

# 艾礼安安防

**ALEAN**  
艾 礼 安  
国家级高新技术企业



年  
刊

2016-12  
周年编辑

## 专注报警 持续创新

### 董事长寄语

又是一年岁末时，在千盼万盼中，我们终于迎来了属于自己的企业内刊。借此机会，我谨向所有为本刊付出心血及对本刊给予关心和 support 的朋友致以衷心的感谢。

2016年是不平凡的一年。这一年，艾礼安从扬帆起航到扬帆远航，由贸易型企业转向研发型企业；这一年，公司在转型中成长，产品创新有了保障，与合作伙伴之间的关系也更加紧密了；这一年，公司的销售业绩蒸蒸日上，不断实现突破，创下了一次又一次的销售奇迹。

在公司发展日新月异的同时，在全体艾礼安人的共同努力下，我们创建了这本内刊。在这里，我们尽情挥洒，用笔墨记录岁月的点滴；我们努力探寻，用双眼发现世界的多姿多彩；我们怀揣梦想，用双手描绘未来的希望。这里记录了我们共同成长的足迹，刻下了我们共同经历的甘苦，印下了属于我们的美好回忆.....

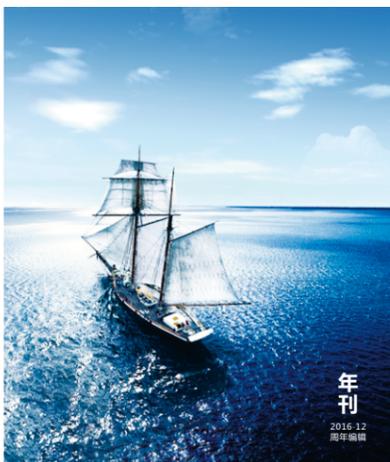
衷心希望这本内刊能成为塑造艾礼安优秀文化的重要平台，使公司获得不断向前的经营智慧，把员工的创造力和公司的凝聚力结合起来，彰显企业品格和文化建设，推动公司大步向前发展。

值此农历新年来临之际，祝大家新春快乐，万事如意。也希望在全体艾礼安人和各位合作伙伴的努力下公司的发展能够更进一竿。

让我们一起孕育梦想，放飞希望，扬帆远航！

李江平  
2016年12月16日

艾礼安安防  艾礼安  
国家高新技术企业



艾礼安安防第一期年刊

主 办：艾礼安企划部

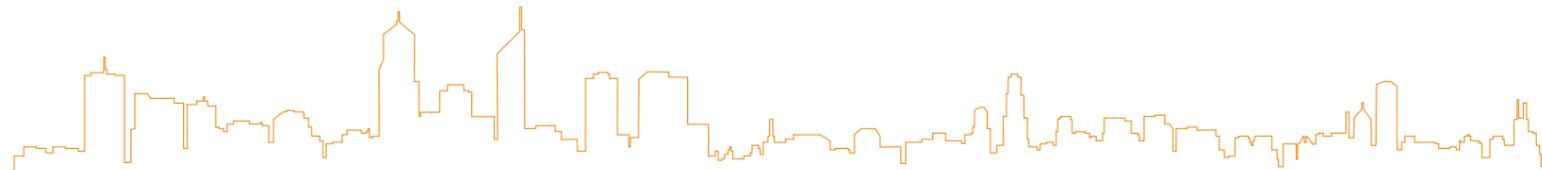
地 址：深圳市龙华新区大浪街道办华宁路  
嘉义源科技园六栋五楼

电 话：0755-82823131

网 址：www.alean.cn

# 目录

## CONTENTS



### 动态 1-19

- 02 2016年迎新晚会暨趣味运动会
- 02 代理商培训大会开启年度精彩
- 03 春登羊台山，魅力鹏城行
- 04 国内业务部-桂林游记
- 05 国际业务部-广州之旅
- 06 生产部-大亚湾游记
- 07-08 越洋参展，艾礼安满载而归
- 09 北京安博会—助力品牌腾飞
- 10-11 荣誉巅峰
- 12 艾礼安正式启动百万股权激励计划
- 13-16 媒体关注：“艾礼安收购富安信”事件
- 17-18 防盗报警将迎来千亿级的新市场
- 19 艾礼安与平安保险建立合作伙伴关系

### 方案 20-24

- 21-22 平安城市一键求助报警系统设计方案
- 23-24 艾礼安为中国银行筑安全网

### 精英 25-30

- 26-28 一个研发工程师的“蜕变”
- 29-30 对话周国强：德才兼备的营销人

### 伙伴 31-38

- 32-34 亲力亲为，驰骋陕西安防市场  
——专访西安艾礼安电子科技有限公司总经理高少华
- 35-36 十年磨一剑，武汉凯讯深耕荆楚之地
- 37-38 夏成武：矢志不渝，做艾礼安的品牌“代言人”

### 感悟 39-61

- 40 时光·征程·憧憬/石宏原
- 41-42 我的十年/谢剑辉
- 43-44 在路上/戴俊
- 45-46 献给在深圳打拼的南漂人/胡鑫
- 47-48 一起成长/李庚
- 49 伦敦印象/欧阳小娥
- 50-51 随想——在艾礼安的日子/杨健
- 51 许你下一个六年/易君梅
- 52 销售人，请拒绝思维懒惰/李新忠
- 53 挫折需要我们挑战/唐锐
- 54 新的舞台——艾礼安/吴珊
- 55-56 那些人/刘伟彬
- 57 养儿方知父母恩/李治
- 58-59 异乡的情话/周珊
- 60 令我着迷的艾礼安/钟生萍
- 61 北京，欢迎您！/蔡玉星

### 心声 62-66

# 掠影

LUEYING



清晨第一缕阳光热情洒下，艾礼安人开始了忙碌的一天



品质测试专员袁国伟，严格把控每一款产品的品质



办公室一角



专注创作的设计师黄志君



产线一瞥



年底出货量猛增，产线员工正在日夜赶工



作为一名会计师，蔡海黄对待工作一丝不苟



码代码的研发精英



物流人赵凯的一天：打包、封口、寄出...

# 动态

DONG TAI



## 2016年迎新晚会暨趣味运动会



1月23日，深圳市艾礼安安防设备有限公司（以下简称：艾礼安）举办了“新起点·新故事”2016年迎新晚会，公司全体员工参与了此次晚会。

晚会之前，艾礼安全体员工进行了年度趣味运动会：趣味拔河、蛙跳比赛、乒乓球接力赛等等，每一位员工都积极参与其中，感受运动的魅力，感受团队的力量。

运动会结束后，迎新晚会正式拉开帷幕。会上，艾礼安董事长袁小平做了精彩的致辞。他表示，公司致力于安防领域多年，在过去的一年中，公司在业绩上创下了不菲的成绩，这要归功于全体员工的不懈努力。展望未来，希望艾礼安能够取得更大的突破。

在这次晚会上，艾礼安的同事们献上了一场精彩的文艺演出。歌舞串烧、魔术表演、小品、合唱等一系列精彩演出展示了艾礼安人的多才多艺。

当然，本次晚会的重头戏还是在抽奖环节，此次抽奖除了设置iphone 6S、魅族手机、平衡车、洗衣机、冰箱等奖品外，更有神秘奖品“high”翻现场。一轮轮的抽奖都让小伙伴们尖叫不已，活动在抽奖环节被一次次推向高潮。

趣味运动会和迎新晚会的成功举办不仅营造了公司团结向上的氛围，更进一步提升了艾礼安公司的企业文化软实力，让每一位员工都能在和谐向上的环境中得到提升。



## 代理商培训大会开启年度精彩

一年一度的合作伙伴技术培训交流大会是艾礼安的重头戏。年初，培训大会正式开启，各地合作伙伴如期而至。

大会于3月7日正式拉开序幕，活动为期四天。在培训大会中，艾礼安不但给大家带来了行业内最先进的技术培训，更加全面的报警技术知识以及更多的实战经验，也给来自全国各地的合作伙伴搭建了一个交流沟通的平台。

在技术培训过程中，还穿插了一些业务拓展技巧的分享。艾礼安大客户部总监、国内业务总监等一线销售精英——上台将优秀的营销秘诀分享给大家。技术、营销两架马车并驾齐驱，相信一定能让各位合作伙伴所向披靡、“占领高地”！

技术培训结束后，公司还为各位合作伙伴安排了丰富多彩的户外拓展。在紧张的学习后，每个人的身心皆得到了释放！

艾礼安一年一度的代理商培训大会旨在让合作伙伴掌握最新的报警行业动态，学习到最新颖的技术知识，让合作伙伴始终



与厂家走在同一阵列，厂家也能够通过与合作伙伴的近距离交流知晓各个地区的防盗报警行业现状，拉近与合作伙伴之间的距离，与合作伙伴实现更好的共赢！



2016年登上羊台山照片



### 春登羊台山，魅力鹏城行

2月27日，艾礼安一年一度的传统文化——登山活动正式开启，本次的目的地是羊台山。

登山之前，所有的人员被分成了四个小组，每个组都有一名队长领队，公司还给每一个队伍都发放了神秘的“军需品”，到达山顶方可拆开。

初春时节，一片绿意盎然的景象，从山脚处仰望，到处枝繁叶茂，前来登山的游人比肩接踵，不时传来的欢歌笑语，给这座恬静清幽的大山平添了些许活泼的氛围。

我们的队伍刚上山时，踏着平缓有致的阶梯，呼吸着山林间的清新空气，与同伴闲聊着，每个人脸上都洋溢着灿烂的笑容。随着上山的路程不断深入，一些较少运动的同事已经感觉到了乏力，大家相互搀扶，相互鼓励，不断向大山深处行进。

阳光“穿越”树木的缝隙照射在每个人脸上，大家的心情也更加放松……

去往山顶的路途并不遥远，但越接近山顶，上山的阶梯就越来越陡，一层连着一层，一些体力不支的同事慢慢放缓了脚步，男同胞都主动拿过女同胞手上的物品减轻她们的负重，大家互相帮助，一步一步向着山顶前进……

正午时分，同事们陆陆续续登上了山顶，鹏城风光一览无余。拆开“军需品”，原来是补充能量的酸奶，美美的喝上一瓶，甜甜的……山顶清风袭人，温暖的阳光洒在身上万分惬意。

本次活动不但让员工在工作之余能够感受到运动的乐趣和大自然给生活的馈赠，同时也能调动员工的工作积极性，增强员工之间的交流与团结协作。

### 国内业务部-桂林游记

青春就像一支“Dope”，注入谁的身体，谁就会活力无限。而把有青春活力的人，丢进一个团队，团队就像注入了“Dope”会沸腾。

我的团队很年轻，有帅哥也有美女。因为年轻，所以注定会不停的折腾。

6月的天一直晴好，完成一个小目标的业务团队决定去“腐败”庆祝一下，于是，我们选择了风景秀丽甲天下的桂林阳朔。

年轻人在一起，永远不缺乏话题。一路向西，我们都在计划着这几天要吃遍所有的经典美食，干完所有的荒唐事儿。

第一站就是鬼斧神工的银子岩，奇石配山风，一丝清爽让所有的疲惫都随风而去。雪山飞瀑、音乐石屏、瑶池仙境，佛祖论经、独柱擎天、混元珍珠伞，三绝三宝等更是让人感叹神奇自然力量的无所不能。

桂林游三步曲，上山钻洞，下河玩水，西街泡吧。吃过午饭，踏上游轮，马上开始漓江行。江风清新，阳光明媚，带来一路的好心情。看着身边的八仙过海、状元峰、九马归巢、留公三潭、玉女挑水、得月楼、乐善亭，真想用小刀把他们深深刻在心里，原来这就是大自然，在尘嚣纷扰的都市我们失去的太多，在这里全都找了回来：原来我也是自然的一部分。

夜晚来临，回到西街酒店，整理好心情——泡吧。“乱了”、“烦了”、“爽了”……各种静吧闹吧，“无所不用其极”的吸引着这一群形形色色的人。平时工作的套中人，在这一刻放下所有，尽情的Happy。我拼命的折腾着，随着聚光灯扭动着僵硬的身体，挥舞着双手，想抓住青春的尾巴。

青春不能等待，永不停歇的折腾，在大自然的怀抱里撒野也好，在灯红酒绿的都市疯狂也好，反正别停，因为青春不会停歇。



## 国际业务部-广州之旅

孟夏，正是花朵“争奇斗艳”的时节，阳光和煦，芳香沁人心脾。又恰逢部门季度业绩达标，暂时放下工作的忙碌，我们一群“大小孩”来了一场“羊城两日游”。一行人规划游玩线路、团购酒店、买高铁票、订景点门票，一气呵成，说走就走。

### 来一点岭南风情——穿越仿古印象园

广州是一座有故事的城市，沿袭已久的人文风俗形成了这里独有的岭南文化，我们的第一站就是岭南印象园。景区突出原生的岭南文化和乡土景观，复原岭南民间繁荣生活场景，有很多传统文化表演，例如印象岭南、皮影戏、木偶戏等，让每一位踏上这片土地的人都能仿古寻幽、复归田园，感受到千年文明的熏陶。

欣赏完古色古香的建筑，乘坐地铁辗转去往会展中心。我们一行人玩玩逛逛，拍拍照，沿着珠江往回走。我们从黄昏走到天黑，用脚步丈量这个充满文艺气息的城市，一路都是风景。

### 犹抱琵琶半遮面——巧夺天工的小蛮腰

随着慢慢亮起的万家灯火，我们到了目的地——广州地标“小蛮腰”。造型奇特的小蛮腰高耸入云，随着绚烂色彩的变换，环环向上画出纤细腰身美态，在散开的雾气中犹抱琵琶半遮面，让人充满了无限遐想。

### 全球必去水上乐园——长隆水上乐园

第二天，我们来到了长隆水上乐园。繁忙的工作之余，需要释放心中的烦闷。到了目的地，换票，排队进去，先租一个储物柜，放东西换泳衣。接下来，用准备好了的肾上腺素惊声尖叫。大喇叭、合家欢、喷射滑道……有些成人看到都会连连退缩的设施，许多小朋友却一脸坚毅的就上去排队了，这些项目的排队都需要等的久一点，不过好东西值得等待，因为真的超级刺激。

后来天公不作美，下了小雨有点降温，冲凉换衣服提前出园，我们就直奔美食。敲开一座城市的门，用的不是砖，而是胃，毕竟粤式情怀总是吃啊！椰子鸡、艇仔粥、煲仔饭、炒米粉、各色的糕点……几个人，一张桌，吃喝说故事，聊着天南地北。

We are 伐木累！愿我们一起红尘作伴，吃的白白胖胖。筵席散场，收心回家，继续踏上下一个征程。



## 生产部-大亚湾游记

在一个风和日丽的早上，我们怀着对大亚湾的好奇和期待，坐上了通往无限快乐的大巴。由于前一天晚上大家太兴奋，我们在车上睡着了。一个半小时后我们到达了目的地，一下车，扑鼻的花香迎面而来，深深地吸上一口，感觉像回到了家乡。

### 10:30 真人CS野战

在教官的带领下，我们每七个人一组，三局两胜。第一局打下来，我们组输了，被对方包抄，惨不忍睹。第二局了，我们没有像上一局那么鲁莽了，打了很久，我们终于赢了，那种兴奋的感觉太强了。接着就是第三局了，也最关键的一局，我们组打的小心翼翼的，紧紧的团结在一起，坚持守到了最后，还是输了。几分钟后教官来了，说输的一方要接受惩罚，然后我们这组就老老实实的做了20个举枪下蹲，心里感觉无奈又好笑。

### 11:30 烧烤

虽然大家都知道烧烤是怎么烤的，但自己动起手来画面真是无法直视，反正后来机智的我们把烧烤改成炒菜了。

### 14:30 休闲活动

所谓休闲活动，说白了也就是自由玩耍。我们唱歌的唱歌，打球的打球，荡秋千的荡秋千，当然，也有躲进吊床睡觉的，时间在嬉闹中飞快流逝。

### 15:30 环海单车

这个是我们最喜欢的项目，在海边骑着单车，一边骑车一边看海，多美妙的事。一行人骑着单车唱着歌浩浩荡荡地向大海出发，那叫一个壮观呀，教官都被我们远远甩在后面了。沿途景色迷人，微风拂面，舒服极了。渐渐地，离大海近了，近了，更近了，我们加快速度，大家一个劲地向前冲……

哇，终于到了，我们把车停好，就跑去看海玩水了。阵阵海风吹过，我们的心情无比畅快，什么烦恼都没有了。

日暮西垂，带着欢笑和回忆，还有一堆美美的照片，我们踏上归途……





# 2016展会

2016艾礼安火力全开，漂洋过海赴异国参展，在巴西和英国两场极具影响力的海外展会中一展风姿，赢得了全球安防客户的认可，国际化品牌之路进一步深入。与此同时，国内地方安防展会也遍地开花，品牌知名度持续提升。

## 越洋参展，艾礼安满载而归

自成立以来，艾礼安就开始涉足国际市场，并拥有一套完善的销售服务体系。通过多年的铺垫和发展，艾礼安的产品已远销东南亚、非洲、欧美等多个国家和地区，奠定了扎实的国际化基础。

经过前几年的市场积累，艾礼安在国际市场中已经占有了一席之地。为进一步扩大国际市场份额，契合艾礼安的国际化发展战略，公司以海外展会为契机，深度布局海外安防市场。

### 1 巴西首秀

巴西，南美洲第一大国家，其面积、人口、经济总量均居南美前列，对周边国家和地区有很强的辐射能力。5月10-12日，艾礼安首次赴巴西参展，新产品、新形象，让“初来乍到”的艾礼

安赢得了当地专业观众的高度认可。

此次展会，艾礼安董事长袁小平亲自“带队”前往，了解巴西乃至南美洲安防市场的发展现状，同时也将最先进的技术和产品带到巴西，让当地防盗报警用户有更好的选择。

针对巴西安防市场现状，艾礼安国际市场部进行了精心准备，将传统的“拳头”产品红外对射、红外光栅、被动红外探测器做了重点展示。同时，针对当地广阔的民用市场，艾礼安将自主研发的智能报警器带到了巴西安防展会，吸引了众多参展观众的关注。

首次参展，艾礼安国际市场部不负众望，精准定位客户群体，发掘潜力客户。展会后，来自南美地区的订单量也迅速上涨。巴西之行，满载而归！



### 2 英国之行

时隔月余，英国安防展隆重开幕，此次展会规模更大，吸引了包括中国、法国、意大利、德国、荷兰、匈牙利、比利时、德国、美国、俄罗斯等多个国家和地区的参展商和客户。

此次展会中，艾礼安面向全球带来了ABI红外光栅、红外对射、被动红外探测器、环境探测器、家庭报警系统等。



展会现场，艾礼安也向来自各方的客户宣传了公司的企业理念和发展愿景，让客户了解艾礼安的企业文化建设，增进和客户间的交流。

除了给各类参观者带来惊艳的产品外，艾礼安董事长袁小平更是“亲临”现场，亲自接待客户，了解英国安防市场的现状以及客户的需求。袁总的倾情“加盟”，给艾礼安的国际化品牌形象大大加分。在展会现场，来自意大利、匈牙利等地区的客户皆表现出了浓厚的合作意愿。

作为国际化的大都市，伦敦交通极为便利、酒店餐饮等设施完善、影响力显著，选择参加英国安防展对艾礼安意义重大，将快速提升艾礼安品牌在英国乃至整个欧洲的影响力，攫取更多的国际市场份额。

随着“一带一路”的推动，将会释放出更大的市场空间，安防作为国家基础设施建设必不可少的部分也将迎来发展高峰。此外，近年来全球范围内安全事故时有发生，安全的话题备受各方关注，在此情况下，安防需求将随之扩大。

作为安防防盗报警领域的知名品牌，艾礼安将立足国内市场，深耕现有的国际市场，开发更多新的“领地”，让优秀的“中国制造”安防产品惊艳全世界，为更多的人带去安全！

## 北京安博会—助力品牌腾飞

10月25-28日，安防行业年度压轴大戏——北京安博会精彩上演，展会现场，海内外安防企业纷纷亮相，精美的展台、创新的展品，特色的互动，赚足了参展人员的眼球。当然，除了精美绝伦的展台外，各类论坛、发布会、交流会、媒体见面会等活动也轮番上演，组成了展会一道亮丽的风景线。

这次展会中，专业的防盗报警企业并不多，拥有云平台优势的艾礼安在展会中则更引人注目。此次展会，艾礼安以云平台为核心，向客户展示了几大细分领域的方案：金融一键报警解决方案、平安校园解决方案、商铺联网报警解决方案、社区联网报警解决方案。为了让客户能有最直观的体验，在艾礼安软件工程师的指导下，客户能够实时操作这套系统，现场联动视频监控和报警，展会期间，艾礼安的云平台体验区热闹非凡，体验过的客户也是交口称赞。



除了云平台外，民用智能报警器E5同样令客户流连忘返，支持APP交互，使用更便捷；支持多个版本定制：WIFI、GPRS、WIFI+GPRS；自带大容量锂电池，在交流电断电时，最长可高达12H的待机.....



