

# 渠道拓展部架构 保险渠道工作计划 共(模板7篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 渠道拓展部架构 保险渠道工作计划共篇一

普服业务是渠道专业的核心工作，要加强管控措施，改进工作方法，加强学习转培训，确保从业人员掌握邮政营业应知应会要求（专用信箱寄递、营业渠道系统签到签退、收寄安全、普服四项基本业务等），严格落实邮政普遍服务达标工作，每项管控指标分配到人，每天通报督促落实，不断提升邮政普遍服务水平。

1、全力抓好邮乐购站点活跃、平台打造、农产品进城、便民服务等指标，结合已建立的便民服务站，搭建“邮乐购”电商平台，打通贫困山区与外部联系的通道，解决农产品上行难题，教会店主使用“邮掌柜”系统经营管理店铺，为用户提供商品销售的同时，还能提供代收、代缴、代投、代购等一站式邮政便民服务。

2、持续做好邮乐小店分享、获客指标管控，通过日通报、当日督促落实等措施，确保各项指标达标。做好邮乐电商平台规范管理，完善供应商资质审查做到合法经营，加强常态化分享县邮乐馆商品，提升商品销量。

3、主动挖掘本地特色农特产品上线邮乐平台，推荐优质商品发布到黔邮乡情推广营销，通过电商造包协同寄递翼板块发展。

增值业务方面：持续做好邮信通办卡业务常态化管控，提高认识，加大宣传营销力度，逐步做大做强。

分销业务方面：

2、抓好年货节、端午节、中秋节、919电商节等重要节日的活动组织，总结往年经验，全力以赴确保完成全年分销计划任务。

合理安排部门人员岗位职责，做到各类指标每天有专人管控，有专人负责督促落实，提高执行力，及时完成领导交办的任务。

## 渠道拓展部架构 保险渠道工作计划共篇二

总结让我们更有计划的走好下一步，今天给大家带来了财险公司车商渠道工作总结，供大家阅读和参考，希望对大家有所帮助，谢谢大家对小编的支持。

在公司，我是属于车商部的办事人员，负责车行某些展厅的出单及送单跟踪。在合诚我是负责合现和广汽丰田两个展厅，不仅要与续保人进行交流，也要与销售打交道。一开始由于我是新来的，许多销售都不愿搭理，在新车的出单方面出现不少困难，很多人都会说和我不熟悉没有义务要出我们公司的单，而我又不懂用什么方式和他们沟通，所以不知道怎么要求他们出单。刚接手的两三个月，广汽的新车单都不是很多，每个月就那么的几台。

后来，在丹姐的引导和耐心教导下，慢慢和他们熟络，开始了解之前单量的一部分原因，有时还开玩笑的语气叫他们多出我们的单，甚至说那单是不是开我们的公司。为了能更好的服务他们，对于广汽新车单我都会采取帮他们复印好保险单进行签收，让他们感受到我们的服务态度。而合现的新车单，或许本来我有同学在此店，加上合现店的人比较随和，

跟了一个多月就和里面的大部分销售混得比较熟，在每个星期的结算中，合现展厅续保加新车都有几万甚至好的时候有十万左右。但是在6月份的时候，两个展厅都受到市场的影响，特别淡，广丰新车只有七、八十台，合现也不够。在六月份最淡的时候一个展厅最长有5天没出过我们单，虽然主要原因市场，但也有一部分是出了别家公司的单，据了解有些是客户要求，有些是我们公司没有一些附加险可以购买，也有一部分是销售的一些小问题。还好在6月份的后半个月单量恢复到正常数量，没有在年中任务中拖后退，但是总体的续保率和保单占市场的份额并不是很满意。

