

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：运营商技术开发部

组长：陈鼎；组员：陈鼎、鲍爱钢、曹桓、陈昊、郭娜、黄浩宸、贾启胜、李佩、李倩、刘鹏程、李逊、孟祥钰、乔传义、王杰、徐福、杨晓红、张海洋、章权明、赵丽瑞

记录员：张海洋

如何更好落实年度一级部门和小部门的目标？

陈鼎：

- 1、 推动人力就绪：1) 目前开了四摊子行业及场景，需要将部分开发人力共享，售前能力融合。2) 需要快速引入 AI 专业人才，希望领导能够支持。
- 2、 战略客户：1) 拜访每个业务单元高层客户，理解高层客户视角和关注点；2) 形成月度/季度对关键战略客户拜访机制，确保技术方向正确、解决方案做到上下（不同层级客户间）互动。3) 针对战略客户的前瞻性技术创新点，做联合落地主导工作。
- 3、 日常管理与牵引：1) 深入业务小单元，从客户高层视角引导业务单元方

向，每周日常沟通，紧急事项随时沟通；2) 解决与周边部门配合衔接工作。

张海洋：

1、做什么：

提升方案的竞争力，这是我们存在的价值。我们自己反思下，我们是否在做这件事的路上，是否有自己的想法，是否有行动，是否激活周边的人与你同行。

2、怎么做：

- 1) 目标牵引，要像销售一样对项目机会有敏锐的洞察力与渴望，我们也要对自己的 KPI 有强烈的渴望
- 2) 一些同学的做事方式是只看当下手里的活，缺乏目标导向、缺乏风险意识、缺乏激情与参与感
- 3) 方案先进性这件事肯定是有很大难度的，要有啃硬骨头的决心，要迎难而上

运营商大网组

徐福（运营商大网组组长）：

- 1、新型城域网三期立项：多个创新场景需落地形成样板点，形成品牌影响，带来新的增量

- 2、运维组件能力：需要结合方案和产品的现网版本及规划版本进行方案架构设计和验证
- 3、AIGC 应用侧合作探索：跟研究院以及省公司客户梳理需求，明确合作方向及商业模式

王杰：

- 1、以开发、创收为导向，着重方案的质量和使用体验，开发成员进行代码开发/测试、软硬件部署，试用/迭代编码才有新的功能点的发现、新产品的开发（不仅做客户侧的沟通，核心客户需求是牵引和洞察需求，不是客户说出来的）；
- 2、业务层面，以业绩+项目量+核心客户关系维护为方向，对外拓展重大客户、战略客户（小组储备 3 个，单个平均 1~2 个）来辅助新的创新课题和创新立项，通过运营商集团级/研究院高层高举高打；对内强化系统部+代表处领导层的策略互通、新业务展望的及时沟通，跨部门/组织形成战斗团队。
- 3、新技术方向催生新业务（AI、数据要素、储能），关注新业务的使用和测试，需要储备资源（软件、硬件如 GPU 服务器）
- 4、技能层面：团队成员能力需要高速迭代，讲方案是基础，研发产品和软件来迭代，研发型组织才能满足 AI 时代的新方向。

章权明

- 1、持续收集新城创新试点新业务场景及新需求，为下期新城立项收集功能点；

- 2、关注海外运营商市场的介入机会，在合适的时机进行投入；
- 3、AI 相关能力：运营商自用场景不仅涉及 AIGC，未来涉及传统深度学习领域会有更大的用处，相关技能需要持续补齐。

