## **3. 我们如何完成 AI+解决方案？**

- (1) 从核心业务出发，寻找价值突破；
- (2) 尝试把 AI 嵌入到业务的工作流中，从而找到业务重构的思路；
- (3) 同样的能力或场景在不同行业的价值会有巨大差异；
- (4) 用蓝图找出用户中的合作者，有创新的意愿的客户是合适的合作伙伴；

## 姓名 15: 马守正 (政府)

### 1. 我们如何完成带动收入? 做好解决方案带动我司产品销售?

- (1) 后端埋头造轮子, 前端看热闹但没看到门道; 解决方案部除了向一线同步产品方案外, 应该形成项目交付总结, 将我们能考虑到的情况和经验都同步给一线
- (2) 需要判断项目一号位的专业领域, 是聚焦于客户关系、或者业务专家等, 结合多方面渠道判断项目阶段, 避免过早、过迟接入;

### 2. 我们如何实现解决方案的端到端闭环?

- (1) 机会成本: 摸清具体项目机会的决策链、资金链、政策链之后, 再判断是否投入;
- (2) 协同交付: 注意建设方及使用方不一致的风险, 容易造成返工, 需要以业务专家角度与项目组一起尽早制定应对方案

## 姓名 16: 杨翔 (安平)

### 1. 我们如何完成带动收入? 做好解决方案带动我司产品销售

当前主要的问题:

- (1) 一线不清楚我们的能力, 宣讲、汇报讲过很多次, 但一线还是不清楚, 当然这也和我们无法过多宣传有一定关系。
- (2) 我们缺少对代表处直接下要求的方法, 产品再差, 目的然不是为了业绩, 而是促进代表处主动来找我们, 建立品牌, 主动支撑一线。
- (3) 代表处有畏难情绪, 尤其是安平类项目, 客户要求高, 技术复杂, 容易陷入

交付差无业绩的怪圈。

针对问题的策略：

方法思路调整最重要：一线代表处其实是我们的客户，我们首要是要扩大代表处对我们解决方案尤其是人的认知，相互信任，才能共同打市场，其次是需要加强内部宣传，让他们树立信心，建智慧类标杆，人往往喜欢做熟悉的事情，路趟通了，尝到甜头，智慧类项目对完成业绩有大帮助，帮忙不添乱最重要，一线才愿意帮我们解决方案部带货，从而体现解决方案价值，并形成项目-方案竞争力的相互提升良性循环。

## **2. 我们如何实现解决方案的端到端闭环？交付集成？**

目前安平重点在市域治理及 AI+大数据智能化两个点发力，能够形成端到端的闭环，其中市域治理方案有标杆案例，有成熟经验，在这个方案我们重点是要驱动安平事业部，加强对全国代表处的政法委客户的覆盖力度的考核，才能快速形成收入，而且是总包总集类收入。

## **3. 我们如何完成 AI+解决方案？**

目前是在安平行业做总包总集的突破口，我们要利用快比好重要，好比贵重要的思路，快速孵化包装，加强和客户沟通的力度和频率，要快速了解客户的核心关注点，实现快速 AI+场景化的落地，尤其是在安平，要加强和华智的沟通对接，全面纳入视觉大模型的能力，可能会有颠覆性的创新。

### **姓名 17：牛毅（安平）**

## **1. 我们如何完成带动收入？做好解决方案带动我司产品销售**

从目前两个方案角度来说：

### (1) 公安大数据智能化:

现状问题: 解决方案比较成熟, 项目空间大, 从部里层面来说, 要求分层解耦建设, 每个部分的建设都有固定的厂家去做, 安平系统部按照云数、网络、安全几个板块去拓展, 集成较难。

解决思路: 和安平系统部对齐, 从业务线条体现专业价值; 从区域线条体现项目运作价值; 把控大项目、今年能落地的项目

### (2) 智慧监狱:

现状问题: 项目主要分为监狱管理局和单体监狱两大类项目, 单体监狱项目机会点多, 对整体方案要求不高, 对产品特性要求高, 我司对应产品类型少, 且在产品优势上没有太大优势; 监狱管理局项目是要求整体规划能力, 但是我司在监狱管理局层面的客情不够

解决思路: 以单体监狱项目为主带动业绩, 以监狱管理局项目开创格局性项目; 单体监狱项目多, 用特色产品 (AIR+可视化) 去切入, 抓住项目机会; 监狱管理局项目主要还是要联合安平系统部向办事处下发要求, 去抓住省局这个格局性客户, 拓展我司智慧监狱整体方案, 开创格局性项目

## 2. 我们如何完成 AI+解决方案?

(1) 公安: 分析式的人工智能在公安行业应用一直都是建设重点, 很多视图智能化厂家也都把公安行业作为试验田, 但是生成式的人工智能目前在公安行业还都在试探阶段, 且大多都是做数据的厂家在做大模型, 所以我司 AI+解决方案一个是和 ISV 合作, 主推基础支撑; 一个是结合华智视图类大模型联合拓展

(2) 监狱: 从目前市场情况来看应该是监狱管理局主建设, 单体监狱使用, 所以

更依赖省局客情，如果后续省局客情能打开，可以利用 AI+ 解决方案去增加方案亮点

## 姓名 18：仲振维（安平）

### 1. 我们如何完成带动收入？做好解决方案带动我司产品销售

当前的市域社会治理拓展面临着最主要的问题在于项目的机会点较少，其次作为今年的孵化性方案，面临着一线的销售团队不熟悉、而且政法委客情不佳导致销售不愿卖，以至于在市场拓展时面临没有动力等困难。其背后有两个主要的原因：一是因为今年政府资金紧张导致项目停滞，二是因为销售团队拓展时间和精力有限，他们可能更愿意将精力投入到更简单的 ICT 领域。

针对这样的现状和问题，思考了以下几个策略来探讨解决存在问题，力争实现今年销售目标。

首先，为了弥补销售团队对市域社会治理方案理解不足的问题，建议加强内部培训和宣传，尤其是结合滨江项目落地实践经验的新市域社会治理方案进行深入讲解，让销售团队在接触政法委用户时会有更多的信心。前期虽然通过系统部月度经营会和公司大讲堂下发了机会点和课程，后期也需要专门的一线培训，以及下发详细内部宣传资料等方式相结合。

其次、为了实现解决方案的端到端的闭环，需要转变一线的思维模式，不仅仅是卖标品，关键也让一线代表处明确我们新华三是由能力完成总集项目的端到端重点项目的交付，让他们有信心去推广集成/智慧类方案。这块部分的策略是分工协作：通过圈定重点项目，由代表处搞定用户侧的商务关系，我们负责和用户进行交流，拉通解决方案部的资源比如顶规团队和集成交付团队，目前我们已具备



有专业的资源，可以形成闭环完成项目的集成交付。

第三，我们需要与政法委用户政行深入沟通，了解他们对市域社会治理期待和需求。只有这样，我们才能为我们的解决方案提供准确的方向。拓展方式既可以通过代表处的商务客情约用户交流，或者借助智慧城市项目拓展机会与政法委等部门联系，来了解用户的需求和期望。

## **2. 我们如何完成 AI+解决方案？**

考虑如何更好地利用 AGI+解决方案。我认为这是公司全体部门一起推动的，从一线到用户侧，我们都要积极与一线代表处或者市域社会治理建设部门沟通，了解他们的具体需求和挑战，梳理业务需求，并优化调整我们的方案，同时拉通后端开发等部门，理解我们百业灵犀的底层平台的能力到底是什么，哪些可以落地，结合用户业务场景形成一体化解决方案，提升对一线项目的支持和赋能。