此外，智能全息对射、交通安全语音提示桩、电子围栏等产品也为艾礼安展台增添了更夺目的光彩。

借助北京安博会的舞台，艾礼安用性能优异的产品征服了来自全球的客户，用“专注报警，持续创新”的理念增强了用户对艾礼安品牌的认同感。通过这场国际安防盛宴，艾礼安的品牌影响力日渐加深。

## 地方安防展会“遍地开花”

每年上半年，都是国内地方安防展会最为集中的时候，各地展会你方唱罢我方登场，好不热闹，安防企业的参展代表也奔波游走于各大城市间。

尽管近两年地方安防展会的效应有所下降，但它仍然是行业最好的交流展示平台，加上展会主办方各项创新的改革，地方安防展会仍旧吸引着众多安企的目光。

今年上旬，艾礼安联合各地合作伙伴先后参加了杭州、石家

庄、南京、济南、沈阳、成都、合肥等地的安防展会，为当地的观众带去了创新的防盗报警产品和定制化的安防解决方案。

通过展会，让当地优秀的工程商、集成商用户对艾礼安的品牌和产品有了更加深入的了解，我们也通过这个平台对当地市场现状有了新的认识，为深入开发当地安防市场起到了积极的推动作用。



# 荣誉巅峰

对于艾礼安人来说，2016年是硕果累累的一年。这一年，不仅我们的业绩取得了前所未有的突破，品牌建设也实现了质的飞越，受到了业内外极大认可，荣获了相关单位颁发的荣誉奖章，艾礼安的品牌影响力大大提升。



艾礼安荣获太平洋安防第五届安防奥斯卡“防盗报警企业前三强”

## 年度安防行业产品创新奖

年初，在第三届中国深圳智慧城市建设高峰论坛上，主办方深圳市智慧安防行业协会对过去一年中表现优异的企业进行了表彰，艾礼安凭借“云警联网报警运营系统”斩获“年度安防产品创新奖”。

## 防盗报警企业前三强

2月，太平洋安防第五届安防奥斯卡评选活动顺利落下帷幕，艾礼安从众多的报警企业中脱颖而出，荣获“防盗报警企业前三强”殊荣。

## “爱心企业家”

3月，在爱心组织——智慧之光IN15团队发起的“关注留守儿童，心系希望小学”的爱心捐助活动中，以艾礼安为代表的爱心企业，为信阳市鸡公山管理区李家寨镇水口庙小学的改建进行了捐款捐物，为学校的师生带去了我们浓浓的关爱，艾礼安也因此荣获了“爱心企业家”的称号。

一直以来，艾礼安就一直热心于社会公益事业，并于2013年3月18日正式成立了“艾礼安爱心基金”。“艾礼安爱心基金”实行自我管理，接受捐赠人监督，负责爱心资金筹集和管理的内部非营利性的公益性组织，旨在对公司内部员工及社会贫困家庭、社会特困人士、贫寒学子等实施爱心资助。

艾礼安始终坚持企业发展与回馈社会同行，把奉献、感恩精神融入企业文化中，在企业发展的同时，积极承担社会责任，参与到各种社会公益活动中。

## 年度最受欢迎安防企业

3月底，在中国安防展览网举办的第六届2015年度最受关注十大安防企业评选颁奖中，艾礼安一路过关斩将，终于将2015年度“最受欢迎十大安防企业”的荣誉证书收入囊中，成为无数不多的防盗报警获奖企业代表。

此次最受欢迎“十大安防企业”大奖花落艾礼安，不仅是权威机构对艾礼安品牌的一次肯定，也是广大用户对艾礼安产品的认可和赞许。同时，也再一次向我们提出了新的要求，督促我们不断实现超越，为防盗报警行业的发展贡献更多的智慧。

## 2015-2016 “中国安防行业杰出贡献奖”

5月底，由华强安防网主办的2015-2016中国安防行业优质供应商评选颁奖典礼在深圳举行。艾礼安从众多参选企业中脱颖而出，斩获年度“中国安防行业杰出贡献奖”。

## 年度安防行业诚信企业奖

6月18日，首届中国安防系统集成联盟高端峰会暨深圳市安全防范行业协会20周年颁奖典礼在深圳会展中心盛大开启。

会议现场，主办方对荣获深安协辉煌20周年“安防行业创新奖”、“安防行业诚信企业奖”、“安防协会优秀会员奖”的企业分别进行了授奖。艾礼安凭借优异的表现摘得“安防行业诚信企业奖”，成为行业的诚信典范。

## 2016中国安防十大民族品牌

北京安博会前夕，a&s安防十大品牌颁奖活动在北京拉开帷幕。通过主办方公平、公正、公开的投票评选，艾礼安再次斩获“

2016中国安防十大民族品牌”殊荣，成为为数不多的蝉联该奖项的企业。

此奖项的获得不仅仅只是荣誉，更是艾礼安砥砺前行的动力。在未来的发展中，公司将继续深耕安防报警领域，不断增强公司整体实力，提升中国安防民族品牌在全球的影响力！

## 总结

今年以来，艾礼安已先后多次荣获了相关单位颁发荣誉奖项，品牌形象持续提升。同时，也极大地增强了艾礼安在防盗报警领域的影响力和竞争力，为艾礼安“开疆拓土”打下更坚实的基础。

百尺竿头更进一步，在未来的发展中，艾礼安将不断完善企业各项建设，优化产品线，提升用户服务质量，增强品牌影响力，与各地合作伙伴共创佳绩！



艾礼安正式启动百万股权激励计划

年初，经过深圳市艾礼安安防设备有限公司高层研究决定，对员工实行百万股权大赠送的激励制度，主要激励的对象是自公司成立之初一直坚持到现在的所有员工。

1月30日，股权赠送授牌仪式在艾礼安深圳总部举行。艾礼安董事长袁小平表示：“此次股权赠送激励一方面是对与公司携手共进，一路走来的员工进行奖励，感谢这些年他们为公司创造的巨大价值，同时也是对新员工的激励，让他们有更多的信心与公司一起进步。更重要的是希望公司所有的员工都具有主人翁意识，为公司未来的发展建言献策，为大家共同的目标而努力。”

“不仅如此”，他还表示：“对于在公司任职5年以上之后离开公司，但最终又回公司工作的员工，也能享受到公司的分红福利。同时，他宣布，从2016年开始，在基本的年终奖金之外，公司将拿出年净利润的30%用来分配给公司的每一个员工”。

作为公司成立以来最重要的一次激励制度，百万股权赠送激励计划让公司所有的员工都备受鼓舞，一位在此次激励中获益的员工表示：“能够获得股权赠送的激励，我的内心非常激动，感谢公司对我的信任和鼓励。与公司一起共同成长的这些年，收获

了许多宝贵的经验，看着公司品牌影响力越来越大，公司也有了更宏伟的发展蓝图，我更有信心与公司一起共同成长。”

一个还未签署股权赠送的员工表示，“感谢公司新的利润分配制度让每一个员工都能受益。我也期待早日签署我的那份股权激励赠送激励，成为真正的主人。在公司，我时刻都感受到公司和同事的创新力和正能量，很荣幸能够一起成长，公司的股权激励赠送激励计划让我们更有主人翁责任感和归属感，我也将在自己的工作岗位上更加努力，与公司一起圆梦。”

对此，业内人士分析表示，作为非上市公司，艾礼安的百万股权激励赠送激励政策让员工获得了实实在在的福利，树立起了安防行业的标杆。

对于艾礼安公司来说，实施这一激励政策不仅端正了员工的工作心态，保障了公司的人才储备，也将吸纳更多优秀的人才，同时，公司的品牌美誉度也将进一步提升，为公司拓展更多的安防市场打下了坚实的基础。





## 媒体关注：“艾礼安收购富安信”事件

8月底，艾礼安正式宣布全资收购研发型企业深圳富安信科技有限公司，该事件在行业内引起了极大的轰动。

不仅如此，此举也受到了多家业内外媒体的高度关注。

针对此次收购事件，资深行业媒体a&s专访了艾礼安董事长袁小平，深度了解事件的始末。

以下为详细的报道：

### 抛砖引玉，收购不仅仅是收购

互联网影响着各行各业，行业变化的速度越来越快，无论是企业的转型还是产品的创新上，搭上互联网的班车都是企业迟早必须面对的事情。虽然企业转型方式八仙过海，但核心本质还是离不开提升核心竞争力，这也是企业必须正面的问题。

不少安防企业在这段转型期中纷纷打出智能家居、物联网的头衔，虽然防盗报警确实能成为智能家居或者物联网中的一个小模块，但其实这方面的市场一直不温不火，更多的只是停留在概念之中。而这个阶段，如果以一位实业家的角度，必然不会以概

念去赌企业发展的未来，他们会选择在原有的产业上进行查漏补缺，完善布局补充企业的实力。

正是出于这样的考量，袁小平收购一家行业内专门做平台的公司，成为艾礼安战略调整的重要一步。“为什么我会这么做？很简单，我要跟行业巨头企业进行抗衡。保护自己的市场份额，不会在竞争中被吃掉。”袁小平解释自己收购的初衷。

虽然此次收购的对象并不是规模很惊人的企业，但这家企业的创始团队均来自原国有企业深圳市永华电子系统股份有限公司，

国内第一台GPRS无线联网报警器便是他们研发出来的。“富安信是专注于联网报警主机及平台的研发型企业，是多个智慧城市、110联网报警平台供应商。此次收购艾礼安近二十年的市场积累与富安信的技术实力进行结合，将拓宽艾礼安的主营业务范围。”

袁小平坦言，虽然行业不像视频监控产值发展这么快，但自己的内心坚持的专注一直没有变过。一直鲜于接受媒体采访的他表示，这么多年艾礼安围绕着防盗报警在做两件事：一是围绕市场需求调整自身的产品，二是以做精做强的定位成为行业立足的优势。虽然看上去仅仅是简单的两句话，但对一家专注实业与制造的企业而言，这已经是全部，因为要坚持贯彻一点都不简单。沉下心，摒除外界的诱惑，二十年来做一件事，并不是每个人都能做到。



近年在，尤其在深圳安防监控业界中，不少人在呼吁抱团取暖，也有人不畏对手，围绕着价格“大打出手”，但事实证明这一切都是徒劳的，因为体量上根本不是一回事。二十多年的行业沉浸，袁小平对监控市场发展深有感触后，断定深圳监控厂商与海康大华的差距之所以越来越大的原因正是他们紧盯着价格，忘记了产品研发的投入，逐渐被拉开距离。

他回想起当年深圳做监控的企业，只需负责购买芯片和模组，组装后进行售卖，就能让大家的日子过得很滋润。但人们这时却没有注意到杭州的海康威视与大华股份在做什么。“我记得那个时候，大华当时在研发DVR，海康在研发硬压卡及软压卡，两者都属于控制端的布局。换句话说，当深圳监控企业觉得日子好过的时候，未来的巨头们并没有跟风，他们另辟蹊径在做控制端。当他们的技术成熟后，顺势推出了平台产品，将各家的产品接入自身的平台之中，从上到下搭建好网络，其他监控只需要将前端接入，平台就能实现公安等用户的需求（视频查询、调度等），等到他们真正发力监控市场的时候，在控制端的优势下，深圳安防企业根本无法抵挡得住这一波的横扫。”



笔者在深圳，对于这样的变化印象深刻，这一波如秦王扫六合般，杀得多少深圳安防企业丢盔卸甲，从此之后海康大华高歌猛进，拿下众多的高端项目，奠定了二者的霸业的基础。袁小平指出，缺乏长远的布局，是部分安防企业发展缓慢的重要原因。但如何去挽回局面，他强调除了加强研发，形成个别产品的优势之外，别无他法。“深圳并不缺乏优秀的安防企业，无论是摄像头还是NVR，但是却缺乏实业精神中做精做专的心。如果真能静下心来，通过个别产品形成抗衡的局势，虽然不可能像他们一样做到几百个亿的市场，但是几千万或几亿也足够深圳许多安防企业活下来，如果每家都能摆正好自己的心态，深圳几千家安防企业也能真正发挥出集群的力量。”

团结就是力量，深圳安防更欠缺的是这股扭成一股劲的决心，如果还不断停留在价格战中，那么真的out了。通过视频监控行业发展的变化，袁小平借鉴着海康大华崛起的方式，从前端到控制最后到平台，一步步完成着自己的部署。作为一名见证了中国安防发展的老兵，他更迫切地希望通过这次收购，唤醒沉睡着的防盗报警同行，如果不变未来等待着企业的是更严峻的挑战，因为海康威视与大华股份都在积极部署着防盗报警市场。



## 冷眼静看，防盗报警如何突破樊笼？



袁小平的投入，也被不少朋友询问，为什么在海康威视大举收购防盗报警厂商Pyronix(帕朗尼斯)的情况下，你还要坚持投入呢？防盗报警行业是否还值得坚守？海康是否会复制监控市场的方式，成为报警行业最大龙头？

不仅仅笔者感兴趣，市场对于这些问题都很关注。“许多人在疑问也在犹豫，但我在行业这么久，我有自己的看法——如果停留在喊口号的阶段，企业不去真正的布局，那么一切都会成为“现实”（竞争失败）。艾礼安要从前端到后端再到平台进行完善，形成在防盗报警行业中的竞争实力，只有这样，巨头们才不会轻易地吃下自己的市场。虽然这几年防盗报警行业的产值并不大，不少企业负责人不想在这方面上继续投入，但是市场并不会等待你想投入的时候才发展，如果企业跟不上趋势，那么企业走向消亡是必然的结果”袁小平解释加大投入的原因时说道。

也许这正是军人的本色，说一不二，坐而待毙不如奋起直追，但勇猛的背后，也藏着细腻的一面，为了更加了解市场，袁小平曾经在海外展会上，到Pyronix展台上去了解海康威视收购的细节及变化，并且到欧洲及南美的地区去做用户的调研，谨慎地为企业的布局做好功课。

对于海康收购Pyronix(帕朗尼斯)，袁小平坦言压力是必然存在的，巨头的效应是存在的，但这并不代表着防盗市场将被一家所吃下。他认为要厘清这些问题，首先应该从以下三个方面去看待：

第一，相互竞争才是促进行业发展的动力，防盗报警行业目前需要这样的竞争来提起同行的注意，要明确只有不断研发不断

提升自身实力，才能共同促进行业的发展。如果一看狼来了，就不战自败，那么企业的自尊都会不复存在；

第二、海康大华也有自身的局限性，不能过于神化。进军防盗报警或者收购防盗报警企业并不会意味着该市场的绝对占有。在国内，Pyronix是英国的一家防盗报警老品牌企业，20多年前已经与博世、霍尼韦尔一样是定位在高端市场的厂商，与后两者一样，也有它们无法覆盖到的市场，所以成就了中国的防盗报警企业的崛起。现在中国防盗报警业不再一味地注重中低端市场，随着技术的成熟，本土企业的灵魂性更能满足用户的需求，提供量身定制的解决方案。在国外，海康威视此次的收购必然是布局全球市场，从Pyronix全球影响力而言，更准确的说是欧洲市场。但全球各地经济发展参差不齐，用户的喜好各异，欧美产品在南美往往很难卖得动，经过调研了解到，例如巴西的用户更注重性价比，而对于欧美以及非专业的防盗报警厂商，他们往往不感兴趣。所以从国内外看，虽然局部的市场或被占领，但对于中小报警企业而言，影响极其有限，剩下的市场足够发挥的余地。如果只听说狼来了，防盗报警市场将会被颠覆，这是不可能也是吊诡的事；

第三、与国际接轨，走上联网运营是防盗报警未来的出路。目前做硬件产品的利润越来越低，服务也成为业内的共识。虽然服务的商业模式很简单，用户购买产品后每年支付一定的服务费用，享受安装及出警服务。但目前中国市场最大的问题是市场秩序混乱，缺乏相应的服务市场规范，而归根到底是价格在作祟。照搬国外的模式注定在国内无法行得通，但这并不能否认报警服务是未来蓝海的事实，与世界接轨是未来的趋势，预估5-10年报警服务市场也将会有所起色。

正因为此，艾礼安将目光放在了国内防盗报警的运营商身上，为他们提供更具性价比的产品。艾礼安副总经理张伟文补充：“现在这些运营商主要集中在银行、金铺、连锁店/商铺等身上，通过这些商业用户的累积，逐步有向民用市场扩展的趋势，随着政府关于出租屋管理文件的出台，市场的大门将会被打开。”

不理世俗的眼光，袁小平看见未来市场良性发展的曙光，全资收购了深圳富安信科技有限公司，在原有的产品线上，进一步拥有了联网运营平台研发能力，为未来做好了充分的准备，而这一切离不开对行业的执着，也离不开他办实业的决心。



## 以静制动，实业是未来发展的根

随着互联网及资本市场的发展，喧嚣的外在世界与潜心研发的制造业显得格格不入。互联网的烧钱行为，除了能吸引金主的眼球，也能吸纳更多有志之士的关注，优秀人才的流失在报警行业中显得更加的严重。因此走上资本市场，成为当下安防企业留住人才、寻求出路的捷径。

但对于新三板，袁小平保持着理性的态度。“严格意义上来讲，新三板并不算上市。所谓上市，必须满足股民能通过自由的方式进行购买或交易企业的股票，但新三板的特殊性，使得股票流通很受限制。而且在新三板上的企业，许多因为融不到资，大多数已经成为了‘僵尸’企业。”据他介绍，之前也有不少机构来询问艾礼安上市的意愿，但斟酌一番之后，他还是决定暂时不上市。“艾礼安的产值并不足够，虽然新三板对这块没有要求，但即使包装之后上市，产值也会影响到后面的融资，我们对自己的企业有信心，资本市场的路我们未来肯定会走，但不是这样放低姿态去做。”

在这个阶段，艾礼安选择了关上门静静做研发，他们确信只有内功修炼得好，企业才能赢得自尊与市场的认可，而至于其他的概念炒作并不是实业的追求。“资本是把双刃剑，普通

人想玩会被折腾死，专业的人更应该做专业的事，不奢想，老老实实把自己的一亩三分地做好，这是艾礼安的理念。”他遗憾地表示，许多人只看到资本市场的好，却没有看到资本市场需要量力而行，导致了一些知名的企业被并购之后，逐步走向消亡。“安防人才并不少，但是如果无法静下心来，紧盯着互联网公司，羡慕他们烧钱，那么也会一事无成。中国经济的发展，最终是会由实业公司来主导。”

外面的世界很疯狂，但袁小平经过近二十年的实业沉浸，显得安静及稳重。在外界的影响下，踏踏实实做制造的安防企业越来越少，当机立断，坚持初心是考验一名企业掌舵人的毅力的最关键的因素。“经过这么多年的技术沉淀，随着互联网技术的发展，我认为艾礼安的时机来了，现在我们要积极搭上互联网的班车，让传统报警走上联网报警的道路。”

以静制动，袁小平相信未来中国经济会复苏，实业的价值终有一天会被人重拾，那一天艾礼安也会得到资本市场的认可，重新获得评估。而为了实现这一个目标，坚持小而精，不骄不躁地服务好市场，是其突破目前报警市场樊笼的不二法门。

# 防盗报警将迎来千亿级的新市场

行业整合趋势之下，在全面进入网络时代的今天，防盗报警行业将如何发展？同时，小区开放将为防盗报警行业带来多大的市场份额和利润空间？对此，a&s采访了深圳市艾礼安安防设备有限公司副总经理张伟文先生，就目前的防盗报警市场进行剖析。



**a&s：请简要分析防盗报警在各行业的市场需求。**

张伟文：防盗报警系统作为目前最有效的技术防范手段，已经成熟运用在我们的日常生活当中，各行各业都有防盗报警系统的身影。随着产品技术发展以及应用方案的完善，在金融、博物馆、军队、教育、电力、现代小区等领域，都离不开防盗报警系统的保护。

**a&s：国内防盗报警行业发展现状如何？**

张伟文：国内的防盗报警行业近几年发展非常迅速，坐乘互联网、物联网这股春风，越来越多的家庭用户开始重视防盗报警，这点可以效仿防盗报警在发达国家的普及程度。还有，近些年社会上不时发生的一些比较敏感的治安事故，比如学校受袭、车站受袭等引起了大家对公共场所及事业单位安全的高度重视，

也催生出了很多如校园一键报警之类的新的报警产品应用。由此可见防盗报警未来发展空间还非常巨大。

**a&s：整合是行业发展的趋势，我国的防盗报警产业开始呈现融合发展的局面，防盗报警产业如何与联网视频监控、巡更管理、门禁控制、智能家居行业进行整合？为防盗报警市场带来哪些商机？**

张伟文：防盗报警作为安全防范的主要手段，同联网视频监控、巡更管理、门禁控制等系统协同工作，可以大大提升系统工作效能，系统协同工作已从最原始的系统联动发展到现在的“云”协同。在这个“云”时代，我们提倡开放平台、互联

