



# 人在艾礼安

诚信 友善 创造健康丰富的生活

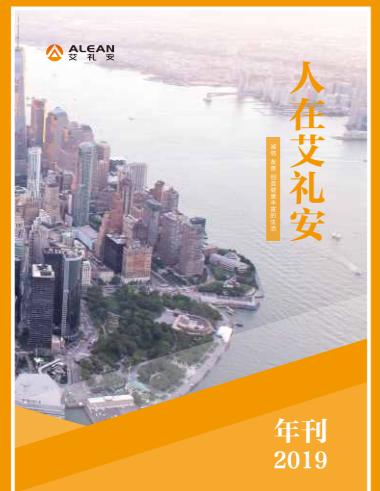
年刊  
2019



深圳市艾礼安安防设备有限公司

0755-82823131    [www.alean.cn](http://www.alean.cn)

深圳市龙华新区大浪街道办华宁路嘉义源科技园七栋二楼、三楼



### - 专注报警 持续创新 -

**主办**：深圳市艾礼安安防设备有限公司

**承办**：艾礼安企划部

**主编**：袁小平

**文案编辑**：李治，周珊，余水华

**美术编辑**：李治，黄文沼

**电话**：0755-82823131

**网址**：www.alean.cn

**地址**：深圳市龙华新区大浪街道办华宁路嘉义源科技园七栋二楼、三楼

## 董事长寄语

### 务实进取 为美好生活而奋斗

天道酬勤，厚德载物。2018年，得益于各位同事的努力、合作伙伴的配合以及各界的支持，让艾礼安在稳步发展的过程中取得了一些突破，市场份额进一步提升。

今年，我们对产品线进行了优化，在品质方面做了更多的要求，让合作伙伴能有更多的好产品去开发市场；9月，我们召开了第一届“命运共同体”合作伙伴大会，与各位渠道商在市场拓展的各个方面达成了共识，为推动合作共赢积累了更多的基础；同时，在研发方面，我们通过控股珠海安居宝，建立珠海研发中心，在报警产品的研发尤其是网络报警产品方面，掌握了更多的主动权；此外，我们继续扩大了在海外市场的投入，参加欧美等国的专业安防展会，加强与海外客户的深入交流，在国际上的影响力持续提升……完善的布局，让公司的销售业绩不断创下新高，这给了我们很大的信心。

但同时，我们也能感受到，市场竞争愈加激烈，行业巨头、跨界竞争者都在不断蚕食安防这块大蛋糕，作为传统的报警企业，我们要有更多创新的思路和策略，市场上的、研发上的、生产制造上的……等等，我们要与时俱进，去创新，去布局。我们要始终脚踏实地，专注于报警行业，推出更多优秀的产品，给合作伙伴和用户创造价值，保障企业的可持续发展。

艾礼安的定位很明确，我们已不再是一个单一的贸易厂商，我们要做报警行业整体解决方案提供商，要引导这个行业健康、有序的发展。我们要将千千万万用户对美好生活的向往，当成企业奋斗的目标。

展望未来，任重而道远，为了企业的发展壮大，为了大家的理想和抱负，更为了我们共同的利益，每一位员工都要务实创新、开拓进取，每一位合作伙伴都要勠力同心，为共赢而努力。



# CONTENTS

## 目录



大事记



珠海安居宝专栏



展会篇



创新志



媒体访谈



好伙伴



原创秀



摄影集

# 大事记

Da Shi Ji

悄然间，2018年已经落下帷幕，这一年，安防市场在AI的催化以及互联网企业的跨界竞争下，呈现飞速发展的态势。在防盗报警领域，艾礼安则正以领航者的姿态带领着这个行业阔步前行：从乔迁新办公室到控股珠海安居宝，从亮相德国、土耳其等海外安防展到举办首届合作伙伴大会……每一步都见证了艾礼安的日渐强大。2018打好基础，未来，我们继续砥砺前行！



## » 新高度 新征程—艾礼安乔迁庆典盛大举行 «

2018年2月3日上午，艾礼安总部乔迁典礼在深圳龙华嘉义源科技园盛大举行，全体员工汇聚一堂共同见证了这历史性的一刻。

在乔迁典礼上，艾礼安董事长袁小平发表了精彩的致辞，他表示：“此次搬迁让艾礼安有了焕然一新的面貌，不仅极大的改善了大家的工作环境，也将大大提升艾礼安的品牌形象。从今天开始，我们将翻开艾礼安公司新的一页，这是属于艾礼安灿烂辉煌的时代，是属于每一个艾礼安人锐意进取的时代”。他还激励大家“我们所有人都要牢牢抓住机遇，勇往直前，和我们的合作伙伴共同迎接更灿烂辉煌的明天。”

随后，袁总还对见证了公司两次乔迁以及在此次搬迁中有突出贡献的员工进行了表彰。

站在新高度，艾礼安将踏上全新的征程！





## 盛誉八载，筑梦远航 ——艾礼安隆重举办2018迎新年会

2月3日下午，艾礼安全新的办公大厅张灯结彩，喜气洋洋，在一派热闹欢庆的氛围中，我们隆重举办了“盛誉八载，筑梦远航”艾礼安2018迎新年会，公司近200位员工欢聚一堂，共享盛宴。

年会中，各种逗趣精彩的节目轮番上演，舞蹈、歌曲、小品、绝技表演、大合唱……各类表演悉数登场，好戏连台，让人大饱眼福。欣赏节目之余，公司还进行了抽奖活动，奖品有：笔记本电脑、手机、微型单车、洗衣机、电冰箱……等等，奖品多多，惊喜不断，整场晚会在一次次的抽奖中被推向高潮。

年会过后，全体员工在艾礼安全新的制造中心举办了一场特别的尾牙宴。

## >> 精英归来——艾礼安2018技术培训大会圆满落幕 <<

3月7日，艾礼安第八届合作伙伴技术交流培训大会盛大开幕，作为艾礼安的年初重头戏，本次培训大会吸引了全国各地合作伙伴的盛情参与。

培训大会上既有资深培训讲师的理论知识讲解，也有现场实操演练巩固知识，更有小组PK和考试自测环节，丰富多彩的培训内容不仅大大调动了学习氛围，更加深了学员对知识的印象。

除了课堂上的学习，3月10日，艾礼安还为各位学员准备了丰富多彩的户外拓展课程，在紧张的学习过后，大家能够在迷人的美景中放松下来，感受春天的气息。



## 征服鹏城第一峰——梧桐山



## 关注安全生产 打造放心安企

为积极响应深圳市安全生产监督管理局的要求，做好企业的安全生产工作，3月12日，深圳市艾礼安安防设备有限公司全体员工在多功能厅进行了安全生产的学习。学习的方式主要是观看《千里之堤，毁于蚁穴——企业安全生产主体责任缺失警示录》。

开展这次学习，对企业的安全生产有重要的指示作用，在今后的安全生产工作中，我们将会用更加严格的标准来要求自己，杜绝安全事故的发生。

## 制造中心南澳西冲一日游

2月25日，农历新年开工第二天，艾礼安人集体前往国家级风景名胜区梧桐山，挑战鹏城第一峰。初春的梧桐山，绿意盎然清新的空气沁人肺腑。四周绵延不断的山峰，气势磅礴，让人震撼。

梧桐山高900多米，十分的险峻陡峭，尽管如此，却依旧挡不住艾礼安人征服鹏城第一峰的决心，当天，经过三个多小时的

全力奋战，我们终将艾礼安的旗帜插在了山巅之上。

作为艾礼安的一种传统文化，每一年都会举办集体登山的活动。今年，艾礼安人挑战鹏程第一峰——梧桐山，不仅体现了大家顽强的毅力，更展现出了艾礼安人勇于拼搏、奋斗不息的精神面貌，一点一滴皆融入到了艾礼安的品牌精髓中。

4月底，艾礼安制造中心组织了一场别开生面的南澳西冲一日游，烧烤——拔河——野外求生训练营——踩单车——合影留念……我们在海边留下了艾礼安人的欢声笑语。



## »» 艾礼安再获一项国家发明专利 ««

5月，艾礼安获得国家知识产权局授予的“一种采用辅助光校准主动红外探测器的方法”的发明专利（专利号：ZL 2015 1 0975884.7）。此项发明专利的获得，是艾礼安专注防盗报警技术创新的又一项重要的科研成果，将进一步巩固艾礼安在防盗报警行业中的优势地位。

艾礼安始终以科技创新为导向，高度重视知识产权保护工作，坚持以自主知识产权为支撑的品牌专业性，提升企业的核心竞争力和市场认可度。此次荣获该发明专利，不仅是对艾礼安创新技术成果的认可，更为公司未来的发展提供了强有力的科技支撑。



## »» 艾礼安战略控股珠海安居宝 ««

2018年8月4日，深圳市艾礼安安防设备有限公司和珠海安居宝电子科技有限公司正式签署《战略合作协议书》。艾礼安将成为珠海安居宝最大控股股东，并欲将其打造成为艾礼安珠海研发中心，该研发中心将成为艾礼安除深圳研发中心外的又一核心研发基地。



## »» 突破创新 拥抱未来——艾礼安2018年中总结大会圆满落幕 ««

7月27日，艾礼安迎来了2018年年中总结暨表彰大会。当天，全体员工汇聚一堂，总结2018上半年的工作成果及不足，同时，也对下半年的相关工作进行部署，确保公司全年各项目标任务的圆满完成。

总结大会上，艾礼安董事长袁小平对公司上半年的销售业绩、研发创新、海内外市场拓展、公司环境等多个方面取得的成果表示了肯定，尤其是海外市场方面，艾礼安在南美、中欧、非洲、东南亚等市场取得了突飞猛进的发展，一次次刷新了艾礼安海外销售额的新高。同时，袁总也表示，面对新的机遇和挑战，在接下来的工作中，全体艾礼安人应该齐心协力，将艾礼安每个人的价值发挥到极致，推动企业的进步。

总结过后，全体员工票选出优秀员工、优秀个人、优秀管理者等多个荣誉奖项。



## »» 艾礼安珠海研发中心正式揭牌成立 ««

8月15日，艾礼安珠海研发中心正式揭牌成立。艾礼安董事长袁小平、珠海安居宝总经理丁建宏等出席揭牌仪式。

该研发中心的成立标志着这里将成为艾礼安继深圳总部后打造的又一研发重地，今后，该研发中心将在独立经营的基础上承担起艾礼安在总线报警以及网络报警领域的研发任务。同时，基于该研发中心在报警控制领域深厚的技术积累，艾礼安也将在资金、制造等方面给予更大的支持，充分发挥出该研发中心的优势。

未来，艾礼安和珠海安居宝将以此研发中心为据点，展开全方位的合作。



» 艾礼安隆重召开第一届合作伙伴发展战略研讨会 «



9月10日，艾礼安2018年第一届合作伙伴发展战略研讨会在广东深圳隆重召开，本届大会盛邀全国的渠道合作伙伴共聚一堂，共同探讨行业发展趋势，共话企业未来发展之路，推动构建“艾礼安命运共同体”。会上，艾礼安董事长袁小平发表了构建“艾礼安命运共同体”主题演讲。他表示：“艾礼安和合作伙伴是一个共同体，我们在同一艘航船上，拥有共同的梦想”，展望未来，我们还有更大的目标要去实现，我们要立足防盗报警行业，依托艾礼安强大的研发实力、完善的生产制造以及不断提升的品牌实力，和全国乃至全世界的合

作伙伴一起，在报警领域做出更多喜人的成绩。我们相辅相成，休戚相关，我们共享企业快速发展带来的红利，让我们一起努力，共同构建“艾礼安命运共同体”。

在产品布局方面，艾礼安副总经理张伟文以及艾礼安珠海研发中心总监丁建宏也做了阐述。未来，艾礼安的产品将会朝着智能化、网络化的方向发展。依托于艾礼安在报警整体解决方案方面的优势，将参与更多的行业标准的起草与修订，推动行业朝着更良性的发展方向。

大会同期举办了隆重的颁奖典礼，对跟随艾礼安多年以来在当地市场取得优异成绩的合作伙伴进行了表彰。

当晚，艾礼安在惠州巽寮湾喜来登度假酒店举办了一场温馨的接待晚宴。大家举杯相庆，开怀畅饮，感受艾礼安这个大家庭的温暖，体会“艾礼安命运共同体”的魅力。



# 珠海安居宝专栏

## Zhu Hai An Ju Bao Zhuan Lan

8月4日，艾礼安和珠海安居宝正式签署战略控股协议书。艾礼安成为珠海安居宝最大控股股东，并将其打造成为艾礼安珠海研发中心，该研发中心将成为艾礼安除深圳研发中心外的又一核心研发基地，双方将基于各自的优势独立经营，并展开全方位的合作。

## 艾礼安和珠海安居宝的“结缘”

2018年8月4日，艾礼安和珠海安居宝正式签署战略控股协议书，艾礼安成为珠海安居宝最大控股股东，并将其打造成为艾礼安珠海研发中心。

双方基于各自的优势独立经营，并展开全方位的合作。自合作以来，双方在防盗报警产品研发方面取得了一项项突破，尤其是推出的poe网络报警系统，在2018北京安博会上的首次亮相便赢得了众多好评。

未来，基于艾礼安强大的研发实力、深厚的市场积累以及珠海安居宝在网络报警方面的出色表现，双方将带来更多优秀的产品和解决方案，引领整个防盗报警迈向全新的阶段！



## 关于珠海安居宝



珠海安居宝电子科技有限公司是一家专业的网络安防系统综合解决方案供应商。2003年创立以来，一直致力于网络安防系统的研发、生产及销售。

公司主要研发生产RS485总线、IP网络、WIFI、GPRS、电话网等各类网络安防系统及设备。从成立至今，公司已研发生产了多个系列九十多项产品，包括各类通讯报警主机、功能模块、联动设备、通讯转换器等设备和中心软件。

公司拥有强大的技术实力和丰富的安防系统经验，根据市场的变化和用户的需求，在不断升级完善现有产品的同时，推出更先进的产品，使产品的技术含量长久保持在行业的领先地位，在市场竞争中始终领先。

公司产品主要应用在住宅小区、工厂、企业、院校、通讯基站等多种场合，在提供专业的高质量的产品的同时，还为高度集成的大型系统提供灵活、完善的软硬件接口。



工厂



小区



院校



企业



通讯基站

## 研发大事记

- 1、LoRa双向无线传输系统的研发投入及应用
- 2、NB-IoT物联网技术应用开发，配套微信公众号及小程序控制
- 3、电子围栏报警主机的通讯系统及键盘升级
- 4、新型传感器的研发探索及技术储备
- 5、IP类探测器的研发及推广
- 6、带对讲功能的大型报警主机的研发



## 企业文化

企业宣言：网络科技，安居乐业。

企业宗旨：以技术服务为先导，为客户及时、全面地提供安防报警综合解决方案。

服务宗旨：努力、诚信，让顾客满意。



# 传承者 创新者 网络报警领域的集大成者

**告别世界500强  
只为振兴中国报警行业**

**研发第一台总线主机  
推动行业迈向新高度**



▶ 艾礼安珠海研发中心总监  
珠海安居宝总经理丁建宏

作为国内总线报警第一人，丁建宏在报警领域有着怎样的经历和成绩？他为何选择和艾礼安“联姻”？未来，双方将会有哪些新布局？

## 告别世界500强 只为振兴中国报警行业

千年伊始，彼时的丁建宏刚过而立之年，在博世中国区担任核心研发工程师，主要负责总线报警主机的创新研发，事业如日中天。

尽管身处世界500强的重要职位，且有着不菲的收入，走在了许多同龄人的前面，但他的内心却始终躁动不安，他的躁动来源于国外报警技术的欣欣向荣和国内无核心控制技术的巨大差距。

此时国内报警行业正处于起步阶段，核心技术都掌握在国外巨头如博世、霍尼等企业的手中，国内几乎没有创新的产品和技术，企业只能望洋兴叹。在国内的各种项目中，控制主机主要依靠国际巨头，前端探测器也只能接入他们的主

机中，而他的工作的很大一部分就是把公司研发的报警主机重新编程，以适应国内安防系统的使用标准。高额的利润都被巨头拿走，留给国内企业的只有一少部分。这使得国内报警企业非常被动，夹缝求生。

看到这样的现状，身为博世在中国的高级工程师，丁建宏的内心五味杂陈，也就是在这个时候，他心里悄然萌生了一个愿望，让中国企业掌握报警主机的核心技术，不再受制于人，工作越久，他的这个愿望就越强烈。

经过了多番内心挣扎后，2002年丁建宏告别世界500强企业，开始着手自己的报警事业，并于2003年正式成立了珠海安居宝电子科技有限公司，专注于报警控制主机的研发和创新。

基于丁建宏在报警领域深厚的积累，此后的十余年间，在他和团队的不懈努力下，珠海安居宝在总线报警领域做出了诸多傲人的成绩，推动了国内报警技术从模仿到领先的巨变！

## 研发第一台总线主机 推动行业迈向新高度

在世界500强企业，丁建宏是令许多人羡慕的高级工程师，成立珠海安居宝后，他却变成了一个无人问津的创业者。

尽管他拥有丰富的专业技能，但成立一个公司并做出有创新力的产品并非易事，尤其是创业前期，面对资金短缺、人员匮乏等重重困难，让丁建宏逐渐认识到创业不易，要想实现“振兴中国报警行业”的梦想还有许多问题要解决。

