

2023年联通渠道经理工作总结 第一季度 联通渠道工作汇报(优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

联通渠道经理工作总结 第一季度联通渠道工作汇报 篇一

一、学校的常规管理

学校常规管理是学校工作的基石，在学校常规管理中只有优化过程，才会有优化的结果；只有常规的到位和深化，才可能实现突破和飞跃。在常规管理中我们围绕“提升教学质量”这一中心目标，认真落实“严、细、恒、实、爱”五字方针，促使良好学风、教风的形成。

（一）严：

1、在逐步完善各项规章制度的基础上严格落实各项规章制度。本学期我们修订了教职工量化考核积分方案、绩效工资发放方案，制定了年级组、处室考核方案，对三个年级组和处室分四块进行量化考核，每月评比一次，以增强教职工的责任心和团队意识，调动全体教职工的工作积极性，形成齐抓共管的良好氛围。从第一个月的执行情况来看，学生违纪情况明显减少，教职工的团体意识逐步增加。

2、对学生的行为规范从严要求，对违纪现象从严处理。

往过分等不良行为严肃处理，规范学生的行为习惯，促使良好校风的形成，彻底改变外界对学校管理“松、散、乱”的看法。开学以来，我们对学生的长发、怪发、奇装异服等仪容仪表问题进行两次集中检查，目前真正做到了男生无长发怪发、女生无佩戴首饰、穿超短裙的现象，早晨6.20之前学生均能到达班级进行读书。周末返校很少有迟到现象，在教室、在宿舍用手机上网、玩游戏的现象得到了较好的控制。

（二）细：

1、监管细致，让制度显实效。

一线教师实行了弹性管理，有课来，无课走，如果不强化监管，不用说教科研，就是正常上课也难以保证，本学期我们安排专人对课堂和集体备课进行巡查，上课、辅导、集体备课和听课情况每周一汇总，每周一公示，检查结果做到公开、透明。教师上课迟到、早退、旷课，集体备课不参与的现象鲜有发生，教学管理井然有序。二线人员实现坐班管理，坚持使用考勤机进行签到考勤，考核结果及时公示，迟到早退的现象很少发生。教导处牵头、领导班子参与对教师的作业批改和备课情况进行不定时检查，及时打分，力求公平、公正。

2、留意细节、让校园更美好

在学校里，细节是眼睛的省略，它常常的熟视无睹中隐没。灯亮吗、水热吗、楼梯滑吗、水电有隐患吗所有的细节都关乎师生的生活学习，开展了领导班子校园巡查活动，把发现的问题、安全隐患、处理落实的情况记录在案，在每周一班子会上进行总结。为师生营造一个良好的生活和学习环境。

（三）恒：

过程管理持之以恒，要抓反复、反复抓。目前，我们学校的发展、思路、目标、要求、措施等都比较明确，关键在于落实。在落实的过程中，无论是学生，还是教师，还是管理者都有一个松懈期，这是一个自然规律，为了遏制这一形象，我们在每周一的行政例会上，会对上周的工作进行总结，并根据行政历上的安排，对下周的工作进行部署，发现问题及时整改。在学生中不定期开展严管周活动和行为规范集中清查活动，强化学生的守纪意识。通过抓反复、反复抓推动学校工作的开展。

（四）实：

1、干群齐心、本职工作做得实

2、齐抓共管、相互补台、同下一盘棋

在工作中我们提出“一分布置、九分落实”的工作要求，为了各项工作能够认真落实，学校领导每天进行日常巡视，把“查找工作中的疏漏，安排负责人处理，落实完成情况”作为工作格式，进行监管，确保工作有布置、有落实。

3 / 6

（五）爱

管理过程中注重情感沟通、培养师生的“家、校”情怀。本学期我们通过召开教代会、学生代表座谈会等方式，认真听取师生的心声，收集意见和建议。换一个眼光看问题、换一种思想想办法，以情束人、以情促人，让教师对学校有归属感，让学生对学校有家的感觉。

二、主要活动

2月24日启动第一轮公开课听评课活动

2月27日组织了高三冲刺百日誓师大会

3月2日集中检查学生仪容仪表

3月5日启动学雷锋月活动

3月7日组织了庆“三八”女工趣味健身活动

3月11日2014届音乐班毕业生汇报演出

3月14日召开我校“十届三次教工代表大会”