互通这个理念，以此来保证防盗报警可以跟其它的安全防范系统保持高度的协同运作。这样一来，可以巩固防盗报警在各领域中的应用，使其发挥出应有的社会作用。

**a&s：近期，海康威视收购英国入侵报警专家Pyronix，安防龙头布局防盗报警行业会挑战传统报警企业的生存空间吗？如何应对挑战？**

张伟文：对于海康威视收购报警企业，是我们意料之中的事情，对于一家安防龙头企业，布局防盗报警市场是再正常不过的事情。随着安防巨头的进入，本身就是可以积极刺激防盗报警行业的发展，防盗报警行业的市场空间会被放大，产品技术发展也会得以提升。随着资金的投入，技术的产出，商业模式的革新，肯定会影响到传统的报警企业。

艾礼安近年来加大了技术研发的力度，因为我们深知只有不断的创新，才能顺应市场的需求及变革。

比如艾礼安全新的联网报警云平台iCVAS-200，新增语音对讲功能和视频预览功能，方便联网运营商进行用户的管理，从平台上提升我们的优势。

**a&s：一直以来，防盗报警器主要深入应用在政府部门、金融、文博等领域，而近年来随着互联网和智能家居产业的融合冲击，针对家庭、商铺、工厂企业的民用防盗报警市场也正在崛起，企业该如何进行民用产品的布局？**

张伟文：不管是联网报警市场的持续发酵，还是物联网兴起的智能家居市场，都伴随着防盗报警民用化的步伐。民用报警市场在我们这个13亿人口的国家，可以说是一个巨大的市场。艾礼安除了有完善的行业报警解决方案，对于联网报警、民用报警也早已耕耘多年，我们很好的掌握了联网报警及民用报警产品的新特点，比如通讯方式网络化、产品功能简单化等等，都迎合了民用消费者的口味。还有我们投入重金研发的iCVAS云平台，可以保障我们的防盗报警产品安全稳定运行。我们坚信只要用心把产品做好，一定会得到市场的认可。

**a&s：小区开放给联网报警整个产业链带来的哪些发展空间？**

张伟文：小区开放，很大程度上会改变小区的安保形态，使其面对的环境更加复杂化，这个有点像“化整为零”，原来封闭小区的一套安全屏障失去作用了，那么这个就需要我们以家庭为单位来。构筑一套防盗报警系统，以保证我们的人身及财产安全。随着如此巨大的报警量的接入，给联网报警运营开辟了巨大的市场空间，防盗报警行业由此可以从卖设备、做工程，发展到新的运营阶段，催生出一个千亿级的新市场。

**a&s：作为一个防盗报警系统，报警主机是关键主体。随着探测器等配件的多功能应用，报警主机模块的发展现状如何？将有何趋势？**

张伟文：报警主机作为防盗报警系统的中枢，随着探测器等配件的多功能应用越来越多，因此对硬件性能的要求也越来越高。目前AMR级的MCU应用已成为常态，通讯方式像GPRS、TCP/IP、WIFI等网络技术也已悉数成熟应用，报警主机的智能化、人性化将是接下来发展的重要趋势。

**a&s：物联网的发展以及通信巨头的介入，以及IP网络盛行，基于无线传输网报警联网是否是防盗报警行业未来的应用方向，为什么？**

张伟文：毋庸置疑，互联网的发展改变了我们的生活，我们的衣食住行都因为互联网得到了更大的便利。如此高效便捷的通讯方式，势必也会成为新型防盗报警产品的首选。通过互联网，可以提高防盗报警系统的运行效率，通过物联网无线技术，也使得防盗报警产品系统的安装敷设非常简单，这点可以得到更多民用消费者的青睐。

**a&s：在全面进入网络时代的今天，防盗报警技术已经今非昔比，2016年报警产品市场发展形势如何？**



张伟文：2016年报警产品的网络化进程会继续加速，产品功能也会更多的往智能化发展。随着云概念的深入，产品的开放性也非常重要，企业一定要以开放的心态，迎接智能防盗报警发展的未来。

# 艾礼安与平安财产保险签订保险合作协议



深圳市艾礼安安防设备有限公司与平安财产保险深圳分公司于2016年12月签定了保险合作协议。

根据协议，平安财产保险将为每一位安装艾礼安防盗报警产品的用户提供财产保障，当发生盗窃事故造成用户的财产损失，将会视具体情况予以赔付，让报警服务运营商和用户享受安全有保障的服务。

## 强强联合 协作共赢

随着报警运营市场需求的增大，报警服务行业受到了越来越多的关注，相关企业也不断增多。市场繁荣发展的同时也产生了一些问题：目前市场上的报警服务企业只能单纯的为用户提供最基本的安防设备，有些甚至连完善的售后服务都无法做好。对于安装了安全防范设备的用户来说，产品能够在盗抢等事故发生前起到报警作用，但在发生了盗抢事故后却很难为用户追回损失，无法为用户提供实质性的保障。

如今，艾礼安与平安财产保险达成合作，双方将为用户的财产提供更实质性的保障。艾礼安将为用户合作提供安全稳定的防范设备，保护用户的生命财产安全；平安财产保险则会为用户的财产提供更多一层保障，让广大用户从中获益。

## 双重保障，让用户无忧

艾礼安是一家集研发、设计、制造、营销、服务为一体的安全防范系统整体解决方案提供商。成立至今，始终坚持“专注报警，持续创新”的经营理念，深耕周界报警、联网报警以及民用报警领域，在业界拥有良好的知名度和品牌美誉度。

近年来，艾礼安不断扩充防盗报警产品体系，尤其是在联网报警领域，依靠强大的研发团队，独立研发联网报警相关产品，从单纯的硬件设备制造商转变为软硬结合的综合防盗报警服务商，

公司在联网报警方面的实力大大提升。在硬件方面，双网双通道联网报警主机安全、稳定、简便，支持TCP/IP、GPRS等多种通讯方式。

在软件方面，艾礼安云警视频联网报警云平台iCVAS-200拥有多项先进功能，平台可实现TCP/IP、GPRS、PSTN三种通讯方式单一或同时工作。用户原来采用PSTN的联网报警系统，结合云警最新推出的GPRS万能模块和联网报警专用摄像机，即可轻松升级为高效联动的视频报警系统，全方位满足用户不同的需求。

中国平安财产保险股份有限公司是领先的金融保险龙头企业，公司遵循“专业·价值”的经营理念，不断改革创新，努力提升业务技能和经营管理水平，在实现公司价值的同时为客户创造价值。凭借强大的科技金融研发实力、卓越的市场表现、持续的产品创新及优秀的客户体验，公司的“财产险”业务连续五年蝉联工信部“C-BPI财产险行业”中国品牌力第一名，荣获“黄金品牌”称号。

艾礼安品质卓越的安防产品将为用户提供安全防范保障，让用户能够有一个和谐稳定的生活及工作场所，是用户的重要保障。而与中国平安的合作将为用户的财产提供更加有力的后盾，双重保障，让用户更无忧。

方案  
FANG AN



## 平安城市一键求助报警系统设计方案 © 杨顺鸿

近年来，随着全国各城市建设的快速发展，人口和规模急剧扩张，城市结构更为复杂，各类不安全因素随之增多，对城市安全防范系统提出了更高的要求。

当今社会人们最为关注的热点话题，是如何让我们生活的场所更加安全？如何构建一个强大的安防网络来保证整个城市的安全？是否可以运用科学、先进的技防手段来保卫我们的家园？现如今城市建设日益更新，每天都有新变化的今天，城市一键应急报警系统的建设将显得愈发重要。

2015年，国务院办公厅印发的《关于加强社会治安防控体系建设的意见》提出，将社会治安防控信息化纳入智慧城市建设总体规划，充分运用新一代互联网、物联网、大数据、云计算和智能传感、遥感、卫星定位、地理信息系统等技术，创新社会治安防控手段，提升公共安全管理数字化、网络化、智能化水平，打造一批有机融合的示范工程。在确保信息安全、保护公民合法权益的前提下，提高系统互联、信息互通和资源共享程度。强化信息资源深度整合应用，充分运用现代信息技术，增强主动预防和打击犯罪的能力。

基于此，艾礼安推出平安城市一键求助报警系统。

### 方案简介

艾礼安平安城市一键求助报警系统是一个特大型、综合性非常强的报警管理系统，它不仅需要满足治安、应急指挥等需求，而且还要与监控系统联动（包含覆盖全市范围、市县道路智能治安卡口、主干道电子警察等视频监控系统）。

### 解决方案

艾礼针平安城市一键求助报警系统主要体现以下两点功能：

一、针对不同的目标群体，可提供紧急情况下一键报警、音

视频对讲、百度地图定位等多种组合方式。实现110/119/122报警指挥调度、地图实时定位跟踪，远程可视图像传输、远程语音实时对话，实现城市安防从“事后控制”向“事前预防”转变，提升城市的安全程度和人民生活的舒适程度。

二、利用城市内视频监控系统平台实现资源共享。当紧急情况发生时调用城市视频监控系统前端数据，通过视频监控系统传输到市、区监督指挥调度中心，真正做到“事前视频可视”，“事后视频取证”的功能。

### 系统组成

平安城市一键求助报警系统硬件由前端一键求助报警箱、防盗报警探头、防盗报警控制主机等产品组成。

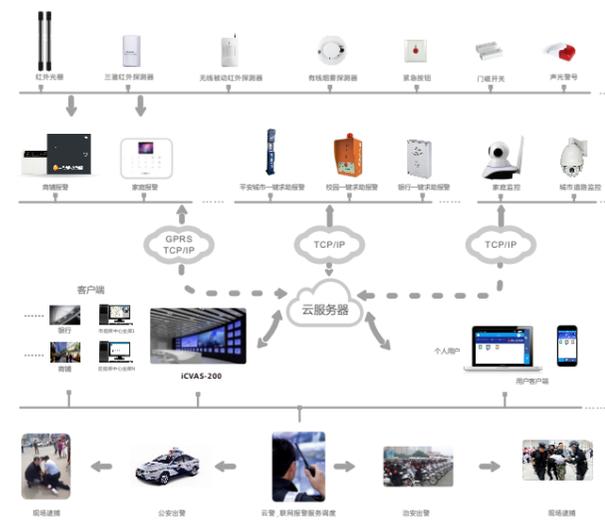
平安城市一键求助报警系统监督指挥调度中心iCVAS管理平台主要由服务器（数据库服务器、存储服务器、管理服务器、报警服务器）、市指挥中心客户端（最高管理中心）、区指挥中心客户端、辖区指挥中心客户端等组成。

### 系统工作原理

当有紧急情况发生时，按下一键求助报警按钮，一键求助报警系统启动工作并把报警数据上报到所属辖区指挥管理中心，指挥中心接到报警后核实事发情况（平安城市一键求助报警系统记录事发时的视频与对讲信息并储存备案）出警。

如遇到重大事件时，所属辖区指挥管理中心可把事件上报到区指挥中心或市指挥中心（最高管理中心），请求上级支援，让事件能在第一时间处理。

### 系统工作原理图



### 防线的式前端部署模式

本系统主要安装于城市人员密集区（重点布控火车站、汽车站、飞机场等公共场合），道路交叉口，巷口，市县道路路口，道路拐弯及隐蔽监控盲区等，可与主要交通路口电子警察系统、进出城市车辆及人员管控系统等同时安装，尽最大可能保证市民安全。

## iCVAS平台优势

- 1、支持实时调用百度地图，发生警情时自动在地图上定位用户位置并闪烁提醒。
- 2、iCVAS-200基于现先进的B/S架构，支持直接使用主流的浏览器管理云平台。
- 3、支持智能分屏模式，用户可自由调整不同窗口的显示位置或对其进行分屏管理。
- 4、搭载强大的阿里云数据服务，保证云平台能够在可靠、稳定的环境下长时间运行。
- 5、具备强大的信息推送机制，及时高效推送如报警、提醒、服务等信息。
- 6、支持CDN网络分发技术，确保用户在跨运营商、跨地域使用时能快速响应。
- 7、无缝转换功能：云平台可将商业、个人、家庭用户管理服务权限进行转换。
- 8、支持实时对巡管人员进行GPS定位，对出勤人员的管理、分配更高效便捷。
- 9、支持用户在不同的智能终端（手机、平板、电脑）进行管理操作
- 10、采用企业银行级别的加密算法，最大程度保证系统及数据安全。
- 11、支持通过支付宝、微信、银联等在线支付服务费用等，方便快捷。
- 12、可对所有联网用户进行友好、清晰的结构属性管理，不混乱不复杂。
- 13、UI扁平化设计，云平台显示界面直观、形象、友好，无须专业的操作知识，更无须专业的操作人员，学习掌握快、使用方便。
- 14、接警中心云平台采用多服务器联网架构，将任务分散，负载分担给相应的专用服务器，接警能力更强。

### 实现功能

在城市建设经济高速发展的今天，视频监控几乎遍布城市的每一个角落，但这也是一种被动式的安防系统，无法为人们提供主动的帮助。如今，当遇到歹徒行凶，财物生命受到威胁，手机等通讯工具被抢，孤立无助的时候，平安城市一键求助报警系统可以第一时间与110联网对讲，第一时间处理突发事件。

平安城市一键求助报警系统还有主动监控广播喊话功能，派出所所在监控中心发现异常情况时，可主动喊话，威胁驱赶，有效保证市民、游客的人生财产安全，构建一个安全、稳定、和谐的社会环境。

### 设计优势总结

艾礼安平安城市一键求助报警系统设计采用业界先进理念和先进技术。先进的云存储技术，使整体架构具备很强的伸缩性和改造能力，能够通过不断升级改造保持系统的先进性和高效性。

先进的iCVAS联网报警平台，能够保证在底层系统不变的前提下，实现业务应用的快速迭代，以保证业务能够更符合不断变化和改进的判案应用需求。

全网整合资源汇聚效应，能够做到对任意有效资源的调用，可接入商铺、住宅、教育、金融等报警运营系统，保证业务更高效的开展。

连锁反应式部署，为人民群众的生命和财产安全提供保障。

# 艾礼安为中国银行筑安全网 ◎ 蔡玉星

银行属于国家的重点安全防范单位，作为当今社会货币的主要流通场所、国家经济运作的重要环节，它具有重要设施繁多、出入人员复杂、管理涉及领域广等特点。因此，提高银行系统的科学管理和安全防范能力显得尤为重要。

## ● 项目描述

在中国银行山东总行的安防系统中，深圳市艾礼安安防设备有限公司为该行提供了一套完整的防盗报警解决方案，该套方案已经验收并投入使用。



## ● 方案要求

该项目对防盗报警系统主要有以下要求：需对下属各个分行安装报警。要求在每个分行的周界、室内和重点区域设置防区。发生报警事件需要分别上传到分行和总行，且需要与总行安防系统集成。

## ● 方案设计

根据客户的需求，经现场考察了解到，每个下属分行都有银行的内部网络，综合艾礼安总线报警系统的应用，最后确定使用TCP/IP联网方式，且对系统进行了如下设计：

- 一、总行通过内部网络可对下属支行的警情进行管理，并且要求能实现与其它安防系统的集成。
  - 二、下属支行主要防范周界、室内和重点区域。第一防线围墙，主要是为银行建筑主体——后院围墙作防护，第二防线主要是重要办公室和各个通道作入侵防护，第三防线主要是室内ATM机和保险柜及票房重要场地。
- 在该行的项目中，第一防线选用AN-EF/A4单防区脉冲电子围栏；第二防线选用：EAP-300XT三鉴红外探测器、EAP-15TC吸顶双鉴红外探测器、PB-68紧急按钮；第三防线选用：JA-971B振动探测器。

## ● 产品及其功能

该项目主要选用的产品有：AL-2005S、AL-7480E、AL-7480-1A、AL-7424、AN-EF/A4、EAP-300XT、EAP-15TC、PB-68、JA-971B等。

AL-2005S：管理平台，通过管理平台可以对前端的主机进行管理，也可以查看到防区的各个状态。

AL-7480E：总线报警主机是各个分行的核心设备，主机自带8个有线防区和两个总线通讯接口，每条总线最多可接128个拓展防区模块；联动设备随意拓展；通过RS-232串口与中心计算机连接；可自定义防区名称；可以通过键盘、遥控器、中心计算机、电话进行布撤防。

AL-7480-1A：防区地址模块单防区扩展模块，主要用于与探测器的连接，带有总线通讯保护电路，可接入一个常闭NC探测器，给前端探测器做好分区。

AL-7424：总线分线器可进行信号隔离，增加总线负载能力，将一个进线通道分成4个出线通道，每个出线通道之间相互隔离。由于各个分行实际需要，AL-7424主要起到增加总线负载能力的作用。

AN-EF/A4：脉冲电子围栏，具有阻挡和报警功能，设备产生700V到50KV的瞬间高压，对外围想从围墙上侵入的嫌疑人员起到震慑作用。

EAP-300XT：数码式三鉴红外探测器，三种探测方式。壁挂在银行的各个角落，对威胁银行安全的行为能够及时防范。

EAP-15TC：吸顶三鉴红外探测器，安装在银行的重点科室包括走廊。

PB-68：紧急按钮，安装在值班人员及重要岗位的职员位置，应对突发事件。

JA-971B：数字式振动探测器：安装在银行的设备上和重要的库房中，一旦出现在其探测范围内的振动，才会报警。

## ● 解决分析排查

总行与分行系统图



分行防线系统架构图



现场展示



# 一个研发工程师的“蜕变”

工作的部门只有一个人是一种怎样的体验？黄活华对这样的日子深有感触。正是那段“单打独斗”的时光，让他在孤独中倍加努力，在遇到困难时首当其冲勇往直前。多年的磨砺，使他迅速成为艾礼安的研发“掌门人”。

## 从一个人到一群人

第一眼看上去，黄工给人以强烈反差：魁梧的身材，憨厚淳朴的面庞，这样的形象十分符合研发工程师的人设。接触日久，你会发现，他其实是一个非常乐观的人，整天乐呵呵的。

进入艾礼安之前，黄活华在一家做汽车检测设备的国企工作，主要负责电子产品的研发，“那里高手如云，学习的机会也非常多，遇到问题可以与同事一起交流探讨”，在这样的 work 环境中，黄活华受益良多。而这段丰富的经历也为他未来的研发工作奠定了深厚的基础。

后来，由于一个机缘巧合的机会，他了解到了安防行业，并加入了艾礼安，成为当时艾礼安唯一的研发工程师，负责公司前端探测器的研发工作。

与在国企的工作环境大相径庭，刚进入公司时，产品研发的所有工作都由黄活华一个人来负责，不管是方案整理、电路设计、程序设计、结构设计、样品测试还是工艺制定和编写等等都是他一个人默默地去完成。

虽然当时的研发部只有黄活华一人，但研发成果却丝毫不逊色。自进入公司后，他相继独立研发出了免同步线红外光栅、数字变频红外光墙、两光束变频对射、三光束变频对射、四光束变频对射、智能全息对射等产品，参与了交通安全语音提示桩、被动红外探测器等产品的研发，还为公司申请了两项发明专利和一项实用新型专利。凭借他丰富的经验和刻苦的钻研，公司的许多产品走在了许多防盗报警厂家前列。

随着艾礼安不断发展壮大，公司对研发工作愈加重视。近年来，艾礼安通过引进优秀研发人才、收购富安信、重组研发部等举措让公司的研发实力进一步提升，如今，公司已经拥有了十多人的研发团队，黄活华也终于不再是一个人了。

“现在我的内心感到无比的幸福，当遇到问题时我们可以一起去讨论、去解决。平时我们之间相互配合、相互学习、共同进步，公司的研发工作更高效了”，团队的强大让他信心倍增。

从一个人到一群人，黄活华见证了公司的成长，自己也从中得到了历练。现在，公司三大系列的产品不管是前端探测器、报警主机还是软件平台都有对应专长的研发工程师来负责，艾礼安



的产品创新已进入了一个高速发展时代。黄活华相信，“未来，艾礼安的产品不管是前端探测器、报警主机或软件平台的技术创新都将遍地开花”。

### “第一个吃螃蟹的人并不好做”

作为研发工程师，每研发一款产品需要经历“九九八十一难”且无法预知下一关的考验。在各种未知的挑战中，黄活华得以积累了丰富的研发经验。

“最让我记忆犹新的一次研发经验是免同步线红外光栅的研发，那是我来艾礼安后研发的第一款产品”。在研发这款产品时，黄活华首创发明了免同步线技术，这一技术后来也被其它厂家争相学习和借鉴。但作为‘第一个吃螃蟹的人’，他为这款产品吃尽了苦头。

当时市场上的红外光栅都需要布线，安装施工十分繁琐，而且一旦出现问题，维修起来也比较麻烦，黄活华从中看到了机会，开始着手研发免同步线红外光栅。经历了无数的波折，好不容易产品研发出来后，他满心欢喜的等着市场的良好反馈，但没想到等来的却是“晴天霹雳”。这款产品投放市场后，就开始出现了大面积误报、漏报、烧坏等问题，公司全体业务人员和技术人员也都因为这款产品的退换货问题被弄得焦头烂额。更重要的是，由于产品状况百出，客户完全丧失了信心。

