

# 最新客户服务部工作总结及工作计划 客户服务部工作总结(通用5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的计划吗？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 客户服务部工作总结及工作计划篇一

回顾这来的，我在及各位同事的支持与下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作如下：

客户服务部对我来说是一个全新的工作领域。作为一个处理客户关系的工作者，自己清醒地到，客户服务部的'工作在整个公司中是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。工作千头万绪，有文书处理、档案、文件批转、受理客户投诉、退换、交房等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

- 1、理顺关系，创建部门工作流程。部门成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，这半年的里，达到了部门熟、人际关系较融洽的目的，积极为日后协调充分发挥各部门能力解决工作难题而做出准备。

- 2、及时了解准备交付的房屋情况，为领导决策提供依据。作为一个房地产开发业内知名企业，房屋交付是重中之重。公司成立房屋交付工作小组。我作为小组成员之一，利用一切

有利资源，采取有效，到案场和现场积极与有关人员、沟通，及时将所了解的房屋信息、工作进度、问题反馈到领导及总经理室，使公司领导在最短时间内掌握了房屋交付工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、受理客户投诉并及时协调相关部门妥善处理，积极响应集工五种的号召。充分发挥自身部门优势，在工作态度上一是急，高度的客户意识，把客户的事当自己的事，高度负责高度敏感。二是逼，强大的资源整合能力，强大的推动能力，推动整个公司的资源倾斜于客户，来解决客户的问题。对业主行为和诉求进行预测，充分考虑成本和并进行适当的引导和控制。最大限度的降低其不合理的期望值，提高了客户满意度。

4、认真做好公司的文字工作，草拟文件和等文字工作。认真做好部门有关文件的收发、登记、分递工作；部门文件、审批表、书整理归档入册，做好归档工作，做好客户资料管理工作。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了本部门工作，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的都有了很大的提高，保证了本各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的责任心，努力提高工作效率和工作质量。

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要在：第一，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有

待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

## 客户服务部工作总结及工作计划篇二

客户服务部在上级领导的关心和重视下，在相关部门的配合和支持下，按照“安全第一、忠诚企业、进取创新、团结高效”的总体要求，始终秉承“用户至上、服务第一”的宗旨，立足“安全平稳供气，文明满意服务”，突出“安全、服务、发展”三个重点，在业务受理、安装通气、户内安检、用户回访各个环节狠抓员工素质提升和岗位职责落实，注重基础工作，强化过程管理，较好的完成了公司给客户服务部的各项任务，为xx天然气快速健康持续发展和树立良好的社会形象做出了应有的贡献，现将客户服务部20xx年完成的主要工作及20xx年工作计划汇报如下：

完成的主要工作量：

1、新增居民用户3699户（其中壁挂炉用户728户），小区5个（其中壁挂炉小区3个），公福用户8家□xx男孩女孩国际幼儿园、盈南幼儿园、宝湖幼儿园、宝湖加油站□xx市交警总队□xx市交警支队□xx故居、高新技术动漫园□xx19号楼职工餐厅、华府xx锅炉房□xx宜居物业）。

2、户内安检3862户，安装1774户，通气1925户。

建立了较为全面的基础管理制度：用户满意度有了很大的提高；连续安全运行365天无事故；员工素质全面提升。

1、完善制度，明确责任

根据公司的管理制度，结合客服工作实际情况，制定了各岗

位相关制度规范，进一步明确了岗位职责，细化了考核办法。

## 2、规范流程，提高素质

按照公司要求，规范工作各个流程，严格把好安全质量关。

## 3、加大宣传，营造气氛

通过用户回访、发放宣传资料、设置宣传展板和咨询台等形式，在居民小区和用户进行面对面宣传安全知识，为广大用户营造一个安全、和谐、温馨的用户环境。

## 4、严格管理，提升服务

在“规范、科学、严格、精细”为目标的管理中，客服将继续加强管理制度，及时总结工作中的不足，调整工作方案，杜绝安全隐患、事故的发生，使服务质量进一步的提升。

## 5增强素体、树立形象

通过坚持每天早班会和每月安全学习来不断增强员工的公共服务意识、提高公共服务水平，树立服务优良，社会满意的客服形象。

题的存在，其原因除了工程量大以外，同时还有安装、通气人员的数量满足不了用气高峰期的需求。

20xx年的主要工作将围绕着安全运营工作重心开展，客服将全面提高所属员工的安全意识，经常组织培训、案例分析、交流经验、严格工作标准加大居民用户安全回访力度，对所有居民用气小区从安全宣传活动、电话回访、发放安全资料、应急电话等几个方面着手，确保安全平稳运营。

