

最新电信渠道拓展方案 电信述职报告(汇总5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

电信渠道拓展方案篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！按照公司的要求，现将一年来的工作情况向考核小组和员工代表述职如下：

充满机遇和挑战的20xx年已然过去，我作为某某区副职，主要协助部门正职主抓经营发展工作，11年在市公司的正确指导下，在部门经理亲自带领下，我能够从自己的本职工作出发，谦虚谨慎，当好正职的参谋和助手。同时勤勤恳恳，埋头苦干，遇事多请示，工作勤汇报。一年来，我切实履行岗位职责。而一年来最大的收获就是我终于成为一个光荣的中共党员。

一年来，在某某区全体员工的不努力下，坚持以营销模式转型为基础，加快3g智能手机有效发展，树立流量经营理念，提升存量市场用户价值，提高渠道销售能力，重点抓好各项基础工作，为各项业务的健康发展奠定良好基础，经营工作取得了一定成效，为某某市电信的快速、健康发展贡献了自己的一份力量。截至11月份，某某区新发展用户****户；其中：移动用户****户；宽带用户****户；累计完成收入****万；其中移动网完成****万；固网完成****万；实际进度完成****%；全年收入力求完成****以上。

下面我就一年来的工作情况向考核小组和员工代表述职如下：

月之久的“天翼3g体验活动”，我们又在五一、十一期间抓住有利时机开展丰富多彩的宣传促销活动，七一“建党90周年”之际，与市老干部局开展了文艺联欢活动，借机对老人机进行推广，校园迎新之际某某区销售智能手机****余户，一年来多项营销活动，为某某区全年的收入增长起到了显著作用。

某某区加强“宽带中国 光网城市”主题宣传，提升电信光速宽带品牌形象。在某某区主流媒体开展了“宽带中国 光网城市”主题宣传，利用电信日、电影晚会及新小区开点期间，配合宣传车在小区、休闲广场等地开展现场促销活动。根据“红、蓝、白”分类对宽带小区进行管理，向网发部门提出合理化改造建议，逐步扩大高价值小区的占有率和渗透率。10月份某某区“资源清查小组”已将全市小区进行清查，同时开通一部热线电话，有效提高问线难，装机难问题，11月份某某区宽带发展量首次突破****户。

通过专人包保市内各大it卖场，重点宣传包年网卡、易通卡包月优惠政策等，吸引用户。11年将各大it卖场宣传版面、授权牌等物料进行更新更换，全面打造天翼3g无线宽带高速上网宣传内容。主推产品为1200元包年政策，50元、100元易通卡本地包月政策，11月份电脑公司一次性开通易通卡包月****张。现it卖场90%以上销售电信公司产品。

某某区组织有实力代理商及员工开展政企大单，11年共发展某集团，某公司集团，某集团、某集团、某集团等，合计发展****余户，主要采取0元租诚信租机政策，集团单位盖章担保，代理商担保，产生欠费追缴不回来的在代理商代办费或押金中扣回，员工发展的政企大单由部门经理和员工双重担保产生欠费追缴不回来的在担保人工资扣回，实现经营零风险。

回顾自己一年来的工作，自己深刻体会到，工作中虽然取得

了一些成绩，这些成绩的取得，得益于同事们的共同努力，得益于公司各部门的大力配合和支持。在肯定成绩的同时，自己也清醒的认识到个人工作中还存在一些不足，主要体现在：理论与实际行动相互结合不够密切，学习的主动性还有待于进一步加强，工作中创新思想不够，经营发展中的亮点还不突出等等。在以后的工作中，我将在公司的领导下，以求真务实的工作作风做好各项工作，当好正职的参谋和助手，使12年各项工作有一个新的突破。

1、加强“宽带中国 光网城市”战略宣传，做好新建楼宇洽谈“住地网”建设工作，加快老小区改造进度，提升ftth光到户的宣传力度，落实好网格经理积分制度，让网格经理充分理解方案的奖罚细则，促进网格经理对客户维系的重视程度，扭转宽带用户离网较高的现象，优化宽带套餐加大力度发展融合业务，合理实施新开点小区的竞拍工作，确保月均发展量保持在****户以上，离网指标控制在1.1%范围内。

