**市联通公司先进事迹范本┆范文14412**

**早该帮 编制**

从ｘｘ年开始，受网络新经济泡沫破灭和全球经济衰退的影响，世界的it产业几乎同时在猝不及防中遭遇寒冬，quist、环球电讯、bt、世界通信等一些老牌劲旅纷纷跳水甚至破产。仅在ｘｘ年全球电信业就有50万人失业，至少损失2万亿元。而相对于全球电信业的萧条，中国的电信业却一枝独秀，保持了持续增长了态势。格外引人注目的是在古老的三晋大地，随着新一轮竞争格局的形成，从塞北朔茺到平遥古城、从河东山川到泽州大地，触目可见一派发展的繁荣，始终奔腾的是老区不甘人后的豪情。ｘｘｘ联通，就是这样一个激情燃烧的年代横空出世，掀起了风起云涌的发展大潮。ｘｘ年至ｘｘ年，ｘｘｘ联通基站由ｘｘｘ个发展到ｘｘｘ个，整整增长了ｘｘｘ倍。用户数由ｘｘ年初的ｘｘ户增长到现在的14万户，增长了ｘｘｘ倍，市场占有率由ｘｘ年初的不足2％达到现在的ｘｘｘ%，增长了ｘｘｘ倍。三年间，ｘｘｘ联通公司业务收入分别达到ｘｘｘ万元、3ｘｘｘ万元、ｘｘｘ万元，年平均增幅为超过500％。业务收支差额分别完成ｘｘｘ万元、ｘｘｘ万元、ｘｘｘ万元，平均年增幅为％。不仅如此,ｘｘｘ联通整体业务发展全面跻身全省前列，ｘｘ、ｘｘ年绩效考核蝉联全省第一、市场占有率、业务收入增幅、等数项考核指标均在全省名列第一。在短短的三年间，ｘｘｘ联通凭着创新的经营、务实的管理和优质的服务迅速崛起，与当地的网通公司、移动通信形成了“三足鼎立”的竞争格局在一连串枯燥的数字背后，任谁也可以看得出：这种发展速度，在全省乃至全国都是罕见的；在一连串闪光的荣誉背后，谁都会感觉到，作为ｘｘｘ联通的总经理ｘｘｘ同志，会有着何等的魄力与睿智。

彰显创新经营的效力ｘｘ年8月，ｘｘｘ同志到刚刚成立不久的ｘｘｘ联通走马上任。当时ｘｘｘ的通信市场联通公司仅占有不足2％的份额。作为一名从基层成长起来的资深经营者，他深深知道，比网络比不过移动公司对全市的无缝隙覆盖；比管理比不上网通公司几十年的文化积蕴。那么，联通靠什么发展。他在上任伊始的员工大会说：现在低头需要勇气，将来抬头要靠实力………一张空白纸最容易绘就美丽的蓝图……我们要把晋通联通的品牌打出去，做到山西最优、全国知名！上任的第二天，他就带领公司部门负责人到各县区进行市场摸底调查，而且，这一习惯一直持续到他在任的至始至终，从机房规划、设备安装、基站建设、网络规划甚至于市场经营，他都事无巨细，做到心中有底。从市区到各县甚至于各个乡镇的沟沟坎坎，都留下了崔总不知疲倦的身影。时间对于他来说比任何东西都要珍贵，甚至于生病休假都成为一件奢侈的事。