既然选择了这条路，就不轻言放弃，资金短缺他就拿出自己积累多年的“老本”投入到公司的研发中，自己则节衣缩食；核心人员匮乏他就一个人顶多个人的活，既要负责采购、研发，还要负责产品测试、翻译等工作。慢慢地，在他和公司初创同事的共同努力下，珠海安居宝逐渐走向正轨。



当初成立这家公司的初衷就是想摆脱国际巨头的控制，让民族报警企业能够掌握报警主机的核心技术，丁建宏始终牢记这一使命，带领团队坚守攻克，翻遍了各种语言的文献资料，剖析和研究各种前沿产品，经历了上千次的试验。终于，在他和团队的努力下，2004年，珠海安居宝正式推出了国内第一台自主研发的总线报警主机，这一举动震惊了整个防盗报警市场，对于行业的发展意义重大！丁建宏也因此被誉为“国内总线报警第一人”。



这台总线报警主机带来的不仅是国内外报警业的广泛关注，更重要的是给珠海安居宝带来了实质性的收益，产品得到了市场的认可，企业也获得了源源不断的发展动力。

在丁建宏看来，当年巨头的报警产品都是按照国外的标准研发和生产的，在使用中，编程、接线等专业问题与国内客户的使用习惯并不统一，需要专业人员按照国内的使用习惯进行调整后，用户才能上手，这个过程无疑是繁琐的。所以，在国内第一台报警主机研发之际，他完全遵照国内的标准来设计，根据用户的使用习惯有针对性的做了深入创新，让最终出来的成品无论是安装、调试还是编程都更加适合国人的思维方式，有了这次成功的研发经验，珠海安居宝在产品研发方面形成了一套自主独立的体系，无论是报警主机、接警软件还是周边配套产品都有相应的标准和规范。

基于这些标准和规范以及丁建宏团队深厚的研发基础，珠海安居宝从成立至今的近20年间，始终深耕报警控制领域，不断追求产品的创新以及稳定。其中在总线报警领域，产品的稳定性在行业内首屈一指，在线材需求、布线方式、总线距离、抗高压等方面积累了大量成功的经验；网络控制方面，他们掌握了TCP/IP协议底层的驱动技术，实现了自主网络芯片级编程，解决了以往总线网络传输必须使用IP透传模块的行业难题……一次次的创新使得珠海安居宝在成本、网络适应性、多中心支持、网络问题定位等方面拥有了显著的优势。

创建珠海安居宝、推出国内第一台总线报警主机、在网络控制方面掌握核心技术……丁建宏开创了国内报警领域的先河，推动行业迈向了一个全新的高度。

### “姻缘” 艾礼安 从追赶者变成主导者

从2003年到2018年，经历了国内安防行业由弱变强，由模仿到自主研发的阶段，这一阶段，安企也经历了全球安防发展的红利期。在这一时期，珠海安居宝通过自主创新的方式在防盗报警领域做了众多的布局，尤其在总线报警和网络控制方面，掌握了相关产品的核心技术，奠定了其在报警控制这一细分领域的巨大优势，并积累了众多优秀的合作伙伴。

虽然当初他暗自许下的愿望早已达成，民族报警企业已经掌握了控制主机的核心技术并得以创新延伸，但丁建宏对于企业未来的期待并不止于此。随着企业的不断进步和发展，“走向国际化，成为报警领域的主导者”变成了丁建宏和团队新时期的发展目标。



珠海安居宝有自己的核心研发优势，但企业在品牌建设、渠道建设以及规模化生产方面仍然有所欠缺，经过深入的考虑和考察，丁建宏选择了强强联合的方式，来补齐企业的短板，完成企业新时期的发展目标。

恰逢此时艾礼安向珠海安居宝伸出了橄榄枝，双方一拍即合，于是就有了8月4日双方签署《战略控股协议书》的那一幕。

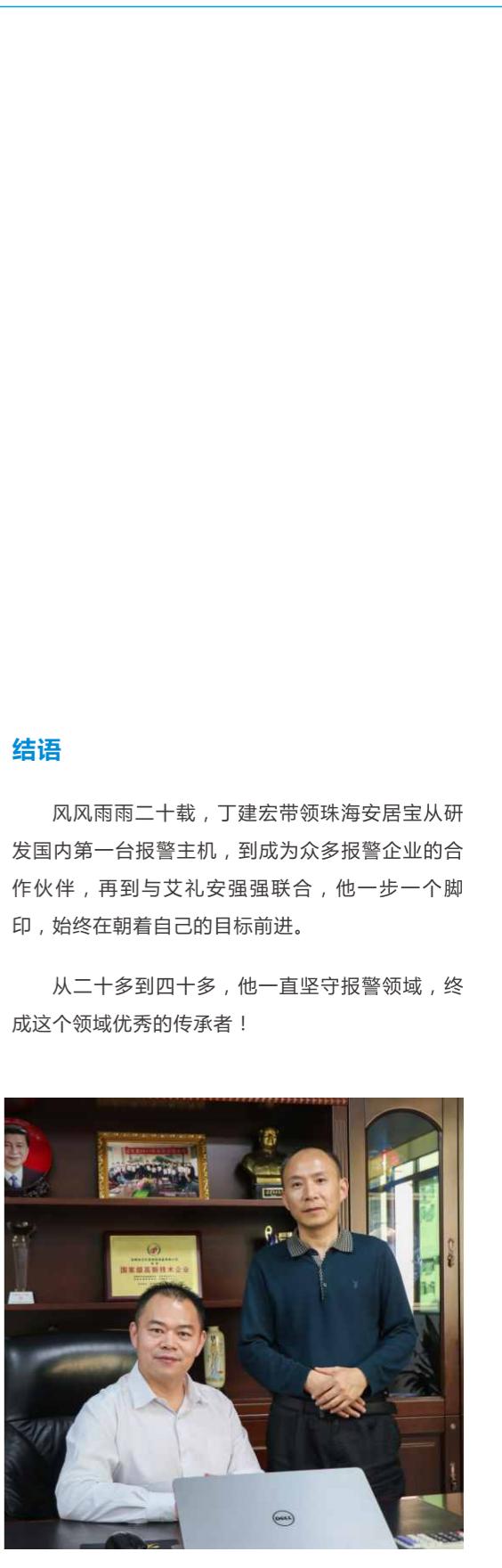
作为老牌报警劲旅，如今的艾礼安正处于高速发展时期，无论是渠道、产品研发、制造亦或是品牌建设等都已经十分成熟，且在报警领域早已闻名中外。而随着企业在发展中的不断摸索以及对于未来报警市场的分析，艾礼安董事长袁小平逐渐认识到未来将会是一个“产品为王”时代，要想在报警行业掌握主动权，核心就在于产品，而珠海安居宝具备产品研发尤其是报警控制产品以及网络报警产品的核心研发能力，这一点，正是袁小平所看重的。

于是，袁小平和丁建宏这两个同样资历深厚的老报警人做了一件大事，由艾礼安控股珠海安居宝，成为珠海安居宝最大的控股股东。

作为珠海安居宝的创始人，丁建宏对此次控股合作有着非常大的期待，“袁总的思路很清晰，未来，珠海安居宝将在独立经营的基础上成为艾礼安的第二个研发中心，双方将在总线报警和网络报警领域展开全方位的合作，基于艾礼安强大的市场基础，双方的市场份额也将大幅提升，在国际报警领域中也将掌握更多的话语权”。

同时，有了艾礼安在资金、制造等方面的支持，未来，珠海安居宝在产品研发方面更细致、更有针对性，将会产出更多定制化的产品，提升企业的竞争优势和利润率。

“姻缘”已定，未来定当全力以赴。丁建宏希望艾礼安和珠海安居宝一起，在行业内建立起以创新为核心竞争力的氛围。在国内，成为报警行业的标杆引领性企业。在国际上，要从报警行业的追赶者变为主导者。



# 展会篇

## Zhan Hui Pian



## 国内安防展

### ◎ 艾礼安携手圣安科技亮相2018郑州安防展

4月3日，第十六届郑州安防展在郑州国际会展中心隆重开幕，郑州圣安电子科技有限公司携艾礼安防盗报警系统产品及解决方案精彩亮相。

展会中，艾礼安全新的智能全息系统、无线光栅、电子围栏、NB-IoT探测器、总线报警等优秀的产品悉数展出，吸引了众多用户驻足参观。

通过此次展会，进一步加深了艾礼安和圣安科技的联系，艾礼安的品牌形象得到了更加深入的推广。



### ◎ 艾礼安+卓远达 成功会师东北安博会

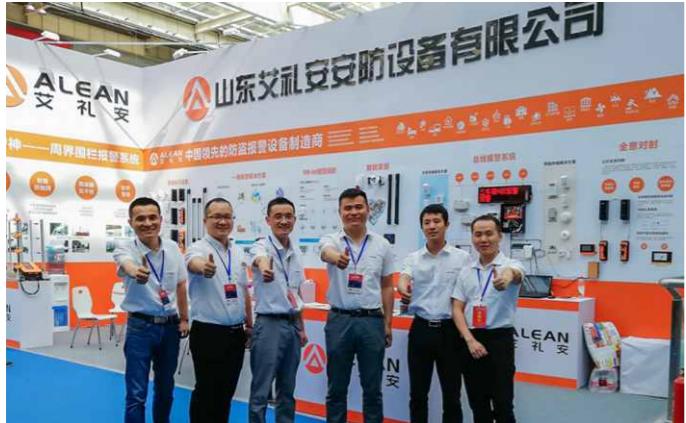


4月19日，东北安博会在沈阳新世界博览馆盛大开幕。作为当地的知名安企，沈阳卓远达电子有限公司应邀参展。

展会上，卓远达展台全方位展示了艾礼安无线光栅、全息报警、NB-IoT探测器等创新产品，颇受参观用户以及同行的关注。

经此展会，进一步巩固了卓远达在当地安防市场的优势地位，同时，艾礼安创新的产品也给用户留下了深刻的印象，为更深度的合作打下了良好的基础。

## ◎ 新产品 新方案 艾礼安济南展会秀风采



5月8-10日，第十七届济南安防展隆重举行，济南艾礼安安防设备有限公司精彩亮相，艾礼安防盗报警系列产品在山东秀出新的风采。

展会上，众多当地客户慕名而来，参观了解艾礼安无线光栅、智能报警器、一键报警、电子围栏等产品和解决方案，展会期间，众多客户慕名来参观。

济南安防展上的精彩表现得益于济南艾礼安安防设备有限公司在当地多年的耕耘和积累，也离不开艾礼安在产品研发和创新方面的不懈努力。

## ◎ 初夏 和你在天府之国相遇

5月10日，万众瞩目的成都智&安科博会揭开神秘面纱，此次展会，艾礼安四川地区总代理——成都松艾科技有限公司应邀参加，并携艾礼安系列防盗报警新品盛装出席，为展会增添了一抹异样的光彩。

作为当地的老牌报警企业，松艾科技根据当地市场需求，为用户带来了众多出色的产品和解决方案，除了品质过硬的张力、脉冲电子围栏、一键报警、总线报警等传统报警产品，更有全息报警、纯无线设计的无线光栅等新品，为各领域的用户带来一站式的防盗报警产品体验。

与艾礼安建立合作伙伴关系以来，松艾科技一直只做艾礼安的品牌，深耕四川地区的防盗报警行业，并依托艾礼安强大的研发制造以及营销服务能力，为四川地区的用户提供完善的产品供应及售后服务，推动艾礼安品牌在西南区域的大力发展。



## ◎ 携手南京同科，艾礼安绽放南京安防展

4月26日，第十七届南京安博会在南京国际博览中心精彩上演。

南京同科科技有限公司作为江苏当地优秀安防企业代表，携艾礼安品牌旗下智能全息报警解决方案、周界报警解决方案、一键式报警解决方案以及无线光栅、NB被动探测器等优秀产品及解决方案盛装出席。

在南京安防展上的精彩盛放，不仅大大提升了南京同科在当地的影响力，也加深了艾礼安品牌在华东市场的深耕。



## ◎ 2018年北京安博会开幕，艾礼安网络报警系统震撼登场

10月23日，北京安博会如约而至，来自全球的知名安企、互联网大咖、AI新贵、通信大佬等众多企业齐聚中国国际展览中心（新馆）共襄盛宴。



艾礼安作为防盗报警行业的引领者，为行业带来了领先的POE网络报警解决方案。此外，艾礼安NB-IoT智能报警解决方案、LoRa报警解决方案、一键联网报警解决方案、网络电子围栏解决方案等一一展出，给参观者带来了一场精彩的视觉盛宴。

随着POE网络报警系统在北京安博会上的亮相，艾礼安将给防盗报警带来颠覆性的改变，整个行业将迎来一个全新的市场格局。



## 新年迎盛宴 艾礼安盛装出席西班牙国际安防展

2月20-23日，西班牙国际安防展在马德里盛大开幕，展会集中展示了灾害救援、视频监控、安防报警、信息安全等领域的最新安防设备和技术。

此次展会中，艾礼安为当地用户带来了成熟的报警产品，包括：红外对射、无线光栅、智能报警器、电子围栏等产品。这些更贴合当地市场应用需求的产品，受到了众多参展者的青睐。

作为2018新年第一展，西班牙安防展拉开了全年的展会大幕，艾礼安也迎来了市场拓展的开门红。



## 深入布局美国安防市场 艾礼安再赴美西安防展



当地时间4月11日，2018美国西部安防展会在拉斯维加斯金沙会展中心盛大举办。此次展会上，艾礼安向参展企业和参观用户展示了良好的品牌形象和全新的防盗报警创新技术，成为了全球安防客户关注的焦点。

根据当地市场需求，艾礼安带来了无线光栅、智能报警套装、脉冲电子围栏等更具竞争力的产品，众多专业观众莅临参观，让艾礼安此行收获满满。

去年，艾礼安首次赴美参展，已经在当地奠定了良好的品牌基础。今年，艾礼安再次强势登陆美西展，不仅展示了报警领域的前沿技术和创新产品，更进一步推动了艾礼安品牌的全球化战略布局。

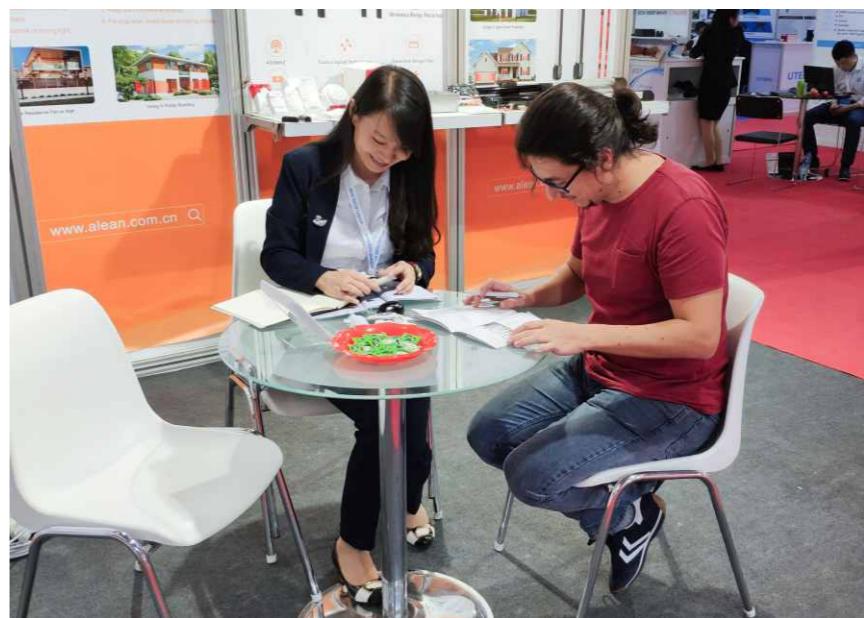


## 艾礼安网络报警产品 震撼亮相土耳其国际安防展



10月11日，土耳其安防展如期开幕，艾礼安携智能报警新品以及相关定制解决方案参加此次展会。

为了提升全球安防客户的参观体验以及适应当地的市场现状，此次展会，艾礼安主要展示了网络版红外对射、无线光栅、红外光墙、变频对射等单品以及针对各领域推出的家庭智能报警系统、网络报警系统等解决方案。

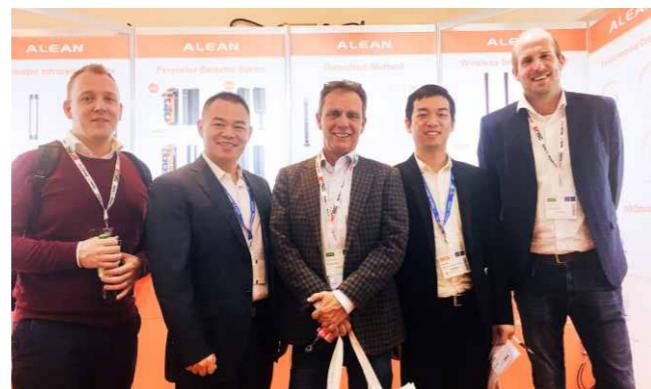


## 艾礼安国际化之路步入快车道 亮剑德国

当地时间9月25日，德国埃森安防展在众期待中正式开幕，作为在国际安防市场享誉盛名的艾礼安首次亮剑德国，向世界展示了不一样的国际化安防报警品牌。

此次赴德参展，艾礼安首次展出全新的网络红外对射，不仅受到了全球专业安防用户的青睐，也获得了国际同行的认可和称赞。此外，无线光栅以及全网络报警方案也成为了展会期间的焦点。