经过了几个月的苦苦努力，他尝试了很多方法，问题却始终没有解决，“可想而知我当时的压力有多大，那段时间真可谓痛彻心扉的煎熬，每晚我都辗转反侧，难以入眠，有时我甚至怀疑自己是否不适合做研发，也曾经想过要放弃”。

功夫不负有心人，在反复的试验中，他终于找到了解决办法：采用了变频技术解决红外光栅相互串光引起误报的问题，运用了模糊控制技术解决了红外光栅漏报的问题。这两大问题的解决使公司的红外光栅从稳定性和功能上都以绝对的优势压倒同行。这款产品重新得到了市场的认可，并一直畅销全球防盗报警市场。

这段经历让黄活华刻骨铭心，在那以后的研发工作中，无论遇到再到的难题他也从未退缩过，始终和公司站在同一阵线。在他和全体艾礼安人的共同努力下，艾礼安全线产品都通过了3C认证，公司由原来的贸易型企业发展成为一个研发、生产型企业，再由一个普通的民营企业晋升为国家级高新技术企业。“看到艾礼安今天的成就，我觉得我这些年的所有付出和努力都是值得的”，黄活华笑着说道。



### 以市场为导向 提升专业技能

在艾礼安的这几年里，他一直都关注着市场的发展，致力于公司各类产品的开发，努力提升自己的专业技能。关于此，黄活华说出了他的“八字要诀”——多看、多听、多做、多想。

关于看，黄活华觉得对于身在深圳的人们具有很大的优势，因为深圳有全亚洲最大的电子交易市场——华强北，每年还有电子展、高交会、安博会等各种高科技交流会。每隔一段时间他都会去这些地方，看看市场上有什么新技术、新产品，了解同行有什么样的产品和技术，有哪些优缺点，对自己的产品研发起到指导和启发作用。

在听的方面，他身体力行，做到了多听客户的心声和见解，了解市场需求，多听专业人士或同行研发人员的经验和想法，使自己研发的产品更切合市场，在产品研发过程中少走弯路。

说百遍不如做一遍，在产品研发前期，黄活华会用多种方法去试验测试产品的性能和参数。“在做产品的稳定性测试时，我觉得为了把一个产品做到极致，哪怕同一个功能重复测试千遍万遍都是应该的”。

黄活华的第四个要诀就是“多想”，每次遇到技术难题时，不管在走路、吃饭、睡觉他都在想着该如何把技术难题攻克。在尝试过某一种方法并失败后，他会去想失败的原因，并再去寻找其它方法，直到问题解决为止。他认为：“我们往往就是在无数次尝试和失败中取得进步的”。

市场永远是在追求功能更强大、性价比更高、操作简单方便、更智能化的产品。黄活华觉得，作为研发人员就应该不断提升自身的专业能力，开发出更优于同行的产品给销售人员去拓展市场。

# 关于未来公司的研发方向



黄活华：公司接下来的研发主要从以下几个方面入手。

**前端探测器：**前端探测器是艾礼安销售产品体系占比较大的部分。关于前端探测器，未来要朝着变频、现场全息可视化、低功耗的方向去创新。

到目前为止，公司所有的主动红外探测器都具备了行业领先的变频功能，今年研发出来的智能全息对射，真正的实现了现场全信息可视化，后端报警主机或软件可以对智能对射进行设置和控制，通讯方式和管理模式上更是从根本上颠覆了传统，具有划时代意义。这款全球首创的产品在2016年北京安博会上首次亮相，得到了广大客户的认可和称赞。

未来，除红外对射以外的所有前端探测器都将实现现场全信息可视化的功能。低功耗产品是一种发展趋势，我们也在着手布局低功耗主动和被动探测器的研发。

**软件平台：**（软件工程师海印）

我们将在满足当前客户需要的同时，不断提高平台的兼容性、开放性、可扩展性，进一步挖掘与开发联网报警行业的数据，积极接入其他领域的物联网设备。公司的平台未来可应用于：安全防护、智能家居、智能交通、智能医疗等领域。

**民用产品：**（硬件工程师付磊）

作为毕业于上海交通大学的高材生，付磊对产品有自己的理解。他认为一个产品不论是否是高科技产品，只要有益民生，都是一个好产品，一个有生命力的产品。

他认为民用报警主机是公司下一步发展的方向，不仅仅是用来报警，还可以利用互联网、手机APP等社会公共资源拓展出多种功能，也可以和多种家用电器对接，进入到智能家居的行列。解决人们生活中的难题，帮助群众、方便群众，是我们产品发展的方向。

随着网络、WIFI的普及，真正做到了图像和声音的实时传输，结合公司现有的技术状况，在完善现有产品的基础上，做到中心平台或手机APP与主机通过流量进行语音通话，这也是接下来研发的重点和难点。

未来，民用报警主机的使用对象除了以前的传统客户，更多的还要进入到家庭中。这就要求我们的产品功能要多样化，设置要简单，操作要方便，这样才能打动我们的意向客户。

结合我们现有技术条件，在民用主机方面，我们首先开发如下系列产品：GPRS网络主机、WIFI网络主机、GPRS和WIFI双网络主机、GSM短信单机主机、WIFI+手机APP单机主机。以上主机我们都要做到图文并茂、设置简单、操作方便，都可以做到用APP设置和操作，使产品使用多样化、简单化和方便化。在做到以上功能和技术的同时，争取把流量语音和视频加入我们的产品内，使我们的产品更完善。



# 对话周国强

## 德才兼备的营销人

周国强，艾礼安北京分公司业务总监，2016年销量冠军。从初入艾礼安时的懵懂青涩，到如今“掌管”北方市场的游刃有余，当初的毛头小子已经进入了而立之年。

一路走来，有坎坷也有坦途，有风雨亦有彩虹，无论市场如何变化，他始终追随艾礼安，并在平凡的岗位上实现了自我的价值。



### 简单介绍下个人的基本情况以及在艾礼安公司之前的一些经历。这些经历对你未来的职业发展有何影响？

周：以前从事过通信和IT技术方面的工作，现在的安防跟通信、IT融合度很高，在技术层面的知识理解会更深入。

除了技术方面的工作，我也曾经在国企、私企做过销售。外资、国企、私企、通信、IT、安防、技术、销售、管理这些标签对现在的我都是一个很好经历，大大增强了自己的综合能力，让我在艾礼安的工作更加得心应手。

### 说说你和艾礼安的缘分。

周：2009年7月，我正式进入艾礼安。进艾礼安之前，我在一家做家用网络监控报警的企业工作，后来自己想寻找更有挑战的工作就离开了这家公司。

当时的艾礼安规模不大，但在行业却有着较高的知名度，符合我预想的公司。到如今，进入公司已经快7年了，我在这里得到了很好的锻炼，人生也进入到了一个新的阶段。感谢公司的悉心培养，让我找到了为之努力奋斗的方向，实现了人生的价值。

### 在职期间，令你印象最深的事情。

周：2010年10月，接到公司的指派，离开刚熟悉不久的工作环境，来到北京成立办事处，拓展广阔的北方市场。这一呆就是六年，期间也经历了不少的挫折。

2011年初，我接触到内蒙古包头白云鄂博稀土矿区周界防护项目，该项目周长有几十公里，解决方案比较复杂，设备选型的主动权掌握在集成商手上，而我们北京分公司成立时间才几个月，客户都没听说我们公司。

为了做成这个单，当时我跟着技术一起沟通方案做竞品分析，现场测试产品，配合监控厂家演示效果，请同行和客户的同事配合我们做供应商入围，经过多方配合和努力，最终在2011年底和客户达成合作关系。

当然，像这样类似的事情还很多：有时候跟进很长时间的项目却不一定能够合作，合作了很久的客户突然换了别家的产品……一次次的挫折和挑战中，我都不断激励自己：坚持就是胜利。

随着艾礼安北京分公司的规模不断增强，艾礼安的品牌在北方市场逐渐得到客户认可，知名度大有提升。尽管北方市场竞争激烈，但经过这几年的铺垫，公司在北方市场涉及的行业更广泛，在众多中高端项目中都有了很大的竞争优势。

### 从业务经理到业务总监的职位，你付出了怎样的努力？

周：北办成立之初，缺人缺客户，实际困难比我预想的要难多了。但抱怨没有任何用，解决困难是唯一办法。没客户自己网上找资料，打电话过去联系，不认识不要紧，间隔几天再打，不见不要紧，时不时发个问候保持联系。去客户现场解决问题，跟他们的技术项目经理打好交道，为的就是更好地为客户服务。

我将周末的时间也腾出来，加强学习产品知识，了解同行，掌握市场动态。除此之外，我还悉心了解北方各地的风土人情和生活习性，了解北方人的沟通方式，以便更好地与客户交流，做好产品的市场营销。

一步一个脚印，通过这些方式，我积累了一批客户资源，在北方市场逐渐站稳了脚跟。我的付出也得到了公司的认可，自己的职位提升了，感觉肩上的责任也更重了。

### 今年公司最大的订单来自于你，能详细谈谈这个订单从接触到成交过程中的一些事情吗？

周：这个客户2015年开始做铁塔项目，由于单品单次数量较大，他们对北京及外地的公司都有考察，能入围的供应商包括行业里的好几家知名品牌，这对公司实力、付款方式、质量对比、价格等诸多方面都是考验。最终，通过良好的产品和服务我们与其建立了合作关系。

今年客户在价格以及付款方式方面提出了更高要求，在公司的支持下，最终达成持续合作。

### 作为公司今年的销售业绩冠军，谈谈你销售的心得。

周：行销，不管是锻炼能力、获取信息还是保持市场敏感度都需要出去多走动。

坚持，哪个工作都有委屈，用心在一个行业或者公司把工作做好。

服务，做好服务很麻烦，也是最容易起误会的环节，但最能体现价值。

### 人生中是否有崇拜的名人，你从他身上学到了什么？

周：我觉得是任正非吧！华为能取得现在的成绩与他有着密不可分的关系。

在任正非的带领下，华为以服务为基础，以研发为主线，以销售为导向，以客户为宗旨，一跃成为令国人骄傲的民营企业，这与他的思维方式和行事风格是分不开的。他身上的那种专注和危机意识对我之后处事的影响也比较大。

### 工作之外，你有什么爱好？你怎样平衡工作和生活？

周：运动、旅游、学习、桌游等都喜欢，爱好很广。生活中随性，不较真；工作时积极，讲效率，平衡好工作和生活。

### 谈谈你在公司（北京办）未来的规划。

周：如今，伴随着公司的快速成长，在北方市场也有了深厚的积累。未来我还会带领北京同事一起共同成长，扩大品牌的受众群体，做成客户口中优秀的厂商。

## 亲力亲为，驰骋陕西安防市场

——专访西安艾礼安电子科技有限公司总经理高少华

为人处世，人格魅力至关重要，它决定了生活的高度和层次，亦影响着人生的格局。本文故事中的主人翁高少华就是一位极具人格魅力的生意人。

高少华来自极具文化底蕴的古城西安，在浓厚的文化气韵的熏陶下，他具备了普通人的坚持和热情，也齐聚了生意人的精明和睿智。他低调，爆发力超强，他将自己一手创建的公司打理的有声有色，在陕西远近闻名。工作之余，他爱羽毛球胜过一切，多次参加业余羽毛球比赛并荣获奖项。



## 肆意挥洒，融热情于工作之中

羽毛球场上，一场激烈的友谊赛刚刚结束——高少华和朋友经常会相约在一起打羽毛球。长时间的坚持运动，刚过而立之年的他看起来比同龄人要更年轻一些。

他不仅有为之狂热的业余爱好——羽毛球，更有着稳定的安防事业。运动场上，他将工作时的一丝不苟和认真负责展现的淋漓尽致；工作时，他又把对羽毛球的热爱和执着完美发挥。有人曾这样评价他：他是一个被安防事业“耽误”的羽毛球新星，更是一个被羽毛球征服的安防企业“掌舵人”。

21世纪初，出身于陕西富平的高少华大学毕业，他没有像其他同学那样随大流进入北上广，而是将自己的重心放在了西安，并于2006年创立了西安优之周公司，专做安防产品的经销代理，正式踏入安防行业。十年的摸爬滚打，他见证了安防从鼎盛到逐渐缓和的发展过程。同样地，他也享受过安防暴利时期的红利，经历过激烈的“品牌混战”。

直到2014年，一场奇妙的缘分发生在艾礼安和他身上。彼时的艾礼安开始在防盗报警行业冒尖，而艾礼安公司的发展理念和未来规划与高少华的想法不谋而合。于是，他毫不犹豫的选择了做艾礼安的签约代理商，并注册了西安艾礼安电子科技有限公司（以下简称：西安艾礼安）。怀着对安防的饱满热情，依靠艾礼安优秀的产品品质和至上的客户服务，在当地的市場做的风生水起。

后来的事实证明，他的选择是正确的。深耕国际市场、收购富安信、重组研发部等大动作让艾礼安一跃成为报警行业的领军品牌，获益的当然也是像高少华这样的核心代理商。

## 亲力亲为 积累深厚“群众”基础

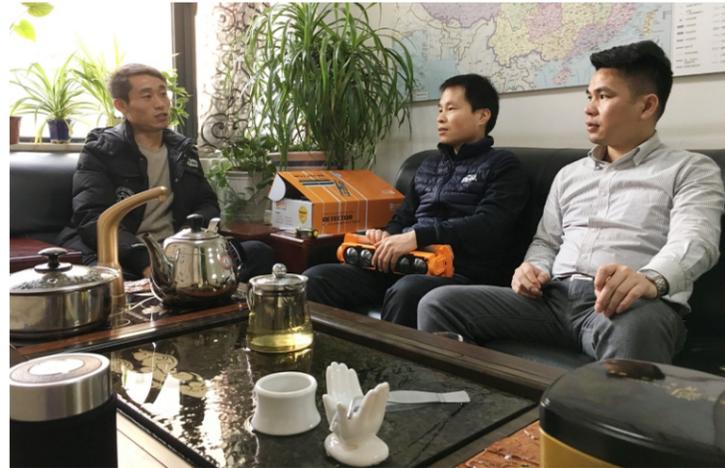
与艾礼安合作后，高少华和他的团队开始在陕西地区“大施拳脚”，不断冲击当地的安防项目，尤其是在房地产项目上，掌握着广阔的客户资源，并屡次斩获订单。

说来容易做起来难，每个订单的成交都并非易事，高少华却屡屡创造佳绩，他是怎么做到的呢？

无论什么行业，服务总是摆在首位的，在高少华看来也不例外。公司无论是技术人员、业务人员还是客服人员时刻准备着为客户服务，根据客户的要求更改方案，规划产品，直到满足项目所需；当遇到售后问题时，首先电话沟通，如果电话沟通不了，一定会安排技术人员去现场，解决客户遇到的难题。坚持服务至

上，让他们在当地积累了深厚的客户基础。

依靠着人性化的服务，西安艾礼安拿下了一些关键性的项目。在西安某地产的电子围栏项目中，一开始指定了两个品牌的产品，高少华不敢懈怠，亲自拜访客户，与客户周旋，并备下了好几套方案供客户选择。时刻守着电话，当客户要方案或者有产品问题咨询时，他都第一时间为客户解决。有一次甚至半夜接到客户电话，要求加急赶工修改一个细节部分，高少华一刻都不敢耽误，连夜跟客户沟通确认。功夫不负有心人，终于在今年10月份拿下了这个项目。当这个项目最终敲定下来时，高少华更是亲自“上阵”，为客户检查产品并包装好送上车，交代运输人员和随行的技术人员，一定要注意细节，保证达到用户的需求，细微之处便可见他的用心。



这种认真负责的态度，让高少华赢得了许多客户的信任，在当地的安防项目中所向披靡，积攒下了丰富的人脉资源。

除了服务，高少华还深谙品牌推广之道。微信朋友圈就是他主要的推广渠道，每一次有新的项目或者有新的产品，亦或是为客户解决技术问题等，他和团队的其他成员都会通过手机将信息传播至朋友圈内，提升公司的美誉度，用行动影响客户。同时，他还创建了客户群，将已成交客户和当地有潜力的客户聚集在一起，有针对性地进行公司的宣传推广，平时还会通过组织小活动、节假日发放红包等来调动大家的积极性，让客户从内心里认可和接受公司的品牌和服务。

在客户群里，也经常会看到高少华驰骋在羽毛球场上的矫健身姿，通过坚持不懈的运动和对羽毛球的热爱，他的行动感染了身边很多的客户，个人魅力的提升对事业的发展起到了重要作用。

但他的个人魅力却不仅仅如此，还在于他超强的公关能力。他将客户分为几大类，一类是十分熟悉且经常合作的客户，私下会有许多的交流。还有一类就是有过合作但是平时交流不多的客户，对于这一类客户，高少华也有自己的一套公关法则，每一次去拜访这些客户时，会在客户小区附近的超市购买一些水果或牛奶零食，带到客户的公司，叫上客户公司的员工一起分享美味，与客户的聊天也是循序渐进，特别注重自己的言辞，从闲聊开始慢慢地再谈到工作，让客户有一个缓冲的接受过程，特殊的公关方式，为以后的合作奠定了良好的基础。

尽善尽美的服务、与时俱进的推广之道、八面玲珑的公关技巧……客户为之征服，同行也心生敬佩，市场当然会越做越好。

## 优势互补 共创美好明天

做好市场公关、服务好客户至关重要，但最终都离不开产品带给用户的体验。对于用户来说，品质过硬、性价比高的产品才是他们的首选。

在代理艾礼安的产品后，高少华的市场越做越大，而这些都离不开艾礼安高品质的产品。尤其是红外对射、红外光栅、电子围栏等需求旺盛的产品，误报少，维护简便，对于当地如火如荼的房地产项目来说十分适用。此外，近年来，艾礼安通过人才培养以及收购等方式，不断巩固和提升公司的研发水平，于代理商而言也起到了锦上添花的作用。

说到艾礼安的研发实力，高少华颇有感慨。当时，他们在攻克一个别墅项目时，在为客户设计的方案中，客户对其中的一个配件不满意，由于是配套的产品，临时更改配件存在一定的困难。在得知这一情况后，艾礼安研发团队全力配合高少华，通过反复设计打样，与客户沟通，最终得到了客户的认可，这个项目从选定品牌到最后成单用了整整一个月的时间。

在另一个学校项目的投标中，艾礼安的品牌胜出的希望非常大，但却卡在了一个小细节上，产品上的一个标不符合规范，一度差点丢失了这个项目。后来，在艾礼安研发部的配合下，启动紧急预案，加急设计生产了一批合乎项目需求的产品，再加上高少华等人从中斡旋，当然也是顺利拿下了这个项目。

高少华表示，这几年艾礼安的发展大家有目共睹：研发实力的提升，产品稳定性更好、性价比更高，客户服务也做到首屈一指，帮助他们迅速打开了当地的市场。合作以来，西安艾礼安的销售业绩大幅增长，企业利润也十分可观，艾礼安在当地的品牌影响力也随之深远，双方的合作实现了真正意义上的互利共赢。

## 未来看好民用市场

在接下来的发展中，西安艾礼安将把目光投向日渐开阔的民用市场。当然，这种规划一方面是建立在公司的影响力上。另一方面则得益于艾礼安公司的研发实力，民用市场有自己的发展规律，用户的需求更加多样化，对于企业定制化的能力要求更甚。艾礼安在收购富安信后，研发方面如虎添翼，能够针对民用市场的需求开发相应的产品，对西安艾礼安来说起到了很大的助推作用，加上当地政府政策的支持以及民众安防意识的提高，安防产品尤其是民用产品的需求将表现出强劲的增长态势。

高少华表示，目前公司已经做好了来年的规划，民用市场将会是明年的公关重点。同时，也希望未来几年和艾礼安建立更深入的合作关系，共同推动陕西市场的繁荣。



—— 艾礼安民用产品

# 十年磨一剑



## 武汉凯讯深耕荆楚之地

广阔富饶的荆楚之地，鱼肥米香，人杰地灵。黄胜喜，就是生长在这片土地上的湖北人。同时，也是一位优秀的安防企业家。2006年12月，正式创立武汉凯讯科技有限公司，正式涉足安防。十年时间，深耕荆楚安防市场，武汉凯讯在这片富饶的大地上“大显身手”，从一个不知名的代理商一跃成为当地颇具盛名的安防企业。

### 精 准定位，专注防盗报警市场

十年前，正是国内安防厂家异军突起的时期，大多数品牌才刚刚创立，当年的“深漂”人黄胜喜敏锐地发掘了其中的商机。趁着在深圳的时间，他深入安防行业了解产品 and 市场。两年后，他果断回到老家武汉开始创业，将目光瞄准人口大省湖北地区，并注册了武汉凯讯科技有限公司，专做防盗报警产品的经销代理。

从经销商开始，黄胜喜以武汉为“据点”，深入湖北安防市场。公司刚成立时，黄胜喜没有充足的市场经验，也没有客户资源，对湖北报警行业不够了解，而当时许多客户对安全防范没有很强的意识，想要做好市场困难重重。

