# 2024年电信工作总结与不足(10篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-08-11

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**电信工作总结与不足篇一**

上半年，带领\*\*支公司全体同志，以省公司、分公司下达的各项任务为目标，出实招，下实劲，在主营收入、网络改造、压强工程方面取得较好成绩。

1、想方设法，多管齐下，狠抓收入。

\*\*年洪灾使\*\*县网络损失惨重，用户大量流失，给今年收费留下许多困难。我首先激励全体员工坚定信心，用加倍的艰苦，尽最大努力挽回水灾造成的损失。在搞好网络建设、提高服务质量的同时，四招齐出，加大征收力度。

第一招，提高网络传输质量和服务质量。针对老城片区信号质量差、导致收费十分困难的实际，积极从根本上解决问题。在去年水毁恢复任务十分繁重的情况下，发扬不怕疲劳、连续作战的精神，自加压力，同时进行老城干线光缆改造，使电视信号得到彻底改善。在网络维修方面，严格按照服务承诺要求，无论正常上班还是节假日，接到用户申告立即处理，换来用户的满意。这一招为清收收视维护费打下基础。第二招，赠送礼品“促销”。第三招，加大宣传力度，督促用户交费。

沿大街小巷、楼栋、单位张贴催交收视费通知，布置一辆“广播电视法规宣传车”，在城网范围内广泛宣传“广播电视保护条例”、“卫星地面站管理办法”等政策、法规，广播催费通知。通过这一招，促使大量用户主动到公司收费室交费。第四招，积极争取县法院大力支持。\*\*县人民法院发出“清收有线电视收视维护费的公告”，要求所有用户限期交清欠费，逾期将强制执行。这一招使欠费用户纷纷到公司交费。

通过全体员工的共同努力，至六月底实现收入 43.3 万元，占年度任务的 78.9%。

2、抓紧实施压强工程和城区网络改造，不断扩张和优化城区网络。

\*\*城区原有网络全部是电缆，传输距离最长达6km，网络陈旧，故障多，信号质量差。我和支公司同志积极改造干线，不断扩大光缆传输范围。在省公司、分公司的大力支持下，老城干线改造于一月份顺利竣工，开通老城中街、三官庙两个光节点。在此基础上，进一步优化原城网改造规划，积极设法将渔洞河3公里干线改造成光缆，开通了地震台光节点。随后陆续开通了三星小区、\*\*中学、白石岩光节点。

同时，不间断的进行支线改造，优化网络。从3月中旬开始，重点进行片区支线网改造，规范线路、更新电缆、架设进楼栋钢绞线。至六月底完成东河小区、广场路家属院、三星小区、新城、副司巷、关铁路、西万路过境段沿线等片区改造，覆盖49栋楼房和300余户零散户。不但进一步优化了网络，提高了信号质量，还为将来光缆进楼栋打下基础。

省公司今年主攻压强工程，我和支公司同志克服困难，主动出击，及时完成设计、编报项目;抓紧时机，不等不靠，提前实施。在项目尚未审批下来的时候，就积极设法赊购电杆、材料，组织人力，按照设计方案栽杆架线。至六月底完成四号桥——三星新区、气象站——党校、汽车站——水坝、关铁路——东河等杆路建设，在城区栽杆66根，架设钢绞线3169m。

3、以市场为核心，积极发展数据业务。

宽带接入对我们来说是一项全新的业务。起步晚、缺乏专业人才，加之网络结构决定了成本太高且施工不易，使我们在激烈的市场竞争中处于劣势。我迎难而上，积极竞争，努力打开市场。首先与\*\*县法院达成协议，为其建成18个信息点的局域网，为全市法院系统专网签约打开局面。又积极争取县民政局、电力局、\*\*中学等集团用户，同时积极争取县网站的专线接入订单。

4、加强队伍建设，促进服务质量和企业效益提升。

公司的奋斗目标要一支过硬的队伍来实现。我把职工队伍建设作为公司管理的关键一环，教育、管理双管齐下，提高员工素质，进而提升服务质量和公司效益。

努力培育新的团队精神，促进员工统一认识，更新观念，共同打造“学习 创新 爱岗 敬业”的企业精神，树立“市场第一，用户第一”的观念，改变垄断行业长期养成的缺乏市场观念、缺乏竞争意识、缺乏服务意识的行为习惯，使大家认识到只有不断建设和延伸网络、发展用户、壮大公司实力，不断提高服务质量，做到让用户满意，我们自身才有出路。通过积极的思想教育，使全体员工牢固树立起强烈的市场竞争意识，不等不靠、积极拼抢的精神，敢于攻坚、以干克难的决心，用户至上、质量第一的服务理念。努力树立在社会公众中的责任型、贡献型形象，在用户中的优质型、诚信型形象。

5、不断改进和加强内部管理。

今年修订了“服务时限制”、“岗位责任制”及考评细则，严格用户签字制度，推行“首问负责制”、“马上就办制”和“客户回访制”，用制度推动服务质量的提升。严格执行绩效工资发放办法，按实绩确定员工薪酬标准，努力体现“多劳多得，优绩优酬”的分配原则，形成“干好干坏不一样，干多干少不一样”的分配观念。试行片区负责制。将城区网络划分为5个片区，责任到人。每个片区责任人对本区的稽查、收费、新装、拆迁、维修，以及用户摸底、核查负责，依据片区综合指标完成情况进行考核。这个方法调动了员工的积极性。

七月下旬，我调任安康分公司副总，分管办公室、市场营业部和保卫稽查部工作。半年来，认真当好总经理的助手，尽自己最大努力协助总经理加强分公司管理，为超额完成经营收入、用户发展任务作出应有贡献。

1、完善制度，严格要求，规范管理。

强化管理是提高企业核心竞争力的重要环节。我到任后首先着手的工作就是完善管理制度。针对分公司管理较为薄弱的现状，按照分公司的安排，我带领几位部长赴延安、黄陵等地学习兄弟公司先进管理经验。学习归来后，结合安康分公司实际，重新制定了《考勤制度》、《请休假制度》、《会议制度》、《接待管理办法》，规范机关的日常管理。针对城区营业部的工作特点和存在问题，把提高服务质量作为重点，制定了《用户回访制度》、《城区营业部工作量化考核细则》和《客户服务室工作量化考核细则》，用量化考核的办法加强营业部的管理。在试行过程中，及时根据实际情况设计或制定相关表格和工作流程，使制度不断健全和完善。

