



人
在
艾
礼
安
年
刊
2017



深圳市艾礼安安防设备有限公司

SHENZHEN ALEAN SECURITY EQUIPMENT CO.,LTD.

深圳市龙华新区大浪街道办华宁路嘉义源科技园七栋三楼

0755-82823131

www.alean.cn





平凡中的伟大

习近平总书记在2018新年贺词中说道：“千千万万普通人最伟大”。

是的，普通人最平凡，也最伟大。

因为他们的付出，让这个世界更加绚丽多彩！

在浩瀚的宇宙中，地球是那么的微不足道，因为无数平凡的人辛勤奉献和探索，让它成为一个具有高度文明的星球，也让我们发现了地球以外的其他星球。

在一个国家中，各种各样的平凡人用一言一行书写了一幅幅美丽的画卷，他们努力用双手创造奇迹，推动社会发展。

在企业中，每一个平凡的人各司其职，为企业的发展建言献策，找准自己的定位，付出智慧，收获惊喜。

这正如在安防行业沉淀十余年的艾礼安一样，无论过去、现在还是将来，一直都有一群人在默默奉献着，他们是测试技术员，通过先进的设备和细致的观察测试一项项功能；是工程师，用聪慧的大脑和灵活的双手雕琢出一件件精品；是业务员，用真诚的服务征服一个个客户，让公司的业绩频频实现突破；是合作伙伴，始终忠诚稳定的追随我们的脚步，将艾礼安的事业版图扩张到每一寸土地。

因为有了他们，艾礼安的研发制造实力遥遥领先于同行，每年能够推出丰富多彩的高品质产品；渠道覆盖全球，足迹遍布世界的每一个角落；售前到售后，强大的服务团队为用户提供更及时贴心的服务；多项殊荣加身，却始终不骄不躁，稳步前行……点点滴滴，汇聚成了艾礼安扬帆远航的不竭动力。

每一个他们都是平凡的，正是这一群平凡的人将智慧化作前行的动力，用汗水凝结成指路的明灯，让艾礼安始终不偏离航线。

角色平凡，贡献伟大。

2017，感恩每一个平凡的你。



目录 Contents

01	19	23	28	33	43	48	53	67
——	——	——	——	——	——	——	——	——
企业风采	环球视野	安防前沿	媒体访谈	职场精英	合作伙伴	畅所欲言	写意人生	美文欣赏

企业风采

资讯 \

2017年1月20日，随着艾礼安2016年度总结表彰大会的召开，2017年全面拉开帷幕。这一年，我们收购了秦关；这一年，我们三赴海外参加展会；这一年，全新的制造中心落成启用。这一年，公司的发展又上了一个新的台阶。



◇ 加码周界防范, 艾礼安收购秦关科技 ◇

2017年年初, 深圳市艾礼安安防设备有限公司与深圳市秦关科技有限公司签订了《收购协议》, 艾礼安全资收购深圳市秦关科技有限公司, 收购完成后, 深圳市秦关科技有限公司全部并入艾礼安。

收购完成后, 将大大提升艾礼安公司在周界防范领域的研发创新能力, 扩大公司在周界电子围栏方面的影响力, 有助于进一步完善公司的产品线, 对布局海外周界围栏市场起到了积极的推动作用。未来, 艾礼安除了深耕传统主动周界防范领域外, 还将在周界实体防护领域形成更大的优势。同时, 凭借艾礼安强大的研发团队, 将会为用户提供更多优质的电子围栏产品, 推动市场的繁荣发展。



◇ 相约初春 勇攀高峰 ◇



2月11日, 艾礼安人开启了年度首场大型活动——登羊台山, 感受春的气息, 播下希望的种子, 和年轻的深圳一起成长。

呼吸着新鲜的空气, 沐浴着春日的阳光, 欣赏着羊台山青葱秀丽的美景, 感受着沁人心脾的愉悦。每一次登上羊台山都有着不一样的情愫, 对于公司的“老人”来说, 登山既是一种传统, 也是一次又一次超越自我的激情挑战; 对新人来讲, 登山则是一种期待, 是融入艾礼安这个大家庭的一次历练。

此次登山活动意义非凡, 不仅体现了同事们坚持不懈的精神, 激发了大家昂扬向上的斗志, 更营造了团结协作的良好氛围, 传播了积极健康的企业文化理念, 为新一年的企业发展开了一个好头。

◇ 坚持用心服务 艾礼安收到客户感谢信 ◇

2月21日, 艾礼安公司收到了山西省运城市绛县猫头鹰安防服务有限公司发来的一封感谢信。信中, 猫头鹰安防公司董事长闫昱恺发自肺腑的表扬了艾礼安北京办业务经理张鑫及技术支持伍工和蔡工, 对他们积极的工作态度表示了衷心的感谢, 还特意指出了艾礼安公司的安防产品受到了终端用户的好评和欢迎, 并愿意和艾礼安建立长期合作关系, 共同成长。

感谢信

长地久。

再一次的感谢贵公司的鼎力支持和帮助!!!

最后祝愿贵公司蒸蒸日上, 大展宏图。



董事长: 闫昱恺

2017年2月16日

尊敬的艾礼安安防设备有限公司:

首先, 我作为山西省运城市绛县猫头鹰安防服务有限公司的法人代表, 向贵公司表示衷心的感谢!

自我2016年到北京、深圳参加安防会后, 我们公司对贵公司的安防设备产品有了了解, 并且让客户使用, 贵公司产品让客户使用后, 得到了一致好评和欢迎。

在此我公司要特别感谢区域经理张鑫, 技术指导伍工和蔡工的倾力付出, 没有他们的工作支持, 我们公司就不会有进一步的发展!

特别感谢的是! 我们与张鑫在北京安防会结识后, 他安排我们到深圳对贵公司的产品进一步深入了解, 我们到达深圳后, 贵公司工作人员热情接待, 安排食宿, 张鑫对他们还不放心, 亲自给我们打电话, 询问我们还需要别的什么帮助, 为之使我们深受感动。

我们使用贵公司产品后, 由于业务不精, 我们便打电话给区域经理张鑫, 张鑫积极安排伍工、蔡工给我们随时进行技术指导, 在腊月二十七、八那两天, 他们还对我们耐心细心的技术指导, 没有一句怨言, 于是我们公司与贵公司决定长期合作, 使用贵公司的产品设备。

今后我们公司愿意与贵公司精诚合作, 愿我们的友谊天

◇ 艾礼安举办2017年产品质量培训活动 ◇



2月22日, 艾礼安2017年产品质量培训活动盛大举办, 本次活动旨在规范产品生产以及品质管理人员的工作标准, 保障艾礼安每一款产品的质量, 提升用户对艾礼安品牌的满意度。

培训现场, 品质主管赖桂福从提升产品意识、影响产品质量的因素、生产人员的注意事项等多个方面对大家做了认真的讲解, 并提出了硬性要求。

作为防盗报警行业的领军品牌, 艾礼安将产品质量看成是企业赖以生存的根本。未来, 公司也将秉承“品质为本”的原则, 在不断创新的过程中将产品品质提升到让用户满意的新高度。

◇ 艾礼安2017年技术培训大会圆满落幕 ◇

3月初,为期四天的合作伙伴技术培训交流大会如期举行,来自全国各地的合作伙伴相聚在一起共同参加此次培训。

在产品培训环节,艾礼安优秀的培训讲师给大家带来了一场场精彩的产品讲解,并带领大家进行了实操训练,让各位合作伙伴受益匪浅。

在拓展培训中,艾礼安组织合作伙伴前往杨梅坑参加户外拓展,丰富多彩的活动项目让大家的身心皆得到了释放,至此,第七届合作伙伴培训大会顺利落幕。



合照

◇ 在转型中奋力前行 艾礼安召开2017年中总结表彰大会 ◇

7月29日,深圳市艾礼安安防设备有限公司年中总结表彰大会在深圳总部隆重召开。作为公司年度重要会议,年中总结表彰大会具有承上启下的非凡意义。

总结会议上,艾礼安总经理袁小平、副总经理张伟文以及各部门主管分别对过去半年来的工作进行了总结和分析,并对下半年的工作进行了部署。



工作总结完毕后,全体员工投票选出半年度优秀员工以及优秀部门,由公司对他们进行了表彰和奖励,并颁发荣誉证书。



◇ 2017年“艾礼安杯”粤商安防联盟交流会圆满结束 ◇

7月13日,2017年“艾礼安杯”粤商智生态IT安防联盟交流会在东莞康帝国际酒店成功举行,东莞市两百多位工程商、经销商等从业人士共同见证了这场盛会。

东莞站的会议由艾礼安广州分公司冠名并主办,艾礼安总经理袁小平带领公司培训讲师亲赴会场并发表演讲,培训讲师蔡工向现场观众的认真细致讲解了公司发展、定位和产品体系。

会议以“聚焦优势资源,回归商业本质”为主题,旨在深入市场,拉近厂商与地方经销代理及工程商之间的距离,将各自公司最新的、最好的产品与技术推向当地市场,同时也与当地市场一起探讨产品改善改进、工程信息交流、技术咨询解答、业务对接等服务。





◇ 艾礼安联合南京同科开展产品推广会 ◇

8月,由深圳市艾礼安安防设备有限公司支持、南京同科科技发展有限公司主办的产品推广会先后在连云港、苏州两地火热开展。

产品推广会上,艾礼安资深培训讲师蔡玉星给大家介绍了红外对射、红外光栅、电子围栏、总线报警主机、联网报警主机、家用报警器、报警中心管理软件等一系列优秀的防盗报警产品。同时,蔡工还展示了各地的优秀项目,为在场的客户做参考。

在这两场产品推广会上,艾礼安的产品为当地的客户带来了全新的体验,艾礼安的品牌形象大大提升。同时,也进一步巩固了南京同科领先的市场地位,为江苏的安防行业带去了新的发展思路,一举多得!



◇ 艾礼安组织开展红外探测器户外操作实践活动中 ◇

金秋时节,艾礼安组织开展了一场产品户外操作实践活动,实践队伍分别进行了红外对射、红外光栅产品的对光体验以及产品探测极限距离的实测。

在实测环节,由研发工程师进行红外对射以及红外光栅产品的极限探测距离的实测,在实测过程中,两个系列的产品都表现突出,实测距离远远超过标准距离。

通过这次实践活动,大大展现了艾礼安红外探测产品优异的性能。同时,也更好地提升了团队的协作能力与凝聚力。





9月11日上午8点30分，艾礼安全新制造中心落成典礼及乔迁仪式在深圳嘉义源科技园隆重举行，艾礼安高层领导以及全体员工见证了这一历史时刻。

全新的制造中心启用后，给员工们创造了一个清爽、干净、整洁的工作环境，给大家带来了更舒适的工作体验。同时，也为公司日渐增长的市场需求提供了可靠的产品保障，这是值得铭记的时刻，是能载入艾礼安发展史册的重要日子。



最后，在一片热烈的掌声及欢呼声中，由袁总、张总以及生产经理院克东共同剪彩，宣布全新的制造中心正式启用，艾礼安制造中心落成典礼圆满落幕。

◇ 艾礼安首届“王者杯”职工技能比拼大赛圆满落幕 ◇

11月30日，艾礼安举办了首届“王者杯”职工技能比拼大赛，来自艾礼安生产部各个产线的员工盛情参与了此次比赛。



本次比赛分为3个部分：插件、组装以及包装，主要从生产效率、生产品质、7S等方面进行考核。比赛中，各个小组参赛者毫不保留的使出看家本领，手速快，插件准，组装灵活，包装完整……竞赛台上精彩连连，周围的观众大饱眼福，直呼过瘾。

最后，袁总进行了总结，他表示这是一次精英荟萃、精彩纷呈的职工技能比赛，这次比赛展现了生产部积极向上的精神面貌。作为公司发展中的重要环节，他希望大家在未来的工作中能够再接再厉，保质保量的完成生产任务，和公司一起进步。



艾礼安获年度
“中国安防十大品牌”
荣誉称号



3月3日，第七届“中国安防
十大品牌”评选活动在福建举
行，艾礼安荣获“2016年度中国
安防十大品牌”称号。

荣誉

艾礼安荣膺“中国安防十大民族品牌”奖项



10月29日，由A&S主办的
“2017中国安防十大品牌评选”
顺利落下帷幕。作为防盗报警领
域的知名企业，深圳市艾礼安安
防设备有限公司荣膺“中国安防
十大民族品牌”奖项。

展会

每年的上半年，都是安防行业的『播种季』，国内各地方以及全球安防展会集中开启，给各安企提供了展示的舞台。

今年，艾礼安先后参加了国际国内多个地方的安防展会，向各地用户展示了先进的报警产品及各类优秀的安防解决方案。通过展会，进一步促进了艾礼安品牌的深耕，加速了艾礼安全球化发展的步伐。

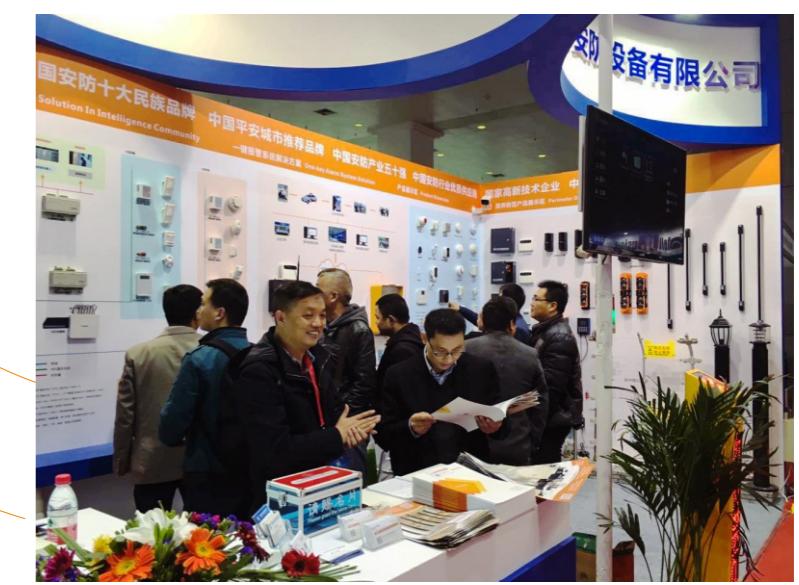


◇ 武汉安防展——“花开仲春满江城 安防重镇迎盛宴” ◇

3月15日，国内地方安防展在武汉率先开启，艾礼安湖北总代武汉凯讯科技有限公司全方位的展示了艾礼安的产品及解决方案。

这次展会上，武汉凯讯科技携艾礼安优秀的行业解决方案隆重亮相，智慧小区报警系统解决方案、基于艾礼安视频联网报警平台的一键联网报警解决方案为工程商提供了更好的选择，受到了参观工程商集成商用用户的青睐。

通过展会平台，武汉凯讯向用户更好的展示了企业实力，而艾礼安的创新的技术和方案得到了更深入的推广，在中部地区的品牌影响力也进一步升华。



◇ 艾礼安全新姿态亮相2017年济南安防展 ◇



3月24日,2017第十六届济南安防展盛大开幕,济南艾礼富电子设备有限公司应邀参加此次展会,并向参观用户全方位的展示了艾礼安的系列防盗报警产品及方案。

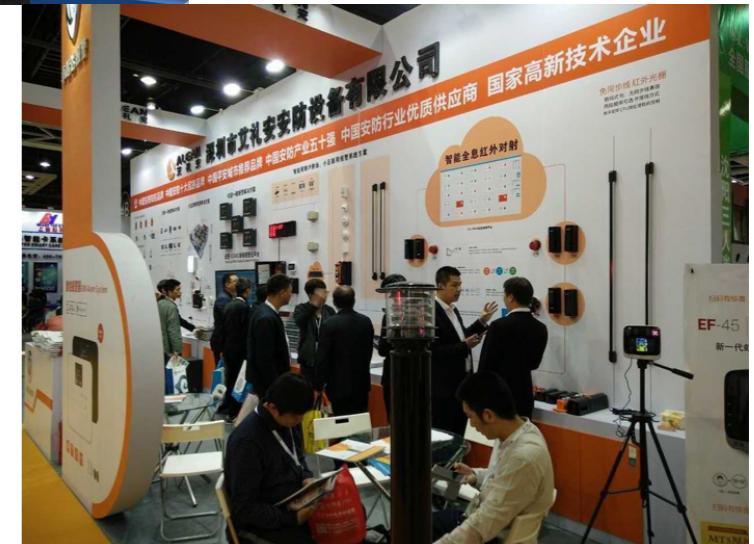
济南艾礼富是艾礼安在山东地区的核心代理商,耕耘当地市场多年,积累了许多的优质客户和良好的用户口碑,更创下了一系列喜人的业绩,如今,艾礼安的产品在山东省的监狱、学校、小区、银行、医院等众多的项目中有着十分成熟的应用。

此次展会,艾礼安展示了几款在行业内具有极强竞争力的产品,红外对射、红外光栅、被动探测器、红外光墙、电子围栏、总线报警主机、联网报警主机、云平台等,从前端到后端,一套完善的产品体系为参观者提供了更多的参考。



南京安防展

东北安博会



◇ 蜕变·新生 地方巡展见证品牌腾飞 ◇

4月20日,第十六届南京安防展与第十九届东北安博会同时开启,艾礼安分赴两地参展,向华东及东北地区安防用户展示了公司领先的防盗报警产品及解决方案。

在两场展会上,南京同科科技发展有限公司和沈阳卓远达电子有限公司携艾礼安新品亮相,优秀的解决方案同时引爆华东和东北地区。

展会中,艾礼安自主设计研发的全球首创智能全息对射、电子围栏、E5智能报警器等产品惊艳亮相,极大展示了公司在防盗报警领域领先的研发实力。

◇ 艾礼安郑州行——深挖联网报警市场 ◇

5月5日,以“智能安防、智慧河南”为主题的郑州安博会盛大开幕。郑州圣安电子科技有限公司盛情参展,并全面展示了艾礼安的防盗报警系列产品。

相比同行,艾礼安创新、智能、定制化、高性价比的产品展现出更大的优势。为期三天的展会期间,当地交通、银行、校园、小区等众多领域的专业客户争相参观艾礼安的展台,了解公司的最新动态,寻求合作机会。此外,艾礼安联网报警系统也成为了当地优质的保安服务公司聚焦的中心。

通过此次参展,艾礼安对当地市场有了更新的认识,在接下来的市场拓展中,公司将进一步发掘更深入的行业报警、联网报警及民用报警市场,用优秀的产品和完善的服务提升企业口碑,助推品牌在当地的升华。