对于工作上存在的困难和问题总结有以下几点：

第一、对展厅的跟踪并不太完全，出现问题没有及时告知主管并与之商量；

第五、办公司有时会出现几个人在，可没有做到人尽其用的效果，有时一些单放在台面很久都没有人去拣，以致有些销售或续保人员要亲自进来拣，这样会影响到我们的服务质量。

第七、出单或报价速度不快，常出现一个人很长时间地坐在电脑前出一份单或报一份价，本来电脑设备并不完善，加上效率不高，以致不能满足个人员的工作需要。

在几个月中，存在着很多不足之处，工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。以上是对4个月出现的问题及困难作出的列举，对于下半年的工作中，针对出现的困难和问题，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，一步一步地寻找解决问题的方法、克服出现的困难及改掉存在的缺点。

我是20xx年12月30日任省公司车险部与车商渠道部总经理，至今已有一年时间，主要负责车险部与车商渠道部全面工作，并兼顾车商渠道外联工作。

下面我将一年来的主要工作情况向各位领导、各位同仁进行述职，不当之处，请各位领导和同志们批评指正。

20xx年是公司实施新的五年发展规划的开局之年，是推进公司转型升级的攻坚之年，也是我从基层到分公司机关工作的第一年。一年来，在总经理室领导的关怀与正确指导下，在全系统员工的大力配合下，在车险部全体同仁的支持下，车辆保险部/车商渠道部紧紧围绕“双超”的总体目标要求，以永不懈怠，开拓进取的精神风貌，在创新中谋发展，全面督导车险优质、健康的发展。截止12月15日，车险保费收入##亿元，同比增加##亿元，同比增速为17.51%，超额完成总公司年初下达计划指标，并有望本周完成总公司追加后和省公司自定的##亿元的计划任务。

## 一、注重理论的学习，不断提升自身综合素质

20xx年12月30日，我由一名基层老员工变成省机关的一名新员工，工作岗位的改变，给我带来了新的挑战。新的岗位，每天面对的都是新问题，自己不懂就问，虚心向同志们请教，我非常感谢金垒、利霞、巧娟给我工作上的帮助和建议，使自己很快的完成了角色的转变，适应了新的管理岗位工作。

在日常的工作中，我始终坚持理论的学习，不断提升自身素质，尽快成为一名合格的机关员工，同时运用自己在基层多年的工作经验，有针对性的分析形势，进而找到制约公司业务发展的潜在因素，积极采取应对措施，确保车险业务稳步增长；另一方面，结合工作实际情况，认真学习、深刻领会总、分公司全保会会议精神，把思想认识和实际行动统一到公司的决策部署上来，紧紧围绕“双超”的总体目标来安排部署工作，最终取得了良好的效果。

## 二、20xx年主要工作

### (一)优化配置政策资源，引导机构转变发展方式

(三)突出效益，理性经营，促进业务品质提升

(四)加强优质业务续保的管理，优质客户稳定性得到保障

(五)狠抓业务督导，促进均衡发展

(六)强力推进统计分析研究，完善分析评级体系

(七)强化基础管理，提高风险管控能力

### 三、工作中存在的问题及下一步工作方向

回顾一年来的工作，付出了很多心血，也做了大量的工作，虽然取得了一定的成绩，但是还是存在一些不足，主要表现在以下几个方面：一是因工作职责的转变，对某些机关工作并不是十分熟练，需要进一步的加强；二是由于精力有限，部分工作不能亲自主抓，沟通还不到位；三是队伍建设有待进一步加强，由于部门人员不足，部分管理思路 and 措施，不能及时跟踪落实，一些工作做得还不够细化。这些不足，有待于在下一步工作中加以改正和克服。

在新的一年里，我将从本职工作入手，内建制度，外抓发展，重点在五个方面着力：一是继续坚持差异化的承保政策，坚持效益优先；二是继续实施有效的业务推动方案，特别是要加大对车险价值业务发展的推动力度；三是以重点市场、重点机构、重点业务为抓手，把价值业务做大做强，提高车险盈利能力；四是把握费用的控制力度，对效益业务改善品质，效益好的加大投放；五是着眼优质业务续保率，要认识到续保率在可持续发展中的重要程度。我坚信在分公司党委、总经理室的正确领导下，与部门全部员工一起，继续以饱满的工作热情和昂扬的工作斗志，乘势而上、奋勇开拓，为实现公司“双超”的目标努力奋斗！