2、通过深入剖析直供终端所带来的利益链，引导代理商自主定货，结合公司给予的采购激励措施，鼓励代理商提货，帮助代理商制定合理的资费政策组合销售，推进合约计划有效发展，强化代理商良性经营意识。继续做好体验营销、流量经营战略方向。利用三星w999年末上市契机，做好、好细预热工作，力争在创明星机销售的一个新的高峰，为拉动20xx年全年收入奠定基础。

3、加强维系工作，某某区历年来都是大发展、大流失现象□20xx年要严格控制发展质量，继续深化推行“谁发展、谁维系”的工作思路，加大新入网用户数据真实性的考核，便于日后维系工作。保持与客服维系人员交流，让大家及时掌握公司最新资费政策，针对一些高端用户积极推荐优惠礼包套餐，增强用户使用粘性，体现电信公司人性化服务优势。

4、加大开发集团单位，利用关系营销及公司新开号源时机，通过吉祥号码带动企业大单收入，迅速扩大用户规模增长，

逐步渗透行业应用产品，通过行业应用达到与企业长期合作目的。

5、加强组合优惠礼包营销意识，培养用户对增值业务产品的使用习惯，从单卡到礼包，要做到100%优化组合打包销售，新用户激活时要产生流量及号百收入，定期组织员工内部业务比拼，促进增值收入稳步增长。

总之，在新的一年里，面对激烈的市场竞争和更加艰巨的经营任务，我将在公司领导的正确领导下，与部门全体员工共同奋斗，开拓进取，克服困难，为完成12年各项工作任务而努力奋斗。

电信渠道拓展方案篇二

尊敬的公司领导：

您好，很遗憾自己在这个时间向公司正式递交辞呈。

从20xx年2月至今，进入xx客户服务中心工作的一年时间中，得到了公司各位领导和同事的多方帮助，我非常感谢大家。在过去的一年多时间里，我在公司里和大家处得也很开心，感觉公司的气氛和一个大家庭一样，同时在公司里我也学会了为人处事之道，如何与客户建立良好关系等方面的东西。并在公司的过去一年里，利用公司给与的良好学习时间，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加了自己的一些知识和实践经验，我对于公司一年多的照顾表示真心的感谢！

个人感觉，在工作中对自己不是非常满意，以致于有些愧对公司的照顾。我需要重新确定我未来的方向，出于个人发展和一些家庭原因，经过自己和家人的慎重考虑，基于以上种种原因，我现向公司提出辞职，望公司给予理解和批准。

最后，衷心祝愿公司事业蒸蒸日上！祝愿各位领导与同事健

康快乐！

辞职人：

日期：

电信渠道拓展方案篇三

各位领导：

本人于x年x月x日交流到xxxxxxx公司企业信息化部计费结算处工作。在交流的半年期间，我主要负责xxxxx的维护，支撑集团公司市场前端营销(以家庭客户部为主)，负责领导交办的软课题的评审，对省分公司计费专业相关工作进行指导以及领导交办的其他任务等工作。在工作中，我严格履行个人岗位职责，认真学习，努力工作，较好的完成了本职工作和领导交给的各项任务。

(一)做好□xxxxx□文档维护工作

随着xxx对电信业务的承接，给计费专业工作带来了新的场景和挑战。在全程全网全业务运营的场景下，计费工作的外延和内涵都有了前所未有的丰富。主要表现为：在地域层面，传统的以省为基本单位的计费格局，随着电信业务漫游场景的出现和丰富，正在悄然发生变化，省与省之间，省与总部之间的联系得到了前所未有的加强，计费体系网络化的趋势日益明显；在业务层面，传统的以语音和数据业务为骨干的并驾齐驱的计费形态，随着增值业务的井喷式出现，而呈现三足鼎立的态势，由此对计费的实时性，结算的多样性，融合的灵活性以及客户感知，财务分摊等都提出全新的要求。

值此时机，总部启动了xxxxx的编写工程□xxx是在继承xxxxx优点的基础上，对现实以及未来的业务场景和支撑需求进行了高度的概括和抽象。在xxxxx中，模型的关注点已由过去的