3月18日协调购书中心来校开展“书香校园”送购书活动

3月20日---21日组织学校第一次月考，3月27日召开月考分析会。

3月27日召开我校党的群众路线教育实践活动动员大会

3月27日召开学生代表座谈会

3月31日举行“校长教师同读一本书启动仪式”，为全体教师

4 / 6

发放《做一个卓越而幸福的教育者》一书。

三、硬件建设和投资

元月份，投资3.1万元为新多功能楼安装窗帘，投资3.6万元更换班班通投影仪灯泡，投资5万元购买报告厅桌椅，投资2.9万元安装报告厅音响设备。

到目前为止，投资120万元的变压器设备安装工程已经完工，不久就可联网输电。投资89万元的餐厅设备和新综合楼周围官网绿化工程已经完工，变压器联网输电后即可投入使用。

四、存在问题

1、学校两栋教学楼和教师办公楼，由于当时设计缺陷，面积狭小，无上下水，年久失修，墙壁剥落、门窗损毁严重，急需整修。

2、新多功能楼投入使用后急需把现有的老综合楼进行改造，一楼餐厅改造成图书馆和阅览室，以解决我校目前没有图书馆、阅览室的问题；二楼改造成音乐教室；四楼报告大厅重新进行整修。

3、学生教室和学生宿舍没有空调，学生的学习和休息受到了很大影响，学生教室、宿舍急需安装空调。

4、上级对我校教育经费的投入严重不足，制约了学校的发展。郑州市市属普通高中目前每年生均公用经费标准为1936元/生·年，郑州二十中目前执行的标准是450元/生·年；市属高中每位教师每年有3000元的专项培训经费，我校教师没有专项培训经费。由于经费紧张，所有在省外举行的教师培训，我校一般不能安排参加。学校的基础设施也因经费紧张，无法做到正常维修。

5、男生公寓楼、师生老宿舍楼，年久失修，门窗损毁严重，水管

5 / 6

经常爆裂、输电线路老化，急需整修。

6、学校水井深度浅，水质不合格，急需打一口深水井，解决

师生用水难问题。学校锅炉房还在使用燃煤锅炉烧水，急需进行改造，以保护环境。

7、为发展体育特色项目，需要在足球场的西侧筹建一栋运动员食宿训练楼。

五、下一段的重点工作

1、目前我校又到了中招宣传阶段，欢迎各位领导、同仁到二十中参观指导，你一定能感受到我校整体面貌的变化。

2、继续扎实做好常规工作，克服“等、靠、要”的思想，以正气立校风，认真落实各项管理制度，规范师生行为，提升教育教学质量。

6 / 6

联通渠道经理工作总结 第一季度联通渠道工作汇报 篇二

回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此20xx年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自20xx年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是秀的，但是我强烈愿望我是秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。我的工作是渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。

我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。

当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公

司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

在20xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拼搏努力的20xx年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台xxxx公司更加兴旺！谢谢！

联通渠道经理工作总结 第一季度联通渠道工作汇报 篇三

秋去冬来，寒冷的季节已不知不觉的来临了，随着时间的推移，我到商用事业部已快十个月了。此刻的我对于回忆这些令人即兴奋又紧张的日子，真实思绪万千。这其中有对过去十个月的回忆，忙碌了十个月，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新一年的希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功！

（一）2007年渠道工作内容回顾及概述2007年3月5日正式调入渠道部，在基本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务代表***开始下地州了解渠道并进行工作交接。4月1日正式

接手渠道工作，刚开始的日子，对于从技术转业务的我压力非常的大，这其中包括了领导对我的信任、经销商对我的考验、以及业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快的找到了做业务代表的“感觉”，顺利的完成的渠道的交接工作，使工作走上了正轨。

回顾工作内容大致分为以下以下七点：

1. 信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。
2. 员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。十个月内分别给***公司做培训共计14次。
3. 投标支持：及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。
4. 签约大会：在公司的组织协调下，圆满完成公司xx财年的经销商大会。通过此次会议，不但再次加深了对经销商的了解，同时也提升了自己在会务方面的能力。更有利的是坚定了各经销商对其分销商实力、财力等全方位的肯定，对长期的合作起了很大的促进作用，并为以后的友好业务合作奠定了基础。
5. 财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。结合去年已签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外能力也有很大的提高。

6. 地州投标：今年共参加地州投标八次，**地区二次、**地区一次、**地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。

7. 内部配合：配合市场推广部做**活动共计十四站，**七站、**站、**一站。以及**电脑的大型新品发布活动。“**”**新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。“**”为主的**系列新品发布**站活动。

1. 凭借公司的优势去帮助经销商，大方面坚持公司的制度，在政策方面严守公司的原则不变，出现问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。凡是遇到特殊情况，此时都是经销商非常着急的事情，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，如星期天不能发货、公司的相关接口人不在、公司有集体活动等等，我就在不违反公司制度的条件下想尽一切办法去帮助他们，如果礼拜天没有人发货，我自己去发，不论是公事还是经销商的私事，只要他们找到我，我都努力去办好，最终经销商认可了我，起到了“桥梁”的作用。