同时，伴随着20xx年居民用户和公福用户的增加，服务覆盖

扩大。客服将加强内部员工服务意识，全面提升服务质量，牢固“用户至上、服务第一”的宗旨，树立良好的公司形象，争创优质服务窗口。

客户服务部□xx 20xx年1月20日

## 客户服务部工作总结及工作计划篇三

[]回顾这来的，我在及各位同事的支持与下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，。通过半年来的与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作如下：一、客户服务部日常工作。

客户服务部对我来说是一个全新的工作领域。作为一个处理客户关系的工作者，自己清醒地到，客户服务部的工作在整个公司中是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。工作千头万绪，有文书处理、档案、文件批转、受理客户投诉、退换、交房等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，创建部门工作流程。部门成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，这半年的里，达到了部门熟、人际关系较融洽的目的，积极为日后协调充分发挥各部门能力解决工作难题而做出准备。

2、及时了解准备交付的房屋情况，为领导决策提供依据。作为一个房地产开发业内知名企业，房屋交付是重中之重。公司成立房屋交付工作小组。我作为小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效，到案场和现场积极与有关人员、沟通，及时将所了解的房屋信息、工作进度、问题反馈到领导及总

经理室，使公司领导在最短时间内掌握了房屋交付工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、受理客户投诉并及时协调相关部门妥善处理，积极响应集工五种的号召。充分发挥自身部门优势，在工作态度上一是急，高度的客户意识，把客户的事当自己的事，高度负责高度敏感。二是逼，强大的资源整合能力，强大的推动能力，推动整个公司的资源倾斜于客户，来解决客户的问题，《》（）。对业主行为和诉求进行预测，充分考虑成本和并进行适当的引导和控制。最大限度的降低其不合理的期望值，提高了客户满意度。

4、认真做好公司的文字工作，草拟文件和等文字工作。认真做好部门有关文件的收发、登记、分递工作；部门文件、审批表、书整理归档入册，做好归档工作，做好客户资料管理工作。

## 二、加强自身学习，提高平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了本部门工作，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的都有了很大的提高，保证了本各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的心，心，努力提高工作效率和工作质量。

## 三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些

成绩，但也存在一些问题和不足，主要在：第一，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

## 客户服务部工作总结及工作计划篇四

客户服务部是公司集管理与生产运营为一体的服务和维系工作团队，共有员工43人，平均年龄27.8岁，女性成员占97.67%，主要负责公司服务质量管理、客户维系管理、客户咨询/投诉处理、vip客户维系等工作，被誉为公司经营发展的护卫队。

客户服务部是一个勤于学习、勇于开拓、充满朝气、用心服务的工作团队，团队全体成员秉承用户至上、用心服务的服务理念，秉承在学习中工作、在工作中学习的团队学习理念，在团队内部营造积极向上的学习和工作氛围，充分利用工余时间和休息日开展学习和团队活动，员工在吸取新知识、掌握新业务的同时，也使工作压力得到较好释放，促进员工业务素质和服务能力不断提升，促进团队工作效率和工作业绩不断提升。

客户服务部团队队名是天翼护卫队，寓意是立足本职岗位、提升服务能力、做公司经营发展的‘护卫队’、为公司的发展壮大‘保驾护航’，团队口号是用户至上、用心服务、做一流员工、创一流业绩，共同愿景是为天翼发展做护卫、为企业壮大献青春。

为营造积极向上的团队氛围，客户服务部还在全公司创新地编写了团队晨会誓词，誓词内容是我骄傲，我是铜陵电信一员！我坚持，用户至上，用心服务，用真诚感动客户！我致力，用专业赢得尊重！

我坚信，做一流员工，创一流业绩，我们一定强！强！强！强！

从队名、到寓意到口号到愿景到誓词，无一不体现出客户服务部为公司全业务发展做自己应有的努力和贡献的决心和信心，向公司全体员工强烈地传递着朝气蓬勃、积极向上的团队氛围。

学习乃成功之本，客户服务部全体员工深知此理。为抓好员工学习活动，客户服务部在年初就制订了切实可行的学习计划：一是加强理论学习，主要以《现代企业班组建设与管理》、《学会减压快乐工作》等书籍为学习课本；二是加强业务学习，主要以《3g手机使用手册》《vip客户服务经理工作手册》《3g套餐、用户投诉处理技巧、等内容为学习素材，后来还增加了《邮差费雷德》等书籍。学习方式以个人自学，辅以集中学习或培训以及户外拓展训练等多种形式相结合。