赵丽瑞

- 1、做为新型城域网架构师，以新城方案为基准规划下半年计划：
- 2、确定三期规划的目标和重点：收集业务需求，明确三期规划的目标，包括新城主体网络和 CT 云方案、智能运维、融合边缘、AIGC 等。确定规划的重点，包括网络拓扑结构、规格梳理、开发范围等。
- 3、制定立项计划：根据需求和开发情况，制定详细的立项计划，包括 charter、规格、组网、规格等，确保方案的可行性和合理性，以满足业务需求。
- 4、技术支持：贴合客户实际需求的技术分析，跟产线紧密沟通，及时解决项目实施过程中出现的技术问题，保证项目的顺利进行。
- 5、推动创新发展：进行 AIGC 的技术应用实践，依托部门 AIGC 资源进行新城运维部分应用，争取有可提供试点的 demo。
- 6、建立新城方案质量管理体系：制定严格的质量标准，在立项需求沟通、后续规格制定以及后续测试能提供更严格的标准，例如运维页面明确到各个参数显示范围，输入情况以及阈值等。确保方案质量和项目实施的顺利进行，及时发现和解决问题，确保项目的质量。

总之，作为新型城域网架构师，考虑部门的 KPI，从立项、技术支持、专利、创新、宣传等多个方面进行规划和实施，以确保下半年目标的顺利实现。

杨晓红

作为新型城域网方案架构师，从运营商网络维度考虑：

- 1、重点保证方案立项：以新型城域网三期今年立项为目标，包括新城主体网络和 CT 云方案、智能运维、融合边缘、AIGC 等，挖掘融合边缘创新点。通过合理的立项计划、质量管理体系等手段保证新城三期方案的交付质量。
- 2、IPV6+技术对运营商业务创新的支撑：更具体更详细的运营商业务，根据业务特点，寻找 APN6/SFC 等 IPV6+新技术的支撑点；结合 AI 的发展，以 AI 为契机推动新技术和标准的成熟和落地。
- 3、技术分析和专利：结合项目任务，完成专利和技术分析输出。

运营商云业务组

李逊（运营商云业务组长）：

为保障今年 KPI 达成，另外要明年找大机会点市场并做好铺垫，运营商云工作组 H2 三方面重点工作如下：

- 1、 解决方案方面：下半年完成行业云三期立项（运营商分布式政企云），并推进年内有可交付版本，可支持同类项目落地（有路标、可分阶段实现）。
- 2、 市场拓展方面：行业云场景有四个标签，我们重点保障标杆项目、可复制的场景，如分布式云方案在移动边缘云、s 域私有云场景。拿下标杆后，会有更多市场机会，反过来也要求有可靠的方案支持落地。

- 3、培训赋能方面：前期经过多轮培训，代表处对我们可以做什么，有哪些能力或产品可卖有所了解，但离真正具有独立支持项目的能力还有差距，因此后续将对代表处有明确机会的标签的方案做专项赋能，目标是让 SE 具备前 1~2 次交流并能拿到、理解客户需求。（从对地区为单位转向方案维度做赋能）

陈昊：

下半年核心工作主要总结为以下三方面

1. 拥抱市场变化，寻找增量空间：根据整体行业趋势和运营商客户新反馈的商机，下半年个人工作重点转向智算和信创两个领域，特别是投入主要精力进行智算基础设施方案细化、价值客户交流、重大项目拓展支持，为下半年乃至明年的增量空间打基础；
2. 场景方案创新，努力开创格局：以湖北移动视联网&业务中台项目为契机，争取拿到湖北移动省公司政企业务能力统一开放平台，将我司从基础设施供应商提升到移动省公司政企业务层面的合作厂商。首先在视频 AI 方向进行实际业务落地，提升解决方案能力，通过软件方案，增强运营商在政企市场对我司的粘性；
3. 现存项目支撑，持续扩大销售：对口负责的湖北、江苏、广东等省份项目保持跟进，保障既有项目的中标、落单和交付等工作，收集各类需求以及友商方案能力

鲍爱钢

1. 方案：跟踪行业云重点项目导入竞争力需求，加快运营商行业云三期立项进度，形成方案标准交付件，支持项目落地。

2. 市场：以重点代表处、重点方向（XC+智算）加大拓展力度，抓住运营商在 XC 云 2 年的窗口期，和 AIGC 现阶段热度，打造标杆项目，比如甘肃 XC 云，宁夏智算项目，进行复制落地；
3. 赋能：定期对全国运营商 SE/销售进行方案培训，目前已在夜训营规划了三期培训，另外对自身对接的重点代表处和重点项目，实行专项培训和支持。

