# 2024年联通工作计划(通用13篇)

作者：悠闲自在 更新时间：2024-01-19

*计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。联通工作计划篇一联通营业员工作计划坚持“观念、业务、机制、经营、管理、服务*

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**联通工作计划篇一**

联通营业员工作计划

坚持“观念、业务、机制、经营、管理、服务、技术、文化”等八个创新，深入贯彻我市市委、市政府和上级公司的工作部署，以科学发展观统领各方面工作，始终把经营发展作为第一要务，联通营业员工作计划。紧抓新农村建设和行业信息化两条主线，充分发挥主导通信运营商的作用，继续加大网络建设和完善，提供多样化的信息服务业务，为提高我市信息化水平，提供网络、技术和业务支撑。

第二部分主要工作措施

一、灵活运用组合营销策略，保有传统业务存量，拓宽转型业务增量

在细分客户需求、细分客户群体、细分营销区域的基础上，实行组合营销、针对性营销、体验营销、差异化营销等多种营销手段相结合的方式，做好保有和发展工作。

（一）固话保有工作。

1、继续发展“新农村电话”。通过给予客户话费优惠，增加客户数量，争取在明年将30％-50％的村发展成新农村电话。

2、发展平安互助业务。加重考核，按时间分解进度，通过制度上墙、成立组织、制作明白卡等，打造样板村，召开现场会，加快发展，力争在一季度末发展100％的村使用。

3、依托亲情1+品牌，大力发展亲情在线、与g网卡捆绑销售、家庭网关业务，增加固话和宽带粘性。

4、培训一线社区经理、窗口人员的营销、挽留技巧，多说一句话，对有离网意向的客户介绍套餐资费、新优惠等。

5、细化修订绩效考核中固话保有指标，将社区经理所包社区固话户数、收入进行双重考核，调动员工挽留、营销的积极性。

（二）宽带发展工作

2、加大宽带宣传力度（尤其是城区），在传统宣传方式的基础上，在城区小区制作展牌，新建小区主动与物业联系制作门牌、楼层牌等，宣传宽带业务。

3、加强内部考核，一是加大绩效考核中分数比重，二是加大对营销单位和单位负责人的奖罚力度。

4、与运维部门结合，推广4m宽带，增加宽带arpu值。

5、积极做好市公司宽带营销政策的本地化营销。

6、发展神眼业务，以应用带动宽带发展。

（三）转型业务发展工作

1、电话导航业务：在保有老客户方面，每月关注包年到期客户，主动上门续签协议。新客户发展方面，重点梳理各行业情况，对比营销，重点发展行业首查、转移呼叫业务；对龙头企业的企业冠名重点关注（如清东陵、美客多集团等）。

积极与遵化市纪委联系，促成行风热线查询转接正式收费。针对个别单位资金支出压力大，计划采取分档收费，适当给予优惠，让相关单位能够承受。

2、户外广告业务：一是做好老局址户外广告位再招商工作（一年期限陆续到期）；二是在公路沿线、繁华地段的支局制作楼顶户外广告牌。在制作前做好市场摸底工作。三是进行模块点墙体广告的招商尝试工作。

3、纸质广告业务：明年二季度谋划启动“生活指南”黄页广告，力争形成30万元收入。尝试启动账单广告业务，目标客户群是房地产开发商、品牌连锁店等。

4、品牌建站业务：积极向市委、市政府主管部门汇报当前企业、政府建站情况，争取政府部门的支持。以政府部门（局、行）、乡镇政府建站为重点营销目标，争取在年内所有乡镇政府、管理局、行建站。

5、信息魅力业务：梳理各行业的管理、办公现状，分析找出管理中需改进的关键点，以药监局、检察院、矿山公司、港陆等使用信息魅力的案例，有针对性的推介信息魅力业务相关功能。对已使用信息魅力的单位，有针对性主动赠送功能模块，以试用带动使用。积极与政府办联系，以唐海的成功经验，做好行政审批中心各环节使用信息魅力的营销工作，保证上半年签约。

6、神眼业务：一是梳理目标客户，将连锁店、仓储、营业、生产场所、学校、小区门禁、高端家庭为目标客户，搜集这些行业的资料信息做为营销重点。二是以行业应用的典型案例对比营销，如以燃气公司、热力站、爱心幼儿园等，在行业内、行业间延伸使用。将幼儿园卖帐号、卖光盘模式扩展到其他学校、幼儿园。三是制定神眼维护巡检制度，维护人员定期观看神眼监控效果，对效果不好的主动维护、调测，打造神眼的良好品牌，为下步营销打好基矗四是宽带和神眼互补发展，互相带动。

7、家庭网关和网络e盾业务：一是将目标客户群锁定为宽带包年客户，重点对局行长、乡镇长、个体老板及高收入公众客户进行营销，工作计划《联通营业员工作计划》。 二是以无线、方便为重点，全方位宣传家庭网关业务。除利用广播、字幕、营业厅海报、宣传单等形式外，采用一对一电话或上门方式进行宣传讲解。三是分解指标，全员参与。营销效果与单位负责人挂钩，力争全年发展1000户。四是积极与工商、税务等部门配合，做好商户网上报税、安全认证工作。

二、继续完善经营和服务管理措施，转变管理思路

按照上级公司要求，进一步完善营销体系建设，增强挖掘客户需求的意识，提高为客户制定一揽子解决方案的能力。

探讨欠费管理的新思路，在不增加额外支出的前提下，将欠费与部门负责人和社区经理、营业员挂钩。

进一步加强资费管控工作。在严格执行上级公司资费政策的同时，对可以打折的业务进行严格管控。加强稽核工作，杜绝收入流失。稽核重点是包年宽带资费协议到期情况。对发现的问题随时下发整改通知单；每月印发稽核通报，将营业员和稽核人员的差错落实到个人，严格考核。