ｘｘ年在(地名)基站建设过程中，崔总在视察的路上得了重感冒，被送进当地医院，他醒来后的第一件事就是询问一下设备的安装进度，仅仅住了一个晚上，他在第二天清晨就瞒着医生带病跑到了工地上……经营步入正轨后，更凸显出了崔总不循老路的经营风格：他认为，在市场上跟风，永远成不了赢家；和竞争友商打价格战，也只会得到个两败俱伤的结果。那么，ｘｘｘ联通靠什么？－－－靠捕捉商机、靠创新经营。总结起来就是常挂在崔总嘴上的一句话：有思路才有出路！在联通公司业务拓展初期，公司通过对市场的细分，针对学生、工薪阶层、白领阶层、农村居民分别制定了品种多达种的资费“套餐”。并针对大用户、集团用户个性化的“一揽子”解决方案，使ｘｘｘ联通顺利地渡过了市场培育期，ｘｘ年当年就发展用户户，增加收入万元，在市场上掘得了第一桶“金子”。在县区末梢市场的开发上，面对移动公司无缝隙覆盖的精品网络，崔总提出了“穷县里面找富镇、穷镇里面找富乡”的网络建设规划，并在全省系统内首家设县区营业厅，对市场进行保护性开发。ｘｘ年，县区营业收入已达到ｘｘｘ万元，成为公司一个新的增收“亮点”。在cdma市场开发受阻的情况下，崔总多方考察，并成功地借鉴银行信贷消费及其营销方式，在全国率先推出了“银行存款担保租机”业务，在保证企业和银行获得“双赢”的同时，降低了c网的门槛，使cdma网络优势迅速体现，新时空的品牌迅速风靡全市，在ｘｘ年ｘｘｘ至ｘｘｘ月ｘｘｘｘ个月时间里用户数激增了ｘｘｘ户，取得了空前成功。不仅如此，在崔总的带领下,ｘｘｘ联通从ｘｘ年起就一直在山西联通各地市分公司的龙虎榜上独占ｘｘｘ头，靠着他们孜孜不倦的奋斗精神，ｘｘｘ联通得以在全省系统内首家实现寻呼、g网、193长途综合营业接入；率先在全省利用本地传输网架构计费；率先在全省利用电信音频专线为网吧提供adsl业务。三年间，ｘｘｘ联通相继开发出了电子商务平台、如意信箱、联通新资讯、亲情账号等一大批新业务、增值业务，为ｘｘｘ联通的发展培育了一个又一个增收“亮点”。三年间，他们凭着创新的精神和敢为人先的勇气，掀开了联通发展史新的一页。

展示特色服务的魅力对于“产品即服务、服务即产品”的通信企业而言，用户服务的重要性是不言而喻的，公司发展之初，在崔总的倡议下，公司制订了首例服务准则“四个第一”，即：客户的呼声是第一信号、客户的需求是第一选择、客户利益是第一考虑、客户满意是第一标准。并据此准则，开始实践“内求标准化、外求个性化”的服务创新之路。在企业内部，公司全面加强制度管理，陆续出台实施了(每月内部检查制度)、(营业综合考评制度)、(营业场所互查制度)、(末位淘汰淘汰制度)、(首问负责制)、(1001服务规范)、(服务窗口明查暗访制度)等服务管理制度，使对服务工作的监管发散到从事前、事中到事后的全程控制。ｘｘ年底进一步引入了iso9000质量管理，直接与世界接轨，进一步在全市树立起“以客户为焦点”的服务理念，整个贯标工程启动后，原有业务流程得到整合、存在的疏漏得到了再造，整体服务水平在持续改进中得到了迅速提高。在ｘｘｘ联通，每位员工都熟知崔总“人人都是服务形象、处处都是服务窗口”的服务格言；在大用户的服务中，崔总提出了“服务＝营销”的新概念，他提出，只有让用户看到服务中的价值、享受到便利，超越客户的期望值，才会有效地提高客户忠诚度。如在ｘｘｘ煤业集团这一大客户的争夺战中，面对多家运营商的介入，ｘｘｘ联通率先提出了“团体优惠租用”、“网间互联”一揽子解决方案，完成了省管国有企业信息网管ｘｘｘ煤业集团接入工程，为公司拓开了新的市场空间。当ｘｘｘ市唯一一条出省高速公路尚在建设中时，崔总带领公司的营销人员到公路管理局多次公关，并达成合作意向，在这条未来的“黄金通道”上架起了ｘｘｘ联通的基站，抢先一步占领了未来市常三年间，随着在实践中的不断积累，ｘｘｘ联通的服务日渐成熟，公司现在的用户投诉平均每月为ｘｘｘ件，较ｘｘ年初下降了ｘｘｘ％，ｘｘ年，126话务台、金桥营业厅再度被评为省级“青年文明服务号”，省公司也于当年授于ｘｘｘ联通“服务经营先进单位”崇高荣誉。(服务部分的内容不够充实)