李佩：

为保证部门 KPI 的达成，H2 的主要工作如下：

1. 运营商行业云三期方案立项
 - 1) 总结方案的先进性和亮点：结合行业技术发展方向和竞争对手情况，对于产品能力进行牵引，找到方案的亮点
 - 2) 找到价值客户支撑和方案立项的平衡点和结合点：将价值客户的重点需求作为方案立项的导入以及技术牵引
 - 3) 做好方案配套材料输出：需求包、规格包、组网
 - 4) 做好方案时间规划：将重点项目的交付日期和方案发布时间的匹配
 - 5) 方案材料规范
2. 专利：完善现有两篇专利内容（30 阶段），将专利内容跟方案亮点进行结合
3. 价值客户支持：继续支撑好中移 IT 私有云的各个重点项目（SDN 集采、扩容、国产化改造），确保在 H2 中移 IT 云的收入颗粒归仓

孟祥钰：

1. 行业云领域开拓新市场：瞄准 DPU 技术热点，立足移动私有云六期集采，推

广到运营商的 RoCE 和电信云的创新

2. 推动广电 IT 私有云的持续产粮：我司前期独家建设了两期的广电 IT 私有云项目（每期项目金额在 2 亿左右），客户侧在明年还有第三期的建设需求。解决方案部可以和各产品线、TS、广电系统部联合，规避前两期设计院设计的不合理点且考虑未来网络的可持续演进，向客户提供我们的设计方案，争取可以取代设计院，提升客户对于我们的依赖性，独家中标三期
3. 使用 AIGC 提升运维能力：产品软件升级前，使用 AIGC 进行接口变化的检查，避免单产品升级导致的方案不兼容问题；针对单产品技术公告的问题，进行关键代码的比对，看现网版本是否解决了该问题

智慧矿山组

贾启胜

- 1、 智慧矿山二期方案推进
 - 1) 按时提供版本启动测试，顺利按时发布
 - 2) 多跑项目，样板点落地
 - 2、 提升方案竞争力，业务需求如何到技术能力、先进性转化
 - 1) 借助业务专家的力量，通过价值场景的分析导出得到
 - 2) 借助 ISV 的力量，后端推动 ISV 投入、产品线前期投入、前端推动代表处项目拓展，前后端至少要破局
 - 3、 项目价值订单化
- 方案发布材料技术和市场并重，加强市场打法内容，与一线沟通他们急需的材料

刘鹏程：

- 1、 方案交付规范化（提升准确性，降低沟通成本）：增加文档的编写，提升方案的准确性，通过 Web 页面的方式呈现，降低沟通成本。
- 2、 见面能说服（提升制作效率、丰富展示形式）
 - 1) 通过 AIGC 工具提升 PPT 效率
 - 2) 增加交互演示的方式（比如数字人、综合管理平台的网页 demo）
 - 3) 建议组建专门团队去探索和推广
- 3、 方案先进性（精简流程，加快迭代，快比好重要）
 - 1) 减少评审环节，增加投入到客户需求和项目的时间，提升方案的迭代速度。
 - 2) 允许试错，提升方案的灵活性。
- 4、 技术分析和培训（鼓励写原创内容）