由于历史的原因和客观条件的限制，安康城区不少片区用户网线路不规范，既不便于日常维护，更不利于今后的扩容发展，还留下安全隐患。我在广泛地深入实地调查了解的基础上，确定线路更新、架设作业的管理流程，从申报、审核、设计到施工、验收、结算，明确各个环节管理部门和管理责任，严格要求施工必须符合技术规范，并且严把验收关。自此后无论是更新电缆还是新架电缆，改变了以往图省事乱拉乱架、临时凑合将就的做法，使得线路整齐规范，一劳永逸。

2、突出重点，协调工作，努力完成收入任务。

分公司始终把经营收入、用户发展和利润三大指标作为公司经营活动的重心。城区营业部经营收入、用户发展分别占分公司总任务的40%和30%，能否完成任务对全公司任务的完成影响巨大。因此，我深入一线开展工作，想方设法保证完成任务。一是加强营业部内部管理，尽力理顺内部关系，积极解决工作中的矛盾和困难，使维修、安装、收费三部分都紧紧围绕大局，形成合力，齐心协力实现收入目标。二是夯实任务，责任到人，按月考核，实行任务与工资、奖金挂钩，使得人人心头有目标、肩上有压力，增强员工的工作主动性和积极性。三是积极协调工程建设部、运行维护部等部门，做好架设新线路、改造旧线路的工作，为发展新用户、改善收费环境打下一个好的基础。四是针对安康城区网络原部分入网用户和后阳台进线用户存在收视效果差和维修难、收费难的问题，集中力量实行“后阳台改造”工程，2024年完成2100余户用户网改造。7-12月，城区营业部完成收入325万元，占半年任务的108%;全年发展用户2600户。

为确保分公司总任务完成，对各支公司实行目标责任制，并制定了相应的管理和奖惩办法，充分调动起县支公司经理和全体员工的工作积极性。截止12月底，分公司市县两级实现经营收入1550万元，完成任务的103.3%;发展有线电视用户11069(并网2960户)户，完成任务的110.1%;实现利润80万元，为省公司下达目标的296.3%。稽查收入任务也全部完成。

3、以干克难，努力推进连体工程。

作为省公司今年部署的三大工程之一，我们对连体工程不敢有丝毫懈怠。然而，安康乡镇有线电视网情况特殊，由于当地经济比较落后，地方财政拮据，不支持公司收购连并乡镇有线电视网;市主管局鉴于此项工作难度大

**电信工作总结与不足篇二**

光阴荏苒，时光易逝，转眼间一个学期又要过去了，作为系里的一个特殊部门——纪检部，各项工作也已经接近尾声。这半年当中，在系领导、老师、主席团和各位成员的紧密配合下，本着“为同学服务，为老师分忧”的宗旨，圆满地完成了本学期我们部门应尽的职责，并且积极地配合学生会其他部门的各项活动，获得了老师和同学们的一致好评。现将本期工作进行总结：

一次次的例会，就是一次次的教训，一次次的学习，一次次的优化。例会见证了我们从幼稚到成熟，从不足到完善。当然例会的重点在于发现问题和解决问题。可以说我部的每一次例会都起到了它实实在在的效用，越来越完善的纪检条例，越来越有条理的卫生评比制度，都是通过例会的集思广益而做到。在老师及学生会主席团的指导安排下，工作的布置都显得那么的井然有序，我们所需要做的就只是尽力的学习、锻炼，并且全身心的投入到自己的工作当中去。

回顾过去一学期的工作有成功也有不足，我们很高兴能克服种种困难，完成交给我们的任务，为学生会的纪律保驾护航。

纪检部平时的日常工作繁多而复杂，自第五届学生会成立以来，纪检部培养了许多新生力量，为了保证各项工作的进行提供了能源。每周有一次不定期不定时的卫生检查。我们有完善的宿舍卫生评分评比准则，在一定程度上极大地调动了我们大学生讲究卫生，争做文明

大学生的积极性。首先，在宿舍卫生检查的过程中，我们礼貌待人，将他们的不足提出并要求其完善。同时，向他们耐心介绍了我们部的职能，真诚地欢迎他们提出宝贵意见和建议。最后，我们都及时地把学生宿舍检查结果及存在的问题向系上反应。每周不定期的宿舍卫生检查，不仅加强了寝室卫生管理力度，而且更好的督促了同学打扫好自己的宿舍，使他们养成良好的生活习惯，为学习提供了良好的环境。同时保证了同学和学生会之间的交流，及时发现问题并解决．这样的信息交流与工作流程确保了同学们生活环境的安全、舒适，也很好的完成了生活部应尽的使命。

纪检部为系上组织的活动后勤工作作出了突出贡献，我们的后勤工作经常受到同学们的好评。如友谊杯篮球赛、辩论赛、团干培训等活动等活动。良好的后勤工作为我们电信系的学生提供了一个良好的生活氛围。在系上举行的每一次活动中，纪检部都积极的配合各部门搞好每次活动的后勤服务工作。

每一次辛勤的付出都凝聚着我们所有人的智慧和汗水，我们日渐完善的纪检条例，我们一目了然的工作制度，都已得到大家的肯定。

我部具体的工作成绩：

1、经过多次的突击检查（18：10之后），一定程度上促进了同学自觉遵守学校规章制度，保证了同学们拥有一个干净、整洁、温馨？？的生活环境。

2、积极配合体育部和学习部的工作，完成了体育比赛和辩论赛的纪律维持。

3、不定时抽查晚自习出勤情况，有效地保证了学生的晚自习的出勤，一定程度上提高了教学的质量。

4、各项卫生检查结果都做到了登记、统计、存档。

5、与各班班长和团支书进行交流，对纪检工作的意见和存在的不足，使我们的工作尽量做到公平、公正、公开，吸取好的管理经验。

1、总有一少部分人员在开会时迟到。

2、检查卫生时，有些人员没有指出宿舍的不足和缺陷。

总之，我们这一学期作了我们应该做的工作，成绩也是有的，虽然工作过程中还有很多失误和不足，但是针对以往的缺陷我们会努力改正，争取以后作到更好，而且我们也坚信自己明天会做的更好！纪检部将在今后的工作中尽职尽责，谋求新思路，完善本部门，更好服务全系师生。

**电信工作总结与不足篇三**

自从xxxx年参加工作以来，在公司领导的正确领导下深入学习贯彻和落实总公司制定的各项制度和政策，探索和开拓生存与发展的新思路。进一步解放思想，转变观念，以经营发展为中心，以改革创新为动力，以服务质量为保证，以提高效益为目标，不断强化主营业务和优势产品，不断优化内部管理和运作模式，不断深化企业重组与改革，方方面面的工作都有了新的进展。

