

天诚人

www.tcgroup.com.cn

提升员工 · 成就事业 · 回报家国



强强联手谋战略 锐意转型图发展 P.06
董事长徐立平在集团2016年春节营销会上的重要讲话 P.48
盘点2015 展望2016系列报告 P.51 经验交流 P.92

TC 天诚智能集团
TC SMART SYSTEMS GROUP

敬请扫描并关注集团官方微信号 →



2016年第2期

2016年5月发刊 《天诚人》 双月刊总第92期

本期要闻图片精选



01



02



03



04



05



06

01 中安企俱乐部靳理事长一行莅临天诚指导
02 天诚智能集团董事长徐立平北京之行实录
03 天诚智能集团参展2016年莫斯科安防展会

04 天诚智能集团参加中勘设计协会工程智能设计分会年会
05 天诚通信公司与韩国Wooriro公司达成战略合作
06 天诚智能集团与新能源物业正式签约需求文档协议

转型升级 超越梦想

天诚的智能化转型当前已步入关键时期。从集团春节营销会的胜利闭幕到各项新事业的顺利铺开拓展，让一个“不一样的天诚”正以崭新的面貌越来越清晰地呈现于众人面前。

“天诚将由原来的单一产品生产供应商，转型升级为智能化全产业链的综合解决方案提供商。”——这是天诚面对2016年新的经济形势，立足传统产业，发出的转型新目标号召。

2月24日，集团杨总率团参加中勘设计协会工程智能设计分会年会。

3月11日—12日，天诚协办与参加“SES2016中国城市轨道交通国际峰会”

3月14日，集团少东家、钱总、黎总率团成功参展莫斯科安防展

3月28日，上海天诚智汇创业投资有限公司正式注册成立；并分别与中搜网络和北京松盛元两家科技公司达成战略合作。

4月19日，集团与扬州新能源物业服务有限公司正式签约智慧社区项目需求软件开发定制协议。

……

渐行渐进的脚步声里透传着天诚对未来产业转型的梦想和希望。

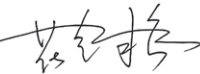
经过两年多的转型探索，天诚已更加清晰地认清自己将前行的道路。从产业发展的角度，就是要立足弱电线缆第一品牌，与房地产

商、土建商、机电安装、装饰装修等大型龙头企业达成战略合作，从方案设计、产品提供、安装系统集成，到系统的运维服务、小区物业管理与服务、社区O2O、APP等，形成天诚特色的智慧社区全产业链；并利用资本市场加速企业的兼并收购，以完成企业转型和产业布局。此新思路的形成，若非千磨万击的行业淬炼与内心如海般的深触，若非立足企业长足发展的远见与洞察、勇气与决断力，则难知其艰抉。

转型升级，跨界融合。我们传统的生产制造——线缆材料、弱电线缆、综合布线，尽管行业门槛低、技术含量不高，劳动相对密集，却正是我们现有的营运主力支撑；而智能化转型——IP广播、智能家居、智慧社区、云桌面、系统集成的设计与施工、管线分包施工、安装，整体上技术含量高、利润空间大、知识相对密集，却转型实有难度、机遇与风险同在。我们更需要在此跨越中坚持学习，不断去迎接接踵而来的一系列新的挑战，实现在新技术、新产品、管理、生态模式等方面的持续创新。这种跨越是对我们每个天诚人的一种长期的考量。

目标既定，当义无反顾为之。愿在天诚的平台上始终坚守自我梦想的勇士们，能够坚决用实践和激情去投身我们所正在从事的智能化新事业，深爱我们的公司与品牌，深爱我们所依赖的客户，并能不断地将天诚事业的成功和对事业的挚爱在天诚人之间传递与持续。

2016，请亮出你的精彩！

总编：



期 号：2016年第2期

总第92期（双月刊）

发刊时间：2016年5月

主 办：天诚智能集团

编辑委员会

主 任：徐立平

常务副主任：朱志祥 徐 梦

副主任：钱大强 雍竣华 范文斌 余建弟

杨 阳 张于生 程 阳 黎镜锋

吴振荣 赵国放

总 编：花红艳

副总编：李泉盛

编 委：何晓剑 柳生进 朱会晓 丁礼元

敬小峰 郑 飞 李 凝 周卫平

赵万富 朱步庆 龚 军 黎原枝

陈 娟 姚 静 郑 丽 侯仁洲

芦 昆 黄铁稳 谭继武 仲敏安

殷宜龙

投稿联系人：

集团总部 李 亨 电话：021-37688710

传真：021-37688782

E-mail:tc@tcgroup.com.cn

江苏公司 柳生进 电话：0514-87538207

传真：0514-87531163

E-mail:dousj@tcgroup.com.cn

上海通信 朱会晓 电话：021-37012703

传真：021-37012722

E-mail:txxb@tcgroup.com.cn

成都中衡 何晓剑 电话：028-87999618

传真：028-87999090

E-mail:hexj@tcgroup.com.cn

销售公司 王 俊 电话：021-37688809

传真：021-37688782

E-mail:490052932@qq.com

集团网址：http://www.tcgroupp.com.cn

编辑部地址：上海市松江区光星路618号

卷首语 01

天诚资讯

● 新闻中心

[新闻资讯]

强强联手谋战略•锐意转型图发展/杨 阳 06

北京之行采访实录二则/徐立新 07

天诚与新能源正式达成“智慧社区”平台开发软件需求确认书/花红艳 11

天诚智能集团协办2016中国城市轨道交通峰会/李 亨 12

中安企俱乐部靳理事长、韩监事长等莅临天诚智能集团参观指导/李 亨 13

集团参展2016年莫斯科安防展会报道/陈 云 14

工业4.0俱乐部到天诚智能集团企业交流/陶如义 16

密切战略合作•展示品牌形象

——集团协办并出席中勘设计协会工程智能设计分会年会/张倩儿 17

集团总部组织员工进行消防安全培训/刘燕莲 19

携手合作•共谋发展

——记江苏天诚智能集团有限公司2016年度供应商大会圆满召开/柳生进 ... 20

天诚通信公司与韩国Wooriro公司达成战略合作/汪海兰 22

中国电子科技集团第五十四研究所领导一行莅临天诚通信考察/汪海兰 23

成都高新区领导视察成都智能信息产业园/何晓剑 24

玉羊辞旧•金猴闹春

——成都中衡网络有限公司举行2016“迎新春”系列活动/何晓剑 25

天诚智能家居二期系统第五期培训班在成都隆重开班/何晓剑 29

天诚智能集团苏州事业部旅游体会/苏州智能化事业部 31

热烈庆祝天诚智能集团加入河北智能家居产业联盟/陈 扬 33

[项目报道] 34

管理空间

● 权威发布

天诚智能集团2016年度单位备案管理规定 38

天诚智能集团2016年度部分管理岗位人事任命决定 41

天诚智能集团2016年组织结构图 47

董事长徐立平在集团2016年春节营销会上的重要讲话 48

2016年春节营销会讲话提纲/朱志祥 50



盘点2015 展望2016系列报告	51
-------------------------	----

●技术交流

光纤跳线自制、生产自动化介绍/蒋孝梅	88
--------------------------	----

●信息反馈

集团2015年度办事处爱心捐助收支及捐助明细/丁礼荣	91
----------------------------------	----

营销天地

●经验交流

销售服务两手抓，在搅局者大本营逆势而上/丁礼荣	92
全力以赴做好“四职”当家人/黄铁稳	93
精细化运作走甲方/侯鑫	95
在河北小城辛勤耕耘市场/武庆云	97
聚焦“订单为王”，跟踪资讯——郑州办王劲松/李凝	98

●新品推介

电动汽车充电桩电缆简介/赵万富	99
天诚百微智能家居产品介绍/芦昆	101

●新业务推介

Wooriro股份有限公司业务介绍	102
上海慧谷多高信息工程有限公司智能化弱电项目业务介绍	103

●案例分析

公共广播重点行业案例分析/涂伟	105
昆山登云学院五期云桌面成功案例/蒋中伟	106

产业研读	109
------------	-----

文化休闲

●心灵感悟

重聚长安--毕业10年聚会/蒋文春	118
我人生的第二故乡——成都中衡公司/王祖安	119
我是一片叶/罗莎	120

本期大事记	121
-------------	-----

封面：2016年春节营销会大合影

封二：本期要闻图片精选

封三：集团2016年春节营销会议精彩剪辑

封底：天诚2016年春节营销会集团公司领导与办事处精英合影



© 天诚智能集团董事长徐立平北京之行实录

强强联手谋战略·锐意转型图发展

文 | 杨 阳 天诚智能集团副总经理

近日，由天诚智能集团董事长徐立平先生和集团研究院总工程师阳博士、黄平总监等一行北京，拜访了中搜网络科技CEO陈沛先生和北京松盛元环境科技有限公司董事长范文强先生。

中搜网络科技股份有限公司是中国互联网企业的优秀代表，是国内领先的第三代搜索引擎服务及技术应用提供商。天诚董事长徐立平与中搜CEO陈沛先生在3月30日下午的会谈中，双方就互联网时代企业面临的机遇与挑战以及新形势下传统企业如何成功转型等问题交换了意见。作为互联网大咖，陈沛先生还对天诚智能集团即将启动的新项目进行了分析和展望，并提出了宝贵的建议。徐立平董事长表示，非常感谢陈沛总的独到见解，这对于天诚智能集团新项目的顺利开展具有重要的意义。会谈中，双方就以后项目中

的可合作领域部分进行了探讨、研究，并达成了合作意向。

次日上午，徐立平董事长和天诚研究院的同事又来到北京松盛元环境科技有限公司，创立于2015年的北京松盛元环境科技有限公司是一家规模化提供节能环保方面的系统集成产品与解决方案的合资企业。

在参观了松盛元科技产品的展厅后，徐董仔细了解了松盛元的主要产品，并与松盛元董事长范文强就松盛元的相关产品和天诚集团的新项目等相关话题进行了深入仔细的交流，徐董在松盛元旗下产品桌面投影产品、智能门锁产品、智能灯光产品、视频会议系统、新风系统等领域提出了个人宝贵的建议，双方在合作领域达成合作意向。TC

北京之行采访实录二则



天诚智能集团董事长徐立平 访问中搜搜悦实录(摘)

2016年3月30日下午，天诚集团董事长徐立平先生在中搜北京总部会见了中搜CEO陈沛先生，徐立平董事长就天诚即将启动的新项目仔细咨询了陈沛先生，陈沛先生对天诚新项目的问题做了仔细的分析，并提出了建设性的建议，同时也表示愿与天诚在以后的项目领域中建立双方合作的关系。

陈沛先生首先分析了传统企业转型面临的问题和传统行业在互联网时代可能受到的冲击。转型阶段，传统企业必然面临着向新领域转型中无法回避的问题。其分析概要如下：

经营理念

传统企业的经营理念和新项目经营理念二者间的矛盾问题。陈沛先生指出：传统企业是实物经营模式，生产的产品是实实在在的物质产品，交易和盈利属于短线交易，即产品出售就可在较短的周期内回收货款，收回成本，获取盈利。相对新项目来说，新项目的生产过程和传统行业的生产过程有着较大的差异，属于智慧密集型产业，在经过较长期的积累之后才会逐步成熟；收益模式也与传统产业不同，需经历一个积累和忍耐的过程。传统行业在转型中首先要转变对待新领域的经营理念。

回头有路

陈沛先生指出，传统企业转向新领域的优势是：在传统行业的成功积累，可以作为转型过程中坚实的后盾，支持企业的转型探索。但同时传统企业容易在转型过程中动摇的主要因素。传统企业容易把传统企业的成功和新领域做对比，认为新领域见效太慢，投资线太长，容易动摇，

放弃转型，重回老本行，结果就是转型失败。

陈沛先生明确指出了传统行业转型普遍遇到的问题。同时也指出，传统行业的转型迫在眉睫。这与新领域的特点有密切关系。传统行业如果不转型，将面临不明对手的威胁。

颠覆了传统媒体

新兴互联网的媒体属性，不断颠覆传统媒体，一举成为媒体行业的新领域，被称为新媒体，其便捷性、廉价性使得越来越多的行业投向新媒体的怀抱，颠覆了传统的广播、电视、报纸、杂志的地位，让这些媒体的广告收入、收视率和发行量不断承受着巨大的压力。颠覆了传统媒体，使得传统媒体也不断探索转型的道路。

颠覆传统交易

新兴互联网金融，通过手机终端和网络，人们不用去商场、不用去银行、不用现金支付就可以轻松完成购物、金融、交易。不但颠覆了传统的现金交易方式，同时也颠覆了传统的线下交易商业。主要是门店商业受到极大的冲击。门店商业的高成本运营和电商相对廉价的商品和便捷配送物流，给传统商业造成了极大的冲击。原先大面积铺开门店的商业优势反而成了传统商业尾大难脱的发展负担。逼着他们也走向转型，形成线下体验，线上交易的线上线下结合的经营模式。

同时互联网时代的信息爆炸，缩短信息不对称的差距，原先以信息不对称为基础的商业盈利已经渐渐被互联网信息渠道冲淡，人们通过网络可以获得各种信息，包括产品的各种参数和价格，经过比价，消费者选择最合算的商品。

资源重新配置

互联网实现了资源的重新配置，如滴滴打车、饿了么，就深刻影响了人们的出行和吃饭。

陈沛先生总结说，所有传统企业都将进入互联网，并明确肯定天诚集团在这个阶段转型在发展战略上是正确的，他充分肯定了董事长徐立平先生的决定。

陈沛先生就董事长所咨询的有关天诚新项目问题提供了建议，他认为：在转型初期，不宜规划过大，较宜采用小步快跑，快速迭代的发展方式。就天诚智慧社区方案，陈沛先生建议，先找比较符合条件的社区，发展样板工程。在开发上不宜左顾右盼，犹豫不决，有时需先走几步才能看到下面的方向，因为前面可能是“拐角”，不走过去，是不可能看见方向的。

此外，陈沛先生还对天诚的工程云平台项目表示了浓厚的兴趣，并提供了宝贵的建议。

会议期间，中搜CEO陈沛先生还介绍了中搜的互联网生态圈。笔者概述为：中搜是国内领先的第三代搜索引擎服务及技术应用提供商。依托两大关键技术——第三代搜索引擎和个性化微件技术，可实现知识与搜索技术的融合；通过两大WEB站点、移动APP、云服务平台等载体，为网

民及企业提供全新的第三代搜索引擎体验；拥有三大运营平台，包括中搜网、中搜行业中国、中搜搜悦。

中搜的互联网生态圈主要包括以下三个方面：

1、信息

中搜搜悦，是基于第三代搜索理念在移动领域推出的第一款移动搜索平台，将搜索和阅读、搜索与个性化定制服务进行了完美结合，为用户创造了一个全新的移动搜索体验。

2、社区

依托中搜第三搜索引擎技术，中搜可以准确的为用户搜索和推送极具针对性和个性化的信息，自然而然的打造具有相同爱好和关注点的用户社区。

3、电商

中搜的电商运营也是极具独到之处，包括电商联盟和情景电商，依托中搜的优势和陈沛先生在互联网行业的多年成功经验，中搜的电商用陈沛先生的话概括为：“电商是自然而然的事情”。