鼓励写博客，发布文章。把评论和互动作为考核指标。从被动听转变为主动写。

数字媒体组

乔传义

- 1、 关于提升解决方案竞争力：

要围绕客户从传统主流媒体向服务型型主流媒体转型，进行数字媒体 5 期方案立项，XR 创新方案立项。促进媒体业务目标新增长级。

- 2、 面向媒体客户转型:要把客户分为传统媒体客户(西部客户,地市县客户,传统媒体方案),快速转型媒体客户(头部省:浙江、四川。市:深圳、苏州。县:安吉)
- 3、 针对传统主流客户:快速满足用户的国产化需求(客户不知道国产化有啥需求,我们要引导)。快,有就好,化被动为主动。联合 ISV 快速适配媒体制作对 GPU 需求,先人一步。尽快适配昆仑芯、摩尔线程、沐熙等 GPU。可以考虑国产化工作站+GPU,形成国产化非编工作站。云非编+国产化笔记本形成国产化云非编方案。
- 4、 针对转型媒体客户:把客户当成中小互联网公司,明确输出我们能提供的能力和服务。结合 AIGC 帮助客户讲好新闻+政务+服务故事。客户对外提供的服务,除了技术服务(cloudos7.0,AI),还有产品。要将智能终端产品纳入媒体方案。比如智慧屏、工作站、笔记本等。XR 方案立项,XR 是媒体的一个新业务发展方向,也是我们销售华智 LED 屏的好机会。争取 H2 完成 XR 方向立项。
- 5、 战略客户合作:争取与央视、人民日报、新华社、广电总局等战略客户在 AIGC 创新与 AIGC 监管、国产化非编、国产化播出等方向进行合作。

郭娜

1、媒体 AIGC 方案

- 1) 保持与头部客户的沟通,切实了解 AIGC 与客户的贴合点,防止闭门造车
- 2) 针对媒体行业的特点,针对商业模式找到合适的落地点

- 3) 做好友商竞争分析，寻找方案中可以做的差异化的点
- 4) 拆解目标，做好时间规划
- 5) 对技术细节和工程化流程规范加强学习及输出，方便更有效的沟通及联合创新落地

2、重点项目支持：重点保证央视 8K 播出二期、鲁谷音频、湖北播总控项目的 ISV 适配及 POC 测试，通过河南台信创云项目寻找国产化的行业需求及完成方案向 7.0 的初步切换

3、专利：目前 40 阶段，保证 11 月完成 60 阶段

曹桓

关于提升解决方案竞争力：

- 1、市场方面：从客户核心需求出发，了解客户真实痛点，与方案进行结合。更深层次的了解需求。通过线下交流等方向，如河南台等进行细化交流，输出对应文档
- 2、技术方面：在差异化上进行突破，明确 1+1 大于 2 的亮点。对 xR 相关，明确一个技术点，进行技术突破，形成输出。
- 3、7.0 转型：对 7.0 的应用及落地，进行梳理规划。基于河南台项目，梳理清楚媒体的需求，提出对应需求，确保落地。
- 4、专利部分，结合 ISV 需求，进行细化。
- 5、NDI 方向，与 ISV 同步进行讨论。

李倩

媒体智能中台、媒体 AIGC 解决方案输出：

1、需求导入方向：

- 1) 市场需求倒逼：洞察行业发展趋势与公司发展方向/主打产品相结合；
- 2) 多与系统部一线沟通/培训，不限于新方案与 ISV 之间的合作模式等，便于方案落地、闭环。
- 3) 多与头部媒体（人民日报、新华社、北京台）进行交流、技术调研，同时对用户侧进行技术引导，争取项目闭环。

2、跨部门协作方向：

- 1) 产线能够给出对标友商（HW、BAT）的竞品分析；
- 2) 解决方案部结合竞品分析点，由点及面，形成具备竞争力的方案；
- 3) 如果现有产品存在缺陷/不足，需要产线和解决方案部一起评估客户需求，形成竞争点，评估方案落地性；
- 4) 除 PPT 材料之外，需要提供不限于产品截图、产品 DEMO、演示账号等，这些配套要能够跟的上。

黄浩宸（实习生）

1. 行业合作阶段性预案——分析现有业务问题上有无技术切入点，判读未来业务上有服务组合配套的可能性，对技术和提出解决方案端的新需求（业务能闭环）
2. 数字人行业应用的模型测试——现有开源 AI 数字人的复现、调研，以及各

种 AI 在媒体领域的组合应用可行性分析（场景能适配）

3. AIGC 未发布技术接口定期更新——与技术人员深入沟通，对技术软件接口定期更新，阶段性测试业务样例并辅助收集新业务信息输出达标结果（技术能拉通）