本人于xxxx年毕业于xxx邮电学校、20xx年6月因工作需要调入商客部担任聚类客户经理。20xx年1月又调入政企部担任中小企业及学校客户经理。如下对这些年来的工作总结如下：

1、xxx年x月至xxxx年xx月在商客部担任聚类客户客户经理。在此期间每月圆满的完成了xxx个客户的维系、合同的签订、增值业务的发展及相关费用的按时收取。

2、xxxx年至xxx年xx月办理了xx校和xx校班级总机业务，总客户数量达到了xxx户，取得了不错经济效益。

3、xxx年x月与电大和中心血站签订了翼机通业务拉动了移动业务量和收入。现已签订了师范和卫校的翼机通业务。

1、在为客户服务期间不遗余力地发展和保持固网电话用户份额，做好话务量分析，对异常话费和话务量波动分析，针对性地上门走访，了解话费波动原因，在做好客户话务量流失调查基础上，认真分析客户整体通信情况，利用“中国电信”业务组合的多元化优势，

采取灵活的营销策略，制订个性化营销预案，与客户签订全面合作协议，防止竞争对手因跟客户沟通不当乘虚而入，巩固和发展电信业务。

2、在保存量上，我们将通过对重组后通信市场格局中及对手竞争重点的分析，在存量保有过程中做到了“攻防结合”。即保有存量客户，重点避免中高端客户流失；维护新增市场份额，限度抢夺新增客户；维持现有客户话务量，减少话务流失；重点突破竞争对手高价值集团客户市场；通过多业务捆绑，削弱竞争对手强势的移动市场占有率；有针对性选择重点家庭和企业，推进移动和固网业务的融合。

3、对于宽带，将采取以下措施：

1）扩大宣传，降低宽带印象价格。

2）定期对它网即将到期用户进行派单,有针对性策反。

3）大力拓展社会营销渠道。

4）开展聚类目标客户专项调查和营销，细致梳理和调查宽带目标客户，建立动态档案，跟踪营销，积极开展团购活动。

5）锁定教育行业，开展专项调查和针对性营销。

6）实施对离网用户的两级管控，不断提高挽回成功率。

4、做好转型，促进增量：

1）中小企业、教育等行业继续推进宽带接入发展。

2）根据特定行业用户的特点，适时开展有针对性的团购活动。利用政企客户三类关键人（主要领导、分管领导、经办人）的影响力，充分挖掘行业客户的员工宽带市场。

5、为积极应对竞争，取得竞争主动，保证科学的经营决策，健全和完善中小企业档案，以电话联系形式，逐个了解包括企业所有电话号码、公司规模和人数及老板或负责人在内的信息，再根据已收集的中小企业资料，有针对性地上门走访，在做好服务工作，解决客户通信问题，引导客户通信需求的同时，进一步了解和把握公司情况，根据走访结果，不断完善客户资料。

以上是本人这些年来的工作业绩及工作心得。面对日益激烈的市场形势，我们必须正视现实，发奋努力，以改革创新、与时俱进的思想品格和知难而上、艰苦创业的工作作风，不断解决工作中存在的问题、应对前进道路上的各种风险和挑战，为塔城电信分公司深化改革、加快发展做出新的更大的贡献。

**电信工作总结与不足篇四**

回顾过去，特别20xx年至今，市场部营销中心、客情中心、营业厅等各方面工作在去年成立后良好开端的基础上，按照分公司和上级公司的部署要求，继续稳定老用户，快速发展、挖潜新用户、拓展大客户上取得了一定成绩，电信公司市场部半年工作总结。为实现分公司全年目标以及在綦江的品牌和整体形象上，市场部全体员工坚持“改革、发展、稳定”的大局，尽心尽力工作，并发扬艰苦创业精神，在分公司领导下，在激烈的市场竞争中开拓前进。

一、主要工作

1、拓展市场分公司还处于创业阶段，本部门把稳定现有用户，不断拓展市场，发展住宅、商业用户以及应对电信公司的拆反工作摆在首位。

加强宣传工作采取多种形式宣传网通各项业务，扩大分公司在綦江的影响力和知名度。上半年举行户外宣传活动共计四次，参加人数150人次。

积极发展大客户加强与本地各部门之间的沟通和协调。除去年公安局、交通局、古南镇等数家大客户单位转网外，今年上半年还有旅游局、县编办、县信访办等单位以及在綦江县有较大知名度的酒楼、娱乐场所集体转网，目前正在联系洽谈的还有国土房管局、交管所等单位 。

2、营销工作把营销工作作为分公司提高经济效益的主渠道，摆在本部门的突出位置。下设的营销中心、客服中心、营业厅按规范化、制度化的要求处理好各项业务工作。上半年固定电话应收入1083780.5万元；宽带应收入268098.15万元。对欠费的一般用户与大客户单位进行了追缴工作（此项工作由客服中心主要负责），并取得了一定成效。

3、客情工作作为巩固市场的关键性工作今年3月新成立的客服中心按照要求，建立了详细的网通客户资料档案，并分片区、定人员，点对点进行客户回访。客情人员主动为用户擦洗、清洁话机，以此提高服务质量，改善服务态度，这项工作得到了用户的认可。上半年，营销中心共回访网通居民用户约4000户（次），大客户约90户（次）。

搞好热线服务，及时答复、处理客户的各种咨询与意见。上半年接听服务电话约2300次，并配合有关部门妥善解释和处理，避免和减轻了负面影响。如：今年月，我公司在南坪的光缆被撞断，造成古南城区大面积电话信号中断，给我公司造成了一定负面影响。此事故发生后，服务热线逐一通知大客户，并对打进的用户热线作好解释工作，为我公司挽回了声誉。

4、自身建设把本部门的思想建设和业务建设作为基础性工作。加强内部管理，严格执行各项规章制度；组织部门员工学习业务知识、强化培训、洗脑，以此提高业务水平，培养成为合格的网通员工队伍。