开展营销模式的转变与培训。在全员营销的基础上，逐步推广体验营销、名单制营销、示范营销和渠道营销等多种营销模式。通过实行多种营销手段相结合的方式，促进各项业务快速发展。

在服务方面，针对2008年服务投诉焦点问题，将降低服务时限类投诉作为重点。通过集中回访工作，真正实现对工单处理的过程管控。同时，对服务投诉实行责任制度，做到每件投诉有责任划分、有处理时限、有事后考核，确保每件投诉得到圆满解决。

三、加强运维建设管理，为经营发展提供支撑

（1）合理安排投资，加大对重点业务的支撑。

重点加大宽带接入、驻地网、光缆、数据和传输等方面投资。固网交换不再投资，以维持、调整为主，持续开展压缩、调整、盘活网络资源。

（2）合理调配使用维护资金，保障网络安全可靠运行。

继续开展线路整治工作，解决维护中的困难，重点是更换老化、鸟啄电缆。组织配线架、保安器、地线电阻的专项整治工作。

继续做好电缆防盗工作，严格落实值班制度、报警后出现场和日常巡视制度。将电缆防盗器触发点向下延伸到配线电缆。对易发电缆被盗地区进行不定期蹲守。

完成平安遵化二期、光进铜退等重点项目和宽带、视频监控项目和大客户通信保障等重点工程的网络传输建设，为经营工作提供支撑。对市政建设涉及的线路进行迁改和调整。

理顺经营和维护部门的沟通、协调机制，做好大、商、公客户通信需求的支撑保障工作。继续开展技能培训，建立一只反应迅速、支撑有力的维护队伍。

（3）采取多种措施，进一步做好节能降耗工作。

完善用电管理办法、用油管理办法，对空调进行节能改造，对生产和生活用电进行单独考核，降低能源消耗。

加强材料管理。进一步完善维护用料领娶使用、考核流程，降低维护用料支出。同时，做好工余料和撤旧料管理，合理利用撤旧料。

完成交换资源弹编工作，降低窄带投资。改变窄带放号方式，完成全部农村交换设备弹编，争取农村交换实占率达95%。

（4）做好网络规划和调整工作，提高网络运营效益。

总体思路是：根据网络演进的技术要求，在抓紧进行光进铜退机房网点建设的同时，逐步实现光纤向客户端的靠近，利用较成熟的技术如epon、ngn、ason、epon等实现各类网络的融合。积极组织3g网络规划建设，为发展移动业务提供支撑。

在核心网方面，建设老局和新局的双核心局，老局重点作为传输中心，在新局部署数据和大容量传输设备，实现老局和新局之间业务的负荷分担和双路由保障。

在市区网方面，针对目前老城区逐步开发改造，新城区西拓南移的现状，重点加强新城区城区光缆网的投资力度，发展适度超前的城区光缆环网。

在农村通信网方面，光缆建设只应对业务突发点进行应急扩容；传输设备现立足于2.5g传输，将来建设以波分和10g为主的设备用以承载日益发展的业务量。数据业务建设到县局的千兆三层汇聚设备，并能方便的实现扩容，对所辖模块点的各类业务加以汇聚，实现县局支局之间重要业务的环网保护。

在大客户网络方面，利用已建成的光环网和规划建设的光环网，实现对重点客户的双路由改造，同时对重点客户的设备加以更新实现自动倒换自动保护功能。建设大客户端设备监控系统，实现对大客户设备运行状态的实时监控，确保大客户网络安全。

在窄带交换网方面，固网交换以维持、调整为重点，开展压缩、调整，盘活网络资源。安排交换设备压缩和04机改造工作，最终彻底取消04机。

在传输网络方面，实现老局和新局的两个核心传输机房，各新安装密集波分复用设备，作为传输网络主体依托，并为gsm3g网络、iptv等高速率、大带宽的业务提供支撑。逐步实现县局至各个支局的波分设备环网建设。

宽带数据网方面，在县局和老局分别建设中兴t160g三层汇聚设备、base认证服务器、sr互联网路由器，实现双核心局业务分担和互相保护。建设三层汇聚设备，实现数据业务到两个核心局从百兆带宽到千兆带宽的升级，提高网络带宽。利用epon等新技术，在城区新建小区逐步实现光纤到大楼，避免dslam宽带节点的建设，最终逐步实现光纤入户。在农村地区，对dslam宽带节点逐步扩容，但也要尽量缩短铜缆到客户的距离，提高客户的上网速度和质量。

（5）加强对大客户和重点客户的支撑力度

一是强化售前技术支撑能力，为客户提供高质量的一揽子解决方案；二是加强大客户故障响应流程的执行力度，细化执行环节，优化客户应急保障预案；三是进一步完善设备中心、管线中心的职能，优化服务内容，由简单提供网络资源服务向提供差异化的综合服务转变；四是树立全过程服务意识，完善售前、售中和售后过程服务内容，消除售后服务脱节现象，建立前后台整体配合机制，共同巩固客户资源。

四、加强基础管理工作，强化执行意识，提高工作效率。

按照上级公司对企业融合的要求，做好支撑、协调、配合等工作，保证工作平稳过渡，顺利开展。基本要求是讲团结、讲责任、讲宽容、讲纪律。

完善内部配合工作制度，强化考核管理。对各项工作明确关键点的责任人及职责，对重点工作确定完成时限。实行反馈制度，使各环节之间相互配合、相互监督、相互制约。

进一步完善绩效考核办法。合理确定全员营销的考核标准，既要发挥正向激励作用，实现多劳多得，又要考虑员工的心理承受能力，不打击员工的积极性。加强对二级考核办法落实情况的监督，避免出现搞平均和平衡现象。