◇ “无线全息智能”艾礼安盛装亮相安博会国际馆 ◇

10月29日,第十六届安博会在深圳会展中心盛大开幕。作为报警行业的领军品牌,此次盛会艾礼安携无线光栅、全息对射、一键报警、互助联防、电子围栏等领先的产品和解决方案亮相国际馆,以全新的形象和高度成为馆内最抢眼的专业报警企业。

展会期间,来访艾礼安的参观者超过万人,不仅有来自全球各地的合作伙伴、工程师、集成商客户,更有业内媒体、行业协会等到访,令艾礼安展台蓬荜生辉。

合作伙伴、客户、协会、媒体……他们共同构成了展台上最美的画卷。

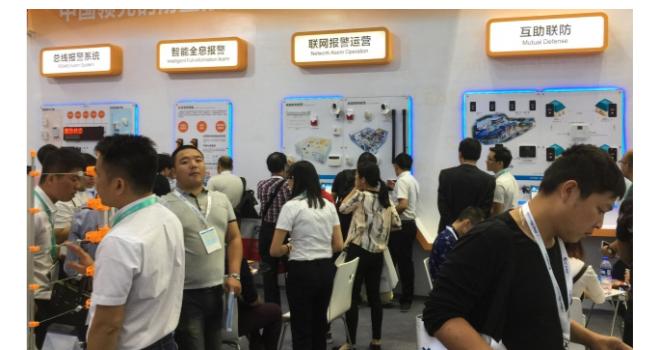
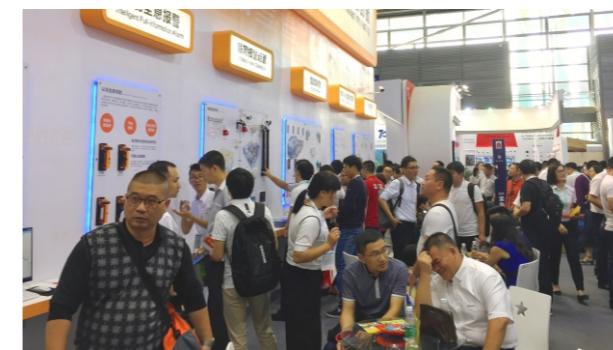


◇ 艾礼安“平台化”解决方案闪耀华东 ◇

5月24日,第十七届上海国际公共安全产品博览会在上海世博展览馆拉开帷幕。此次展会上,上海先讯电子科技有限公司作为上海地区领先的安防企业携艾礼安产品盛装亮相,展示了代表安防防盗报警领域最高技术水平的产品。



在这届展会上,艾礼安就着重展示了视频联网报警云平台,并给参观客户做了现场演示,其稳定、智能、可定制的特性深受参观用户的认可和称赞。此外,艾礼安防盗报警单品红外光栅、红外对射、红外光墙、环境探测器等也逐一展示。优秀的行业解决方案和单品大大提升了艾礼安展台的人流量。通过展会,艾礼安的品牌在华东地区迎来了更大的发展机遇。



环球视野

◇ 艾礼安赴俄参展 E5智能报警器获好评 ◇

3月21日,为期三天的俄罗斯莫斯科国际公共安全产品展览会正式开启,艾礼安作为国内防盗报警品牌的杰出代表亮相莫斯科安防展,为来自亚欧地区的参观用户献上了行业领先水平的防盗报警“产品秀”。

此次展会上,艾礼安E5家庭防盗套装以其靓丽的外观和智能化的特性吸引了众多参观客户的目光。展会现场,艾礼安海外市场销售人员为参观用户展示了E5的优秀性能,他们皆表现出了极大的兴趣。

通过这场展会,艾礼安收获了一批潜在的客户,为公司2017年海外安防展开了一个好头。





艾礼安亮相美西安防展
深化国际化品牌之路

当地时间4月5日，美国安防行业年度盛会拉斯维加斯安防展如期开幕。此次展会，艾礼安董事长袁小平亲赴拉斯维加斯，和公司海外市场精英成员一起探寻这里的安防商机。艾礼安十分重视美国等发达国家的安防市场，希望通过展会更深入的了解此地的安防现状，加速品牌的布局。作为国内为数不多的赴美参展的防盗报警企业，艾礼安以展会为契机，重点展示了行业及民用级防盗报警产品，加深美国及周边用户对艾礼安品牌的认识，为展开更深入的合作搭建了一个良好的平台。

根据前期的市场调研和规划，本次展会以公司成熟、智能化程度高的产品为展示对象，主要展出了艾礼安变频红外对射、红外光栅、红外光墙、智能家居系统以及家庭/商业防盗报警系统等。



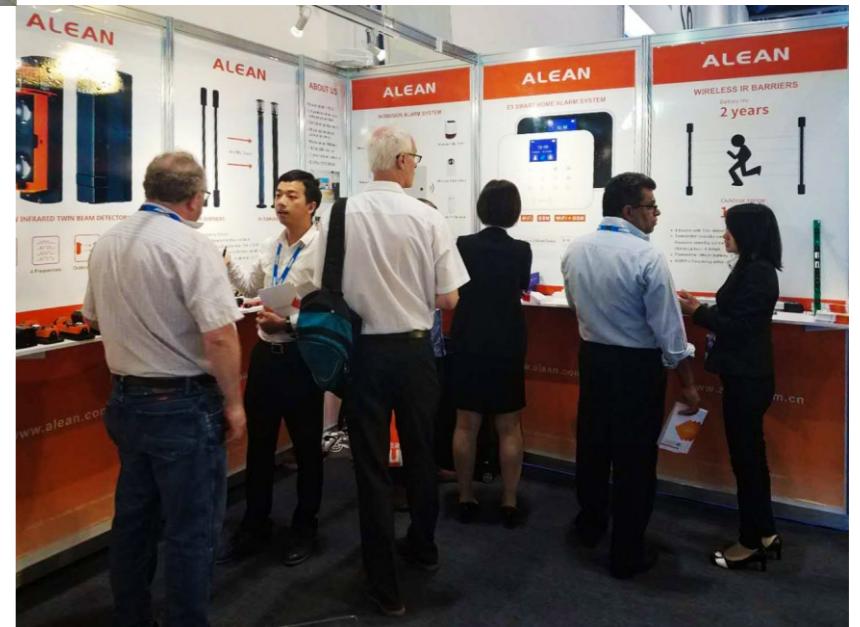
展会期间，来自加拿大、墨西哥、牙买加、阿根廷、智利等国家的客户以及多家本地企业来艾礼安的展台参观、交流，寻求更深层次的技术及产品合作。

◇ 2017年艾礼安伦敦展：一场旧雨新知的聚会 ◇

6月20-22日，2017年英国伦敦国际安全技术展览会在伦敦Excel展馆拉开帷幕。艾礼安盛装亮相，向全球的安防客户展示民族防盗报警品牌的魅力。

在本次展会中，除了展出红外对射、红外光栅、E5智能报警器等拳头产品，艾礼安还面向全球推出了为本次安博会特别设计的无线光栅。参展的产品虽然不多，但却得到了客户的一致认可，而变频对射和无线光栅，更是让客户爱不释手。

作为公司全球化战略蓝图的重要一环，艾礼安十分重视欧洲市场的开发维护，而在全球享誉盛名的IFSEC无疑为艾礼安提供了一个认识、了解、开发、和维护欧洲市场的优秀平台。



安防前沿

城市综合管廊的安全解决方案

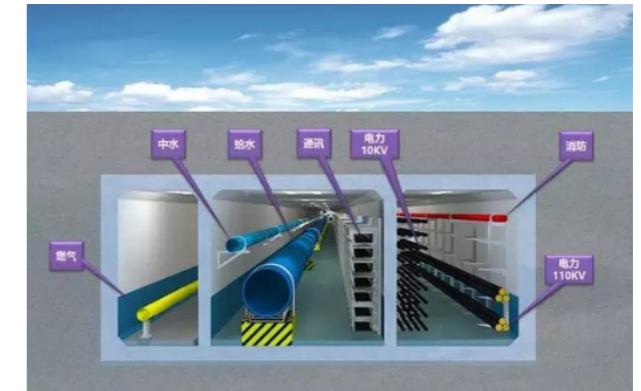
● 什么是城市综合管廊？

城市综合管廊，就是地下城市管道综合走廊。即在城市地下建造一个隧道空间，将电力、通讯、燃气、供热、给排水等各种工程管线集于一体，设有专门的检修口、吊装口和监测系统，实施统一规划、统一设计、统一建设和管理，是保障城市运行的重要基础设施和“生命线”。

在项目建设期内，原材料的财产安全、可能存在的火灾隐患等需要受到关注；而在项目运行期，可能会有人通过管廊出入口进入到地下空间，进行偷盗、破坏设施等行为，威胁管廊的运行安全。同时，也要防止在工作人员出入管廊时发生紧急情况，如：管廊中燃气发生泄漏。这些安全隐患都是项目在建设前就应当考虑的问题。

如果有不法分子通过地下管廊对城市的各个系统造成破坏，又或者管廊中发生火灾等事故没有及时发现，那带来的后果将是不可估量的。这不仅会影响人们的日常生活，城市的各项基础设施建设也会受到影响，甚至人们的人身财产安全也会受到威胁，整个城市可能会陷入“瘫痪”的境地，影响之恶劣不言而喻。这一点也足以见得城市管廊运行安全的重要性。

为了给城市管廊提供有力的安全保障，深圳市艾礼安安防设备有限公司推出了城市综合管廊安全解决方案。



● 方案设计要求

管廊井盖门禁出入口的位置安装主动红外探测设备用作防入侵探测。

在通讯管道处，安装红外探测，防止有非法人员进入破坏通讯设备。

在电力管道内，电力线缆在设计中可加入电气火灾探测器，电气火灾探测器可探测电力线的工作情况也可联动报警。

在各个管道内部，每隔100米安装应急按钮，在管道内如发生紧急情况巡逻人员可将事件第一时间传送出来。

管廊封闭期间，综合管廊监控报警系统运行时刻监视管廊的安全，一旦有不相关的人或物进入管廊中，则会触发防区报警，前端警号也会发出警报，报警信号将会上传至信息采集盒，采集盒通过运营网络传送到综合管廊监控报警信息平台。如若有人在管廊中发生或发现紧急情况，也可以通过紧急按钮进行求助。消防系统、火灾自动报警系统、联动控制消防系统、管廊结构监控系统等，如塌方和沉降这些警情都会传送给综合管廊监控报警运营管理平台。同时可接入市级或省级公安部门，方便统一指挥和管理。

● 产品及其功能

该项目主要选用前端产品：红外对射ABE-50、被动红外探测器EAP-300T紧急按钮AL-01A、温度探测器JA-830等。

ABE-50：三光束探测器，安装在每个管道的入口处，防止有人或物的进入。

EAP-300T：吸顶三鉴红外探测器，安装在通讯管廊作入侵探测。

AL-01A：紧急按钮，安装在管廊的墙壁上，应对突发事件。

JA-830：温度探测器：主要配合电气火灾探测器对电力管道的电力线缆进行探测，防止线缆过载引起火灾。

● 系统工作原理：

综合管廊监控报警运营系统



● 管廊项目案例：

海口城市综合管廊项目



成都市综合管廊项目



肇庆新区综合管廊项目



内江城市管廊项目



南宁市综合管廊工程



研发人的2017：务实而又突破的一年

2017年是艾礼安的转型发展之年。在这一年中，公司的销售业绩取得了一个又一个突破。在研发团队的支持下，艾礼安的定制化项目遍布全球市场，红外光栅、红外对射、被动探测器、智能报警器、电子围栏、管理软件等等，定制化涉及到公司的整个产品体系，定制化项目为公司赢得了更多的发展机遇，大大提升了企业的市场地位，而这一切都得益于公司研发实力的与日俱增。

为了更好的满足客户需求，今年，艾礼安研发团队对公司的电子围栏、报警主机以及相关配件多个产品进行了升级，同时，也推出了几款引领行业的新产品。

智能全息对射

智能全息对射系统又叫现场信息可视化的主动红外报警系统（已获发明专利），是艾礼安率先在行业推出的一款具有划时代意义的产品。产品从外观结构到性能皆由艾礼安自主研发设计，具有极强的市场竞争力。

相比传统的红外对射，智能全息对射主要有如下优势：

全球首创，更智能

智能全息对射报警系统可通过报警主机或后端软件平台全面的了解智能全息对射的状态信息，及时进行日常维护或故障排查，使智能全息对射报警系统运行更稳定、更可靠、更智能。

可视化，更直观

智能全息对射报警状态、信号强度、电压值、继电器状态、工作频率等信息在报警主机或后端软件平台清晰展示，状态信息一目了然，可视化操作更直观。

双向通讯，信息多样化，具有划时代意义

从传统的单向通讯方式到智能全息对射双向通讯方式，从传统的唯一的开关量信息到智能全息对射的各种状态、参数上传、可控制、可设置，我们一直在超越！

软件操作，更简单

管理软件和控制中心可直接对智能全息对射及其联动设备进行设置和控制，安装调试更方便更简单。



数字变频、更稳定

智能全息对射采用行业领先的4段数字变频技术，彻底解决红外对射在靠背、交叉等复杂条件下安装时相互干扰的行业难题，防误报抗干扰能力更强，更稳定！

智能全息对射的推出不仅很好的解决了传统红外对射产品在实际应用中的各种问题，更体现了艾礼安在红外对射产品研发方面无可比拟的优势，成为防盗报警领域突破性的标志。

NB-iot 烟雾探测器

在以往的室内安防解决方案中，探测器+主机+软件平台是标配。艾礼安研发团队打破常规，经过一年多的调研推出了基于蜂窝的窄带物联网NB-iot技术的烟雾探测器，无需报警主机，能够完全避免安装布线。探测器支持直接接入平台，用户可以通过微信随时查看探测器状态。此外，它还拥有高密集的连接数，即使同时接入数十万设备，也能安全稳定的工作。

突破空间限制，无限远，不限量

采用纯无线设计，基于NB-iot网络传输，只要有移动网络，您可以将它们部署在任何地方，且没有距离和数量限制。

全新的光学迷宫设计

NB-5198A采用光电式设计，我们重新设计了光学迷宫，使探测器的灵敏度更高，使用场景也更加广泛。



超长续航,一节电池用三年

艾礼安NB烟雾探测器继承了物联网技术的低功耗优势,一节电池即可稳定工作三年以上,省钱,省事又省心!

云端管理,告别报警主机

NB-5198A已全面接入艾礼安云警ICVAS-200云平台,不再需要报警主机。借助该平台,您可以直接对每一个探测器进行管理,监控,和视频复核,借助该平台,您可以通过微信随时随地接收和处理报警信息。

开放协议,拒绝封闭

我们开放产品的通讯协议,支持产品二次开发和OEM。可以直接使用我们的平台,也可以使用第三方平台。我们还提供平台定制服务,把产品使用成本降到最低。

带宽要求低,传输距离远,即时传输,可扩展性强,这款NB烟雾探测器为室内安防带来了更简单更智能的选择。

无线光栅

在今年深圳安博会上,艾礼安正式推出无线光栅,多项创新技术为艾礼安展台吸引了众多的专业客户,深受海内外用户的喜爱。这款产品经过了艾礼安研发团队三百多个日夜打磨修改,最终将精品呈现在用户眼前,凝聚了艾礼安研发人无数的心血。

与传统意义上的红外光栅不同,它采用纯无线设计,无需任何的布线,安装简便,美观大方,是周界防范领域一场革命性的突破。

纯无线设计,开启主动红外新时代

艾礼安匠心独运,挣脱传统设计的束缚,大胆“拆”线,开启主动红外新时代。

安装简单 一步到位

向繁杂的接线布线SAY NO!软妹子也能徒手安装!

超长续航,一节电池用4年

无线光栅采用超低功耗设计,工作电流低至微安级别。一节电池,4年省心。

百万编码芯片 安全无漏洞

无线信号通过百万级的安全无线编码进行数据编码,做到100万对光栅不重码,同时在传输上采用更加安全的433MHz无线频率,看不见的加密设计,看得见的安全。



智能模糊控制技术,告别误报

采用行业领先的信号处理技术和智能模糊逻辑分析技术,智能感知人体信号,从此告别误报。

防护等级IP66,轻松面对风霜雨雪沙尘暴

随着人们生活方式的不断升级,免布线的无线产品越来越受到人们的青睐,我们先于行业推出无线光栅,希望能给人们创造一个追求个性化的生活空间,悄无声息的提升社会的安全等级。

结语

除了这几款产品,艾礼安还对传统的控制主机、探测器、软件等相关产品进行了性能升级,使其更贴合市场的需求。这一年,艾礼安研发人在务实中取得了一些突破,为合作伙伴和用户带去了惊喜。

研发人的使命是孜孜不倦的研发创造,站在用户和行业发展的角度不断推陈出新,用智慧推进人类文明的进程。一条代码,一颗螺丝钉……这些看似细小的工具组成了研发人的全部,用一点一滴提升人们的生活品质是我们不懈的追求。

研发,成就科技;科技,改变生活。

媒体访谈

▶ 夹缝求生 防盗报警路在何方?——A&S专访艾礼安董事长袁小平 ▶

袁小平
YUAN XIAO PING

深圳市艾礼安安防设备有限公司
创始人兼董事长



被誉为经营之神的本田宗一郎曾经说过——“模仿是先乐后苦，创造是先苦后乐”，在这个喧嚣的年代中，没有太多人去在意创业大军有多少，他们更加关心的是站在万骨枯上分享着自己“无关痛痒”经验的成功人士，但成功背后的市场调研、产品研发、现场测试、客户体验等等真正需要去落实的环节，却没有多少人感兴趣。这也如当前防盗报警行业一样，模仿成功的商业模式、学习最新的智能爆品……但回过头总结起来，这几年许多企业更像是徘徊在行业变革的大路上，迷茫着。

不仅仅国内报警如此，近年来传统报警强者外资品牌也正在遭遇滑铁卢，甚至有内部人士透露，一些国内中小企业的年销售额在防盗报警领域已经超过了知名的外商，可以断言未来3-5年中国报警企业将扛起全球报警行业的大旗。安博会可以说是这种趋势的小小缩影，在未来国际馆中，中国防盗报警企业将开始取代传统报警强者们的地位。

“这么多年来，国内纯防盗报警企业在国际馆中可以算是稀客，借助这几年来积极部署海外市场与技术创新的成果，今年艾礼安成为‘吃螃蟹’的厂商，希望通过这次与国外用户的接触，能在推广自身的同时，让世界看到中国防盗报警企业的实力。”深圳市艾礼安安防设备有限公司董事长袁小平在安博会前满怀期待地谈到。

