**2017年工作思路及计划**

一、工作思路

* 1. 继续深入推广燃气意外险，让用户明白燃气意外险的保障作用和购买燃气意外险的必要性，让用户购买燃气意外险成为一种习惯和自然而然的举动（如能将保险系统融入公司的销售系统将会大幅提升保险的销售质量和数量降低保险的销售难度）。同时大力开发和推广其它险种比如汽车保险、人身意外保险、大型商业燃气意外险，拓展思路、大胆创新，为公司的增值业务增加更多的收益。
  2. 对于广告业务，要开动脑筋，充分利用我们分布武汉三镇的门店优势和95007服务电话平台，将我们的销售网络打造成一个能够服务于用户日常所需的多功能服务平台，为用户提供多种服务，包括我们现在正在和帮帮家政公司合作的家政服务。就是利用我们遍布武汉的门店为其推广帮帮家政的各项服务，使双方的优势充分得到利用，经济效益能够得到大幅提升，达到优势共享，利益均分。后期还要将装饰装修、防水补漏等日常老百姓经常要用到的服务综合到我们的平台上。让95007真正能够物尽其用，让我们的广大用户有任何需要首先想到的就是95007.
  3. 利用我公司现有的门面成立一个房产中介公司。现在由于房价节节攀升，很多来汉务工的农民工及刚毕业的学生、以及达到结婚年龄的青年，是租房与购房的刚需用户。而随着房价的节节攀升，租房与购房者也日益增多。所以设立一个房产中介公司是一个相对较好的项目。且房产中介投入少（只需几台电脑，一套办公桌椅加一个电话就可以开业）见效快。一般几个月后即可见到比较明显的效果。且房产中介可以与公司现在正在经营的多种业务紧密结合起来销售，达到一举多得的效果。为房产中介来经营，这样一店多用互为补充形成双赢的格局。

1. 人员配置

现阶段因一部分工作还没有进入正轨，目前仅仅只有保险工作还在正常开展，所以人员配置不多，就只有两个人。后期如果房产中介项目能够上马且进展顺利的话，就需要增加一个人手，要求懂电脑、谈吐大方、头脑灵活，女性最佳。

1. 薪酬考核办法

建议薪酬实现基本底薪制，然后对部门实行定量考核。比如：规定每个月的基本任务量，如没有完成则只能拿到底薪。完成则可以拿到底薪加基本提成。然后再设立几个档次的任务，达到一个档次就可以拿到相应的提成，这样即可以提高大家的工作积极性，也可以适当的给予一定的压力。当然量也不能定得太高，如果太高了就会造成明知道完不成就采取消极应付的办法。

四、结语

后期本人要加强自身学习 ，提高自身素质、努力适应公司越来越高的需求。加强对增值服务业务方面的更多开拓，为公司获取更大的收益。同时理顺业务发展思路，为下一步的业务开展打好基础。加强对增值服务业务方面的更多开拓，为公司获取更大的收益 加强团队协作能力，共同进步 积极主动的完成公司的各项任务 。以上只是我的一些不成熟的想法，如有不当之处还望领导指正。

张 波

2017/12/4