数据模型层面转移到能力结构层面，以计费网络化、系统产品化为基础，重点关注协议、网元以及各项能力的形成，目的是打造一个功能强大，结构灵活，响应迅速，全网联动的计费能力体系。

在该工程中，我主要负责xxxxx的文档维护，我在工作中认真阅读研究院的各种文档并且与自己在省里面的工作相结合，吃透模型的设计精神。同时对文档中写的不够详细或者全面的部分按照领导和专家们的意见进行补充和调整，通过此项工作，使我对计费专业的未来发展方向有了比较清晰的了解，为自己今后的工作打下了坚实的基础。

(二) 完成软课题评审工作

软课题是总部计费专业针对现实的业务场景和未来可能的发展方向所作的技术业务方面的提前预研和技术储备工作。它的目的是形成技术和能力储备，以便为今后的工作打下坚实的技术业务基础。由于软课题没有现成的业务环境进行验证，因此对软课题的评审人员需要较高的综合素质，既要有对现实场景的深刻了解，也要有对未来方向的充分把握。总之，这是一项全新的，具有很大挑战性的工作。

在接受这项工作之初，我感到比较吃力，因为这毕竟是原来在省公司不曾遇到过的，但是在困难面前，我没有退缩，通过积极与软课题编写人员的沟通，了解了软课题的研究动机和研究的具体内容，认真阅读软课题的各种文档，结合自己在工作中的实际经验，形成对该课题的全面认知和把握。通过与软课题编写人员的全面沟通与交流，对课题中的描述不完整和不全面的部分形成一致的修改意见。通过和软课题编写人员的全面合作，终于形成了最终的定稿文件。在总部举行的软课题评审会上，我所负责的xxxx□xxxxx□xxxxxx和xxxxx四个软课题顺利的通过了评审。

(三) 积极主动做好营销支撑工作

随着电信业务的承接□xxxx面临着更多的机遇和挑战。为了确保电信市场份额，实现有效益的市场扩张。市场前端部门推出了一系列的营销方案和新产品，给it支撑带来了很大的压力。在集团公司做营销支撑的最大特点就是必须站在全国的角度去思考问题，必须充分考虑到不同省份之间的建设水平和能力的差异，在将“市场语言“翻译成为“系统语言“的过程中，必须统筹考虑，综合权衡，才能形成最终的具备可落地性的方案。

经过短暂的磨合，在领导和同事们的帮助下，我逐渐掌握了在总部做营销支撑的工作方法，具备了独立完成营销支撑工作的能力。我主要负责对家庭客户部和3g重点产品的营销支撑工作。家庭客户部推出的营销方案一般融合性和复杂度都比较高，计费实现有较大的难度。在工作中，我一方面认真领会家庭客户部营销方案的精神，根据自身工作经验提出合理化建议，使方案更加完整，具备可落地性；另一方面加强和省分公司的沟通交流，充分了解省分公司的能力水平，根据营销方案的要求，提出对计费系统的改造意见，提升系统能力，确保方案能够按时平稳落地。

在交流期间，我主要完成了以下营销方案的支撑工作：

- 1、无线宽带营销方案支撑，通过对系统能力的挖掘，满足了市场前端部门提出的时长流量“双限“的需求。
- 2、统一认证营销方案支撑，通过新建事件的方式，满足了市场前端部门提出的单独区分统一认证场景下wlan接入话单的需求。
- 3、参与校园套餐方案讨论，提出通过省互设亲情号码方式实现互打免费的需求，解决了校园方案不成熟，实现难度大的问题。

四) 参加计费组巡，加强对省分公司情况的了解

计费组巡是集团公司总部了解省分公司基础管理，运营管理，计费关键能力，人员综合素质的重要手段，特别是在电信业务承接之后，随着省分公司和集团公司的纵向业务交流的日益增多，该项手段的重要性日益突出。

20xx年总部计费结算处开始组织电信业务承接后的第一次计费组巡。我作为第一阶段组巡的第一组巡小组组长，参加了对山东、湖北和重庆三个省分公司的组巡。在组巡过程中，我严格按照总部制定的评分标准对被组巡省进行评分，充分调动参加组巡成员的积极性，尊重他们提出的意见和建议，在时间紧，任务重的情况下，科学合理的安排时间，比较好的完成了第一阶段组巡工作。