首次亮相欧洲最大安防展会——德国埃森安防展，艾礼安用“快人一步”的创新技术重新定义全球报警行业，以精品预见更美好的未来。



以此次展会为契机，艾礼安将持续加深在土耳其及其周边市场的布局，推动艾礼安国际化之路迈向一个新台阶！

对话艾礼安销冠欧嘉锴：

## 成功没有捷径 但一定有方法

在艾礼安2018年上半年的业绩前十榜单中，海外高级业务经理欧嘉锴名列榜首，他已经连续多次领跑艾礼安的业绩榜单。2017年度销冠是他，今年上半年，依然是他，这一次，他用不到半年的时间超额完成了全年的任务，而在公司的销售系统中，他的业绩还在不断刷新……。

一个“半路出家”的业务员究竟是如何征服一个个“老外”的？从默默无闻到独占鳌头，欧嘉锴经历了怎样的心路历程？凤凰涅槃归来，还会有怎样的惊喜等待着我们？

### 勇敢转型 体现价值

如果你有朋友或者亲人放弃了一份世界500强的工作，你可能觉得没什么，可是如果你的朋友不仅放弃了世界500强年薪几十万的工作，而且还去了一家从来没有了解过的民营企业从头开始，底薪几千块，你可能会觉得这个人脑子“秀逗”了。没错，曾经，欧嘉锴的家人也是这么说他的。

电子信息科学与技术专业的欧嘉锴在毕业后进入了一家世界500强的企业做电子工程师，刚出校门的他就拿着让同龄人羡慕的不菲年薪，每天来来往往接触的都是海外的大客户，工作氛围轻松而美好，还有机会出国。然而，就是这样一份让家人为之骄傲，朋友为之羡慕的工作，欧嘉锴却选择了放弃，并在那一年暑假加入了自己全然不了解的安消防报企业——艾礼安。

准备换工作之际，他也受到了家人的轮番“问候”，欧嘉锴耐心地给家人们解释，“虽然工作的平台很重要，但是自己的努力和坚持更重要，工资也只是一时的，只要自己选择了一份能够为之付出努力的工作，也一定能够得到想要的回报”，他告诉家人自己会用实际行动来证明自己的选择是对的。一番筛选和抉择后，他以海外业务员的身份正式加入到艾礼安的大家庭中来，完完全全地与他大学四年所学的专业背道而驰。

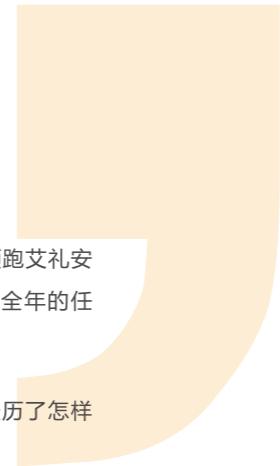
现在回想起做出抉择的那一段时间，欧嘉锴仍然记忆犹新，他之所以放弃那一份人人钦羡的工作是因为觉得它过于安逸，让人几乎丧失了斗志，对于一个年轻又有干劲有想法的人来说，金钱和500强的标签并不是留住他们的筹码，他们



需要的是不断的挑战来证明自己的价值，于是，欧嘉锴毅然地鼓起勇气选择了另一条不平凡的路。

既来之则安之，他收起以前的锋芒，开始低调地在艾礼安拓展海外防盗报警业务，从2015年暑假到现在，3年的时间里，他从一个默默无闻的海外普通业务员做到海外高级业务经理，个人的业绩从0到创造艾礼安海外业务销售额的新纪录，从一个客户资源都没有到与南非、南美、西欧等多个国家的大企业紧密合作，他的工资也从几千块到超过了上一份工作的年薪，那些他曾经说过的豪言壮语正在一一兑现，他的个人价值也在艾礼安得到了充分的发挥，经历过时间的打磨和市场的锻炼后，欧嘉锴的心态也越来越成熟。

“我感觉现在的自己每天都朝气蓬勃，充满斗志”，即使在艾礼安已经工作3年，但业务工作的磨练让他始终保持着满满的激情，随时准备“战斗”。



### 坚定一个目标不做“逃兵”

在艾礼安，欧嘉锴这一路走来并非一帆风顺，他的业绩真正发力是从17年才开始的，彼时，他进入公司已经两年了，而在此前，他的业绩一直没有突破。

诚然，对于一个刚入行的海外业务新手来说，从熟悉自家的产品、了解竞争对手的情况，到了解各个国家的安防现状和客户喜好，再到寻找目标客户最终成交，这中间需要学习的东西非常多。作为新人，业绩可能不会很快就有实质性的突破，这个过程对于大多数人都非常煎熬，更何况他曾经拥有丰厚的年薪。

那段时间，欧嘉锴在销售过程中经常碰壁：跟了一年的客户终于拿了公司的样品测试，他满心欢喜的等着客户下单，然而等待他的却是样品被退回，客户选择了其他品牌的产品；还有一次，一个欧洲的客户本来产品都确定了，却在下单之前被“截胡”……一次又一次的拒绝和失败打击着这个年轻人。

在经历无数次的跌倒后他没有放弃，尽管当时与他同期进来的同事忍受不了压力已经离职，他告诉自己坚决不能当“逃兵”，想要去做一件事，就一定要做好才行。为了做好业务，他将自己的生活用品搬到了公司的集体宿舍，他说“住的离公司更近，可以全心全意的投入到工作中”不仅如此，他还利用下班的时间，泡安防论坛、学习google语法、深挖各国展会、研究各大海内外安防巨头、建立社交平台。慢慢地，他摸索出一些门道，也努力构建起自己的安防大格局。先通过展会、媒体搜集海外市场新需求以及当地的安防客户，筛选出有潜力合

作的客户，再通过邮件、社交媒体、参展等方式和客户建立联系，从一封邮件开始，然后两封、三封……百封……，然后不停的复盘，虽然吃了无数闭门羹，他依然不断探索和尝试，终于在2017年迎来了自己真正意义上的第一个大客户，接着是第二个，第三个……业绩也不断取得突破，到现在，他和许多大客户都建立了稳定、紧密的合作关系。

在与客户交流的过程中，他并不是一味的夸大自己公司的产品，而是始终站在客户的角度给客户分析项目，帮客户找到适合项目的解决方案。他靠执着和诚恳赢得了客户的信任，最终达成合作。他还记得最快成交的一个客户从找到客户信息到下单只用了两天的时间，而且跟客户沟通全靠邮件，连面都没见过。

帮助欧嘉锴刷新公司海外销售记录的客户来自巴西，这个客户他从2016年北京安博会就开始在跟进，中间跟客户一直都有沟通联系，也多次给客户推荐公司的新产品，在这个过程中，客户对欧嘉锴，包括对艾礼安公司都进行了深入了解，并从去年年底开始试用艾礼安的产品，今年年初正式开始小批量的合作，到现在，这个客户单笔订单已经创下了艾礼安目前海外订单金额的新高。由于欧嘉锴坚持不懈的努力和公司的多方配合，终于换来了好的结果。

好的业绩除了需要那么一点点运气之外，更重要的是自身的实力，而对于欧嘉锴来说，他异于常人的毅力、心甘情愿的付出、真诚的态度等等这些优秀的品格让他一次次征服了外国客户，也是他多次名列公司业绩榜首的关键所在。



## 相信公司一起成长

欧嘉锴曾经说过，当年他初到艾礼安面试的时候，董事长袁小平的实干家精神，公司深厚的文化底蕴以及专注的经营理念都深深吸引了他，这才有了他和艾礼安的故事。

当初欧嘉锴所看重的东西并没有辜负他，在艾礼安这几年的发展中，在袁总的带领下，公司始终坚持“专注报警，持续创新”的经营理念，深耕防盗报警领域，不断增强研发、制造以及营销服务能力，在大家的共同努力下，艾礼安的影响力也日渐增强。

企业有了足够的软硬实力，员工在拓展市场时才有足够的底气。对于欧嘉锴来说，自己的业绩从无到有，从小到大，离不开公司给予的方方面面的支持。在与巴西的客户合作中，客户对于产品的品质、生产产能、产品的定制以及服务都提出了很高的要求，参与竞争的品牌也比较多，而客户经过审厂深入了解艾礼安的产品和生产流程后，最终选择了艾礼安的产品。在客户看来，艾礼安在品控方面有一套非常严格的标准，从采购、生产到出货的每一个环节都有相应的规范，产品品质有足够的保障；在产能方面，艾礼安拥有一层2000平米的生产车间，拥有成熟高效的生产流水线和一系列先进的自动化防盗报警产品生产设备，生产流程运转高效、规范，能够大大保证产能。

而对于客户的定制需求，公司的研发团队也给予了欧嘉锴极大的支持，客户要求前端探测器对光要更加简便、快捷，艾礼安研发团队立即出方案，成立方案小组，针对性解决这个客户的需求，并最终达到了客户的预期效果，这种快速反应的态度以及强大的定制能力也让客户吃了一颗定心丸，从而达成了合作。

除了有针对性的服务客户外，近年来，艾礼安在海外推广方面也给予了欧嘉锴及其所在的国际业务部很多的支持，先后带领各个大区业务员去海外参展，俄罗斯、美国、英国、巴西等等，通过参展，一方面让艾礼安的品牌得到了非常好的展示机会，另一方面，也让欧嘉锴直接接触到了更多的海外客户，深入了解了海外防盗报警市场发展情况，并“对症下药”，与更多的客户建立了合作关系；此外，针对海外不同的市场特点，公司还推出了定制化的产品，比如无线光栅、民用智能报警器、电子围栏等，定制化的产品让欧嘉锴在拓展市场时更加得心应手。

从进入公司以来，欧嘉锴深刻地感觉到了公司的逐渐强大，对每一位业务员公司也都非常重视并给予了极大的支持，这也成为了欧嘉锴不断“攻城拔寨”的重要砝码。

有了公司的支持，欧嘉锴的信心越来越足，对于未来的规划也胸有成竹，他表示：“接下来，我也会寻找更多的市场机会，发掘更多的潜在客户，与他们建立长期稳定的合作关系”，他相信在公司的持续发展和支持下，在自己不断的努力下，一定能够将艾礼安的品牌推广到更多更远的国际市场。

## 成功没有捷径 但一定有方法

年轻人有想法、有创意的很多，但能够长期坚持下来并取得一定成绩的不多，而欧嘉锴正是这一群人中的佼佼者，为什么一毕业他就能进入大公司拿到比别人丰厚的年薪，而在转型之后又能做到如此高度，他的故事告诉我们：成功没有捷径，但一定有方法，欧嘉锴的方法就是坚持加付出。

他在艾礼安的销售奇迹还在持续上演，他还会有更多的可能，未来某时的他还会有什么样的惊喜等着我们？拭目以待吧！

# 创新志 Chuang Xin Zhi



## 艾礼安POE网络报警解决方案

### 市场需求分析

在传统的报警系统中，报警信息均是通过模拟开关量传输，报警主机接收到的探测器数据非常有限（一般只有报警、防拆）。且存在布线复杂、调试难度高、稳定性没有保障等问题。

而随着网络技术的不断成熟，TCP/IP网络通讯方式逐渐应用开来，通过网络传输的防盗报警系统安装更简便，信号传输更稳定，尤其适用于大型周界、联网以及民用报警系统。

### 解决方案

艾礼安公司结合以上情况推出了全网络报警系统，该系统基于TCP/IP通讯，由网络控制主机+网络探测器+云平台组成，采用高速CPU运算，Linux安全系统，触摸屏可视化操作（控制主机可远程管理探测器），前端探测器采用网络+POE工作方式，运行状态一目了然。安装方便，运行稳定。

目前，艾礼安主动红外对射、红外光栅、被动探测器、环境探测器、脉冲电子围栏、张力电子围栏以及紧急按钮等前端探测器均已实现网络化传输。

### 方案图



#### 网络报警系统优势

- 1、简化布线，安装方便
- 2、运行稳定，调试便捷
- 3、POE供电，省心省力
- 4、网络传输，更快更远
- 5、平台控制，便于管理

#### 应用场景

更加简便的布线、操作以及维护，超高的稳定性是艾礼安全网络报警系统的优势所在，能够满足各行业的应用需求。比如：社区、金融、教育、文博、水利、司法等领域都可以选择艾礼安网络报警系统！

## LoRa无线报警解决方案

### 市场分析

在传统的无线报警系统中，报警信息通过射频315MHz、433MHz传输，存在传输距离短，耗电量大等问题。

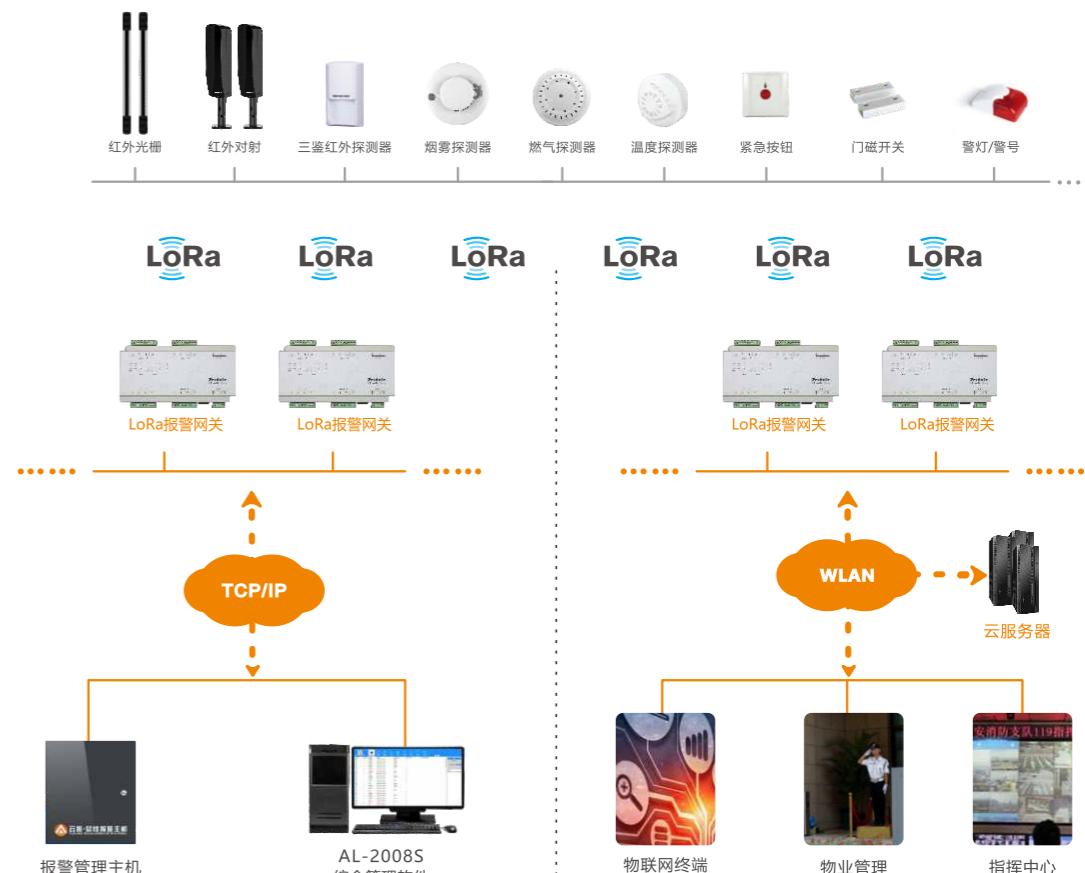
随着无线传输技术的日渐成熟，基于LoRa通讯方式的无线报警系统应用开来，其具备传输距离远，抗干扰性能更强，稳定性更好等优势，适用于大型无线传输的应用场景。

### 解决方案

艾礼安基于以上情况推出了LoRa通讯方式的全无线报警系统，采用LoRa无线传输方式，传输距离更远，功耗更低，抗干扰性能更强。

目前，艾礼安主动红外对射、红外光栅、被动探测器、环境探测器、脉冲电子围栏、张力电子围栏以及紧急按钮等前端探测器均已实现LoRa无线传输。

### 方案图



#### LoRa无线报警系统优势

- 1、免布线，易于安装和部署
- 2、低功耗运行，电池寿命更长
- 3、无需布线，成本更低
- 4、远距离传输，覆盖面积更广
- 5、无线传输，信号传输更稳定
- 6、专用平台控制，易于管理

