

## 2020 年会员大走访工作思路

——监事会主席、会员大走访组长梁福荣

今年是会员大走访的第四个年头，在四年中我们不断完善活动流程，创新活动形式。根据三年多以来的探索和经验积累，在会员大走访领导小组的指导下，今年的会员大走访发展思路如下：

### 一、秘书处走进会员企业、深入了解企业需求，建立会员企业数据库

在受新冠疫情广泛影响的当下，商会对会员企业的了解显得尤为重要。在这种情况下，商会秘书处工作人员应该先走进会员企业，与会员企业当面交流，深入了解企业经营现状、收集企业的资源与需求，并记录在册，建立会员需求数据库。在充分了解会员情况之后，再有针对性地组织会员大走访，精准服务，切实帮助会员企业解决问题。

### 二、标杆企业、成长型企业,两手抓、两手都要硬

根据疫情期间我会“川商‘稳发展’诉求收集”问卷调查显示，我会以中小企业为主，成长型企业较多。走访时，除参观考察标杆型企业，学习企业生产、经营经验外，还要了解会内有困难、值得帮扶的企业，通过走访将智力资源、市场资源等带进企业。

### 三、优化会员大走访活动流程与形式

#### 1. 延续“主题沙龙”环节，分享成功经验

在走访标杆企业时，事先与被走访企业沟通，确定一个分享主题，可以是对行业形势的分析、企业管理经验、可以分享的资源或项目等。通过主题沙龙的形式，让参与走访的会员都能够交流、学习成功经验，有所收获。

## **2. 增设“问题诊断”环节，帮助成长型企业解决遇到的问题**

走访成长型企业采用“问题诊断”——“对症下药”的形式进行。走访前，秘书处需根据会员企业数据库中的数据有针对性地邀请能够帮助企业解决问题的走访嘉宾，如法务、税务、运营、企业管理等方面的专家。走访中，增设“问题诊断”环节，让被走访企业再次详细阐述需求，再由走访嘉宾根据问题开具“药方”，对症下药。

## **四、发挥领导小组的作用，提高活动含金量与参与度**

2018年，我会设立了“会员大走访领导小组”，由监事会副主席梁福荣担任组长、副会长孙萍、文道才担任副组长。领导小组自成立以来，积极参与到会员大走访活动中来，发挥自己的作用，利用自己的资源帮助会员企业解决问题，对会员大走访的发展起到了积极的推动作用。今年，需要继续调动领导小组成员的力量，并不断发掘适合的副会长扩大领导小组的范围。

## **五、提升活动质量，开展精品化会员大走访**

根据以往的会员大走访经验，小范围的讨论更利于会员的交流，从而帮助解决会员企业问题。今年在会员大走访参与嘉宾方面，秘书处可进行把控，尤其是走访成长型企业时，参会嘉宾需是能够帮助会员企业解决问题的人员。