二、存在的不足本部门在上半年取得一定成绩的同时，也有许多不足之处。如：

1、针对电信的拆反工作，我们没有较强的市场敏锐性以及完善的应对措施。

2、市场开拓尽管受诸因素制约，难度较大，但我们有时还是停留在原始的营销方式中，没有多位思考营销手段。

3、员工的业务素质，认识和处理问题的能力不强，有待进一步增强。

三、下半年工作计划

1、首先增强市场竞争意识，坚持每周一次的业务培训，增强团队精神，用优良的服务质量、服务态度稳定和巩固来之不易的市场成果。

2、市场部为实现分公司下半年任务（固定电话3300户、宽带700户），将在8、9、10月大力拓展固定电话20xx户（每月分别为680户），宽带540户（每月540户），以上任务指标市场部将不折不扣的落实到每个员工及每项工作中去，以实现和超额完成公司的总体目标而努力奋斗！

万盛分公司市场部

杨科20xx年6月31日

**电信工作总结与不足篇五**

本部门主要负责电信系统的清洁、绿化、装修、消防的管理和xxx厦、xxx豪园、xxx园、xxx小区、xxx小区、xxx公司的全面管理及移动各营业厅、各镇供电所、联通营业厅的安全保卫工作。由于得到了各位同事的鼎力支持本部门的工作得到顺利的开展，回顾过往一年即xxxx年本部门做了以下的工作：

完善了本公司的管理体制，使本部门的工作有条理地进行，提高了我们的管理水平。

这是我们对外业务接管的第一个写字楼单位，而我此时也被命任为移动综合楼管理直接负责人，开始的时候面临种种的困难，在公司各部门的大力支持下，经过短短的两个月的时间针对移动的特点和要求对设备管理、安全管理我们制定了一套严格的管理制度，由于管理力度到岗到人，致使在每个季度的客户调查中都得到了移动公司领导的好评，客户满意率达到95%以上。

例如：客户投诉、装修管理、人员出入管理等都要求很高，为满足小区住户的要求，我部门作出了大量工作，并制定了相应有效的措施。

1、积极与业主沟通了解业主的情况，及时把我们的工作漏洞做好，提高管理力度。

2、加强装修的巡检，减小因施工单位装修工人的疏忽大意造成管道堵塞和乱建乱搭的现象。控制好装修时间，为住户提供一个安静的休息环境。

3、加强人员出入管理，每月对小区安全管理员进行培训，每季度进行业务考试，提高了我们的安全管理员的素质，在xxxx年的时间里杜绝了传销人员、推销人员进来传销、推销工作，认真检查人员的出入，有效控制了外来人员的进出，为住户提供一个安全的居住环境。经过我们共同的努力，小区服务管理逐渐得到了业主的认可，在我们每季度的客户调查报告中可以看出xxxx年上半年客户满意率只有80%，到下半年已经达到了90%以上，这一成绩给了我们巨大的鼓励，证明我们的努力是成功的。

本部门定期对员工进行消防知识培训和消防演习，不段提醒员工安全至上不能掉以轻心，做好各种应变、应急措施，在xxxx年其间本部门管理的物业未发生过一次失火，消防系统故障率只有1%，消防安全率达到100%，为服务单位提供了一个安全的工作环境。

除接管了xxx大楼、xxx园等物业外，我部安全管理员的驻点更是迅速增长，xxxx年在我部门工作的安全管理员只有20人次，xxxx年我们接管了移动各营业厅、邮政局、供电所及联通营业厅的安全管理共40个点，使我们安全管理员的队伍日益壮大，现阶段安全管理员数量已经达到了180人，比前一年翻了九倍。

在上一年本部门组织了安全管理员五一青年烧烤活动、两次篮球比赛、安全管理员骨干去宝墨园旅游的活动以及本部门贺中秋迎国庆晚会等活动，使我们同事之间互相了解，拉近了彼此之间距离，促进了友谊关系，增强公司的凝聚力。员工培训方面组织了安全管理员骨干到奥林匹克花园、广州建银大厦等地方去参观考察，学习先进优越的管理。每季度组织员工学习本部门iso作业指导书的有关规章制度并委派管理人员学习关于物业管理的课程。通过种种的培训使我们在日常的工作中不断提高我们的管理水平。过去的一年公司领导制定的方针和政策是正确的有效的，在此感谢公司领导对我工作的指导和同事们对我工作的大力支持。

**电信工作总结与不足篇六**

时光如梭，不知不觉中来中国电信工作已有一年了。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还来不及掌握更多的工作技巧与专业知识，时光已经流逝；漫长的是要成为一名优秀的客服人员今后的路必定很漫长。经过一年来的工作和学习，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了；其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现失误、失职状况；当然，这一点我也并不是一开始就认识到了，而是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

下面是我这一年来的主要工作内容：

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，做好工作计划，坚决服从公司的安排，全身心的投入工作。

理论是行动的先导。作为电信基层客服人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提

提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

细节因其“小”，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和培养工作积极性；对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和培养工作积极性；

很幸运可以加入中国电信客服部这个可爱而优秀的团队，电信的文化理念，客服部的工作氛围已不自觉地感染着我、推动着我；让我可以在工作中学习，在学习中成长；也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步！

**电信工作总结与不足篇七**

时光如水，岁月如梭。从一名刚进电信公司的新员工，对所有的一切都感到新鲜和好奇，转眼间在电信工作已经有两年半的时间了，在这期间所经历的所成长的岂是一纸便能道明。在这即将过去的一年里，在公司领导及各位同事的关心与支持下，我以“服从领导，认真学习，扎实工作”为准则，始终高标准，严要求，较好的完成了自我的本职工作。在这一年里成长与不足同在，且以这总结来定位今昔展望未来。

认真学习科学发展观，把学习作为工作和生活中的一项重要资料，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自我的政治水平，坚持科学发展观，以适应社会发展和社会经济发展的客观要求。从党的十八大以来，电信深入贯彻党的十八大的中心思想，扎实推进党的群众路线教育实践活动，在公司内部召开党的群众路线教育实践活动。在十八届三中全会召开之际，我们严格按照大会思想，务必毫不动摇巩固和发展公有制经济，坚持公有制主体地位，发挥国有经济主导作用，不断增强国有经济活力、控制力、影响力。

古人云：活到老学到老。在工作中，我们务必贯彻这个思想，在工作中学习，在学习中成长。20xx年1月开始，我服从领导安排到网络监控维护中心数据部学习，在此次学习中，领导给予我很大的支持，在工作中此类的脱产学习是很难得的机会，领导给予我如此大的厚爱，我务必好好学习。在此期间我建立起数据网络的“全程”的概念，为用户配置数据熟练，以到达回到监控部后能够熟练处理故障的潜力。20xx年3月底回到监控部，立即担任数据专业的值班工作。在值班期间未发生生产事故，未被用户投诉，能够独立较好的完成数据值班工作。