会后陈沛先生热情接待了董事长徐立平先生及陪同人员。

供稿：集团研究院系统开发工程师 徐立新

超链接

中搜公司介绍

国内领先的第三代搜索引擎服务及技术应用提供商。依托第三代搜索引擎和个性化微件技术，实现了人类知识与搜索技术的融合，通过两大WEB站点、移动APP、云服务平台等载体为网民及企业提供全新的第三代搜索引擎体验。

陈沛个人介绍

中搜CEO

国内著名搜索引擎技术专家

第三代搜索引擎的主设计师

搜商概念的提出者



陈沛是国内著名的搜索引擎技术专家，研究成果涉及全文检索、信息挖掘、人工智能等领域，于1998年发明全文检索与大型数据无缝对接技术。

2002年，在国内首推大型中文检索引擎并于2003年推出全球第一款中文新闻搜索引擎，为新浪、搜狐等国内知名网站提供搜索引擎技术，并为超过5000家搜索联盟网站提供搜索引擎技术。

2008年，陈沛带领团队，实现了搜索引擎技术与电子商务应用的全面融合。

2011年，在陈沛的带领下，中搜成功推出了第三代搜索引擎平台，该平台所倡导的搜索引擎技术与人工智慧的高度融合。



天诚智能集团董事长徐立平 访问北京松盛元环境科技公司实录(摘)



◎ 范文强先生讲解卫浴产品



◎ 桌面投影展示区



◎ 智能门锁产品

2016年3月31日上午，天诚集团董事长徐立平先生来到北京松盛元环境科技有限公司，与其公司领导就松盛元相关产品和企业合作进行了深入仔细的交流。

徐董事长参观了松盛元科技的产品展厅，仔细了解松盛元的主要产品，并提出了宝贵的建议。

桌面投影产品

徐立平先生首先参观了松盛元科技的桌面投影产品，该产品通过在餐桌上方安装一个投影设备，将该设备内置的存储卡上的视频、图片等投放到餐桌上，让餐桌上出现动态和随意更换的视觉效果，让餐桌充满时尚气息，是一个可以提高生活品质产品。徐立平先生对该产品的创意和实际价值表示肯定，但表示尚有不足之处，并提

供了宝贵建议。他表示如果可以让用户方便自由地更换投影内容就更好了，比如过生日时，用户可以把生日祝福投影到桌面；小孩贪恋看电视，不上餐桌吃饭，可以将其喜欢的内容投影到餐桌上，以吸引其到餐桌吃饭。

卫浴产品

参观完餐桌投影，董事长来到松盛元科技的卫浴产品展区仔细参观，并认真听了范文强先生的讲解。

松盛元科技的卫浴产品可提供汗蒸、喷雾洗澡、为老年人提供坐着洗澡的方便，同时不需要坐着洗或洗完澡后，座椅可以收起来，一方面节省空间，另一方面可以把座椅上的水沥干。董事长表示，该产品不仅可以提高生活品质，家里

装一个也是对老人的一片孝心。

智能门锁产品

接着，范文强先生为徐立平先生仔细展示讲解了松盛元的智能门锁产品。该产品首先是外观非常精美、具有时代美感，用料极为高档，感觉美观又结实。其次其更吸引人的亮点是，具有极高的安全策略。

松盛元的智能门锁产品在安全策略上拥有指纹识别功能，进门只要按指纹就可以，而且实现了指纹记忆功能，可记忆用户最近一次使用的指纹，为防止家里的小孩渐渐长大，指纹不断变化导致无法识别的问题。

此外还实现了防止指纹模仿的功能，通过某种技术识别按上的指纹是否为活体指纹，防止别人用其他材料模仿复制指纹。

为了防止劫持况下用户不得不开门的情况，指纹识别还提供了报警指纹，即用户可以选择将任意指纹设置为正常开门指纹，同时可将任意其他指纹设置为报警开门指纹，用户在劫持状态下被迫开门，可以用报警开门指纹，在其不知不觉中实现智能报警。该智能门锁为防止被撬开，还实现了防撬功能，只要门锁面板被撬开一点点，就会启动报警系统。其钥匙孔的独特设计还可阻碍撬锁行动。

此外，该智能门锁还可实现感应开关、密码开门、自动短信等功能和多种供电方式。

智能灯光产品

产品可根据时间段自动调整灯光亮度，早

上变亮的同时会伴有闹铃渐强音，叫醒用户。演示时，由于只演示了灯光的变化，未听见叫醒声音，董事长对该产品的演示现场表示不太满意，现场尽管紧急修改后，演示了声音效果，但仍不能令人满意，董事长当即提供了宝贵的改善意见，令在场的各位都表示赞同。范文强先生对徐董事长一丝不苟的态度和宝贵的建议表示了极高的赞赏。

厨卫感应灯

在厨房或卫生间经常会遇到手上有油或水，往往不方便按开关，松盛元的感应灯，给厨房和卫生间的开关灯带来极大的方便，手不用接触开关，只需要把手放在离感应开关5厘米左右就可以进行开关操作。极为方便卫生。

视频会议系统

松盛元视频会议系统画面清晰，交流顺畅，现场感极强，声音和画面几乎感觉不到任何延时，参观体验后，董事长进行了仔细询问和了解，并采购了松盛元视频会议系统，以提高天诚集团各个事业部的开会效率。

新风系统

松盛元新风系统首先利用pm2.5实时监测设备检测室内空气质量，当空气质量到达对人体不利的指数时，会自动启动新风系统，进行空气进化，提高室内空气质量，徐董事长表示室内空气净化是居家生活的刚性需求，新风系统能提高生活品质，非常具有市场潜力。TC

超链接

北京松盛元环境科技有限公司

北京松盛元环境科技有限公司：该公司创立于2015年，是一家规模化提供节能环保方面的系统集成产品与解决方案的合资企业。具备成熟的产品技术与解决方案，包括集成吊顶、智能家电、远程教学、信息化系统、3D示教、远程诊断、智能家居控制、图像拼接追踪系统、太阳能无线监控系统等。

公司主要服务于四大领域：节能环保、智能交通、智能家居和教育医疗，涉及智慧城市、安防、环境监测、消防、建筑节能管理、汽车、工业、商业、教育、医疗等细分市场。

供稿：集团研究院系统开发工程师 徐立新



◎ 天诚智能集团与江苏新能源物业“智慧社区”平台开发软件需求确认书签约仪式

天诚智能集团与江苏新能源物业 正式达成“智慧社区”平台开发软件需求确认书

文 | 花红艳 天诚智能集团新项目行政宣传部

2016年4月19日，天诚智能集团董事长徐立平、江苏新能源物业有限公司总经理杨杰，就新能源物业“智慧社区”平台开发软件需求达成正式确认书。签约仪式在扬州新能源物业公司举行。本次项目需求的确认，标志着双方自2015年11月1日以来就“智慧社区”项目的合作迈开了实质性的一步。

该项目需求确认书共涵盖新能源“智慧社区”项目平台开发的系统概述、功能模块结构图、各模块简要功能描述、主要软件界面效果图等四方面内容。其中：

新能源智慧社区平台是一个综合性信息服务平台，包含智能设备集成平台、物业管理云平台、社区O2O平台三大平台，每个平台所涉的开发事项均做有明确的范围规定。技术组网架构采取以物业公司为单

位进行布署。模块功能共包括基础管理、协同办公、车位管理、客户管理、收费管理、设备管理、环境绿化、社区商圈和手机开门十项功能。

签约仪式在和谐、友好的气氛中进行。在此之前，双方曾就项目需求进行了充分的沟通与协商，并在多方借鉴国内知名房地产商“智慧社区”开发建设模式的基础上，天诚对新能源物业管理进行了多次专门的实地调查摸底，结合新能源的物业管理自主需求做了深入的剖析，最后双方共同达成本期的需求确认。为了能尽快启动本项目，在集团高层的高度关注下，天诚集团研究院高层团队高度重视，在人才招聘、团队组建、系统开发研讨、流程管理等方面做到深下功夫，卯足劲，认准目标，全力协作。目前整体项目正在紧张有序推进中。TC



◎ 天诚智能集团上海销售公司
副总侯鑫女士代表致辞



◎ SES2016中国城市轨道交通峰会现场

天诚智能集团 协办2016中国城市轨道交通峰会

文 | 李 亨 天诚智能集团宣传部网络宣传专员

李亨

2016年3月11日-12日，由天诚智能集团协办“SES2016中国城市轨道交通国际峰会”在上海宝华万豪酒店隆重召开。本次峰会突出安全、节能的具体实际解决方案与行业标准，阐述如何让轨道交通更安全、更节能，来自政府部门、地铁业主、设计院、科研院所等单位的领导、专家、学者及轨道交通领域的企业精英们共襄盛会，天诚智能集团上海销售公司副总侯鑫女士代表致辞发言。

本次峰会汇聚了来自上海交通运输行业协会轨道交通专委会秘书长周国甫、深圳市地铁集团总规划师刘卡丁、南京地铁运营有限责任公司副总经理何志康、广州市地下铁道总公司副总工刘利芝、铁道第三勘察设计院集团公司副总工朱建章、北京城建设计发展集团股份有限公司党委书记李国庆、中铁第四勘察设计院集团有限公司副总工车轮飞等20余场地铁行业内最前沿的知名专家交流报告。会议现场技术交流氛围十分热烈。

天诚智能集团是中国弱电线电缆第一品牌，优质的产品、专业的服务，目前已经在沪宁高铁、广深港客运专线、湖北城际高铁、天津站、高铁深圳北站、南京火车站、南京铁路南站、厦门北站、成都东客站、西安火车北站、上海申通地铁各线路、北京地铁、深圳地铁3号线、杭州地铁1号线2号线、苏州地铁2号线、武汉地铁2号线、长沙地铁1号、合肥地铁线等国内众多铁路、地铁线路得到应用。

天诚智能集团是中国弱电线电缆第一品牌，28年专业制造经验，数万家优质工程客户，超万个地标工程案例，年产值逾12亿。秉承“天道酬勤，诚信为本”的理念，打造百年企业。成功之后，新的起点！2013年启动产业转型，专注建筑智能化，构建智能化服务平台。

天诚智能集团将不遗余力，以最先进的技术 with 产品、最专业高效的服务，支持城市轨道交通事业的发展，为城市轨道交通尽一份力。



© 中安企俱乐部领导与集团高层合影

中安企俱乐部靳理事长、韩监事长等 莅临天诚智能集团参观指导

文 | 李 亨 天诚智能集团宣传部网络宣传专员

李亨

2016年3月1日上午，中安企俱乐部靳理事长、韩监事长等各位领导，莅临天诚智能集团（上海松江园区）参观指导，并就天诚智能集团智能家居、智慧小区、智慧社区等战略合作进行深度讨论，与董事长徐立平先生进行了深入沟通。

中国弱电线缆第一品牌，28年专业制造经验，数万家优质工程客户，超万个地标工程案例，年产值逾12亿。秉承“天道酬勤，诚信为本”的理念，打造百年企业。成功之后，新的起点！2013年启动产业转型，专注建筑智能化，构建智能化服务平台。



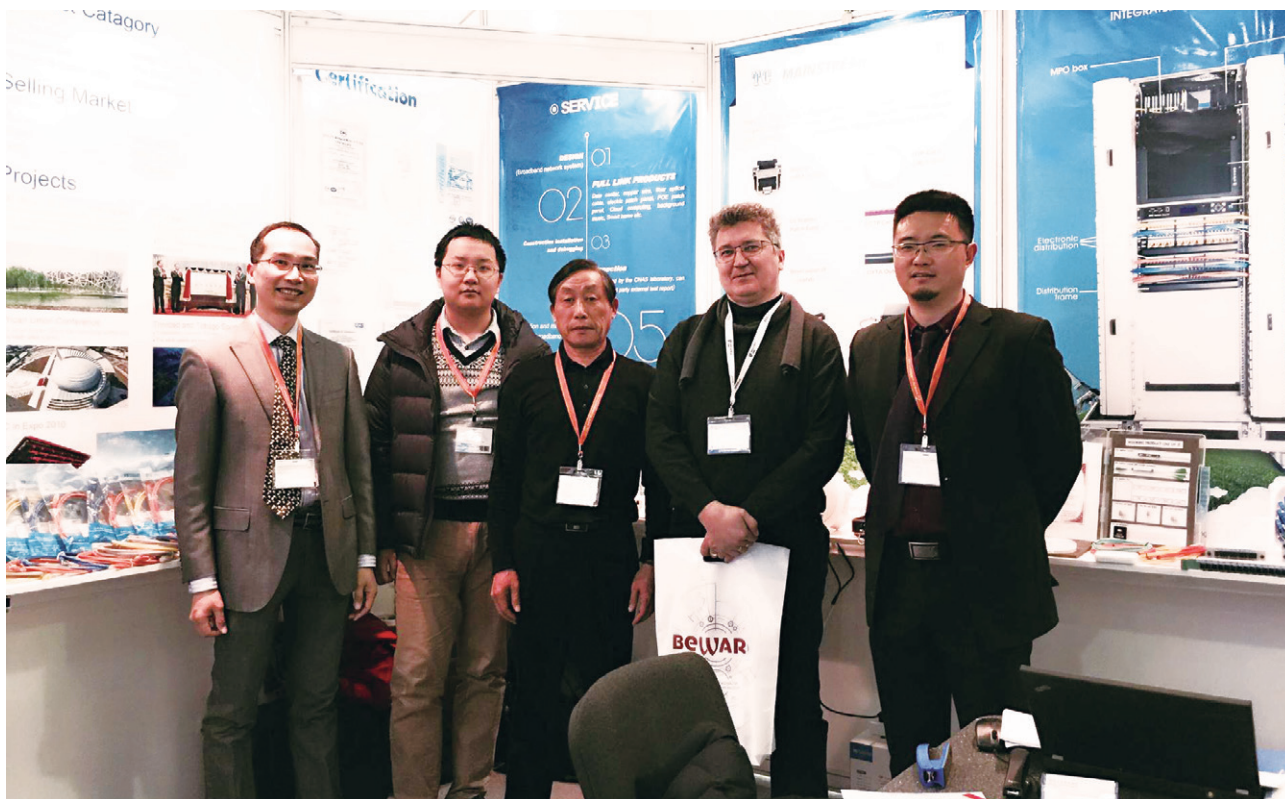
© 集团朱总热烈迎接中安企俱乐部领导



© 集团徐立平董事长与中安企俱乐部领导深入沟通



© 集团徐立平董事长与中安企俱乐部领导学习交流



© 俄罗斯莫斯科国际安防产品展期间参展人员与意向客户合影

集团参展2016年莫斯科安防展会报道

文 | 陈云 江苏天诚智能集团有限公司外贸部经理

陈云

伴随着中国经济国际化进程的加快，天诚产品开始走出国门。2015年4月份香港展会，我们收获了澳州ANTSIG公司的订单。2016年3月份，集团参加了俄罗斯莫斯科国际安防产品展，集团少东家徐总、江苏公司钱总、通信公司黎总等一行参加了展会。展会期间，徐总、钱总、黎总还对俄罗斯市场进行了调研，对俄罗斯线缆市场的价格、品种等作了实地考察，为集团开拓海外市场提供决策依据。