建立员工的职业生涯管理体系，将员工的工作业绩、业务技能、劳动纪律、营销能力、服务投诉、工单超时、安全生产等指标，按月进行考核，实现对员工总体评价的标准化、精确化、客观化。

进一步完善培训管理制度，增加调研环节。通过对员工队伍整体状况、各专业具体情况的调研，分别制定培训计划，有针对性地弥补员工技术、业务素质的不足。

认真抓好安全生产工作，提高员工安全防范意识，落实各项安全生产规章制度。

继续落实节能降耗各项工作安排，控制费用支出。

五、关心员工生产生活，增强企业凝聚力。

工作内容包括开展思想动态调研、落实劳动保护措施、关注防暑降温、改善生产生活条件等，增强员工对企业的信任感、归属感，增强队伍的凝聚力。

**联通工作计划篇二**

制定奖罚制度和激励方案，。此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，定期拜访和沟通建立良好的关系。根据公司\*\*年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。

2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人，工作计划《》。

3、选好、选对作好活动的代理

4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。

5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

（二）齐心协力，争创优质高效服务

随着\*\*经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。

加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品。通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在平时的工作中耐心受理客户的查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公司的新形象。作好离网用户挽留与维系：

1、由前台营业人员对来办理退网业务的用户进挽留。

2、对准离网用户进行及时的电话回访，根据实际情况对用户进行有针对性的`挽留。

3、对不能挽留的用户经用户同意，并出具证明后，对其卡号进行二次销售，降低离网率；

1、普通用户维：

1）定期对用户电话回访或短信拜访；

2）节日祝福（短信）；

2、高端用户、重点用户的维护通过平时的积累将高端用户、重点用户作为维护的重点

1）做到每月电话回访或短信拜访一次（根据用户的要求），回访要有内容，有落实，最大可能的方便用户。

2）话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。

3）生日祝福、节日祝福（针对不同用户，要有实用的东西）。

4）挖掘高端用户消费潜力，做好存量市场的二次及多次开发。

5）亲情服务。（根据不同用户的需求，为用户提供帮助）

6）定期的上门走访。

：公司有新活动尤其是回馈用户的活动应短信告知用户，重点用户电话告知。

**联通工作计划篇三**

这是一篇2016年联通营业员工作计划范文，回顾以前，展望今后，本文认真总结之前的工作，并在此基础上认真规划下一步工作，体现了营业员对工作的尽职尽责。下面让我们一起来看看吧！

联通营业员工作总结 今年七月，我非常荣幸的加入联通东莞分公司企石营业部来了公众客户中心，至今已有半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和 ibss 系统的操作，并熟悉营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。

在这几个月中，流动咨询师我经常做的一项工作，这对我的业务熟悉程度提出了较高的要求。

在工作的前期有时会遇到无法解答顾客提问的情况，需要找其他同事的帮忙。

后来在同事的 帮助下，已经可以较好的完成流动咨询员和业务导航的工作。在前台办理业务时，也能够做 到详细的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已经对此有了较深的了解。

ibss 系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在老师的悉心指导下，我已经可以比 较熟悉的进行操作，并在顾客较少时上位办理业务，但与其营业员相比操作速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同时的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，应收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业 员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受 理工作带来了很大的压力。

不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务，同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了 我很深的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完 成。也感谢中三二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用，在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作的合作打下了好的基础。

在取得一定成绩的同时，我也存在一些不足之处，主要有如下几点：

一、业务学习和 ibss 操作上手都比较慢 与其他营业员相比，我的学习速度确实比较偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多 的还是自己主观上的原因，在今后的工作中药学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。

二、虽然在广州度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习广州话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来广州话虽然听懂已不成问题，可在于年长的顾客交流时由于自己不懂讲广州话，对方普通话听力又较差，给交流带来了一些困难。在今后的工作中广州话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

三、有些服务规范做的还不到位 比如唱收唱付，微笑待客等，虽然看似只是一些细节问题，但实际上关系着营业厅的服 务质量和企业形象。有些这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我 也认识到了这些规范的重要性，并进行了改进。

四、工作的条理性还应加强 在有时顾客比较多的情况下，我容易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今 后的工作中，应当学会对工作进行合理安排。

这些不足之处应当引起我的重视，及时吸取教训，在今后的工作中加以避免。

在营业厅的工作已经结束了，回顾几个月来的工作，可以说成绩与不足并存。在今后的工作中我会改正不足，尽最大努力搞好自己的工作。我的总结就到这里，请各位领导予 以指正。

以上就是小编为您整理的2016年联通营业员工作计划

**联通工作计划篇四**

一、以客户为中心，做好结算服务工作，营业厅工作计划。客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的钢性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

五、以人为本提高员工的全面素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

**联通工作计划篇五**

坚持“观念、业务、机制、经营、管理、服务、技术、文化”等八个创新，深入贯彻我市市委、市政府和上级公司的工作部署，以科学发展观统领各方面工作，始终把经营发展作为 5、细化修订绩效考核中固话保有指标，将社区经理所包社区固话户数、收入进行双重考核，调动员工挽留、营销的积极性。

(二)宽带发展工作

2、加大宽带宣传力度(尤其是城区)，在传统宣传方式的基础上，在城区小区制作展牌，新建小区主动与物业联系制作门牌、楼层牌等，宣传宽带业务。

3、加强内部考核，一是加大绩效考核中分数比重，二是加大对营销单位和单位负责人的奖罚力度。 4、与运维部门结合，推广4m宽带，增加宽带arpu值。5、积极做好市公司宽带营销政策的本地化营销。6、发展神眼业务，以应用带动宽带发展。(三)转型业务发展工作 1、电话导航业务：

在保有老客户方面，每月关注包年到期客户，主动上门续签协议。新客户发展方面，重点梳理各行业情况，对比营销，重点发展行业首查、转移呼叫业务;对龙头企业的企业冠名重点关注(如清东陵、美客多集团等)。积极与遵化市纪委联系，促成行风热线查询转接正式收费。针对个别单位资金支出压力大，计划采取分档收费，适当给予优惠，让相关单位能够承受。