经过一年的锻炼，使自我对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不一样的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自我的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选取自我喜爱的，然后为自我的所爱尽自我的努力。我一向认为工作不该是一个任务或者负担，就应是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我的力量。能够说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是潜力问题，又能够分成专业潜力和基本潜力。对这一问题的认识我能够用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业潜力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本潜力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业潜力决定了你适合于某种工作，基本潜力，包括自信力，协作潜力，承担职责的潜力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种潜力能够很好地协调发展和运作的人。

在此一年的工作中我发现了我自我的不足，因为一些个人原因使用假期较多，以致给部门值班在排班上带来必须的困扰，庆幸领导谅解没有对我做出责备。但是，此种状况，以后必须尽全力避免，毕竟刚打入职场不久的我，人生的重心在事业上，我定会努力工作、用心上进的去应对新的一年。作为一名入党积极分子，发展对象的我要时刻谨记党的教诲，时刻以党员的行为准则来约束自我，要不断的鞭策自我，不断地完善自我，在班组中起先锋模范带头作用。争取在新的一年里成为党组织中的一员。

**电信工作总结与不足篇八**

时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年，作为一名电信员工，我应做好本年度的工作总结。在即将过去的20xx年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现将20xx年的电信工作总结如下。

20xx年1月至7月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作

中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达1000人次左右。

1．外部会议接待

参与接待了重庆电信全省财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、全省g网经营部工作会议、临沂分公司与菏泽分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格按照会议需求高标准布置会场，积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

2．内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

3．视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入erp系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据1000余份。合同录入20余份。

20xx年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、电信之窗、行政库管理等工作。

至11月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编电信之窗2期。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

在完成本职工作的同时，认真完成领导交办的随机工作，并积极参加公司组织的各项活动，协助领导同事筹备了首届职工运动会；在临沂电信诚信演讲活动中获得第一名；重庆电信诚信演讲比赛获三等奖，目前正在积极筹备20xx年文艺汇演的节目汇总、选拔、演出等工作。

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司

**电信工作总结与不足篇九**

随着中国电信改革的不断深入、20xx年10月电信业重组的顺利完成，中国电信企业“三国演义”时代正式拉开序幕。在竞争日益激烈的市场环境下，电信运营商不断推出新的套餐和新的业务，希望能够争取到更多的市场份额。但同时，这也在很大程度上加大了客户的不稳定性，使得客户离网现象频繁发生。因此如何通过客户维系来稳定用户在网，延长用户生命周期成为企业提高市场占有率、提升利润的关键所在。

电信运营企业收益取决于企业与用户关系，用户的长期贡献价值是运营商收益最重要的一部分，是运营商未来收益的主要来源。电信运营企业考虑用户价值不仅仅是当前利润，而应是用户总体贡献流的折现值。因此，在维系用户的过程中客户维系手段应该是营销和服务并行的，重点加强营销，通过合适的品牌、产品和关怀服务来粘合客户的需求，从而提高客户忠诚度。

以电信行业的crm维系系统为例，有三个重要维系手段。

1）vip服务经理在对用户进行日常维系挽留时，会站在用户的角度设身处地为客户考虑，主动为客户提供账单和清单服务，及时提醒客户消费的情况和账户的余额，为用户提供更加人性化的服务并与客户建立起良好的沟通，使客户感受到电信服务的温馨。vip服务经理会把每一个客户，当作一个永恒的宝藏，而不是一次交易，了解每一个客户的喜好与习惯，建立起完整的客户档案信息资料。根据用户的情况，适时提供合适的套餐，当好客户的通信服务助理，从内心视客户为上帝，换取客户对电信运营商的信心。

2）crm维系系统可以自动提取五天没有产生话务量的零通话用户明细并及时的对vip服务经理进行系统提示，服务经理通过电话回访可以了解用户不产生话务量的基本原因，针对不同客户的流失特征制定不同的客户挽留策略，阻止客户流失，使有离网倾向的客户最终打消了离网念头，这就大大减少了公司因流失用户而造成的不必要损失。

3）crm维系系统会自动的生成客户关怀计划，根据营业厅现有的实时资费套餐提取适合用户使用的明细，vip服务经理可以根据系统提取的数据对用户进行回访，把适合用户使用的优惠套餐向用户详细的介绍并告知办理套餐的相应流程，使用户真正用上适合自己的套餐，这不仅提高了用户在网时间有利的避免了用户流失，还大大增加了用户对使用电信业务的信心和决心。

1、我们在对客户进行日常回访服务工作的同时也应该注意回访的频率，应尽可能的在短的回访时间内提取到对我们挽留用户有价值的信息，增加回访的效率。vip服务经理要尽量避免多次回访给用户造成的困扰，从意义上做到用户需要的时候如同家门口的杂货店一样，随时随地都能方便地得到服务，用户不需要的时候不影响用户的正常工作生活。

2、我们应该树立名牌效应，加强情感纽带、充分的利用绿色环保手机的特征提高知名度进而吸引更多的用户。定期举行一些答谢用户忠诚回报，积分换礼的活动，使用户在参与活动的同时促使用户重复使用并使其意识到离网、转网，放弃对自己是一种损失，从而降低高端客户的流失。

在电信企业的运营过程中，客户服务部会不断根据市场变化情况及时制定、调整维系和挽留策略，灵活开发各种合适的资费、产品、服务，以及规范的操作流程来贯彻策略的执行。客户细分和经营分析等系统的建立，为电信运营商开发新产品、推出新服务提供可能，而crm维系系统为开发新用户的落实和有效执行提供了维系保障。我们会以用户要求为基础、通过有力的手段提升用户的长远盈利能力，在开发新用户的同时达到维系老用户的目的。

**电信工作总结与不足篇十**

20xx年新疆电信运行维护部门贯彻维护就是服务、维护就是经营的理念;将维护工作面向市场，贴近用户，用网络的实力增强企业的核心竞争力;深化改革创新，维护管理和设备运行质量有了进一步提高。

1、光缆维护指标完成情况：

全区光缆一级干线发生全阻障碍3次，障碍历时446分钟，光纤可用率99.97%，同比提高0.09%;二级干线光缆发生全阻障碍4次、障碍历时898分钟，系统障碍1次、障碍历时400分钟，光缆畅通率99.994%，同比提高0.0015%。

本地网光缆全年共发生全阻障碍7次、障碍历时1574分钟、畅通率99.999%，与去年同比(8次，2857分钟、畅通率99.997%)畅通率提高0.002%。

一级干线卫星电路畅通率达到99.94%;