为保证学习效果，客户服务部在制订学习计划明确学习方式的同时，还明确了学习奖惩制度：一是团队组织开展集中学习、培训或户外拓展训练时，无故缺勤的扣1分/次；二是未及时组织开展集中学习、培训或户外拓展训练的扣正副队长及学习员各1分；三是对学习优秀的队员在团队内部给予表扬，并优先推荐参加公司学习型员工（知识型员工）的评选。

有什么案例和经验，都可以通过qq群（共享）和知识库随时随地地开展学习和交流，队员对这种便捷的共享平台十分喜欢。

20xx年，除员工自学外，客户服务部组织员工开展集中学习讨论、培训以及户外拓展训练共达8次。如3月份，为做好二季度营销大会战工作，客户服务部组织全体员工学习了天翼振翅翼起去战斗产品补贴及营销方案。4月份为提升vip客户服务经理服务能力，客户服务部组织vip客户服务经理学习



《vip客户服务经理工作手册》和规定动作。5月份，为做好3g手机业务发展，客户服务部组织全体员工学习3g业务套餐、3g手机补贴标准等内容。8月份，为提升投诉人员的投诉处理能力和技巧，客户服务部针对投诉处理员开展了投诉处理能力和技巧内部培训班。11月份，为积极响应学习弗雷德读书活动，客户服务部组织全体员工围绕激情成就卓越、理解升华思想、行动排除万难、服务创造辉煌主题，按照四看四促进要求，开展了学习弗雷德主题大讨论活动。

创建学习型团队不能空洞地喊口号，而要通过某种形式、利用某种载体来实现，让员工能切身体会和感受，这样才能达到预期效果。客户服务部就善于以活动为载体，有声有色地开展学习型团队创建活动，促进员工互助互学，帮助员工释放压力，取得了较好效果。

息区的学习园地上写着这样的一段话：‘过生日啦，祝7月生日的员工生日快乐！’上面有我的名字，看着我的名字出现在上面，错综复杂的心情涌上心头，有惊喜有感动有开心有温暖，这时我才想起来，7月30日是自己的生日，原来部门领导和同事们都记住了这天。当大家对我说生日快乐时，我眼泪差点掉下来了，有太多的惊喜和感动，我是独生子女，从未有过这么多人给我过生日，这是我人生中度过的一次难以忘怀的生日，这天我的心一直暖暖的’，我会永远把这份感动放在心中！

为增强团队凝聚力和员工工作自信力，客户服务部在全公司创新地开展别出心裁的晨会，晨会分为队员问好、点到、宣誓、体能锻炼、队长训勉五个部分，时间大约25分钟。队员对晨会给予了极高的评价：通过晨会，不仅愉悦了身心，放松了心情，而且增强了队员的归属感，提高了团队的凝聚力，鼓舞了队员的信心，提振了团队的士气。

为提升vip客户服务经理与中高端客户沟通的技巧，提高vip客户服务经理专业服务力水平，客户服务部结合日常维系工作

中收集的典型案例，围绕客户关怀、流失预警、价值提升维系主题，展开了一次vip客户服务经理客户服务情景模拟比赛。参加比赛的队员对此项活动影响深刻：参加此次比赛，让我获益匪浅，在比赛中不仅展示了自我，更重要的是让我学到了更多的服务技巧，今后我将把学到的知识运用到实践工作中去，不断提升自身业务素质和服务技能。

为舒缓员工紧张情绪，释放员工工作压力，客户服务部组织员工分两次到江南水乡乌镇和芜湖方特去拓展训练。拓展训练结束后，有不少员工表示：很感谢能有这样的训练活动，有这样一次有意义的深刻的体验和经历，让我在工作之余感受到了团队的关怀和温馨，以后我会更加努力工作，完成好自己的工作任务，为提升团队的工作业绩贡献力量。

创建学习型团队，不是目的而是手段，作为企业，大力发展业务才是硬道理。客户服务部在创建学习型团队时，始终不忘将创建活动与促进业务发展、提升工作业绩相结合。

今年4—6月份，为扭转移动业务发展不利局势，公司号召全体员工积极投身到天翼振翅翼起去战斗二季度营销大会战中来。客户服务部全体员工积极响应，并立即行动起来，充分利用个人人脉资源，积极向身边的目标客户宣传推介电信业务特别是移动业务。为在业务发展中充分发挥好自己的作用，客户服务部全体员工个个不甘示弱，他们主动放弃休息时间开展营销活动，在团队内部形成了比、学、赶、帮、超的良好氛围，发展不好的主动向发展好的取经，党员、团员同志主动帮助其他人员，主管以上人员也主动帮助协调解决员工在业务发展中遇到的问题。