2、户外广告业务：

一是做好老局址户外广告位再招商工作(一年期限陆续到期);

二是在公路沿线、繁华地段的支局制作楼顶户外广告牌。在制作前做好市场摸底工作。

三是进行模块点墙体广告的招商尝试工作。 3、纸质广告业务：

明年二季度谋划启动“生活指南”黄页广告，力争形成30万元收入。尝试启动账单广告业务，目标客户群是房地产开发商、品牌连锁店等。

4、品牌建站业务：

积极向市委、市政府主管部门汇报当前企业、政府建站情况，争取政府部门的支持。以政府部门(局、行)、乡镇政府建站为重点营销目标，争取在年内所有乡镇政府、管理局、行建站。

5、信息魅力业务：

梳理各行业的管理、办公现状，分析找出管理中需改进的关键点，以药监局、检-察-院、矿山公司、港陆等使用信息魅力的案例，有针对性的推介信息魅力业务相关功能。对已使用信息魅力的单位，有针对性主动赠送功能模块，以试用带动使用。积极与政府办联系，以唐海的成功经验，做好行政审批中心各环节使用信息魅力的营销工作，保证上半年签约。

6、神眼业务：

一是梳理目标客户，将连锁店、仓储、营业、生产场所、学校、小区门禁、高端家庭为目标客户，搜集这些行业的资料信息做为营销重点。

二是以行业应用的典型案例对比营销，如以燃气公司、热力站、爱心幼儿园等，在行业内、行业间延伸使用。将幼儿园卖帐号、卖光盘模式扩展到其他学校、幼儿园。

四是宽带和神眼互补发展，互相带动。 7、家庭网关和网络e盾业务：

一是将目标客户群锁定为宽带包年客户，重点对局行长、乡镇长、个体老板及高收入公众客户进行营销，二是以无线、方便为重点，全方位宣传家庭网关业务。除利用广播、字幕、营业厅海报、宣传单等形式外，采用一对一电话或上门方式进行宣传讲解。

三是分解指标，全员参与。营销效果与单位负责人挂钩，力争全年发展1000户。

四是积极与工商、税务等部门配合，做好商户网上报税、安全认证工作。

8、企业定制卡业务：

二、继续完善经营和服务管理措施，转变管理思路按照上级公司要求，进一步完善营销体系建设，增强挖掘客户需求的意识，提高为客户制定一揽子解决方案的能力。探讨欠费管理的新思路，在不增加额外支出的前提下，将欠费与部门负责人和社区经理、营业员挂钩。

进一步加强资费管控工作。在严格执行上级公司资费政策的同时，对可以打折的业务进行严格管控。加强稽核工作，杜绝收入流失。稽核重点是包年宽带资费协议到期情况。对发现的问题随时下发整改通知单;每月印发稽核通报，将营业员和稽核人员的差错落实到个人，严格考核。开展营销模式的转变与培训。在全员营销的基础上，逐步推广体验营销、名单制营销、示范营销和渠道营销等多种营销模式。通过实行多种营销手段相结合的方式，促进各项业务快速发展。在服务方面，针对201x年服务投诉焦点问题，将降低服务时限类投诉作为重点。通过集中回访工作，真正实现对工单处理的过程管控。同时，对服务投诉实行责任制度，做到每件投诉有责任划分、有处理时限、有事后考核，确保每件投诉得到圆满解决。

三、加强运维建设管理，为经营发展提供支撑

(1)合理安排投资，加大对重点业务的支撑。重点加大宽带接入、驻地网、光缆、数据和传输等方面投资。固网交换不再投资，以维持、调整为主，持续开展压缩、调整、盘活网络资源。

(2)合理调配使用维护资金，保障网络安全可靠运行。继续开展线路整治工作，解决维护中的困难，重点是更换老化、鸟啄电缆。组织配线架、保安器、地线电阻的专项整治工作。继续做好电缆防盗工作，严格落实值班制度、报警后出现场和日常巡视制度。将电缆防盗器触发点向下延伸到配线电缆。对易发电缆被盗地区进行不定期蹲守。完成平安遵化二期、光进铜退等重点项目和宽带、视频监控项目和大客户通信保障等重点工程的网络传输建设，为经营工作提供支撑。对市政建设涉及的线路进行迁改和调整。理顺经营和维护部门的沟通、协调机制，做好大、商、公客户通信需求的支撑保障工作。继续开展技能培训，建立一只反应迅速、支撑有力的维护队伍。

(3)采取多种措施，进一步做好节能降耗工作。完善用电管理办法、用油管理办法，对空调进行节能改造，对生产和生活用电进行单独考核，降低能源消耗。加强材料管理。进一步完善维护用料领娶使用、考核流程，降低维护用料支出。同时，做好工余料和撤旧料管理，合理利用撤旧料。完成交换资源弹编工作，降低窄带投资。改变窄带放号方式，完成全部农村交换设备弹编，争取农村交换实占率达95%。