众所皆知，外商品牌在探测器（传感器）及高端市场领域一直占据着绝对压倒性的优势，但随着近年来国内报警企业的努力，市场格局在发生着重大的变化。“外资品牌在产品上比国内本土企业更加严谨，无疑是值得我们认真去学习的地方，但在技术底蕴及市场销售额上，国内企业已经有底气去和它们竞争，并丝毫不落下风。”袁小平认为，“报警行业并不像监控行业有那么大的市场，传统外资品牌的市场份额占比不断下降，理性的外商思维会让他们做出相应的决策，但对于艾礼安而言，这两年我们加大了收购动作，一是强化我们自身研发实力，二是适应新政策（小区拆围墙增大了对周界防范的需求），积极调整自身产品，满足市场需求，我们有足够的信心相信明天会更好。”

那么在这个行业转型阶段，防盗报警企业如何活下去？笔者针对当前报警行业关注的焦点问题，与袁小平进行了一番探讨。

1 不可逆转，中国安防制造的崛起

中国制造的崛起，对于盘踞国际市场的外商而言带来了颠覆性的打击，更有甚者称中国制造为“入侵者”，并借助舆论及地方保护的力量在排斥着中国企业，但国内企业要走出去必须面临着这无法摆脱的难题。

“这是行业发展的必然趋势，在南美地区的展会上，中国厂商已经成为了当之无愧的主角。当前中国安防已经领先于全球，加上巨头们有足够的实力去布局全球市场，相比之下，在国外很难找到与之抗衡的力量，并改变这一现状。”袁小平指出。

经过三十年的发展，中国安防已经成为当前全球安防的中坚力量，从模仿者变成被模仿者，角色的转变也意味着商业模式、企业经营方式的转变。自强者，行无疆，在未知的挑战及困难面前，谁能掌握领先的技术，谁便能立于不败之地。

在全球化趋势不断强化下，地方保护也逐渐被市场所淡化，谁在产品价格、品质、技术等因素领先于市场，谁便能更好满足市场的需求，这个优势是不可阻挡的。“也有人担心自身品牌的崛起，会影响到海外OEM的业务，但实际上却不是这样的，因为只要自身的制造实力过硬，客户是不会拒绝与你合作的，相比更重要的还是企业的清晰定位，这几年艾礼安也逐步从纯贸易型的企业，朝着研发与制造一体的企业转变，角色的变换，让我们能随时跟上客户的需求，并通过技术满足他们”，袁小平补充。

2 回归本质 创新驱动企业发展

在早些年，纯贸易型企业得益于国家政策，加上经济全球化如火如荼，全球国际贸易需求旺盛，贸易额不断攀上新高，纯贸易公司迎来了黄金发展阶段。但在当前，情况却发生了重大的变化，反全球化浪潮强势、贸易保护主义抬头、关税壁垒、汇率变革不确定性增加，国际贸易额整体进入下行空间，行业陷入新一轮深度调整中。而在中国，人力成本的上升是最为显著的因素，属于贸易公司的利润空间正在逐步萎缩，这对于传统的防盗报警企业而言会是毁灭性的打击。“安防行业始于报警，但这几年来行业发展太快，报警企业却没有跟上步伐，导致这样的原因便是之前赚钱的方式过于简单粗暴，没有人愿意在研发上进行过多的投入，但报警行业无论在未来的人工智能还是智慧城市中，依然有足够的空间去发挥，现在如果妄自菲薄还为时过早，是时候从沉迷于过去美好的眷恋中清醒过来。”袁小平说。

如果仅仅停留在口头上的转型，那么理想的未来也一定不会实现，袁小平深谙此理。2016年收购富安信，2017年收购秦关科技、成立新的制造中心，艾礼安正积极以行动在告诉着同行，老牌报警企业依然拥有着一颗不屈与时刻备战的心。经过企业整并之后，艾礼安取得了喜人的佳绩：一是推出颠覆传统的产品（智能全息报警系统、NB-IoT智慧安防系统、无线光栅等），以智能全息报警系统为例，它可随时在报警主机或上位机软件上了解探测器的工作状态信息，及时对探测器进行日常维护或故障排查，使系统更稳定可靠；二是部署后端软件平台，人性化处理前端的数据、算法、信号，减少误报；三是积极布局未来人工智能、智能家居、物联传感市场。

“以智能家居为例，虽然前两年把人搞得糊里糊涂的，但市场至今也没有强需求，因此艾礼安也尝试换个角度去部署这方面的市场——回归现实，从报警出发，简单地说便是专心做好产品的报警功能，根据用户的需求，再去完善其他延伸的功能。”袁小平说。

据介绍，在智能家居的部署上，艾礼安从两个方面出发，一是专注报警，提供开放协议接口的智能报警产品，二是通过领先的传感器技术，寻求与传统家电及互联网企业的合作。

“现在的技术研发，不像以往闭起门来不让人知道，相互打通协议让技术共享已经成为趋势。个人觉得，别人做得比你大，成为它们生态的一部分或者别人有好的技术，用包容的心将它们融入到自己的生态中来，无论对自己还是对整个产业都是有利的。企业的业务不能仅仅盯着工程商的项目，更要寻求更多的合作，当前行业中便有不少企业跟互联网、消防企业合作，并取得成功的案例，构造新的生态链是报警行业的趋势，值得行业共同去探讨。”袁小平说。

回顾当前智能家居市场的发展，虽然概念一直火热，但市场依旧没有任何让众人信服的成功企业出现。相比于一些传统安防企业喊着口号要转型智能家居而言，艾礼安的市场策略更像一位稳重的智者，既不会直面互联网、创业型企业的竞争，也不会过多加大企业的运营风险。

“智能家居领域技术变化太快，这趟‘浑水’不是每家企业都趟得起，所有行业的趋势都要回归到理性的思考上来，艾礼安清楚自身与互联网企业相比，资金与人力都不如他们，不可能一蹴而就，所以选择通过一边学习优秀企业，一边打好研发基础的笨拙方式去部署未来的市场。”袁小平补充。

诚然，在市场未出现量化需求前，企业对于概念的宣传，好听点叫占据起跑线，现实点就叫烧钱，对于更多的企业而言，这是得不偿失的行为。站在理性的角度上看，在市场未成熟前，技术的积累会显得更加的重要，回归到安防与制造的本质上，无疑也会让企业能延续传统的竞争优势，宝剑锋从磨砺出，一旦时机成熟，涌现的市场需求，拥有技术实力的公司自然能分一杯羹。

3 言行一致，坚定不移执行渠道战略

“信息及电商的年代还要什么代理商？”

“代理商会赚中间差价。”

“直面用户，才有话语权。”

.....

随着互联网技术的发展，“去中间化”这个词汇已经不再陌生，无论是B2C、C2C，还是B2B中，去中间化已经成为各个企业标榜自身发展的一大特色，也能为企业节省成本，但在真正落实的过程中，也暴露出不少的问题。

袁小平坦言，有段时间也曾经让他犹豫是不是该放弃渠道建设，但这两年的坚持让他更坚定了一个事实——专业报警离开代理商将无法生存。“理想虽然丰满，但现实依旧很骨感。虽然一些电商平台可以让全国各地的工程商承担安装及服务，但现实执行起来却非常困难，因为专业安防产品并不像其它的一般消费产品，如果缺乏专业人士及合作伙伴的团队服务，企业也会寸步难行。”他说。

当前也有人提出“去中间化本身就是一个伪命题”的观点，从营销理论而言，下游顾客与上游生产者的数量越多，中间商的价值越大，这是渠道和各个环节中间商存在的真正意义。同时，真正的直销，其沟通、交互、物流和信息的成本都要远远高于符合市场逻辑的正常分销模式，所以在当前，渠道的存在有其积极的意义。袁小平分析：“这几年企业在全球市场的地位的提高，除了技术创新的驱动之外，另一个重要的原因是渠道的建设。对于我而言，渠道商是企业的珍宝，为了稳固这种合作关系，未来艾礼安也会继续从三个方面落实对他们的承诺：一是满足合作伙伴需求，言出必行落实协议，解决他们的问题并定期举办培训会；二是支持代理商地区参展，一起将生意做大；三是增强企业内部实力，成为代理商强硬的后盾，稳固合作关系。”

从当前来看，渠道仍然是整合上下游产业链的紧扣环，是渗透市场的必不可少的润滑剂，“得渠道者得天下”在专业市场中，丝毫不显得过时。

4 夹缝求生，报警行业的未来写照

报警服务长期被视为是防盗报警企业新的蓝海，由厂商免费提供硬件，用户购买服务，通过这种方式为报警企业带来新的盈利点。但随着这几年市场的发展，这种模式却没有给厂商带来预期的效果，相反却出现拖垮企业的现象。

“在前几年，报警联网运营市场非常火热，尤其在河南、河北、广西等省份，每年报警运营的产值是非常乐观的，但随着竞争的加大，传统报警运营服务已经很难做下去了。”袁小平遗憾地表示，并总结了以下几点原因：

- 一、市场门槛低，竞争过于激烈，导致产品研发创新无法跟上。服务费也在不断下降，导致难以维持服务的成本；
- 二、传统商铺营业额利润下降，对联网报警投入减少，加上大部分商铺的寿命不长，很难形成长期合作的关系；
- 三、新技术、新产品带来的冲击。尤其是互联网企业推出的创新产品逐步代替了专业报警企业研发的产品，导致企业面临更大的风险。

综上行业内部的价格战，已经堵死了报警企业转型服务的路，加上互联网平台的“包罗万象”的功能，彻彻底底地让联网报警运营成为了红海。作为一名沉浸防盗报警行业的老兵，谈到行业这样的情景，难免有点黯然。为了避免恶性竞争，袁小平呼吁要企业应该摆正好自己的心态：

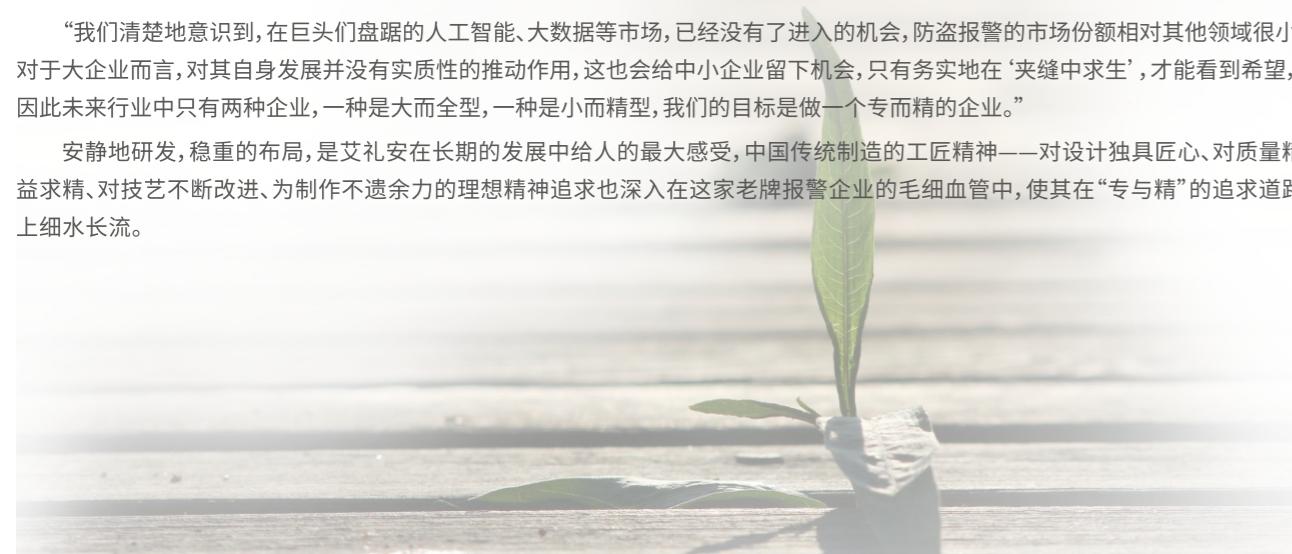
第一、报警行业仍然具有希望，企业不应该仅仅只顾眼前的利益，而缺乏长久的眼光，未来传感器仍然会在智慧城市中有大量的需求；第二、积极储备好硬件开发、算法软件、人工智能等技术，紧跟市场，不让自己掉队。在这个阶段，企业只要生存，便可以算是成功者，完全是人类共性需求，行业的未来依然美好；

第三、追求合理的利润的同时，要避免价格战。企业要想未来能生存下去，技术研发储备必然要做好准备，贸易型的企业只能赚到眼前的钱，只有学习行业巨头的成功经验，转型研发型企业，才能获得良性发展；

第四、防盗报警行业细分领域足够大，企业应选择自身所长专注发展，分工明确，确保行业良性发展。德国许多百年企业更多的不是“大而全”型的企业，更多的是“小而精”，虽然扮演着“螺丝钉”的角色，但却在长久的市场竞争中活下来。

“我们清楚地意识到，在巨头们盘踞的人工智能、大数据等市场，已经没有了进入的机会，防盗报警的市场份额相对其他领域很小，对于大企业而言，对其自身发展并没有实质性的推动作用，这也会给中小企业留下机会，只有务实地在‘夹缝中求生’，才能看到希望，因此未来行业中只有两种企业，一种是大而全型，一种是小而精型，我们的目标是做一个专而精的企业。”

安静地研发，稳重的布局，是艾礼安在长期的发展中给人的最大感受，中国传统制造的工匠精神——对设计独具匠心、对质量精益求精、对技艺不断改进、为制作不遗余力的理想精神追求也深入在这家老牌报警企业的毛细血管中，使其在“专与精”的追求道路上细水长流。



艾礼安张伟文：智能家居的入口有多种选择

张伟文
ZHANG WEI WEN

深圳市艾礼安安防设备有限公司
副总经理



智能家居是人们普遍看好的万亿级市场，企业前仆后继，为的就是能抢占市场，而在智能家居行业最激烈的就是“入口之争”，各大企业都希望能够通过一个“入口”迅速切入智能家居市场，完成整体布局。智能家居的入口之争由来已久，智能路由器、智能电视、智能手机、智能门锁、智能摄像头以及最近大热的智能音箱都被人们寄予厚望。那在这些被寄予厚望的“入口”中，谁才会是打开局面的那个呢？深圳市艾礼安安防设备有限公司副总经理张伟文先生这样说：

1 慧聪安防网：从技术层面进行分析，您觉得现在所说的这些入口，哪种更适合作为智能家居的入口？

张伟文：从技术层面上分析，要作为智能家居入口，需要具备2点特征：首先是要具备网络功能，比如智能路由器、智能电视、智能摄像头等；第二要具备一定的数据运算处理能力，这点目前大部分的智能硬件MCU性能均可满足。除此之外就要考虑这个入口的载体对于家庭来说的刚性需求如何了。符合以上要求的，我想目前的智能硬件当中，智能路由器是最接近的。

2 慧聪安防网：从市场层面进行分析，您觉得现在所说的这些入口，哪种更适合作为智能家居的入口？

张伟文：从市场层面进行分析的话，还是要回归到用户需求上，毕竟有需求才有市场嘛。那从用户需求上，智能家居是要解决用户的实际需要，让生活更智能、更简单的。比如智能门锁，智能摄像头都能比较直观的提高家居的智能感觉。还有比如说智能报警器，也能解决一些家庭对于财产防盗、老人看护等比较现实的问题，也可以说其适合作为智能家居的入口。只要产品能解决用户的实际需求，那么它就有可能成为该家庭的智能家居入口。

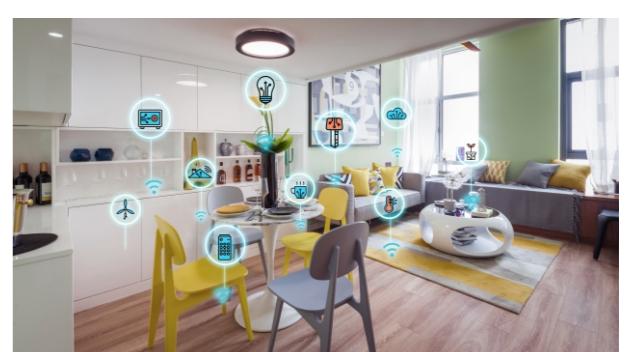
3 慧聪安防网：您怎么看待“去中心化”、“智能家居需要多个入口”的说法？

张伟文：从上两个问题可以看出，目前智能家居的入口还是有多种选择的可能，所以我本人比较同意“去中心化”这个

观点。智能家居市场的发展，仅仅解决入口问题是远远不够的，所谓的“智能”，它更依赖目前AI技术的发展，也可以说是AI技术的发展在推动智能家居市场化的进程。我认为智能硬件入口解决的是物联的问题，真正的智能是需要在物联网和AI的大技术背景下，很多数据都要依靠云计算来实现和提升智能程度的。所以说智能家居需要多个入口也是非常正常的。

4 慧聪安防网：贵公司进入智能家居行业了吗？是如何切入的？是否有相关案例或产品？

张伟文：我们艾礼安公司在坚持主营业务的前提下，也已经切入了智能家居行业，我们主要是依靠智能报警器作为入口，多种物联传感探测器作为前端，可为家庭用户提供防盗报警、老人求助、家电控制等解决方案。我司的E5智能报警器就是这样一款产品，而且在实现防盗报警、老人求助、家电控制等功能的同时，还可以满足联网报警的管理需求。



职场精英

从业务员到销售精英——专访艾礼安大客户部总监李庚

1月2日，艾礼安国内业务部副总监李庚正式被任命为大客户总监，主管公司大客户部。他还记得，刚进艾礼安时回答面试官的那句话：“我至少能够在这里工作三年”，现在看来，他不仅践行了诺言，将这份工作当成了自己的事业，更在这份事业中做出了一番成绩。

今年是李庚进入艾礼安的第五个年头了，这段并不短暂的时间里，他从普通的业务经理成长为艾礼安大客户部总监。一路磨砺，一路成长，通过不懈的坚持和努力，他获得了职场和家庭的双丰收。

宝剑锋从磨砺出

2010年大学毕业后，李庚在武汉找了一份快消品销售的工作。为了更多的业绩，他常常顶着烈日，在客户和公司处来回奔波。毕业后的第一份工作对人的影响往往是十分巨大的，在李庚看来，这份工作让他积累了宝贵的销售经验，也锻炼了他面对困难不退缩、不怕辛苦的精神，为他以后的销售工作积累了坚实的基础。

后来，在朋友的提议下，他开始了人生的第一次创业，转身投入餐饮行业。一段时间后，他觉得个人发展受到了限制，于是选择了离开。这次创业，让他看到了自己的不足：社会经验不丰富，方向不够明确。