但黄胜喜并没有因此而退缩，而是从了解产品开始，逐步深入到了解市场，每一个环节都需要亲力亲为，遇到不懂的问题就上网查资料、咨询专业安防人士，还会参加各类安防知识讲座，通过网络及时了解最新的技术产品和行业动态。

日积月累，他的安防理论和实践知识得到了很大的提升，在和用户的交流中也能够随心所欲，他的专注和执着渐渐地得到了用户的认可，市场开始慢慢打开。

2015年，武汉凯讯和艾礼安正式签约，代理艾礼安安全系列的报警产品。对于凯讯公司来说，与艾礼安合作带来显著的成效就是产品线更加完善，在艾礼安强大的市场推广力度和研发实力的支撑下，公司在项目方面的二次开发能力显著提升，涉足的领域更加广泛，在湖北地区的市场推广更加得心应手。

各项实力的提升，大大推动了凯讯的发展，最实质性的体现就是日益增多的安防项目：三峡水库安防、湖北卫视演艺厅、湖北省水利水电职业技术学院、襄阳智慧园区、汉阳法院、F·天下别墅小区等项目都是出自于他们公司。

### 不 回避竞争 细节见真章

在黄胜喜看来，互联网的突飞猛进给了企业很多的发展思路，竞争愈是激烈，愈是要提升市场营销能力和服务质量。“如今，安防行业越来越透明，竞争加剧，企业也要与时俱进，制定完善的营销策略”。他表示，公司每年在湖北全省定期进行产品推广，在湖北当地行业杂志《今日快讯》、《阳光商情》等刊物上每季度不定期做5期产品推广，深入到湖北省各县市地区，企业的辐射区域更加广泛；同时，公司还在汉口盛源电子市场、赛格丰电子市场、美好安防电子市场的电梯箱体投放平面广告，定期参加湖北安防展会以及全省地级市的“荆楚行”活动推广会，增加企业的曝光度。

除了媒体方面的推广，公司还努力提升企业在当地的影响力，并先后成为湖北省安全技术防范行业协会、武汉市安全技术防范行业协会会员单位，踊跃参加行业交流会与同行和客户交流。

在服务方面，武汉凯讯专门制定了完善的客户服务标准：在项目前期，协助客户看现场、给客户推荐产品方案、规划工程系

统图、做好前期预算、陪同工程商（集成商）对业主方进行答疑；售出出货后配合指导施工人员前期布线及安装注意事项，同时，对产品使用单位操作人员免费上岗培训；售后方面，设备保修期为一年，终身维修。保修期内除人为损坏外，免费维修或免费更换有缺陷的零部件。保修期满后，对于设备维修及探测器的清洗只收取成本费。在维修设备以及清洗探测器时，公司将提供备用设备，以保证设备不停机，确保用户的安全。此外，公司还会规定技术人员24小时手机开机，对客户的技术问题第一时间解决，电话解决不了的不会超过48小时定会去现场处理。

在“贴心服务、为客户创造价值”的经营理念指导下，武汉凯讯从一个默默无闻的小企业发展成为当地安防行业中的“模范”企业。到如今，武汉凯讯已经拥有2家全资子公司，二线城市4家核心经销商、5家合作指定报警设备供应保安公司；从只有3个人的队伍发展到拥有专业的销售和技术团队，企业规模不断壮大。

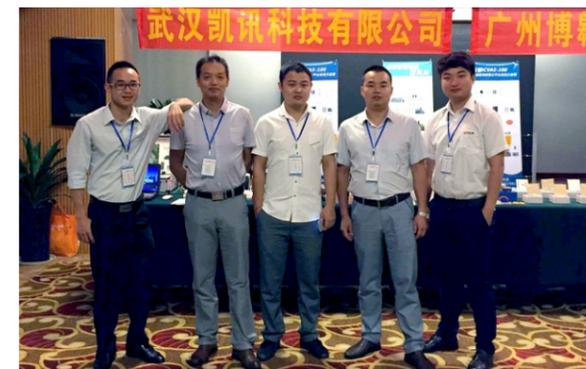
### 选 对合作伙伴，实现互利共赢

多年的行业经验让黄胜喜颇有感慨：“安防销售门槛虽低，但一定要找对合作伙伴”。从刚成立时对市场的未知到15年正式敲定和艾礼安的合作，这种感觉越来越强烈。

“以前，客户对于产品的要求不如现在那么苛刻，以前的产品只要满足基本的防范要求就行。而现在，客户对产品功能的要求更加多样化。因此，厂家的定向研发设计能力将变得更加重要。

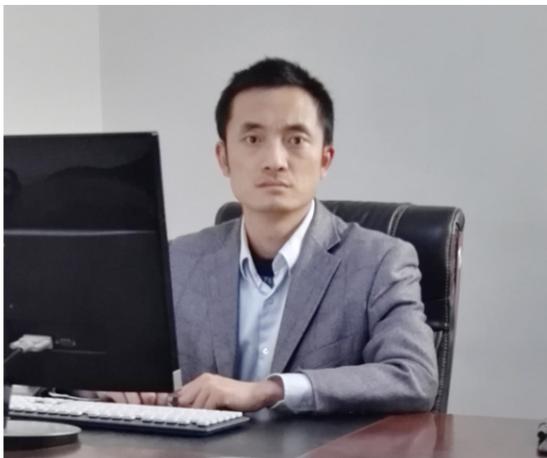
艾礼安成立至今，不断致力于提升研发能力，在防盗报警软件和硬件方面掌握着核心技术。除了公司的研发实力外，近几年，艾礼安在国内市场辛勤耕耘，品牌影响力更加深入。更重要的是，公司制定了长远的发展规划：未来会专注于报警行业，积极布局民用市场、持续完善联网市场、深耕行业细分领域，做最专业、最全面的防盗报警厂家。

基于这样的因素，武汉凯讯选择了和艾礼安合作，专心地



做艾礼安在湖北的代理，努力地推广艾礼安的产品和品牌。而艾礼安也积极配合武汉凯讯，针对项目需求设计产品和方案，毫无保留地支持凯讯在当地的业务拓展。两年来，双方合作产生的效益十分可观，武汉凯讯的销售额也大幅增长。

十载光阴，武汉凯讯经历过迷茫和挫折，也有过辉煌和荣誉。更重要的是，黄总找准了企业的定位：成为一个优秀的安防代理经销商，服务好客户，提升代理品牌的影响力，和厂家共同成长。



初遇时，它还是个不知所名的报警企业，而他，在山东市场已经“小有成就”。他和它的缘分早已注定。

夏成武——济南艾礼富电子设备有限公司总经理，艾礼安的核心合作伙伴，从艾礼安成立至今一路紧紧相随。岁月峥嵘，他和艾礼安共同成长，在山东创造了属于他们的辉煌。

# 夏成武：矢志不渝， 做艾礼安的品牌代言人

## 对艾礼安的品牌情有独钟

21世纪初，安防行业发展如日中天，防盗报警品牌异军突起，品牌林立，市场的繁荣吸引了众多有识之士的关注。名校出身的夏成武在毕业后进入了一家报警品牌企业，由于出色的业务能力，不多久他就被公司派往山东开发当地市场，一人兼顾业务和技术。

初来乍到，夏成武对山东的一切都是陌生的，想要在这里站稳脚跟并非易事，而他却乐于接受挑战。没有客户资源，他就通过各种渠道搜集当地的客户信息，亲自上门拜访客户。产品不被信任时，他就给客户样品测试，跟随客户到项目现场考察，为用户推荐合适的产品。客户有疑问时，他会放下手中所有的工作，帮助客户一起解决……

通过坚持不懈的努力，公司的品牌在山东地区影响力俱增，而他也积累了广阔的人脉，为日后的创业生涯奠定了基础。

机缘也好，巧合也罢。2008年，伴随着公司的一次并购转型，他的创业之路悄然开启。济南艾礼富电子设备有限公司宣布正式成立，仍然是做报警产品的代理，而这一次，代理的品牌变成了艾礼安。

一直到现在，他仍然坚持着做艾礼安在山东的代理商，成为了艾礼安最核心的合作伙伴之一，也是艾礼安在山东地区的品牌“代言人”。

事实却不似表面那样一帆风顺，上一家公司并购转型后，夏成武选择了继续坚守安防行业，曾短暂的代理过其它报警品牌产品，但随之产生了诸多问题：市场对该报警品牌认知度不高、面对国外产品的竞争有心无力、产品线不健全、市场得不到好的保护等等，他意识到这并不是长久之计，必须立即转变思路，寻找更合适的品牌产品。

而此时，许多以前的老客户因为产品问题找不到售后，夏成武就接下了这些售后的单，自己出钱出力为客户解决售后问题。

“那几年，公司虽然没有好的产品，但是许多客户都被我们的服务所征服”，他回忆道。就这样，夏成武开始慢慢建立了与客户之间的感情，这批客户也成为了后来济南艾礼富公司的重要客户群体。

与艾礼安合作后，夏成武更是全心全意地做艾礼安的山东地区的代理商，凭借丰富的经验和广阔的市场资源，艾礼安的产品进驻到了当地诸多的大型项目中，也迅速奠定了艾礼安在山东地区的优势地位。

## 把握市场格局 突出重围

经过多年的发展，山东当地防盗报警品牌增多，激烈的竞争让夏成武不断思考着如何突出重围。“现在的安防市场好比是一场战争，而产品的市场占有率好比是这场战争的战略高地，谁牢牢的把握住甚至扩大市场占有率，谁就会赢得市场的先机”。他表示，“作为厂家，要不断创新，保证质量的前提下，走在行业前沿，研发出更多适合行业发展和市场需求的产品。而作为代理商，则要牢牢掌握当地市场动态，和厂家共同探讨应对之策，做好当地的市场推广，及时提供用户所需的服务”。

从成立至今，艾礼安通过持续优化产品线，根据用户差异化的需求提供定制化的解决方案和服务，利用展会、交流会、媒体等平台提升知名度，艾礼安品牌已经成为了防盗报警市场强有力的竞争者，在区域市场拓展中游刃有余。

另一方面，济南艾礼富通过展会、网络、同行介绍等方式搜集大量客户资料，筛选有质量的客户资源，建立完整的客户资料库；将这些优质客户发展成自己的忠诚客户。同时，通过各种宣传推广渠道提升产品知名度，打好市场基础。经过这几年的拓展和积累，艾礼安品牌已经在山东打响，产品成功应用在山东的各大银行、监狱看守所、电站等大型政府机关项目中，品牌占有率大大提高。

在这里，不得不提的就是当地的监狱安防项目，得益于艾礼安优秀的报警产品以及济南艾礼富在当地的市场铺垫，如今，包括山东的日照、菏泽、威海、潍坊、烟台、淄博、滕州等地在内的监狱安防项目都采用了艾礼安的产品，在监狱安防项目中发挥出了自己的优势，并奠定了在该领域的领先地位。

## 立足山东 做专业的防盗报警代理商

在济南艾礼富和艾礼安建立紧密合作关系的这几年里，双方都在不断的完善自己，提升自身的价值。通过双方的努力，艾礼安成为了山东地区最大的报警品牌供应商，而济南艾礼富也成长为山东地区最大的报警产品代理商。

艾礼安通过引进专业人才、增强研发实力、加大品牌推广力度、提供完善贴心的服务等方式，稳扎稳打，塑造了良好的企业形象，公司从一个名不见经传的小企业发展成为报警品牌的领军企业，产品畅销国内外市场，在全国各地拥有了成熟的合作伙伴，在国际市场上也开始崭露头角，品牌影响力不言而喻。

济南艾礼富在夏成武的带领下，专心代理艾礼安品牌，不断扩充队伍，招揽优秀的人才，积极参加当地的安防类展会，从2010年以来，公司连续6年高投入参加济南安防展（华东地区最大的安防展），增加企业的曝光度。同时，与当地的协会组织保持良好的关系，定期参加当地的安防类知识讲座，与时俱进，深入了解行业现状。在与客户的交流合作中，以诚待人，服务至上。利用广阔的人脉资源不断提升公司在当地的影响力，将品牌渗透到更多的领域中。通过与各大公司（如海信、鲁能、泰华等）的合作，产品逐渐进入银行、公安、交通、电力、司法、政府等具备影响力的重大项目中。

关于未来的发展，夏成武表示，公司会深耕山东市场，持之以恒的做最专业的防盗报警服务商，进一步拓展行业细分市场。同时，争取在民用市场、联网报警市场取得突破，和艾礼安一起推动市场的繁荣发展。



## 时光·征程·憧憬

◎ 石宏原

这一切都要从那天说起。2013年7月1日，一个特别难忘的日子，除了这天是建军节，也是我在艾礼安开展业务的第一天，一直期盼的工作终于落实。非常感谢公司给予的机会。

工作的第一阶段主要以学习为主，了解公司的产品体系及公司制度，每一个产品体系都安排了专门的技术员为我讲解，这种感觉像重回了学生时代。……

时间一晃到了2014年，我已经熟知业务工作的各项流程，开始独当一面。以前总觉得做业务是很轻松的，直到真正接触市场后才知晓其中的不易。

在一个变电站项目中，客户最初选用了X厂家的四光束红外对射，但受到变电站高压强磁的干扰，导致红外对射不能正常使用，由于工程进度紧急，客户找到了我，希望能找到合适的产品。

他们的方案是使用总线制主机带47对四光束红外对射，供电方式为AC220V转接DC12V。经过协商，我给客户发了一对样品测试，建议他们首先保证AC220V和信号线接地良好，并选用滤波效果好的直流电源，同时选用RVSP2\*1.0规格的485信号线。

经过测试，情况有所好转，但问题仍然没有得到彻底解决，受光器继电器时不时还是会断开。我与技术部一起分析后发现，对射最容易受干扰的是受光器运放电路，我们和客户一起把所有受光器的屏蔽罩接地，干扰问题得到了完美的解决。



因为这次的合作，该客户成为了我在西北地区的一个重要客户。这次经历，让我真正地体会到解决问题后那种喜悦，也明白了一个道理：其实客户在乎的是你能为他做到什么程度。有句话说得好：别人让你舒服了，你就是消费者。你让别人舒服了，那么你便是销售者。

在与客户的合作过程中，并非事事如意。2015年，一个客户将我们的设备带到了宝鸡公安局演示，由于当时电信局部分升级了光纤电话，而光纤信号的电压与原来的模拟信号存在差别，导致信号上传速度很慢，信息也解释不全。公司技术员从上午10点，一直协助到下午17点，问题还是没有解决，最后客户带着设备沉重的离去。这件事对客户的打击很大，差点让他对我们的产品失去信心，这件事也给我留下了十分深刻的印象。

值得高兴的是，随着公司逐步壮大，收购了具备软硬件研发实力的富安信，在联网产品方面不管是产品功能还是稳定性有了质的飞跃。客户对我们的产品渐渐认可，最终，我们还是拿下了这个客户。

不知不觉在公司已经三年多，通过这几年的沉淀，每个业务员都有自己独有风格，而我所坚持的，是服务客户。

市场上品牌众多，每个客户在遇到艾礼安之前，都有自己的渠道，在看重产品本身的同时，他们更注重的，是服务。我始终坚持自己的服务原则：如果客户不懂，没有关系，我会配合技术部，从零培养。我会在售前时帮助客户做好系统配置及方案设计；我会与客户沟通安装布线中的每一个细节和可能出现的问题，减少不必要的麻烦；我会24小时处于待命状态，随时准备解决客户遇到的问题……

我感谢公司的栽培，感谢客户的支持。在新的起点上让我们一起迎接挑战，创造更多的不可能。





我的十年  
谢剑辉

那年，  
那月，  
那段小时光！  
记得他曾说过：  
当年初到深圳，最向往的事，  
大抵是这样子的：在深南大道酣畅的开一回、  
在车公庙写字楼拥有一处自己的小桌椅。  
夜幕降临，熙熙攘攘的深南大道，已然开始了他迷人的一面：华灯初上、星光点点。  
十年岁月，恍如昨日，如同这霓虹点点，许人一路风景。

### 1 书生意气，挥斥方遒

2007年，恰逢毕业季，作为四方学子而言，大抵就是三种：留校执教的、回老家城市发展的、外出闯世界的，而我，选择了第三种。作为我们江西人，外出又无外乎三类：靠北的选择了北京、又或选择了江浙、更多的是选择南下广东；我选择了南下，所以说对于毕业和择业，我是一个逐大流者。

八九月的深圳，酷暑并不亚于传说中的四大火炉。好在几个同班室友在一起，倒也热闹有味。早上从关外转几路公交，便到了人才市场。吃着几块钱的午餐，挤着上十块钱的公交，交着人才市场20一次的门票。那时候大部分开支都在公交和门票。如此拮据的过了两个月。坚持总会有希望，二〇〇七年农历八月十六，因为和生日重叠，所以我一直说这是一个很清晰的日子。进入到艾礼安，正式接触安防这个行业，估计当时也没有想到，自己会在这个行业一干就是十年。

也如人们常说的，书生意气，理科班的我，从开始就选择了走业务的路，期间酸甜苦辣、不言自明。虽遇挫折，却不失傲气。至今想想，感慨良多！

### 2 重组兼并，十字路口

2008年6月，当时安防行业掀起一波并购浪潮，艾礼安并入CSST，并在美国纳斯达克挂牌上市，当时我面临两个选择，一是跟随CSST，纳入CSST广州分公司编制，还有一种选择就是继续跟随艾礼安广州营销团队，其实当时也没有过多的思索，毅然坚持选择了艾礼安原有团队，一直到今天。现在回过头来看看，当初的选择，大抵还是正确的。

### 3 壮志未酬，重回深圳

广州是我们革命的根据地、大本营，但，我们要的不仅仅是华南和珠三角。结合当时市场形势需要，2010年我们重新将总部设立在深圳这个安防制造之都。当时总经理带了一部分业务、带了一部分技术、带了一部分生产和后勤人员。就这样，面对一个全新的市场，我们从零开始，深圳市艾礼安安防设备有限公司重新注册成立。现在想想，那时真的是你带着我们、我们带着你、真的就只有这么多。那一年，正逢深圳30周年；那一晚，我们一起在邓小平画像下，憧憬着我们的明天。

### 4 品牌变更，安全着陆

从最初的1996年到2012年，其实艾礼富这个商标在中国一直是由我们艾礼安这个团队在运作，毕竟当时国家商标局认可的商标归属是我们，而不是日本艾礼富；其实回过头来想想，如不是连年不断的官司和我们团队的运作，艾礼富的行业影响力不至于那么大，最起码不会有当时的影响力。

2012年，我们说是意义非凡的一年，也是至关重要的一年，由于各种原因，艾礼富在国内的归属问题上，商标最终还是判给了日本艾礼富；从接到判决书的那一刻起，我们本着尊重司法的态度，正式启动艾礼安品牌。

本着对市场有着深刻的熟知度，并且产品都是不变的，我们全国范围内的渠道都已经很成熟和稳定，加之艾礼安品牌在之前就有一定曝光，所以品牌过渡起来很自然。那一年，我们依旧保持着快速增长并且一直延续到今天。

### 5 加码研发，重塑价值

2016年，从起初的控股到后来的全资收购富安信，在整体行业市场不是很景气的情况下，在市场竞争愈发激烈的情况下，我们深知：研发对于一个企业的重要性，没有研发，就没有竞争力，没有竞争力，就不可能有市场。所以艾礼安收购研发型企业也是符合当时公司的需求和长期规划。

至此，艾礼安集团可以说得到了空前的壮大，不管是从内部公司组织架构和外部省级代理渠道上，艾礼安都已经趋于完善和稳定。

如果说昨天是打基础的季节，那今天和未来就是公司壮大和收获的季节。

艾礼安，一个我为之奋斗十年的企业，一个我看着长大的孩子。  
一路走来，艾礼安依旧如那点点霓虹，为你、为我、为我们的安防行业绽放着璀璨的光芒

# 在路上



戴俊

在路上，  
弱小的我们还没有出生就已开始奔跑  
随着第一声啼哭。  
随着第一步踏上人生路，我们就无法停步的前行着。

在路上，  
我们一直在路上。  
跟着父母前行，牵着我的手，一步，一步，没有停歇。

在路上，  
我们一直在前行。  
第一次挣脱父母的手自由的奔跑，  
不时的回头看看父母，喊上一句“快来啊！”  
父母轻松的跟上了。

在路上，  
我们一直没停歇。  
我遇到了同行的她，携起她的手一起向前，  
回头看看父母，说上一句“快来啊，快来啊！”  
她们轻轻迎合着，跟上了。

在路上，  
我们不能停歇。  
我和她牵起了一双小手，开始累了，  
回头看看父母，说上一句“快来吧，快来吧！”  
她们开始蹒跚，慢慢的迎合“先走吧！”

在路上  
我们无法停歇  
看着孩子在前面奔跑对着我喊爸爸快来啊！  
我回头看看父母，远远落在了后面，“爸妈！跟上啊！”  
“孩子，走不动了，我们慢慢来，你先走吧”  
回过头，跟上孩子的脚步