2. 观察市场，了解其变化，结合本公司的情况，对经销商进行耐心的分析，帮助其排除杂念，树立信心。我从公司的长远发展的角度去做工作。如从公司的忠诚度——》**厂家的资源的支持（宣传、市场活动、设立专卖店的条件等）；从**的角度——》我对经销商的信用金的评定、其它产品的价格支持等。另外，通过大量细致的工作，使得从公司实行新的信用金制度以来，除**之外（因我们维修方面的原因），渠道十三家经销商五个月无逾期，这一点是值得欣慰的。

（三）经验和体会通过十个月的渠道工作，让我深深的感到——做渠道工作容易，想做好就是一件非常不容易的事情。可以用总结六条经验：一细二勤三要。一细即心细、二勤就是嘴勤、腿勤、三要是皮要厚、嘴要甜、心要狠。

1、心细比如，在处理日常工作过程中，经常会遇到经销商口头向我询问报价和库存以及物流，通常他们是问几天以后的事情，可能几天都不问，但是突然就会问到，如果心不细把他们的事情忘掉了，就会让经销商觉得你不够重视他，虽然是小事情，但足以以小见大，所以必须记住。另外，在平时沟通的时候，注意一些细节问题，如：公司的发展方向、营业额突破多少万、最近的销量公司开业纪念日、老总的生日、等等，从各方面去关心他们，（渠道的经销商相对来说比较重感情！）

2、嘴勤俗话说：商场如战场！信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，对于信息的传递是至关重要的，尤其是价格的调整、库存、促销政策等等，一定要及时的传递。

3、腿勤作为地州经销商来说，最熟的就是渠道部的业务代表了，有什么事情首先想到的就是找我去解决，那么在经销商还没有完全适应公司接口人太多的情况下，我就毫不犹豫的去办，先把事情办完后在捎带的提醒一下，比如说：下次要询这种设备的价格直接找某某人。遇到事情不能推，先办再讲！

4、皮要厚凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

5、嘴要甜没有人不喜欢被人夸，在称呼上一定要注意，什么时候可以直呼其名，什么时候必须称“总”。要面子的时候给足面子。还有就是日常出差的时候就有机见到经销商的员工，和员工打成一片，尤其是和他们的业务骨干聊聊天、吃吃饭。可以从侧面了解到许多情况，对于负责财务的一般都是老总最亲的人，是“拉拢腐蚀”不掉的，所以就要靠嘴甜，大姐、阿姨常挂嘴边，是不是买些水果慰问一下，在收

款的时候有很大的作用。如：及时的把对帐单给老总，老总说让办钱，马上就去办等等。

6、心要狠在处理一些原则上问题的时候，一定要心狠，站对位置。不能因为平时销售能力就一味的迁就他，在处理投标支持的时候，不能参杂个人感情，要根据实际情况，狠下心来处理。

以上六点是我要在这十个月的渠道工作中总结出来的经验和体会，自我感觉认识的很片面，诚恳的希望公司领导能给予指正。

（四）工作中存在问题及总结经验教训在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面1、忙忙碌碌每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为我没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、

竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年里，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的话能做一些这方面的培训。

3、懒惰在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。

3、探索作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

流年似水，转眼到**联已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起来在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养！

(责任编辑：徐老师)

联通渠道经理工作总结 第一季度联通渠道工作汇报 篇四

(一) 业绩回顾

- 1、整年度总现金回款11多万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；

(二) 业绩分析

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于9年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下，9年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。

在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

(2) 没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个9年我走访的新客户中，有1多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致1年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峄峰城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

联通渠道经理工作总结 第一季度联通渠道工作汇报 篇五

-----三年之内赶超移动不是梦

对社会渠道进行扁平化管理，减少批发环节，实行精细化营销，全面提升社会渠道营销能力和对公司的贡献，促进公司业务全面发展、提高公司的总体收入。

重组以来，我公司大客户的强势发展效果发挥的是淋漓尽致，然而社会渠道作为公司发展业务的骨干单位却没有发挥其应有的作用。如果把大客户比作一把倚天剑，那么就应该把社会渠道锻造成一把屠龙刀。