(4)做好网络规划和调整工作，提高网络运营效益。总体思路是： 根据网络演进的技术要求，在抓紧进行光进铜退机房网点建设的同时，逐步实现光纤向客户端的靠近，利用较成熟的技术如epon、ngn、ason、epon等实现各类网络的融合。积极组织3g网络规划建设，为发展移动业务提供支撑。在核心网方面，建设老局和新局的双核心局，老局重点作为传输中心，在新局部署数据和大容量传输设备，实现老局和新局之间业务的负荷分担和双路由保障。在市区网方面，针对目前老城区逐步开发改造，新城区西拓南移的现状，重点加强新城区城区光缆网的投资力度，发展适度超前的城区光缆环网。在农村通信网方面，光缆建设只应对业务突发点进行应急扩容;传输设备现立足于2.5g传输，将来建设以波分和10g为主的设备用以承载日益发展的业务量。数据业务建设到县局的千兆三层汇聚设备，并能方便的实现扩容，对所辖模块点的各类业务加以汇聚，实现县局支局之间重要业务的环网保护。在大客户网络方面，利用已建成的光环网和规划建设的光环网，实现对重点客户的双路由改造，同时对重点客户的设备加以更新实现自动倒换自动保护功能。建设大客户端设备监控系统，实现对大客户设备运行状态的实时监控，确保大客户网络安全。在窄带交换网方面，固网交换以维持、调整为重点，开展压缩、调整，盘活网络资源。安排交换设备压缩和04机改造工作，最终彻底取消04机。在传输网络方面，实现老局和新局的两个核心传输机房，各新安装密集波分复用设备，作为传输网络主体依托，并为gsm3g网络、iptv等高速率、大带宽的业务提供支撑。逐步实现县局至各个支局的波分设备环网建设。宽带数据网方面，在县局和老局分别建设中兴t160g三层汇聚设备、base认证服务器、sr互联网路由器，实现双核心局业务分担和互相保护。建设三层汇聚设备，实现数据业务到两个核心局从百兆带宽到千兆带宽的升级，提高网络带宽。利用epon等新技术，在城区新建小区逐步实现光纤到大楼，避免dslam宽带节点的建设，最终逐步实现光纤入户。在农村地区，对dslam宽带节点逐步扩容，但也要尽量缩短铜缆到客户的距离，提高客户的上网速度和质量。

(5)加强对大客户和重点客户的支撑力度

户资源。四、加强基础管理工作，强化执行意识，提高工作效率。按照上级公司对企业融合的要求，做好支撑、协调、配合等工作，保证工作平稳过渡，顺利开展。基本要求是讲团结、讲责任、讲宽容、讲纪律。完善内部配合工作制度，强化考核管理。对各项工作明确关键点的责任人及职责，对重点工作确定完成时限。实行反馈制度，使各环节之间相互配合、相互监督、相互制约。进一步完善绩效考核办法。合理确定全员营销的考核标准，既要发挥正向激励作用，实现多劳多得，又要考虑员工的心理承受能力，不打击员工的积极性。加强对二级考核办法落实情况的监督，避免出现搞平均和平衡现象。建立员工的职业生涯管理体系，将员工的工作业绩、业务技能、劳动纪律、营销能力、服务投诉、工单超时、安全生产等指标，按月进行考核，实现对员工总体评价的标准化、精确化、客观化。进一步完善培训管理制度，增加调研环节。通过对员工队伍整体状况、各专业具体情况的调研，分别制定培训计划，有针对性地弥补员工技术、业务素质的不足。认真抓好安全生产工作，提高员工安全防范意识，落实各项安全生产规章制度。继续落实节能降耗各项工作安排，控制费用支出。五、关心员工生产生活，增强企业凝聚力。工作内容包括开展思想动态调研、落实劳动保护措施、关注防暑降温、改善生产生活条件等，增强员工对企业的信任感、归属感，增强队伍的凝聚力。

附送：

联通营业厅工作总结

联通营业厅工作总结

为各地输送了一批批合格优秀的工作人员，如任林秀、陈娟秀、薛锦婷、程荔萍等…….优秀的人员，是我们的骄傲，同时，我们衷心地希望\"青年文明号\"能够处处开放光彩.一流业绩创新高200x年是我们cdma的年度，在出色完成公司下达的任务同时我们受到了公司领导的肯定。“天道酬勤”这是每一个xx联通人都深刻明白的道理，在以往的日子里，在党组织的指引下，xx营业厅正是以这种精神为动力，取得了200x年度先进班组的称号，得到了领导的肯定。在政策的引导下据调查，我们营业厅日收入额达到 15万，用户满意度达95%以上，前人留下的足迹是光辉的，后人将在前人的足迹上进一步延伸，创造属于联通的辉煌。在日常的日子里，xx营业厅积极参加市团委统一开展的示范月服务活动，突出活动主题，通过活动加强创建意识。xx营业厅的社会影响进一步扩大，在一些媒体上群众中着一致的好评。一流设备，一流环境，一流服务使得来到联通xx营业厅办理业务的群众对我们的有着一流的评价。俗话说“女性能顶半边天”而在xx营业厅这个由二十二个女性同胞组成的集体，可以说撑起了xx营业厅的整片天空。\*\*营业厅这支年轻的队伍，这个生机勃勃的集体，将在新的形势下不断追求发自内在的服务精神，讲究服务艺术，用爱心、耐心、诚心、恒心去对待每一位用户。以创建明星班组为目标，为建设数字xx贡献自己的一份绵薄之力!