在工作思想方面，积极贯彻省、市公司关于公司发展的一系

列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

## **渠道拓展部架构 保险渠道工作计划共篇三**

在校团委、院领导、各兄弟部门的关心支与持下，我部在xx年上学期顺利完成工作并取得了不俗成绩。展望xx下学期，我部将继续努力，发扬敢闯敢干，开拓创新的优点，将我院素质拓展工作推到一个新的高度。

1按素质拓展项目的登记，申报，发布和更换等工作程序，申报本院负责落实的素质拓展项目。

2按照《大学生素质拓展证书》内容的申报，确认和修改工作程序，组织学生申报，填写《大学生素质拓展证书》。接受校团委对素质拓展证书的审查。

3配合院学生会工作领导小组进一步学习《素质综合测评实施办法》，为了调动广大学生刻苦学习，奋发向上的积极性，促进学生德智体全面发展，我部继续将其与学年评先评优，奖学金评定直接挂钩。

1 搞好我院典型的素质拓展活动，收集资料，合理安排活动时间并协助做好宣传工作。

2 紧密结合“儒风海韵育人计划”，组织演讲团、辩论团、记者团、各体育特长队的活动安排。具体说来就是定期举办演讲比赛、辩论会等社团活动，丰富同学们的课余生活。

3 发布本院学生适合的素质拓展项目目录。在总结各部、各社团的活动规划后，发布《信息技术与传播学院素质拓展规划目录》，将各阶段各类活动的信息进行规划，鼓励主办团体及时筹备，也为同学们留出充分的准备时间。

xx级新同学初入校门，在欢迎他们的同时，也要担负起为他们提供最好的校园环境的责任。首先，一定要在开学初期就开始明确自己的人生规划。这当然不是做决定，而是辨析自己、了解社会。然后，介绍《大学生素质拓展计划实施意见》，使大家了解素质拓展计划，是积极适应社会发展要求，顺应学生成才需求，进行大学生综合素质拓展的有效举措。这项工作需要召开主题班会，并确保在课程开始的一个月之内完成。

1 在各项活动中鼓励大一同学参加，做好档案记录，对有特

长、有能力的同学要重点培养。争取做到人人有方向、个个有特长。

2 新生工作的另一个重点是做好档案记录，将素质团证书完善、跟踪填写。在育人档案方面也要严格要求。

3 积极开展新生的思想教育工作，宣传党的思想，开展理论学习月活动，提高思想道德修养，把最优秀的人才吸引到党的周围。

当然，这些计划只是初步的规划，具体工作实施需要大家的共同努力，需要各个部委的协作、帮助，希望本学期素质拓展部能够为同学们提供更加有质有量的活动，希望素质拓展部的工作更上一层楼。

