

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 12：

组长：邢继臣；组员：任沛杰、代江林、汪宏、何宇锋、刘海洋、孔京、黄泉

记录员：黄泉

核心要点：

任沛杰：结合项目了解生态能力，深度绑定生态能力，要有深度；代表处解决方案目标的实现没有抓手，没有代表处的考核权。最主要的是要解决的问题是人的能力提升，对关键技术、业务的理解要提升，要能解决关键问题。

代江林：（一）生态部职责相关：现有生态图谱需要基于方案图谱去优化，生态流程数字化需协调 IT 部尽快开发上线；现有生态能力缺乏方案整合；需要加强前端生态方案的能力评估。（二）解决方案部后续重点工作建议：1、解决卖什么的问题，根据我司能力重点行业拓展方向结合生态能力做大集成方案 2、解决怎么卖，制定更好的与代表处与行业 BG 的方案传递和协同机制，让方案传递给市场体系 3、人员业务理解能力需提升，方案需落实到具体业务场景。

汪宏：要多跟代表处主动沟通，做好能力的传递；业务价值订单化，因为人力

有限，需要针对性的支持项目，确保产粮；盲目支持不靠谱的项目可能会损害与合作伙伴的关系；需要提升代表处推广生态方案的积极性，否则做再多方案市场体系没有动力推。

何宇锋：业务价值订单化：市场人员，客户、一线与研发的桥梁，需要把难以理解的技术语言翻译成容易理解的语言，讲价值、讲落地、包装技术亮点，为基础技术能力找到落地场景；方案输出盒子化，大模型方案盒子化=大模型产品+行业知识，不应该拼大模型语言理解能力，生成能力，QPS；大模型市场未来需要谨慎乐观，但要大力投入，模型能力与行业应用两条腿走路，大模型能走多远不确定，但 AI 产业一定会蓬勃发展。

刘海洋：方案平台目前已上线 35 个方案，与行业对齐的方案，政府数字化的方案，都尽量做到了能上尽上，后续优化的几点建议

- 1) 方案资料平台缺少场景化的落地方案，目前这方面的材料相对较少，满足大而全的初次交流没有问题，但是后续根据具体业务场景落地的材料需要补充。
- 2) 智慧类集成方案边界模糊，要明确哪些能力场景华三可以自己干，哪些需要生态支撑，避免一线混淆。
- 3) 结合目前 AIGC 的大趋势，上线 AI+方案专题材料；结合业务形成，增加下达数字底座，上至生态应用的大集成方案材料。
- 4) 增强方案资料平台与其它业务系统整合，如与注册制的整合（已基本对齐需求），与生态图谱的结合。打造已资料平台为主干，其它业务系统为枝叶的资料体系树。

孔京： 1、主动学习：不要局限自己现在所作，不要局限自己应该做。在大模型背景下，专、宽都需兼备。2、主动拓展：奋勇向前，出去解决知道自己那里不

知道，回来解决知道自己知道。3、泛泛的讲不重要，时刻关注自己每次交流是不是能带来潜在商机、推动项目。每次所出方案是否实现客户、我司利益最大化，能不能把方案讲清楚、设计清楚、客户理解清楚。

黄泉：生态伙伴无法穷尽，打造怎样的生态图谱和当前的大集成方案规划息息相关，生态图谱的打造应该从方案图谱出发，明确整体大集成方案的构成，从大集成方案往下逐层拆解，各细分场景由专家判断重点业务方向，基于有限的重点方向去拓展、积累合作伙伴资源，打造基于大集成方案的生态体系。

邢继臣：1、大家敢打敢拼、敢为人先值得表扬和鼓励；2、工作要有所为有所不为，方案、项目、生态不可穷尽，注重支持的方式和策略（资料支持、线上支持、现场支持等）；3、无论生态还支持中心，有选择的端到端支持 TOP 重点项目，以积累技术能力和行业理解，提升自己的能力。

对大部门的建议：

- 1、针对重点行业总集方案、各行业主打解决方案，打造高端样板点，树立行业品牌，可以以战养战的锻炼团队，也积累经验和材料给一线快速复制
- 2、建议每位主管首先要成为技术或业务专家，加大对新技术的深入学习。这样可以更好地适应 AIGC 时代的要求，并与团队成员保持技术、业务等方面的交流和沟通。