## 艾礼安NB-IoT智慧消防报警解决方案

### 当前消防系统存在的一些问题

随着各种高新科技的进步，社会的生产生活水平不断提升，人类社会处于高速发展的状态。尽管如此，在我们的生产生活中，仍然存在许许多多的消防隐患，尤其以火灾为主，其蔓延快、破坏力强，一旦发生，往往会造成较大的人身财产损失。

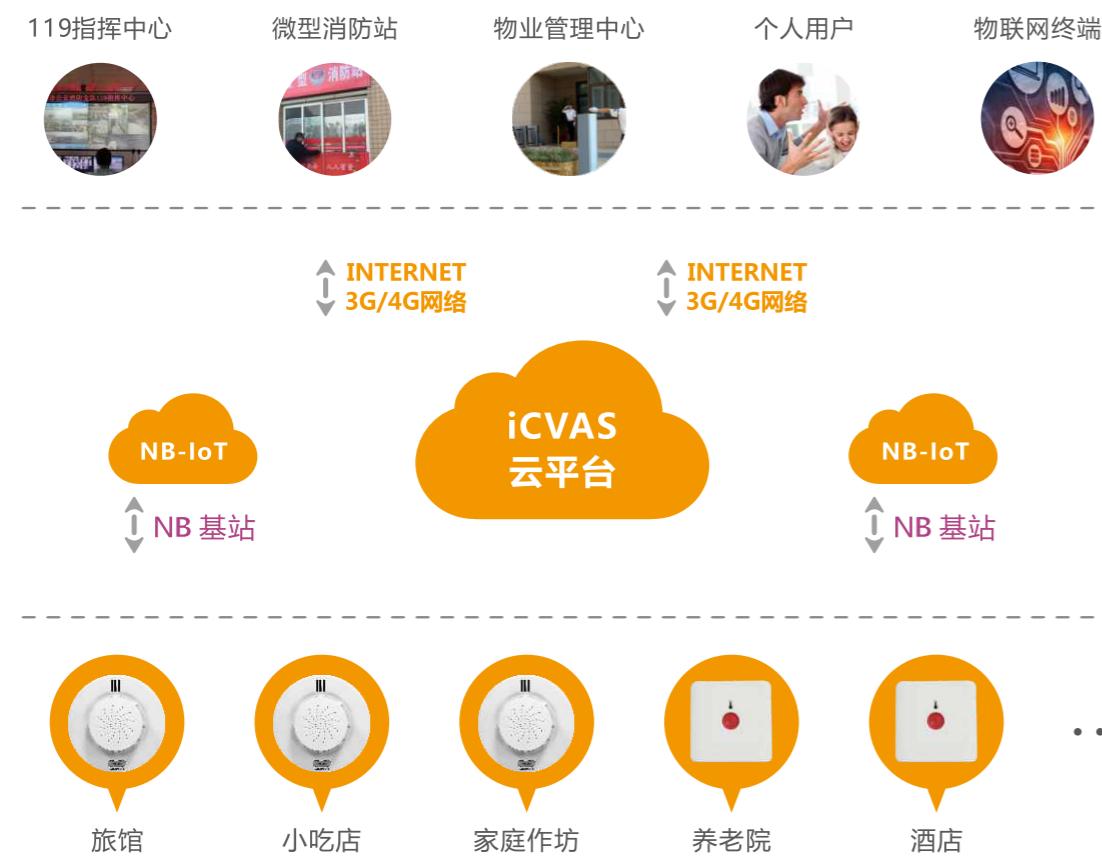
各种大大小小的火灾事故都在提醒我们，个人的消防意识仍然不强，传统的消防系统还存在许多问题。

### 艾礼安NB-IoT技术智慧消防解决方案

艾礼安针对当前严峻的消防形势，定制推出了一套基于NB-IoT技术的智慧消防解决方案。

系统采用“消防平台——物业——用户”多点对接的结构，根据消防实际，布设NB-5198A烟雾探测器，在实际应用中，运用NB-IoT通讯技术，当监测区域内烟雾浓度达到了一定值，艾礼安NB-5198A烟雾探测器立即发出声光报警，第一时间将报警信号传送给业主、物业管理以及消防中心，相关人员可以通过微信、短信、智慧消防平台获取报警信息，提醒在场人员迅速撤离。

同时，消防平台通过高精准的定位服务，可以实现对视频监控、消防栓、水源、重点单位、消防通道等高精度数据采集，消防部门在接警第一时间就能够查看报警地周边情况，迅速实施救援，如若有伤员，消防平台可直接对接至急救中心。



### 艾礼安NB-IoT智慧消防系统优势（能为客户解决的问题）

- 1、无需布线，安装方便。
- 2、无距离限制，海量连接。
- 3、超低功耗，一节电池工作3年以上。
- 4、微信、平台、短信等多端信息提示。
- 5、无需报警主机，直接接入平台。
- 6、智能感知探测器状态。
- 7、自动巡检。
- 8、二次开发，直接接入第三方平台，定制平台功能。

### 主要应用场所

三小场所（商铺、批发市场、娱乐场所）、工业厂房、商业住宅、城中村、物流园、博物馆、校园、医院、银行、酒店、机场等。

这几类地方人员密集，流动性大、火灾隐患大，应当重点布防。

### 艾礼安智慧城市——NB-IoT消防系统整体架构解析

以市或县为接入单位，将全市或者全县的消防设备通过NB-IoT网络接入网络运营商开放平台(onenet, OceanConnect等)，并全面接入城市消防专网。城市消防专网自动将各个分区的探测设备信号传送至各消防支队的消防平台，并标注城市重点防火单位，发生火灾隐患时，从市到街道

的消防大队通过平台报警、地图、视频信号等提示，可立即做出救援决策。

在运营商平台中，通过对消防大数据的搜集和分析，可以实现全市消防资源调度与统一管控。此外，市、省以及更高级的运营平台互联，能够实现全国性统一的智慧消防整体管理架构。



### 艾礼安智慧城市建设——NB-IoT解决方案部署

除了NB-5198A烟雾探测器在智慧消防的应用外，针对智慧城市建设的整体应用，艾礼安还推出了多款基于NB技术的产品及其应用。

#### 推荐产品：

NB紧急按钮、NB烟雾探测器、NB燃气探测器、NB门磁等。

#### 艾礼安基于NB-IoT的解决方案：

智慧家庭、智慧乡村、智慧城镇、智慧校园、智慧医院、智慧景区等。



## 媒体访谈

Mei Ti Fang Tan

艾礼安董事长袁小平

a & s  
专访

# 艾礼安“再下一城”，看老牌安企如何逆袭！



传统的报警市场，无论是保安服务，还是房地产市场，市场需求都在减弱，虽然技术延伸出来的市场仍然不断涌现，但同时嗅到市场商机的还有互联网企业、IT厂商，而在新的需求中，报警企业的设备很难吸引到用户的关注，如果不寻求合作或者提供新的技术服务，留给企业的生存空间将越来越小。与监控行业不同的是，防盗报警受限于自身的市场以及应用的场景，在未来的发展中如果盲目追求“大而全”的模式，往往会得不偿失。

万物皆有裂缝处，那是光射进来的地方，对于报警企业而言寻找裂缝，才能找到光，而这便是“小而精”的精髓所在。

## 研发是打开未来报警市场的关键

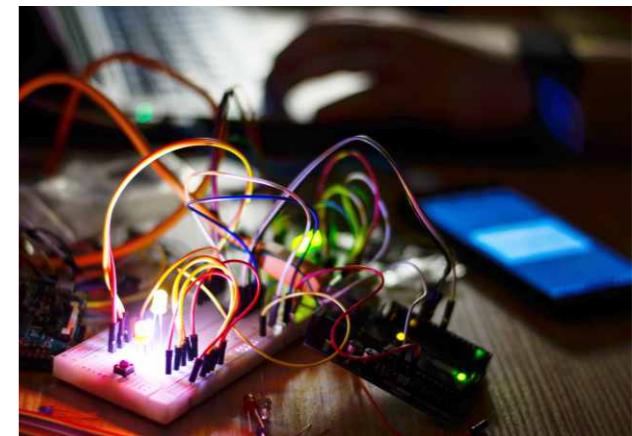
不少防盗报警企业的掌舵人均属于70后，他们在50与60后的引领下，养成坚韧的性情，在80后与90后的冲击下，涌入新的血液，站在安防行业变革的关键期，追求稳健及不屈的斗志让他们再次要对企业转型发展做出选择。

军人出生的袁小平，已经在防盗报警行业打拼二十多个年头，其创立的艾礼安也从报警小企业成长至国内最具竞争力的防盗报警品牌，随着物联网、云计算以及人工智能与行业的快速融合，行业开始走向精细化运作的阶段，面对这波新的挑战，袁小平认为“产品为王”的时代已经到来。

“报警行业到现在仍然有不少企业在思考如何跟运营商合作、建立线下体验店等等，但却没有认真思考过在产品研发创新、制造上下功夫。真正的核心技术缺失，却只重视模式运营，无疑与行业发展的趋势已经脱离，企业必须重拾之前扔掉的研发。”袁小平感叹道。

近年来，防盗报警企业的新闻并不多，而能引起人们注意的往往是资本运作的消息，至于其他更多的被人置若罔闻。但据行业相关人员透露，这些上市的报警企业的财报中，并没有发现让人惊喜的成绩，相反由于过度追求多元化发展，其主营业务正在慢慢萎缩。

与这些紧锣密鼓上市的企业不同，作为非上市安企艾礼安在这两年期间完成了两次全资收购，收购研发型企业富安



信以及周界报警企业秦关科技，“静悄悄”地推动着企业在防盗报警领域的快速发展，并且大幅度地在提升自身的全球市场份额。尝到了研发投入带来的“甜头”之后，艾礼安近期再下一城控股了珠海安居宝，进一步强化企业在总线报警以及网络报警的竞争力。

“珠海安居宝拥有二十余年的专业报警产品研发经验，其自主研发出了国内第一台总线报警主机，对行业影响深远，是国内总线报警和网络报警领域的先行者和佼佼者，此次控股符合公司主营业务的发展，有助于提升公司整体盈利能力，也是公司未来发展的重要战略布局。”谈及此次控股，袁小平喜悦道。

## 竞争为行业注入新的活力

传统市场的萎缩外，整个安防市场的格局已然稳固，在龙头企业的竞争下，企业如果无法清晰定位好自己，往往会更加迷茫。

新技术的涌现，无论是专业报警还是消费类报警，都呈现出旺盛的需求。但对于任何传统专业报警的企业而言，进军消费类报警市场一点都不容易。两者完全不同的市场逻辑会让毫无准备的企业铩羽而归。

“随着智能化技术的普及，智能消费类产品正在改变我们的衣食住行，企业在条件允许的前提下，必然会为未来做好准备，这也是企业布局消费市场的初衷。但是在企业进入到这个领域的市场后，产品的各项认证、研发成本、市场推广等都会让企业感到阵痛，而且后期的市场效果都是未知的，因此企

业必须在保证主营业务的前提下，并且资金与精力充沛，去探索才能无后顾之忧。”袁小平说。

新技术带来商机的同时，也吸引了更多跨界竞争者的关注，但艾礼安却更加的激动及胸有成竹。袁小平解释：“安防属于专业的领域，新的企业进入到行业中都需要在产品的研发与市场的开拓上花费一定的时间进行沉淀，而在专业的报警领域，艾礼安通过多年的努力已经与全国数十家核心合作伙伴建立牢固的关系，同时也在积极与国际大买家进行对接，优势相当的明显。从其他角度而言，新进企业带来的创新技术与资本力量，值得传统企业去学习，企业间的竞争也会倒逼人们去创新，对于防盗报警而言，他们是新的水源，能让行业不会像一滩死水。”

## 预见未来的方式，便是把它创造出来

人们无法预测未来3-5年的状况，尤其BAT这几年已经在平台端形成了无法撼动的地位，如果传统企业再盲目在底层架构投入，无疑是不理智的，但如果让研发时刻跟上市场发展的步伐，哪怕有新的变化，企业都可以根据需求跟进产品，以此扭转被动局势。这点也与小米相似，只有为市场时刻准备着的企业，才能立于不败之地。

人工智能已经成为行业未来的发展趋势，艾礼安已经走出拥抱这门技术的第一步——控股珠海安居宝，袁小平认为，智能化未来的关键在于“大脑控制”，让算法与控制主机能盘活前端探测器，实现智能化。借此控股，袁小平也向业界传达防盗报警行业“产品为王”的时代已经到来。

没有过多的概念包装，落地才是解决用户需求的最有效途径。这是艾礼安对于人工智能对报警行业的影响的观点，同时也将其付诸于实际行动中。当前艾礼安的研发团队已有20余人，遥遥领先防盗报警同行，而这仅仅只是开始。

“有了这支研发团队，让我们能够跟上行业发展的速度，下一步企业想往行业标准、通用协议的缔造者的角色进行努力，让艾礼安真正成为国内报警行业的引领者。”谈及未来，袁小平信心满满道。

产品为王，这是艾礼安所预见的未来，而现在通过一系列的收购与控股，袁小平正在创造出他所想要的防盗报警企业。



## 立志成为国内防盗报警领航者

当前，如果热衷于“靠讲故事赚钱”或者“盲目追求风口”，最终丢失的也会是自己原本的优势。虽然不少业内人士表示，这是受巨头挤压所致，但近年来巨头们正在向着轻资产转型，防盗报警领域目前的市场体量，并没有吸引到巨头的重兵布阵。

但防盗报警的跟风与抄袭，已经成为制约行业发展的桎梏，作为一名防盗报警行业的老大哥，每每看到这样的情景都会感慨，为了让行业重新“活”过来，袁小平呼吁企业需重新审视自身：

第一，产品为王的时代已经到来，如果仍然依靠讲故事，说概念，谈模式来谋发展，企业已经掉队，未来产品研发才是核心；

第二，在巨头的强势布局下，中小安企要充分发挥自身优势找到合适的分支领域，并做专做强，才能生存。

第三，不要畏惧互联网企业和行业巨头，要勇敢去拥抱他们，在物联网领域寻找机会与他们合作，积极为企业开辟更大的市场。

天下大事，必作于细。通过多年的技术积累，艾礼安已经具备更大的实力，下一步袁小平透露：“通过收购与控股，艾礼安想在防盗报警领域做出相应标准与规范，带动报警行业向前发展，在拥有技术支持的前提下，我们也有信心去做更多的尝试，如与其他平台和技术做对接，做报警企业向各行延伸的先锋。”

在商业世界，只有带来实际的营收，技术的价值才能够体现，拥有着防盗报警核心技术的艾礼安，正朝着新的愿景大步迈进，将带给行业更多的惊喜。

# 立足“全网络报警系统” 迈向新征程！

—a&s对话艾礼安副总经理张伟文



在中国创新之都，安防行业的发源地—深圳，有这样一家标杆性的企业，从激烈的竞争中脱颖而出。这家企业就是深圳市艾礼安安防设备有限公司，连续多年入围a&s十大安防品牌榜单，其防盗报警系列产品亦长期占据国内市场前几位。

作为传统安防行业重要的组成部分，防盗报警虽然没有视频监控厂商高清化、智能化那般引人关注，但是其重要性是无法取代的。在全面进入AI智能化时代的今天，防盗报警技术已经今非昔比，但其未来的商机在哪里？

a&s邀请到深圳市艾礼安安防设备有限公司副总经理张伟文为大家分享企业的发展思路以及未来展望。

**Q ( 安防知识网 )**：做为引领国内防盗报警技术发展的排头兵，艾礼安应该注意到目前市场上集成化的报警产品越来越受到用户的青睐。在您看来，企业应该如何理解这股市场趋势？

**A ( 艾礼安 )**：集成化其实不单单是体现在防盗报警产品上的，随着物联网技术的发展与成熟，各个安防子系统都在相互融合，以最大程度发挥出系统的作用；报警产品在未来也必须要通过集成化升级，提高与其他安防子系统的融合与联动，才能在未来的安防系统中发挥出应有的价值。

**Q ( 安防知识网 )**：随着安防智能化的发展潮流，硬件产品逐渐趋于同质化，软件平台的作用越来越凸显。艾礼安是否也会集中力量朝着平台化发展？

**A ( 艾礼安 )**：在智慧物联概念的驱动下，防盗报警的硬件产品更多是通过网络实现与平台的连接，软件平台的作用确实是系统使用体验最关键的部分。目前报警行业的平台化，大多数厂商还是比较初级的自建平台，云平台的研发与搭建，都需要巨大的资金投入，这个是目前报警行业里的企业难以承担的。未来把报警产品对接到如阿里云、百度云、腾讯云等平台，或许会成为我们的出路。

**Q ( 安防知识网 )**：随着家庭用户安全意识的不断提升，在全屋范围内部署一系列的智能传感器和家用安防设备的安防防盗报警系统已被越来越多的用户所接受。艾礼安是如何在这些用户心目中树立起良好口碑的？

**A ( 艾礼安 )**：安防防盗报警产品主要核心技术是传感器技术和探测器的算法，艾礼安以十年磨一剑的研发精神，储备

了丰富的技术积累，才使得产品性能卓越。另外报警系统的稳定工作，也离不开报警主机对信号的分析能力，以及视频复核等系统融合去提高系统的稳定性。

**Q ( 安防知识网 )**：近年来安防防盗报警行业有下跌的颓势，艾礼安是如何实现现在激烈的竞争中屹立不倒，并且还在稳步成长？

**A ( 艾礼安 )**：近年来防盗报警行业下跌的趋势，主要是一些传统的防盗报警企业，产品同质化严重，技术陈旧，用户体验差等等诟病已久的问题，而且目前国内的治安环境大大的好转，单一的“防盗”产品，已经不是用户的刚需了。

艾礼安通过丰富产品线，开发新的应用场景等等，保持了良好的发展势头，因此，并没有受到行业下跌的困扰。艾礼安公司已经不是传统的防盗报警厂商，而是一家以安全防范为核心的系统方案提供商。提供的报警系统除防盗系统外，还有应急报警、一键报警、智慧消防报警等解决方案。

**Q ( 安防知识网 )**：安防防盗报警行业也面临着严重的产品同质化问题，您认为在开拓差异化竞争的道路上，企业应该如何进行？

**A ( 艾礼安 )**：产品同质化，在任何行业发展的路上，都是不可避免的一个问题，开拓差异化竞争的方向其实也有很多，艾礼安的经营方针是做专做精，我们更聚焦于解决用户的实际痛点，将报警产品按客户需求去打造，像教育、医疗、金融、轨道交通等行业的需求是有很大差异性的，针对行业的特点去优化我们的报警系统，就是最大的差异化。

# 好伙伴

## Hao Huo Ban

Q ( 安防知识网 ) : 目前看来 , 人工智能基本渗透了所有行业 , 安防防盗报警行业也不例外。就当前的安防防盗报警行业来说 , 艾礼安在安防防盗报警产品中智能应用方面表现如何 ?