在路上  
我们开始缓慢，但不能停歇  
看着孩子牵上了同路人的手  
回过头看看父母，发现她们已远远的落在了后面  
听不见我的声音，看不清她们的脸庞

在路上  
我们开始跟不上孩子的脚步  
看着他回头喊“爸妈，快来啊，快来啊！”  
我们开始迎合“先走吧”  
回头看看，发现再也看不见父母的影子  
望着渐渐远离我们的孩子  
我哭了，孤单悠然而生

在路上  
我们慢慢跑不动了  
孩子们牵着小生命，在前面拼命奔跑  
回过头来“爸妈！快来吧、快来吧！”  
我们走不动了  
“孩子，走不动了，我们慢慢来，你先走吧”  
我的内心多想说“孩子，停一停吧，牵上我们一起慢慢的走”  
但我没有说出来，因为我爱他们，没有所求的爱他们

在路上  
我们蹒跚的走着，相互搀扶着，相互鼓励着  
孩子回过头“爸~~妈~~跟上啊！”  
我们摇了摇头，挥了挥手，看着孩子继续前行

在路上，我们一直在路上，我们一直在前行  
向着梦想，向着孤独

在路上，我们一直在路上，我们一直在奔跑  
向着梦想，向着孤独





## 献给在深圳打拼的南漂人

◎ 胡鑫

几年后我才想明白，因为深圳这个地方有他们奉献的青春，有值得他们坚守的情感。在这片土地上实现了一个普通人的价值。

### (一)

我的老家在江西的一个小山村，第一次接触到深圳这个词是在小学三年级，那年我10岁，两个堂哥离开家乡去深圳打拼，几个发小也随他们的父母去了深圳。每当村里有人从深圳回来，我们这些小孩子就兴高采烈的围上去，然后会分到一些糖果、葡萄干之类好吃的东西。小时候的农村没有零食这个概念，能吃到这些东西对我们来说是件非常奢侈的事情，所以深圳在我们眼里也成了一个神奇的地方，小孩子的想法多么的单纯啊！

那时农村手机还没有普及，只有村支书家有一部老式座机电话，其功能也就是外面的儿女给家里人打电话聊聊天报个平安，没有紧急情况大人都很少用它更别说我们这些小孩子了，我甚至一度认为那部电话只能接电话而不能打电话，所以大多数时候我和深圳的小伙伴都是出于“失联”状态的。只在寒暑假的时候才能见面——通常这些时候，孩子的父母会把他们送回家里照顾。听他们分享在深圳的所见所闻和有趣的事儿，我非常羡慕。从那时起，我在心中许下了一个愿望：长大以后，一定要去深圳走一遭。



### (二)

十二年一晃而过，转眼间，我已经大学毕业，迫不及待地买了一张去深圳的长途汽车票。我很开心，内心说不出的兴奋，小时候的愿望马上就要实现了。

家人让我随舅母一起过来，一路上我都非常好奇。当汽车驶入深圳，道路两旁郁郁葱葱的树木把这个城市装扮得生机勃勃。不同于家乡的胡杨或松树，这些树显得雍容华贵，从树上倒垂下来的根茎再次融入泥土中生长出来，极显富态。沿途的美景很快就让我对深圳这个城市充满了无限的遐想，我迫不及待地想要探索这个现实中陌生，梦中却又那么熟悉的城市。

到深圳后，舅母将我带到了下梅林的一个城中村，我就住在她租的一个小单间房子里。房间里面只能容纳一张双人床和一些生活必需品，就连做饭的厨具和厕所都是几家人一起共用，饭菜做好了就端到房子里面的一个小桌子上，人坐下来基本上就很难有移动的空间。这些画面给我留下了深刻的印象，我开始意识到他们在深圳生活的也并非想象中那么美好。我时常在想，为什么生活如此不易他们还是没有放弃，一直坚持着呢？

### (三)

接下来的日子，我奔波于各类人才大市场，也通过网络平台投递简历，希望能找到一份工作。我大学专业是“机械设计与制造”，但找工作的方向倾向于电子行业。

机缘巧合之下，我收到了艾礼安公司技术支持岗位的面试邀请，这是我第一次接触“防盗报警”这个概念，以前连安防都没听说过。到公司应聘时，袁总让我感到非常亲切——面试过程中他总是面带微笑。他问了我一些自身的情况和家庭的情况，也聊了很多关于公司和工作的事情。通过和袁总的这番交谈，我感觉这是一家做事实在的公司，我可以在这家公司里面学到很多对我有用的知识。面试之后，我如愿以偿的得到了我在深圳的第一份工作，并进入了公司一个非常重要的部门——技术部。

刚进部门时，公司对我进行了非常系统的技术知识培训，而后我正式开始了技术工作，并在不断的实践中提升自身专业素质。在技术部工作了两年，领导和同事对人都非常包容，我犯过很多



“来了就是深圳人”

几年后我才想明白，因为深圳这个地方有他们奉献的青春，有值得他们坚守的情感。因为他们在深圳这片土地上找到了一个普通人的存在感，在这片土地上实现了一个普通人的价值。

因为深圳独有的包容性，让外来人找到了家的归属感，当然他们也希望在深圳这片土地上得到一点属于他们的物质回报，也许这就是南漂们的普遍诉求。

### (四)

在深圳生活了5年，逐渐适应了这里快节奏的生活，相比其它城市，我还是更喜欢深圳的生活方式，不是说其它的生活方式不好，只是目前的我比较适应于这种“深圳速度”般的节奏。也许随着年龄的增长，我会喜欢上像成都和昆明这种慢节奏的生活，但现在的我只想吃在深圳，玩在深圳，活在深圳。

深圳是一个年轻的城市，37年前它从一个边陲小镇发展为今天的国际化大都市。令世界震惊的深圳速度也让这个城市和其它的城市有很大的不同，由于大多数人都是全国各地移民过来的，这个城市展现了更多的包容与理解。在深圳，我们说着普通话，讨论着最近的变化，分享着我们各自的成长和经历。不管你是来自江西，广西，湖北，还是云南，浙江，新疆等地，都以自己能成为一个深圳人而自豪，走到别的城市也会习惯性地说：“我是一个深圳人”，这就是我们当代深圳人的自信。



## 一起成长 ◎ 李庚

外面的世界很精彩，外面的世界很无奈……耳边又响起了那首熟悉的歌曲。这让我想起了四年前的自己：频繁地换工作，前途迷茫，也不知未来的路在哪里。那时的自己除了年龄在无情地增加外，好像什么都没有增加。

### 一个人

也许是上天的眷顾让我遇到了“他”。“他”并不是我生命中的女主角，而是一份工作。如今，这份工作已经陪我走过了四个春夏秋冬。很难想象一个在此前三年中换了三份工作的人。能够在接下来的这份工作中坚持了四年。也许，是因为这里有太多让人不舍的东西。

七月的深圳，正值酷暑，火球般的太阳烤着大地。第一次来艾礼安时，心里还是有一些欣慰的，至少我看到的是一个正规的、有一定规模的公司。应聘的时候，面试官问我在这里呆多久，“我至少能够工作三年”，我回答道。

当时真是信心满满，想在这里得到认可，收获之前所没有的东西。

第一次参加安博会，老同事跟我说，作为新人，要抓住这样的机会好好表现。四天的时间，我接待的客户已经数不清了，用我在短短3个月学习到的产品知识给来访的每一个客户讲解。我努力记下每一个人的样子，希望日后能够成为朋友。

展会结束后，脚肿了，嗓子哑了，换来了与客户交流的宝贵经验，同时也把之前学习到的报警产品的专业知识进行了系统的梳理。感谢安博会，感谢四天的努力。

第一次客户采购的经历同样难忘，这个客户是通过电话联系上的。他需要我们的产品，但是对我们又不是很熟悉。我带着几套设备，花了两个小时的时间赶到了客户那里，又在那里等了一个半小时。因为是自己的第一单客户，我没有任何怠慢和怨言。见到客户后才发现自己少带了一些东西，我被客户无情的批评了一顿，灰溜溜的回去了。第二次，我带齐所有的设备，在客户那里现场给客户演示了一遍。这一次，客户终于满意的付款了。

离开客户公司的时候，有一种说不出的喜悦和轻松。回来的路上也在沾沾自喜，虽然没有多少钱，但是有一种莫名的成就感。



在这里经历了很多的第一次，公司提供了一个好的平台让我施展。同时，也提供了足够的资源让我这样的单身狗去发挥。

### 两个人

在工作走上正轨的时候，我又遇到了她，真的是一切随缘，她和我都是一名销售人员。

起初，考虑到我们在一个公司，并且职位相同，所以我们的爱情是在“地下”进行的。我们在公司不怎么说话，就算是想一起吃饭，都会叫上同事朋友一起聚餐，这样就算是约会了。

我不是一个浪漫的人，没有给她足够的惊喜，但她没有太多的怨言，而是和我一起默默地守护着这份爱情。

纸包不住火，终于有一天，公司领导找我谈心了。我很忐忑地走进他的办公室，硬着头皮将事情如实的说了出来，然后等待公司的处理。出乎意料的，我没有受到惩罚。相反的是，由于公司组建市场部，公司想调她过去，领导找我谈话也是想询问我的意见。

在我们的恋爱和婚姻上面，公司给予了支持，让我们没有任何的心里负担。我的恋爱是在公司进行的，我的婚姻也是在这里进行的。到今天，我都非常感谢公司对我和她的宽容。



### 三个人

猴年到了，我也迎来了人生最重要的一件事情：我和她迎来了我们的第一个小宝宝。

经过了280天的等待和最后两天的煎熬，宝宝终于在我们的期盼中降临了，胖乎乎的，家里人都说和我小时候一样。宝宝的小名叫本本，第一次当父亲，许多事情不懂，冲奶粉、换尿布、洗澡等一切有关本本的事情，我跟妻子都是格外小心，希望给宝宝创造一个安全的生活环境。

我们陪伴着宝宝成长，也在跟着宝宝成长。宝宝会笑了，嘴里会发出“恩恩”，“啊啊”的声音。小眼睛会跟着我的身影转动了，会抬头了、会翻身了，长高了、变重了……每一个小动作、小变化，都记在我们的心里。我们会因为他不经意的微笑而高兴一整天，也会因为他的哭泣而难过自责好久……



初为人父，心里很激动。肩上多了一份责任，一份牵挂。直到今天我才体会到做父母的不容易，同时也知道她的不容易，这让我更加懂得珍惜这一切。想对本本说，你是上天送给我最好的礼物，你的每一点进步都让我感到很欣慰。希望你健康快乐的成长。

# 伦敦印象

© 欧阳小娥

## Impressions London

6月19日，从深圳到香港再到伦敦，经过15个小时的航行，我们一行人抵达伦敦，开始了长达7天的英国行。

### 初来乍到安防展

此次英国之行，最主要的目的是来参加今年的UK IFSEC——全欧洲最具规模和最有代表性的专业安防展。

从布展到正式展出，有4天。英国的办事严谨及对安全的严格要求是我们没想到的。在布展期间全部布展人员被要求穿安全的劳保鞋，反光衣。即使在开展后，想要进入展馆都必须打开全部随身行李查看有无危险品。面对如此严苛谨慎的安检，估计连一只苍蝇也飞不进去。

在这次展会中我们接触到了来自欧洲、南美、甚至亚洲许多国家的新老客户，很多合作已久却缘怪一面的客户，在展会上见到真容。感谢这次展会，把我们的客户从网络中拉到了面前，在我们握手互道“hello”的瞬间，内心十分激动，仿佛找到了失去已久的老友。

本次参展，我们也带去了我们的专业精神和最好的产品。E5系列民用无线报警套装是本次参产品中的明星，很多经销代理客户拿在手中爱不释手，纷纷要求拿样机回去测试。最具竞争力的光栅对射，在本次展会中也颇受关注，新的两光束变频对射吸引了很多专业客户的眼球和业届同行艳羡的目光。

7天的英国之行结束了，它留给我的，不仅仅是异域风光乡土人情，更有展会中不菲的收获。相信有了这次的英国之行，艾礼安团队对欧洲市场的了解会更加通透，也会做出更多更加贴近客户的需求的产品。

期待来年。



### 印象伦敦

这里有历史悠久庄严肃穆的古典建筑  
也有简单内敛白墙青瓦的朴素民居

这里有王室的过往故事  
也有小民饮食生活

这里有历史辗过的痕迹  
也有小人物的成长经历

在这里，我们参观了孕育无数科学家  
哲学家、文学家和政治家的牛津小镇

在这里，我们游览了世界上最大，烟火不绝的温莎城堡

在这里，我们走访了白金汉宫、大本钟、伦敦桥

在这里  
我们见证了御林军交班的小时刻  
更见证了英国脱欧的大时刻



## 随想——在艾礼安的日子 © 杨健

“我不去想未来的道路是平坦，还是泥泞，既然选择了远方，便只顾风雨兼程”……

那年我18岁，只身背起行囊，远离了家乡，踏上了通往远方的火车。当火车开动的瞬间，我内心一片迷茫，我不知道那个地方到底有多远，只知道那是实现梦想的地方——美丽的羊城广州。

两年的大学生活后，我毕业了。虽然还没有做好步入社会准备，不过车到山前必有路，一切就从找工作开始。我的运气不错，经过学校的推荐和两轮面试，顺利地进入艾礼安这个欢乐的大家庭，担任售后技术支持一职。

第一天来到公司，办了入职手续，跟领导在会议室谈了好久。坐在我对面的是个35岁左右的成熟男人，他的身材高大魁梧，面容却显得憨厚老实，强烈的反差让我不禁揣摩这个领导到底是个怎样的人。我们很有默契地你一言我一语的聊了起来，聊工作，聊公司历史，也聊生活，不知不觉面试就结束了。离开会议室，我感觉浑身轻松不少，同时心里也暗自下定决心，一定要努力工作，千万不能辜负了领导和公司对我的厚爱。



而后我正式投入到工作中，由于专业对口，我就适应了这份工作，各种流程也逐渐熟悉起来。平时留在公司维修设备，客户需要时就上门检查设备，排除故障。虽然风吹日晒，但却打心底里感觉舒畅。

有一次，韶关的一个监狱项目，由于项目庞大，现场施工人员对系统又不太熟悉，公司派我去做技术支持。到了韶关火车站，来接我的是个40来岁的中年男人，五官端正，看着非常

干练。他说：“你好！你就是杨工吧，这么年轻啊！在艾礼安应该工作没多长时间吧？”虽然是一句非常简单的问候，但是从他的口气中，我感到一丝丝的不信任。

我心想年轻就不能做技术工程师？内心有一丝丝不服气，但还是笑笑，谦逊的说：“您好，刘经理，我是艾礼安杨工，我来艾礼安工作一年多了（其实我才刚来6个多月特意多说了点时间），整套系统我都非常的熟悉，来之前销售经理也把之前的项目设计方案给我看了，虽然报警点比较多，但并不复杂，放心吧，去到现场很快就能搞定”。

一路无话。由于路程比较远，我迷迷糊糊在后排座位睡着了，到了地方才被人叫醒，十分尴尬：难怪人家瞧不起咱们，毛头小子装得再成熟，也会被人一眼识破。

到了工地，随现场同事走了一圈，仔细检查了现场情况，发现是有一条线路被剪断，修复驳接好之后系统恢复正常了。我把现场的技术人员集中了起来，给他们做了一个简单的技术培训，教他们如何使用设备，遇到问题如何检查、排除。场下人拍手称赞：“杨工小小年纪真是厉害，艾礼安人才辈出啊”。听着这些，我心里美滋滋的，这不仅是对我的工作的认可，也是对艾礼安公司发自内心的尊重。身为艾礼安的一分子，我深感骄傲！



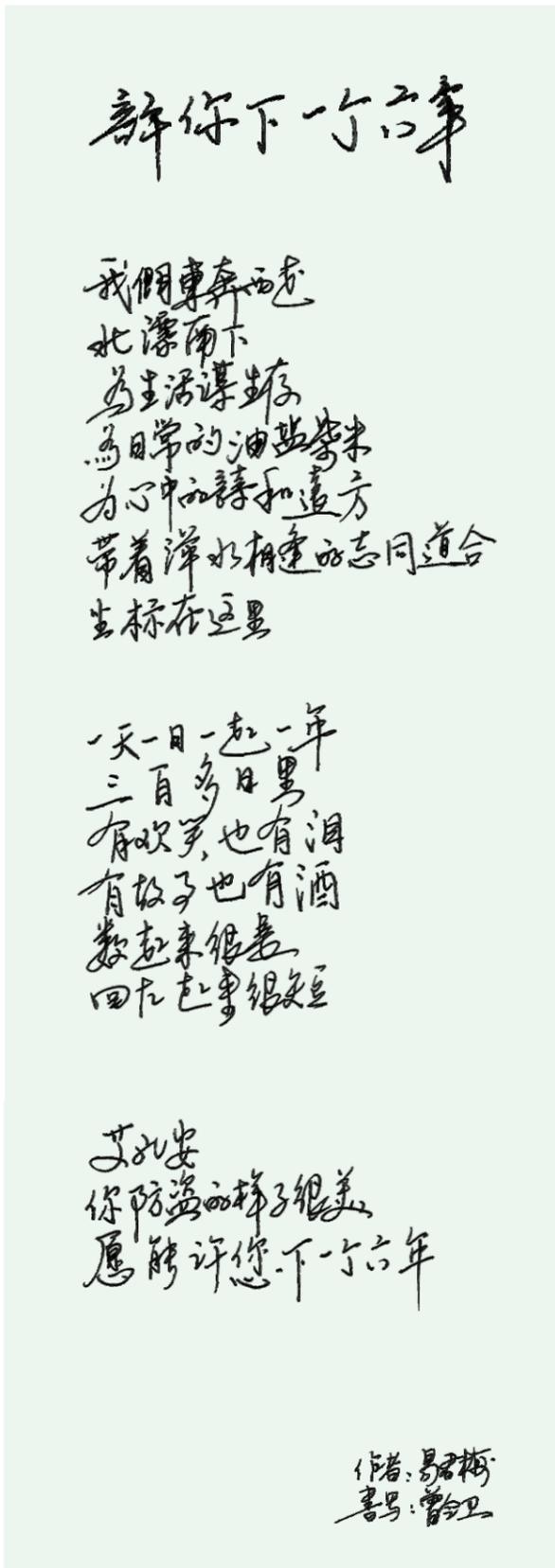
时间过的如此之快，转眼间一年就悄悄的过去了。10月初，服从领导安排，从技术部转到销售部做业务员。之前一年的售后支持工作，让我有一定技术优势，平时工作中也注重客户开发的技巧，整体业绩还算平稳。

大家常说做销售是个极锻炼人的工作，短短这一年时间，我深知自己有诸多不足，也努力学习改进。感谢身边所有的同事，他们就像我的老师，一直指引着我前进。我也时刻铭记我的初衷：这里是实现梦想的地方！

公司注重劳逸结合，所以经常会组织一些活动，今年三月份的三亚之行让我记忆犹新。刚出舱门，微风袭面而来，心情格外舒畅。我们从海口一路游玩到三亚，浓厚的民族气息，漂亮的苗族姑娘，怀古的手工艺艺术，都叫人流连忘返！



故事讲了这么多，只能简单的画上个省略号，有太多难忘的故事想讲给大家听，只能深深的记在心里。



## 销售人，请拒绝思维懒惰

◎ 李新忠

销售，英文名Sales，以前的老国有企业叫业务员或者跑业务的。MBA课程里比较含蓄的说法叫市场营销。曾经的我对销售一职充满了好奇和向往，直到我自己成为了一名销售……。

有很多不做销售的朋友同事，都会和我说：你们做销售的真爽，拿着公司的高收入，又享受着“旅游”式的出差。面对这样的对话，我只能以一个简单的笑来回应。我们是有着相对不错的待遇，但谁知道那是我们多少个日夜无眠，心里挣扎换来的。我们是有“旅游”式出差，但谁知道那得一天之间穿梭于多少个城市，多少次被拒之门外，多少次无法按时就餐休息换来的。我们是有荣誉，但谁曾记得我们因为没完成任务而被公司责备、自责沮丧的表情。

销售这份工作，常被要求着有：良好的心态，饱满的激情；良好的沟通和书面表达能力；敏捷缜密的思维体系，良好的谈判运筹能力；敏锐的洞察力和市场反馈能力等。而在这几点中，我认为最重要的则是思维体系，因为它在很大程度上决定着销售事业的长久与否。

都说人是思想巨人，行动矮人。要是思维懒惰了，那会成什么样的一种人生？作为一个销售人员，思维懒惰就会有以下的表现：

- 思维懒惰，就是不愿意把客户说的每一句话都想透彻。
- 思维懒惰，就是谈不下单也不愿意思考问题。
- 思维懒惰，就是思维惯性。
- 思维懒惰，就是放弃独立思考。
- 思维懒惰，就是没有格局观。
- 思维懒惰，就是固守旧习，不够创新。
- 思维懒惰，就是对知识漏洞的容忍。