**联通工作计划篇六**

在细分客户需求、细分客户群体、细分营销区域的基础上，实行组合营销、针对性营销、体验营销、差异化营销等多种营销手段相结合的方式，做好保有和发展工作。

1、继续发展“新农村电话”。通过给予客户话费优惠，增加客户数量，争取在明年将30%-50%的村发展成新农村电话。

2、发展平安互助业务。加重考核，按时间分解进度，通过制度上墙、成立组织、制作明白卡等，打造样板村，召开现场会，加快发展，力争在一季度末发展100%的村使用。

3、依托亲情1+品牌，大力发展亲情在线、与g网卡捆绑销售、家庭网关业务，增加固话和宽带粘性。

4、培训一线社区经理、窗口人员的营销、挽留技巧，多说一句话，对有离网意向的客户介绍套餐资费、新优惠等。

5、细化修订绩效考核中固话保有指标，将社区经理所包社区固话户数、收入进行双重考核，调动员工挽留、营销的积极性。

1、分析近年来宽带发展规律，南部和北部发展的差异化，分析城区发展和农村发展规律的差异化，为营销任务分解的准确性打下基础。

2、加大宽带宣传力度(尤其是城区)，在传统宣传方式的基础上，在城区小区制作展牌，新建小区主动与物业联系制作门牌、楼层牌等，宣传宽带业务。

3、加强内部考核，一是加大绩效考核中分数比重，二是加大对营销单位和单位负责人的奖罚力度。

4、与运维部门结合，推广4m宽带，增加宽带arpu值。

5、积极做好市公司宽带营销政策的本地化营销。

6、发展神眼业务，以应用带动宽带发展。

1、电话导航业务：在保有老客户方面，每月关注包年到期客户，主动上门续签协议。新客户发展方面，重点梳理各行业情况，对比营销，重点发展行业首查、转移呼叫业务;对龙头企业的企业冠名重点关注(如清东陵、美客多集团等)。

积极与遵化市纪委联系，促成行风热线查询转接正式收费。针对个别单位资金支出压力大，计划采取分档收费，适当给予优惠，让相关单位能够承受。

2、户外广告业务：一是做好老局址户外广告位再招商工作(一年期限陆续到期);二是在公路沿线、繁华地段的支局制作楼顶户外广告牌。在制作前做好市场摸底工作。三是进行模块点墙体广告的招商尝试工作。

3、纸质广告业务：明年二季度谋划启动“生活指南”黄页广告，力争形成30万元收入。尝试启动账单广告业务，目标客户群是房地产开发商、品牌连锁店等。

**联通工作计划篇七**

与其他营业员相比，我的学习速度确实偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。

虽然在广州度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习广州话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来广州话虽然听懂已不成问题，可在与年长的顾客交流时由于自己不懂讲广州话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的工作中广州话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

比如唱收唱付，微笑待客等，虽然看似只是一些细节问题，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有时这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我也认识到了这些规范的重要性，并进行了改进。

在有时顾客比较多的情况下，我容易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行合理的安排。

**联通工作计划篇八**

一、以客户为中心，做好结算服务工作，营业厅工作计划。客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的钢性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

五、以人为本提高员工的全面素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的\'心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

**联通工作计划篇九**

一、首先，建立好我们的组织，提高团队素质，加强管理，制定奖罚制度和激励方案，联通工作计划。此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

二、代理商的管理和维护，针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，定期拜访和沟通建立良好的关系。根据公司\*\*年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

三、活动落实，对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

四、公司发展存在问题解决方案

1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。

2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。

3、选好、选对作好活动的代理

4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失，工作计划《联通工作计划》。

5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

（二）齐心协力，争创优质高效服务

随着\*\*经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。

加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品。通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在平时的工作中耐心受理客户的查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公司的新形象。作好离网用户挽留与维系：

1、由前台营业人员对来办理退网业务的用户进挽留。

2、对准离网用户进行及时的电话回访，根据实际情况对用户进行有针对性的挽留。

3、对不能挽留的用户经用户同意，并出具证明后，对其卡号进行二次销售，降低离网率；

1、普通用户维：1）定期对用户电话回访或短信拜访；2）节日祝福（短信）；

2、高端用户、重点用户的维护通过平时的积累将高端用户、重点用户作为维护的重点1）做到每月电话回访或短信拜访一次（根据用户的要求），回访要有内容，有落实，最大可能的方便用户。2）话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。3）生日祝福、节日祝福（针对不同用户，要有实用的东西）。4）挖掘高端用户消费潜力，做好存量市场的二次及多次开发。5）亲情服务。（根据不同用户的需求，为用户提供帮助）6）定期的上门走访。

四、活动：公司有新活动尤其是回馈用户的活动应短信告知用户，重点用户电话告知。

**联通工作计划篇十**

20xx年，\*\*在市公司和地方政府的正确领导下，大胆进行结构性调整，坚决打破一切束缚和禁锢发展的思维定式，合理整合内部资源优势，以“深化精准营销，提升发展实效”为总体工作目标，紧紧围绕“农村市场要规模、城市市场要效益”的营销发展思路，承上启下、创新发展，把业务发展和业务收入的稳步提升作为工作中第一要务来抓，强化企业基础工作管理，很抓执行力度提升，业务收入、通信能力、服务水平、企业基础管理、安全生产、文明单位建设等各项工作取得一定成绩。现将20xx年工作总结及明年的工作计划汇报如下：

一是发挥产品优势，持续提高市场整体竞争力。。一年来累计下发服务质量奖励通知单3张4人次，下发处罚通知单8张10人次，对违反服务质量规定的员工进行了处罚。在投诉管理方面，我们严把投诉风险，有效降低升级投诉，合理优化投诉处理流程，加强部门协同，班组内部加强学习与管理，在第三季度服务质量考核中，\*\*联通投诉满意度达100%，在全市排名第一。