时间□xx□

工作内容

备注

9月上旬

1发布《信息技术与传播学院素质拓展规划目录》

2在迎新文艺表演、迎新篮球足球赛事等活动中，发现优秀人才

认真总结各部活动规划，合理安排

9月下旬

召开新生素质拓展主题班会，“明确人生目的、规划大学生生活”。

重点在于明确素质拓展的重要性

10月

1整理《素质拓展证书》

2人人有方向、个个有特长。申报个人兴趣，组织相关活动或发放相关活动通知。

3结合《儒风海韵育人计划》和各项活动发现并记录优秀人才，重点培养。

工作量可能会很大，所以时间也是很长

11月

1社团各项活动比较密集，需要协助做好相关工作。

2大四学生进入考研冲刺期，可准备相关培训工作。

3大四学生的素质拓展档案补录

12月

1 针对在各项活动中表现突出的同学开展工作。比如演讲团、辩论团等可以进行预选。

2联合我院爱心社、人本社、消防志愿者团体、水运会志愿者团体举办国际志愿者日（12月5日），提高自身责任意识，倡导奉献精神。

国际志愿者日的活动是包括爱心支教、知识宣传、公开签名、推广青年志愿者报名的一系列活动，可以将12月作为青年责任月，使同学们感受到青年的责任。

1月

总结本学期工作经验和教训，不断提高工作水平，提交工作总结。

信息技术与传播学院

xx年9月10日

## 渠道拓展部架构 保险渠道工作计划共篇四

此为总指标，细分至每月各城市各级别店铺开发

以上为本年度渠道开发计划与目标，结合当前市场发展趋势。一类城市一类商场，尤其是华南区、华东区的优质商场。业绩好但品牌竞争激烈，合作条件苛刻，利润空间低等特点，代理经营模式会受到多重限制。所以目前大多数品牌是以直营形式操作，为了保障品牌形象在业内的主流地位，竞争中不受被动，建议此类渠道把关与合作模式一定慎重，可考虑直营模式。随着社会的发展，目前二三线城市涌现出很多一类商场，其中以shoppingmall□大型百货系统连锁机构、本地主流商场等。因为城市级别等因素，此类场有成熟的运营模式、先进的管理经验，以及优良的硬件设施（装修、档次），一般在当地会有比较大的影响力和绝对竞争力，所以此类场应做为重点突破口。进驻到这些商场，就以绝对优势占领了二三线市场。并能通过点到点模式，迅速完善销售网络。

结合本品牌情况，无论是在业内的知名度还是现有店铺的业绩等，与此类商场合作都不会有太大的阻力。但问题的关键是，这些商场从其发展和盈利的角度出发，认可品牌但不愿意和加盟商合作。主要是怕受加盟商资质和运营能力限制，达不到理想业绩目标。商场会更倾向与公司直接合作，但这和公司的发展策略不符。

所以，后期拓展工作的重点应为：挖掘和评估优质加盟商，认真筛选，择优录取。

1、 商场的人脉关系资源等。如果加盟商能疏通这些关系，

我们的工作重点则从业态评估、位置争取、终端形象跟进、培训指导、运营跟踪等环节入手。

a□互相配合，以直营形式和商场签约，再以加盟模式转交客户□b□通过和商场建立关系，让商场接受和认可公司的加盟直营化管理模式，与商场沟通过程中，一定坚持立场，使其明白公司的战略和对此商场的重视程度。

c□在无优质加盟商的情况下，甚至可以委托商场推荐加盟商和代理商。此类客户一般成功率极高，且易维护和管理。经过梳理，下半年市场推广思路及做法总结如下，新市场开发与老客户开新店相结合、平台招商与渠道推荐品牌模式相结合。

4、 通过新品发布会平台以及公司参与的深圳服装展、北京服装展、时装周发布会等一切活动，发挥所起到的品牌推广作用，奠定和提升品牌在行业的地位和影响力，吸引大批意向投资客户和商场渠道前来观摩，形成资源匹配。

5、 了解现有合作客户的经营状态和资金实力以及投资项目，积极与有实力投资的老客户进行深入沟通；鼓励、引导、支持其对该市场战略性扩张和开发。

6、 对收集的意向客户资源，进行分级管理，做到重点跟进、及时处理；

7、 以广东省为根据地重点开发与管理，辐射内地区域； 8、 随着空白市场逐步布点（做形象店），起到标杆，发挥以点代面的效果。刺激市场开发！

此计划为初步拟定，有待各层领导和部门研究后完善和执行。各个环节都应以宁缺勿烂、公司利益与品牌形象高于一切的原则去进行，坚定立场，把握方向，完成本年度的市场开发各项指标。

## **渠道拓展部架构 保险渠道工作计划共篇五**

一、做好10级团学会纳新工作我部成员会以积极热情的态度多与10级新生交流沟通，大力宣传，从新生中选出积极性高，具有热心、创新且责任心强的学生，提高我们系团学会的后备力量。

二、对本学年《素质拓展证书》的管理1、我部确保对证书的宣传及填写的指导工作，以保证证书填写的完整性与统一性。2、积极与远方及其他系部进行交流与沟通，并完成证书的认证工作。