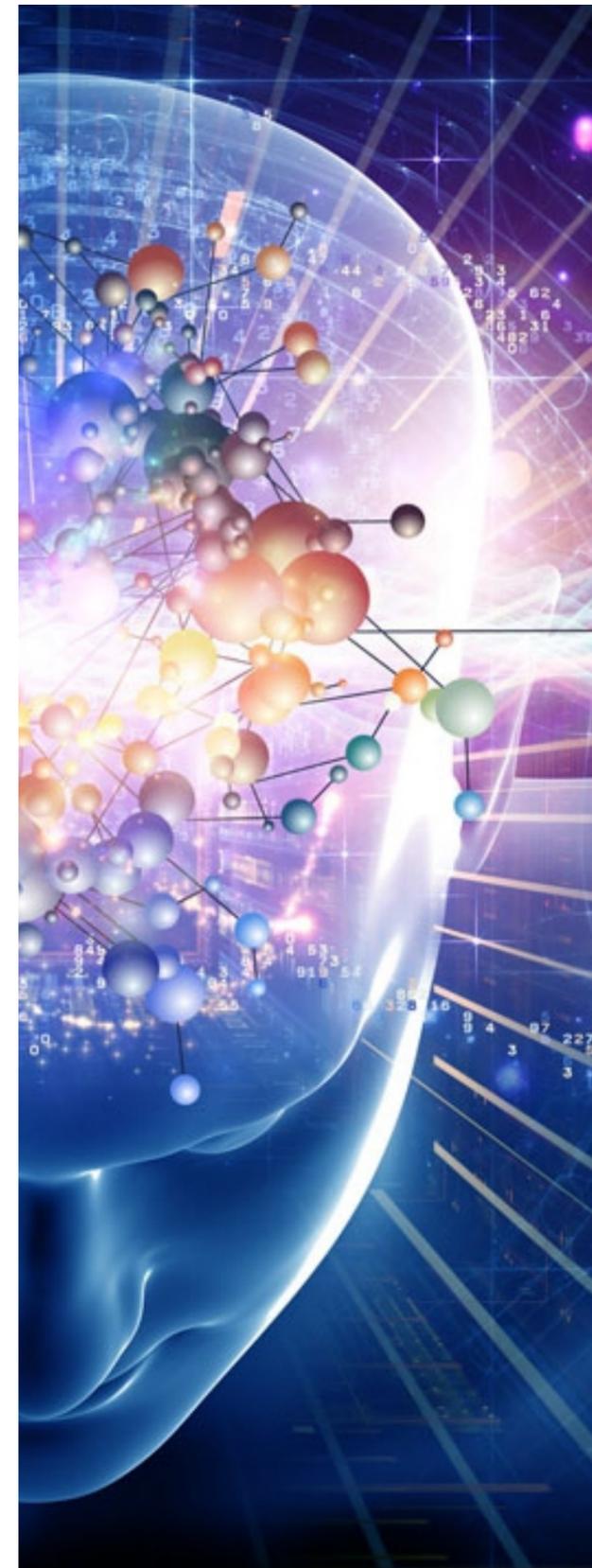
一旦思维懒惰了，多年打拼的事业也可能会随之崩塌……

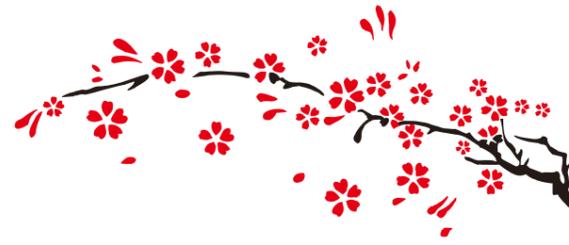
诺基亚-----曾经的手机行业之首，固用塞班系统，结果被创新的苹果公司创新的触屏智能机取代，一个手机王朝的衰落，死于思维的固化。

阿里巴巴、淘宝网----创新的互联网思维、B2B商业模式得到市场认可，创始人马云也成为家喻户晓的企业家，足以见得创新的思维会带来大发展。

一个合格的销售人员要摆脱思维懒惰，找准自己的定位。要熟知市场外界风云变化，遵循正确的文化价值观。要掌握娴熟的销售技巧，提升自我修养。要做思想的巨人，更要做行动的巨人。

销售是条“不归路”，请带上饱满的热情、良好的心态和敏捷的思维，继续前行吧！





# 新的舞台——艾礼安

◎ 吴姗

## 迷茫

2016年7月13日，是我们宿舍的小伙伴各奔东西的日子，不愿直面离别的我想悄悄地走，但是伤感的气氛还是弥漫了整个宿舍，几个人哭的稀里哗啦的。

离开学校后我们依然保持着联系，宿舍里的每个姑娘都找到了自己的工作，时不时在微信群里说说自己的工作、诉诉自己的苦，痛并快乐着。我默默的看着他们分享着社会上经验，又想到自己还待业在家，心中偶尔闪过几丝酸楚。

没有了课业束缚，我像脱了缰的野马一样无拘无束。终于能将时间放在我想做的事情上了，我报考了驾校，开始了每天驾校、餐馆和家里三点一线的生活。两个月后，我如愿以偿的拿证了，在我满心欢喜跟好友家人分享我的喜悦时，却又开始为工作的事情而担忧，不知道往后的路该怎么走。

由于父母的关系，我去了趟他们工作的城市，而前往深圳也被我提上了日程。时间不因我的挽留而停滞，有些事终究要面对，毕竟没有人能替代我去生活。

离开时，父亲说：做最坏的打算，做最好的努力。可直到踏上列车，我的心里还是久久不能平静，恐慌大于希望，未来该何去何从？看着来来往往的人群，我陷入了深深的迷茫。

## 深圳

这是一座包容性和流动性很强的城市，在这里可以听见全国各地的语言，见到来自五湖四海的人。接下来的时间里，我留意着招工栏上的每一份招工简介，就像在商店挑选心仪的鞋，却忘了这鞋我能否穿的上。

就和大多数刚出校门的人一样，我的心比天高，因此处处碰壁，一次次的被拒之门外，让我本就焦躁的心更加心烦意乱。这不得不怀疑当初放弃学校的工作分配是正确还是错误？内心充满矛盾的我日渐消沉，甚至开始拒绝出门。

“屋漏偏逢连夜雨”，工作还没有找到却先空了口袋。曾经在爸妈面前信誓旦旦的说过：“我要独立工作，再也不会接受你们的零用钱，还要用自己的第一份工资给你们买按摩椅，”几番挫折之后，再也没有了当初的那份自信和豪气。

因为找工作，我和父亲发生了有史以来最大的争执，父亲狠狠地批评了我：“从一开始你的心态就出现了问题，为什么你不能脚踏实地的从最底层做起呢？”幸好父亲的及时点醒，我开始将底线放低，放下姿态，虚心学习。

## 艾礼安

经过多家对比，我选择了来艾礼安面试，由于之前有过多次失败被拒的经历，我格外珍惜艾礼安的这次面试机会，内心忐忑不安。

面试当天，前台人员问了我几个基本问题，知道我是处于实习期的学生时，有些犹豫。或许是之前的失败激励了我，我鼓起勇气极力推荐自己，希望能留下来。她们没有说话，我的心“嘣”的一下紧了起来。

一个人的出现打破了尴尬，她请我坐下，开始说着公司基本情况，待遇，福利等等。刚开始的时候我有点慌张，没听进去多少，但在她明快亲切的声音的感染下，我渐渐平静下来。初出校门，刚来深圳，很多事情不懂，她一一耐心地为我讲解，连上哪儿办理健康证，在哪儿坐车，坐几号车，在哪里下车，需要多少钱，她都认真细致地告诉了我，还生怕我不懂，一个劲儿的问我还有什么疑问，让我心里暖暖的。我想我的选择没错，这是一个值得我去倾尽心力的地方。

走时才知道，她姓李，是人事主管。

第二天报道，主管面试的时候见过，也是一个很有亲和力的人。进入岗位，开始工作时，由于我对工作的不熟悉，连简单的螺丝都装错了，我并没有因此受到责骂，而是得到了耐心的指导。一天的工作下来，倍感暖心。

艾礼安结束了我找工作时的不安，给了我人生中的第一份工作，也让我学会了很多。现在，我在艾礼安已经工作了将近一个月，在这里，天高任鸟飞，海阔凭鱼跃，而人性化的管理更是深深的打动了我，让我有一种强烈的愿望想要留在这里。

我感谢艾礼安，不仅在于它愿意花费心思教导一个毫无工作经验的人，更在于它教会了我如何更好的成长，如何更好的做人。

# 挫折需要我们挑战

◎ 唐锐

贝多芬曾说过这样的一句话：“卓越的人一大优点是：在不利与艰难的遭遇里百折不饶”。在当下这个发展迅捷的社会里，当我们遇到挫折时，是战胜或是屈服于它？是我们必须在一念之间做出的决定。

还记得高二时的某一天，表姐、小表妹和我相约一起去黄仙洞玩。

车程有点长，我不知不觉睡着了。“哥哥，到了，到了，快醒，我们去玩了。”稚嫩的声音把我闹醒，我揉了揉惺忪的眼睛，背上背包跟着下车。去到售票口，买了票拿着小地图朝着洞口走去。一前一后的背着两个包，半个小时的路程就累的不行。

慢慢的，离我感到恐惧的地方越来越近了。那个地方我高一的时候去过，因为没敢往上爬，原路返回而被同学嘲笑至今。我对着表姐说道：“等会到了前面，我返回在外面等你们吧，你们接着玩。”表姐疑惑的看着我说：“为什么啊？都走这么远了，还没欣赏到最美的风景呢？回去多可惜啊。”我一脸尴尬地说：“好是好，但是我不敢爬那个天梯。小时候爬树掏鸟窝，结果捏着的树枝突然间断了，我抱着树溜了下去，手掌都擦伤了，屁股跌的老疼了，后来只要爬这些高的东西，我都害怕。”

姐姐望着我笑了笑，说：“原来是因为这个原因呀。人生不可能总是一帆风顺的，总要历经挫折，面对生活中的风风雨雨。但只要坚强，你就会战胜挫折，战胜困难，成为胜利者，主宰属于你自己的生活。如果你不去面对它，你会成为失败者，成为挫折的奴隶。但这一切关键在于你自己，是选择面对还是逃避在于你

自己的一念之差。虽然说爬天梯有些危险，但是日后的生活中比这危险的事情还有很多，我希望你能够勇敢面对，”姐姐说完向我眨眨眼睛，她一番语重心长的话让我豁然开朗，决定尝试一下爬天梯。

那时那刻，当我走到天梯口时，望着那几乎为90°垂直而上，一眼望不到头的天梯，竟然只有几根柱子支撑，我的心脏剧烈的跳动着，感觉它随时都会破体而出。我艰难的向上爬着，一步一步地走向出口，冷汗一直冒个不停。终于爬到洞外，虽然只用了十分钟，我却感觉好似过了一个世纪，好难，好难。

看着洞外的美景，春回大地，万物复苏，顿时心情大好。我告诉自己：勇敢的面对没有白费。如若不勇敢面对挑战挫折，就不会看见这么美好的春天。

挫折并不可怕，可怕的是你想着各种方法去逃避它，向它屈服。生活中有许多挫折，就看你怎么去挑战战胜它，每当你战胜一个挫折，你就向胜利迈出了一小步。每当你逃避了一个挫折，你就成为了挫折的奴隶。战胜它，你就是生活的主宰者，逃避它，你就是生活的奴隶，这一切都在于你的一念之差。

挫折是欺软怕硬的。你愈畏惧它，它愈威吓你。你愈不将它放在眼里，它愈对你表示恭顺。

经过这次爬天梯的经历，让我相信在这片狂风暴雨的后面，会有一道美丽的彩虹，一片属于你的天地！



# 那些人

◎ 刘伟彬

今年进入艾礼安的第五个年头了，我对这里的一切有着深厚的感情，最想和大家分享的就是身边这一群可爱又可敬的人。

## 胡鑫：上进

作为国内业务精英，胡鑫主要负责江西和云南市场。在此之前，他是一名技术工程师。最触动我的，是他兢兢业业的工作态度。

12年我来公司的时候，胡鑫还是技术部的骨干，他那时给我的印象是忙碌，非常忙碌！作为艾礼安的技术员，他要负责售前方案设计、售后技术支持等等。他每天最早来公司，最晚离开，即使在吃饭的时候，也时常听到他在讲电话。

15年转职做国内销售员，为了开发客户，他每天打的电话可以写成一本电话本。为了一个项目，他可以做到从售前设计方案到项目跟进中的每一个细节都亲力亲为。不但晚上留在公司加班加点，周末也不放过，为此我们称他为“胡董”。

不单是工作上，在公司组织活动时他也积极参与，奖项拿了一大，比如男子百米季军、年会演出最佳奖、超级演说家最佳表情奖……

生活中，他是一个很随和的人，我们常常会一起打球、爬山、骑单车、聚餐等等，他把自己的闲暇生活也安排得井井有条。

在他的作风当中我看到的两个字——上进。在很长的一段时间里，他都是我人生前进的目标，我一直希望能够向他看齐甚至超越他。

## 杨顺鸿：负责

杨顺鸿，江湖人称“大杨”，以前是北京分公司的技术骨干，回深圳后担任技术部总监。作为我的顶头上司，我觉得他的故事可以写成一部书。

他就像是《越光宝盒》里的诸葛亮，每行每业都略知一二。在他眼里，什么都可以琢磨下，所有电子产品都是可以修的，为此大家笑他：你老婆想换件东西不容易啊。手机坏了，修；家电坏了，还是修。除了修，他还喜欢捣鼓一些东西，把元器件组成简单使用的设备，比如：把有线风扇改成无线，遥控控制。而在电脑方面，他简直有黑客的潜质，各种网络设置、各种修、各种Ghost、各种装……

他掌握的这些看似奇技淫巧，但事实证明，技多是不压身的。他有次去新疆做技术支持，解决报警主机和当地电话运营商的光猫电话存在的兼容性问题。现场需要测试电话线的驱动电压，由于工作人员的忽略，没带万用表，在大家都没办法的情况下，他根据多年的经验，用舌头一舔（我能说这画面有点恶心吗），便判断出电压高低。后来经过调整，把问题解决了。

除了多才多艺，大杨还是一个对待工作非常认真负责的人。在北京的时候，有次去内蒙做技术支持。那个地方的冬天，室外气温低至零下三十几度，泼水都能成冰，更别说人在外调试安装了。他却不顾这些，和施工人员一起冒着严寒在室外工作，在安装过程中，线被冻僵了，人也直发抖，连接线都变成一件相当棘手的事情，但他没有放弃，克服重重困难，保证项目按时竣工。

## 黄活华：敬业

黄活华是一个地地道道的广西人，说着一口流利的“广普”，可能大家对研发工程师的印象都是：话少，固执。但是这对黄活华不合适，因为他总是满嘴“跑火车”，聊天时，他能文能武，武能各项运动会，还能各种线路原理把你绕弯。我常猜想，给他一瓶二锅头的话，他会说火车在天上飞。

他是把我引进安防大门的老师，我刚来公司的时候跟在他身边学维修，工作时，他会对我进行严厉的教导。不过我理解，他只是对事不对人（可能做研发的都是比较固执的）。

那时，他正在研发红外光栅，在这款产品的开发过程中，他遇到了很多问题。为了解决这些问题，他全身心的投入到工作中，从产品的元器件选型到工艺上的不断优化，他都不敢懈怠。为了测试新产品的性能，他常常大中午的跑到室外去测试通信距离、抗红外光性能等，为了测试产品的抗干扰能力，甚至跑到变电站边上。在他的努力下，这款产品最终被成功开发出来，他呕心沥血的工作也得到了认可。

近段时间，为了研发智能全息对射及交通语音提示桩，他也付出了很多心血。提示桩是我们在红外光栅的基础上开发的一款延伸产品，在研发过程中，他亲自动手组装样品。为了模拟现场，他顶着烈日在交通繁忙的十字路口测试产品性能。

而在开发全球首创的全息智能对射的过程中，他多次和公司软件工程师争论。通过不断地实践，最终促使全息智能对射成形。

后来在新品培训中，他说如果传统的红外对射跟全息智能对射都是车子的话，全息智能对射就是大奔，传统对射那就是拖拉机。从他的话中，我们可以想象这款产品在他心中的地位和份量，也能感受到他对这款产品的自信。

在艾礼安，像他们这样的人还有很多。他们性格迥异，但却都有着一颗执着的心，以饱满的热情攻克难题，用专业的技能征服客户，共同为公司的发发展努力着。他们是艾礼安最可敬的人！

这是女儿百天时我写的一首小诗。自出了月子，她的身体一直不是很好，还经历了一次手术，我和妻为此操了不少心。在惠深两地来回奔波、求医访药的过程中，我常常想起我的父母。

都说养儿方知父母恩，少时听到这句话，并没什么感觉。及年长，为人父，推此及彼，才明白个中滋味。

用父母的话说，我从小就不省心。和女儿一样，我小时候身体也不是特别好，从出生到一两岁，都是医院里的常客。我的老家在川东的一个小山村里，即使现在经济也不能算发达。在那个照明靠火，交通靠走，通信靠吼的年代，每次我生病，他们都需要走上几公里的山路带我到镇上去治疗。我不知道，在我病中的日日夜夜里，我的父母承受了多少的煎熬，付出了多少的心血。

小时候家里比较穷，为了贴补家用，农闲的时候，母亲会做鞋去集市上卖，为此，她经常熬夜到很晚。少时对她的记忆，很大一部分在那双冻得通红的手上。老家的冬天，很冷，一个冬天下来，她的手上冻疮好了又长，好了又长，一年不知道会长几次。

有天晚上——那天家里刚杀了猪，我和弟已经睡去，她如往常一样在做鞋。迷糊中被母亲叫醒，她端着一大碗热气腾腾的汤，满脸笑容的让我们趁热喝。二十多年过去了，我早已忘记了那碗汤的味道，甚至想不起来汤里是肉片还是猪肝，但是她端着汤时那温和的笑容殷切的神情，每每思之，不胜感慨。母爱如水，我一直觉得，母爱就是隆冬腊月，寒夜里的那碗汤。

后来父母南下广东，继续为这个家、为我们两兄弟奔波劳累，很少回家。我虽然理解，但每年除夕，望着万家灯火，想象着他们热闹的样子，心中不免悻悻。待我高中毕业，来广东与父母小聚月余。一家人亲热如故，但十来年的聚少离多，总感觉有那么一丝丝隔阂。

负笈北上之际，许多亲戚朋友送我去车站，队伍里独独没有母亲。我上车后，父亲还是谁，给我打电话说母亲是不敢来送，怕哭。是啊，儿行千里母担忧，她怎么可能不担心。我给母亲打了个电话，安慰之余不免调侃，母亲被我逗笑了。挂完电话，我坐在车上，望着远去的车站，想着这些年家里发生的事情，心中那个小小的结，也慢慢解开了。

在外面浪了几年，再次回到广东。双亲渐老，父亲的头发已经花白，母亲的头上也泛起了星星银光。我和弟相继结婚生子，看着他们含笑弄孙，我常常问他们我们小的时候和这些小家伙比怎么样怎么样。他们总是会笑着，然后云淡风清的讲述我们小的时候的有趣的、折腾人的小事，一桩桩一件件.....那些故事我们早已忘却，在他们说来，却好像就在昨天。

小豆白又白  
白又白  
白又白  
白又白  
长长的睫毛弯弯的眉  
黑黑的眼睛眯啊眯

小豆白又白  
白又白  
白又白  
白又白  
两只耳朵两边开  
高高的鼻子红红的嘴  
尖尖的下巴咧啊咧

小豆白又白  
白又白  
白又白  
白又白  
不长肉肉长身材  
粉粉的拳头短短腿  
嫩嫩脚丫踮啊踮

李海

# 养儿方知父母恩



# 异乡的情话

周珊

有多少次，你曾走在异乡的街头巷陌，微微踮起脚尖，想看到更多的美景，却只是走马观花、匆匆一瞥。

不同的城市，不一样的情愫。穿行城市间，提笔写下异乡的情话。



## 石家庄：时光里的小秘密

初春的石家庄，寒意丝毫没有减退。离返程还有一段时间，我和朋友在KTV里唱歌聊天，打发无聊的时光。

一个年轻的服务生送来了我们点的食物，他看上去有些腼腆，放下食物的瞬间，他和我对视了一眼，然后礼貌地退出了房间。我和朋友仍然有一搭没一搭的聊着天，聊着大家的近况，聊聊同学的八卦.....

忽然，外面开始嘈杂起来，隔着门上的透明玻璃向外望了一眼，一群服务生围在一起说着什么，一个个脸上都泛着异样的笑容，还有起哄的声音。我并未在意，继续听朋友唱着《人间》：天上人间，如果真值得歌颂，也是因为有你才会变得闹哄哄.....