20xx年，我们严格按照建设和维护一体化需要，以提高维护反应速度，减少业务流程环节为主线，加快通信网络建设，提高网运维护水平，确保通信畅通。今年以来，我们先后完成建设项目投资310多万元，\*\*光缆280皮长公里，新增语音端口5178个，新增宽带端口 3236个，通信能力和网运维护水平有了进一步提高。通信线路建设完成情况：1、完成大广水岸花园、艾洼安置小区ftth工程立项、施工，有效解决了新建小区客户通信需求。完成水文站、代咀、田铺3个基站传输优化光缆工程；完成县城校园监控光缆工程：工程共新建53个监控点；完成\*\*电业局乡镇变电站10m光纤电路工程完成投资项目和交通局、人社局、运管所等30条大客户出租电路， 2、20xx年一期电缆置换：完成县城6个交接区及乡镇13个单项；工程共新建宽带端口1632个，新建语音端口3328个。工程共拆除电缆44.811皮长公里。完成沙窝沙坪罗汉、苏河朱店等8个gsm基站光缆传输工程；完成县城、千斤、苏河、陡山河支局电缆“以大换小”置换工程。利用现有库存材料及从市公司争取的pon+dsl设备，对艾洼安置小区、金海湾小区、地税局、方湾民营工业园区、秀水家园等急需进线的小区进行了宽带覆盖，共形成宽带能力1024线。3、通过优化网络、调整设备等措施，对银基北城花园、田铺河铺等处进行了宽带优化，新增宽带通信能力480线。完成东城花园、凤凰新村等6个小区ftth工程完成立项，目前正在施工阶段，预计投资87.9万元。先后开通县城花果山、交警队、四桥、苏河朱店、沙窝罗汉、汪冲、浒湾鄢山、吴陈河夏湾8个2g基站，完成县城花果山、交警队、四桥、董店、苏河支局、泗店、陡山河、八里8个 3g基站，现已投入运行。

年初以来，\*\*进一步完善了各项规章制度，先后制定了\*\*联通新的《绩效考核办法》、《劳动纪律处罚办法》、《车辆管理办法》、《服务质量考核办》、《企业基础工作管理》、《通信工具管理办法》等规章管道制度，逐步形成制度管理化、规范化管理模式，有效提升了企业员工执行力。

安全重在管理，而管理贵在执行的彻底。今年以来，我们在去年安全生产量化达标创建的基础上继续开展创建活动，进一步完善安全生产量化达标软硬件建设，加大资金投入，增配消防器材，对基层营业厅基础设施整修；在通信电缆防盗上，我们对各乡镇营业部大对数电缆加挂了\*\*k20xx智能型报警器，对箭河仁畈、夏家店基站加装了催泪瓦斯、gps跟踪定位系统各一套，有效提升了被盗防范能力。

在抓好各项业务发展的同时，我们继续做好文明单位创建工作，将文明单位创建活动与企业经营发展相结合、与企业基础工作管理相结合、与优质服务相结合，先后开展了春节期间文艺活动、爬山活动、组织员工旅游等集体活动，从而有效增强了全体员工的凝聚率和向心力。

在总结一年来工作取得成绩的同时，我们也深知工作中还存在许多不足，在一些方面与市公司领导决策要求还存在差距，一些具体工作落实力度不够，一些员工厌战情绪时有发生，企业经营发展力度还需进一步加大，主要表现在：

1、一些营销措施落实不够到位，一些好营销政策没有深入吃透；没有充分调动自有、社会渠道的发展积极性，在经营过程中发现的一些问题没能及时采取有效措施加以解决，造成部分经营指标完成的不够好。

2、企业机内部各部门之间协作配合需进一步加强，要大力推行最小营销单元作业模式，逐步提高营销能力、服务意识、工作主动性，要不断探索新的营销思路和管理模式。

3、渠道工作还需进一步改善。社会渠道整体销售能力偏低，核心渠道数量较少，还需进一步加强社会渠道的服务、支撑、培训和政策传达工作，提高社会渠道的整体销售能力。

4、企业基础管理工作还需进一步加强。在服务工作方面抓落实力度不够，营业人员主动服务意识不够，还需进一步加强监督和管理，确保各项工作落实到位。

5、装维及时率在市公司排名较为靠后，要加强对装维人员的监督管理，保证实现按时按点装、移、修机，在提高装维及时率的基础上，从而提升装维服务的整体满意度。

6、集团客户人员业务知识不熟练,部分人员畏难情绪较为严重，员工的人力资源优势没有充分发挥出来，需要在加强队伍建设的同时提高团队战斗力。中高端市场没有形成增量消费规模,还需加大市场攻关宣传，进一步提高\*\*联通高端用户群体的认知度。

**联通工作计划篇十一**

灵活运用组合营销策略，保有传统业务存量，拓宽转型业务增量在细分客户需求、细分客户群体、细分营销区域的基础上，实行组合营销、针对性营销、体验营销、差异化营销等多种营销手段相结合的方式，做好保有和发展工作。

(一)固话保有工作。

1、继续发展“新农村电话”。通过给予客户话费优惠，增加客户数量，争取在明年将30%-50%的村发展成新农村电话。

2、发展平安互助业务。加重考核，按时间分解进度，通过制度上墙、成立组织、制作明白卡等，打造样板村，召开现场会，加快发展，力争在一季度末发展100%的村使用。

3、依托亲情1+品牌，大力发展亲情在线、与g网卡捆绑销售、家庭网关业务，增加固话和宽带粘性。

4、培训一线社区经理、窗口人员的营销、挽留技巧，多说一句话，对有离网意向的客户介绍套餐资费、新优惠等。

5、细化修订绩效考核中固话保有指标，将社区经理所包社区固话户数、收入进行双重考核，调动员工挽留、营销的积极性。

(二)宽带发展工作

1、分析近年来宽带发展规律，南部和北部发展的差异化，分析城区发展和农村发展规律的差异化，为营销任务分解的准确性打下基础。

2、加大宽带宣传力度(尤其是城区)，在传统宣传方式的基础上，在城区小区制作展牌，新建小区主动与物业联系制作门牌、楼层牌等，宣传宽带业务。

3、加强内部考核，一是加大绩效考核中分数比重，二是加大对营销单位和单位负责人的奖罚力度。

4、与运维部门结合，推广4m宽带，增加宽带arpu值。

5、积极做好市公司宽带营销政策的本地化营销。

6、发展神眼业务，以应用带动宽带发展。

联通店长竞聘书范文

联通渠道述职报告范文

2017联通员工述职报告范文

临沂联通宽带城域网组网

联通员工的年终总结范文

联通分公司服务自查报告

联通公司的实习报告合集七篇

**联通工作计划篇十二**

20xx年对我而言是充满挑战的一年，也是家客部圆满大团圆的\'一年。家客部一直是团结上进的部门，在李经理的带领下，全体人员心往一处想、劲儿往一处使，认真的完成每一项收入指标。我作为营销一中心的网格经理，一直在努力学习和带领团队，出色的完成了各项工作任务。现将本人20xx年的工作情况汇报如下：