1 展会介绍

俄罗斯莫斯科国际安防产品展(MIPS)由世界著名的ITE FROUP PLC展览公司主办，每年举办一次。MIPS堪称俄罗斯最大的安防产品专业展，超过455家

国内外厂商参加，一同抢占每年约15亿美元的俄罗斯安全产业市场，如海康威视、大华、JVC，Sanyo，Space，Tyco，Honeywell，Sony等知名厂商均在现场大面积展示。展会分为安全解决方案、CCTV及视频监控、消防和保护、资讯科技保安、智能卡与银行安全解决方案四大模块，展示了防盗报警、闭路电视监控及监察系统，消防及防火安全、反恐怖主义和定制设备等产品。

2 展会效果

这次安防产品展会总体展出面积：20223平方米，展商数量：455家展商，来自22个国家。观众数量：17000多人。我们公司展位位置在国际馆安防

区域，选择的展示场馆与我们的产品相符。整个展会线缆展示厂家有三家，另两家是俄罗斯本土企业，经销以各种网线，接插件为主，产品也是从国内宁波一带OEM进货。我们公司展示的产品从安防监控线缆，到通信数据线缆，各种模块面板、各种跳线、音响设备等，产品系列齐全，展板设计分为两公司的产品介绍、集团概况、工程样板，各种资质证书等，并有很多图文展示，客户一目了然地了解我们的产品，整个展示效果良好。

从展会现场情况来看，客户数量较多，且感觉大多数客户都比较有诚意，这次展会共收集了133家客户信息，其中对各类网线需求的有70多家，对视频监控线需求的有50多家，客户中贸易批发商有3家，其他均为自用，客户多为工程集成商，意向成为我们代理的有2家。

从展会现场交流情况分析，俄罗斯市场对各类网线的需求很大，客户以集成商为主，客户关心最多的是价格、交货周期、付款条件、货运方式等，有80%以上的客户要求俄罗斯当地要有代理或办事处，这样可以缩短交货期，客户可以在需要的时候随时拿到货。

展会结束后，江苏公司和上海公司相关外贸人员立即着手对收集到的信息进行归类整理，并发邮件建

立联系，并有针对性地进行报价寄样，争取尽快会有所收获。

3 目前需要做的事情

3.1 了解俄罗斯市场的准入制度，需要做的各种认证，海关的各种规定等。

3.2 尽快在当地寻找合作代理商或成立办事处，租用仓库。经了解，莫斯科租仓库费用100元/平方/年，也就是说如果租500平米的仓库，每年租金费用为5万元。

3.3 展会展示资料需统一，将上海通信公司产品和江苏公司产品统一编辑排版，制成光盘发放，方便携带，并且可展示大公司的实力。

3.4 要配备专业的俄语翻译人才，这样才能有助于对展会收集到的客户后续跟进联系，把潜在客户变成我们真正的客户，争取能够尽快落单。

总体看来，俄罗斯市场对安防产品的需求量很大，特别是对各类网线、模块，音响设备、视频监控线缆等很感兴趣。集团可以借助这次展会收集到的信息，制定针对俄罗斯市场的销售政策，如果能在俄罗斯当地设立代理或办事处，相信会很快打开当地市场，前景不可估量。



© 莫斯科安防展天诚展台现场



◎ 集团徐立平董事长与中安企俱乐部领导深入沟通



◎ 集团副总杨阳交流会致辞



◎ 集团研究院项目总监黄平介绍天诚智慧社区业务



◎ 工业4.0俱乐部代表现场交流

工业4.0俱乐部 到天诚智能集团企业交流

文 | 陶如义 天诚智能集团宣传部经理

春意盎然，百花齐放。4月12日下午，工业4.0俱乐部一行十余人来到天诚智能集团，就“加强工业智能产业交流,实现跨界合作业务”的主题进行企业交流活动。4.0俱乐部代表参观了集团智能家居体验厅，天诚上海智能化事业部副总刘洋对来访嘉宾进行了生动而详尽的讲解，让嘉宾亲身体验到了天诚智能家居给生活带来的巨大便利。

交流会在集团二楼会议厅举行，由集团副总经理杨阳主持，杨总代表集团对各位嘉宾的到来表示热烈的欢迎，并向来宾介绍了天诚智能集团的发展历程。

交流中，首先由工业4.0俱乐部代表全面阐述了工业4.0俱乐部发展理念，发展状况及指导思想，并通过沙龙、交流会、论坛会议等形式，与政府、园区、企业、个人建立合作关系构建产业服务联盟，为企业提供转型升级解决方案。其次，由天诚智能集团智慧社区总监黄平进行了智慧社区从社区现状到行业模式，再到系统集成产品及其特点做了详细系统介绍。在会后交流中，嘉宾都表示出了浓厚兴趣，不断提问，董事长助理时国坚、工程师刘洋分别针对嘉宾提问环节进行了深入的讲解。



© 中国勘察设计协会胡会长致辞

密切战略合作·展示品牌形象

集团副总经理杨阳率队协办并出席中国勘察设计协会工程智能设计分会年会

文 | 张情儿 天诚智能集团大客户部大客户经理

2016年2月24-25日，由江苏天诚智能集团独家协办的“中国勘察设计协会工程智能设计分会暨2016智能建筑技术创新与融合发展论坛”（简称“年会”）在北京裕龙酒店隆重召开。天诚智能集团副总经理杨阳率领天诚团队协办并出席了此次大会。住房和城乡建设部执业资格注册中心处长付海诚、国家信息中心信息化研究部副主任单志广、中国勘察设计协会行业发展部主任汪祖进、中国勘察设计协会工程智能设计分会会长胡萍等领导以及智能建筑行业专家和太极计算

机股份有限公司、海康威视股份有限公司等其他企业代表共200多人参加会议。

会议首先由胡萍会长和江苏天诚智能集团副总经理杨阳先后致辞。胡萍会长表示分会将坚持面向行业，尽力为会员单位和企业提供有效服务，通过开展科技课题研究、行业技术标准立项、举办新技术论坛等活动，努力创建学习型、创新型、服务型的社团组织。



◎ 集团副总杨阳会议致辞



◎ 协会副会长小组研讨



◎ 芦昆作智能家居专题演讲



◎ 黄平作智慧社区专题演讲

集团副总经理杨阳对分会的支持和帮助表示感谢。杨总致辞时指出，天诚智能集团在徐立平董事长带领下，历经28年专业研发制造，已创造出中国弱电行业第一品牌；2013年天诚启动产业转型，专注建筑智能化，构建智能化服务平台，打造智慧社区生态圈，从方案的设计、产品的提供、安装系统集成，到系统的运维服务、小区的物业管理与服务、社区的O2O、APP等形成天诚特色的智慧社区全产业链。天诚智能集团将密切加强与分会的战略合作，积极参与分会的科技课题研究、行业技术标准立项工作。2016年，天诚智能集团将作为主要参编单位，与分会诸多专家一起参与《养老设施智能化系统技术标准》国家行业标准的编制和《既有建筑节能改造智能化实现的关键技术研究及应用》的科技课题研究。

随后天诚集团智慧社区专家黄平、智能家居专家

芦昆以集团智能化转型丰硕成果作主题演讲，向大会详细作了《天诚智慧社区》、《天诚智能家居》的主讲报告，引起大会的高度关注。

集团宣传部与主办方密切沟通协作，将大会背景板、签到板、《大会手册》等各渠道均重点突出展示天诚品牌，现场显要位置优先摆放集团智能家居、智慧社区的宣传易拉宝，所有与会人员只能用天诚集团手提袋，大会与会人员礼品、抽奖奖品均指定使用天诚礼品……以致其他企业都无奈地笑称大会被“天诚包场”了！大会充分展示了天诚智能集团的高端品牌形象！

集团北京分公司黄铁稳总经理也率领北京销售团队积极参与此次大会，给予极大的协助，充分展示天诚人的强大执行力和团队协作精神。

集团总部组织员工进行消防安全培训

文 | 刘燕莲 天诚智能集团总部行政部文员

刘燕莲

为了进一步加强松江天诚园区安全工作，增强员工消防安全意识，本着坚持“安全第一，预防为主”的方针和“以人为本”的思想，提高自救防范能力，做到在发生火警火灾时，临危不乱，有序、迅速地按照消防逃生通道安全疏散，确保生命安全和园区的消防安全，集团总部于2016年1月14日13:00组织集团总部员工及园区内各入驻单位员工代表在天诚松江园区内开展了一次消防安全知识培训并实战演练，培训加演练历时1小时，共65人参加。

此次培训由集团办公室主任李泉盛主持。集团兼职消防员朱爱松对全体员工从如何报火警、火灾的预防、火场自救及逃生方法等消防安全常识进行了全面的讲解，并在现场教大家如何判断灭火器的使用期限，演示了灭火器的操作程序，使员工们都能正确的掌握灭火器和消防栓的使用方法，最后由员工们亲自体验灭火过程。

这次消防演练活动的顺利完成，强化了员工们的安全意识，突出了集团的企业文化，使抽象的安全演练变成具体的实战演习，让员工们基本了解了火灾发生时的应对措施，大大增强了园区内各单位员工的安全意识和自护自救技能，为新的一年安全生产打下了坚实的基础。



© 消防员朱爱松讲解消防知识



© 员工们做灭火前的准备工作



© 员工们积极体验灭火过程



© 2016年度供应商大会现场

携手合作·共谋发展

记江苏天诚智能集团有限公司2016年度供应商大会圆满召开

文 | 柳生进 江苏天诚智能集团有限公司总经办

江苏公司根据集团2016年度工作规划和销售条例文件要求，对2016年的形势分析。以“抢订单保市场，在新产品、扩展外销市场”为工作目标。为此，在这春暖花开的季节，江苏公司一年一度的供应商大会于2016年3月5日在江苏天诚食堂二楼会议厅召开。当天参加会议的有16家铜丝、PVC材料供应商单位负责人，13家辅材材料供应商单位负责人，10家物流运输单位的主要负责人，共计39家核心代表供应商和物流单位出席参加此次大会，江苏公司钱总及相关部门经理参加会议，会议由总工赵万富主持。大会以“携

手合作、共谋发展”为主题，在热烈的气氛中拉开了序幕！

大会首先由江苏公司副总经理张修文致热情洋溢的欢迎辞。他回顾了公司2015年的销售业绩，通报了2016年的销售目标；接着观看集团宣传片，参会人员一致感慨天诚的宣传片很震撼！

随后采购物流部经理袁萍对2015年度各供应商和物流运输单位合同履行情况进行了总结通报。同时会在会后组织质量部、技术部、全质办等相关部门与各供应商分组面对面交流沟通，诚恳听取了各供应商的意



© 钱总为优秀供应商颁奖

见。质量部经理薛菊红对2015年度主要供应商供货质量情况进行了总结通报,对各供方质量情况一一点评。并在会上承诺:严格按照《供方合作条例》的各项服务条款执行进货检验;副总经理史云对2015年度各单位资金兑付情况进行了通报。并宣读了江苏天诚智能集团有限公司对供应商服务承诺。

随后,供方相关代表进行了交流发言。代表们坦言在与公司合作过程中增强了自身的内部管理,感受到天诚公司的企业文化内涵,领略到天诚的诚信、制度和流程管理,与天诚合作是愉快的、是阳光的!

接着对供应商进行颁奖,分别颁发了优秀供应商奖、最佳质量控制奖、最佳配合奖、技术开发奖、优秀物流单位奖。由钱总为获奖者颁发奖牌及奖品,充分肯定了供应商对工作的支持,表达天诚对供应商的感激之情。

外贸部经理陈云通报了2016年公司外贸市场扩展,强调了所有材料必须符合ROSH和REACH测试报告标准,在质量上要求零缺陷,必须确保每批外贸订单按时高质量交付,为公司产品走向世界助一臂之力。全质办总工赵万富对《供方准入条例》修订内容进行

了解详细解读。

最后,总经理钱大强做总结讲话,钱总向所有参会单位的负责人通报我司2015年度经营情况。同时点评并感谢各位供应商、物流运输单位长期以来对天诚公司的支持和合作,再次对公司的“服务承诺”监管机制进行了强调。针对2016年的严峻形势和我公司工作目标,钱总要求在大项目上要实行价格商议制度。针对大客户、大项目,请求多年合作的供方在不降低产品品质的前提下要做好价格支持。希望与各单位“真诚合作、抱团取暖、应对市场、共谋发展,”钱总的讲话赢得了阵阵掌声……

通过对各单位标书的评审,与公司签订合作协议的有:铜丝材料供应商7家、PVC材料供应商12家、辅助材料供应商25家、物流运输单位45家,本次招标运输线路分为华北、华东、西南、华中、西北、华南6个大区共91条线路,以公开招标的方式决定2016年货物运输中标单位,经过相关人员对所有投标运输单位的资质、实力、运输价格等进行审查比较。达到了“选择优质供应商,增强公司的成本竞争能力和抗风险能力”为目的,此次大会开得十分成功!TC



© 天诚智能集团董事长徐立平与韩国Wooriro公司董事长李在寅在项目合作签约现场

天诚通信公司与韩国Wooriro公司 达成战略合作

文 | 汪海兰 上海天诚通信技术有限公司市场部市场专员

汪海兰

2016年3月3日，上海天诚通信有限公司与韩国的Wooriro公司正式签署合作协议，并于当天下午举行了隆重的签约仪式。出席签约仪式的有天诚公司代表集团董事长徐立平、上海天诚通信技术有限公司总经理雍竣华以及常务副总黎镜锋，韩国Wooriro公司代表董事长李在寅、销售总监崔雄。天诚通信即日起成为韩国Wooriro、PPI、FIRA三公司（以下简称“三公司”）光晶圆与光芯片产品在中国区的总代理。这一举动也意味着通信公司的国际化战略取得了重大进展。

根据协议，Wooriro授权通信公司作为中国大陆以及香港地区的独家总代理，由通信公司全权负责三公司产品在中国市场的推广和销售。

Wooriro股份有限公司成立于1998年12月29日，目前拥有员工数近200名，专注于光分路器（PLC），光电二极管（PD），SI的研发与制造，是光晶圆领域的龙头企业。

目前中国是PLC器件的制造大国，全球的产品大都在中国和韩国生产，PLC光分路器是光纤到户市场的主力需求和重点，光分路器的市场需求逐年增大。平面光波导光分路器是FTTH光器件中的核心，光晶圆是核心中的核心，是组成光分路器的主要原料。我国FTTX(光纤接入网)建设逐步展开，三大运营商及广电系统都确

定了“加快光进铜退、推进接入网战略转型”的思路，实现FTTH(光纤到路边)、FTTB(光纤到大楼)、FTTH(光纤到家庭)、FTTD(光纤到桌面)、三网融合(语音网、数据网、有线电视网)等多媒体传输以及pds(综合布线系统)方案。