A ( 艾礼安 ) : 传统的报警算法比较简单直接 , 就是对信号的模拟放大等等。有了人工智能技术的引入 , 传感器的算法算力得到补充 , 产品稳定性就能大大提高。报警控制主机有了人工智能技术的加成 , 系统也会更加人性化 , 可以联动其他安防子系统做出相应的响应 , 这些都大大提高了系统的综合性能。

Q ( 安防知识网 ) : 在您看来 , 这些创新技术的出现给艾礼安带来了哪些新的驱动 ?

A ( 艾礼安 ) : 人工智能、物联网以及云计算技术的出现 , 使万物互联成为了现实 , 报警产品涌现了很多新的应用场景 , 比如智慧消防 , 智慧用电等等。特别是智慧消防 , 社会需求量巨大 , 艾礼安也推出了 NB-IoT 的烟感探测器 , 燃气探测器等产品。艾礼安在下一代的产品中 , 也将会全部加入网络技术 , 网络红外对射、网络光栅、网络被动红外、网络紧急按钮、网络电子围栏等前端探测产品 , 均可以实现网络连接云平台 , 这又将是报警行业一场新的革命。

Q ( 安防知识网 ) : 安防防盗报警市场拥有众多玩家 , 艾礼安如何看待行业间的竞争 ?

A ( 艾礼安 ) : 艾礼安近年来重金投入致力于产品研发 , 聚焦用户应用需求 , 积累了良好的用户口碑和很多成功的行业

案例。在本届北京安博会 , 更是重磅推出全网络的报警系统 , 在产品的前瞻性和用户体验上 , 都有很大的竞争优势 , 我们有信心在激烈的竞争中找准自身的定位。

Q ( 安防知识网 ) : 除了传统安防企业 , AI 创企、BAT 公司也开始在安防防盗报警市场大展手脚 , 您如何看待 AI 创企以及 BAT 公司的入局 ? 安防防盗报警行业同时还存在哪些的机会 ?

A ( 艾礼安 ) : AI 创企、BAT 等大公司的入局 , 正是他们看中安防行业还有很大的发展空间 , 未来人类生活 , 安全是绕不开的问题 , 安防系统在各行各业都有很大的应用需求 ; 安防报警系统在未来人工智能 , 物联网以及大数据等领域中 , 是提供物联传感数据的主要方式 , 届时 , 安防报警应用会更加广泛 , 而不仅仅只是集中在防盗这个小功能上 , 所以以后还有非常大的市场空间可以开发。

Q ( 安防知识网 ) : 5G 技术或其他先进传输协议的发展也在对防盗报警行业产生影响 , 艾礼安在这方面有哪些突破 ?

A ( 艾礼安 ) : 信息化是 20 世纪人类创新最重要的创新力量 , 足以说明先进的通讯技术对安防报警行业是至关重要的技术指标。目前报警行业集中在开发应用 NB-IoT 窄带互联网技术 , 该技术具有功耗低、信号覆盖广、接入成本低等优势 , 适合各类应用场景。目前艾礼安公司的 NB-IoT 烟感报警器、燃气报警器、紧急按钮等都已经成功研发并投入应用。

编后语：从事防盗报警行业的人无人不知，深圳安防行业有一个叫“艾礼安”的名字。这家始创于 1996 年的防盗报警产业先驱，一直引领着行业技术创新发展，同时也见证了国内防盗报警行业乃至整个安防行业二十多年的变迁与成长。期待其在这股新技术浪潮之中，继续厚积薄发、奋勇争先，引领安防监控报警技术前行，谱写安防报警新篇章。



# 以服务谋篇布局 以专注引领东北

——专访沈阳卓远达电子有限公司总经理齐宇

## 低调的技术流 睿智的创业者

生活中，低调的人一向给人一种睿智、精明的感觉，他们在工作中往往能够出其不意，给人惊喜。低调，是一种古老的智慧，是一种优雅的人生态度。

在祖国的东北地区，就有这样一位低调的女企业家，她看似不露声色，但心中却早有乾坤，她总能发掘自身的无限潜能，处处带给人惊喜。她就是沈阳卓远达电子有限公司总经理——齐宇。

初次见到齐宇的人一定对她有着这样的印象：一头利落的短黑发，鲜少言辞，看起来低调而不张扬，但却又透露出一丝干练的气息；一身休闲运动装，又让我们看到了她内心的随性和自由。

低调之人在做事方面往往会更加专注，这一点在齐宇身上体现的淋漓尽致。齐宇是个天生的技术流，她对产品技术问题有着超乎常人的敏锐，只要是技术相关的问题她都会进行深入的钻研，面对各种技术难题，她都能轻松应对。对于技术工作，她非常热爱，进入安防行业之前，她就在一家机械厂从事技术指导与管理工作，在这里，她学习和积累了许多技术和管理方面的经验，为以后创立卓远达打下了坚实的基础。

创办沈阳卓远达后，她对于产品技术更加专注和执着，她带领的团队也靠优秀的产品和良好的技术服务赢得了当地客户的青睐。在东北安防行业扎根十余年，齐宇在安防产品技术方面积累了深厚的功底，她也从一名普通的技术工程师成长为东北知名安防企业的负责人。

对技术的专注造就了她低调的个性，对安防的执着和热爱让她成就了一番事业。

## 专注报警行业 和艾礼安擦出火花

2006年年初，一个偶然的机会，齐宇通过东北老家的一些朋友接触到了安防行业，而当时，安防在东北地区还处于萌芽阶段，齐宇看到了这其中的商机。几番斟酌之后，她毅然辞去机械厂的管理工作，只身一人回东北创业，并正式成立了沈阳卓远达电子有限公司。

由于此前，齐宇曾在广东的一家防盗报警企业任职，和防盗报警行业有过一些特殊的“缘分”，于是，她从自己熟知的领域入手，将卓远达定位为一家安防报警器材商，专注辽宁及其周边地区的市场开发，并在2012年正式开始了与艾礼安的合作，专注艾礼安品牌的防盗报警产品。

自从卓远达与艾礼安建立合作伙伴关系以来，其在众多的项目中积极推广艾礼安的产品，并做好相应的工作，目前，艾礼安的产品已经应用在当地众多的工程项目中，销量也在逐年提升。

从卓远达成立到如今的十余年时间里，始终专注报警行业，齐宇通过自己的努力带领企业逐步发展壮大，和当地众多的客户保持着良好的合作关系，推动公司从零到如今的成为当地最专业最权威的报警企业，更成为了艾礼安在东北地区的核心代理商。



## 精诚合作结硕果

作为一家在当地拥有深厚积淀的老报警企业，齐宇带领卓远达在当地市场进行了一系列的布局。尤其是和艾礼安合作以来，卓远达在服务、推广、产品创新、市场拓展等方面的实力进一步增强，为卓远达奠定了稳定、领先的市场地位，成为当地防盗报警领域的佼佼者。

齐宇是做技术出身的，所以在技术服务方面她格外的重视，公司多年来培养了一个十分专业的技术服务团队，从售前的沟通到售后的服务，每一步都有专人跟进，时刻为用户解决各种技术问题。一些存在疑难问题的工程，必须派专人跟进，通过电话沟通或者去现场调试，一定要解决客户的难题。此外，卓远达还会定期给客户进行培训，包括新产品、新技术、方案设计等，跟客户面对面交流，增强客户的忠诚度。

在品牌推广方面，每年卓远达都会携艾礼安系列防盗报警产品参加最具影响力的地方安防展——东北安博会，通过展示行业最新的产品和解决方案，让当地的客户能够了解到公司的新产品和技术。除了展会外，卓远达还会参加当地技防办、协会等组织举办的一些行业交流活动，去学习、交流，提升品牌形象。

在产品创新方面，通过艾礼安近年来在研发实力方面的强劲提升，各类领先的创新型产品不断地推出市场，作为核心代理商，卓远达也有更多更新的创新产品去推向当地市场，比如获得了国家发明专利的艾礼安智能全息报警系统、艾礼安领先于市场推出的POE网络报警系统、创新型一体式红外对射等。除了产品创新外，艾礼安在产品稳定性方面也做了诸多的改进，从原材料和工艺方面去把关，不断提升产品的稳定性，常用的电子围栏、红外对射、报警主机等产品在稳定性方面表现的更加出色，在当地市场的拓展中更能获得用户的认可。

通过和艾礼安的紧密合作，沈阳卓远达在品牌形象、技术

服务以及产品创新方面都有了非常大的提升，在当地的市场占有率也大大增强，艾礼安的产品也得到了广泛应用，如省军区后勤改造项目、市辖区博物馆的安防工程项目、农业银行片区网点的安防项目、辖区市内的各学校安防项目等，大大奠定了艾礼安的品牌基础，也促进了卓远达在东北报警市场的深入发展。

## 发挥所长 共赢东北市场

近年来，随着“平安城市”以及“雪亮工程”建设在东北地区的不断深入，进一步刺激了东三省安防市场的深度开发，对安防产品的需求也随之剧增，众多大型商业综合体陆续兴建，各类军区、银行、博物馆等场所正在逐步完善安防设备；同时，还有一些项目中的老旧安防设备亟待换新，这些都给东北安防市场带来了巨大的商机。但同时，市场竞争也日益激烈，企业要想抢占更多的市场份额除了要具备有竞争力的产品，更重要的是要为客户提供有保障的服务。

立足当下，放眼未来。为了保障卓远达未来更好的发展，齐宇在产品、服务、市场拓展方面都制定了相应的目标，“每个地区的市场都有一些个性化的特点，在东北这边，天气较为严寒，对产品的耐低温性能要求很高，产品的使用寿命也要长”，齐宇表示，未来，依托于艾礼安的创新研发以及制造优势，针对东北市场，推出一些个性化、性价比高、有竞争力的产品出来，然后，再由卓远达对各地区市场进行逐一挖掘，渗透到更多的项目市场中，提升艾礼安产品的市场占有率为。

在服务方面，卓远达要不断积极参加产品厂家的技术培训，深入市场记录更多的技术问题，内部进行学习培训，提升内部员工的专业技能。主动为用户提供从售前到售后的一系列技术服务，提升卓远达的企业形象。

此外，卓远达也会积极参与当地的安防相关活动，例如展会、安防论坛等，增加企业和产品的曝光，和当地的安防协会、技防办等组织形成合力，开拓更多的市场，积极参与当地的各项安防建设，促进企业长期稳定的发展。

齐宇对未来双方的合作充满了期待，她相信，随着卓远达的市场拓展不断深入，再加上艾礼安在研发、品质、品牌影响力等方面的大力提升，未来，双方将在东北地区形成一股合力，推动东北地区防盗报警行业的发展，双方都能够实现互利共赢！

东北人天性豪爽、做事干脆不拖泥带水，正是这样的行事作风，让齐宇带领卓远达攻克了一个又一个项目难关，企业得以在东北市场稳健发展。十余年的专注和积累，让卓远达在东北市场扎下根来；在当地市场取得的一项项突破，让齐宇也更加坚定了和艾礼安长期稳定合作的信心。

# 怀揣梦想 为报警行业贡献自己的力量

——专访郑州圣安电子科技有限公司总经理田亮

他说，他以“安防报警人”的身份而骄傲，从2002年到2018年，从业务员开始到自己创办企业并成为一方引领者，他始终不忘初心：他想通过自己的努力为河南安防行业的发展添砖加瓦，为中国安防报警贡献自己的一份力量。他就是河南圣安安防科技有限公司总经理田亮。

如今，田总正在这条追求梦想的道路上砥砺前行着，他正带领着圣安科技在河南安防市场不断开辟新的天地。

## 与报警相遇 与艾礼安相识

人生的第一份工作非常重要，它不仅关乎我们积累的经验和人脉资源，更影响着以后所从事的行业。对于田亮来说也是如此，从学校毕业后，他的第一份工作就是在报警企业做业务员，他与报警行业自此结下了不解之缘，在这里，田亮不但积累了丰富的报警行业经验，也让他更加明确了自己未来的方

向。于是，2002年，各方面时机成熟，一切准备就绪，郑州圣安电子科技有限公司正式成立，主要从事安防产品的销售与服务。

那时的国内安防行业正处于起步阶段，郑州安防市场亦是一片蓝海之地，田亮抓住这个得天独厚的机会，在当地市场率先展开布局，深入各个区域市场，去推广公司的产品，一开始，只面向市场推广单一的安防产品。这一时期，由于田亮的率先布局，圣安科技得以在河南这片广袤的大地上积累了众多的用户，为以后在河南市场的发展壮大奠定了深厚的基础。

随着安防市场的不断成熟，各类安防产品越来越多样化，用户对于软硬件产品的定制化功能要求更高。田亮明白，单一的产品已无法再满足市场需求，再加上此时，国内的安防品牌逐渐壮大，他决心在河南好好推广民族品牌，并选择与国内有研发实力、有品牌影响力的企业合作，为中国“平安城

市”“和谐社会”建设做出贡献，为河南的安防事业发展添砖加瓦。面对一众品牌，他更看重艾礼安在国内报警市场多年的积累以及雄厚的研发制造实力，他认为艾礼安专注报警行业的品牌定位更贴合圣安科技的发展方向。与此同时，艾礼安也看中了圣安科技在河南市场多年的耕耘和积累，于是，双方一拍即合正式成为合作伙伴，共同开发河南地区的报警市场。

近年来，在圣安科技和艾礼安的共同努力下，艾礼安领先的报警产品和解决方案已经应用在河南非常多的行业项目中：博物馆行业—开封博物馆、文化教育行业—河南实验小学、医疗卫生行业—河南省肿瘤医院、军事行业—商丘军用机场……等等，通过不断的布局，圣安科技的市场覆盖了河南18个地级市以及108个县级市，产品已成为安防工程师的首选产品之一。艾礼安品牌在当地影响力也逐渐增强。



## 深谙服务之道 破译“品牌”密码

从一个单纯的“卖”产品的企业到如今成为安防解决方案提供商与服务商，田亮不断给企业树立新的定位。为此，田亮带领着他的团队积极探索新的商业模式，企业也不再仅仅局限于提供单一的产品，而是用户提供一站式的项目解决方案和定制化的安防服务。

以前，圣安科技只是简单的为用户提供安防设备，面对一些有定制功能的项目，企业很难满足用户需求，即便产品功能满足了，价格也没有优势。这些问题都在和艾礼安合作以后迎刃而解，如今，凭借艾礼安在报警领域的自主研发创新能力，圣安科技也能够为当地用户提供完善的系统解决方案，尤其是在一些大型项目中，圣安科技能够为客户提供更多的方案选择，方案性价比也更能得到客户的认可。

除了好的产品和方案，还有一个核心点——服务，在河南安防行业“苦练”多年，田亮深谙服务之道。这个服务并不是简单的给客户提供产品安装和维修，现在一般的企业都能提供这种服务，圣安科技的服务更有保障，“我们更看重客户和项目的实际需求，提供定制化的售前售中售后

服务，保证项目的实用性和客户的满意度”，田亮要求他的团队主动为用户提供服务，在项目初期，给客户提供配单选型的最佳方案，有一些需要特殊定制的项目，要持续优化产品的功能，满足项目需求；在施工安装环节，提供最好的技术工程队，保证布线、安装、调试等环节符合相关规定……“服务好客户，得到市场的认可，我们方能在这里‘生根发芽’，为河南安防市场做出一些贡献”，田亮表示。