带着之前的工作经验和对未来美好的期望，他来到了深圳。在一家电子类的小企业短暂停留后，他进入了当时对他来说“颇具规模”的艾礼安。

初到艾礼安，李庚说自己就是一张白纸，对防盗报警行业一无所知。尽管如此，年轻的他依然对这份工作充满信心。“到艾礼安面试时，内心是非常欣慰的，因为艾礼安当时已经有了一定的规模，让我觉得很有发展前景”，回想起当时的光景，他如是说道。

公司对他进行了系统的培训后，将深圳区域的开发任务交给了他。2013年深圳安博会，他作为深圳区域的销售代表随队参加。“参加安博会之前，老同事跟我说，作为新人，要抓住这样的机会好好表现。在那四天的时间，我用这3个月里学到的产品知识给来访的每一个客户讲解。那几天接待了多少客户已经记不清了，但我一直努力的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，但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。通过这次展会，李庚对这个行业有了更进一步的了解，让他能够迅速进入到角色中。

对于李庚来说，在艾礼安成的第一单让他至今难忘。“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”，于是，他就按照客户的需求准备了几套设备，花了两个小时赶到了客户那里，又在那里等了一个半小时，尽管



十分疲惫，但对于自己的第一单客户，他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，他因此被客户无情的批评了一顿，灰溜溜的回去了。

第二次去见这个客户的时候，李庚做足了万全的准备，带齐所有的设备和资料，在客户那里现场演示了一遍。这一次，客户终于满意的付款了。尽管这一单金额很小，但对李庚来说更多的是一种鼓励，给他接下来的工作树立了很大的信心。“现在回想起以前，觉得走出第一步才是最重要的”，他颇有感慨的说道。

这之后，通过自己的不断努力，李庚的业绩始终稳定在艾礼安前几的位置，更频频拿下一些大型项目。他也由一个普通的业务员一跃成为大客户总监，参与到公司的业务管理中来。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。我们都是在不断失败不断跌倒中成长起来的，在李庚的职业生涯中，也是如此。正因为种种磨砺的积累，他得以在事业上做出了一番成绩。

营销没有“套路” 真诚方得人心

互联网时代，客户的选择更加多样化，对于销售人员来说，掌握丰富的市场营销策略才有更多的把握赢得客户。

“公司为每一位销售人员提供了优秀的产品和技术以及售后服务支持，不设置条条框框，让我们在销售过程中能够自由发挥，给了我们很大的空间”，李庚表示，随着公司的影响力日渐增强，各方面资源更加完善，让他们能够拿下更多的订单，他举例道：“一次，在一个较大的政府项目中，遇到好几个品牌同

时竞争，各品牌评分不相上下。这时，公司的“国家级高新技术企业”称号起了很大的作用，给品牌大大加分，最终顺利拿下了这个订单”。

营销的策略有许多种，但在李庚看来，无论什么营销方法，都抵不过自己一颗真诚的心。对此，他自己有过亲身体会。2015年，深圳有一个涉及到安防报警系统改造一个大型项目，受到了同行的密切关注，李庚作为艾礼安深圳区域的销售人员也在努力跟进着，经过近两年的坚持，最终在今年年初尘埃落定，项目选用了艾礼安电子围栏系统。

但其实，这中间经历了不少的波折，前期去考察项目时，正当夏季，而项目地环境复杂，还需要爬到山上。一路上又热，蚊虫又多，李庚和公司的技术人员的衣服湿了干，干了湿，身上全是被蚊虫叮咬的疙瘩。但他顾不上这些，一路上细心考察项目，给客户讲解产品，按照项目要求做配置。反复跑了好几次后，客户反而不再联系他了，他自己也快要放弃了。又过了一段时间，客户主动要求到公司来参观考察一下，这让他欣喜不已。考察后，客户虽然没有表现出很强的合作意愿，他却得觉得冥冥之中还有一些希望，仍然耐心的继续跟进项目。功夫不负有心人，李庚的付出得到了认可，客户最终采购了艾礼安的产品。

后来，在与客户的聊天中，李庚才知道，前期跟进这个项目的品牌有好几个，客户也都跟他们有过接触，但对方要么产品不过关，要么态度高傲。对比之下，客户觉得李庚更胜一筹，不仅有足够的耐心，待人也十分真诚，再加上艾礼安的品牌在业界也是有口皆碑，所以，最后选择了和李庚合作。

无独有偶，在另一个工业园的项目中，客户反映产品出现了误报问题，但公司的每一款产品都是通过了严格的测试才会提供给客户，本身是不会有有问题的。他反复与客户电话沟通，仍然没有解决问题。后来，他亲自去现场，经过勘察和分析，发现是由厂区环境的影响导致的。在技术人员的协助下，最终圆满解决了问题，客户也露出了满意的笑容。一直到现在，这个客户都和他保持着合作关系。

“这件事一直让我印象深刻，我们不能光从自身的角度去判断原因，环境不同，产品可能会有许多不同的问题出现，”这次事件让他明白：“作为销售人员，更多的是要站在客户的角度去看问题，保持一颗真诚的心，赢得客户的信任，才能将销售工作做得更好。”

在与客户的交流中，他始终保持着一颗谦逊真诚的心。每当有项目时，无论大小，能不能成功，他都会给客户提供更加便捷优惠的清单，帮助客户尽可能的节省人力和资金。这一小小的举动却让客户感动不已，与他合作也更加放心。

除此之外，李庚还定期邀请客户参加公司的技术培训交流会，让客户能够学习到更多的产品技术知识；在遇到比较深入的问题时，李庚则会带领公司的技术服务人员奔赴现场为客户解决技术难题。通过这些算不上很高超的技巧，李庚在销售过程中更加得心应手。

作为一名优秀的销售人员，李庚也总结了自己的一些营销

技巧：“多动嘴”，多跟客户交流、联系，主动为客户提供服务；“勤动腿”，多跑项目现场，掌握更多的项目知识，增进与客户的联系；通过自己的微信和博客等自媒体平台宣传公司优秀的研发成果和案例，做好产品和公司品牌的营销……

他的真诚，让他赢得了客户的认可，也赢得了同事的信任和公司的赏识。

借助优秀平台 极力发挥自身价值

在艾礼安市场部，每个月、每个季度、每年都会进行业绩考核，也会有相对应的排名。这个制度时刻警醒着李庚，让他随时都有一种很强的危机意识。“每年，我都会按照新一年的任务量去规划自己的工作计划，以保证自己能够圆满出色的完成任务”，李庚表示。通过自身的努力，他的销售业绩一直保持在排行榜的前几名，也获得了公司“销量冠军”、“销售前三强”等殊荣。

由于极其优秀的表现，2016年年初，李庚被正式提拔为公司的国内业务部副总监，今年，他又升任大客户部总监，参与公司的销售管理。李庚表示，这一切除了自身的努力，更要感谢艾礼安这个优秀的平台，给他提供了很多的帮助，让他能够在公司不断进步，不断发掘自身的价值。

近年来，伴随着一系列的改革，艾礼安逐渐由一个生产制造型企业转型为有过硬研发实力的高新技术企业，公司发展越来越快，规模也越来越大，在国际上的影响力日益增强。在这样的环境中，李庚的个人价值也在艾礼安这个平台上不断显现出来，能力也得到了进一步提升。

通过在艾礼安工作的这几年，李庚发自肺腑的觉得：个人能力至关重要，但平台的作用也不可忽略，在不断进步的同时，更要懂得感恩让自己成长起来的这个平台。

精彩人生 事业家庭双丰收

除了事业上的收获，李庚还在艾礼安遇到了命中注定的另一半。去年，宝宝的降生也让他尝到了初为人父的激动和欣喜。从此，他人生更加圆满了。

当初，他许诺“至少能够在这里工作3年”的那个情景还历历在目。如今，3年的时间早已过去，他的事业也在稳步上升时期，“接下来还会有更多的三年，我希望尽情挥洒自己的热情和激情，将自己和公司紧密联系在一起，把这份事业做大，和艾礼安共同成长”，关于未来，他满怀期许。

从产线普工到生产主管——专访艾礼安陈卓



这是我在艾礼安工作的第三个年头了，三年的沉淀和积累让我的内心更加充实，同时，也让我更加坚信自己能够在这里实现个人价值。不管是未来的五年还是十年，我都会紧跟公司的步伐，做好自己的本职工作，与公司一起成长。我希望有一天能见证公司的上市，成为防盗报警行业No.1！

——陈卓

9月11日上午9时许，从深圳市嘉义源科技园7栋2楼传出阵阵掌声和欢呼声，艾礼安新的制造中心正式启用。喜悦之情洋溢在每个艾礼安人的脸上，而这一切对于生产主管陈卓而言，除了喜悦的心情，更多的是对他精神上的鼓舞，坚定了他与艾礼安共同前进的信念。

陈卓，艾礼安现任生产主管，年轻、自信、有活力、有追求是他的标签。他是同事眼中的好主管，领导心中的好员工，而在他自己看来：“我就是公司的一块砖，哪里需要往哪里搬”。

踏踏实实 从基层做起

在进入艾礼安之前，陈卓有着丰富的生产一线工作经验，这种经历让他成长的更快，性格更加沉稳，同时，也让他对生产部门有着浓浓的情感。

相比于毕业后出入高档写字楼的同龄人，陈卓在毕业后进入了福建的一家鞋厂做普工，家人不理解他的选择，而他却想从基层做起，锻炼自己的意志力。就这样，他在这家鞋厂开始了自己的工作生涯，鞋厂的工作，让他尝试了不同的岗位。不久后，他又进入一家车用电器公司工作，从一名一线员工做到生产组长，这一做就是4年，为之后的管理工作积累了许多宝贵的经验。

在福建的这几年，受工作的影响，他连续三年都没有回家，因为这个原因，和家人也变得生疏。好男儿志在四方但却挡不住血脉亲情。2013年，他来到深圳，和在深圳工作的姐姐相聚，有了亲人的陪伴，他不再是孤军奋战，他也决定就在深圳扎根，在这片土地上创造属于自己的未来。

雷厉风行的管理者

来到深圳后，陈卓先后在两家公司工作，学习到了许多的生产管理经验。2015年，他再次调整“航线”，满怀期待的进入了艾礼安，担任生产部光栅线组长，负责红外光栅产品生产管理。由于有了之前的经历，陈卓上手的非常快，很快就进入了正轨。

作为生产部一名管理人员，平时，他需要周旋于各个部门，品质部、研发部、市场部、技术部……几乎很难在办公室看到他的身影，也许在生产部指导工作，也许在和研发部讨论产品细节，也许在和技术部确认技术参数，又或者在和品质部共同规范产品品质标准，和市场部沟通订单问题……工作中的他任劳任怨，因而每一次都能出色的完成任务。

由于在工作中表现的非常突出，连续两年他都被评选为公司的“优秀员工”。去年，原生产部主管离职，陈卓顺理成章的升任生产主管，成为了艾礼安“挑大梁”的人。由此，他在艾礼安又开启了另一片新天地。

对他来说，升迁也意味着肩上的担子更重了，他对自己和对员工的要求也更高了。有一次，生产部在生产一批总线报警主机时，陈卓在最后一个环节发现了问题，员工错将联网报警主机的说明书放进了成品包装盒里面，连续拆了好几个包装，发现都放错了说明书，而弄错说明书的竟然是一个已经工作两年的老员工，陈卓首先要求该员工立即对放错的说明书进行更正并仔细核查，随后，他对该员工进行了通报批评，以此警醒其他人，并组织员工进行产品的学习，减少工作中的失误。

正是这种雷厉风行的工作态度，让生产部从来没有出现过大的生产“事故”，偶尔一些小失误都是及时解决，保证不对公司和客户造成影响。

侠骨柔肠的伯乐

去年暑假，有个海外的大订单赶在周末，客户急着出货，而库存又不够，公司紧急安排产线员工加班，陈卓作为主管当然也不例外。此时，有个员工的孩子发高烧，需要去医院。他的岗位很重要，一般人无法顶替，权衡之下，陈卓让这个员工安心陪孩子去医院，他自己来顶替这个岗位。那天，他既要负责产线工作，又要跟进生产进度，还要与国际业务部及时沟通。一整天，他没有停过手脚，忙得汗流浃背。这一幕，让所有产线员工都感动不已，对他的敬佩之情不禁又多了几分。最终，他不负重托，将货物及时交给了海外业务部的同事。



工作中,他还是一个善于发现人才的人。去年,产线有一个大学生过来面试普工,当陈卓问到一个大学生为什么要来实习普工时,这个员工回答到:“我想从基层做起,虚心学习,积累经验”。深入了解后才知道,她在前几次的面试中都失败了,经过几次失败被拒的经历后,她沉下心来,决定务实一点,从基层做起。或许她的坦诚感动了陈卓,或许是想到了自己的经历,他决定将她留下来悉心培养。事实证明,是金子在哪里都会发光,这个员工进入公司后,脚踏实地,虚心学习,工作中勤勤恳恳,总是能出色的完成任务。去年,公司的仓库文员一职空缺出来,陈卓立马想到了她,如今,她正在这个岗位上效力。

工作中,他既是个雷厉风行的管理者,也是个侠骨柔肠的伯乐;工作之外,他又是个懂生活的好伙伴。对于公司来说,他是一块闪闪发光的金子,对于生产一线员工们来说,他又是一盏指路的明灯。

公司转型发展的亲历者

随着艾礼安品牌知名度的提高,公司产品销量大幅提升,特别是海外的需求量成倍增长,对生产能力的要求也更高,陈卓和他带领的队伍丝毫不敢懈怠,通过多种方式提升生产效率,全力满足市场需求。

这几年,公司陆续引进了许多自动化设备,生产流程更加规范,效率大大提升,同时,通过扩大生产队伍,不断提升公司的生产效能。人员的增加和设备的引进带来的则是生产能力的大幅提升,以红外光栅为例,以前单月产能不到一万,现在翻了两番。

新环境 新目标

为了改善生产部员工的工作环境,提升工作效率,今年,公司制造中心整体搬进了精心设计的2000多平米的大厂房,宽敞、明亮的车间、大型空调设备、全自动化生产设备给大家了创造一个清爽、舒适、高效的工作环境,为扩大生产打下了基础。

作为生产部主管,陈卓亲历了生产部从略显拥挤的车间搬到具备现代化气息的“豪华”车间,他的内心既激动又忐忑,激动的是公司发展规模越来越大,工作环境越来越好;忐忑的则是肩负的责任更大了,尽管如此,他仍然对未来的工作充满信心,“前方有一起奋战的同事,身后有一个强大的公司,有了这些,我觉得更有底气,更有动力了”,他坚定的说道!

初心 让梦想行更远——专访艾礼安高级研发工程师付磊

上学时,最羡慕的就是学霸,成绩好,又能得到老师的欢心。今天我们要认识的就是一位超级学霸,上海交大的高材生——付磊。从校园里的高材生成长为企业资深研发工程师,付磊用多年的经验告诉我们,手握什么牌不重要,重要的是怎么才能打得漂亮!

/ 从上海交大高材生到国企“御用”工程师 /

上世纪70年代,付磊出生在山东曹县一个普通人家,从上小学时他便表现出了惊人的逻辑思维能力,这使他的理科成绩出类拔萃,他也因此成为了同学眼中的学霸级人物,老师心中的天才学生。凭借优异的学习成绩,他进入到了当地最好的中学接受教育。高中三年,他一心扑在学习上,最后如愿考上了“211”、“985”国家重点建设的知名学府——上海交大,主修电机设计与控制。

90年代,正是如今许多在职场上拼搏的90后刚出生的年纪,而此时的付磊已经在这座拥有天时地利人和的象牙塔里,接受了比同龄人更好的教育。高校的深造让本就聪慧的他变得更加优秀,理论成绩和实践能力都十分拔尖。四年的大学生活,给他留下了最美好的回忆。

在那个人才紧缺的年代,上海交大的标签格外引人注目。毕业后,他轻松获得了人生第一份工作,怀着美好憧憬的他来到了济南轻骑集团,做助理工程师。国企伸出的橄榄枝让他备受周围人的羡慕。

刚进公司,他被安排在硬件研发小组,参与公司硬件产品的研发工作,一开始,他只是负责部分产品数据的分析与整理。随着时间的积累,再加上自己的勤学苦练,他很快便掌握了丰富的产品研发的经验。慢慢地,他开始在工作中崭露头角,在团队中担任重要岗位,直接参与研发项目。年轻人的创意总是非常多,在开发过程中,他不断改善优化,打磨产品。在他的努力下,公司的产品性能有了较大的提升,产品线愈加丰富,客户认可度大大提升,公司的发展也越来越好。这份工作的磨砺让青涩的他不断成熟,也奠定了他钟爱的研发之路的基础。

2000年,不甘于老家的一亩三分地,付磊果断辞职,虽然对这份回报优厚的工作有些不舍,但他还是毅然登上了南下的客车。当时的深圳研发人才非常稀缺,像他这样名校毕业、国企背景,且研发经验丰富的人才十分抢手,刚到深圳的付磊就成了“香饽饽”,收到了许多公司的面试邀请。经过一番深思熟虑,他进入了同样是国企的深圳开发科技股份有限公司,担任研发要职。在这之后,他又在两家企业(永华科技和富安信)出任研发工程师,此时的他已不再是当初那个懵懂的少年,想法更加成熟,做事更加沉稳。多年的积淀也让他从当初的助理工程师成为了团队中的核心,主导公司的研发方向。

在深圳,不管是产品标准还是流程控制都更加严格,这对付磊提出了更高的要求。在每一款产品开发之前,他都会根据需求制定详细的开发流程,设定好每一个需求参数,有时候甚至会提出几种不同的思路,然后再不断优化,找出最优的解决



方案。而在实际开发过程中,他和团队分工明确,通力合作,从原型设计、样品打磨,到产品测试、下线试产,他都亲历亲为,直到产品正常量产投放市场。

无论是轻骑集团还是后来的深圳开发科技亦或是之后的永华科技,这三份工作都无一例外的是国企。从上海交大高材生到国企“御用”工程师,付磊一直不断前行,在实践中成就更好的自己。

/ 带着梦想加盟 艾礼安如虎添翼 /

2016年,伴随着艾礼安的一次并购,带着自己的梦想,付磊正式“加盟”艾礼安。他希望在自己有限的研发生涯中,将自主研发的安防产品推广到千家万户。

梦想的驱动让不惑之年的他又燃起了心中的那团火焰,他将毕生所学皆倾注到了艾礼安的工作中。他的目光也不再单纯的关注产品研发,而是更注重整体的布局。他的到来,也让公司如虎添翼。