现在国家信息网建设主干网已经建成了，接下来的主要工作就是光纤入户，通过一个个光分路器芯片，把主干网的信号分配到千家万户，将大大促进国家的信息化建设和信息产业的发展。但光晶圆过去一直被国外企业垄断，进口价格相当高，国内企业尚未掌握芯片技术，只能外购芯片进行封装或做代工。光分路器芯片技术主要垄断在韩国，目前PLC晶圆也以韩国为主，韩国的晶圆以及芯片在国际的市场占有率为80-90%，性价比较高。而目前韩国芯片制造厂也只有少数几家。上海天诚通信公司的光晶圆项目主要与韩国合作，力争将这个项目进行国产化和产业化，实现国外芯片国内自主研发等，填补国内空白，力争让我国晶圆及光芯片产业跨入国际先进行列。

上海天诚通信公司以及韩国三公司的合作将使得天诚通信公司占据光通信行业的一个制高点，我们有理由相信随着光纤到户的深入推进，这一合作项目必将结出丰硕的成果。



© 中国电子科技集团第五十四研究所（以下简称五十四所）考察团队领导与天诚通信负责人合影

中国电子科技集团第五十四研究所领导一行莅临天诚通信考察

文 | 汪海兰 上海天诚通信技术有限公司市场部市场专员

汪海兰

2016年4月19日，是一个风和日丽，阳光灿烂的日子。天诚通信迎来了合作已达10年之久的中国电子科技集团第五十四研究所（以下简称五十四所）考察团队，天诚智能集团旗下子公司上海天诚通信技术有限公司总经理雍竣华先生，常务副总黎镜锋先生以及技术部经理、市场部经理一同参与了接待。

中国电子科技集团公司第五十四研究所始建于1952年，是新中国成立的第一个电信技术研究所，经过60余年的发展和壮大，现已成为我国电子信息领域专业覆盖面最宽、综合性最强的骨干研究所，具有武器装备科研生产及质量体系方面的重要资质，是国家授权的电子工程专业承包壹级资质单位，电子工程甲级设计



天 诚 产 品
参 与 其 中



◎ 相互交流中

单位。五十四所主要从事军事通信、卫星导航定位、航天航空测控、情报侦察与指控、通信与信息对抗、航天电子信息系统与综合应用等前沿领域的技术研发、生产制造和系统集成。

天诚通信总经理雍竣华先生与五十四所团队进行了深入的交流。会上，天诚通信雍总多次强调公司是本着“诚信经营”的天诚信条和“质量上乘、价格中等、服务一流”的经营理念服务于合作伙伴。通过此次交流，五十四所团队对天诚智能集团有了一个全新的了解



◎ 五十四所主体建筑外景效果图

与认识，对天诚智能集团的发展给予了充分的肯定与赞赏，表示以后还会加大合作力度。

同时，天诚通信也全面的了解了五十四所所涉及的业务范围和应用领域，五十四所曾使用天诚的产品参与国庆六十周年阅兵和石家庄轨道交通建设。

期间，五十四所团队还考察了天诚通信生产车间，质量检测中心以及仓储中心。天诚智能集团风景宜人的企业园区，井然有序的生产车间、质量检测中心和仓储中心，也赢得了五十四所团队的赞赏！

成都高新区领导视察成都智能信息产业园

文 | 何晓剑 成都中衡网络有限公司行政人事部经理

2016年4月13日下午，碧海蓝天，晴空万里。成都市高新区经发局、成都市高新区企业联合会、成都市高新区楼宇经济专委会黎部长、成都市高新区合作街道办彭科长一行莅临成都智能信息产业园考察、指导。

黎部长一行在公司总经理范文斌、营销总监何文的陪同下，亲临信息产业园建设施工现场，深入信息港大楼，看现场，听介绍，与公司范总、何总监进行了交流，高度赞赏了天诚的蓬勃发展与智能转型，就大楼的施工建设、现场安全监督、特色楼宇打造、优惠政策享受、政府牵线搭桥等方面交换了意见，并现场作了有效指导，达到了“政府服务、企业发展”的良好“双赢格局”，对今后信息港的规模销售、推广宣传及特色楼宇的创建、高标优质建设起到了良好的



“政府效应”，为把成都智能信息产业园打造成成都高新西区地标性建筑、特色产业园区创造了“希望之光”。



◎ 人气最旺、最具挑战性的拔河比赛

玉羊辞旧·金猴闹春

成都中衡网络有限公司举行2016“迎新春”系列活动

文 | 何晓剑 成都中衡网络有限公司行政人事部经理

当时针指向2016年，我们情不自禁瞻望新的一年，又憧憬“下一个五年”梦想实现的灿烂阳光。

中衡人为喜迎新春，以新面貌、新气神、新形象投身于新一轮生产、经营、管理活动之中，公司于春节前夕相继举行了第三届趣味运动会、2015年度工作总结暨先进表彰大会、迎新春文艺汇演等系列迎春活动，充分展示了全员的精神风貌与拼搏精神，营造了和谐并进的“双赢”环境，为2016年度产销任务目标的顺利完成增添了正能量。

第三届趣味运动会

2016年1月27日下午，晴空万里，艳阳高照。公司第三届体育趣味运动会在中衡员工、成都办事处、百微公司的重视、配合与参与下，正式拉开了赛程帷幕，本次趣味运动会在“全员参与、共享快乐、进步向上”的总要求下举行。共设定点投篮、抢板凳、计时跳绳、企鹅漫步、绑腿赛跑、筷子夹乒乓、趣味气球、背夹球、拔河比赛、篮球友谊赛10个竞技项目，分别由各组长制定、公布参赛规则，共110余人全程



◎ 趣味运动——企鹅漫步



◎ 总经理范文斌作年度总结报告



◎ 激烈的篮球友谊赛

参加了趣味运动人气最旺的为抢板凳、筷子夹乒乓、定点投篮、拔河比赛、篮球友谊赛，王祖安、李勇、赵卫娟、陈友玲、罗莎、高波、杨燕、晏春辉、郑科武及员工子女孟尔卓（张玲玲之子）、庞杰（庞超之子）、侯梦媛（侯仁洲之女）、王妙菡（王华林之女）、王世成（王乐生之子）、王丹（唐美之女）主动参赛热情高，个人技巧好，合作意识强，成绩在风格中展示，友谊在欢乐中并存。特别是拔河比赛、篮球友谊赛系公司历届运动会集体项目的必选之项，参与人员多，热情高、干劲大，高潮一浪盖过一浪，助威声、呐喊声汇集成欢乐的海洋，公司组、成都办谢程容组、李惠组分别获优胜奖，芦昆、唐成方、孟学平、敖坤、邹承恩、唐渊民、邹兴国等在篮球赛场上展示了球技，体现了良好的团队合作精神。

2015度工作总结暨先进表彰大会

1月28日上午8:00公司多功能厅。“成都中衡网

络公司2015年度工作总结暨先进表彰大会”PPT会标喜庆、热烈，格外引人注目，中衡、百微公司、成都办全体员工凝聚一堂，总结工作、表彰先进、分享成果、畅想未来。

2015年度工作总结。公司各六大职能部门经理分别作2016年度工作打算及表态发言，各部门的工作打算与表态思路清晰，内容简洁，重点突出，对来年工作具有指导意义，同时彰显了各部门对公司的忠诚度，对工作的用心度；公司总经理范文斌作年度工作总结，他通报了2015年度公司运营管理的主要工作及五年产销完成、员工收入情况。无论是全年完成产值、实现销售收入，还是人均产值，均较同期相比保持了持续发展的增长态势。范总的工作总结实事求是、客观公正、详实具体，既总结了取得的成绩，又披露了工作中存在的主要问题，更提出了新年的工作计划，振奋人心，催人奋进，大家一致认为公司是一个负责任、讲诚信的企业，公司大有发展希望，员工



© 2015年度优秀员工合影

大有发展前途。

2015年度先进表彰。百微公司副总经理吴振荣、成都办总经理龚军、公司行政人事部宣布了2015年度先进集体、个人及单项奖励名单。中衡公司生技部、百微公司销售技术部分别荣获2015年度先进集体，中衡公司成品库荣获年度先进班组；中衡公司生技部王永术荣获2015年度优秀员工一等奖，生技部成缆工高海波荣获2015年度质量标兵；设备部获技术革新奖；财务部荣获6S管理奖；吕中翠、谢大海、李勇、刘刚、晏春辉、陈友玲、唐青松、秦佳、安燕、全晓琼分别荣获年度优秀员工表彰；赵卫娟、杨燕获最佳服务奖；张玲玲获节能降耗奖；郭海英、张顺朋夫妇获比翼双飞奖。获奖人员现场发表了获奖感言，畅谈丰收，憧憬未来，心怀感恩，笑逐颜开，共同胜利硕果。特别是老员工王祖安的离别感言（该员工系2008年自江苏公司转到公司的员工，家住内蒙古，由于离家太远，长期不能与家人团聚将离司回家），讲述他

在公司工作、生活中的感想与收获，是天诚集团、是中衡公司助他实现了人生中的诸多第一次，让他人生添彩，他感谢中衡的管理团队、感谢中衡的全体员工，并祝愿公司发展蒸蒸日上，员工身体健康。

公司经营股及员工芝麻股。公司范总宣读、宣讲了公司2016-2020年经营股参股公告及2015年度芝麻股分红人员名单及分红额，员工2015年参入芝麻股2000元，分派红利1800元，参股收益率90%，在欢快的音乐声中庞超、缪俊林、甘明群、黄富琼、侯伟章、代书侠等人现场领取丰收的“百元大钞”，大家均为公司“为员工谋利、创收”的人性文化所感动，真正展示了天诚企业文化的独道内涵和董事长徐立平先生的爱“民”之举。

2016“迎新春”文艺汇演

玉羊将逝，金猴将驰。1月28日下午14:00，公司多功能厅，灯光灿烂，气氛热烈，大家正以“歌



◎ 公司经营股及员工芝麻股发放现场



◎ 中衡公司财务部孙冬华、罗莎、陈友玲的诗朗诵《我是一片叶》



◎ 公司总经理范文斌与老员工王祖安合影

舞、快乐”喜迎“新春”。公司联同成都办、百微公司共120余人举行了“迎新春、鼓干劲、创佳绩”为主题的文艺汇演，文艺表演分独唱、相声、诗朗诵三大部分，内容丰富，题材广泛，新春文艺表演在刘随强、安燕的主持下热烈、欢快地举行。

迎新春文艺汇演在王妙菡的童声演唱《感恩的心》拉开了帷幕，成都办王惜兵的《朋友别哭》、龚军的《讲不出再见》、成都办宿永权的《飞得更高》、百微何蕊的《年轮》、唐忠川的《朋友》、刘春艳的《漂洋过海来看你》、李勇的《怎么说不爱你》等节目把文艺汇演引入了高潮，带给大家无穷的快乐；特别是百微公司何宇龙、李路的相声《公司的骄傲》、何利的《麻豆速成学》、中衡公司财务部孙冬华、罗莎、陈友玲的诗朗诵《我是一片叶》，通过对公司生产、管理活动的实景展示，配上优美的旋律，绝妙的佳句，曾经的一幅幅、一幕幕、一例例把公司、部门、个人的工作、生活展现的淋漓尽致、恰到好处，赢得了现场热烈的掌声与喝彩，给大家送上了精彩的“文化盛宴”，为文艺活动的圆满举行提供了强有力的资源保障。

晚上，中衡公司、百微公司、成都办为答谢全体员工的辛勤工作，联合举办了“2016年春节团拜会”，大家现场抽奖，互添喜气，互享好运；大家开怀畅饮，互致平安，互贺集团转型成功，互祝公司健康发展，互愿员工健康生活。



© 百微公司副总吴振荣、各位讲师与参训学员合影留念

天诚智能家居二期系统 第五期培训班在成都隆重开班

文 | 何晓剑 成都百微电子开发有限公司行政人事部

成都百微电子开发公司继2015年举行了四期120余人参加智能家居培训后在各办事处、事业部产生了“共振”，在市场推广、业务拓展、技术支持、客户服务中显露了天诚智能家居的“独特魅力”，让参训学员的技能、技术在业务活动中得到了很好地“磨炼”，在客户中产生了“共鸣”，在市场中获取了良好地行业与经济效益，让天诚智能家居融进了市场，走进了千家万户。

基于此，为促进集团事业部的良性运营及新产品销售工作的有序推进，帮助事业部及新进员工在“专业技能”上快速前行，公司于2016年4月10日-16日在成都举行了来自上海、北京、长沙、武汉、济南、南京、

南昌、成都事业部、办事处、经销商共32人参加的智能家居培训提高班。

天诚智能家居二期系统的持续、有效培训，主要采取了“理论授课、+现场实战+案例剖析”的独特培训模式，旨在提高学员的知识与技能，培训课程的安排、培训讲解、技术与技能得到了公司副总经理吴振荣、产品总监芦昆的悉心帮助和有效指导，唐平春、安燕、许丰、何宇龙、李路、何利各位讲师从智能家居发展现状、智能家居各个子系统、硬件产品、配置方案、项目方案、安装流程、软件与UI界面、软件调试、展厅讲解、展箱演示等11个方面进行了深入浅出地讲解、演练，特别邀请了公司副总吴振荣、产品总监芦昆、集



◎ 百微公司副总经理吴振荣授课



◎ 参训学员在现场“实战”



◎ 参训获奖学员合影

团智能研究院项目工程师黄平分别就智能家居销售方法、渠道介绍、项目操作注意事项、技术应用与对比、智慧社区等方面作了详尽、系统、全面地授课，并现场答疑解惑，让参训人员耳目一新，眼界大开，亲切感受到了“与君一生学，不如一周课”的天诚智能家居的“精彩”盛宴。

为了保证培训质量，此次培训综合了历届的考核情况，命题了从“产品及系统知识、方案配置、安装调试、PPT和展厅讲解”四个方面独立式的闭卷考试，采用了“一人一桌”和“独立讲解演示”的考核方式，配置了四位现场监考导师，保证了培训考试的

严格和有序性，促使参训人员平均得分达到了87.82分的良好成绩。

上海事业部熊智毅、南昌事业部罗恒、苏州事业部任书凯、南昌事业部梁永法、北京事业部邹志华、济南事业部王召盟6名学员荣获“优秀学员”荣誉称号，受到了公司的表彰与奖励。

通过公司领导、各位讲师、参训学员及后勤组织者的同心努力，天诚智能家居二期系统推广第五期培训班在“提高、进步、收获、发展”中胜利地降下了帷幕，为2016年后续智能家居的培训提供了资源、经验、条件保障。



© 天诚智能集团苏州事业部素质拓展训练营合影

天诚智能集团 苏州事业部旅游体会

供稿 | 天诚智能集团苏州智能化事业部

告别了城市的喧嚣，在浓浓春意的四月里，天诚智能集团苏州智能化事业部组织全体员工到三山岛游玩。没有了工作的压力，节奏很轻缓，围绕在我们身边的是体现同事之间紧密团队精神的欢声笑语。

