

# 天津联通市场组工作计划

## 一. 总论

在前阶段通信市场调研和与美国**sprint**公司谈判的基础上,市场组的调研工作实现三个转移:

**(1)**将由宏观为主向更深入、扎实的中观与微观相结合的方向转移;

**(2)**将由以普通话务用户为主,向金融、商贸、信息等非话业务用户为主转移;

**(3)**工作方法、手段将从初始眉毛胡子一齐抓的低层次,逐步向规范化、系统化、科学化的高层次转移.

市场组的工作中心是以市场需求为导向,以高水平技术手段和综合通信资源为支撑,以**SDH**光纤网络为依托,以无线技术为补充,尽快确立天津联通综合信息网起步区域.

具体调研工作将从市场需求,通信资源综合利用和相关单位通信规划调研入手(相关单位包括竞争对手,用户和有通信资源单位或有潜在通信资源单位)

依据市场需求,配合相关部门形成满足市场需求、综合利用通信资源、与电信规划相结合的天津联通综合信息网技术、建设方案.

市场组的工作目的:

**1.**为天津联通综合信息网建设方案,提供中观依据和微观事例.

**2.**为天津联通综合信息网初期用户开拓和确立奠定基础.

**3.**为**CATV**合作和综合利用铺平道路.

## 二. 工作策略:

**(一)**以金融网如某银行和天津信息中心网络为突破口,加强工作力度,尽早促成合作关系确立,以此促成市区**SDH**网络和郊县无线传输、分配,遍及全市的天津联通传输网络建设.

此项策略成功益处有三:

**1.**可增加合作企业投资力度,快速全方位进入全市电信市场,奠定联通天津分公司地位.

2.避开郊县资费矛盾,在典型客户合作成功的示范作用影响下,我公司采取灵活吸纳用户策略,可在不太长时间对其他网络客户产生多米诺效应,从而达到充分利用、发挥**SDH**网络优势.

3.促进郊县光纤网的建设,促进由一对一到**N对N**的互联互通进度,为开拓郊县话务用户打下基础.

(二)市区争取行政部门支持,结合市场用户分布和通信资源状况,选择若干发射基站,以无线分配方式,隐蔽、快速进入市区电信市场.待合作关系确立,用户正常开通使用后,视时机再以有线方式割接,可达到灵活进入通信市场,防止投资失误,免遭对手绞杀的目的.

(三)滨海新区是我市经济最强有力的增长点,随着开发区联通电话局建设展开,应以计划部为主,市场组配合加大与滨海区各专网合作力度,争取与开发区局建设同步.一可以解决开发区新城区初建阶段用户量少的矛盾;二可以增强**STET**合作建设的决心;三可以为开发区大发展改善投资环境作贡献,也同时提高合作企业收益,提高联通天津分公司知名度.开发区建局是战略举措,虽不可只图眼前利益.但也要努力扩大市场.

### 三. 工作安排

(一)话务用户市场调研(房地产开发及专网大用户等)

1.市内六区调研材料补充:

重点:(1)漏项及新开项目

(2)工程进度及建成时间

(3)确切地点

(4)建设单位

2.市建委大型公建及成片开发计划。(贺方浦配合)

3.市统计局信息中心资料搜集:

(1)大型公建统计调研资料;

(2)邮电局电信市场调研报告;

(3)sprint市场调查问卷原始资料软盘;

