

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

完成业绩翻番，实现成本打平；打造特色方案，站稳工业格局。

组 19：

组长：刘赞；组员：吴蔚洲、吕洪、苏国红、庞松、张宇楠、柯超、黄锐、王俊、杨阳、武淑娇、李娟娟

记录员：李娟娟

核心要点：

姓名 1：苏国红从“实现业绩翻番”和“打造特色方案”角度聚焦 3 件事。

1.市场空间：项目市场空间和机会点主要来自代表处项目支持需求、行业大会或行业客户赋能会议、总部参观接待等。上半年累计支持项目 80 余项，基本做到一线需求全响应。从项目沟通结果看，约 60%客户第一轮沟通后，能有二次、三次沟通机会，能确定立项进入招投标环节约 10%。要保障下半年目标业绩完成，需要进一步扩大市场空间，一是做好标准产品和行业方案材料支撑；二是进一步赋能代表处，帮助代表处进一步识别工业互联网项目机会；三是提升项目支持质量，从产品、行业方案及团队两个维度，提升客户二次、三次沟通机会，以及进入立项招标机会。

2.产品和方案。上半年在项目支撑过程中，逐步形成了 MOM、数据中台+BI、AI 质检、安全生产、能耗管理等产品方案，以及针对电子信息、半导体、化工、新能源等行业方案。下半年，将方案梳理和打造作为重点，形成针对产品和行业两个维度的产品和行业解决方案。以方案为基础，赋能一线及系统部，增加一线项目识别和客户需求支撑力度

3.增强一线售前团队建设。加强售前团队建设，围绕产品和行业两个维度，形成一线售前专业团队，增强客户售前沟通支持、调研及方案制定能力，在准确识别项目的基础上，快速响应一线项目支持。

4.投标：投标重点打造两个能力，一是优势资料积累，根据公司不同主体，积累资质和证书，国家标准、项目业绩等优势资源，作为投标关键项。二是形成快速标书响应团队，工业互联网标书目前一线市场销售制定标书的能力还有待提升，需要我们往前一步，在标书制定上形成专业团队，支撑标书各模块能并行快速制定，提高标书质量和效率。

姓名 2：吕洪：从 “站稳工业格局” 角度需要聚焦三件事。

1.品牌影响力：下半年重点参加（沈阳）世界工业互联网大会；

2.市场排名：重点参与 2 个 IDC 工业互联网报告；

3.积极申报国家工业互联网相关资质项目（双跨，试点示范）；

4.实现业务清晰化

1) 客户群体、画像清晰化

2) 方案产品清单化

3) 业务执行可量化管理

姓名 3：黄锐：从 “打造特色方案” 角度需聚焦 2 件事。

1.梳理工业互联网核心产品和方案，打造差异化组合拳；

2.形成工业互联网标准化能力清单进行赋能和推广。

姓名 4：吴蔚洲从“完成业绩翻番”聚焦 2 件事

1. 已有项目加速成本归集与收入确认；

2. 加快生态产品拓展与推动；

3. 强化商机挖掘与项目拓展。

姓名 5：张宇楠从“完成业绩翻番”和“打造特色方案”聚焦 3 件事。

1. 通过工业互联网专项赛牵引院校，复制苏工院实训室建设；

2. 除工业互联网技术专业外，引入工业互联网应用专业，拉通生态；

3. 联合人才研学中心打造集团产业学院，工业互联网被集成。

姓名 6：庞松从“完成业绩翻番”角度聚焦 4 件事

1. 拉通系统部和办事处监控整体项目沙盘，扩大增量；

2. 从执行策略上做好三个聚焦，第一个聚焦三类项目，包括产业大脑、区域工业互联网平台及工业互联网园区项目；第二个聚焦重点办事处；第三个要聚焦两类园区，高新技术开发区和金融产业园区。

3. 对于简单项目，体量小项目由代表处自己运作，形成批量，解决方案部完善资料体系，为代表处自身运作提供支撑；重点项目参与项目操盘、以及运作；

4. 需要和 AI 进行结合，结合大模型形成行业模型，包括招商推荐，政策匹配，企业风险评估。

姓名 7：王俊从“完成业绩翻番”和“打造特色方案”聚焦 4 件事

1. 业绩维度：行业和商业拉通角度，从系统部获取到商机不足，需进一步加强商机挖掘；

2. 目标落实：下半年重点跟进有预算及详细招标时间项目，S3 阶段前项目由商业和行业系统部进行筛选和过滤；
3. 集成维度：聚焦三个行业，尤其是有色行业，在方案覆盖度方面需加强，通过生态补齐、具体项目演练及以战养战方式进行加强。

姓名 8：杨阳从“实现业绩翻番”聚焦 3 件事，立足苏州、深耕苏州。

1.广积粮

加大挖掘市场空间，转变思路，在苏州市场要主动出击，引领代表处。

政府侧项目——做深度，聚焦经济大脑项目。

企业侧项目——做长度，聚焦诊断项目转化，挖掘。

2.高筑墙

产品和方案——做厚度，除了加强产品和方案打造，建议加强对业务端培训的频次，业务人员深度吸收后，才能结合当地市场情况，讲出打动客户的话术。

3.缓称王

造势、活动、生态等发声事件——做广度，以广交朋友的态度：我们是合作者，是有实力的集成商，是利用我们的解决方案能力、产品能力，把蛋糕做大的，而不是来分大家现在的蛋糕。

姓名 9：武淑娇从“实现业绩翻番”的角度聚焦 4 件事。

- 1.建设政府、园区投标资源池，精准化提供投标支持；
- 2.加强集团工业互联网及苏州公司的资质、政府荣誉的申报工作；
3. 通过国家项目、标准和白皮书合作的方式赋能客户，并与客户形成项目置换机会；
- 4.围绕当前主流项目方向做生态资源的积累和维护。

姓名 10：柯超从“实现业绩翻番”的角度聚焦 3 件事。

- 1.加强业绩目标清单化：围绕年度业绩目标，做好目标分解和目标归属，形成业绩目标清单；
- 2.加强主要市场区域支撑：针对重点产粮区域，聚焦资源，全力支撑，确保颗粒归仓。
- 3.加强线索管理：强化线索管理，加速线索到机会点转化，扩大项目空间。

姓名 11：李娟娟从“实现业绩翻番”的角度聚焦 2 件事

1. 需建立项目复盘机制；
2. 业务流程规范化，设定对应接口人，如投标材料，标准荣誉资质等。

小组讨论下半年 TOP 任务汇总：

1. 加速计收（+2）；
2. 增加项目空间（+5）；
3. 方案梳理；
4. 拓展模式；
5. 赋能培训；
6. 内部资源拉通；
7. 加强售前团队专业能力。