去年营销一中心由于士气低落，全年业绩一直处于倒数第一。家客部李经理审时度势，及时调整，把我调任营销一中心担任中心经理，我上任后积极组织调研，同客户经理一起分析原因，采取优胜劣汰的方式调整了队员的工作职责和岗位，激励了员工士气。使营销一中心重新恢复了战斗力，上半年家客部评比客户经理排名前五名中我所带领的营销一中心占了三个，圆满完成了领导交付的任务。

在部门李经理的指导下，我和一中心全体组员工作热情高涨，在春节期间全体组员初四提前上班开展itv融合业务体验会，采用itv邀约体验会的方式把客户邀约到营业厅进行移动业务推介，是全部门第一个做新融合邀约的营销中心，全年共开展各类邀约体验会32场，客户经理全年人均销售业绩同比增长超过50%，itv融合业务邀约体验会的方式打开了全省itv和融合套餐发展的通道，得到了全省家客部推广。

20xx年下半年，iphone5s上市，在家客部移动业务向中高端转型中，我带领一中心全体人员组织学习iphone5s套餐及卖点，探索营销方式及目标客户，大家集思广益，提出通过电子渠道微信营销，网络宣传的销售模式，开拓了新的营销方式，我中心共发展苹果手机52部，占部门发展总量的27%，带动了全部门的高端手机发展。

一年来，我虽然努力做了一些工作，但距离部门领导的要求还有不小差距，如营销组织、团队建设上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职，服务公司。

针对以上存在的不足和问题，在新的一年中我打算做好以下几点来弥补工作中的不足：

一、加强对合约和融合政策的学习和销售，做到全面深入的了解渠道运营部的各项收入业务。在宽带单产品的基础上发展移动融合和合约机，利用流量营销和翼支付等增值业务提高业务收入。

二、以实践带学习全方位提高团队销售能力。合理分配销售力量的结构，包括营业人员、驻厅人员、客户经理、和非清单级商客业务渠道人员的销售搭配与培训等。

三、扩展业务渠道。组建一支非清单级商客的渠道销售队伍，覆盖网格内的所有小集团、商户、物业。根据客户群类型进行针对性营销，发展关键人。 聚类客户群体和商圈用户的关键人不但可以承接小集团，还可以在异网小区起到宣传效果。

四、继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作为公司做出应有的贡献。

总之，20xx年在部门李经理的带领下，全体人员共同努力基本完成了全年的各项工作，但20xx年的工作任务会更加艰巨，工作会更加繁重，但是我深信，在李经理一如继往的关心支持下，渠道运营部全体员工一定能开拓进取，迎难而上努力完成20xx年各项业务指标。

**联通工作计划篇十三**

在细分客户需求、细分客户群体、细分营销区域的基础上，实行组合营销、针对性营销、体验营销、差异化营销等多种营销手段相结合的方式，做好保有和发展工作。

1、继续发展“新农村电话”。通过给予客户话费优惠，增加客户数量，争取在明年将30%-50%的村发展成新农村电话。

2、发展平安互助业务。加重考核，按时间分解进度，通过制度上墙、成立组织、制作明白卡等，打造样板村，召开现场会，加快发展，力争在一季度末发展100%的村使用。

3、依托亲情1+品牌，大力发展亲情在线、与g网卡捆绑销售、家庭网关业务，增加固话和宽带粘性。

4、培训一线社区经理、窗口人员的营销、挽留技巧，多说一句话，对有离网意向的客户介绍套餐资费、新优惠等。

5、细化修订绩效考核中固话保有指标，将社区经理所包社区固话户数、收入进行双重考核，调动员工挽留、营销的积极性。

1、分析近年来宽带发展规律，南部和北部发展的差异化，分析城区发展和农村发展规律的差异化，为营销任务分解的准确性打下基础。

2、加大宽带宣传力度(尤其是城区)，在传统宣传方式的基础上，在城区小区制作展牌，新建小区主动与物业联系制作门牌、楼层牌等，宣传宽带业务。

3、加强内部考核，一是加大绩效考核中分数比重，二是加大对营销单位和单位负责人的奖罚力度。

4、与运维部门结合，推广4m宽带，增加宽带arpu值。

5、积极做好市公司宽带营销政策的本地化营销。

6、发展神眼业务，以应用带动宽带发展。

1、电话导航业务：在保有老客户方面，每月关注包年到期客户，主动上门续签协议。新客户发展方面，重点梳理各行业情况，对比营销，重点发展行业首查、转移呼叫业务;对龙头企业的企业冠名重点关注(如清东陵、美客多集团等)。

积极与遵化市纪委联系，促成行风热线查询转接正式收费。针对个别单位资金支出压力大，计划采取分档收费，适当给予优惠，让相关单位能够承受。

2、户外广告业务：一是做好老局址户外广告位再招商工作(一年期限陆续到期);二是在公路沿线、繁华地段的支局制作楼顶户外广告牌。在制作前做好市场摸底工作。三是进行模块点墙体广告的招商尝试工作。

3、纸质广告业务：明年二季度谋划启动“生活指南”黄页广告，力争形成30万元收入。尝试启动账单广告业务，目标客户群是房地产开发商、品牌连锁店等。

联通店长竞聘书范文

联通渠道述职报告范文

2017联通员工述职报告范文

临沂联通宽带城域网组网

联通员工的年终总结范文

联通分公司服务自查报告

联通公司的实习报告合集七篇

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com