在天翼振翅翼起去战斗二季度营销大会战中，客户服务部人员参与面（不含休产假的）达到100%，任务完成率达到210%，是全公司非渠道部门任务完成率最高的部门。

通过一年多学习型团队创建活动的开展，不仅让员工学到了

更多知识，掌握了更多业务，感受到了团队温馨，释放了工作压力，而且还取得了良好的业绩，体会了成功带来的喜悦。

20xx年，在全体员工的共同努力拼搏下，客户服务部多项业务指标在全省都取得了不错的业绩：移动中高端客户保有率高于全省平均水平（全省第七名），移动用户离网率低于全省平均水平（全省第三名），宽带用户离网率低于全省平均水平（全省第二名），用户投诉率、用户投诉处理及时、用户满意率、基础服务达标率等服务指标也都位于全省前列，并被省公司确定为集团公司级全业务服务标准落实优秀团队，这是全省唯一一个本地网获得的此项殊荣。

## 客户服务部工作总结及工作计划篇五

客户服务部是公司集管理与生产运营为一体的服务和维系工作团队，共有员工43人，平均年龄27岁，女性成员占97%，主要负责公司服务质量管理、客户维系管理、客户咨询/投诉处理□vip客户维系等工作，被誉为公司经营发展的护卫队。

客户服务部是一个勤于学习、勇于开拓、充满朝气、用心服务的工作团队，团队全体成员秉承用户至上、用心服务的服务理念，秉承在学习中工作、在工作中学习的团队学习理念，在团队内部营造积极向上的学习和工作氛围，充分利用工余时间和休息日开展学习和团队活动，员工在吸取新知识、掌握新业务的同时，也使工作压力得到较好释放，促进员工业务素质和服务能力不断提升，促进团队工作效率和工作业绩不断提升。

客户服务部团队队名是天翼护卫队，寓意是立足本职岗位、提升服务能力、做公司经营发展的‘护卫队’、为公司的发展壮大‘保驾护航’，团队口号是用户至上、用心服务、做一流员工、创一流业绩，共同愿景是为天翼发展做护卫、为企业壮大献青春。

为营造积极向上的团队氛围，客户服务部还在全公司创新地编写了团队晨会誓词，誓词内容是我骄傲，我是铜陵电信一员！我坚持，用户至上，用心服务，用真诚感动客户！我致力，用专业赢得尊重！

我坚信，做一流员工，创一流业绩，我们一定强！强！强！强！

从队名、到寓意到口号到愿景到誓词，无一不体现出客户服务部为公司全业务发展做自己应有的努力和贡献的决心和信心，向公司全体员工强烈地传递着朝气蓬勃、积极向上的团队氛围。

学习乃成功之本，客户服务部全体员工深知此理。为抓好员工学习活动，客户服务部在年初就制订了切实可行的学习计划：一是加强理论学习，主要以《现代企业班组建设与管理》、《学会减压快乐工作》等书籍为学习课本；二是加强业务学习，主要以《3g手机使用手册》《vip客户服务经理工作手册》《3g套餐、用户投诉处理技巧、等内容为学习素材，后来还增加了《邮差费雷德》等书籍。学习方式以个人自学，辅以集中学习或培训以及户外拓展训练等多种形式相结合。

为保证学习效果，客户服务部在制订学习计划明确学习方式的同时，还明确了学习奖惩制度：一是团队组织开展集中学习、培训或户外拓展训练时，无故缺勤的扣1分/次；二是未及时组织开展集中学习、培训或户外拓展训练的扣正副队长及学习员各1分；三是对学习优秀的队员在团队内部给予表扬，并优先推荐参加公司学习型员工（知识型员工）的评选。

有什么案例和经验，都可以通过qq群（共享）和知识库随时随地地开展学习和交流，队员对这种便捷的共享平台十分喜欢。

20xx年，除员工自学外，客户服务部组织员工开展集中学习

讨论、培训以及户外拓展训练共达8次。如3月份，为做好二季度营销大会战工作，客户服务部组织全体员工学习了天翼振翅翼起去战斗产品补贴及营销方案。4月份为提升vip客户服务经理服务能力，客户服务部组织vip客户服务经理学习《vip客户服务经理工作手册》和规定动作。5月份，为做好3g手机业务发展，客户服务部组织全体员工学习3g业务套餐、3g手机补贴标准等内容。8月份，为提升投诉人员的投诉处理能力和技巧，客户服务部针对投诉处理员开展了投诉处理能力和技巧内部培训班。11月份，为积极响应学习弗雷德读书活动，客户服务部组织全体员工围绕激情成就卓越、理解升华思想、行动排除万难、服务创造辉煌主题，按照四看四促进要求，开展了学习弗雷德主题大讨论活动。