随后,他迅速调整,搜集市场反馈信息,分析行情,立项成立民用报警产品小组,一年左右的时间里,他将重心放在民用报警和联网报警产品的研发上。在他的带领下,公司推出了E5系列智能报警器,同时,他将更多定制化的概念融入到产品中,根据特定项目的需求对产品性能进行升级改良,凭借这款产品,帮助公司较快打开了民用市场的入口,给公司未来拓展庞大的家庭用户市场做了一个很好的铺垫。

另一方面，在联网报警项目中，付磊将公司目前的联网报警主机从单一的通讯通道升级为双网双通道，有效解决了误报漏报问题，能够适用于各种环境。同时，他还将产品对接上了机智云平台，让产品更加开放，也吸引了各地安保客户的目光，简单、安全、智能的产品得到了市场的良好反响，打通了公司在联网报警市场的“任督二脉”，让艾礼安品牌在联网报警市场获得了更大的增长空间。

在这个过程中，尽管困难重重，但他从不轻言放弃，主动查阅资料，反复研究，慢慢去测试，集中所有的精力去做这件事，吃饭，睡觉，脑子里想的全是产品，就是这样近乎痴狂的热爱和刻苦的钻研，付磊带领研发小组过五关斩六将，从市场调研到立项再到设计研发，他们终将最完美的产品呈现给用户。

短短一年多的经历，他感觉离自己的梦想更近了，在艾礼安，他看到了未来的曙光。

/ 旧瓶装新酒 未来更可期 /

随着市场的发展，传统企业生产出来的标准化的产品已经不能满足人们个性化的需求，每个人、每个行业对产品的需求都有所不同，付磊在研发过程中也认识到了这一点，所以，在研发中他更注重与客户的互动，搜集一线客户的需求，为不同的客户做定制化的产品。



当前，互联网发展迅速，传统报警企业也在思索着转型之路。付磊对于未来的思考很多，他希望能将报警产品延伸到更多的领域应用中，将产品做延伸开发，扩大报警产品的应用层面。付磊认为，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。

在他的研发计划中，未来，民用报警器不仅仅是用来报警，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，是产品发展的方向。他认为，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。所以，他对公司未来的产品定位十分清晰：功能要多样化，设置要简单，操作要方便，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产品内，使之更完善，这样才能打动意向客户。

/ 永远有梦想 /

尽管已经不再青春年少，但付磊依然对研发保持着一颗专注的初心。在艾礼安，他将对研发的热爱发挥的淋漓尽致。

永远有梦想，永远热泪盈眶。

艾礼安人的一天

唐锐——有酒有肉 有梦想

| 唐锐：艾礼安现任物流部主管
入职时间：2014年3月

他始终都记得刚到深圳时的光景：从未出过远门的他，一下火车，看到蓝天白云，深深地吸了一口气，觉得大城市就是不一般，连空气都是甜的。而他的故事，也从这里开始。

2014年初，怀揣梦想的唐锐从湖北老家来到深圳，他的第一份工作就来到了艾礼安。在这里，他凭借自己的努力一路拼搏，一路向前，他的青春之光在这里绽放……

- 1、今年是唐锐来深圳的第4个年头，也是他在艾礼安工作的第四年。
- 2、从包装组长到物流主管，他对待工作一如既往的细致认真。
- 3、物流部的工作特别繁琐。每天，从唐锐手中发出去的货物多达上百件，到了销售旺季，这个数据更甚。
- 4、发货之前，他会再三与销售确认数据，细至每一颗螺丝钉。
- 5、货物发出去后，他会一直跟踪，直到客户验收。



2



4



6



7



8



6

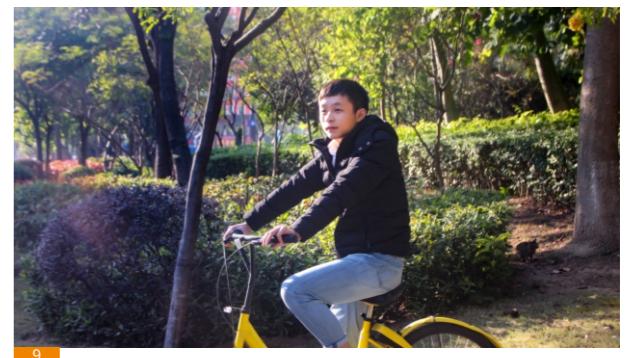


7



8

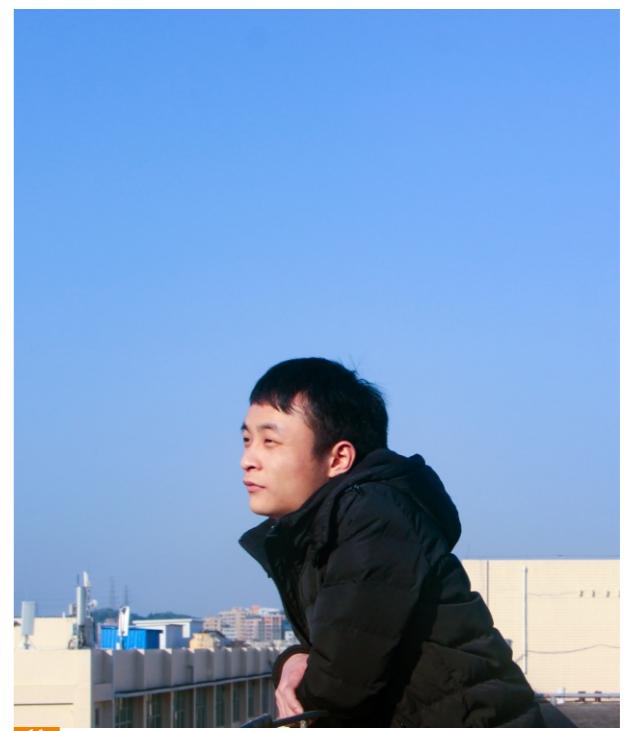
- 6、下午6点，正是物流繁忙的时刻。其他人都下班了，他还在整理货品。
- 7、晚上8点，终于结束了一天的工作。
- 8、回到住所，他吃着打包的热盒饭，看看自己喜欢的电影。



9



10



11

- 9、周末，约上三两好友爬山、骑行，简单充实。
- 10、每周，他会与父母通上一到两次电话或者视频，说说近况。
- 11、奔跑吧，少年！青春很短暂，梦想在前方。

合作伙伴

运筹帷幄之中 决胜千里之外

——专访南京同科总经理王志坚

在全国GDP连续多年排名前三的经济大省江苏，有这样一位安防老兵，通过敏锐的市场洞察以及精准的布局，带领企业从激烈的竞争中脱颖而出。他就是艾礼安最忠实的合作伙伴——南京同科科技发展有限公司总经理王志坚。

深谋远虑 为江苏安防发展做出突出贡献

21世纪初，安防行业飞速发展，涌入这个行业的人特别多，大家都想要在这片蓝海中分一杯羹。如今，红利过后，竞争加剧，许多人早已退出，沉淀下来的则都是一些有资历、有话语权的老安防人，王志坚就是其中一位。他亲历了国内安防行业从起步到蓬勃发展再到如今的行业大融合阶段，自身也从一个普通的打工者到现在成为江苏龙头房企的掌门人，牢牢掌握着当地安防市场的话语权，其身份和格局都发生了巨变。

多年的发展与铺垫，南京同科的市场占有率达到不断扩大，销售额连年攀升，年增长率超过40%，仅今年上半年，公司的销售额就超过1个亿，成为当地名副其实的安防龙头企业，引领着整个江苏省安防行业的发展。

而这一切，都离不开他的深谋远虑和精心布局。

选对合作伙伴 打好组合拳

早在2004年，嗅到安防商机的王志坚便着手成立了南京同科，率先布局江苏的安防市场。经过一段时间的摸索和观察，王总认识到了合作伙伴的重要性，他认为，企业要想取得长足发展，上游合作伙伴非常关键，“在安防项目中，一些小品牌的产品质量不过关，出现的问题也较多，不仅客户使用体验不好，也会加大维护成本。而有研发和品牌的实力的企业其产品性能和质量都有可靠的保障，客户的认可度也更高”，多番了解和考察后，王总选择了与研发制造实力较强的艾礼安合作，并成为艾礼安在江苏地区唯一的代理商。

这些年来，在双方默契合作下，南京同科在当地众多的项目中崭露头角：江苏省纪委办公楼、连云港金融大厦、南京市人民大会堂、淮北农商银行综合营业楼、南京市气象局、丹阳市公路局……在江苏，随处可见同科人的身影。

为了抢占更多的市场先机，双方在多年的合作中不断推陈出新。一方面，艾礼安通过增强研发实力和制造能力，极大的丰富了产品线，产品的性能不断优化，品质得到了有效保障，同时，布局海外市场、深耕细分领域、扩大企业规模等多措并举，企业影响力逐年增加，这不仅大大提升了品牌知名度，也增加了客户的信赖度。而同科则通过深入了解客户需求，和上游厂家积极配合，增强软硬实力，提升企业形象，让客户没有后顾之忧。

本文带你走进南京同科，看王总如何运筹帷幄，决胜江苏！



得益于此，南京同科逐渐发展成为当地数一数二的安防企业，并荣获“江苏省科技型中小企业”等诸多荣誉称号，备受用户的青睐。

因地制宜 做好本地化服务

除了选择志同道合的合作伙伴，同科也在不断完善自身各方面实力，扩大企业规模，发展至今，同科已经拥有了一支近百人的精英团队，服务过的客户遍及江苏省的各个地区各个领域，在当地安防市场早已远近闻名。

王志坚认为这一切都归功于“本地化服务”，这些年的摸爬滚打，他敏锐的发现，随着社会服务意识不断加强，人们对于本地化的服务需求越来越强烈。在安防项目中，无论是前期的品牌入围、方案设计，还是后期的维护服务，如果仅仅靠以前那种通过出差、发邮件、打电话的方式就想做好是行不通的，企业必须形成一整套完成的服务体系，能够快速反应，及时服务。

因此,同科这几年相继在江苏省的各个地区成立正规的办事处,招聘当地优秀的销售人员有针对性的开发市场,同时,总部外派一名或多名产品经理对当地的项目进行指导和跟进,解决项目中各种售前售中售后的问题。产品经理也会定期回公司参加各种产品技术以及市场服务培训,不断提升个人能力,满足市场所需。通过这种“N+1”的本地化服务模式,一方面能够更充分的了解当地市场,及时制定各种市场策略,收获更多的项目;另一方面,通过精准有效的服务能够提升客户对企业的信赖,从而增加客户粘性。这种本地化的服务策略,大大奠定了同科在当地的优势地位。

除了服务之外,王志坚还有另外一项法宝——市场推广,自公司成立以来,同科就积极参加当地协会、技防办等组织的安防座谈会以及行业交流会,及时搜集行业最新的动向,了解客户需求和市场行情,以便企业及时跟进。同时,公司还坚持参加每年的南京安防展,向江苏当地的用户展示企业最新的产品和解决方案,提升企业形象,企业的影响力上来了,客户的忠诚度也就增加了。

如今,南京同科在市场推广和客户服务方面已经拥有了全套十分成熟的经验,通过这样的营销服务模式,公司积累了许多高质量的客户资源,为企业的长足发展打下坚实基础。



公司核心成员召开例会

关于未来:不断创新 迎接更大的商机

今年的深圳安博会上,王志坚带领10个人的精英团队前来参展,一方面是接待客户,另一方面了解安防行业最新的动态和产品,学习优秀的企业发展经验。

立足市场实际 定制开发新产品

在这次展会上,王志坚也发现了许多新的东西,安防这个行业正不断加速大融合和变革,越来越多新的发展机遇显现出来,给了王总很大的信心。“安防行业是一个蓬勃发展的行业,我们身处其中,要找准自己的定位,不断在自己的领域创新,推动行业的进步”。

强强联合 保持优胜

商场犹如战场,必须手握更多的筹码方能制胜,王志坚十分坚信这一点,从企业创立到如今,他不断增加企业的软硬实力,让企业具备更强的竞争力。而与艾礼安的强强联合,则让同科在这场竞争中始终保持优胜的位置。

松艾科技:专注艾礼安品牌 打造四川地区的报警名片

对于传统安防行业来说,线下渠道商是企业发展中不可或缺的部分。作为耕耘报警行业多年的艾礼安,在不断的深入拓展中,积累了一众优秀的渠道合作伙伴。在与他们的精诚合作下,艾礼安品牌得以长足发展。

在我国大西南,就有这样一个出类拔萃的渠道商——成都松艾科技有限公司,在其总经理汤中慧的正确领导下,专注于防盗报警行业,一心做艾礼安品牌,在与艾礼安的合作中碰撞出了激烈的火花,共同在四川播撒下了一颗又一颗希望的种子。

立足四川 专注艾礼安品牌

2007年,大学毕业后的汤中慧成为了北漂一族,他的第一份工作就是北京一家安防企业的销售员,在此后的两年间,他兢兢业业,勤勤恳恳,将自己所负责的区域市场开发的有声有色。2009年,业绩出色的他被任命为北京公司四川片区的负责人,并注册了成都松艾科技有限公司,从此,他与四川结下了不解之缘。

2012年,由于北京公司经营方式的改变,汤中慧凭借自己的智慧与胆识,接下了成都松艾科技所有的股权,开始了他的创业之路,扎根四川的这几年,他慢慢摸索出了当地市场的发展规律,也积累了一定的人脉和资源,在本地树立了良好的口碑。

2013年,通过艾礼安公司的区域经理戴俊了解了艾礼安公司的发展理念及未来规划后,汤中慧深表认同,并毅然决定做艾礼安的代理商,成为艾礼安在四川地区坚定的堡垒。

和艾礼安建立合作关系以来,松艾科技一直专注只做艾礼安的品牌,无论市场如何变化,松艾科技始终没有偏离方向。在他的商业信条中,专注非常重要,他认定一件事情就要尽可能做好它,在一条长长的线上,越做越长,越做越好,深耕安防行业,深耕防盗报警,深耕四川市场,而这一信念与艾礼安成立多年只做防盗报警产品的经营理念不谋而合。

在这几年的紧密合作中,艾礼安的专注和执着让公司成为了防盗报警领域的佼佼者,而汤中慧的坚持则让松艾科技成为了当地安防行业的一张名片,成了艾礼安在四川最核心的合作伙伴。

安内攘外 所向披靡

为了更好的扩大业务范围,让公司有长足的发展,汤中慧内外政策兼施,对内实行“以人为中心”的管理模式,让员工充分发挥自己的所长,为公司创造价值;对外做好客户服务,以开放的心态学习行业优秀经验。通过这些举措,让企业自身的羽翼更加丰满。



汤中慧

“攘外必先安内”,对内务方面,松艾科技始终将员工当成公司的主人,给予每一位员工最大的尊重,无论是销售与客户沟通,还是技术员去现场调试,在遇到问题时,可以凭借自己成熟的经验做出决策,这一点,让员工感受到了公司对自己的信任和尊重,员工自身的优势也自然而然的发挥出来了。

同时,公司也敢于采纳员工提出的好的建议,让他们可以在工作中发挥自己的才智,大大培养了员工的主人翁意识,一方面,这些优秀建议可以助力公司往更好的方向发展,另一方面,主人翁意识也让员工产生了强烈的归属感,对公司更加的忠诚。

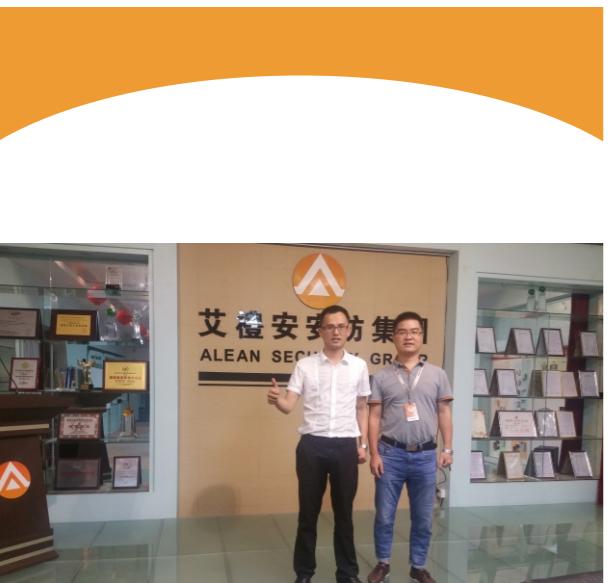
公司关心和爱护每一位员工,为员工提供完善的薪资和节假日福利,组织大家旅游团建,对于优秀的员工给予外出学习培训的机会……等等一举一动让每一个人都能感受到这个大家庭的温暖,坚定与公司同发展、共进退的决心。

有了内部稳定的基础后,松艾科技对外火力全开,积极制定合理有效的销售策略,以成都为核心,将业务拓展到四川省的各个市县。

首先,客户的开发和维护。每周,业务员对于新老客户要进行合理分配,确保每天都要拜访客户,与他们近距离接触,了解他们的需求,以便及时解决。让客户感受到业务员的用心,加深客户对公司和产品的印象,促成更多的合作。

其次,品牌推广。每年的成都安博会都会吸引成千上万的客户参观,为了把握好这样的机会,松艾科技每年都会带上艾礼安最新的产品和解决方案参展,展示企业良好的形象,了解市场行情和行业前沿的产品和技术。此外,对于各地举办的安防论坛和交流会,公司也会派代表去学习,宣传自身品牌,总结优秀经验。通过“走出去”,让公司的发展思路更开阔。

第三,重视服务。多年的实践和发展,汤中慧深刻的感受到了服务的重要性,因此,在和客户的交流和合作中,每一位员工都坚持做好软性服务和硬性服务。硬性服务主要是针对客户提出的要求提供方案设计、技术支持、售后、产品培训等服务;而软性服务则是在工作之外,可以多与客户互动,策划联谊、球类运动等活动,让客户参与进来,节假日送祝福,和客户成为朋友,增强客户的粘性。



第四,提升公司形象与口碑.松艾科技在汤中慧代理下先后成为了四川省湖南商会副会长单位、四川省湖南商会工程信息分会创始单位之一、西南交大MBA校友会理事单位,并不断优化自身的网站,做好网络推广工作,在圈内圈外都积累了良好的资源和口碑!