除了依靠服务外，田亮在布局市场时遵循差异化的原则，建立企业自身的竞争优势，在市场拓展中面对各种竞争对手时，同等的质量比价格，同等的价格比运距，同等运距比售后服务，以此来奠定自身的优势。再通过一系列的营销方式让终端客户形成对品牌的认知，树立自己的品牌特性，强化消费者的认同感和忠诚度，从而获得更高的收益和更广阔的市场。“品牌营销是一个长期的过程，好的产品和服务能够决定客户留多久，而好的营销是决定客户是否选择这个品牌的关键”，田亮表示。

## 未来：渠道扁平化 涉足更多高端报警市场

在河南的这十余年间，田亮带领

圣安科技与时俱进，务实创新，推动企业的不断转型。尤其是与艾礼安合作以来，圣安科技在市场开发和产品创新方面的实力大大提升：在产品创新方面，向市场推出了颠覆传统的网络化报警产品，同时，在后端软件方面进一步优化，能够为当地用户提供更多的定制化产品和服务。依托于这些优秀的产品，圣安科技在智能楼宇、能源交通、司法监狱、金融等行业都有着完善的布局，市场份额逐年提升！

关于未来，田亮也有自己的布局：继续深耕河南报警市场，在现有市场的基础上，积极布局人工智能、智能家居、物联传感市场，且更多的涉足于高端行业的防盗报警需求。同时，进一步深入与艾礼安的合作，共同开拓行业化市场，推进渠道市场扁平化，满足市场多样化的需求，推动整个河南报警行业的发展。在国家经济不断利好的大环境下，携手艾礼安，共赢河南报警市场！

他不是资历最深的安防人，但却扎根这个行业近二十年，将自己的青春和热血献给了安防报警行业，将勇敢和智慧挥洒在这块广袤的大地上。相信有这样一位独具慧眼，不忘初心的掌舵手，圣安科技一定能在未来的市场中乘风破浪，所向披靡，成为一方引领者！

## 延伸阅读——田总对安防行业的一些见解

①一个企业的成功，要么把成本控制到比竞争者更低的程度；要么在企业产品和服务中形成与众不同的特色，让顾客感觉到你提供了比其他竞争者更多的价值；要么企业致力于服务于某一特定的市场细分、某一特定的产品种类或某一特定的地理范围。

②安防报警属于较为传统的行业，其他行业的企业想要进来需要一定的积累和时间，而传统的中小型防盗报警企业要做的就是在这段时间里不断的挖掘企业自身的核心竞争力、核心产品、核心市场，开创一些新的商业模式。



## 命运共同体

艾礼安第一届合作伙伴发展战略研讨会



## 艾礼安合作伙伴

### 精彩瞬间



# 原创秀

## Yuan Chuang Xiu



## 艾礼安---我人生的灯塔

黎诗华

人生就像经济周期，每过几年，就会来一场精神股灾。然而，对于一个毕业生来说，毕业的那一瞬间，精神股灾就来了。那时的我像是在海上漂泊许久的船只，没有方向，没有目标，焦虑吞噬着我，直到艾礼安的出现，让我漂泊的心有了归属感。



趣事分享给我们，把我们逗得哈哈大笑。

粉色代表芳姐，芳姐是一个能干、严厉却又宠爱我们的大姐姐。我属于慢热型，在工作上，芳姐以身示教，如果我还没有完全明白过来，她也会一边细心的讲解一边安慰地说：“你个傻孩子，着急什么，慢慢来。”她就像姐姐一样，保护着我的自尊心。

紫色代表石头哥，先闻其声后见其人，石头哥的魔性笑声就是他最好的名片。他是一个很细心的老师，在学配置的时候，他不仅教我怎么去做，还让我考虑在配置过程中要预留计算的问题。在做事情方面，无论事情有多忙多繁杂，他都会用百分百的耐心地去对待它，他常常跟我说“事情讲究的不是效率，我们需要去精化它”，这句话对我有很大的帮助，慢慢改变了我一直以来做事毛躁的毛病。

如今遇事冷静的我就是这朵五色花慢慢地教导培育出来的，在今后的工作中，我会继续努力学习，好好工作，好好生活，不负他们的谆谆教导，我会尽快努力成长起来跟大家一起并肩作战！



人生的迷雾必须自己去穿越。感谢艾礼安，你就是我人生航程中的一座灯塔，让我在迷雾中找到了方向。感谢你如母亲一般包容我的一切，用心培育我，我无以回报，唯有更加认真地去工作，为公司的成长壮大贡献自己的一份力量！





## 《艾礼安赞歌》

武浩

有一种企业叫方向……  
有一种公司叫精神……  
有一种单位叫力量……

艾礼安的员工：用高昂的心曲，谱写着优美的旋律。  
艾礼安的文化：是诚信友善，创新发展。  
艾礼安的愿景：护航千家万户，让安全与幸福同在。  
这里有广阔的平台，为梦想插上了飞翔的翅膀。  
我们的艾礼安，是一个美丽的花园，是一个人才的摇篮。

多年来，艰辛努力、稳步发展。  
多年来，不懈追求、梦幻成真。  
多年来铸就“十佳用户满意品牌”。  
多年来打造“十大安防企业”。  
多年来，我们风雨同舟。  
多年来，我们患难与共。  
艾礼安一步一步走到了今天。  
那是用心血培养的甘果！  
我们不断创新，  
我们与时俱进，  
哪怕是行业危机也没阻挡住艾礼安前进的步伐。  
公司文化让我们勇往直前，奋斗不息。  
公司精神让我们开拓创新，追求发展。

这造就了艾礼安人的性格：  
(艾礼安人) 踏实、认真，  
(艾礼安人) 执着、实在，  
(艾礼安人) 注重细节，精益求精。  
(艾礼安人) 不求最好，但求更好。  
在现代社会日益激烈的竞争中，  
看看我们艾礼安员工团结的氛围，  
我们有实力迎接更大的挑战，  
我们有信心创造更大的价值，  
我们要用行动践行对未来的美好期待。

科技的进步日新月异，  
改革的步伐一日千里。  
我们正处在一个飞速发展的时代，  
一个需要奋斗的年代。  
我们全体艾礼安人要团结进取，无私奉献，追求卓越，  
我们要诚信为本、真诚服务、踏踏实实，  
我们要努力将艾礼安打造成为国际化安防品牌，  
成为安防行业最优秀的企业！

以前，说到双十一，单身狗们往往会说我们的节日来了，约上两三单身好友，一顿火锅，度过一个节日。而现在，提到双十一，想到的是购物狂欢节。相比以前的单身问题，现在我们更关心的是，自己的购物车有没有满，给家人挑选的衣服、鞋子有没有添加到购物车，优惠券有没有领到，天猫会突破多少亿，有多少快递会燃烧在路上……等等。

据统计：2009年天猫双十一销售额0.5亿元，而到了2018年，这个数据则达到了2135亿元，再创历史新高，双十一已成为名副其实的全民购物盛宴。

这样一个没有任何历史渊源的日子，但却让人们养成了一种购物的习惯，在这一天习惯于把自己的购物车装满，把各种物品买回来囤积起来。在培养人们的网购习惯上，双十一无疑是最大的赢家。

除了购物习惯，还有各种各种的习惯影响着我们的生活。

## 习惯成自然

----写在双十一购物节后

李庚

### 好习惯从娃娃抓起

今年过完年后，就把小孩送回了老家，由父母带一段时间，本想着孩子还小，在爷爷奶奶身边也不可能有什么影响，回去之后其实一切都还不错，也不哭闹，慢慢的会自己吃饭，长的也白白胖胖，晚上9点准时睡觉，一切都朝着好的方向发展。

但是慢慢我们通过电话和微信视频发现，小孩不怎么会说话，也不愿意叫人，和他视频的时候，他就一直盯着电视。最后经过考虑，我们还是决定把小孩接到身边，现在每天都引导他叫各种称呼，家里的成员也基本能够叫清楚，特别是妈妈的称呼更是每天都挂在嘴边，而且也不再惦记着电视，这些好的习惯也在慢慢的养成。当然也带来了一个不好的习惯，由于我们的作息时间都比较晚，导致小孩每天很晚才睡觉。

对于新手父母来说，需要正确的去引导小朋友，帮助他们从小养成一些正确的习惯，让他们能够生活健康，思想健康，行为健康。

### 让好习惯成自然 收获一个全新的自己

还有一个习惯，是关于减肥的，在这个“全民减肥”的时代，我也无数次的尝试过减肥，却总在准备开始的时候就放弃了。每当看到电子称上的读数越来越大的时候，心里就有种莫名的悲伤。终于在一个全民健身，全公司参与的健康生活的这样一个大的主题下，给自己定了一个目标，这次下定决心一定要有一些改变。此后的几个月，每天晚上都会进行适当的运动，不是跑步，就是打球，除了



迈开腿，更要管住嘴，于是坚决少吃米饭。每天鼓励自己，运动加节食，逐渐有了一些效果，看着电子秤上的数值一天天下降，又给了自己更多的信心去坚持，现在，已经减重十斤有余，离年初定下的减重目标不远了。

这次的减肥历程让我的内心无限感慨：一种不好的习惯能够让人变得糟糕，但好的习惯却能收获一个全新的自己，尽管养成一种好的习惯可能需要更多的时间和毅力。为了养成一个好的习惯，我们可以定下一个可行的目标，并且去坚持，让这种坚持成为一种习惯，习惯成自然后，定能带给自己惊喜！

无论是在生活中还是工作中，我们都要不断摒弃不好的习惯，坚持更多好的习惯，让自己变得更阳光，传播更多的正能量。

# 夏日梧桐好时光

黄文滔



登山是一次放松心灵，亲近大自然的运动。每次登山，你可能会有不同的感受，不同的收获，但相同的，是爬山时“久在樊笼里，复得返自然”的惬意和登上山顶后“会当凌绝顶，一览众山小”的喜悦。

听朋友聊起深圳好玩的地方，提到梧桐山，兴致一下子提起来。梧桐山的主要看点是大梧桐和小梧桐两座主峰，大梧桐是深圳第一高峰，多数的深圳人把这里当作是周末锻炼身体的好去处。在这座现代化的大城市里，还能有这样一个地方，美哉美哉！

盛夏的某个周日，约了三两好友，一同前去登梧桐。刚到山脚下，就被这巍峨的大山所震撼，于是，赶紧用相机记录下了这美好的一刻。

四位大帅哥就我一个小女子，龙哥就像家长一样，以此排下来，丘明大哥，思杨二弟，我呢就是大妹子。我们在山脚拍照时，一位独行的小姐姐与我们交流起来，我们与她相谈甚欢，于是便邀请了她加入了我们一行，有她的加入后面我们玩的更开心了，毕竟人多热闹，男女搭配乐趣无穷嘛！

合影之后，我们开始上山，有同事的带领，我们走上去的路比较合理，从小梧桐出发沿着泰山涧——十里杜鹃——观景长廊——千步梯（自己命的名）——仙湖植物园一路游玩。

路上总有欢笑，拍照也是必不可少的，在这光线刺眼的空间大家的眼睛总是眯成一条线。

逗比欢乐多，各种摆拍造型，各种欢笑的瞬间都被记录下来。

泰山涧一开始还是比较好走，虽然路有点窄，但是总体上上坡下坡，没有很累，中间有一部分还

有吊桥和水，树荫很多，所以走着就很舒服，水声潺潺，很有感觉。

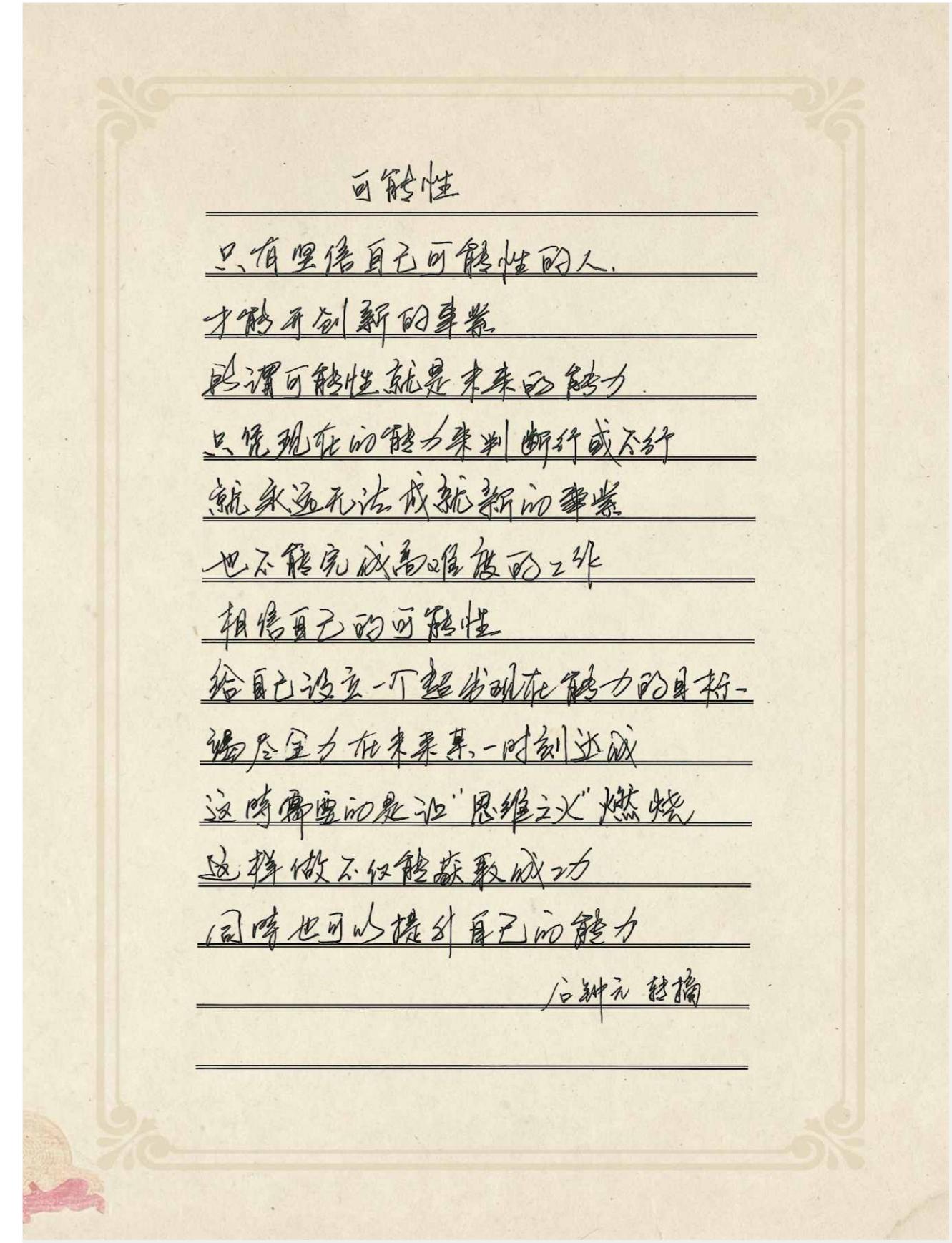
走完比较好走的路段后，就碰上难走的路了。有一段真的非常陡峭，简直是手脚并用，走的时候又饿又累，汗流浃背，终于知道一路上路边的小贩卖毛巾是干什么用的了。

走了好长一段路，来到了蝴蝶谷，以为会有很多蝴蝶呢，可惜只有零零碎碎的几簇杜鹃花。那天的风好大，冷飕飕的空气都是湿的，看着山上厚厚的雾气时而聚时而散开，美不胜收，只听丘大哥说到：“我要去吸仙气！”大家都笑了，真以为是仙气呢！

在蝴蝶谷不敢逗留一路向前，终于来到了小梧桐顶，一行人精疲力尽，却是异常的兴奋，山顶的风景的确是与众不同，让人神清气爽，心情格外的愉悦。

稍作休息后，已是下午时分，我们踏上了回程。通往仙湖植物园的那条路，全程一直都在走下坡楼梯，边往下走，一边在沿途休息，欣赏各处的风景，走走停停，终于来到仙湖植物园内。走进植物园，一股淡淡的花香扑鼻而来，十分清爽，远处一块郁郁葱葱的大草坪上，三三两两的人坐在一起聊天，小孩子拿着手中的玩具到处跑，还有不少放风筝的，园内一片祥和，让人顿生惬意之情！

回来的路上和同事说起旅途，我说，“其实有时一群人也有一群人玩的乐趣，一起欢笑，一起嬉闹；但有时一个人也有一人旅途的好处，安静的用心去品鉴。”每一段路都有独特的感受，都需要去懂路途中的乐趣。当一群人玩时，就一起享受快乐，当一个人时就用心感受自由。





## 战胜自己

罗腾辛

近日观看了一段“熊母子攀登雪山”的视频，熊妈妈爬上山顶后驻足不前等待小熊自己努力爬上来。小熊一次又一次的从山腰摔下，甚至将要跌落山底。它没有放弃，依旧努力地攀爬，最终小熊也征服了这座雪山。联想到我们每个人在工作和生活中都会经历各种考验和磨难，只有付出实际行动去战胜自己才能走向成功。

