根据公司8月经营分析会安排，计划政企市场推荐两个“小切口”领域开展经验分享，结合1-8月发展情况，拟推荐【衢州】聚焦战略和重要客户运营经验分享、【嘉兴】聚焦政企产品运营经验分享，烦请根据附件模板，提供拟发言的主题和亮点举措及成效等，并于明天（9月11日）中午11点前反馈，感谢！

1. 嘉兴政企产品:1-8月政企产品收入增幅12.8%、全省第3;基础产品均正增长，其中专线收入同比增幅5.3%、物联网产品收入同比增幅17.6%、短彩收入同比增幅8.5%、5G产品收入同比增幅 18.9%。
2. 思想统一 做好分析 2、定好机制 双高激励 3、顶层设计 抓执行( 楼长制、叠推、商务楼宇 ) 4、抓场景 抓创新(商务楼宇、三网建设、线上10086)

训战 早播报 专项激励

阳光厨房 国际业务

客户经理量化和年终奖的业绩挂钩

提纲：

第一部分：罗列整体今年以来产品运营情况-好的数据**（沈冰|单力峰、汤清、雪春）**

1、5G专网产品收入：XX万元，完成率XX%，全省第几。

2、5G虚拟专网：

3、卡+模组：截止8月新增175.29万套，较去年同比增长100.14%

4、高精度定位

5、和对讲好像不太好

6、5G快线

1. 物联网产品收入：
2. 视联网产品收入
3. 千里眼产品
4. 通道收入：截止8月累计收入3877.36万元，较去年同比增长2.76%

取截止8月的收入、规模、完成率、全省排名、较去年同比等。

第二部分：围绕建体系、设激励、强执行、抓场景

（一）思想统一，建立运作体系**（单力峰）**

1.对产品效益细分分析，推出签长约（一年和两年及以上对比）、融合叠推（裸推和融合分析）的重要性；

2.开门红明确全年围绕木本产品重点推进、罗列清单、明确要求**（汤清、雪春提提供素材）**

**（二）顶层设计，明确考核激励（沈冰）**

1.客户经理薪酬体系调整，年终奖与个人考核强挂钩

2.客户经理考核优化：分通道设置差异化考核内容、按星级设置底线目标要求

3.量化薪酬围绕木本产品进一步优化双高激励，罗列重点修改内容，包含流失扣罚等

4.逐优计划，面向产品经理、管理人员设定要求，挂钩年终评优**（汤清）**

**！！！！！！**

（三）强化执行，提升通道产能

1.通道赋能：**早播报，内训**，1371落地执行机制-即一天培训、三天网格破零、七天客户经理破零，**训战、竞赛，10086线上通道等（沈冰烦请提供部分）**

分产品写今年以来的重点工作：

2.专线：迎回、高价值专线、网络支撑优化（直播、考核、施工时长、故障体系）**单力峰**

3.行业短彩：本地市场新增挖掘-看板、回流，存量运营体系（预警、挽留等）**单力峰**

**4.物联网/5G：周睿总罗列(汤清、雪春)？？？？？**

**5G:1/2P**

**物联网：:1/2P 参考半年度材料**

**（四）抓牢场景，赋能产品（商客 管佳瑶）**

1. 商务楼宇场景：建楼长制、楼长考核单列、楼宇活动日、楼宇主推产品（BB融合、CHB融合）、楼宇达标。引入商机型代理、借力营销。
2. 连锁商铺场景：以契合的产品切入，AI无人值守（海宁连锁）、企宽+投影仪（民宿）；合作方资源互换，梳理与公司有业务关联的合作方洽谈产品签约（美丽家）。
3. 物业场景：引入行业代理、统谈物业场景产品。

第三部分：下阶段需进一步提升工作**(单力峰、汤清、雪春、沈冰)**