干线微波未发生阻断;

本地网微波阻断时间0.84分钟/每月每百业务波道公里，在指标要求之内。

2、本地网线路指标完成情况：

本地网市话线路合格率：86%

用户障碍申告率：1.26%，同比降低0.10%。

百门障碍历时：391.17分钟，同比降低25.83分钟。

修复及时率：99.06%。

3、服务指标：

端到端电路开通及时率为100%，端到端电路故障修复及时率为100%，端到端电路故障申告率为4.45%;互联网网络时延及丢包达标率98.06%、0.194%;传输电路可用率99.967%。

4、主要通信能力：

(一)确保网络安全畅通

20xx年全区光缆干线在西部开发造成的光缆线路沿线公路施工、基础建设力度逐年加大的情况下，坚持落实“三盯”制度，通过建立《干线光缆维护动态周报制度》、加强gps光缆巡检系统的管理和监控中心各项制度和流程的建立实施等，对通信故障的预见、故障抢修时间的压缩和响应速度都有所提高，一、二级干线障碍次数均比去年有大幅度下降：次数减少50%，历时减少68%。全力做好带电割接，今年一级干线光缆线路带电割接13次、二级干线光缆线路带电割接26次、无人站带电割接8次，共占全部割接的93。75%，带电割接中断电路总时长571分钟。全疆共计整治一、二级光缆线路12次，22个中继段，通过一系列施工确保了线路的基础质量和传输质量，在线路安全预防方面达到了显著的效果。

20xx年5-6月在全疆各本地网开展了一次防瘫痪、防阻断交换设备维护工作专项检查，落实维护规程执行情况;检查设备运行状态。各级运维部门自查工作层层落实，对存在的安全隐患及时整改，检查工作取得了良好的效果。

根据上半年设备故障统计，20xx年8月召开全区机房环境治理电视电话会议，9月下旬组织进行了全区机房环境检查。各本地网对机房多年积累的环境问题进行了比较彻底地清理，改善了设备运行环境，取得了预期效果。

进行了全区三线交越和搭挂的摸查整治工作，全区三线交越共计87446处、搭挂共计3133处、搭挂长度1019.3公里，区公司统一组织购买“三线”交越保护套管38万米，费用228万元。

(二)做好市场支撑、落实业务响应工作：

今年重点落实大客户资料调查和电路保障工作。建立了全区集团大客户故障一站受理体系;整理出大客户电路资料1479家，并着手细化、完善;制定了大客户资料动态管理流程，在全区运维信息发布系统中开辟业务响应专栏，每月定期将中元公司、建行等大客户故障明细表发布在网上;建立了各地州市分公司针对本地故障现象进行详细的故障原因分析制度。针对部分金融大客户电路开放在同一个155m的情况，完成了这些电路在省内干线层面上优化调整。

重视端到端业务响应时效。年初我区端到端电路故障修复及时率仅达75%，运维部对此进行了跟踪调查，协调相关部门，核实中元公司电路资料，将相关地州市分公司的7\*24小时工位电话报至大客户网管中心，使故障直接派发到基层维护人员，制定调度流程，制定出相应的应急方案，对障碍进行全程跟踪，形成障碍处理闭环管理。

使我区的“电路故障修复及时率”指标在后续几个月内达到了100%。

积极压缩大客户障碍次数。我区6—7月份出现大客户电路障碍次数偏高现象，其中乌鲁木齐本地网障碍次数占总数的50%，运维部重点对乌市电信分公司每月故障原因进行分析，分清可控因素和不可控因素，指导分公司针对可控因素采取有效措施，使后续几个月本地网障碍有所减少。

做好对市场前端的支撑，协助区公司市场部与新疆额尔齐斯河流域开发工程建设管理局500水库管理处签定乌市水管处至500水库管理处的光纤(一对)租用协议，并紧急协调建设了准东电信局-500水库管理处的11。3公里光缆线路。配合大客户部门进行军区、兵团通信情况调查和合作协议谈判。

(三)做好专业化维护工作

一、新组建了数据技术支援中心，完成了宽带数据支撑系统整合、工商局联网、全疆vpdn等项目;组织实施省ip骨干网路由双备份、中继提速、整合等网优工作;进行全疆专业组巡，对大客户部门进行技术支撑。通过实时流量监控系统，发现并解决和田、阿勒泰等地州因为蠕虫病毒导致的ip网络速度不稳定的问题。成立了互联网安全中心，实现区内从省公司到本地网上下连动的网络安全保障流程;自行二次研发完成互联网全疆流量监控系统、ip网络质量监控系统，实现了实时监控，减少了本地网手工测试工作量;建立了模拟机房，可通过internet为地州维护人员提供设备操作训练环境。机房现有各种设备四十多台，基本可满足现场和远程培训需要。

整合区网管中心，将原来由区公司负责的乌鲁木齐二枢纽网管中心移交到了乌鲁木齐市分公司，建立多专业集中化综合网管。

phs支援中心进入了全面参与网络组巡、优化和工程建设的时期，全员深入南北疆累计达到853人(次)。对全疆15个地州市的phs网络进行了组巡，每周定期对网管数据进行分析、上报。对喀什、和田、巴州、阿克苏4地州的县局进行前期的网络规划，并先后赴五家渠等15个县局进行开局工作。

建立了的phs模拟机房，通过在模拟机房给设备加电、修改参数、开局等工作提高了维护水平和工作效率。

交换技术支援中心今年共计受理故障申告150件，其中赴现场解决69件。通过本地网集中监控终端对各地州市的s12设备进行软件数据检查并解决发现的问题。负责处理了全疆《pcdm管线录入系统》、《本地网集中监控系统》、《本地网网管系统》和《全疆资源管理系统(非管线部分)》的安装、维护、升级、调优工作。承担了新疆本地电话网集中监控管理系统等八项工程的建设单位。同时在工作中穿插或专门组织了部分现场培训，使地州分公司维护力量不断加强。

传输设备技术支援中心完成全区技术现场支援99次，调拨备用机盘200余块、返修249块;参与了奎屯枢纽楼、克拉玛依机房整治、库尔勒机房搬迁等割接工作;参加全疆二级干线45个无人站传输设备辅助通道测试，配合厂家完成了华为、nec、时钟同步网设备的组巡。