通过这些方式,再加上与艾礼安的紧密合作,松艾科技在当地市场所向披靡,攻克了大大小小的项目上千个:中国电子系统工程第四建设有限公司、成都东瑞家茂信息工程有限公司、四川国软科技发展有限责任公司、四川顺腾科技有限公司等,战绩辉煌。大大推动了企业在当地的深入发展,同时,也给艾礼安在四川地区的发展奠定了深厚的基础。



撸起袖子加油干

松艾科技自成立以来,内部培养了一批优秀的人才,为公司的发展添砖加瓦。对外,服务与推广的双重保障,丰富了公司的客户储备,为公司的长足发展做了良好的铺垫。

对于未来的发展,松艾科技也有明确的方向和目标,在坚持做艾礼安品牌的基础上,从内部培养、品牌推广以及市场拓展等多个方面努力,推动公司前进。一方面,在公司员工方面,加强培训培养力度,使业务人员具备专业报警系统能力的同时,能更好的处理工作与生活的关系;同时,加强艾礼安品牌在四川地方的宣传和推广,加深艾礼安品牌在当地的影响,让更多的客户认可公司的品牌和形象;第三,公司也会突破以前以工商为导向的路线,对设计院、四川各二级市场的电力、通讯、交通等行业领域进行针对性的渗透,依托于艾礼安强大的研发力量做更多的定制开发项目,进一步开拓市场。

未来,企业要做到:让四川的客户看到松艾科技就知道是“艾礼安”的品牌,当地客户要买艾礼安的产品,就能想到“松艾科技”。努力保持双方的优势,与艾礼安一起实现共赢。

2018,继续撸起袖子加油干!

不忘初心,方得始终。立足安防行业多年,时光渐变,不变的是汤中慧这一颗坚持于安防事业的心,一颗诚心做艾礼安合作伙伴的心。正是这份专注的心态,让松艾科技蓬勃发展,未来一片光明。

畅所欲言



雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。
2017逝去，2018我们即将迎来新的挑战和机遇，也意味着肩负更加坚定的责任和使命；新春伊始，让我们一起梳妆平整，在安防行业这方庄园上耕耘出春华秋实的喜悦，唱响中国安防的发展赞歌！祝福艾礼安公司蓬勃发展，互创共赢！

佛山给粒安防 张志辉



"We have been working with Alean for 3 years and we are delighted with our collaboration. Their teams are responsive and effective. They are able to answer all our requests and are always listening to us. We recommend the company Alean."

(译文：我们和艾礼安非常愉快的合作了3年，他们的团队有责任心和富有效率，他们会满足我们的订制需求并且采纳我们的建议，我们推荐艾礼安。)

法国公司Prodatec



虽与艾礼安相遇、相识、相知十余年，而我们之间的合作谈不上多么高亢，只能算是淡如水的君子之交。我们公司的业绩不太理想，很感谢一直以来信任和支持。俗话说“屡战屡败”，而我们却是“屡败屡战”，终将会有辉煌加身之时。我们也未懈怠对于艾礼安产品的热爱和推广，因为携手，所以共进。从“2012年重庆安防展”的寥寥数人，到“2013年重庆安防展”的20余人精英团队。而现如今已经40+的铿锵团队，每年营业额达亿元，不为虚荣，只为能更好的跟上合作伙伴的脚步。2018年注定是别具意义的一年。“爱”已不仅是藏于内心，更需要大胆的表达。“爱客户、爱合作伙伴、爱员工”这是更上一层楼的根本。

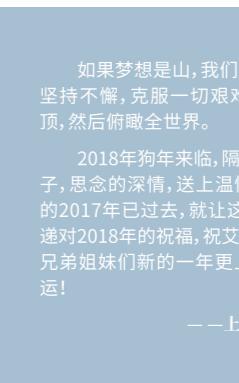
遂言糙字拙，还祝商祺！

重庆社安 赵新全



银芽方吐，枫红已落，时光荏苒，回首2017年已成过往，翘首展望全新的2018年，警示自己也共勉同事，抓住机会，努力学习，开拓进取，不忘初心。

——大山恒业 江胤



如果梦想是山，我们就是登山的人，只有坚持不懈，克服一切艰难险阻，才能爬上山顶，然后俯瞰全世界。

2018年狗年来临，隔断的空间，阔别的日子，思念的深情，送上温情的祝福。忙忙碌碌的2017年已过去，就让这简简单单的问候传递对2018年的祝福，祝艾礼安大家庭里，各位兄弟姐妹们新的一年更上一层楼，狗年行大运！

——上海先讯电子 曾艳萍



泡上一杯茶，回味过去的辛酸苦辣；
审时度势间，落下一颗棋；
走南闯北，深耕荆楚；

武汉凯讯 黄胜喜



马上年底了，首先给各位客户深深的鞠个躬，感谢您的信赖与支持！

2017年真心不易，忙碌成为生活和工作的主旋律！伴随着时间的流逝，艾礼安又取得了新的可喜成绩：艾礼安山东市场的销售额和市场占有率都达到了新的历史新高，仍然保持着山东报警行业无法撼动的龙头地位！

2017年已渐远，2018年更可期：趁年华尚在，趁时机刚好，新的一年山东加油，艾礼安加油！

济南艾礼富 孙道功



经过我们的努力，艾礼安产品在河北省内销售和服务得到了用户的认可，在即将到来的2018年我们将继续努力。新年到来之际，石家庄海纳智能设备有限公司全体员工祝艾礼安公司同仁新年快乐，祝艾礼安产品销售更上一层楼。

石家庄海纳 蔡明琪



昨天的灿烂如日挂中天，辉煌耀眼；今天的团结一心像十指握成拳，众志成城；明天的宏图如大鹏展翅，一飞冲天。祝愿艾礼安公司齐心协力再创造新的成功。

珠海云度 张灿荣



每天给自己一个希望，试着不为明天而烦恼，不为昨天而叹息，只为今天更美好。生活就像一杯白开水，你每天都在喝，不要羡慕别人喝的饮料有各种颜色，其实未必有你的白开水解渴，人生不是靠心情活着，而是要靠心态去生活，调整心态看生活，处处都是阳光。2018让我们一起携手共进，乘风破浪，再创下一个奇迹！

——合肥德孚 付艳



夫妻同心，其利断金！
在艾礼安的大家庭里成长，
一路随行！！

汕头鹰视野电子科技有限公司
——吴伟英、周思权



时光荏苒，热闹与喧嚣中我们一道走过2017。
回望过去一年，携手艾礼安，不断的深耕行业，将众多防盗报警产品应用在政府部门、金融、文博等领域，同时，也不断的扩大了公司的产品体系。
新的一年，我们将和艾礼安一起，不断探索，追求卓越，不改初心，怀着十年前一颗安防心和众多新老朋友共创我们自己的一方天地。
2018，艾礼安将再次扬帆启程，脚踏实地，仰望星空。

——郑州圣安 田亮



过去7年，北京办立足北京，一步步辐射到整个北方市场。
今年，在北京办全体员工的共同努力下，业绩取得了突飞猛进的发展。在这里也要感谢我们所有的合作伙伴，没有你们的辛苦就没有我们今天的成绩。也要感谢深圳总部对北京办事处的大力支持。
未来，我们会更好的努力，拿出更优异的成绩来证明自己。

北京办



今年，佛山昌江与艾礼安合作已有10个年头，我本人亲眼见证艾礼安产品更新换代，目睹产品技术突破创新，工厂越做越大。在充满希望的未来，我们将一如既往的支持艾礼安，团结共赢！

佛山昌江电子 曹华昌



我们钦盾公司成立了9年，艾礼安整整陪伴了我们9年！感谢艾礼安一如既往的支持和厚爱！也让我们见证了艾礼安的飞跃发展和扎实功底！新一年开始了，祝艾礼安一帆风顺，二龙腾飞，三羊开泰，四季平安，五福临门，六六大顺，七星高照，八方来财，九九同心，十全十美！

广西钦盾科技 罗少元



光阴荏苒，在忙忙碌碌中送走了2017年，这一年我们有付出也有收获，有欢笑也有泪水。只有我们齐心协力，携手并进，共同为我们的目标和承诺共同努力，才能度过我们生命中的每一个寒冬，收获自己的美好春天。在即将到来的2018年中，我们将在总结过去得失的基础上，与时俱进，以更加优秀的业绩回报给艾礼安的支持与厚爱。

天津和润 徐梓皓



从2010年开始合作艾礼安公司，一路见证艾礼安不停创新，不断超越，引领安防！产品成功应用于广西各行业防盗工程建设中，品牌得到广大客户的信赖，深受工程师、集成商的一致好评！艾礼安防盗系列的产品线多元化、成本的竞争能力以及具有自主研发的实力团队，为我们奠定了坚实的基础。2018年我相信通过努力，把握好机遇，一定会迎来更加辉煌的明天！

广西慧安视罗传春



总结我们携手走过的四年，展望2018年我们将继续携手深圳艾礼安共同奋进，立足太原，服务三晋，为三晋人民提供优质的艾礼安防盗报警的产品和贴心高效的服务。

山西艾礼安电子科技有限公司 郭晓波

2007年，初入安防行业，接触艾礼安品牌；2017年，十年弹指一挥间、风风雨雨、一路前行，与艾礼安相伴十年，感触良多，愿2018年里、艾礼安人齐心协力、业绩争创新高！

福州艾礼安 熊亮



鸡去长空辞旧岁、狗印梅花踏春来
2017，砥砺前行，历史成辉
2018，华章初展，你我并进
加油！奋斗！

南京同科 郝玲



做了十几年的安防，打心底还是非常认同艾礼安的经营理念：务实中不乏创新；艾礼安公司这些年的快速发展，生产厂房不断的扩大和完善，也让我们对艾礼安报警市场更加有信心。虽然2017年海南做的不够好，没有完成总部给与的任务，2018年海口群众科技会加大渠道销售的力度，全力以赴的完成2018年海南销售任务！

海口群众科技 郑众



一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量！我们与艾礼安相识相知了四年有余，愿我们松艾科技在艾礼安这个大家长的带领下茁壮成长！祝艾礼安的兄弟姐妹们在汪汪年人旺旺！！

成都松艾 崔小花

写意人生

愿每一个生命，都能被温柔以待

——评《被嫌弃的松子的一生》

李治

在一个朋友的推荐下，看了《被嫌弃的松子的一生》。看之前忍不住好奇，在网上搜了搜，已经了解了基本剧情，但缤纷的色彩下，欢乐的音乐中，交错的时空里，看着她一步步走向宿命的终点，我的内心起伏难定。

剧情比较简单，一言蔽之，就是一个从小缺少关爱的少女，追求爱与被爱的故事。不同的是，这个故事没有圆满，只有遗憾。影片评价很高，关于它的解读也有很多，但我看到的，是松子一生的执著、坚强和遗憾。

她一生都在渴望关怀追逐爱情，她可以反复做同一个鬼脸，只想博父亲一笑；可以为学生背黑锅，只为学生的信任；甚至可以出卖自己的肉体，只求一个温暖的怀抱。即使被忽略、被欺骗、被伤害、被玩弄，每当她面对新的开始或新的可能，她都全身心的投入。面对友人的规劝，她歇斯底里喊出的那句“只要和这个人在一起，地狱也好什么地方都好，我都跟着他，这就是我的幸福”，正是她一生的写照。但慧极易伤，情深不倦，她渴望和追逐的，也最终毁灭了她。

她很勇敢，也很坚强。她像那飞蛾，为了点点温暖，义无反顾的扑上去，被烧伤了，再扑，再伤……直到那个男人一拳把她打倒在雪地里，直到她瘸着腿，一身伤的回到家里，看到父亲的日记，听到妹妹的遗言，她崩溃了。哀莫大于心死，整个影片中至少有三次她准备自杀，但这一次，她没有，而是选择了自我毁灭。她窝在破烂的小楼，胡吃海塞，与垃圾为伍，她不再相信任何人，拒绝与人接触，自己也从漂亮少妇变成了一个肥胖，老丑，充满恶臭的疯婆子。这时候的她与其说绝望，更多的是精神垮了，生无可恋又无处安放，回不到过去也看不到明天，唯一支撑她的，只有对未来，对生活的一缕执念。当她重新振作，准备好好生活，却被人一通乱棍，打倒在地。在生命最后一刻，她试图站起来，手里紧紧握着那张名片……

有人说，如果阿龙能够早日回来，也许结局会不一样。然而我觉得最大的遗憾不在她出狱后理发店里换了女主，也不在阿龙的逃避，而是她没能早点看到父亲的日记。她一生悲剧都源自她认为父亲不够爱她，或者说她没有理解父亲。听到父亲的死讯，她没有太多悲伤。看完日记却痛哭流涕，她终于明白也理解了父亲的爱。她释然了，但家里已经容不下她了。子欲养而亲不在，我想这才是对她最大的打击。在那条和家乡那条河有些像的小河边，她无数次的哭泣里，应该也有很多对父亲的愧疚吧。

影片看完，一声叹息。

这部电影最打动我的，是在松子的身上，有着我们许多人的影子——很多人表示看这部电影一边看一边流泪——我们都曾年少，都曾叛逆，被埋怨过，被嫌弃过，受过伤流过泪。但是，与之相比，我们何其幸运，我们还有明天，还有爱与希望……

愿每一个生命，都能被温柔以待。

18岁，不负青春韶华

一周珊

2018年,最后一批90后成年,90后集体告别少年时代。

回想自己的18岁,已经是8年前的事情了。

2010年,在那个非主流盛行的年代,我在备战高考中迎来了自己的18岁,没有华丽的成人礼,没有惊心动魄的疯狂,有的只是一叠叠高过人头的黄冈密卷和一双双殷殷期盼的眼神。18岁的我就犹如茧蛹里面的毛毛虫,成蝶与否只在一考之间。

那一年的夏天,老家依旧如往常一般炎热,学校为了让我们有更好的学习环境,给毕业班的教室都装上了空调,但坐的满满当当的教室里,最后一排的同学已经与垃圾筐为伴了,即便空调很卖力的工作,我们依然感觉到胸闷、喘不过气,就像重压之下的我们,即使很努力,仍旧对未知的前途感到迷茫,我们就像是一群负重前行的蜗牛,一步一步,吃力的往前爬着……

那时的我们没有苹果手机,也没有听说过人工智能,不懂市场营销,也没有美图秀秀,铺天盖地的考试是生活和学习的全部,虽然枯燥乏味,但那段日子大概是我们人生中知识最渊博的时候了,赤壁怀古四大名著、排列组合三角函数、either or and neither nor、大气环流东南信风、七七事变抗日战争、社会主义毛泽东思想……脑袋里面装的全是知识点,我们不停的储备“物资”,只为最后的那一场“战役”。

高考前夕,即将“脱离苦海”的我们,终于可以“放肆”一番,所有的毕业生排排站在教室的走廊前,高声呐喊,有解放的喜悦,也有即将奔赴考场的忐忑,有对青春的不舍,亦有对未来的彷徨。嬉戏间,偷瞥到隔壁教室那一张藏在心底好久的熟悉的侧脸,内心如小鹿乱撞,正巧,他也回过头来,嘴角轻轻上扬,压抑了好久的心就像吃了蜜糖一样,甜甜的。

不知是谁开了头,将考试过的试卷撕掉,从高处洒落,那一刻,每个人都仿佛发现了新大陆,大家纷纷找出厚厚的试卷,两手轻轻一撕,洒向空中,随即,一发不可收拾。漫天飘落的碎片,就像这三年的时光不经意间就从日历中被撕下,就像年少的我们再也无法回头。热闹过后,满满一地的青春被永远定格在了校园。

一切都在交卷铃声想起的那个下午戛然而止。

毕业后,时间就像上了发条一样,蹭蹭的往前窜,我还来不及赴那个信誓旦旦许下的5年之约,来不及和他们谈谈自己的近况,转眼间,又过去了三年。而此时,距离汶川地震已经十年了。5年之约也一再延期,不知下一次相聚是何时,你们是否还是记忆中青葱的样子?

笔落此处,我突然也开始怀念那个高度近视的小眼睛地理老师和午后“偷跑”进教室的阳光。



那时候天总是很蓝,日子总过得太慢,你总说毕业遥遥无期,转眼就各奔东西……

你还记得自己的18岁吗?



信心是一种力量

何为信?何为心?何为信心?这东西见不着摸不到;官方答案是:信心是指对行为成功及其相应事物的发展演化犹如预盼的信任程度;而若只相对于行为,信心亦可就定义为是对行为过程的反应。但是在我的人生字典中:信就是自信,心就是本心;信心就是相信自己的本心。

既然信心这东西看不见也摸不着,怎么可能是种力量?先不着急,等我一一道来。还记得一则新闻:一老人的儿子在回家过程中发生车祸翻车了,在大家等吊车的时候,老人以一己之力把车翻回来,最终救出自己的儿子。难道这老人家不是有着救子心切的本心,才会爆发出这种力量吗?

还记得韩红《天亮了》背后的故事吗?父母不约而同地使劲将年仅两岁半的儿子高高举起,把生存的机会留给了小孩。难道不是这对父母坚信把小孩高高举起后他会有生存的机会,会到死前都没松手?

汶川地震时,小女孩在废墟里面打着手电筒看书,就是因为里面一片漆黑,又怕又冷又饿,只能靠看书缓解心中的害怕。难道不是因为这小女孩坚信看书可以让人安定下来,她能一个人坚持下来?太多太多的事情让我们知道,这世上只要有信念、心还在,那就有希望!

信心也一直是我的人生信条,每到我遇到困难时,会一直像灯塔指引着我前进。



刘伟彬

劉偉彬

在艾礼安做技术员近三年,自己身上发生了很多事情,让我看到了自信带来的改变。记得刚做技术员,第一次外出现场调试,是跟着老前辈一起出去的,当时的自己没有任何经验,做事畏畏缩缩,导致接线都错了。第二次独自外出项目现场,过程很痛苦,但结果还算“完美”,为什么这一次一个人就能解决问题?细细想来,大概是因为我去现场前,主管问我:有没有信心解决问题?我回答:“有”。为了这句“有”,我用尽全力,用心完成了这个任务。

现在,每当我要去现场解决问题时,不管前期我在电话上沟通的时候感觉这个问题会多棘手,要派我出去的时候,我都会坚定的告诉自己:这些都是小问题,我一定都能够圆满解决。如果有特别棘手的问题,主管总会跟我说:解决不了给我电话。我都会笑着跟他说等我“凯旋归来”,所以现在去现场他都会跟我说:等你“凯旋归来”。

信心就是这么简单,拥有它等于拥有了“洪荒之力”。让我在现场做技术支持的时候有股神秘的力量相助,排除万难,最终取得成功。

有信心是好事,但是不能自满,信心也是有度的,不能结合自身实际的信心那不叫信心,可能是自负、自大、骄傲。

信心是一种力量,也有可能是一种慢性毒药,所谓“成佛成魔,仅在一念之间”,切记!