在第二阶段的组巡中，我主要负责对省分公司人员综合素质考试的出题工作。在工作中，我在第一阶段组巡中所了解的省分公司基本能力的基础上，参考集团下发的计费专业类各类文件，结合当前和今后的计费工作形式，编制了相应的题目，力求对省分公司人员的综合能力有一个比较客观全面的考核。另外，我还参加了对上海和北京的组巡工作，完成了领导交办的相关任务。

(五) 学习新知识，了解新系统

随着3g牌照的发放，内容计费越来越受到运营商的重视。为了适应未来内容计费的需要，集团公司启动了ha/ccg建设项目，并且在江苏、湖北、广东、四川、福建进行了试验。我作为成员之一参加了该项目。在工作中，我认真学习了ccg的相关规范，积极和试验省分公司计费专业人员进行沟通，了解试验的进展以及和计费系统联调的情况。在领导和同事的指导帮助下，我对ccg与计费系统的关系有了一个比较清晰的了解，对于ccg商用之后如何与计费系统进行对接有了初步的规划并得到了领导的认可。目前该项目仍在进行中，我将继续加强对该系统的学习，进一步熟悉掌握该系统。

(六) 完成领导交办的其他工作

在交流期间，我还完成了领导交办的以下工作：

- 1、编写长市漫一体价分析材料，为市场部门的营销政策的制定提供依据。
- 2、参加ocs四期推广方案和ocs网管系统建设方案评审。
- 3、参加xxxx电信计费全网运营专项会议，并作《20xx年计费专业滚动规划》报告。
- 4、参加ocs系统部署及推进会，听取厂家关于ocs产品化研发情况汇报。
- 5、组织厂家进行产品化、网络化和petri网出帐的研究并汇报。
- 6、收集省分公司计费大比武材料，准备全国计费大比武的策划。

总结自己交流期间在集团工作，有以下几点体会：

第一，集团计费专业的相关工作具有很强的全局性和前瞻性，对人员的综合素质有着较高的要求。一方面既要有深厚的技术业务基础，对现状有着全面而深刻了解，另一方面又要对新技术，新业务保持敏感，对计费专业的未来要有清晰的认识和明确的规划。要具备制定清晰的，具有可操作性的由现状向未来演进的路线图的能力。这对于我来说无疑是一个巨大的挑战。

由于自己长期在省公司负责具体事务的工作，因此往往在工作时容易形成事务主义的作风，屈服于现状的压力，不能认识到工作的重要意义和清晰的把握工作的脉络，从而对目标的达成带来消极的影响。今后在工作中，我要不断加强学习，

克服自身事务主义的倾向。更好的完成各项工作。

第二，集团计费专业的相关工作具有很强的专业性，对人员的专业素质有很高的要求。特别是对于许多的新产品、新系统、新概念，要求能迅速形成对该产品、系统和概念的理解和准确把握，要求能迅速模拟出承接或实现上述元素的系统场景并能够最终形成具备可操作性的规范和方案。这需要有足够扎实的技术业务基础，也就是所谓的技术业务底蕴。只有具备了在技术业务上足够的底蕴，承接相关的工作才能得心应手，游刃有余，充分体现计费专业的神采。反之，在工作中就会左支右绌，顾此失彼，最后影响最终目标的达成。

虽然自己在技术业务上有一定的积累，但还是无法满足集团计费专业工作的要求，在工作中往往有进退失据，勉为其难之感。今后，自己一定要加强对专业技术业务知识的学习，丰厚自己的技术业务基础，争取在工作中能展现出计费专业的神采，为最终目标的达成尽自己的努力。

第三，集团计费专业的相关工作涉及部门多，情况比较复杂，对人员的沟通和协调能力提出了更高的要求。随着计费工作重要性的日益体现，需要计费专业支撑的部门也越来越多，不仅涉及市场前端，还包括运维、网发等部门以及各研究院、厂商等。因此，保持良好的沟通和协调能力，对于工作目标的达成至关重要。好的沟通和协调能增进对对方工作的理解，达成一致的目标解读，提高工作效率，化解工作矛盾。