上午我们一行人到渡口乘船前往三山岛，太湖水、小渔船、突兀的青山，还有与湖水相连的蓝天惬意地飘着几朵白云，此情此景令人陶醉，心境犹如被重新洗刷了一样，伟大而又渺小。下船后大家放下行李骑上自行车开始了环岛游，我们沿着湖岸开放的景观带尽情的闲聊，呼吸着清新的空气，不时的欣赏波光粼粼的湖面聆听各种鸟儿的欢唱，舒适和恬静麻痹了踩单车的疲劳。

吃过午饭，在淳朴静谧中小憩了会便开始了爬山。如果说旅游什么比较累的话我想就是爬山了。尽管如此，但大家还是坚持爬完。山上多是绿植鲜花，空气格外清晰，一边欣赏着美景，一边向着山顶冲锋。登顶的那刻，疲惫已经忘却，心里激动澎湃，因为证明了自己，超越了自己。

虽然一天下来消耗了不小体力，但接下来的自主烧烤重新刺激了我们的味蕾，瞬间焕发出活力。大家相互配合着准备好工具食材，齐心协力点燃炭火，忙的不亦乐乎，不时传来阵阵笑语，舒心的微笑爬上了我的嘴角。我很高心加入一个和谐而又充满激情的团队，同事们的开朗豁达使我融入其中。个人的力量是渺小的，但



◎ 奋力攀登，挑战自我

是滴水能成湖，我想只要我们每一个人都为团队尽心付出自己的力量一定会越来越好，团队会越来越壮大。

自己动手，丰衣足食。结束了烧烤之后大家围坐在一起聊聊工作，聊聊生活，气氛很融洽。生活会给我们足够的勇气来面对相应的困难，所以要努力去回报爱我们的人和我们所爱的人。

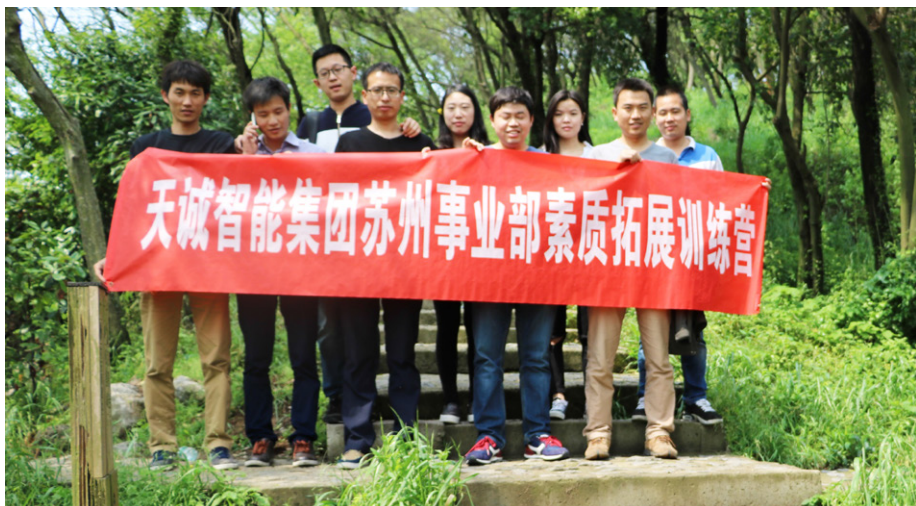
回顾全过程，历历在目。在困难和挑战面前，大家都凝心聚力，充分体现了激扬自我，熔炼团队的精神。我们相信，苏州智能化事业部在今后的工作生活中，不论我们接下来会面临怎样的困难，都能够团结起来共同去克服。



◎ 快乐单车



◎ 午后小聚



◎ 回程前的合影



© 河北智能家居产业联盟启动仪式成员单位合影

热烈庆祝天诚智能集团 加入河北智能家居产业联盟

文 | 陈 扬 天诚智能集团石家庄事业部总经理

4月9日，石家庄多家知名智能家居公司齐聚一堂，正式组建成立了“河北智能家居产业联盟”。此联盟的成立必将助力于石家庄智能化产业的健康、有序发展。作为河北智能家居产业联盟的一员，每个会员皆有义务以建立新型智能社会为己任，共同合作开展技术攻关，培优智能家居施工人员，定期开展智能家居产业巡演，资源共享，合理整合项目，带头建立行业标兵，积极拓展对外合作交流，以共同推进智慧城市建设的进程。

启动仪式上，联盟成员共同展望了2016，深感至所肩负的责任性和成立的必要性。一方面，2016是“十三五”的开局之年，智能家居，智能城市，智能汽车等产业将成为国家“十三五”期间的重点培育领域。在未来三到五年里，消费者对智能产品的需求将不断扩大；另一方面国务院已于2015年5月8日公布了强化高端制造业的国家战略规划，“中国制造2025”概念的提出，明确了我国已进入以智能制造为主导的第四次工业革命，在未来国家将强力打造“智能制造强国”，全面推广数字城市，平安城市，智慧城市建设，实施“创新驱动”发展战略。

此次智能家居产业联盟的建立，不仅响应国家号

召，有利于促进就业，且对以后智能化社会的发展也具有积极的意义和作用。智能家居产业联盟的成立，将在河北智能家居领域形成较强的合力和影响力，不仅能够为成员企业带来新客户、市场新信息，促进资源共享，而且更有助于企业专注于自身核心业务的开拓，实现企业优势互补，扩展发展空间，进一步提高智能家居产业和行业的竞争力，最终达到合作共赢。

此次智能家居产业联盟以提升智能家居产业在市场的整体竞争为目标，以促进资源共享和互利共赢为手段，以企业为主体，充分发挥龙头骨干企业的引领带动作用，联合智能家居产业和相关高校，科研机构及企业人士，在技术的研发，项目资源，市场开拓等方面谋求合作，在产品研发、制造及产品售后服务等环节加强协调，通过整合和创新资源优化组合，把智能家居产业做大做强。

作为该联盟的常务副理事长单位，天诚智能集团将积极配合联盟会努力工作，尽心尽力为河北智能家居事业的发展壮大作出企业应有的贡献。天诚将致力于建设成为国内一流的智能化全产业链综合解决方案提供商而不懈努力。

项目报道



© 加蓬让蒂尔港体育场效果图

01 加蓬让蒂尔港体育场信息化工程

文 | 尹文璇 上海天诚通信技术有限公司产品技术部

尹文璇

加蓬让蒂尔港体育场地处加蓬西部沿海城市让蒂尔港市，让蒂尔港市是加蓬石油城市以及第二大城市，本体育场计划容量2万座，是加蓬共和国为承办2017年非洲杯而兴建的两个专业足球场之一。两年一度的非洲杯足球赛是非洲最受欢迎的体育赛事之一，每届比赛都能吸引大量非洲观众。这项赛事与中国有着非常紧密的关系，不仅该项目由中国建筑承建，而且该项目的弱电缆线和综合布线也精选自中国天诚智能集团，标志着中国企业开始进驻加蓬市场，伴随着中国经济国际化进程的加快，天诚产品也开始走向国门，走向世界。

体育中心作为一座城市的标志性建筑，作为各种大型比赛和演出的用地，综合布线是其整个场馆信息系统的基础。天诚智能集团之前有着多次为国内外大型体育场提供方案和产品的经验，此次加蓬让蒂尔港体育场的项目中选用了天诚布线产品，针对项目要求，此次上海天诚通信公司的技术人员根据现场的实

际情况和以往的经验，在与设计方和施工方充分的交流和研究后，深入了解了加蓬让蒂尔港体育场对室外光缆和室内线缆的整体需求，针对加蓬让蒂尔港体育场的特殊地理环境及使用功能，制定了加蓬让蒂尔港体育场专有的室外光缆和室内线缆方案。天诚人通过专业的技术服务，给客户分析产品性能特点和优化方案配置，得到了客户的认可。

此次加蓬让蒂尔港体育场项目，标志着天诚产品在体育场建设领域又一次得到认可及肯定，为今后天诚产品在体育场建设项目上的应用再添新案例。

伴随着天诚产品逐步走向世界舞台这个更广阔的空间，辉煌必定会在天诚人身上次第绽放，我们坚信天诚的未来将会更加美好。天诚见证了中外友谊中一个又一个新的里程碑，这也是天诚走向国际化的重要突破，更是天诚人的无比荣耀。此次项目中天诚承担着中国民族精品走向世界的重任，天诚产品扬帆出海，给国人添彩，为民族与文明增辉。TC

02 内蒙古自治区二连浩特国际机场室外话缆项目

文 | 钱韬 上海天诚通信技术有限公司技术支持部

钱韬

二连浩特赛乌苏国际机场位于内蒙古自治区锡林郭勒盟边境城市二连浩特市，始建于2008年5月。目前已开通飞往北京、呼和浩特航线，即将开通上海、深圳、温州等内地航线，以及乌兰巴托、伊尔库茨克等国际航线。

上海天诚通信公司深入了解了二连浩特机场对室外话缆的整体需求，针对二连浩特机场的特殊地理环境及使用功能，制定了项目专有的室外话缆方案。通过积极扎根各项目点和专业的技术服务，给客户详细分析了产品性能特点和优化方案配置，得到了客户的高度认可，为进一步合作打下了良好的基础。

二连浩特机场作为二连口岸，为中蒙经贸往来中的大通道、主门户、桥头堡的区位优势突显，对于推进国际航空口岸建设，打造立体化、国际化和综合性口岸，促进航空物流业发展具有重要意义。



© 二连浩特国际机场

天诚布线凭借着产品独特的优势，细致的服务，想客户之所想，急客户之所急，完美解决了二连浩特机场对于室外话缆的需求。为机场日后的稳定安全的运行做出扎实可靠的贡献！TC

03 湖北咸宁红牛厂区监控系统建设

文 | 刘海磊 上海天诚通信技术有限公司技术支持部

刘海磊

红牛维他命饮料（湖北）有限公司由华彬国际投资（集团）有限公司投资兴建，是2005年7月1日中泰两国建交30周年和泰中经贸发展研讨会上签署的十大投资合作项目之一，是红牛维他命饮料有限公司在中国兴建的第三家生产基地。

在厂区监控系统建设项目中，企业领导给予了高度的重视，对产品的质量、兼容性、以及高效安全性都提出了极高的要求。通过对市场各个产品的调研和评定，最终选择了在安防系统有着优质的成熟产品和众多成功案例的天诚。根据该项目的性质，功能，环境及日后的升级需求，充分考虑到施工和维护的方便，天诚专业技术人员作了细致的优化设计，提出了一套切实可行的监控系统布线解决方案。施工期间，天诚供货及时到位，产品质量稳定优越，为施工方提供了极大的便利，保证了工期的按时完成，得到了业主方和施工方的高度评价。



© 湖北咸宁红牛厂区

本次与世界知名品牌的成功合作，进一步提升了天诚的品牌知名度，也为天诚人在类似的项目上积累了更加丰富的经验。TC

04 厦门中央湾区E36凯悦酒店综合布线系统项目

文 | 乔云 上海天诚通信技术有限公司产品技术部

乔云

厦门中央湾区，是建发集团极力打造的50万方顶级城市综合体，坐镇厦门“新城市会客厅”五缘内湾，拥有全岛最丰富的生态资源、全岛最大的湿地公园、全岛最知名的温泉度假村、全岛唯一的九年制五缘村和文化展。建发中央湾区·湾区SOHO坐拥近10万大型购物中心、5万顶级五星级大酒店及近50万都会综合体。

凯悦酒店总承包商经过与天诚多次深入的沟通，实地考察上海天诚通信公司，并对天诚综合布线产品做了严格、认真的检测后，最终决定采用天诚综合布线六类低烟无卤线缆，及酒店房间用的wifi面板。全新系列的产品应用推动了凯悦酒店成为现代化五星级大酒店的发展，同时也是天诚智能集团在酒店领域发展的又一次创新与提升。TC



◎ 厦门中央湾区E36凯悦酒店效果图

05 上海虹桥协信中心智能化项目

文 | 张伟巍 上海天诚通信技术有限公司技术支持部

张伟巍

海珀兰轩是由全国500强企业之一、地产业领头羊——绿地集团在西安城北经济开发区开发的全精装高品质项目。项目占地75亩，是绿地集团海珀系顶级精装豪宅的代表，开创了西北豪宅新的标高。

工程前期进行整体细致的规划设计，考虑弱电类综合布线系统的兼容性、开放性、灵活性、模块化、扩展性和经济性，该项目中楼宇对讲、安防监控、电子围栏等采用性价比高且质量可靠的天诚超五类安防线缆，楼宇内数据传输采用天诚六类非屏蔽系统、语音采用超五类非屏蔽系统，部分安全性要求较高的场所采用天诚六类屏蔽系统，为节省成本且又要满足项目需求，语音模块采用天诚3类语音模块，垂直主干部分采用天诚配套的室内室外光缆、大对数及话缆，可满足项目数据、语音传输的需求。这些充分保障了该项目的高带宽、大流量、跨距远等特性，为项目信息化提供了坚实的保障。TC



◎ 海珀兰轩实景图

06 佛山西樵岭国际信息化建设项目

文 | 宋 健 上海天诚通信技术有限公司产品技术部

宋健

樵岭国际位于国家5A风景区西樵山登山入口处，项目占地面积近6万平米，总建筑面积超过20万平米，是一个集旅游、观光、休闲、娱乐、购物于一体的综合体。开发商致力于将其打造成首席“佛山西翼新岭南风格大型国际化旅游休闲购物公园”。

项目在设计时就对整个的网络系统提出了高品质、高性能、高服务的高标准要求，通过对市场各个品牌的调研和评定，最终选择了在布线上有着优质的成熟产品和众多成功案例的天诚。此次为了满足整个项目的网络需求，选用的是天诚六类非屏蔽布线产品与光缆。方案设计初期为整个项目将来的信息化升级作出了足够的预留空间，同时对信息安全性提供了可靠的保障，获得投资方和施工方的一致赞许。TC



© 佛山西樵岭国际效果图

07 广西工学院鹿山学院校区项目

文 | 熊锦添 上海天诚通信技术有限公司技术支持部

熊锦添



© 广西工学院鹿山学院校区示意图

广西工学院鹿山学院校区的工程建设项目，为了满足广大师生的网络需求，在工程的前期，上海天诚通信公司展现了专业的技术特长，对整个校园网络进行了合理细致的规划，在产品选型上，与校方进行了严格的市场调查和产品评审，最终选择了天诚布线的6类综合布线产品。

广西工学院鹿山学院校区在校园网的网络铺设上，更多的是考虑综合布线的经济性、实用性、可扩展性。天诚充分保障了系统的高带宽、大流量、跨距远等网络系统特性，为上海大学日后的网络发展提供了坚实的保障。天诚布线凭借着产品独特的优势，细致的服务，再次树立了校园网络建设领军人物的良好形象。TC

天诚智能集团

2016年度单位备案管理规定

集团第2016-006-561号文

业务保护是维护全体销售人员利益的最有效的措施，也是销售渠道管理的最有效的手段，是天诚产品市场占有率达到一定程度的必由之路，是天诚智能集团销售战略的最重要组成部分。备案单位保护是业务保护的基础和主要内容，是经过多年实践证明行之有效的销售管理方法。为了更好地促进销售，进行业务保护的规范管理，现将单位备案的相关工作规定如下：