钓鱼和销售

我 爱上钓鱼已经有四年了。在天地之间,或披星戴月,或沐风浴雨,等待水底传来的咬钩讯号,再凭借零点几毫米直径的细线与水下那位夺命而逃的活物来回拉锯,时而为断线跑鱼捶胸顿足,时而为鱼入抄网满怀欣喜,成与败皆在电光火石之间,这种刺激的体验,实在很难找到其他娱乐方式来替代。

这些年,我开始认真研究钓鱼的各种基本知识,比如流水、风向、礁石、气温、气压、水质等环境因素,鱼的生活习性因素,都需要各种不同的对策,比如钓组的设计、饵料的选择、窝料的选择、打窝方式、钓点的选择、时间的选择、钓法的选择等等。总的来说,钓鱼的成绩,取决于人、环境、鱼三者之间各种因素的组合正确与否。在研究和实践过程中,我发现钓鱼和销售有着几乎完全一致的共同点。

1 目标鱼与目标顾客

销售人员必须要清楚的知道,目标顾客是谁?他们有些什么样的行为特点?把目标顾客的行为特点分析清楚,我们才能找出对大多数目标顾客行之有效的销售策略和销售话术。

2 打窝与营造销售氛围

水面面积很大,鱼都分散在各个地方,钓鱼之前我们要往水里投放一些饵料,以吸引鱼聚集,形成鱼群,这样做有两个好处,一是增加鱼的密度,二是增加鱼抢食的欲望,以提高中鱼率。我们在做促销活动的时候,如果只是等待顾客上门购买,销售业绩很难提高,但如果我们做好了销售氛围的营造,增加接待顾客的数量和激发顾客购买欲望,产生羊群效应,就能大大提高我们的时间效率和成交率,从而提高销售额。

3 饵料选择与顾客需求

选择的饵料如果不对鱼的胃口,是不会有鱼来咬钩的。我们如果不能够找准顾客的需求,顾客也不会有与你进一步沟通的欲望,销售也就无从谈起了。

4 鱼线与顾客信任

当鱼咬钩以后,我们需要借助鱼线将鱼拉出水面,所以必须确保鱼线不能被礁石、障碍物割断。当顾客对我们所提供的商品产生兴趣并愿意进一步沟通的时候,我们与顾客之间的关系是靠信任来维系的,如果失去了信任,就像鱼线断了,跑鱼是毫无疑问的。所以,建立并不断强化顾客对我们的信任,要贯穿整个销售过程的始终。

5 遛鱼与顾客异议

当鱼咬钩之后,出于本能,是要疯狂逃窜的,这个时候我们就需要遛鱼的技巧。最基本的技巧,就是不能硬拉,否则容易断线跑鱼,正确的做法是顺着鱼跑的方向放线,当感觉鱼的力量不大的时候,再收线,鱼再跑,再放线,如此反复,直到鱼累得筋疲力尽,乖乖上岸。我们对待顾客异议的时候,不能和顾客唱反调,得顺着顾客,“是的,您说的很对”,这就是在遛鱼了,放线、收线,直到将顾客的异议化解,成交就是顺理成章的事情了。

6 浮标信号与购买信号

鱼在几米深的水下,我们无法从知道鱼是否咬钩,所以使用浮标来表现咬钩信号,浮标下沉,大家都知道是有鱼咬钩了。销售中也一样,顾客在告诉你买单之前,也是有很多购买信号的,如果我们不注意观察并抓住这些信号,就有可能错失销售机会或者延长销售时间而降低效率。但是,在钓鱼过程中,不是所有人看到浮标下沉就一定能钓到鱼,是因为很多人错把鱼对饵料的兴趣信号当成了咬钩信号,当鱼对饵料发生兴趣但还在试探时,也会造成浮标上下运动,这时候起竿,十有八九把鱼吓跑了。所以,有经验的钓手,能够根据浮标的运动规律判断是什么鱼,是试探还是咬钩。销售过程中我们也要练就一双慧眼,分清楚顾客的兴趣信号和购买信号,以提高成交率。

享受钓鱼的乐趣,不仅仅是上鱼的瞬间,更多的是不断改善不断实践所带来的成就感。和销售一样,是需要通过反复实践来提高的。几年的钓鱼经历,我逐渐摸索出一套可以帮助我螺旋式上升的方法,那就是思考+实践+总结。

世界上有一个普遍规律,凡是技术性的活动,比如锻造、驾驶、画画、书法等,师傅只能教一些基本功,真正的提升需要自己的勤奋和悟性。根据自己的看到的,还要想一想,这样做有什么好处。想明白就马上去反复的实践(实践不是尝试,而是重复),实践的结果无论成或败,都要进行总结。使用这套螺旋式上升的方法,你一定能够成为钓鱼高手,也一定能成为销售大师。



做最好的自己

欧嘉锐

2015年的夏末,我从全球500强的企业离职,初到艾礼安面试时,袁总的实干家精神、公司深厚的文化底蕴以及专注的经营理念都深深吸引了我,这便开始了我与艾礼安的故事。

用心做最好的自己

现在,经过两年多的不断摸索、实践、反思总结、再实践,我已不再是那个无知的门外汉,已经磨炼出了自己成熟多变的业务技巧和沉着冷静的业务心态,即使面对百万千万订单的客户,依然脸不红心不跳,有的只是满腔的自信与冷静的大脑:相信产品,相信公司,相信自己,运筹帷幄,做最好,展现艾礼安最优之风。

感恩艾礼安相信并给予了我机会,深圳展、巴西展、北京展、美西展.....在一次又一次真枪实弹的商战中,让我一步步的践行验证自己的规划,一点一滴的成长着。我也时刻提醒自己,莫太急,一步一个脚印,一步步把计划落实到位,再总结再规划再落实。

世界上最幸福的事,莫过于经过一番努力后,所有东西正慢慢变成你想要的样子。这些曾经撒下的种子或已经开花结果,或生根发芽,相信明年一定会迎来一片花好。

2018,100%努力做最好的自己,创最佳的业绩。

主动出击 坚持就会有收获

转行意味着放弃曾经的积累,除了自己的脑袋,其他都是从零开始。我的外贸第一场战役是在阿里和各个网络平台不停的推广,结果是惨淡收场。历时一年,只产出小虾小米。

这也让我切实感受到做好这份工作不容易,沉痛反思之后,重新调整了心态,从失败中学习,提取经验。既然被动等待无法带来收获,那就应该主动出击,便毅然决定改革自己,开始了主动开发。我利用下班的时间,泡论坛、学习google语法、深挖各国展会、研究各大安防巨头、建立社交平台。慢慢摸索,努力建构起自己的安防大格局。从一封邮件开始,然后两封、三封、百封...然后检查效果,重新复盘,然后第二轮,第三轮...虽然吃了无数闭门羹,依然不断的探索、不断的尝试,坚持对自己说:有努力就有远方,只要用对的方法,努力过后,再坚持坚持就会有收获了。功夫不负有心人,终于在2016年底迎来第一个客户,然后第二个、第三个.....

小插曲

除了业绩小有突破之外,还有一个让我感受很深刻的地方。记得2016年有客户问我:你在这个行业呆多久了?

我回答:刚做一年。

客户反应:哦.....

我当时还纳闷,是不是该谎报而让自己显得专业些?

2017年也偶有客户问我:你在这个行业呆多久了?

我回答:两年了。

客户反应:You must be kidding me! 更有客户直接说“你在这个行业干了有十年吧?”

我内心感谢,感谢这些可爱的客户的肯定。

同时也认识到去年纳闷内容的可笑与幼稚:时间只是一个数字概念而已,重要的是你多用心在做,做得有多好。





角色

钟生萍

作为父母的女儿，虽然我整年漂泊在外，一年回家一次，但是我会坚持每周打一两次电话问候，了解父母的身体状况，叮嘱他们外出不要喝酒，出行注意安全，天凉要加衣服；生活工作中的烦心事给父母说说，听听他们的唠叨。

作为孩子的妈妈，要用朋友的方式去相处，教他做我小时候玩的小游戏，翻花盘、拖板车、跳绳、抓小石子等；要懂得用心去教育，我不要求他有多优秀，只希望他身心健康，快乐成长。

每个人都在生活中扮演着不同的角色，这些丰富的角色贯穿着我们的一生，让我们的人生更加多姿多彩，我们要学会灵活变换，努力扮演好每一个角色，实现人生的价值！



美景·美食·美顺德 邓小梅

如果说业务部2016年的桂林游是“浪”，那么2017年这次顺德游就是“狂”！

狂在说走就走，体会人生最华美的奢侈。

狂在想疯就疯，享受最灿烂的自由。

第一站：顺峰山公园，观中华第一牌坊，游两湖（青云湖区、桂畔湖区）、登两塔（青云塔、旧寨塔）骑着脚踏车边赏天然山色水韵...

第二站：穿越明末状元府第清晖园，园内各种厅、庭、堂、池造型构筑各具型态，灵巧雅致；陶瓷、灰塑、木雕、玻璃，颇具匠心

第三站：宝墨园，赏岭南古建园艺，各种陶塑、砖雕、灰塑、石刻、木雕更是琳琅满目，再看看小桥流水，宝墨珍藏，锦鲤更是多得惊人！

第四站：领略岭南风情，逢简水乡，看古屋、赏古树、踏石板，绕古道，听鸟语，回归自然远离繁嚣。

那些美景



那些美食



在那青山绿水的顺峰山脚下，这个由曾令卫刘雪强戴俊黄活华四位已婚男人组成的F4组合正式成立了，听过台湾版F4、斗鱼版F4还有东北F4……艾礼安F4再次刷新了我们的三观。说起这四位，他们都是艾礼安钓鱼群的发烧友，简称钓鱼版F4。

“豪华888元，圆你吃蛇梦”，这是戴总的梦想之一……我看着就怪渗人的，有的驴友被怂恿后终于也鼓起勇气一口吃下去，至于什么味反正大伙都说很好吃还夸是人间美味，等我斗起胆时，已经清盘。不知道真的好吃，还是因为稀奇、贵才说好吃。想起西湖畔的白蛇青蛇，这娘子是否怨吃货们食了她们的同胞兄妹？

人生中，有多个第一次，在曾和刘两位中年油腻男子的陪伴下，戴总这个旱鸭子在宝墨园里圆了他的第一次游泳梦，成功挑战了自我，场面非常滑稽，我们在岸上也看得特别过瘾。水深也才过腰，还好喝饱池水后他终于学会了。

“吃在广州，厨出凤城”在舌尖顺德，一堆吃货聚集在一起，这志同道合的真好！小伙伴们秉持“走到哪吃到哪”的宗旨，一路吃不停。

顺德农庄的大盘菜，有鸡有鱼又有虾，好吃更实惠！

逢简水乡当地村民做的绿豆粥、龟苓膏和黑凉粉，清凉又解暑！



那些美好

民信老店的双皮奶、姜撞奶、炸牛奶、椰子冻……那是一口甘香一口细滑，各式甜品更是精美花俏，让人回味无穷！

大良李禧记老店的崩砂、姜汁花生糖、麻蓉酥糖、杏仁饼……口感香酥松脆，一口接一口。

龙的酒楼早茶午餐一起上，点心：排骨、凤爪、流沙包、虾饺皇、伦敦糕……各式糕点很有特色！粤菜：白切鸡、清蒸鱼、煎鱼饼、烧鹅还有干锅蛇肉……美食难挡，根本停不下来。

有一种旅行，叫单车旅行。它没有奢侈准备，只是需要跨上后座的勇气和一颗想走即走的心，一个人骑行，感受自由惬意；双人骑行共享骑乘乐趣；一群人骑行，壮观而有力，热闹又好玩，更具激情和活力，有欢声笑语，有你也有我。

一路上我们赏美景、尝美食、感受当地特有的文化，用照片记录风景与美好。

心理学里面有七种常见的心理伤害，这七种心理伤害与我们的生活息息相关，也许你无意间说出的一句话，一个眼神，一个动作就是促成这些心理伤害的诱因，而本文要说的就是其中联系最紧密的两种：“拒绝”和“孤独”。

社会的高速发展，科技的进步让独立的个人足不出户就可以和全世界进行沟通；当今的网络沟通工具让人习惯了虚拟的交流方式，当然沟通方式便捷的同时却让更多朋友有了距离感，当一个人长时间缺乏与人面对面的交流，则会在不知不觉当中产生强烈的孤独感，随着时间的推移，这种孤独感会发展出多种不同的变化。

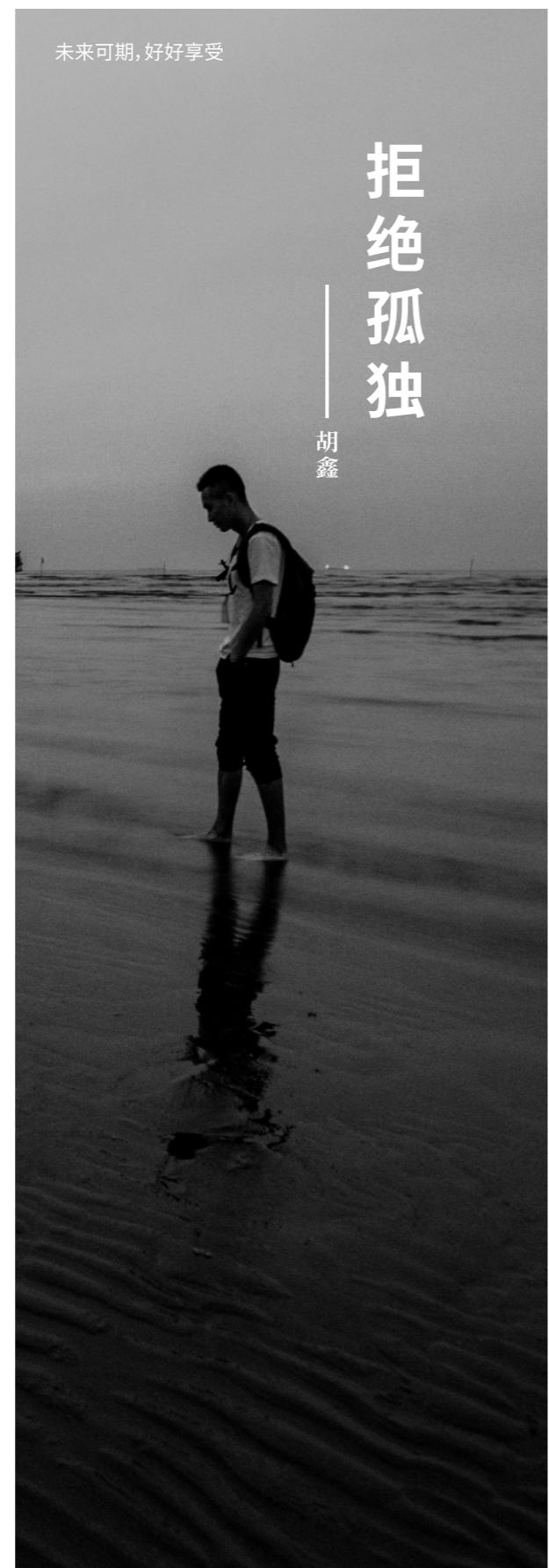
其中一部分人会爱上孤独，更多地关注自己的精神世界，因而享受这份孤独；有一部分人特别讨厌孤独，而恰恰这部分人又会形成两种截然不同的演变，其中内心强大的人会将孤独转化为前行的动力，就是这份孤独助其拥有一份常人不曾有的毅力，从而成就一番事业；反观内心不够强大的，往往成为孤独的奴隶，这部分人最终呈现出的状态就是抑郁，严重的甚至会有轻生的想法，处于这种状态的时候需要有人为其开导，用积极和乐观的生活态度引领他们走出封闭的世界；凡事也没有绝对，切记不要给自己定性的归类，敞开心胸去拥抱这个世界，你会发现孤独也是生活的一部分，只有经历过了才能享受其中的快乐。

“拒绝”这个词相信大家都不会陌生，肯定都有亲身的体会，如打电话被拒绝，被公司解雇，被约会对象拒绝，被团队孤立等，那被拒绝带来的痛苦体量到底有多大呢，心理学实验中有一个对比的测试，得出的结果是：被约会对象拒绝造成的心灵伤害等同于母亲分娩时的痛苦。试想一下，当以上的这些情况被你碰到，又该以何种心态去面对呢？是选择逃避，还是坦然接受。

拒绝带来的伤害主要归为4类，分别是情感上的痛苦、容易愤怒并带有攻击性、心理自尊的破碎、社交归属感的威胁。这四类心理伤害当中前三种表现出来都比较明显，而社交归属感则很容易被忽略，这也就是我们生活中常说的，人一定要合群，需要有一个固定的社交群体，反之不合群又会是一个怎样的状况呢？这就好比皇家马德里球迷的Party上有人大谈巴塞罗那球队的辉煌，你觉得马德里的球迷还能让他舒舒服服的参加这个Party？所以在生活中一定要找到自己的定位，你的社交归属感才会得到满足。

社交归属感的修复最重要的一点就是找几个知心朋友，男孩子习惯称呼为哥们，女孩子习惯称呼为闺蜜，就好比俞伯牙和钟子期高山流水遇知音之情，或许经常不在一起，却彼此相知相惜，偶尔见一次面总会有聊不完的话题，总结起来就两个字开心，工作和生活中能有这么几个知心朋友相伴将是最大的福分，社交归属感的威胁也就自然解除了。

最后我想说的是，在朋友需要你的时候，请不要拒绝，你的一句安慰话就能为他点亮一盏明灯，你的一个热情拥抱就能带他走出孤独的小木屋，同时也应该庆幸我们在未来的日子当中还能好好的享受这份孤独和拒绝，能够完美的体验生活中的酸甜苦辣、喜怒哀乐，因为我们生来就是人生的行者。



能力越大，责任越大。这一句话，伴随了我们很多年。这是一句多么顺口的“正能量”语句。在此之前，我充分的信奉这句至理名言。直到即将跨入而立之年的我，审查我过去三十年的成败得失的时候，却发现，被这句话欺骗了三十年。

父母养育我，是因为他们是大人，能力大，能够挣钱？好像不是；警察抓坏人，是因为他们能力大，会武功？好像也不是。作为学生要好好读书，这难道是先有会读书的能力，后有要好好读书的责任吗？种种这些现实，让我了解到，人应该先有责任感，才会有为了这个责任而去提高自己能力的方向。