我们在生活中经常会遇到各种挫折和障碍，比如想减肥又管不住嘴，想提升自己又不肯学习……，这个时候我们需要极大的勇气和毅力来战胜自己，去努力付出：如果你是个吃货，要减肥，那你得管得住嘴；如果你是个拖延症，要考试那就得逼着自己学习；如果你是个夜猫子，长期熬夜有黑眼圈你就必须早睡……为了完成自己的小目标就要付出代价，我知道这有些难，但你必须要学会做一个坚持自律的人，战胜自己，这样你就一定能得到不一样的收获。

控制自己，战胜自己说起来容易做起来却很难。我也是个很经不起诱惑的人，明明还有许多事情没做完，但总给自己找借口：“一会再做”、“休息一下再做”、“玩会儿手机再做”……周而复始，未完成的工作一件件累积起来，真正想要做时，又不知从何做起，就像无头苍蝇一样找不到方向。

后来的某天，我下定决心要战胜自己，改掉拖延症的坏毛病，我制定了一些小目标：隔天利用业余时间阅读一个小

时、每周锻炼2次。说起来容易，做起来当然有一些艰难，尤其是现在手机娱乐的诱惑太大，各种信息塞满大脑，时不时就想看一下手机，但为了改掉这个毛病，达成自己定下的小目标，自然要坚决杜绝手机的诱惑。首先，我找了一些自己喜欢的书籍，吸引自己的注意，然后将手机调成静音的模式，忽略手机信息，给自己更多看书的安静时光。每到周末，我也会到图书馆去，那里的氛围比较好，更有利于自己阅读，养成阅读的好习惯。现在，我早已习惯了定期阅读。因为个人体质原因，在锻炼方面还没能完全坚持下来，有时候约上朋友一周去一次，有时候周末会去爬山，尽管没能坚持每周两次锻炼，但比起以前几乎不锻炼有了一些进步，下一阶段还要继续努力。

阅读和锻炼只是小的目标，这些在以前自己毫不在意的东西，现在却给自己的生活增添了许多乐趣。看看，只要自己肯付出，肯努力，也是可以去做一些改变的。

曾经有人说过：“人生最大的胜利就是战胜自己”。对啊！其实任何事情都不可怕，只有战胜了自己，一切都会迎刃而解。

让我们一起做一个自律的人，战胜自己，加油，走在人生路上的我们！

## 减肥

人们常幻想：如果时光回到10年以前，甚至20年以前，重新开始，你会怎么去改变自己？

如果时光倒流，曾经我的想法：努力做好以前没有做好的事，多学习知识，充实自己。尽力的弥补自己留下的遗憾，让自己优秀的地方更优秀。但是这个想法随着最近两年经历的一件事情——“减肥”而发生改变！

记忆中已经忘了是从什么时候开始发胖的，都说胖子乐观，心态好，因为胖子“心宽体胖”。其实并不是如此，肥胖的烦恼其实有很多，它会给自己带来很多不便，比如弯腰捡东西都会很累，而它最大的弊病就是“不健康”，肥胖容易引起许多的病症，如血管疾患、高血压、脂肪肝等等……

为了消除这种烦恼，2010年初开始尝试减肥。刚开始的时候采用的减肥方式只有一种——不吃晚饭，甚至下午4点之后就克制自己不要再吃东西。刚好那年高考，为了以更好的姿态迎接大学，我整整2个月没有吃晚饭，体重确实减下来了一点，这种“坚持”也让我感到骄傲，也为之后的各种坚持种下了种子。很快，这种错误减肥方式的后遗症慢慢呈现出来，它对胃的伤害很大，营养也跟不上，以至于身边的朋友经常开玩笑说：你这么胖，怎么会缺钙！我唯有苦笑！（在这里呼吁处于减肥中的朋友们，在减肥的过程中，请保持机体生命活动所需能量的正常供给。）

在2010年到2016年长达六年的减肥“抗战”中，无数的诱惑让我一再中断自己的瘦身目的，不断的减肥失败再减肥的循环中，我渐渐明白了为什么会失败？源于没有一个实际目标，没有制定一个完善的计划！

在这期间，我也曾幻想过，如果时光可以回到10年以前，重新开始，我是不是就不会胖了？这个没人能回答，因为时间永远不可能倒退的，我们唯一能做的就是正视自己，笑对未来。

从那时起我就对自己说：为什么不想想10年后的自己，假如现在你什么都不做，那么10年后的你又会感慨“如果时光能倒流”，这是多么的可笑。人生短短几十



年，何从不在开始，假如现在找到一种健康的减肥方式并为之坚持的话，那么将来一定会成功的，10年后的你一定会感激现在拼命努力坚持的自己；为了未来更美好的自己，加油。

关于减肥的一切改变都从今年开始。今年年初，在公司举行月度例会的时候，为了鼓励大家运动健身，最后举行了一个“上称”活动，公司领导及同事积极参与，几乎所有超过正常体重的同事都自觉上称，并且活动要求每一个上过称的同事都要定一个目标。记当时我心中既紧张又激动，紧张是因为第一次公开“暴露”自己的体重，激动是因为有见证就会有动力。上完称后，我毫不犹豫的定下2018年“瘦23斤的目标”。就这样开始初步制定2018年的运动计划——“终极美型计划”，并不断的坚持计划中的运动，不断的完善计划，寻找属于适合自己的方式，争取完成自己设定的目标。

因为自己苦心的坚持，我不仅爱上了登山、打球、跑步、健身等各种运动项目，更重要的是提前达成了年初定下的目标，成功瘦身让我对自己更有自信，让我越来越热爱生活！

# 爱上锻炼 用心生活

郑晓明

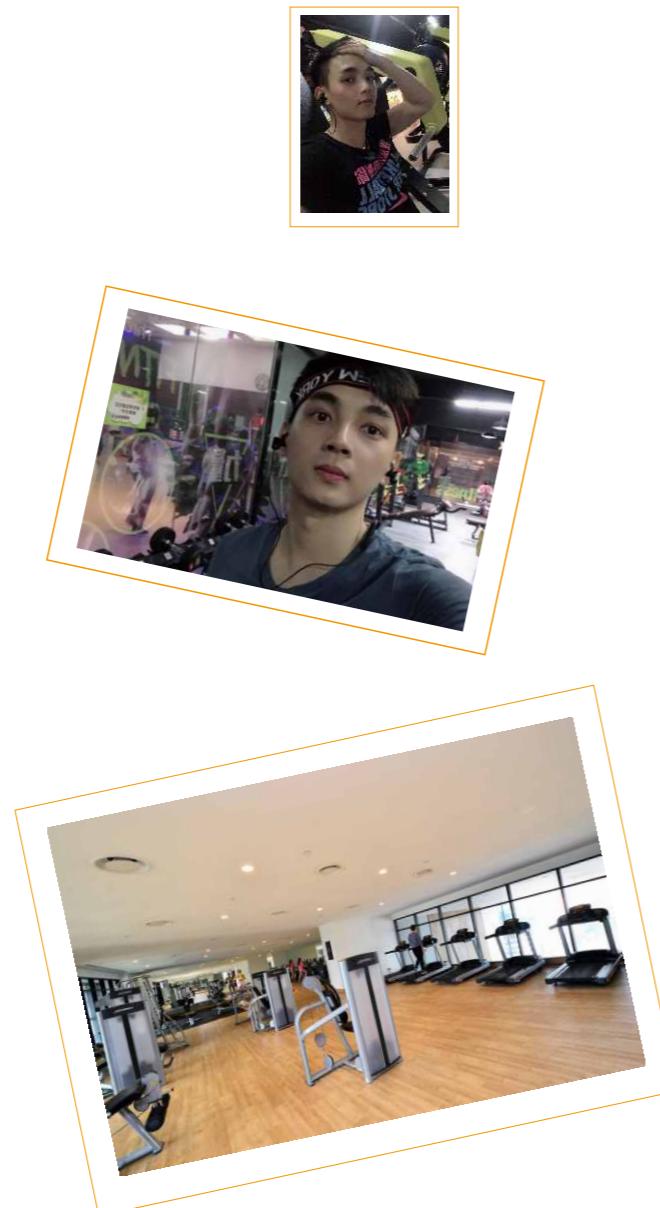
前一阵李咏因癌症去世的新闻刷遍朋友圈。一个才华横溢，传递正能量的主持人，在五十岁就离开这个世界，引起了我们的深思，每个人的人生上半场拼的是事业，下半场拼的是健康，拼的是一个好的身体。

一说到健康，我们首先想到的就是锻炼，锻炼说起来容易，但坚持下去很难，每当我们想去跑步、去打球、去爬山的时候，内心总会想起各种声音：“好不容易周末，睡个懒觉”、“今天天气不好，下次吧”、“没有人陪我，一个人不想去”……我们总有各种各样的理由来安慰自己，久而久之，锻炼的机会少之又少。

其实这主要都是源于我们对锻炼不够热爱，还没有领悟到锻炼给生活带来的乐趣。对此，我深有体会，之前工作的公司离家比较远，每天上下班要花三个多小时，每天坐地铁和公交时，总是被挤在人群中间，苦不堪言。后来有一次，我正在被拥堵着的公交车上焦急时，发现路边陆续有一些人骑自行车超越我们，想着正值上班的时间，他们应该是骑行上班。骑行上班，既不用挤公交，又锻炼了身体，舒适又健康，于是我也加入到骑行下班的队伍中，刚开始时，觉得非常累，但我告诉自己千万不能放弃，坚持下来就好了，慢慢的，时间长了，我发现骑行让自己每天都活力满满，骑行的途中也能遇见各种不同的“骑友”，与他们交流骑行的乐趣。相比以前挤地铁公交，我更喜欢骑行下班后的肌肉酸痛感，更乐于享受锻炼带来的美好。

现在，我还经常约着三两好友去骑行、爬山、打球，丰富自己的业余生活，让自己有更健康的体魄，我也在这其中结交了不少志同道合的好友。

房价和物价高涨的现在，大多数人透支身体去加班，去熬夜，而忽视了锻炼，久而久之身体的机能下降。而坚持锻炼，能够让生活变得更加丰富多彩，让我们有一个更健康的身体去为自己的事业奋斗！



# 浪漫春秋

胡鑫

365天

相识.相知.相恋.相爱.相惜  
幸福的时光  
伴随着温馨的记忆  
恍若一帘幽梦  
悄然划入我的脑海

A Year

我很感谢你  
没有拒绝我的拥抱  
也很感谢自己  
如此真诚的去温暖一个纯净的灵魂

8760小时

我读懂了你最开始的纠结  
渴望爱又害怕爱  
莫名闯进来的我  
是否值得去爱  
没关系，我能读懂  
我坚信  
用心去爱，初心未变

往后余生

只有你  
风雨路上，我们一起走  
我会为你  
上九天揽月  
下五洋捉鳖

31536000秒

我心疼你过往的经历  
受伤的心  
给你心里留下了一块阴影  
不要怕  
我会像温暖的阳光一样  
一点一点的照进来  
就算驱散不开  
我也要努力的坚定的毫不退缩的照进来  
用我微弱的光芒

一把尤克里里

一把吉他  
合奏出动人的旋律  
一声早安，寄托祝福  
一声晚安，护你周全

陪伴

是我这一生最长情的告白

此生随我  
浪漫天涯  
定不负卿  
珍藏于心



# 老屋

周珊



## 压井

今年十一，忙里偷闲，回了一趟老家。时值柚子成熟的季节，我和家人们一起前往老屋去摘柚子。柚子树是父亲十多年前种下的，结出的柚子个头虽小，但水分充足，甘甜，深受老少喜爱。

父母搬到现在的住所后，老屋就慢慢荒废了，但父亲依然每两三天就去一次，雨天过后，他会去老屋打开门窗透气。闲时，他也会去那儿坐坐，拾掇拾掇。屋里一台电视机，老古董了，父亲常在那里一呆就是几个小时。

老屋在我出生前就有了，它曾是个小型的养殖场，旁边有好几个池塘和一个大的湖泊。以前，老屋的左右还住着几户人家，邻里间的关系非常融洽。

“春有百花夏有莲，秋叶金黄腊肉香”，在这里，我度过了一段难忘的童年时光。



## 美味

老屋的院子旁边，有一片地，那是我家的菜园，也是母亲的“秘密花园”。每天，和父亲处理完养殖场的事情后，她就会去菜园里浇水、除草、施肥……由于母亲的勤劳和细心，我们每天都能吃上应季的新鲜蔬菜，春天是菠菜、韭菜、蒜苗等，夏秋则是最多的：番茄、黄瓜、丝瓜、青椒、苦瓜、豇豆、茄子、芋头……冬天的蔬菜不多，大白菜、白萝卜和菜薹，每天这三样换着来，却总也吃不厌。地上种的菜由母亲负责，各种荤菜则被父亲包揽了。他总会在吃饭的时候带回各种河鲜：湖里的鱼，河里的蚌、小龙虾……那时的我尤爱夏日，每到傍晚，母亲总会将餐桌摆在老屋门口，准备满满一桌菜，煎鱼、炒茄子、藕带、河蚌肉、丝瓜汤……就着夏日的余晖和蝉鸣，将美食放入口中，将美好藏在心里。

## 老猫

对了，曾经我还养过一只猫，是邻居送给母亲的。母亲将它送给我时，我开心极了，除了上学外，时刻跟它呆在一起。一开始，它特别胆小，经常藏在床底下、草丛中，而我也特别有耐心，到处寻找它，会抱着它出去玩，久而久之，它和我也开始“熟络”起来，饿了就会冲我“喵喵”的叫，我放学回家，它会跑到离家很远的地方迎接我，我帮母亲干农活时，它也会陪着我……后来，我上初中了，一周才能回家一次，

一回到家，第一件事情就是找猫，就算一段时间不在家，它也还是记得我的。再后来，猫越来越老了，身上的黄毛渐渐发白了，而我的学习任务也越来越重，很少有时间和它一起玩，慢慢就变成父母喂养它。上高中时，父母传来了老猫去世的消息，为此，我伤心了好一阵子。这么多年过去了，我再也没有养过小动物，却常常怀念起老猫。

## 养殖

从记事起，父母就一直在老屋搞养殖，主要是养鸡，老屋有两间房子专门住人的，一间是父母睡觉的房子，还有一间则“肩负重任”：既堆放鸡饲料，又是厨房和吃饭的地方。旁边的大院子和其它的小房子则是养鸡的地方，每当买了小鸡苗回来，父母都会对它们呵护备至，放在专门的“暖房”里面喂养，温度、湿度、通风这些都要仔细把控，否则小鸡苗的存活率就不高。大概一个月后，他们长成了小鸡，就会分到另一个房子里面，大院子就成了它们主要的活动场所。根据鸡的品种不同，等到6-8个月左右的时间，就可以出售了，每到这时，家里异常热闹，各地来的鸡贩，都会陆续过来“收货”，父母则要在半夜的时候就起床去抓鸡，有时候还会叫上我去帮忙，那时候我还小，啥都不怕，进去养鸡房里面一抓好几只，鸡贩子收到货满意离开后，我则要负责打扫满地的“鸡毛”。大约有十年左右的时间父母都是靠养殖供我和姐姐上学，也就是在那个时候，父亲在老屋的后面种了一大排柚子树和香樟树。后来，由于各地“禽流感”的影响，父母就没再搞养殖了，但他们对那里有着深厚的情感，住了好些年才离开老屋。

不知何时起，老屋周围的邻居陆续搬出去，在更好的地方盖了小洋楼，他们曾经住过的地方早就成为了空地，只有我的那个藏满美好回忆的老屋还在。

母亲外出打零工后，菜园也荒废了。如今，院子里的香樟树已经有五六层楼那么高了，周围长满了杂草，围墙也倒了一面，压井也早就锈迹斑斑，无人问津，老屋只剩下一台老电视和几颗柚子树，以及我再也无法重来的孩童时代！



# 最后的骑士

刘伟彬

当看到标题时，大家第一感觉会想到欧洲骑士；但是现在欧洲骑士已不存在，存在的只有骑士精神。所以今天我要讲的不是欧洲骑士，而是摩托车职业选手。为什么要称他们是“最后的骑士”？大家往下看摩托车职业选手向往的赛事介绍：曼岛TT赛

曼岛是位于英格兰和爱尔兰之间的小岛，曼岛TT赛是一种属于世界超级机车锦标赛等级的公路机车赛，在每年6月份在岛上举行。比赛的赛道是围绕岛外围的公路进行，全长60公里，弯位有200个以上，是全世界最长的赛道。赛道穿过了市街地、山路等，十分多元化。比赛是运行在一个计时格式的公共道路封闭赛车道，每位赛车手完成6圈的赛道全程，并且用时最短者可成为冠军。由于比赛的时间十分长，参赛者的耐力和集中力相当重要。这也是世界上最壮观最危险的摩托车赛事，赛车的平均车速超过200km/h，最高车速超330km/h。虽然至今已有超过231人在比赛中车祸身亡，这还不包含观赛的观众及工作人员，但依然吸引着世界最优秀的“骑士”，前赴后继博命厮杀。

这是一场勇者的赛事，必须拥有优秀的技术及勇敢的心。对于赛事选手来说：上车后，命已经不再属于我，一切与我

无关，一档破百，二档翘头，三档暴力提速，四档油门到底，五档爆表，六档用命去追逐风和自由；我愿舍去生命用速度去追逐心中向往的自由，用风承载着我这灵魂。对于观众来说：年少谁没有一个机车梦，恨不得化身为参赛选手，体验一下速度与激情，追逐风一般的速度。这就是曼岛TT赛的魅力，吸引着机车爱好者的目光。