一、备案单位保护范围

1、凡销售天诚两线缆公司产品、成都中衡公司产品的业务人员，均可以申请单位的备案保护。销售智能家居等智能化新产品，2016年不实行客户单位备案保护。

2、在报备线缆客户单位时，天诚已经报备的，中衡不得再申请单位备案，天诚没有备案的单位，中衡可以申请单位报备；中衡已经报备，天诚要申请报备的，经集团业务部或办事处协调后再做处理决定；如发现天诚、中衡销售人员相互说对方坏话的，将严肃查处。

3、凡是备案成立的客户单位，如果拥有下属的分公司，也属于母公司，其他人不能单独申请备案。如果拥有下属的子公司，子公司可独立申请备案，总公司的备案里不含有子公司。

二、备案单位申请条件

1、申请报备的客户单位必须具备独立法人资格。申请人须填写完整的报备单位信息：单位全称、网址、地址、邮编、联系人及其电话、手机、邮箱、QQ号等（申请表见附件）。

2、2016年度一次性/或累计与该单位签订如下金额盖红章合同及其盖章的报价，以及和开票复印件，均

可以申请集团层面的单位备案：（单位：万元）

	两线缆	中衡	备注
一类地区	10	6	北、上、广、深
二类地区	8	4	其他城市

3、今年所有单位备案人，必须按集团统一要求将CRM信息表如实填写上报至集团业务部，否则，单位备案不成立，不予保护。

三、单位备案的程序

1、今年单位备案只采取集团层面备案，并由集团业务部负责。备案单位要及时申报，如未及时申报的，在业务纠纷时不作为依据采信，责任自负。

2、2016年度的单位备案，分为上年度备案单位的梳理和2016年新增单位备案申报成功的：

A、2015年业务备案单位的梳理：由具体业务员针对2015年度的合作客户单位，将符合条件的客户单位，凭申请表并附合同和发票复印件，报所在办事处职业经理人或办事处主任审核签字并由主任向集团业务部申报。如办事处主任不审核签字的，可以直接向集团业务部申报，经业务部审核通过后，初步确定为2016年的备案单位，然后再与该业务员在2016年营销会议上所领任务挂钩审核，超出备案单位个数的，让业务员选定，最终确定该业务员2016年度的备案单位；

B、2016年实际形成销售、新增加的单位备案，由申报人逐项完整填写《2016年度单位备案申请表》，经所在办事处职业经理人、办事处主任审核签字后，附2016年度合同原件和发票原件的扫描件或传真件一并传递至集团业务部审批。如办事处主任不审核签字的，可以直接向集团业务部申报。2016年新增的备案单位，其个数不与所领任务挂钩。

3、第2条中的A、B两项的备案申请，经集团业务部审批确立后，以电子邮件及短信的方式告知申报办事处及业务员，并经职业经理人或办事处主任签字确认、回传至业务部；如审核不能确立的，亦以电子邮件及短信方式告知申报办事处及业务员原因。

4、经集团业务部审批确认的备案单位，职业经理人或办事处主任必须落实到具体业务人员名下，不能只列在办事处主任名下。集团业务部将所有备案单位进行整理分类归档，形成可供查询的文档，作为2016年度的备案单位档案资料。

四、备案单位的业务保护

1、凡是申请了单位备案保护的，公司其他任何业务人员均不得将申请保护范围内的产品销售到该备案单位（在日常工作中，报价、合同、发货和开票等等，均必须注意），否则按照本规定处罚（走甲方项目报备成功的除外）。

2、特殊情况下，业务人员如欲进入其他人员的备案单位，其报价、合同、发货和开票等，均必须与备案单位权利人协商，并得到备案单位权利人的书面确认。否则，将会侵犯备案人权利，责任人负全责。

3、备案单位的业务保护期限为一年，在次年二月或三月按照新的备案标准对备案单位进行重新梳理，确定新一年的备案单位。

五、备案单位的动态管理，由办事处报集团业务部批准后实施。

1、必要性。长期以来，单位备案制度确实起到了保护销售业务人员利益、防止业务冲突的作用，维护了客户关系、提升了诚信和品牌形象。但是，有些业务人员单位备案后高枕无忧，缺乏主观能动性，没有紧密跟踪维护，或业务人员实力不够、大单不敢接，又不与办事处主任、公司合作，利益分享，这就造成竞争对手抢占了我们的份额，造成了客户资源的巨大浪费。目前，上述情况在某些客户中已经相当严重。流水不腐户枢不蠹，为了充分利用客户资源，扩大市场份额，2016年，我们将继续对备案单位实行动态管理。

2、动态管理的方式。对于在客户采购的份额中占不到50%的备案单位，将进行拍卖有偿转让以决定新的备案权利人（如在客户采购的份额中超过50%的，不得提出竞拍，但有业务纠纷的单位除外）。

（1）拍卖单位的确定。由当地办事处业务人员提名，填写提名表，经集团业务部审核后确定；

（2）由集团组织拍卖工作。提前一周通知所在区域所有相关人员参加，做好竞拍的相关准备工作，现场拍板，定年度销售回笼额，竞价最高者成为新的单位备案权利人；

（3）同一个单位有两个或两个以上业务员在合作的，可以进行竞拍买断，由出价最高的业务员成为该单位的业务操作人。

（4）拍卖的具体方法：A、列出拍卖单位的天诚、中衡产品2015年销售额（天诚两线缆和中衡产品）；B、以2015年销售额为起拍价（以我公司财务账面的实际发货C价销售额为准），由出价最高者取得2016年度该单位备案权利（亦可以是原备案单位权利人）；C、对于拍卖的单位，无人参加竞拍的，则仍归原单位备案权利人；D、对于竞拍成功的业务人员，公司将配合出具公函，书面告知客户单位更换业务联系人。同时，集团将对单位备案档案进行及时变更。

3、对于经过竞拍（含认领单位）变更业务操作人的，其业务和财务操作规定如下：A、原单位备案人自竞拍变更经营人后，不得再与该单位进行业务操作，并应配合做好交接：单位信息、人员、价格、回扣和对账单（盖章且发票必须全部开完）、未履行完的合同等转移给竞拍成功者；B、对账单欠款，在拍卖之日起除六个月内已回笼外的欠款部分到六个月期满时进行一次转账给原单位备案权利人；C、2015年C价销售额的5%在2016年12月31日前划拨给原单位备案权利人（不含认领单位）；D、自拍卖成立之日起，销售经营的权利和义务、责任和风险将由竞拍成功者全部承担。

4、单位竞拍中标者需要在2016年12月31日前完成竞拍承诺的销售额（凭红公章合同原件和送货签收回单及发票），如果没有完成竞拍承诺的销售额（中标者可以是原单位备案权利人），罚差额部分的5%（差额=竞拍承诺的销售额-2016年实际全部C价销售额），集

团将以此罚款成立“备案单位竞拍专项奖励基金”，奖励给超额完成竞拍承诺销售额的业务人员，把当年的罚款全部奖完，一年一清。

5、拍卖后，如拍卖双方不予执行的，由集团公司强制执行，并将其列入集团黑名单，永远不得参加竞拍。而且今后自己的备案单位一旦被提出拍卖后，将永远丧失经营权。

6、备案单位的拍卖，集团将在上海、北京、西安、成都、郑州、合肥等六个城市进行，3月底之前必须拍卖完，其他各办必须将非备案单位进行竞价认领。如果需要将备案单位拍卖的，必须先向集团业务部申请，得到批准后方可实施，集团派人参加。

7、因备案单位被拍卖了，被拍卖的备案单位权利人，可以向集团业务部申请补足个数，但是申请的单位必须符合今年的销售额的规定。

六、违反规定的处罚

1、凡是侵入备案单位进行业务，造成损失的，谁投诉谁举证，经受保护人书面投诉并举证成立，由责任人赔偿全部直接损失和酌情赔偿间接损失。赔偿额不足壹万元的，按壹万元赔偿给受保护人（除非受保护人放弃权利）。同时此条款也适用于办事处层面备案单位的内部管理，但处罚权在集团总部。

2、业务人员可以对侵入自己备案保护单位的行为进行调查或书面申请公司调查。公司派人或外包调查的费用由查证后的违规人承担；如果调查不属实的，由申请人承担所有费用；如果确实无法取证的，

由申请人承担一半费用。一年内查处到一次/人按本规定处罚，如被查处到第二次，处以损失金额的三倍以上罚款。

七、其它规定

1、单位备案保护实行自愿原则，不备案不保护。

2、本规定从2016年1月1日起生效执行，原关于单位备案的管理规定同时废止。

天诚智能集团
二零一六年一月一日

申请报备单位信息				
单位全称				法人代表
单位地址				邮 编
网 址				联系人
电 话		传 真		手 机
邮 箱				QQ 号
是否具有分公司？如有，请注明分公司全称、地址、联系人及其电话、手机等：				
申请报备的条件				
申报种类	天诚两线缆保护 ☐		中衡保护 ☐	
销售金额	_____ 元		_____ 元	
2015 年度 开票金额	上海天诚线缆销售公司		其他生产公司：	
	_____元		_____元	
2016 年合 同金额（附 盖章合同）				
申请人 信息	办事处名称_____，申请人_____，日期：_____。			
办事处 负责人意 见	所有办事处负责人签名： 日期：_____			
集团 业务部 审核意见	_____ 经理签名/日期：_____			
办事处签 字确认	知晓单位备案是否成立，办事处主任签字：_____ 申请人签字：_____			

天诚智能集团

2016年度部分管理岗位人事任命决定

集团2016—008—563号文

根据天诚智能集团2016年度规划和销售条例，及集团一年一度的人事任免授权管理规定，现对集团总部部分管理岗位2016年度四级（含）以上的人员人事授权任命决定如下（排名不分先后）：

一、集团总部各职能部门管理岗位和委派岗位授权任命

任命杨阳为天诚智能集团副总经理
任命张于生为天诚智能集团副总经理
任命丁礼荣为天诚智能集团副总经理
任命徐立生为天诚智能集团副总经理
任命程阳为天诚智能集团总工程师，兼任集团研究院院长和百微公司总工
任命胡迪为天诚智能集团董事长助理
任命时国坚为天诚智能集团董事长助理，协助徐立平董事长分管事业部工作
任命王贺珺为天诚智能集团总经理助理
任命郑飞为天诚智能集团财务部总监
任命王松为天诚智能集团销售副总经理
任命王惜兵为天诚智能集团销售副总经理
任命陈敬明为天诚智能集团销售副总经理
任命张薇为天诚智能集团销售副总经理
任命侯鑫为天诚智能集团销售副总经理
任命蔡宝山为天诚智能集团销售副总经理
任命花红艳为天诚智能集团新项国行政、宣传经理
任命敬小锋为天诚智能集团人事资产部经理
任命赵胜芳为天诚智能集团人事资产部副经理
任命李泉盛为天诚智能集团行政后勤部经理
任命丁礼元为天诚智能集团行政后勤部副经理
任命李凝为天诚智能集团业务部经理
任命张情儿为天诚智能集团大客户经理
任命蒋文春为天诚智能集团大客户经理
任命苏玲玲为天诚智能集团大客户经理
任命余茂松为天诚智能集团法务部经理
任命李亨为天诚智能集团宣传部网络宣传专员
任命朱爱松为天诚智能集团行政后勤部专业水电工
任命杨玲林为天诚智能集团人事资产部人事专员

委派史云为江苏天诚智能集团有限公司副总经理兼财务部经理
委派王华林为成都中衡网络有限公司财务部经理
委派吴贵为通信公司行政总监兼财务部经理

二、上海天诚线缆销售有限公司部分管理岗位授权任命

任命余建弟为上海天诚线缆销售有限公司总经理
任命郑飞为上海天诚线缆销售有限公司副总经理（兼）
任命王欣为上海天诚线缆销售有限公司财务部经理
任命王俊为上海天诚线缆销售有限公司现金会计

三、上海天诚线缆有限公司部分管理岗位授权任命

任命徐梦为上海天诚线缆有限公司总经理

四、海南天诚置业有限公司部分管理岗位授权任命

任命陈玮为天诚智能集团总经理助理兼海南事业部副总经理
任命陶新华为海南天诚置业有限公司办公室主任兼海南事业部销售经理

五、上海天诚管线工程有限公司部分管理岗位授权任命

任命李政为上海天诚管线工程有限公司副总经理
任命石韦为上海天诚管线工程有限公司项目经理
任命刘鸿儒为上海天诚管线工程有限公司项目经理
任命朱彦儒为上海天诚管线工程有限公司采购员
任命黄铁稳为上海天诚管线工程有限公司北京管线工程分公司总经理（兼）
任命殷宜龙为上海天诚管线工程有限公司郑州管线工程分公司总经理（兼）
任命仲敏安为上海天诚管线工程有限公司西安管线工程分公司总经理（兼）
任命范文斌兼任上海天诚管线工程有限公司成都管线工程分公司总经理
任命朱正鹏为上海天诚管线工程有限公司深圳管线工程分公司总经理
任命谭继武为上海天诚管线工程有限公司广州管线工程分公司总经理

六、天诚智能集团电商事业部部分岗位授权任命

任命周卫平为天诚智能集团电商事业部副总经理
任命唐强为天诚智能集团电商事业部店商经理
任命赵文君为天诚智能集团电商事业部设计师

七、天诚智能集团研究院部分岗位授权任命

任命程阳为天诚智能集团研究院院长（兼）
任命黄平为天诚智能集团研究院项目总监
任命翟恒亮为天诚智能集团研究院产品设计总监
任命田昆龙为天诚智能集团研究院嵌入式软件工程师
任命许凯翔为天诚智能集团研究院软件总监
任命张立华为天诚智能集团研究院运营总监

八、江苏天诚智能集团有限公司部分管理岗位授权任命

任命钱大强为江苏天诚智能集团有限公司总经理
任命孙久平为江苏天诚智能集团有限公司顾问(具体工作由总经理安排)
任命张修文为江苏天诚智能集团有限公司副总经理兼生产大部制承包负责人
任命赵万富为江苏天诚智能集团有限公司总工程师兼全质办主任兼技术部经理
任命田新为江苏天诚智能集团有限公司总经理助理兼全质办副主任
任命柳生进为江苏天诚智能集团有限公司总经理秘书
任命阚军军为江苏天诚智能集团有限公司网络总工程师
任命陈云为江苏天诚智能集团有限公司外贸部经理
任命魏俊为江苏天诚智能集团有限公司行政部经理
任命陈娟为江苏天诚智能集团有限公司销售部经理
任命高先申为江苏天诚智能集团有限公司销售部副经理
任命袁萍为江苏天诚智能集团有限公司采购物流部经理
任命束洪宇为江苏天诚智能集团有限公司采购物流部副经理
任命朱道云为江苏天诚智能集团有限公司采购物流部仓库主任
任命马红兵为江苏天诚智能集团有限公司采购物流部驾驶班长
任命薛菊红为江苏天诚智能集团有限公司质量部经理
任命张友香为江苏天诚智能集团有限公司质量部副经理
任命殷明为江苏天诚智能集团有限公司顾问(具体工作由总经理安排)
任命高敏为江苏天诚智能集团有限公司财务部副经理
任命徐正刚为江苏天诚智能集团有限公司设备部经理
任命陈伟为江苏天诚智能集团有限公司副总助理兼生产部经理
任命戴红卫为江苏天诚智能集团有限公司生产部车间主任
任命朱冬华为江苏天诚智能集团有限公司设备部副经理兼生产大部制承包参与人
任命刘建岭为江苏天诚智能集团有限公司设备部高级机械工程师兼生产大部制承包参与人
任命方乐荣为江苏天诚智能集团有限公司顾问兼工业园车间承包人
任命任祖霞为江苏天诚智能集团有限公司副总助理兼工业园车间承包人
任命裴志海为江苏天诚智能集团有限公司工业园车间承包人
任命张天龙为江苏天诚智能集团有限公司工业园车间承包人
任命钱平为江苏天诚智能集团有限公司工业园车间承包人