突出文化管理的张力管理界有句名言：人的智慧不如人的素质、人的素质不如人的觉悟。这句话道出了文化管理的真谛。一个企业最终会留给后人的不是产品，而是这个企业的品牌和文化魅力。在崔总的行动实践中，更多的就是体现这种文化管理的思路，他们的目标就是靠文化管理打造一个“学习型”企业、打造一支“学习型”队伍。在对待中层管理人员上，他奉行“人员能上能下、收入能高能低”的管理原则，他提出的要求是：“不下命令站着看，不磨嘴皮做示范，不打官腔带头干”。他在任三年间，陆续完成了公司竞聘上岗、末位淘汰及薪酬制度改革，充分调动起了员工积极。如公司现任的数据长途与互联网业务部经理，是应聘而来的技术人员，目前已从一名普通员工成长了公司的部门经理，并享受副总待遇。公司市场部经理李玉慧是建网初期的老员工，她对联通公司的业务拓展做出了突出贡献，被崔总委以重任。在谈到崔总时，她总会动情地说：无论工作多少，只要做出一点成绩就会得到崔总的鼓励和赞赏，使我们员工很有成就感，在这里，我是越干越有劲！诚然如此，在ｘｘｘ联通的每位员工对公司的管理都深有体会：工作周有计划、旬有汇报、月有考核、季度有评比、年度有奖罚，立说立行成为每一位员工的工作原则；各项费用的支出严之又严，小到一张复印纸，大到每月的话费支出，都有会查找是否浪费。在这里，能够感受到的只有效率、只有贡献！正如了解崔总的所说：在崔总的身上，可以同时看到传统的魅力与现代的张力。每逢员工思想打结了，他就会和员们促膝谈心，帮助他们疏通思想；每逢员工生病或者有事，他都会出现在员工家中嘘寒问暖；新员工没房子，他就亲帮忙找；老员工退休了，他还亲自给过生日………在这里，每个人都会感受到来自企业的温暖。崔总工作的三年间，他就是这样通过在思想上信任、在感情上亲近、在生活上关心、在学习上帮助、在行动上支持来创造性地推进企业的各项工作。逐步把“追求一流、追求卓越”这种具有强烈感染力和号召力的文化内容传播到企业的各个层面，使ｘｘｘ联通的文化彰显出“大事业追求、大舞台胸怀、大家庭感受”的磅礴气势。三年间，ｘｘｘ总经理以他对ｘｘｘ通信事业的卓越贡献得到了省公司和当地有关部门的由衷认可，在他的领导下，中国联通ｘｘｘ分公司多次被省公司及市委、市政府评为“先进集体”、“服务经济先进单位”。他个人也荣获ｘｘｘ市总工会“五一劳动模范”、山西省青年联合会“优秀企业家”的光荣称号。连续两年被中国联通山西分公司评为“先进工作者”。当我们再次回首ｘｘｘ联通由小到大、由弱到强和跨越式发展之路，一种“沧海横流，方显英雄本色”的豪气顿生胸臆之间。这种豪气将汇聚我们每位员工激情、创新于奉献，将为未来打造一支善于创新的团队、敢于拼搏的集体和勇于奉献的集体！它将带领我们ｘｘｘ联通走向打造一个敢于胜利的团队，编织我们ｘｘｘ联通更加美好的未来。

关键词：市、联通、公司、联通公司、先进、事迹、先进事迹、范本、范文、14412

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-18378.html