三、为我系本学年周末文化广场活动做好准备

1、在系部同学之间对周末文化广场活动进行宣传，促使更多有才能的学生加入到活动中来。

2、加大周末文化广场此大型活动在院系部同学中的影响力，提高活动的真正意义。

3、我部的所有成员定全力以赴，与其他各部积极配合，确保我系周末文化广场活动圆满完成。

四、对素质拓展活动进行规划

1、选择活动项目（要求：以积极向上、安全性强、成本低为前提，选择出有益于当代大学生身心健康的素质拓展游戏），制作游戏道具，选择好活动地点（校内为主）。

- 2、对我系参与活动的同学进行宣传与讲解。
- 3、指导帮助同学完成素质拓展游戏并畅谈其感想。
- 4、搜集多个游戏项目为下次素质拓展活动做准备。

五、对团干培训活动的态度我部确保参加团干培训同学的会场纪律以保证培训达到其真正意义及圆满成功。

六、对我院第九届春季运动会的态度

- 1、我部成员会利用课余时间多锻炼身体并进行体育训练，争取成为运动会上的一匹黑马，为系部争光。
- 2、我部会做好同学们对运动会的认识工作，鼓励更多的学生拿出自己的奋斗精神加入到运动会中。
- 3、我部会积极配合各部门做好运动会的后勤工作，以锻炼身体、安全第一为原则，确保运动员的安全。

在这新的学年，我部成员将继承上届的优良传统，努力创新出加完善我部，以崭新的面貌，良好的劲头，积极的进取精神为系部服务，为同学及学弟学妹做好榜样，提高我们的人生价值，使我们得到更多更好的锻炼。所以，在这一年的学习与工作中，我部成员在做好自己本职工作的同时还会多多配合其他部门的工作，从自身做起，从小事做起，展现出我们药学系的良好风貌。最后，希望我部能得到系部及院方的肯定与支持，我部成员将以充足的劲头为药学系的美好未来而奋斗！

## **渠道拓展部架构 保险渠道工作计划共篇六**

- 1、新渠道开发，渠道商的联络、考评、筛选、淘汰和更新工作；

- 2、行业推广渠道发展趋势分析；
- 3、执行渠道商的培训、售前协助、售后客户服务和技术支持；
- 4、配合渠道开发部门成本分析和控制方案；
- 5、完成领导交办的其他任务；
- 6、适应短期出差。

- 1、根据公司提供意向客户资源开发客户；

- 3、主动服务客户，传递公司产品及分析团队的策略及资讯；

- 4、以专业、客观的角度，帮助客户树立正确投资理念，提升投资价值；

- 5、及时跟踪、维护重点客户；

- 6、接受部门领导安排的其他工作。

- 1、负责搜集新客户资料并进行沟通，开发新客户；

- 3、维护老客户的业务，挖掘客户的最大潜力；

- 4、定期与合作客户进行沟通，建立良好的长期合作关系；

- 5、负责后期客户咨询服务。

- 1、负责与金融监管部门、银行、券商等机构的相关联络沟通工作。

- 2、负责投融资者关系的管理工作，做好公司、投融资方及第三方之间的沟通协调工作。

3、负责渠道的开拓、建立和维护。

4、负责对市场发展前景和同行状况进行调研并提出合理化意见与建议；

5、完成领导交办的其他工作。

1、通过公司联系好的客户，帮助客户开户

2、协助意向客户办理开户，入金等手续；

3、支持客户的技术交流，接受并解决客户的问题；

4、在公司系统、全面的培训支持下，不断对自我进行挑战和激励。

## **渠道拓展部架构 保险渠道工作计划共篇七**

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。 培训方式：1、公司内部定期不定期安排员工培训。2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。3、走出去，请进来。 培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。 我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用\_精神里的一句话就是要“与时俱进”。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理 其工作职责就是开拓市场和\*\*\*公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于\*\*\*形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把\*\*\*建成在平谷地区规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。 我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。