九、上海天诚通信技术有限公司部分岗位授权任命

任命雍竣华为通信公司总经理
任命黎镜锋为通信公司常务副总经理
任命蒋孝梅为通信公司运营副总
任命朱步庆为通信公司技术总监
任命龚军为通信公司营销总监兼西南大区销售经理
任命齐红英为通信公司总经理助理
任命张绪武为通信公司采购部经理
任命许建国为通信公司开发部经理
任命朱会晓为通信公司行政部经理
任命姚静为通信公司销售部经理
任命彭占文为通信公司生产质量部经理兼检测公司实验室主任
任命熊峰为通信公司连接器事业部总经理
任命涂伟为公共广播事业部总经理
任命李宗源为检测公司技术部经理
任命黄词超为通信公司产品技术部副经理
任命黎原枝为通信公司市场部副经理
任命李现平为通信公司物流部副经理
任命鲁霞为通信公司采购部副经理
任命王兴明为通信公司市场部光晶圆产品销售经理
任命陈晖为通信公司市场部华东大区销售经理
任命叶军为通信公司市场部华中大区销售经理
任命白学钢为通信公司市场部东北大区销售经理
任命潘波为通信公司市场部华北大区销售经理
任命吴留保为通信公司财务部主任会计
任命刘霞飞为通信公司财务部主任会计
任命艾娟为通信公司物流部物流主任
任命钱建双为通信公司采购部采购主任
任命赵旭阳为通信公司采购部采购主任工程师

十、成都中衡网络有限公司部分岗位授权任命

任命范文斌为成都中衡网络有限公司总经理
任命何文为成都中衡网络有限公司总经理助理、成都智能信息港营销中心房产销售总监
任命王华林为成都中衡网络有限公司财务部经理
任命何晓剑为成都中衡网络有限公司行政人事部经理
任命郭海英为成都中衡网络有限公司财务部主办会计
任命孙冬华为成都中衡网络有限公司财务部实物会计

任命罗莎为成都中衡网络有限公司财务部现金会计
 任命郑丽为成都中衡网络有限公司供销部经理
 任命万明亮为成都中衡网络有限公司直销部经理
 任命吕剑成为成都中衡网络有限公司仓库主任
 任命赵卫娟为成都中衡网络有限公司供销部接单文员
 任命刘春艳为成都中衡网络有限公司供销部发货文员
 任命黄继承为成都中衡网络有限公司质量部经理
 任命张纪武为成都中衡网络有限公司设备部经理
 任命陈泽军为成都中衡网络有限公司设备部经理助理
 任命陈国生为成都中衡网络有限公司设备部机械维修工程师
 任命彭智勇为成都中衡网络有限公司设备部机械维修工程师、信息港安装质量监

督员

任命敖坤为成都中衡网络有限公司生技部经理
 任命庞超为成都中衡网络有限公司生技部车间主任（兼）
 任命徐尧卿为成都智能信息港基建办副主任
 任命李桂云为成都智能信息港基建办项目副经理

十一、成都百微电子开发有限公司岗位授权任命

任命徐梦为成都百微电子开发有限公司总经理
 任命程阳兼任成都百微电子开发有限公司总工程师
 任命吴振荣为成都百微电子开发有限公司副总经理兼营销部经理
 任命芦昆为成都百微电子开发有限公司管理者代表和产品总监
 任命王华林兼任成都百微电子开发有限公司财务管理部总监
 任命何晓剑兼任成都百微电子开发有限公司行政部经理
 任命邹兴国为成都百微电子开发有限公司生产管理部经理
 任命赵念军为成都百微电子开发有限公司技术总监

十二、部分办事处、事业部管理岗位授权任命

任命吴国兵为天诚智能集团上海销售公司总经理，兼任上海智能化事业部总经理
 任命黄铁稳为天诚智能集团北京销售公司总经理，兼任北京智能化事业部总经理
 任命范文斌兼任天诚智能集团成都销售公司总经理和成都智能化事业部总经理
 任命仲敏安为天诚智能集团西安销售公司总经理，兼任西安智能化事业部总经理
 任命殷宜龙为天诚智能集团郑州销售公司总经理，兼任郑州智能化事业部总经理
 任命周泉为天诚智能集团广州销售公司总经理和广州智能化事业部总经理
 任命谭继武为天诚智能集团广州销售公司常务副总经理，兼任广州智能化事业部

副总经理

任命程健为天诚智能集团广州事业部副总经理
 任命马勇为天诚智能集团南京销售公司副总经理

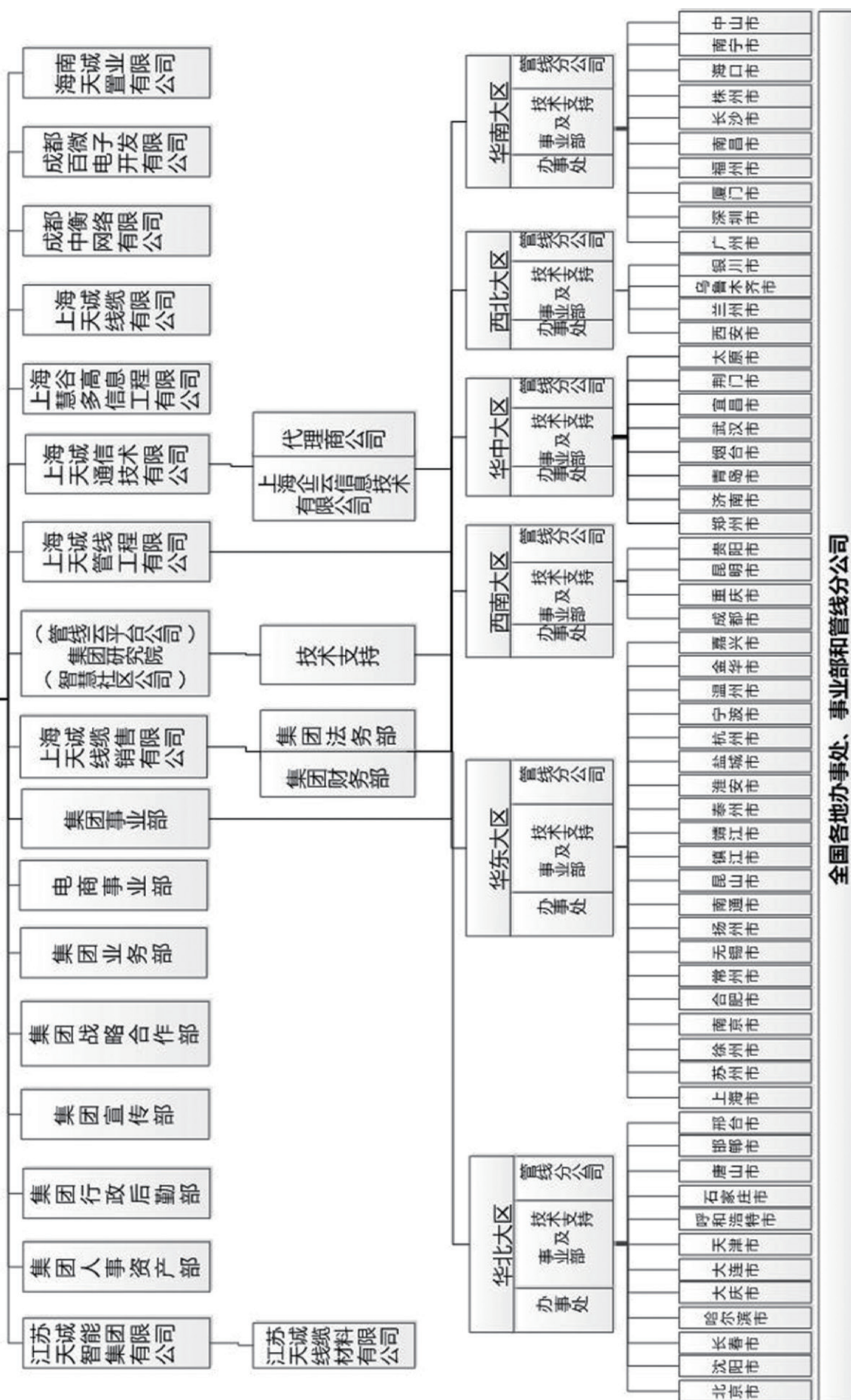
任命唐玉春为天诚智能集团合肥智能化事业部总经理
任命陈扬为天诚智能集团石家庄智能化事业部总经理
任命杨永杰为天诚智能集团青岛智能化事业部副总经理
任命鲁文力为天诚智能集团沈阳智能化事业部副总经理
任命刘洋为天诚智能集团上海智能化事业部副总经理
任命田祥群为天诚智能集团西安智能化事业部副总经理
任命蔡耀舸为天诚智能集团合肥智能化事业部副总经理
任命郭辉为天诚智能集团武汉智能化事业部副总经理
任命徐炯为郑州事业部华中大区技术支持工程师
任命徐永涛为苏州事业部技术支持工程师
任命谢程荣为天诚智能集团成都销售公司总经理助理

上述被任命人员从2016年1月1日起履行其管理职责，具体工作职责详见《天诚智能集团2016年度岗位职责》，2015年度的人事任命同时废止，望以上各管理人员认真履行其岗位职责。

天诚智能集团
二零一六年一月一日



2016年天诚智能集团组织架构



董事长徐立平在集团2016年春节营销会上的重要讲话（摘要）

一、经济形势分析

1、“八降、四增、两稳”特点

（1）**八降**：降税负、降“五险一金”、降生产成本、降融资成本、降流通成本、降产能、降库存、降杠杆。

（2）**四增**：城市人口增、财政赤字增、兼并重组增、基础设施增。

（3）**两稳**：稳金融，稳增长。

2、行业性机会：

高铁、地铁、高速公路、基础设施的发展仍将带来良好的发展机遇。

3、企业转型+互联网是当前推动经济发展的主要影响因素。

4、行业趋势：

同轴（模拟）→数字→光纤变迁。

新的形势下，需要我们天诚人不断创新、与时俱进。

二、应对策略

策略一：销售为王，回笼为王中之王。

策略二：巩固老市场、加大直销；先签合同，后定工艺，抢订单。

策略三：创新驱动发展。

1、创新驱动发展之一：管线工程与税务策划

1.1 销售形势

销售难、收款更难、风险加大；线上河姆渡、迪云电商等。

1.2 通信公司上市要求

全国成立代理商、不差钱；大家积极响应，两线缆16年不成立代理商。

1.3 经营策划、税务策划（略）

1.4 管线工程中，用线缆、综合布线和劳务价格的划分

a、原单位成交价（线缆及综合布线）为依据。实际用量为量；

b、有冲突时，徐立平裁决；

c、回笼按比例回笼，因施工质量、工期引起的纠纷，责任由管线工程公司承担；（实际回款操作有抓手）

d、减少线缆浪费，2000m以上盘装节约20%。

1.5 天诚管线工程分包需解决的问题，发包方仍是系统集成商。

a只做系统集成商的分包，绝不做总包；

b遇国营系统集成商做劳务分包；

c正在寻找代征代收地区，成立管线工程公司；

d建立管线工程施工队伍，聘请工程队长、运动战、固定+临时；

e多劳多得、定额管理，决不搞点工、积累数据；劳务分包节约20%，奖励给队长，由队长分配；

f电缆预算节约有奖，节约部分20%=队长10%+队员合计10%；

2、创新驱动发展之二：智慧社区项目

2.1 智慧社区项目：大体包括硬件应用、物业管

理、物业服务、云平台、社区互动、周边商业、社区O2O、APP等。

2.2 销售模式：

- 1) 销售智慧社区项目软件；
- 2) 房地产、物业公司参股合作；
- 3) 房地产、物业公司合作成立第三方运营公司；
- 4) 与房地产商战略合作。

3、创新驱动发展之三：智慧社区产业链项目

3.1 智慧社区产业链项目

- 1) 产品供应：门禁、IP广播、弱电线电缆、综合布线、智能家居门锁、云计算等；
- 2) 方案设计；
- 3) 系统集成施工；

- 4) 智慧社区云平台；

3.2 销售模式：

- 1) 房地产商战略合作、咨询、方案设计，标底预算、项目实施；
- 2) 在房地产下游与房地产商合作成立子公司，分公司；
- 3) 大中型建筑总包公司、机电设备安装公司、大型装饰装潢公司，合作下设子公司、分公司；
- 4) 系统集成商战略合作，产品合作，智慧社区平台合作；
- 5) 与大型设计院合作，得到推荐；
- 6) 与政府合作：发改委、房管局、民政部门承担便民服务中心职能，得到支持与补贴和市场。

（以上根据集团董事长在2016年春节营销会上的讲话选摘整理）



天诚智能集团样板工程·南京高等职业技术学校

工程商：南京聚立工程技术有限公司

2016年春节营销会讲话提纲

集团总经理朱志祥



一、会议小结：

鼓舞人心、凝心聚力的会议！

二、工作总结

迎难而上的2015年→迎难而上上升了的

2015年

1、2015年生产、销售好于2014年

老产品 (调整后)	生产	较2014年同比增长7.8%
	销售	较2014年同比增长7.8%

新产品	经销售公司平台销售	同比增长91%
	直销	同比增长185%

2、骨干销售支撑作用更加明显

北京、上海、南京、深圳 四地销售支撑比例上升	2014年	占比47%
	2015年	占比50%

骨干人员增加：陈亮、周月荣、张薇、侯鑫。

17个千万以上人员占55%。

3、“订单为王”的抢单作用明显

1) 6000万的抢单任务超额完成；

2) 直销比重增加：

2014年	直销占比为2.39%	相比2014年 提高2.08个百分点
2015年	直销占比为4.47%	

3) 竞争激烈的地方销售增长多。

4、管线工程有起色。

5、转型更有信心和把握。

三、工作要求

攻坚克难的2016年

可概括为三点：

一是宏观形势预期继续在底部运行；

二是传统行业竞争更加激烈；

三是转型进入关键期。

1、订单为王组合拳促销（抢单）——抢单任务分配。

△ 以价换量扩销：直销、特价、定做

△ 减负降本促销：增改营扩销、电商促销、外贸扩销

△ 品牌推广促销

组建战略合作部：

展会推介会推广、

大客户深度活动、

网络推广、

加入行业协会（利用平台参与活动）

2、始终将走甲方、走设计和加入协会、品牌入围作为重点。

3、应该将卖产品升级为与客户全产业链合作。

4、必须强化事业部管理、以考核促销售。

四、其它事宜（略）。

盘点2015 · 展望2016



01 | 江苏天诚智能集团有限公司2015年度工作总结

江苏天诚智能集团有限公司总经理 钱大强 钱大强

2015年及“六五”工作回顾

2015年是中国经济新常态步入新阶段的一年，是全面步入艰难期的一年，经济总体状况依然疲软，房地产、工业持续萧条，全年GDP增速仅为6.9%，创25年来最低。就是在这样严峻的大背景下，江苏公司在集团董事长的坚强领导下、在各位销售精英们的支持下、在全体员工的努力下，紧紧围绕“订单为王”，抢订单保市场、创效益谋发展，较好完成了年度工作目标。