此外，完成了全疆20跳本地网微波设备的更新、vsat数据扩容和全疆23座本地网微波铁塔的更换工作。

成立各专业虚拟维护专家组，开展了专业有奖论文活动。

(四)运维专项重点工作

1、网络优化

在省内传输干线层面上，为提高重要大客户电路安全可靠性，进行了240×2m出租电路的调整。截止目前，重要出租用户电路均已调整到具有自愈环保护功能的dwdm系统上。

配合省内pdh设备退网工作实施，将开放在pdh系统上的电路进行了调整。配合省内数据网优化方案实施，进行了数据155m、2.5g电路的开放及调整工作。在中秋、十一等节日期间，临时增开省级、省内交换电路100×2m疏缓了节日期间通话量骤增现象。

数据专业实施了省ip骨干网路由双备份。在吐鲁番、克州、和田、塔城、博乐、阿勒泰新增第二条中继，至此，全疆每个出口路由器均具备两条路由。组织协调ip骨干网中继的提速，在三月份新增两条155m出疆中继，使得中继总和达到900m，在11月份，将出疆中继提升到2.5g，另900m作备份中继。组织实施ip骨干网整合，将ip网络由三层网络转变为两层网络。

交换专业从20xx年9月开始，针对准直联信令网相连接的网元上实施了七号信令准直联网负荷分担工作，改变了原七号信令准直联网负荷分担不均的现象。

全疆七号信令监测系统建成运行，监测了所用互联互通信令链路，为互联互通相关工作的开展提供了依据。完成了dc1长途交换机、hstp交换机版本升至chb12、17908业务由原专用平台割接至省内智能平台。配合建设部完成了交换网三期网改、全疆六个地州市分公司新疆关口局及省内第二套智能平台等建设项目的立项、技术方案确定及招标等工作。

2、通信机房安全整治

通信机房安全整治的主要工作是机房内三线分离、门窗封堵、机房布局调整等内容，从今年3月份开始分批实施。为保证在运行设备机房大规模施工安全，项目小组积极组织做好前期准备工作，先易后难;严格防尘措施、严审设计方案、严把电源割接，对机房整体环境进行了彻底整治。目前第一批整治的通信枢纽楼机房中，奎屯分公司已完成全部机房整治工作验收，昌吉、克拉玛依、伊犁工程量已完成大半。第二批喀什已通过设计会审，吐鲁番、阿克苏正在设计查勘阶段，年底可基本完成全部工作量。区公司于11月在奎屯分公司召开了通信机房整治现场会，在全区全面推广。整治后，实现了三线分离，消除了安全隐患，对机房的布局进行了调整，为机房无人职守、实施综合化集中维护打下了基础。

3、本地网线路整治

在对20xx年整治工作进行安排时，坚持早计划、早部署，并注意加强过程管理。下发了《关于20xx年全区本地网线路整治工作有关问题的通知》等有关文件。组织召开了有实业公司主要负责人参加的整治工作培训班。认真作好20xx年本地网线路整治设计预算审核工作，共审核十六个地州市232项预算、下达整治费用8300万，7月到10月与区实业公司共同组织对全区16个本地网线路进行了检查，并对20xx年下半年批复的整治工程进行了验收，针对每个本地网检查情况下发了检查通报。

为配合adsl等数据业务开放，针对全疆主干电缆保气率长期不能达标的现状，全区统一增换充气机229套。在整个安装过程中进行全程跟踪，保证了设备安装和运行良好。

为了保持整治效果、避免前整后乱。要求各分公司按季度上报维护作业计划，按月分别上报维护量统计与维护质量统计，我部对作业计划落实情况进行不定期检查。

通过两年的整治，线路质量得到了提升，各项维护指标均有不同程度的提高，百门障碍率较去年同期减少0.24%;障碍修复及时率较去年同期提高0.20%，电缆保气率86.1%，较去年同期提高15.83%;资料准确率97.01%，较去年同期提高11.45%。

4、dwdm机盘清洁除锈

针对全区dwdm系统设备机盘生锈、故障率偏高的问题，经过与设备供货方nec公司多次艰苦谈判，决定从今年4月开始进行设备机盘清洁除锈工作。此项工作由传输设备维护中心担任，施工现场大部分在塔克拉玛干沙漠边缘的无人站房。施工人员在艰苦的环境里克服各种困难，加班加点，历时5个多月，完成了25个局站、250块在用机盘、108块备用机盘和28个在用子框的清洁、除锈、防腐处理工作。同时对全疆78个光缆无人站房进行了标准化整治，在南疆片区安装站房防沙门29个，对40个站房通风口做了防尘过滤处理，对17个站房地面进行了硬化。机房环境达到优良，无人站设备故障率由70%下降到55%。

5、本地网综合化集中维护工作

根据集团公司统一部署，区公司成立了本地网综合化集中维护工作领导小组和工作办公室。结合我区实际，制定了《新疆电信公司本地网综合化集中维护工作指导意见》和《本地网综合化集中维护工作实施方案指导意见》。结合bpr流程重组，对各本地网的组织架构及实施方案进行了审核批复，统一制定了五大类十个专业的业务和障碍受理流程和网络监控中心障碍受理流程，采取轮岗等多种形式开展了多专业交叉培训，各分公司已完成工作项目验收自查。目前，11个本地网已完成各专业物理平台集中、9个单位完成数据专业纳入、6个本地网完成组织机构调整、8个本地网实施了一点受理与闭环管理、2个本地网完成流程修订并开始执行、14个本地网开展了人员培训。今年全区将努力争取达到集团a级验收标准。

6、本地网网络资源集中管理

今年的清查工作由省会城市向全区各本地网逐渐扩大。区公司年初统一下发了20xx年本地网网络资源工作指导意见、动态管理和考核实施细则，组织了两次全区工作检查。各本地网对城区和县城的主配线管线、光缆资源进行了全面清查。管线资源清查投入约2500万元、非管线资源系统投入近1000万元。目前，十六个本地网全部完成主城区管线清查，数据入库率达到100%，从清查进度上基本达到了、集团公司要求。各地配线清查已达到60%、25%的录入工作量。各本地网完成了本地网资源管理系统软硬件安装调测任务，全部完成物理数据清查，部分本地网进行了逻辑关联数据录入。城区管线资源的清查入库意味着资源管理工作起步阶段最为艰巨的攻坚战已接近尾声，前期准备工作即将完成。资源数据将从相对静态的清查整理进入动态管理的新阶段。同时本地网网络资源管理核心队伍初步形成，各级管理人员对资源集中管理的\'认识不断深化。