最重要的是这个赛事是由摩托车职业选手自由组织，你没有看错，这个属于民间组合的赛事，没有任何奖金、奖励。但是依旧吸引全世界摩托车选手的追逐和热爱。在这当下，能够坚持自己理想而不求回报的人越来越少了，而这帮可爱又可敬的人，执着的为了心中向往的理想，甚至牺牲了生命也阻挡不了他们继续前进的步伐。

放眼现在，这个浮躁的社会。多少人喊着我要为了梦想奋斗，但只要遇到一点点挫折，很容易就会放弃；能够坚持梦想的人少之又少。只有这么小部分人，越战越勇，敢于追求，放飞心灵。优秀的摩托车选手就是这样的一群人，他们追逐于风，为了心中的“圣地”敢于追求。在付出以生命为代价的前提下，能够让他们勇敢向前的就只有信仰和荣耀。故而我要给他们以“最后的骑士”之称。



## 做重要的事而不是紧急的事

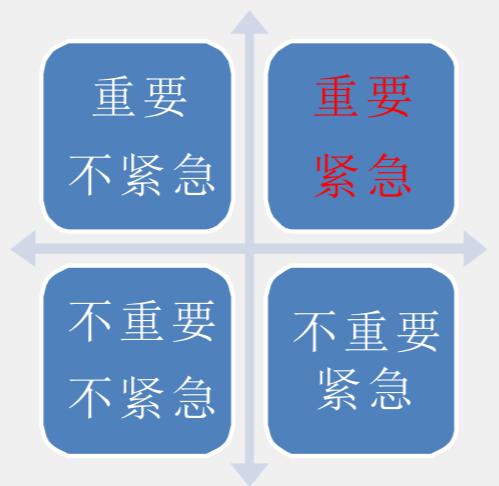
欧嘉锴

在上一份工作，我曾带过一个新同事，每天一上班就开始风风火火的工作，然后忙的没完没了，有时候甚至连饭点都错过了，需要帮忙打包饭菜，而且还需要加班加点，最后一个下班。我很好奇，心想他的工作量并不大，负责的案子也很成熟，基本上就是处理一下常规小问题，为何需要如此超负荷，不停地挤压时间来完成任务？

所以我开始主动观察他的工作模式，结果令我大吃一惊：他每天一上班就打开电脑，然后点开最早一封邮件，然后根据邮件内容做好对应的工作，回复邮件，再开始第二封邮件的工作。中间遇到小张小陈找他处理点什么，他会立刻放下手下工作去支援。完全无工作计划，处于无序的工作状态，累的跟狗一样，却没有对应的成效。

我发现问题后告诉他，给他分析情况，画了旁边的坐标图：判断工作任务主要为重要程度及紧急需要两个维度，他很忙很累是因为不会做事，常常把精力投放于紧急的不重要工作中，导致紧急的重要工作处理时间有限，人一着急就容易出错，出错后又需要重做；不紧急的重要工作没有及时规划处理，演变成了紧急的重要任务，然后恶性循环。并要求他以后工作按重要性及紧急性两个维度给工作任务贴标签，再对应开展工作。慢慢的我就看到他能够游刃有余地工作了。

所以我们平时做事的时候，多问问自己，它重要吗？当然判定一件事重要与否，很关键的一点就是知道你要做什么，你的方向是什么，有了方向，一件事是否重要就能够判断出来了，然后根据事情要求有序安排并完成好自己的工作。



## 女汉子的日常：冒险记

李治

这是她出生后第426天。晚饭过后，她决定，用一场有史以来最大的冒险来结束这愉快的一天。

九月深圳的晚上，太阳虽已落山，且有清风相伴，室外的温度依旧让人难以忍受。但在室内，在空调的调和下，气温凉爽舒适。她穿着一件小裙子——舅妈送的，一头短发清爽而干练——锅盖头，——嗯，腰间的纸尿裤该换了，一脸期待。

这项冒险，她筹谋已久，以前有多次尝试，都因大坏蛋的恶意阻止无功而返。现在是最好的时机，一个大坏蛋在玩手机，另一个大恶人在洗碗，如果抓住机会，速战速决，她是有很大机会成功的，但如果错过，再次落入两个大坏蛋的监视之内，就很难有机会了。

“先来套假动作，把这个凳子推到里屋假意玩会儿以麻痹大坏蛋。嗯？完全没人注意？洗碗的依旧在洗碗，玩手机的依旧在玩手机。喂，我还是不是你们最心爱的宝宝？！？！？！没人重视一下吗？？？不过好机会，赶紧开始下一步计划，目标，爬上冰箱顶。”

“让我好好想想，冰箱那么高，上不去，只能先爬上书桌。嗯，我需要一个垫脚的，刚刚没把这个凳子推进内室实在是太明智了，垫脚正好。不过这个凳子就在大坏蛋的脚边。拿走凳子会不会引起大坏蛋的注意？不管了，先搬，如果他看见了，就往里屋推。偷眼看下，还在玩手机，太好了，冒险开始。”

“不能推，声音会引起大坏蛋的注意”。她拎着凳子，以最快的速度向书桌走去。虽有了四个月直立行走和奔跑的经验，毕竟脚力不足，何况还拎着一个凳子。她步履蹒跚的走着，红色的方凳也从未如此沉重。几步之后，只走了一半，放下来吧。嗯？还是没人注意吗？好吧，我直接推过去得了。虽然拎不动，推凳子的功夫却是炉火纯青，只有一米多的距离了，轻推过去即可。

“终于来到书桌前，激动人心的时刻到了。”

只见她左手抓住书桌，右手撑住凳子，小碎步轻移，调整身体、凳子和书桌的位置。然后右脚搭上凳子，小步调整位置，右手上移抓住书桌，双手和右脚同时发力，左腿轻松踩上凳子。

“完成第一步了，不过不能停，要继续，要抓紧时间，顾不上观察敌情了。大坏蛋离我约两米远，目前还没动静，以我对他的了解，要冲过这两米的距离，至少需要1秒钟时间，再加上反应时间，可能需要3秒，有这三秒就够了。我一定能爬上去，解锁那片新天地。”

第一步战略目标达成，接下来，她开始向书桌发起冲锋。她顿了顿，身体前倾，双臂弯曲，上半身趴在书桌上以拉低重心。右脚抬起来，试图勾住冰箱下门拉手，但没有成功，于是她大胆地右脚高抬腿，膝盖搭上书桌，再拉左腿拉上来。

“不行，这样太危险，双腿就跪在书桌的边缘，不小心就会掉下去，而且这个姿势太难看了，往前爬一步吧。这样我才能站起来。”

“哈哈，终于爬上来了！嗯？大坏蛋，你居然还没注意到本宝宝。好机会，赶紧爬上冰箱！嗯？谁的手？喂，大坏蛋，你干什么，不要过来，再过来我哭给你看，别抓我下去，啊，大坏蛋我恨你，我要哭！！！什么？我怎么爬上去的？我不是，我没有，我不知道！混蛋，你居然偷拍我，你居然一直在录像，啊！！！要死了，还拍得那么丑，裙底的纸尿裤都让你拍出来了，你赶紧给我删了啊混蛋……”

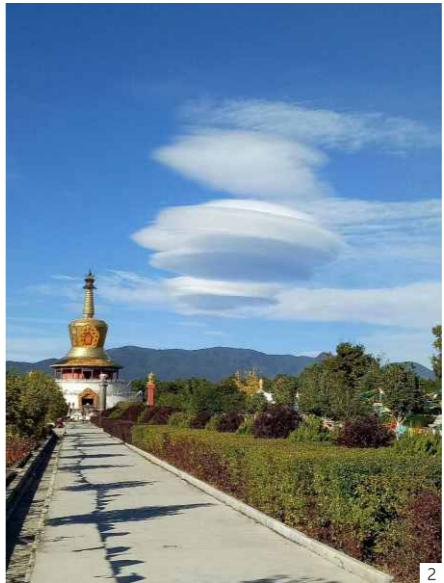
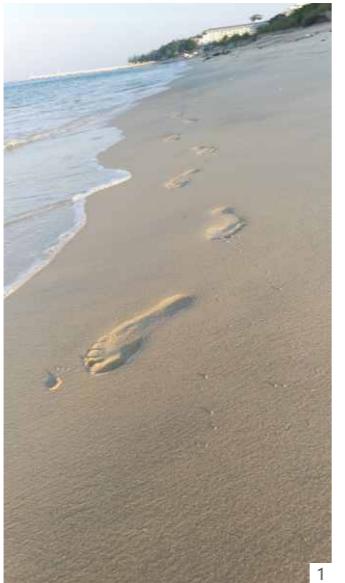
全剧终，时长23秒。

——时2017年9月4日，豆爷1岁2个月零1天。

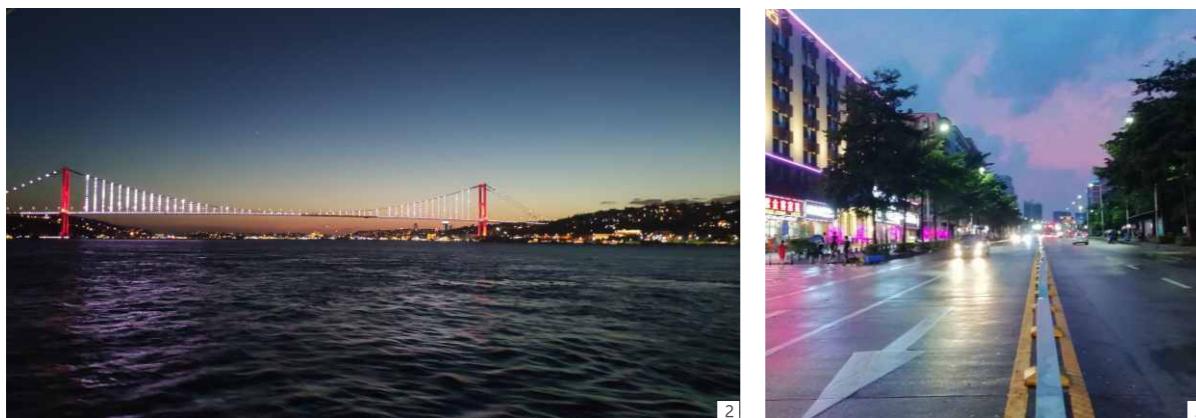
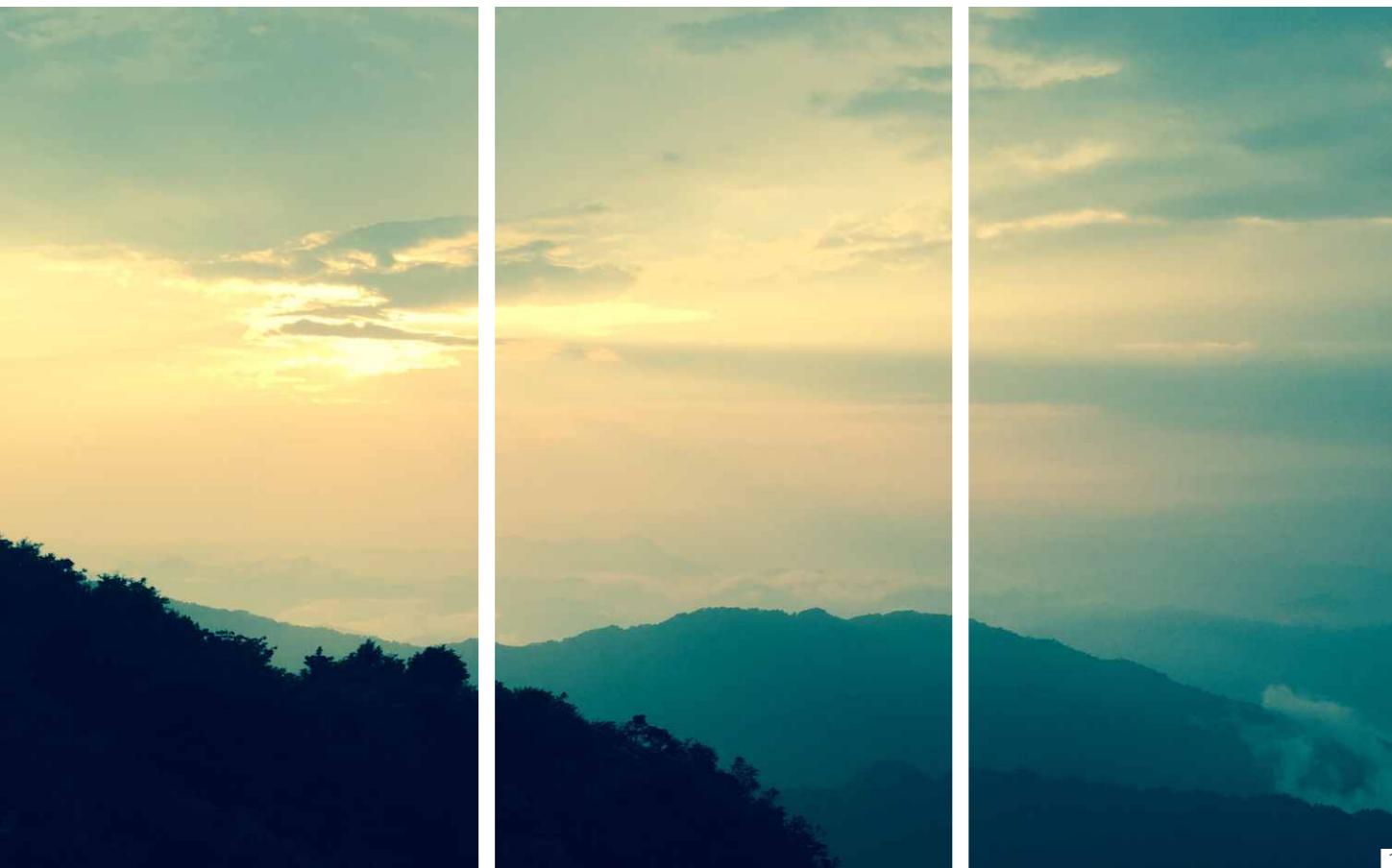


# 摄影集

She Ying Ji

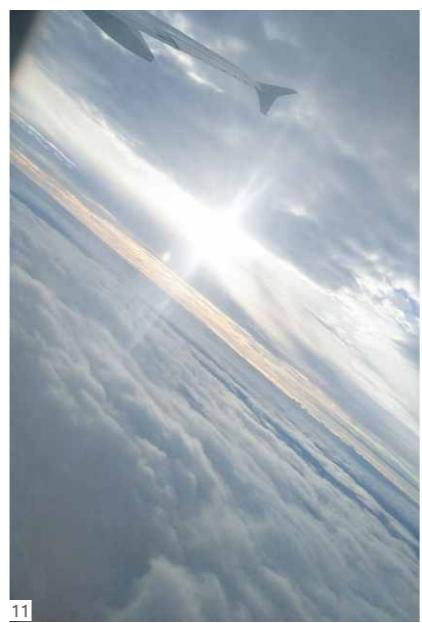
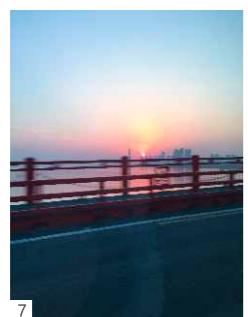


1.石钟元  
2.3.田灿香  
4.黄祖燕  
5.6.8.黄文沼  
7.吴一鸣



1.李新忠  
2.赵鹏  
3.魏筠  
4.周珊  
5.廖乃聪  
6.石钟元  
7.邓小梅  
8.邓小梅  
9.黄祖燕  
10.赵鹏





- 1.黄文沼  
2.谢剑辉  
3.8.10.黄蓝茜  
4.6.郑宋吟  
5.9.余水华
- 7.14.周珊  
11.13.陈亚锦  
12.15.黄文沼

## ● 2018年艾礼安经典案例 ●



恩来干部学院



济青高铁



猎豹汽车厂



中国南方电网



肇庆城市综合管廊



中国移动西部云计算中心



港珠澳大桥



江苏大伊山风景区

深圳皇岗口岸

济南中海国际社区

广州移动数据中心

金浦御龙湾中学

济南新悦城幼儿园

合肥皖智中学

黄浦区行政服务中心

龙华富士康

桂林某监狱

海南富力湾别墅

泗县灵童学校

梅州丰顺实验中学

广西融安法院

南宁公交站

钦州第二人民医院

山东省立医院

甘南某炸药库

武汉军运会相关场馆

济南市中区国防教育基地

山东金科桃花源高档别墅

中捷通讯

肇庆体育馆

南京大拇指广场——峰云府

阿坝州博物馆

泰安一中

晋城中石化油库

广西凭祥国税地税局

安泰科技园

梅州粤电大浦火力发电站

广州残疾人安养院

武汉金置通物流园

深圳嘉义源科技园

江苏公路监测站

济南红山园二期

河南双湖花园小区

.....

专注报警 持续创新