创建学习型团队不能空洞地喊口号，而要通过某种形式、利用某种载体来实现，让员工能切身体会和感受，这样才能达到预期效果。客户服务部就善于以活动为载体，有声有色地开展学习型团队创建活动，促进员工互助互学，帮助员工释放压力，取得了较好效果。

息区的学习园地上写着这样的一段话：‘过生日啦，祝7月生日的员工生日快乐！’上面有我的名字，看着我的名字出现在上面，错综复杂的心情涌上心头，有惊喜有感动有开心有温暖，这时我才想起来，7月30日是自己的生日，原来部门领导和同事们都记住了这天。当大家对我说生日快乐时，我眼泪差点掉下来了，有太多的惊喜和感动，我是独生子女，从未有过这么多人给我过生日，这是我人生中度过的一次难以忘怀的生日，这天我的心一直暖暖的，我会永远把这份感动放在心中！

为增强团队凝聚力和员工工作自信力，客户服务部在全公司创新地开展别出心裁的晨会，晨会分为队员问好、点到、宣誓、体能锻炼、队长训勉五个部分，时间大约25分钟。队员对晨会给予了极高的评价：通过晨会，不仅愉悦了身心，放

松了心情，而且增强了队员的归属感，提高了团队的凝聚力，鼓舞了队员的信心，提振了团队的士气。

为提升vip客户服务经理与中高端客户沟通的技巧，提高vip客户服务经理专业服务力水平，客户服务部结合日常维系工作中收集的典型案例，围绕客户关怀、流失预警、价值提升维系主题，展开了一次vip客户服务经理客户服务情景模拟比赛。参加比赛的队员对此项活动影响深刻：参加此次比赛，让我获益匪浅，在比赛中不仅展示了自我，更重要的是让我学到了更多的服务技巧，今后我将把学到的知识运用到实践工作中去，不断提升自身业务素质和服务技能。

为舒缓员工紧张情绪，释放员工工作压力，客户服务部组织员工分两次到江南水乡乌镇和芜湖方特去拓展训练。拓展训练结束后，有不少员工表示：很感谢能有这样的训练活动，有这样一次有意义的深刻的体验和经历，让我在工作之余感受到了团队的关怀和温馨，以后我会更加努力工作，完成好自己的工作任务，为提升团队的工作业绩贡献力量。

创建学习型团队，不是目的而是手段，作为企业，大力发展业务才是硬道理。客户服务部在创建学习型团队时，始终不忘将创建活动与促进业务发展、提升工作业绩相结合。

今年4—6月份，为扭转移动业务发展不利局势，公司号召全体员工积极投身到天翼振翅翼起去战斗二季度营销大会战中来。客户服务部全体员工积极响应，并立即行动起来，充分利用个人人脉资源，积极向身边的目标客户宣传推介电信业务特别是移动业务。为在业务发展中充分发挥好自己的作用，客户服务部全体员工个个不甘示弱，他们主动放弃休息时间开展营销活动，在团队内部形成了比、学、赶、帮、超的良好氛围，发展不好的主动向发展好的取经，党员、团员同志主动帮助其他人员，主管以上人员也主动帮助协调解决员工在业务发展中遇到的问题。

在天翼振翅翼起去战斗二季度营销大会战中，客户服务部人员参与面（不含休年假的）达到100%，任务完成率达到210%，是全公司非渠道部门任务完成率最高的部门。

通过一年多学习型团队创建活动的开展，不仅让员工学到了更多知识，掌握了更多业务，感受了团队温馨，释放了工作压力，而且还取得了良好的业绩，体会了成功带来的喜悦。

20xx年，在全体员工的共同努力拼搏下，客户服务部多项业务指标在全省都取得了不错的业绩：移动中高端客户保有率高于全省平均水平（全省第七名），移动用户离网率低于全省平均水平（全省第三名），宽带用户离网率低于全省平均水平（全省第二名），用户投诉率、用户投诉处理及时、用户满意率、基础服务达标率等服务指标也都位于全省前列，并被省公司确定为集团公司级全业务服务标准落实优秀团队，这是全省唯一一个本地网获得的此项殊荣。