猝不及防地，门被打开了，是先前来送零食的男生，他左手拿着个什么东西，KTV昏暗的灯光并没有看清，右手则挠挠头，后面跟着一群服务生，争先恐后地说“别怕，去啊”、“不要害羞，快说”.....朋友一头雾水，我心里却想着，这是真心话大冒险么？紧接着，我就被表白了，“你能不能收下这个”，男生小心翼翼地将手上的粉色玩偶递给我。我一时不知所措，只好如实相告：“我马上就要离开这里了，我是个外地人”。他似乎也很紧张，连忙说道“没事，就当送我送的纪念好了”。于是，我鬼使神差了竟然收下了那只玩偶。

他们退出了房间后，朋友打趣道：“不错呀，唱首歌都能有艳遇”，我则一笑而过。快结束时候，那个男生又悄悄地进来，手里拿着一些饮料和零食，放在桌上，还来不及拒绝，他便退出了房间。

离开时，那个男生过来拉着我说：能不能给他手机号？我正犹豫着要不要给他，他看着我拖着行李箱突然说：“原来你真的要走了，好吧，那就不留号码了，以后说不定也不会再见了”，听着似乎有些伤感，“留下这个娃娃给你做个纪念吧”，他指着我挂在包上的粉色玩偶说道。

人们总是对自己的艳遇记得很清晰，我也是。不曾去丽江的酒吧边刻意寻找，却在初春的石家庄不期而遇。

## 北京：演绎幸福

第一次去北京时，一位久居北京的同学做了我的向导。临近傍晚，我们来到后海，周围的酒吧已经开始营业，门外的小哥不断招揽着生意，给沉默的后海平添了些许热闹。

走到人群聚集处，两位花甲老人正在兜售着手工制作的小型风筝，巴掌大小，样子十分精巧，风筝上各式各样的小动物栩栩如生。老妇人在不停的吆喝着叫卖，老者则拿着线放风筝，线不长，带动风筝随风飘起。老者不理睬周遭的人声鼎沸只是熟练的操控着，时不时对着风筝笑一笑，似乎沉浸在放风筝的世界里。小小个的风筝飘在天上，就像小动物在天上飞一样，让人看了不胜欢喜。

陆陆续续地有一些孩童、情侣要买风筝，老妇人顾不上吆喝，拍拍老者的肩膀，老者低下头来，妇人凑到老者的耳边，说着“一只猴子、一只蝴蝶、两只老鹰”，声音很大，来来往往的人

都能听得见。语罢，老者也大声的回应了“哦”，然后点点头，腾出手来，将小小的立体风筝收好装进透明塑料袋中，递给老妇人，妇人递给买风筝的人，两人配合十分默契。

余晖下，后海尽情释放着它的美，岸边的树叶飘落在水面上，像是为这个安静的孩子盖上了一层被子，温暖而美好。

夜幕降临，五颜六色的霓虹灯接替了太阳的光辉。远处，老夫妇开始收摊了，老者忙着收风筝，一一叠好，老妇人则数着口袋里的钞票，数完，开心地在老者耳边说着什么，也许是分享今天的“战果”，也许是其它的什么事。收拾完毕，老者推着三轮车，老妇人搀着他的胳膊往远处走去，远处昏暗的灯光下，留下一对眷侣的背影……

帝都也是柔情之地，哪怕你看到的是“刀光剑影”、“尔虞我诈”，这座城市也有人演绎幸福，温暖每一个帝都的孩子。

### 西安：不夜城 不孤独

深夜，西安的某个文化广场，巨型LED天幕下，围满了慕名而来的看客，倘若不置身其中，又怎知它带来的震撼！

你能想象天上的鸟儿和水中的鱼儿同处一片地域时的场景吗？色彩斑斓的热气球和老鹰共同翱翔在纯净的蓝天；浩瀚的星空中，洁白的月儿尽情释放光辉；神秘幽静的海底，鱼儿翩翩起舞，许多叫不上名的海洋植物也在欢快地摇曳……一个个场景自由交替，让人瞬间穿越海陆空，妙不可言。

边走边玩时，遇到了一位拉二胡的街头女艺人。她灵动的五指在弦上来回拨动，优雅的音符从弦上迸发出来，像在诉说着什么心事。女艺人则完全陶醉在自己的二胡声中，似乎完全没有感觉到其他人的存在。时而高亢、时而平和，时而像溪水潺潺，时而又如鹤唳的风声，最后一个婉转而绵长的声调随着掌声而淹没。女艺人用才华征服了观众，观众亦用掌声作了最好的回应，女艺人并不孤独。

一座古老的城市，浓厚的文化底蕴，历史堆砌了这里一砖一瓦；精心塑造的不夜城，时尚的现代气息，是温情装扮了城市的点点滴滴。

### 长沙：花香

2013年春末，我被派往长沙出差。一天的奔波换来了半宿的自由，我在这座城市里漫无目的地游荡着……

一阵清新的花香扫过鼻尖，浓郁的玫瑰花香夹杂着淡淡的水仙香味，芬芳的茉莉里还有醉人的香水百合……我的脚步不自觉地寻着这味道而去……

转过小巷，我来到一间颇有情调的玻璃小屋。门前的一盆散尾葵，被黑夜掩盖住了鲜艳的绿色，门楣上挂着几盆花卉，门框则爬满了常青藤。

走进花店，两边的玻璃窗柜摆满了许多叫不上名字的鲜花和绿叶植物。年轻的老板在一边捋着花束，将寓意丰富的鲜花插在花瓶中。我仔细观赏橱窗里的每一束花，或形单影只，或花团锦簇，像一件件高贵的艺术品，静静呆在那儿，等待它的归属。

花店里进来一对情侣——大概也是被这四溢的花香吸引过来。看见他们，老板不紧不慢地将花束摆放好，过来招呼客人。他们买了一束鲜艳的红玫瑰，包装十分简洁，花束里没有夹插着其它植物，鲜红的玫瑰一朵挨着一朵，晶莹的小水珠在花瓣上自由滑落，仿佛刚采摘时的娇艳模样。女孩贴近花束，用力地嗅了一下“真香”，满脸都是幸福的笑容，男孩在一旁浅笑着，用相机记录着这浪漫的一刻。

我相中一盆蝴蝶兰，它象征着幸福。看到它的那一刻便为之沦陷：小巧的花朵在大片绿叶的衬托下明艳动人，每一朵花瓣都似蝴蝶在翩翩起舞，红偏紫的颜色高贵而内敛。周围的鲜花此刻都暗淡了光彩，只剩它在花枝上“飞舞”，仿佛在为我一个人“表演”……

把它带回酒店摆好，空荡的房间立刻溢满了幸福的味道。离开长沙的时候，我将它送给了表姐，希望它将幸福带给更多的人。

一花一草皆风景，是独属于异乡的小确幸。不管城市的角落多隐蔽，幸福总是藏不住的。

和它们/他们相遇，  
却终归要匆匆离去，  
在异乡，有浅踏过的足迹，有柔声的细语，  
带不走风景，  
都在心里。



# 令我着迷的艾礼安

钟生萍



不知不觉在艾礼安已近六年，这个工作历程让我自己都感到惊讶。按照以往的惯例，一家公司我最多也就三年的历程。也曾有朋友笑话我：“你是要把整个青春都献给艾礼安！”自己沉浸下来思索，艾礼安迷人的地方究竟在哪里？我想到了许多……

这里有朝气蓬勃的小伙伴，每天早餐时间，大家聚在一起谈笑风生，说着生活中的一些趣事，能让我忘掉生活中烦恼，全心地投入到一天的工作中！

这里有优秀的业务团队。遇到难攻的项目，难缠的甲方时，大家会聚在一起出谋划策，找出最佳的办法去攻克难关，拿下项目。工作中我们一起分享，一起庆祝；工作之外我们一起游玩，让我们更加紧紧的抱成一团！



这里有一群可爱的产线员工。每天走在车间，都能看到他们忙碌的身影，一个个干劲十足，风风火火。为完成订单他们争分夺秒，加班加点；为保证产品品质，他们认真细致，严格要求。看到这些，我常常在心里对自己说，一定要努力拿下更多的订单，让他们脸上的笑容更加灿烂！

这里有一帮蜡烛精神的技术团队。他们每天会接到几百个客户电话：教他们产品接线，排除故障、调试系统等等。他们接电话接到口干舌燥，声音沙哑，热情的态度却从未改变。正是他们，帮客户解决问题，让项目通过验收。还有着好多好多……

艾礼安，正因为有你，我才能走的更远，相信你能更加辉煌，光彩照人！

# 北京,欢迎您!

◎ 蔡玉星

一句“北京,欢迎您……”让多少生活在这座城市的人被冠上了“北漂”这个名号。由于工作上的调整,我也有机会去了首都北京,就这样也成了“北漂一族”。

北京是拥有世界文化遗产数量最多的城市。它不仅历史悠久,也是我们国家的政治经济文化名城。在这里,我有幸观看了仪仗队升国旗的宏伟场面;游览了圆明园、颐和园、故宫这些蕴含深厚历史底蕴的古迹;参观了清华北大,体验了一把百年名校的育人风采;也爬过长城和香山,尽览北京城的美妙绝伦……

不能忘怀的是圆明园的参观经历,相信大家都有看过成龙主演的《12生肖》,这部电影讲述了当年八国联军火烧圆明园致使大批珍贵文物流落海外,由成龙大哥组成的超专业大盗团队寻求国宝的故事……

圆明园是一座举世闻名的皇家园林。这座园林用了一个多世纪建成,却在1860年英法联军的侵略下,毁于一旦。他们不但任意破坏、掠夺里面的无价之宝,为掩盖他们抢劫偷盗的罪行,最后还一把大火烧掉了圆明园。圆明园的毁灭,证明了“落后就要挨打”的道理。

亲临现场,听着讲解员为我们讲述这段历史时,作为中国人,都会感到无比愤怒与心痛。



另一个为之骄傲的要数天安门前的升旗仪式,没来北京的朋友可能只在电视上看到过,而我却是在现场亲身经历了这神圣的时刻。

现场观看升旗比在电视上看大阅兵更令人激动,周围里3层外3层都是等待升国旗的游客。在拥挤的人群中焦急地等待着,终于看到了步伐整齐的仪仗队,天安门广场大喇叭播放着《义勇军进行曲》,人群中传来嘹亮整齐的国歌声,看着五星红旗冉冉升起,心中充满了对祖国的无限敬意。

在北京,每处的景点都会有一个不寻常的故事。切身感受着这里的一切,将美丽的风景和精彩的故事铭记于心……





2016年转瞬即逝，对于安防人来说这也是暗潮涌动的一年，能在今年屹立不倒，还能不断壮大的同仁们都为自己喝彩！在即将到来的2017年，我谨代表上海先讯电子有限公司祝艾礼安大家庭里的各位兄弟姐妹们来年事业更上一层楼，让我们的产品在全国各地遍地开花！

上海先讯电子曾艳萍



时光如白驹过隙，想想十年前刚进艾礼安，仿佛还在昨天，回想这十年有过迷茫有过彷徨，但是步伐依然坚定向前，回顾过去忙碌的工作，每谈成一个客户，凡是那些不好谈困难的客户，到最后的成交，都对自己是一种磨练，同时也是一种挑战。现在看，过去的时期，尽管在工作的各个方面既有欣慰，也有遗憾，但有一点是值得肯定的，我们真诚的付出了，说到这里我想说，我们在平时工作中应该怀着颗感恩的心去对待每一个你接待的用户，不要把他们当成一个陌生人，或者是一个普通的客户，当作朋友，只要你真诚的付出，为客户着想，才会换来客户对你的信任和肯定。

济南艾礼富夏成武



今年在艾礼安团队的协助下我们学会了更加努力、团结进取，把好的工作继续发扬下去，做的不到位的工作尽快改进，不断的提高我们自身的服务意识和业务水准，使各项工作更加扎实，做到让客户满意，共同发展。在这里期盼艾礼安未来越来越做强！

石家庄海纳智能张阔



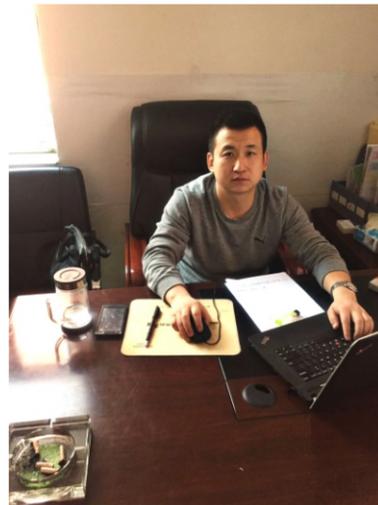
一年又将过去，回顾2016年，感觉既平凡又难忘。说它平凡，是因为这一年没有什么轰轰烈烈的业绩，工作似乎也是过去日复一日的工作。说它难忘，是因为这一年我们又结识了许多新朋友，服务了很多新顾客。朋友间的团结让我们更加强大，顾客的肯定让我们的工作变得有意义。回顾一年，也曾很辛苦，但我们知道所有的付出有价值。

即将进入2017年，我们会继续增强我们的能力，完善服务细节，提高精细化运营水平，以求以更高的效率提供更好的服务。我们将会不断学习，用新的能力去适应新的社会。展望未来，会有新挑战，但我们相信所有的困难终将被克服。

宁夏创吉杨心茹

尽管叹息时光的飞逝，然而时间的老人仍旧是迈着沉稳的步伐，走到了2016年的尾声，我们所经历的每一个细节，都将成为工作经验的累积！回想过去，总有许多感悟在心中涌动。在携手艾礼安的这些岁月中，从总是被跟客户打交道的困难打倒，到我们学会对自己锁定的目标坚定不移，待之以诚地和客户交流，时刻以客户的需求为标杆；遇到困难，只要有一丝机会，便可以瞄着目标迎难而上，敢于穷尽全力推翻挡路的绊脚石。在跨越那些障碍的过程中，我们团队的协同作战能力不断提高，整体更是不断成长，丰富的现场经验累积，将会带领我们越飞越高！

天津和润刘婷



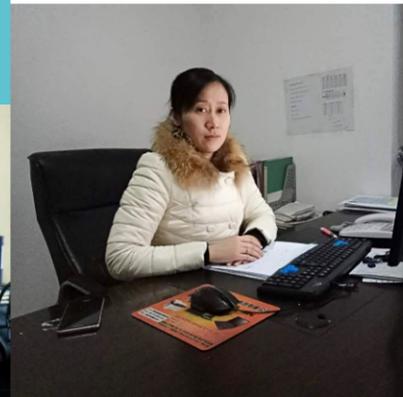
告别平凡的2016，迎接崭新的2017！祝福伙伴们在新的一年里转型成功，更上一层楼！

郑州长鸿李爽



不是每一次努力都有收获。但是，每一次收获都必须努力，总结2016，期待2017！

新疆大山恒业马文涛



从步入安防行业就一直追随着艾礼安，之所以选择艾礼安是因为产品质量过硬，服务到位，让客户无忧，注重产品研发，并总能让我们在行业领域里看到新的增长点，希望在新的一年里合肥德孚安防能和艾礼安一起携手再创佳绩！

合肥德孚付艳



劝君惜取今自由，埋头苦干不用愁，来年苦干再苦干，出头机会来看。

广州办袁建平



即将过去的2016年，我们在学习，在进步，在成长。新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。至此，我们决心再接再厉。让业绩更上一层楼。2017，我们来了。

南昌子安晏火金



厚德载物，一个有道德的人，应当像大地那样宽广厚实，像大地那样载育万物和生长万物。一个人，在做人与处世时，要心胸开阔，立志高远，要严于律己，宽以待人。

西安艾礼安高少华



你在或不在，忙或不忙，我们都在！服务好每一位相信艾礼安、使用艾礼安产品的客户是我们一直的信念！希望艾礼安能和我们一起去这份信念继续保持，合作共赢！

武汉凯讯鲍新化



福州艾礼安奕敏



艾礼安是国内报警产品的佼佼者，有着清晰的战略和远大的目标，我们从艾礼安人身上也看到了不断前进的激情和决心，也得到了艾礼安团队很大的帮助。我们希望双方团结合作，共同进步，共同成长，同时希望我们大家可以共同拥有一个共赢的美好未来。

湖南怡飞科技欧阳咏



从08年进入艾礼安这个大家庭已经8年了，业务上有得有失。抱着一颗全心全意服务客户的理念去做好每一次订单，不经意间得到了很多信任。感动过，也后悔过，下面我们还需更加努力，赢得更多客户的认同感。相信通过我们的努力，2017年会得到更加长足的进步，为艾礼安品牌提升和市场覆盖增加做出贡献！

南京同科顾继力



风雨兼程，与艾同行。不知不觉中，携手艾礼安已走过四个春夏秋冬。回首往昔，从对报警行业的初步了解，到熟知报警行业的各个流程，这是我们团队与艾礼安共同成长共同进步的结果。作为一个“艾礼安人”，我们坚信它会做的更好，带领我们走得更远。在此，预祝全国的艾礼安人在新的一年共创辉煌！

吉林博泰张羽



跟随袁总十余年之久，目睹艾礼安一路的转型、一路的发展。从单一的传统报警器器材生产销售到现在集研发、生产和多元化的防盗报警整体解决方案提供商，艾礼安一直在不断超越自己。期望艾礼安成为报警行业的NO.1。

海南群众科技郑群



时钟可以回到起点，却已不是昨天；日历容易撕下一页，却难把握一天！2016年，若是美好叫做精彩，若是糟糕叫做经历，而崭新的2017年，每一天都是希望！祝好朋友家人，艾礼安的所有兄弟姐妹2017年顺风顺水，越来越好！

成都松艾汤中慧



2016年即将过去，马上迎来2017，安防之路是一条不平凡的路，是一条充满机遇、挑战、激情的路。一路走来佛山呈泰见证了艾礼安不停创新、前进的脚步，通过不懈的努力与梦想坚持我们一起成长，一起超越。艾礼安产品成功应用于佛山各行业防盗工程建设中，得到广大客户的信赖、厚爱、支持。新的一年我们将一如既往地携手前进，为中国安防建设事业发挥力量。

佛山呈泰电子段评

回顾2016年，安防市场竞争越来越激烈，价格透明化，利润低，我们也是按照“高端产品树形象，高性价比走销量”。艾礼安的产品，我们在店面里要尽量展示中高端、高端产品，以此向客户传递我们这里卖的东西“不错”的信号，增强客户信心。艾礼安报警器也主要往学校、别墅、小区等项目广泛推广。展望2017年，希望更好地服务客户、为客户解决问题，提高企业形象和产品综合竞争力，希望在销售和服务上都有质的飞跃。

南宁慧安视罗传春



做为艾礼安的第一任代理商，我很欣慰的看到艾礼安这些年的发展成就，也有幸亲身见证了袁总和艾礼安人一路走来历经的坎坷艰辛，直到如今艾礼安品牌在整个安防市场上一枝独秀，势如破竹。身为艾礼安的老友，我深知，这些成就背后融入了多少艾礼安人的心血与付出！2016年就要过去了，很荣幸我与艾礼安携手又走过了一个成功的年头，衷心感谢广大客户的肯定与支持，也希望在未来，能一路延续精彩，与这个老友，齐头并进，再续辉煌！

辽宁卓远达齐宇



创造力和解决问题的能力是研发人员必不可少的两种基本素质。创造力往往需要从新技术、新观念中寻找灵感，而解决问题的能力则来自工作中的不断总结与积累。有的时候，我们明明离成功只有一步之遥，但往往因为缺少“认真”的态度，使得我们与成功失之交臂。

海印

这是一个变革的时代，技术的进步、思维模式的转变，无时无刻不在刺激着每个行业躁动的神经。联网报警运营服务检验的不仅是运营公司的实力，同时也是产品厂商的实力；作为多年的报警设备厂商，需要的是勇气，也需要那份坚持不懈，始终如一的初心，把“航天载人”精神贯彻产品之中。面壁十年图破壁，心惶三载创辉煌。

袁敏



我们是1999年步入安防行业的，也算半个老安防人咯。自2004年初次使用艾礼安（当时的艾礼富）的防盗报警产品，就有种相识恨晚的感觉，其精美的外观、优越的质量、精英般的服务，不惧倭寇、不惜成本坚持长期与日本艾礼富打官司的这种气概，是我们一直合作至今从未想过要更换的品牌。

十二个年头我们目睹了艾礼安从蜕变到腾飞的全过程，始终坚持“专注报警，持续创新”的经营理念，作为合作伙伴的我们更是受益良多。

在2017年即将来临之际，我们也做出了应有的回应，成功组建了由20个销售4个技术组成的精英团队。只为以一颗感恩的心来回馈每一个支持我们、支持艾礼安的忠实客户。

重庆祥视周祥林



回顾2016年的工作，自己最大的收获，是在工作中遇挫的时候，调整心理，迅速切换状态，找到解决问题的对策；我从事的是对外贸易，事无巨细，希望自己努力做到“专业不敷衍”的工作态度！

赵鹏



每个企业的组建中必定有一个是财务部门，它是一个核心部门又是为企业服务的部门。作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到最好，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。力争一专多能，确保一技之长，不仅是财务人员，社会人才之必备技能，更是艾礼安人之需，扬帆远航的艾礼安，赢得市场，立足社会，迎接挑战，永不言败的精神开启了新篇章，自主研发，专业团队服务，成功上市，指日可待。

黄楼

# 我们一直在一起!

We are together