初步启动了清查数据的动态管理工作。各分公司针对实际情况进行了有益的探索。其中乌鲁木齐、伊犁、哈密、昌吉等分公司通过相关部门的共同努力，从施工源头抓起，建立和落实了有效的动态管理体系，使清查数据的准确率得到了保证。

7、isup改造及规范网间主叫号码传送

在20xx年完成了所有dc1平面及省内dc1至dc2，省内dc2之间长途电路的isup改造工作的基础上，20xx年在全网组织实施了第二阶段的isup改造工作，使全网最终达到统一采用isup信令方式，提升网络对isdn及其补充业务的支撑能力。

今年，规范网间主叫号码传送工作正式在全网实施。共涉及16个本地网78个县业局的近200个端局，实施难度相对较大。目前工作已进入收尾阶段，年底将全面完成。

(五)深化运维管理工作

1、网络分析

为了进一步提高网络运行分析工作的时效性、纵向深入性及横向联合性，我部定期召开网络分析会，下发了《关于进一步做好全疆网络分析工作指导意见》，对全疆各分公司的网络运行分析工作统一做出基本要求，逐步在各本地网推行从日到周到月的网络运行分析制度，并下发了部分分析模板。各地州市分公司在此基础上，结合各本地网的实际情况进行了细化和落实。使全疆的网络运行分析工作逐步向支撑市场经营决策，提高网络服务质量，降低企业运营成本的发展目标迈进。

2、网络运行生产调度

网络运行维护生产调度制度自20xx年3月开始实施，各单位每周定期上报网络运行周报，区公司运维部各专业主管通过周报对各单位提出的问题及时反馈和协调解决。运维部每月召开由各技术支援中心、网管中心和区大客户部门共同参加的网络质量分析生产调度会议。出版网络运行简报十期，共收集31周、393份周报。网络生产调度工作在节假日重要通信保障、应急预案修订落实、网络安全、通信障碍传报等方面进行了协调布置，绝大多数网络运行质量问题得到及时解决或反馈，为保证全网运行质量，建立应变机制，形成上下沟通的闭环管理起到了积极的作用。

此外，在运维考核的管理上，变结果考核为过程控制。加强了维护管理工作的时效性，保证各项指标完成良好。

3、维护成本管控：

根据集团公司的要求，对维修费管理做了积极地探索，首先明确了各部门的职责，制定了修理费管理办法，落实管理制度。区公司指导各分公司运维部在全面预算管理的基础上，按照专业定额制定年度维修费预算。每月度、季度汇总上报包括维护和财务两个部门的维修费支出情况。分专业统计后，对各专业所需的修理费有了一个初步分析数据，为今后进一步做好维修费定额测算打下了基础。由于此项工作今年刚开始实施，各分公司管理水平参差不齐。其中伊犁分公司运维部能够认真按照区公司的要求，对发生的每一笔维修费进行登记，月底与财务部进行核对，对不符之处进行了解，较好地做到了对维修费的管理。

在日常维护中注重合理使用维护费，节约维护成本。今年根据新业务开放和军区光缆建设情况，租用了喀什-塔什库尔干南疆军区光缆上开通的5个2m电路，并将其中一个2m倍增为8个2m。停用了喀什-塔什库尔干的卫星电路及necvsat卫星电路，一年节约转发器租费159.38万元。

加强闲置设备管理。成立了闲置设备调配中心，并初步展开工作，将各地州分公司的闲置设备集中调拨管理。今年对奎屯、阿克苏分公司进行了调查清理，为各分公司和技术支援中心调拨传输、交换、数据、电源闲置设备25套，价值近千万元。

(六)应急通信工作

支撑大网、保障通信。20xx年2月为喀什地区伽师—巴楚地震灾区提供应急通信保障，新疆电信公司得到了自治区领导和各新闻媒体的一致好评，，被评为自治区抗震救灾先进单位，受到集团公司通报表彰。

在完成好应急通信保障、大网支撑的同时，坚持“平战结合”的原则，积极进行市场开拓。新疆机动通信局先后为克拉玛依石油钻井公司等单位进行了大量的数据、语音、图像的演示工作，用户反响强烈，签订了出租60套vsat小站地协议或合同。现已出租48套vsat小站设备、光缆1条，全年可收入70万元。通过努力，vsat市场的开拓必将为新疆电信创造出了一个新的利润增长点。

完成了对新疆党政专用电信局的剥离工作。

(一)网络安全还存在薄弱环节。由于我区出疆网络不够完善，目前基本无备用信道，一旦光缆干线或设备发生障碍，则由于不能及时完成自动倒换和人工调度工作而造成指标无法完成。面对出疆干线故障造成的申告次数骤增情况，对故障的应变可控性较弱。

全疆网上发生多起通信障碍，暴露出机房维护及安全方面还存在不少问题。其中机房漏水造成交换机板件烧毁、瘫痪故障2次;由于施工操作不慎致使全局瘫痪或系统阻断2次;强电入侵造成设备烧毁2次;由于设备故障和维护人员操作失误、维护水平原因造成事故多次。很多故障是维护部门管理上的问题，是可以通过加强维护力度得以提前发现和避免发生的。

全网发生多起通信障碍，暴露出机房维护及安全方面还存在不少问题。其中机房漏水造成交换机板件烧毁、瘫痪故障2次;由于施工操作不慎致使全局瘫痪或系统阻断2次;强电入侵造成设备烧毁2次;由于设备故障和维护人员操作失误、维护水平原因造成事故多次。很多故障是维护部门管理上的问题，是可以通过加强维护力度得以提前发现和避免发生的。

(二)端到端电路故障申告率仍偏高，接近集团的5%指标，有几个月已超出指标范围。主要问题在于本地网的管理，特别是用户接入部分的维护影响了对客户的服务质量。

(三)本地网综合化集中维护工作，数据专业没有全部纳入运维部门，不能实现各专业集中;受机房搬迁影响，物理平台集中也无法全部在年内完成。动力设备的集中监控率较低，没有达到集团要求。

(四)年来运维部门的维护人员调动频繁，由于人员缺乏，已呈现影响日常维护工作正常开展的迹象。有的分公司参加过培训的人员全部调离，维护队伍人员素质降低，甚至不具备基本的上岗条件，局数据不会制作，简单的日常技术操作无法进行，维护工作停留在表面，很难深入细致。

(五)机房环境虽然进行了一次突击整治，但仅仅依靠几次集中整治是不能能彻底解决问题的。由于机房环境导致设备故障频繁的问题还不容忽视。要落实维护规程，把机房环境维护等基础管理工作进一步规范化、标准化。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找