儿时，责任是分担

15岁那年，读高一，父亲为了能够让家里的生活更加宽裕一点，去外地打工。我在寄宿学校，每个月回家一趟。母亲一个人在家做点小生意，虽不至于起早贪黑，但也确实辛苦，有时候要自己骑着自行车，到15公里外的另一个镇上去进货，对于一个女人来讲，一两百斤的货物运回来，也很不容易。正好一次学校放月假回家，母亲准备让我在家里面守店，自己又去进货。我也不知道哪里来的勇气，跟母亲提出自己代替她去进货。

其实当时的想法很简单，认为自己是一个男人了，应该替母亲分担一些东西，并没有考虑自己手上揣着几千块钱是否会不小心掉了，也没有考虑自己能否把所有的货物和账目算清楚，更没有考虑自己能否将几百斤的货物用那个小破自行车安全运回来。在去进货的前一天晚上，母亲将所有要注意的东西，都写在一张纸条上面，然后将货款装在了我的衣服口袋，并且分了两个地方，一边是毛爷爷，一边是零钱。到目的地后，购买什么东西，单价多少，总价多少，按照小纸条一切顺利，打包回家，很有成就感。

但就在我暗自欣喜的时候，却在回来的路上出现了各种状况，由于自己绑的货物不牢，中途有一箱货物掉下来了，不得不重新固定。在经过路口的时候，由于货物太重，车转弯的时候滑

了一下，差点没有把握住掉沟里了。这个经历，让我对自己有了新的认识，知道自己有能力去帮父母分担很多东西。如果首先是自己认为自己能力不够，不足以去帮母亲分担这些事情的话。我想母亲也不会怪我。当然更重要的是我也不会认识到，我有这个能力去做这件事情，更不会去做好这件事情。

长大后，责任是一种动力

27岁那年，我结婚了。在此前的三五年间，每当父母和亲戚追问，什么时候结婚，或者什么时候谈女朋友的时候，我总是推脱“现在还没有能力”、“别人女孩子看不上我”、“没有合适的”……现在回想这是多么的滑稽，其实结婚这件事情，你只需做好对三个人负责的准备，首先是父母，一个养育你二十几年的人，唯一的一点愿望，你都不去满足，良心会受到谴责，你责任心何在？其次是女孩，毛爷爷曾经说过，不以结婚为目的的谈恋爱都是耍流氓，不论你多有钱，你有多大的能力，你都要对这个女孩负责；最后是自己，一个到了适婚年龄的人了，还一直这样单着，看着别人成双入对，你就能够忍受，这不是折磨自己，是对自己不负责。

我和妻子在结婚之前一无所有，经过两个人的努力，现在有了孩子，有了一个代步车子，有了一套小房子，如果不是因为我们先结婚，让我有了要为更多人负责的这样一个心态，我想，靠我一个人在很长一段时间都不会有买车、买房的能力。所以，并不是没有能力，就可以没有责任的。我们可以先有责任，再去填补自己能力的缺陷。只要目标明确，就可以朝着这个方向努力。

如今，我即将步入而立之年，肩上的责任更加重大，这份责任不断的激励着自己在工作中要更加努力，不断给自己增添新的砝码，把对家人的责任变成积极向上的动力，这样才能激发自己更大的能量，让自己的羽翼更加丰满，成为家人最温暖的依靠。

儿时，小小的我们是父母的责任，他们用肩膀扛起了我们的童年；长大后，父母、妻子、孩子成为了我们的责任，唯有不断提升自己的能力，才能保护他们！



用心学习 享受工作的乐趣

◎ 谢雨欣



蒙田说：“如果容许我再过一次人生，我愿意重复我的生活。因为，我向来就不后悔过去，不惧怕将来。”



初来乍到 请多指教

时光荏苒，来艾礼安已半年有余，当初面试业务助理岗位的场景仿佛还是昨天。

初到艾礼安，由于对安防行业了解甚浅，一开始并没有那么顺利，比如电子围栏配单比较复杂，有项目需要电子围栏时我都只能让同事帮我配，郭总发现这个问题后，特意抽出午休时间教会我如何快速准确配置清单，授人以鱼不如授人以渔，我如获珍宝用笔记本记下来反复温习。在遇到技术问题时，技术部同事也会耐心的讲解，直至我听懂为止。

就这样，在同事的耐心教导下，我逐渐掌握了公司的产品体系，积累了一些项目配单经验，终于能够独当一面。

在这里，我体会到了同事的真诚，感受到了环境的温馨，轻松的工作气氛让我更坚定了和艾礼安共同进步的决心。

安博会——小试牛刀

今年十月份有幸参加安博会，这也是我第一次参加国际性的博览会，在前台做了几天的接待，切切实实感受到了艾礼安的超高人气，前来参观的客户络绎不绝，有国内的区域代理商，也有来自其他国家的代理商，有行业协会过来参观，也有媒体记者采访……对比其他展位的冷清，艾礼安的展位人山人海，一股强烈的自豪感油然而生。

展会结束后，每一位参展的艾礼安人喉咙沙哑了双脚累得迈不开步伐，但从他们脸上我依然看到斗志与昂扬，在他们心目中这里的结束代表希望的开始。

新产品、新技术、新方向……这场展会让我见识到了艾礼安的品牌实力，通过展会上的学习，也让我对艾礼安有了更深入的了解。

工作的意义在于无穷地探索尚未知道的东西，在于不断地增长更多的知识。在艾礼安，通过领导的指导与自身的学习，我获取了以前书本上学不到的知识，实践能力也大大提升，得到了领导和同事的一致认可，在这里，我找到了人生的方向。

感恩这一群热爱生活热爱工作的领导、同事们，让我们一起拼搏，一起努力，一起成长！

许你一个未来

◎ 李新忠

可还记得
初识
眼底都是你的笑
牵手
和那一个甜蜜的拥抱
转眼
亲密无间
被快节奏的忙碌耽误
深情
也淡到
只剩朋友圈的头像
有些人的出现
是为了给你上一节人生课
春冬更迭，白羊到双鱼的轮回
用加减乘除来计算我们的人生
前面的路还很远
你可能会哭
但是一定要走下去
一定不能停
与其逃避，不如笑对
与其迎合，不如自立
如我愿意执笔
可否
为你写一个未来？



学习&改进——让制造向一流公司迈进

——院克东

时间过得飞快,转眼来到艾礼安已经一年了。在公司领导层的策划和支持下,这一年中,公司制造体系的组织架构很快得以确立。组织架构内的很多人员调整了工作岗位,并迅速的进入了自己的角色。

改进

这一年中,我们成立了品质部,并拥有八名专业的品质检验人员。从产品的供应商—原材料—插件—补焊—组装—测试—包装,整个制造工艺链条,都能看到我们品质检验员的身影。他们为我们的产品质量提供了有力的保证,为产品质量的提升和持续改进,做出了很大的贡献。

对于制造体系中的核心部门——生产部,公司也倾注了很多的心血。这一年中,为更好的服务于市场部门,规范生产,确保产能和库存,生产部按照公司产品的生产工艺,成立了补焊、组装和包装三个组,每个组都设立了一线现场管理人员。这样的调整,为今后制造的快速发展打下了坚实的基础。

我们还设立了PMC这个新岗位,来协调业务、采购和仓库等部门。PMC会根据业务出货计划和物料情况,每天制定出详细的《生产计划》并由生产线各个小组,严格按照《生产计划》来实施。现在可以这样说,只要《生产计划》下达到组长手中,不管我们的主管或经理在不在,生产线都能顺利的运行。

今年9月,我们搬迁到了新的2000平米的厂房。厂房面积扩大了,制造中心的人员数量也翻了一倍。这使我们拥有了-支能够“打硬仗”的队伍,而且这也是一支年轻化的队伍,我们所有人员的平均年龄只有27岁。我们充满活力,也对公司的未来充满憧憬和信心。

学习

再谈下制造中心的使命和责任。从成本角度讲,公司也面临着市场竞争激烈,材料成本上升,人工成本上升,税收增加等一系列不利因素。同时,现在是信息化时代,产品的同质化,技术的可移植性,设备的可购买性,无疑缩小了各个公司间产品的竞争优势。因此,如何确保产品在制造过程中提高产品质量,提高生产效率,降低成本,是每个公司生存发展所必须解决的,这也是我们制造中心当仁不让的使命和责任。

只有我们牢记使命,不忘初心,才能逐步向公司预定的目标前进。我们要从现在这样一个普通的公司迅速成长为这一行中的一流上市公司,是非常不容易的。要达成我们的目标,要使我们公司进入到世界一流的公司,也不是自然而然地就会达到的。

马克思说过,“在科学上面没有平坦的大路可走,只有在那崎岖小路的攀登上不畏劳苦的人,才有希望到达光辉的顶点。”没有全体员工的素质的提高,没有一支强有力的有战斗力的队伍,没有每一个人,每一个部门的不懈努力,没有那种“如临悬崖,如履薄冰”的战战兢兢之心,没有不畏劳苦的努力攀登,我们的公司是无法达到世界一流境界。因此,我们必须非常重视我们现在每一个员工的素质提高。而提高我们员工素质的唯一办法,就是加强学习。

因此,不管你现在的年龄大小,工作岗位,职位高低,资历长短,学历高低,都要自觉地在公司的目标推进过程中努力地学习,做出贡献,提高自己,适应公司发展的需要。在公司发展过程中,每个人都有发展和进步的机会,在此,我也衷心的祝愿公司的每一位员工,都能在公司发展的过程中实现自己的人生价值。



唐锐

多些自信

“要是没有自信心,那实在糟糕!要是你自己不相信自己,或者怀疑自己,那是再糟也没有了”

——契诃夫



一位风烛残年的学者,感觉自己的日子已经不多了,他想考验和点化一下自己那位唯一看起来很不错的学 生。于是,他把学生叫到床前说:“我需要一位最优秀的传承者,他不但要有相当的智慧,还必须有充分的信心和非凡的勇气.....这样的人直到目前我还没有见到,你帮我寻找或发掘一位吧,可以吗?”学生坚定地回答说:“好的,老师,我一定竭尽全力去寻找,不辜负您的栽培与信任,让您的荣誉传承下去。”

于是,这位学生想尽一切办法来为老师寻找传承者,可是,每次他领来的人都被学者婉言谢绝。最后,已经病入膏肓的学者,实在等不下去了,挣扎着坐起来,拍着学生的肩膀说:“孩子,真是辛苦你了,不过,你找来的那些人,其实还不如你.....”

几月之后,眼看老师就要告别人世,但最优秀的人还是没有找到,学生十分惭愧,泪流满面的对老师说:“老师,对不起,令您失望了。”学者叹息着说道:“失望的是我,对不起的是你自己.....本来最优秀的人就是你自己,只是你不敢相信自己,总是与他人相比较,才把自己给忽略、给耽搁、给丢失.....”话没说完,学者离开了人世,学生也因为自卑而辜负了老师的愿望,一辈子都活在深深的自责之中。

经济飞速发展的今天,各种机遇和挑战无处不在,每个人都希望能在社会上占据一席之地,为此,我们不妨勇敢点,自信一点,给自己一个发挥长处的机会;在自信的基础之上,我们需要有敢于冒险、勇于迎难而上的精神,你才能够有创造奇迹的机会;别再不自信。

少年,青春很短暂,梦想在前方,让我们带着微笑,带着自信乘风破浪。

美文欣赏

《给我未来的孩子》节选

张梅

在貌似坎坷的人生里，
你会结识许多智者和君子，
你会见到许多旁人无法遇到的风景和奇迹。
选择平庸虽然稳妥，但绝无色彩。

孩子，
我希望你自始至终都是一个理想主义者。
你可以是农民，
可以是工程师，
可以是演员，
可以是流浪汉，
但你必须是个理想主义者。

不要为蝇头小利放弃自己的理想，
不要为某种潮流而改换自己的信念。
物质世界的外表太过复杂，
你要懂得如何去拒绝虚荣的诱惑。
理想不是实惠的东西，
它往往不能带给你尘世的享受。
因此你必须习惯无人欣赏，
学会精神享受，学会与他人不同。

童年，
我们讲英雄故事给你听，
并不是一定要你成为英雄，
而是希望你具有纯正的品格。

其次，孩子，
我希望你是个踏实的人。
人生太过短促，
而虚的东西又太多，
你很容易眼花缭乱，最终一事无成。

少年，
我们让你接触诗歌、绘画、音乐，
是为了让你的心灵填满高尚的情趣。
这些高尚的情趣会支撑你的一生，
使你在最严酷的冬天也不会忘记玫瑰的芳香。
理想会使人出众。

如果你是个极聪明的男孩，
又会以为自己能够成就许多大事而流于轻佻。

孩子，不要为自己的外形担忧。
理想纯洁你的气质，
而最美貌的女人也会因为庸俗而令人生厌。
通向理想的途径往往不尽如人意，
而你亦会为此受尽磨难。
但是，孩子，
你尽管去争取，
理想主义者的结局悲壮而绝不可怜。

记住，每个人的能力有限，
我们活在世上能做好一件事足矣。
写好一本书，做好一个主妇。
不要轻视平凡的人，不要投机取巧，
不要攻击自己做不到的事。
你长大后会知道，做好一件事太难，
但绝不要放弃。



生活的艺术

约翰·博因顿·普里斯特利 (英国)

生活的艺术在于懂得什么时候追求，什么时候放弃。因为生活就是一个矛盾体：它要我们紧紧抓住它赐予我们的生命之礼，然后最终又让它们从我们手中跑掉。老先生们说：“人们紧握着拳头来到这个世界，离开这个世界时却摊开了双手。”

当然我们应该紧紧把握生活，因为它美妙得不可思议，充满了从上帝的每个毛孔里蹦出来的美。我们都清楚这一点，但我们常常只有在回首往事时才会想起过去，才会突然意识到过去永远地消逝了，才会承认这个道理。

我们都记得美的褪去，爱的老去。但我们更痛苦地记得美正艳时，我们却没有发现，爱正浓时，我们却没有回应。

这就是生活对我们自己自相矛盾要求的第一步：永远不要因为忙碌而忽略了它的奇妙和庄严。对即将到来的每一天，我们都要心怀敬意，拥抱每一小时，抓住每一分钟。

抓住生活，但不要抓得太紧，以至你放不下手。这就是生活像硬币一样也有另一面，也是生活矛盾的另一极：我们必须接受放弃，并且学会怎样让它过去。

学会这些并非易事。特别是年少轻狂的时候，我们认为是世界的主宰者，认为只要充满激情地全力追求，就可以得到一切。然而，事实并非如此。只有在面对种种现实时，我们才会渐渐明白这个道理。

在人生的各个阶段，我们都会蒙受损失——并且在这一过程中成长。只有在脱离母体、失去庇护所时，我们才会开始独立的生活。我们不断地升学，接着又离开父母，离开儿时的故乡。继而，我们结婚生子，然后又放手让自己的子女出去闯荡。随着父母和配偶的相继离世，我们也逐渐或者很快衰老。最终，正如双手张开与紧握这一寓言所说，我们必须面对自身的死亡，失去原来的自我，失去我们拥有过或者憧憬过的一切。



传说在北极的人因为天寒地冻，一开口说话就结成冰雪，对方听不见，只好回家慢慢地烤来听……

这是个极度浪漫的传说，想是多情的南方人编出来的。

可是，我们假设说话结冰是真有其事，也是颇有困难，试想：回家烤雪煮雪的时候要用什么火呢？因为人的言谈是有情绪的，煮得太慢或太快都不足以表达说话的情绪。

煮 雪

林清玄 (中国台湾)



如果我生在北极，可能要为煮的问题烦恼半天，与性急的人交谈，回家要用大火煮烤；与性温的人交谈，回家要用文火。倘若与人吵架呢？回家一定要生个烈火，才能声闻当时哔哔剥剥的火暴声。

遇到谈情说爱的时候，回家就要仔细酿造当时的气氛，先用情诗情词裁冰，把它切成细细的碎片，加上一点酒来煮，那么，煮出来的话便能使人微醉。倘若情浓，则不可以炉火，要用烛火再加一杯咖啡，才不会醉得太厉害，还能维持一丝清醒。

遇到不喜欢的人不喜欢的话就好办了，把结成的冰随意弃置就可以了。爱听的话则可以煮一半，留一半他日细细品味，住在北极的人真是太幸福了。

但是幸福也不长驻，有时天气太冷，火生不起来，是让人着急的，只好拿着冰雪用手慢慢让它溶化，边溶边听。遇到性急的人恐怕要用雪往墙上摔，摔得力小时听不见，摔得用力则声震物瓦，造成噪音。我向往北极说话的浪漫世界，那是个宁静祥和又能自己制造生活的世界，在我们这个到处都是噪音的时代里，有时我会希望大家说出来的话都结成冰雪，回家如何处理是自家的事，谁也管不着。尤其是人多要开些无聊的会议时，可以把那块嘈杂的大雪球扔在自家前的阴沟里，让它永远见不到天日。

斯时斯地，煮雪恐怕要变成一种学问，生命经验丰富的人可以根据雪的大小、成色，专门帮人煮雪为生；因为要煮得恰好处和说话时恰如其分一样，确实不易。年轻的恋人们则可以去借别人的“情雪”，借别人的雪来浇自己心中的块垒。

如果失恋，等不到冰雪尽溶的时候，就放一把火把雪都烧了，烧成另一个春天。

济南三中
威海邮局
新力铂园
京西宾馆
深茂高铁

山东省中医院
山东省立医院
山东省外事办
山东潍坊监狱
广西油库基地
广西英山监狱
中国海洋大学
齐鲁工业大学
深圳水务集团
南水北调工程
济南遥墙机场
四川省看守所
濮阳市弹药库
开封市美术馆
商丘市变电站
马尔康博物馆
将府庄园别墅
招商局物流园
宁远县养老院
柳州鱼峰法院

厦门大剧院
广文千佛崖
邛崃博物馆
新乡医学院
成都京东方
白鹿原景区
柳江看守所

中国银行山东总行
成都第二国际机场
济南平阴人民法院
滨州北海区公安局
抚州国泰民爆仓库
西安玄武门变电站
邹平县长星变电站

2017年 艾礼安经典案例

北京金融街中心
北京永定河水库
奥克斯奥信项目
洛阳外国语学院
南昌汉港凯旋城
新乡市自来水厂
南宁沙井富士康
合肥市肥东法院
荔浦供电分公司
海尔国际信息谷

安徽省新闻出版广电局
内江石羊大道管廊项目
上海白龙港污水处理厂
厦门金砖国家会议场馆

国家安全局淄博分局
中国电子科技研究所
吐鲁番鄯善县看守所
成都BRT智能化项目
武汉阿里巴巴物流园
郑州市金水区地税局
平顶山市国家安全局