二、佣金发放不及时。当月佣金一般第二月15号以后能发的，一般拖到第三个月发，这对渠道来说很占资金。

三、网格管理混乱□a网格的渠道经理下面所管理的渠道能遍及全市，这样的现象随处可见。不得不说，这种现状是由粗放管理引起的。

四、开卡量大的渠道数量集中。市区渠道开卡量大的渠道就那几家批发渠道。他们吃透了公司的政策和激励办法，自然而然不用公司催，自己就主动开卡，主动下去批发。开卡量大的渠道集中直接导致公司要支付更多的佣金成本。

五、小渠道、死渠道、半死不活的渠道数量太多。这些渠道或者是只缴费不开卡，所卖的卡品也尽是从批发商手里拿。而当初我建议公司将中小渠道收编的的初衷是为了使我们的渠道遍地开花。没有想到为了渠道数量，却忽视了质量的提

高。我们不仅要招来渠道，更重要的是要渠道发挥其应有的作用。

六、支撑部门人手太，少办公地点太多、太分散。市区240家渠道，只有饮马口三楼一个人收营业款，一个人负责领卡，而开卡分号处理投诉却在平原路分局后面平房，渠道中心却一个在二十二所小白象旁的社区服务站楼上，一个在平原路分局后面平房，还有一个在步行街卖场。分散管理直接导致服务质量严重下降。

七、对渠道的管理停留在忽左忽右的成面上。要么就是渠道销售能力提高了就以渠道为中心，一切为了渠道，任何事不经过大脑，渠道说什么就是什么；要么就是任务来了就找渠道去了，没有任务了就不理渠道了。

八、校园渠道处于半瘫痪状态。校园营销中心成立后就划给了集团客户部，把渠道托管给了销售部。目前校园渠道只有一名渠道经理，试想：那么多的渠道让一个人去管理，而一个人的精力是有限的，用有限的时间和精力来管理相对较大的市场，任何一个人都会心有余而力不足！针对此现象，我建议将校园及其周边渠道划转给集团客户部校园中心，校园中心增派渠道经理人手。

九、社区服务站的功能没有完全发挥。社区服务站作为各大分局的营业窗口在受理固话、宽带业务、后台支撑方面发挥了积极作用。如果把全区的社区服务站搞活了，那么其宣传效果和发展效果不可小觑。但是由于人员少，工作量大，再加上工作人员忽视对移网卡品的宣传，社区服务站的功能没有完全发挥，在此我建议公司从营业厅抽调人员增援社区服务站。

十、营业厅作为培养业务知识基地的功能没有发挥好。营业厅是公司对外的门面、招牌，营业员业务知识业务技能，以及对客户服务等综合素质都很高，可以把营业厅作为培养业

务知识和业务技能的基地来使用，建议公司招聘一批毕业生先入营业厅培训，然后派往各个服务站和渠道管理岗位上，这样不仅可以为国家分担当前的大学生就业难问题，还可以为公司培养一批后备人才。

1、对市区渠道进行全面排查，重新确定网格经理内的渠道，做到渠道在其网格，每一个渠道对应一个网格，每一个网格对应一个渠道经理，渠道经理服务支撑到位，对应网格之渠道发展能力全面提升。

2、红旗、卫滨、卖场、校园各成立后台支撑中心，并且各中心管理部门和支撑中心要在同一个地方办公。增加渠道经理人数，将红旗、卫滨各划分为7个网格，每个网格配备3名渠道经理，卖场配备6名渠道经理，校园配备12名渠道经理。将各网格的发展、收入、增长等各项指标进行比较，渠道经理在竞争中发展，真正实现人尽其才、物尽其用，按劳分配、能者多劳、多劳者多得，提高渠道管理人员的素质的同时提高其收入。

3、对于社会渠道，尽量减少中间批卡环节。公司对准渠道实行一对一服务支撑，将公司政策、佣金、激励等对渠道逐一培训，将每个月的佣金明细告知渠道并对其挣钱来源深入分析，我们不仅要教会渠道怎么样卖卡、怎么样挣钱，全面提升其单店零售能力。对于渠道做到：跟联通合作保证让你能挣到钱，但是一切行动听公司指挥。鼓励所有中性渠道开自己的卡，而且多开卡。货卖堆山的道理务必使渠道老板人尽皆知，而必须让渠道老板明白：卖联通比卖移动挣钱，尽量做到主推联通，提高联通销量也就降低移动卡销量。要尽量避免渠道做批发，还要经常性地对渠道进行营销培训，整体提高渠道素质，形成联通渠道遍地开花、到处发芽的大好局面。

在公司领导的正确领导下，在全体联通人的共同努力下，借助倚天剑和屠龙刀，三年之内赶超移动绝对不是梦！时间仓

促、不足之处太多恳请各位领导各位同行批评指正。

提案人：赵春秋