(4) sprint市场调查第二期报告。

4.滨海区专网合作调研

**(1)保税区(孔峰配合)**

**(2)港务局**

**(3)渤海油田(姚挽乐配合)**

**(4)海洋高科技技术区(贺方浦配合)**

**5.大港区、市区专网合作**，由相关单位负责，我们做好材料收集整理归档。

**6.开发区通信市场调研及原调研素材搜集(魏峥、孔峰配合)**

**7.wll发射台选址**

**(1)市区：**配合无线部严立镛

**(2)郊县：**魏峥配合邹铁钢

**8.初期市场探索及典型用户关系确立。(为RSU选址提供依据)**

**(二)非话业务市场调研：**

主要调研内容：电信业务现状、需求和规划。

**1.金融业专项调研:**包括市人行、中行、交行、建行、工商行、农行、证券交易中心、外汇调剂中心等。

**A现状:(1)现有计算机,局域网的类型、数量。**

**(2)支行、储蓄所、营业网点分布。**

**(3)联网通信现状。**

**(4)开展业务种类:**通存通兑、信用卡、自动提款机**ATM**等。

**B需求和规划 (1)规划增加营业网点的分布**

**(2)新业务种类及对数据通信的要求。**

**(3)金卡工程开展情况及信用卡授权中心筹建情况。**

**C了解信用社营业网点分布和对数据通信有无需求。**

## **2.商业电子化专项调研:**

**调查对象:**商委信息中心、东方大厦等大型商场.

**A现状:(1)**主要商业零售业网点分布.

**(2)**各大商场计算机**POS**机应用情况,信用卡使用情况.

**(3)**商场业务操作过程、资金转移过程、银行间帐务处理与结算过程.

**B需求和规划: (1)**探讨信用卡大量使用后对数据通信的需求.

**(2)**商场与银行间联网的可行性.

**(3)**天津商业电子化发展规划和计划安排

## **3.信息业专项调研:**

**A:**调研对象: 天津市信息中心、统计局信息中心、科技情报所、天大、南大等. **(即internet服务节点)**

**B现状:(1)**出口方式;

**(2)**用户接入方式;

**(3)**节点的服务器类型;

**(4)**服务内容及经营情况;

**(5)**网点分布情况。

**C**规划需求及计划进度调研。

**D**金桥工程合作介入。

**E**联网方案探讨。

## **4.EDI系统专项调研:**

**A调研对象:**市电子办、海关、港务局、外经贸委、外贸公司等.

**B工作内容:** (1) **EDI**规划和系统建设进展现状.

(2) 电子办、海关、港务局与外方合作情况.

(3) 对**EDI**潜在用户需求调研.

(4) 工作切入点研究.

## **5.CATV**专项调研(董晨贵负责)

**A调研对象:**市计委、市广电局有线台、区属有线台、重点区域居民及工商业、国内新计算机联网小区、国内外有关厂商合作者.

**B工作内容**

(1)**CATV**用户分布数量及已安装电话户数.

(2)重点用户调查:收入和知识层次较高地段如天大、南大;工商企业用户如宾馆、写字楼、大型企事业.了解他们对开展**CATV**综合业务的态度和建议.

(3)与计委社会处、科技处、广电局有线台及区属各台探讨**CATV**综合利用设想,发展规划、工作建议方案和合作可能性.

(4)考察国内计算机联网示范小区,了解其技术和经济方案.

(5)与国内外(**CATV**)厂商联系洽谈.**CATV**综合业务技术支持、硬件选择并论证设备可靠性,提供综合业务能力和性能价格比.

(6)合作背景调查:了解广电局、邮电局与相关单位**CATV**综合利用合作进程,探讨联通**CATV**综合利用合作的切入点.

(7)争取政府部门支持,争取外方、广电局与联通合作,首先在示范小区取得经验基础上,再行推广应用,进而促成**CATV**网络改造建设纳入联通本地网.

## **6.其他方面调研:**

(1)金字工程相关工作进度和规划.如金宏、金税、金卫、金农等.

(2)特殊行业需求及规划调研:如公安、医院、高速公路等.

(三)综合布线系统研究

综合布线系统是信息化社会智能大厦的基础.能满足客户语音、数据、图象及保安、安全监控传感信号综合传输的要求，并保证用户对网络扩展和变化的长期需求.进行综合布线系统研究和开发，可达到如下目的：

- 1.满足用户高层次通信、监控需求；
- 2.充分发挥联通综合信息网络功能；
- 3.学习国外先进技术，培训专业队伍；
- 4.增加联通天津分公司收益。

工作内容：

1.进一步与**AT&T**中国有限公司和惠普中国有限公司等专业厂商进行技术合作洽谈和技术方案、设备性能、价格、合作条件论证比较，货比三家，筛选出联通合作者，适时建立合作关系。

2.中外共同承接项目合作条件探讨

3.编写联通天津分公司承接综合布线系统工程项目的对外宣传材料或样本。

4.物色专业骨干人员及培训。为承接项目作基础骨干队伍准备。

调查对象：

1商务环境：银行、证券市场、饭店、大型商厦等。

2办公环境：公司总部、律师事务所、商务中心等。

3建筑群：大型公建、政府机关、大学校园等。

4交通设施：航空港、火车站、交通指挥中心、车辆调度中心等。

5卫生健康设施：医院、急救中心等。

工作目标：

1搞好综合布线系统工程技术、工艺的消化吸收，确立中外承接工程合作实体。

2推荐系统材料、设备的筛选确认。

3工程技术骨干队伍的培养和业务工程管理规范化。

4争取年内承接**1--2**个建设项目的综合布线工程，以此为示范逐步拓展天津市场。

5总结完善“综合布线系统”工作的开发计划。

(四)市场数据库建设:

(张宏为主,董晨贵指导配合)

1.市话潜在市场:

(1)成片开发及大型公建项目(按座落区域、建成时间、用户类型区别)

(2)开发区、滨海区专网。

(3)初期用户群、RSU预选位置。

(4)WLL发射台站选址及覆盖地域。

(5)本市地图及上述项目座落位置,RSU/WLL服务范围显示。

2.非话业务潜在市场:

(1)金融网

(2)商业网

(3)信息网

(4)EDI专项

(5)CATV专项

(6)其他

3.其他电信业网络资源,通信局站,用户分布资料。

4.联通综合信息网络及通信设施基本情况。

5.天津市电信规划和联通天津分公司电信规划及实施进度情况。

6.计划与工作进度、规划与实施、邮电与联通等相关图表。

7.电信服务项目新技术、应用方案及实施情况信息。

注:数据库要求:3--5项素材由相关部门协助提供.从地图显示内容可以相互叠加,统计表格数据可以运算.也可图示化比较显示。

(五)联通形象设计及业务服务宣传课题探讨。

(六)工作人员培训。

市场组工作实行三个转变的根本,除观念转变和招聘贤才之外,另一

重要方面是人员素质的提高，而实现的重要途径是继续教育工程的实施。内容包括：

- 1、计算机使用技术普及教育及相关业务技能学习；
- 2、市场统计学、运筹学基础知识学习；
- 3、宏观市场调研分析预测；
- 4、通信专业知识；
- 5、相关服务用户的业务知识；
- 6、外语学习等。

实施方法：

- 1、根据各自情况选择适当课题，把握实用原则安排自学。
- 2、走出去向相关兄弟单位学习访问。
- 3、请进来举办专题讲座。
- 4、有选择参加国内外相关业务培训。

#### 四. 工作分工：

市场组总负责人：贺方浦 孔峰

话务市场组负责人：王胜洪 李桂月

非话市场组负责人：孔峰 张宏 董晨贵

综合布线课题：董晨贵

数据库：张宏为主 董晨贵指导配合

市场组：李桂月兼负责各项工作制度落实及各小组工作  
衔接推动和内务工作。

#### 五. 工作进度：

**96年3月～4月：**

- 1、各组完成基础工作和重点调研。
- 2、建立数据库框架模型,完成先期调研数据录入。

**5月～7月：**

- 1、初步完成调研。



- 2、初期用户关系确立。
- 3、与相关部门合作工作试点启动实施。
- 4、数据库内存调研资料初步完善。

## 六. 工作要求

1.思想、工作作风按配套办人员必知必备（见附件）

2.在认真学习、领会各级领导指示和全组编制的工作计划的基础上，各小组负责人按分工写出细化的工作安排。内容包括：工作内容、目标、预计完成时间、明确配合人员、工作方式及保证措施。

3.建立周通报、月检查、季小结、半年总结的阶段工作考核制度。

要求：对照本组工作安排，说明阶段性成果或工作进度、存在问题和解决问题措施、需协助解决的困难及工作条件、成功的方法、经验。

4.建立工作档案管理制度

要求：做到平日积累、每月汇总一次，主要文件原则一式三份，市场组、项目组、数据库各一份。

5.建立形象进度图表管理制度。

6.建立按月或专项对上级作定期、不定期情况报告制度。

7.市场人员调研启动要求：

（1）调研目的明确，问卷、调研提纲、征询意见格式化（各组分别制表）与被访人员提前联系、出访人员服装、举止得体、遵纪守法、言谈注意与邮电及相关单位关系、说话留有余地。

（2）牢记公司领导关于市场工作五项基本原则，即：

A、表明要服务介入；

B、SDH方式；

C、初期不搞合作协议、不对具体场所搞接入方案；（专网例外）

D、调研及资料收集目的在于为行业（系统）工作方案、市场需求方案、技术总体方案作前期准备；

E、96年用户在市区及郊县专网发展，工程在市区及郊县展开。

总之，调研工作是各项工作的先行工作，立足于早动、有备而动，先

期调研是宣传联通、树立形象、展示水平的最佳时期，望参加工作人员谨记：

（1）“外事无小事”

（2）处理好保密与宣传联通的关系

（3）与邮电的辩证关系：“满足市场方面合作强于竞争；开拓市场方面广告宣传竞争强于合作。”

工作——任重而道远，只要脚踏实地一步一个脚印，定能有所收获。工作领域——天高地广，可谓“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”。望各位八仙过海各显神通，努力工作、积极开拓、勤思善谋，争取为人民造福、为经济腾飞、为奠定联通天津分公司地位、也为各位美好前程积极作出贡献。

贺方浦

一九九

六年二月二十九日