由于自己长期在省公司工作，来到集团以后思想观念上没有很好的完成转型。因此在平时的工作中对于沟通和协调方面的能力重视不够，往往容易形成先入为主的观念，不能很好的与其他方面进行沟通，对其他方面的意见不能换位思考的去理解，导致在工作中增加了不必要的沟通成本，降低了工作效率。在今后的工作中，自己要加强这方面的锻炼。培养自己的沟通协调能力，为工作的顺利进行提供重要的保障条件。

第四，集团计费专业的相关工作对人员的作风有更高的要求。由于是在集团工作，与基层接触较少，时间一长就容易形成官僚主义的作风；由于工作涉及面多，责任重大，如不能正确对待就容易形成形式主义和粉饰太平的作风；由于在工作中难免会遇到与省分公司之间，与厂商之间人际关系上的往来，如不能保持清醒的头脑，就容易在工作中丧失原则立场，形成“庸俗的好人主义”的作风。

因此，自己要不断加强自身的思想作风建设，切实强化共产党员党性修养，严格要求，防微杜渐，保持清醒的头脑，保持共产党员的先进性，以好的思想作风指导自己的工作，争取在工作中为企业作出更大的贡献。

1、强化对□xxxxxxx□的学习，争取进一步吃透模型的设计思路，全面掌握模型架构，理清模型脉络，为xxxxxxxxx的落地工作做准备。

2、加强对新产品、新系统和新概念的学习，重点加强对内容计费、云计算、电信支付等关键技术业务的学习，了解未来计费专业的工作方向，提升自身的综合素质。

3、做好对市场前端部门的营销支撑工作，加强和市场前端部门的沟通，对营销方案提出合理化建议，并配合前端部门完成方案的落地工作。

4、继续加强思想作风建设，提高党性修养，确保价值观念过关，确保得失观念过关，培养坚韧顽强，奋斗不息的作风，培养务实勤勉，谦虚谨慎的作风。

5、完成领导交办的其他工作。

电信渠道拓展方案篇四

尊敬的领导：

您好!

我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职报告。

来到电信公司已经三年了正是在这里我开始踏上了社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。这里平等的人际关系和开明的工作作风，让我能开心的工作，开心的学习，但是因为离家比较远，因为个人原因这两天我虽然很努力让自己专心工作，但是心却无时无刻不忐忑，我现在的状态确实已经无法胜任工作，正式考虑到这些因素，我郑重向公司提出辞职报告，希望领导能够批准，另外离开前我会认真做好现有的工作，把未完成的工作做一下整理以保证工作的顺利交接。我真心的感谢公司领导一直以来对我的信任，感谢身边的同事对我的关心和帮助，我很荣幸自己成为公司的一员，我确信在公司的这段工作学习的经历和经验将成为我一生宝贵的财富。

祝公司业务蒸蒸日上，取得更大的成功!

此致

敬礼!

辞职申请人:

20xx年11月29日

电信渠道拓展方案篇五

XXXXXX□

您好!我是xxxx年11月来到公司的新员工。非常感激公司能够给予我在中国电信工作及学习的机会。但在这里，我将很遗憾的向公司提出辞职申请。

我来公司有4个月了，在这短短不到半年的时间里，我学习到了许多业务知识，也深深的体会到了中国电信拼搏进取的企业精神。我们的员工都十分敬业，加班工作已经不是新鲜事，甚至有些员工为了及时完成任务通宵工作的。网管中心的李主任也非常的认真负责，并不乏对员工的体恤与理解。所以我相信，虽然北方电信现在业务还不是很多，但我们有这样优秀的员工和领导，再乘着全业务开通与运营的东风，北方电信一定能够蓬勃发展，实现三足鼎立。

然而，一个好的工作并不一定适合每一个人。我个人的性格是比较内向的，喜欢对一些技术进行钻研。

最后，在电信工作的剩余日子里，我一定会站好最后一班岗，保证不会在我的岗位上发生重大差错。并做好交接班工作，努力把我对公司的影响降到最低。

辞职人：

20xx年x月x日