一、抢订单保市场，业绩稳定

1、经营业绩

1.1、产值：完成全年产值目标的95.08%。

1.2 发货：完成全年销售目标的97%。

1.3 利润：实现集团2015年度绩效考核目标。

二、市场疲软，销售在艰难中前进

1、超额完成年度销售任务的办事处（按照销售统计系数调整后）

上海办7030.17万元，完成认领任务的105.92%；

北京办4612.72万元，完成认领任务的115.32%；

深圳办朱正鹏2043.96万元，完成认领任务的113.55%；

郑州办1989.53万元，完成认领任务的124.35%；

合肥办1681.31万元，完成认领任务的112.09%；

武汉办赵松鹤1004万元，完成认领任务的111.56%；

南京办张学文921.23万元，完成认领任务的131.6%；

天津办周月荣919.51万元，完成认领任务的115%；

广州办周泉841.32万元，完成认领任务的105.17%；

厦门办杨卫芳729.05万元，完成认领任务的112.16%；

唐山办蒋宏圣261.91万元，完成认领任务的109.13%；

邯郸办武庆云231.83万元，完成认领任务的115.92%。

2、任务完成较好的办事处有（按照销售统计系数调整后）：

南京办王广林1866.31万元，完成认领任务的98.23%；

南京办曹金413.82万元，完成认领任务的98.53%；

南昌办桑广明350.95万元，完成认领任务的97.49%；

海口办陈亮278万元，完成认领任务的95.86%；

成都办651万元，完成认领任务的97.89%；

重庆办440.16万元，完成认领任务的88%；

石家庄办437.07万元，完成认领任务的91.06%。

3、重点大项目有增长，新行业有待进一步挖掘。

合肥办张学军安徽省政府新大楼项目，C价发货金额583万元、合肥地铁1号线C价发货金额300多万元；

南京办王广林中南绿荫小区项目，C价发货金额730万元，万达项目C价发货金额240万元；

深圳办朱正鹏山西、太原公共安全视频图像信息系统工程项目，C价发货金额773万元；

成都办王惜兵埃塞俄比亚国铁项目，C价发货金额500多万元；

北京办徐燕新郑国际机场二期扩建项目，C价发货金额412万元；上海船厂项目，C价发货金额106万元；

上海办张微苏州地铁2号线延长线项目，C价发货金额378万元；

上海办侯鑫佛肇城际铁路项目，合同金额170万元，已供货100万元；

郑州办陈敬明新郑国际机场二期扩建工程综合交

换中心消防工程项目，C价发货金额166万元；

南京办张学文电网改造项目，C价发货金额124万元。

4、紧抓大客户合作，保持长期稳定业绩。

郑州办陈敬明大客户升龙集团公司C价发货金额935万元；

上海办蔡宝山客户上海贝恩科电缆公司梯缆配套项目，C价发货金额497万元。

三、订单为王，实实在在支持办事处销售

1、优惠3%促销，2015年共计优惠704万元，占发货总金额的2.24%，与2014年度促销比例相比上升0.02%。

2、特价支持，2015年共申请特价124份，合同A价总金额6418万元，已下单4364万元，让利金额191.14万元，与去年同期相比多让利24.14万元。

3、价格锁定，2015年锁定A价总金额2346万元，已下单金额2198万元，锁定订单金额与现A价差额16.04万元。

4、办事处转公司直销兜底，2015年共123批次，A价发货金额1443万元，在计算税收、落地服务费等费用后公司亏损108.14万元。

如：上海办蔡宝山对贝恩科和米兰特两公司的梯缆配套合计发货596万，落地服务费53.1万，占发货金额比例8.9%。

四、做好服务，做销售工作坚强后盾

始终坚持“只有接单的义务，没有回单的权利”，贯彻落实“订单为王”的思想，一切以服务销售为核心，支持办事处抢订单保市场。在接单、核价、软件资料、技术支持、物流发货、客户接待等工作中，严格按照服务承诺执行，保证服务的及时有效。

对办事处反馈的产品信息不放过，组织攻关、做出产品、满足销售，如西安办军工用高温氟塑料产品、北京办航空器卷筒电缆。对办事处在销售工作中出现的问题和投诉及时有效处理，如：石家庄保定九华电梯随行电缆的善后处理；南京办泰州人力资源中心及社会保

表一：2015年江苏公司特困员工受支助情况

序号	部门	姓名	申请事由	支助（元）
1	行政部	徐明艳	直肠息肉	1400
2		夏 斌	肺结核	1000
3		叶永康	儿子长期服药，自己生病	8000
4	工业园车间	吴福琴	右肩损伤，胃溃疡住院，家庭困难	8000
5		姜康萍	丈夫身患癌症长期治疗	3000
6		林寿琴	肝病（住院），家庭困难	3000
7		韩高凤	丈夫常年服药，婆婆身体不好	2000
8		林寿琴	长期看病，无经济来源	1000
9		王秀珍	妇科病	400
10	生产部	刘建岭	头部外伤	1400
11		王雪莲	女儿生病，父母老弱多病	25000
12		张学兰	受伤在家休息，丈夫身体不好	2000
13	采购物流部	余建安	重度慢性咽炎（住院）	3000
14		陈建发	父母年老多病，家属长期患病	2000
15		周明华	家庭困难	1000
16	设备部	杨茂春	糖尿病	2800

障局新大楼项目高清线因施工不当无图像派员处理。

五、天诚一家人，温暖照人心

2015年江苏公司特困员工受支助合计总金额65000元。（表一）

在此，我代表江苏公司全体员工感谢以丁总为首的办事处互助基金会全体成员，感谢各位老板们的爱心。这是天诚人的优良传统，是天诚人的正能量！

六、以管理创新为主线，深化推进内部承包制改革

2014年江苏公司本部车间开始试行内部承包改革，对材料耗用、生产配件、油墨、电费、工资按照产值比例进行承包，效能、效率、效益成绩显著。为进一步深挖潜力，继续探索内部承包的改革，2015年实行半成品买断和一单一算模式，并对承包团队进行了调整，将工业园车间和本部车间合并为生产大部制，发挥车间资源整合协调优势，提高货期反应速度，进一步提高效率、效能。同时提出在2014年度材料耗用比例基础上再降1%作为全员考核目标，全员聚焦承包目标的实现。在承包团队的努力和各部门的配合下，

2015年材料耗用比例在2014年下降3.124%基础上再降1.775%。

七、拓展外销市场，外销业务取得新突破

近年来由于内销市场疲软，面对业绩缺乏持续增长窘境，江苏公司2015年提出了“内销外销两条腿走路”的战略思路，成立外贸部、招聘外贸人员、参加外贸展会，积极拓展外销业务。新工作、新内容、新挑战，在大家的努力下，终于获得了外贸业务的首单——2015年12月18日澳大利亚客户下单75849.76美元，于2016年2月25日交付。订单下达后，迅速成立外贸订单生产项目组，从原材料供应、生产、质量控制、连接线加工、模具、盘具、包装等每一道工序定人、定时间、定标准、定要求，确保首批外贸订单按期高质量交付，为江苏公司外销业务的拓展打开突破口。

八、向精细化管理要效益，创收增效

- 1、包装物回收12.37万元；
- 2、下货力资费2.68万元；
- 3、铜丝退货价格就高不就低差价1.32万元；

表二：2015年江苏公司争取政府优惠政策情况

单位：万元

序号	项目名称	项目收入	项目支出（元）	净收入（元）
1	专利申请补助	7500		7500
2	“市节能减排”项目奖励资金	170000	90000	80000
3	2014年“前瞻性”研究项目奖励	150000		150000
4	2012年“市绿杨金凤计划”第三批项目资金	150000	90684.5	59315.5
5	2013年“省双创计划”第二批项目资金	150000	105000	45000
6	省级专利申请补助	5000		5000
7	区专利申请补助	3800		3800
8	“区长质量奖”奖励	200000	5000	195000
9	广陵区财政局科技经费	50000		50000
10	扬州市鼓励研制重大新产品项目（预计）	200000		200000
11	2015年度加计扣除减免所得税（预计）	1075000		1075000
合计		2161300	290684.5	1870615.5

4、三超扣款9.28万元；

5、理财收入105.1万元。

九、争取政府优惠政策，支持产业发展。

2015年度争取优惠政策187万元：（表二）

2015年是天诚集团六五规划的收官之年，是天诚转型发展的关键之年。尽管形势严峻、竞争激烈，但在集团董事长的领导下，在各办事处的支持和全体员工的努力下，江苏公司较好完成了工作目标。

这五年，是天诚股改的第三个五年。

江苏公司内部经营股认购对象发生了重大变化，由内部员工认购股份，办事处人员不再认购。这是天诚股改以来内部员工参与认购人数最多的，达到88人，有的员工拿的是辛辛苦苦攒了很多年的积蓄、有的员工是向亲戚朋友借来的钱，这是对公司未来发展的信心、对公司高层管理团队的信任，所以这五年来的压力是巨大的。

这五年，是艰难中求生存保稳定的五年。

自2008年爆发金融危机以来的后金融危机时代，

经济持续下行，线缆行业不景气，竞争愈加激烈，经营成本不断增加，就是在这样艰难的困境中，江苏公司以“抓销售、争效益”为中心，仍然保持了稳定的业绩增长。

这五年，是机制体制活力激发的五年。

自工业园车间2010年建成承包以来，“人人做老板”的承包机制优势得到了充分体现，探索出了内部管理改革的新思路、新模式，较好解决了“脑袋与屁股”不在一起的问题。2014年江苏公司开始对本部车间试行承包、设备制作机配件承包、物流车辆运输承包，效能、效率、效益得到了进一步提高。2015年继续深入推进本部车间承包改革，逐步向工业园车间的承包模式过渡。车间承包的成效是显著的，2014年材料耗用比例下降3.124%，2015年材料耗用比例再降1.775%，机制体制优势激发了管理团队的活力，也是承包团队努力的结果。原承包单位配套部成立江苏天诚线缆材料有限公司，成为独立子公司对外经营，进一步扩大经营规模。

这五年，是获得优惠政策重要支撑的五年。



天诚智能集团样板工程·长沙顺天国际金融中心

工程商：湖南邮电智能系统工程有限公司

2011-2015年获得政府优惠政策项目资金合计2192万元，其中研发费加计扣除减免所得税项目，申报研发费金额4121.9万元，减免所得税515.2万元；高新技术企业减免所得税1218.88万元。

这五年，是紧跟集团转型步伐的五年。

上海销售公司成立、天诚线缆集团更名为天诚智能集团，在集团智能化转型战略下，江苏公司立足传统产品保市场、研发新品做增量，适应市场对产品需求的变化。努力拓宽行业、拓展市场、开展外贸业务，寻找销售渠道转型发展的突破口。

这五年来的成绩，是集团董事长和朱总正确领导的结果，是各办事处老板们奋力拼搏的结果，是各兄弟公司相互支持的结果，是全体天诚人共同努力的结果。

2016年工作思路

2016年将是中国经济持续探底的一年，如何在新常态新阶段新形势下过好寒冬，今年将着重做好以下几个方面：

1、始终坚持“订单为王”，传统产品抢订单保市

场，保稳定保生存。

2、重视新品开发，拓展新行业（军工、充电桩），谋求增长点。

3、积极拓展外销业务，力争实现1000万元销售目标。

4、继续深入推进和完善内部承包机制改革，提质增效。

5、围绕规划目标，认真落实各项工作任务。

6、与时俱进、创新发展，紧跟集团智能化转型步伐。

7、持续改进、提升服务，做销售工作的坚强后盾。

8、加强梯队建设，建立一支能征善战的和谐团队。

2016年经济下行趋势已成定局，企业经营将面临十分困难的局面。清醒看待当前，低调谋划未来，彻底忘记过去，危与机都在身边，活着是硬道理。天诚事业只要坚持创新、走正确的路，天诚事业会有下一个春天，一定会给大家带来经济增长的实惠，含金量远高于过去30年。但是我们一定要保证自己在冬天不要被冻死，如果你在冬天被冻死，下一个春天跟你没有任何关系。不要盲目乐观，穿好衣服，准备过冬，只有渡过冬天，天诚事业的下一个春天才会真正到来。TC



02 | 上海天诚通信公司2015年工作总结

雍竣华 上海天诚通信技术有限公司总经理

通信公司2015年按照“志存高远、加大投入、大干一场”的精神，以新三板上市为目标，进行了全方位的调整和优化。回首过去的一年，市场竞争加剧，销售模式转变，资产剥离，财务整改等事务繁杂，加之通信公司2015年度任务目标也较2014年有了大幅提高，给通信公司带来很大压力，但通信公司依然顶住压力完成了任务目标，取得这样的成绩有全体员工的共同努力，更离不开集团的正确领导和兄弟单位、办事处的大力支持和帮助，在这里我谨代表通信公司感谢一直以来支持通信公司的领导、兄弟单位及办事处，感谢市场竞争激烈下的同舟共济，相互帮助！谢谢！也祝大家在新的一年里继续支持通信公司，通信公司也将在各方面提升自己，更好的为兄弟单位及办事处服务，共同成长，共同进步！现将通信公司2015年所做的工作向大家做如下总结汇报。

一、2014年经营情况

2015年度，通信公司实现A价完成年度总任务的118%；同比增长14.21%，间接费用比例3.06%。

二、销售业务与市场推广情况

1、销售业务和销售结构

2015年度，办事处销售同比增长8.76%；直销同比增长98.22%。

2015年经济形势严峻，行业竞争愈加激烈，通信公司销售依旧逆市增长，全年有9个月销售超1500万元，其中8月1845万元、12月1900万元不断刷新单月销售新高。

销售结构中三缆类产品销售总额占比74.55%，其他配件类销售总额占比17.31%。其他产品销售（光器件、公共广播、线束等）占比8.13%。2015年销售的主打产品依然是铜缆类产品，但光缆的销售同比2014年增长34.93%，销售增幅显著。

2、综合布线产品销售前十名的办事处（详见表一）

3、样板工程不断增加，天诚布线影响力持续增大。

通过各办事处的付出和努力，全年新增项目323个，比较典型的项目有：（详见表二）

表一：综合布线产品销售前十名的办事处

排 名	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
办事处名称	上海办	北京办	深圳办	南京办	重庆办	海口办	合肥办	成都办	西安办	郑州办

表二：上海天诚通信技术有限公司2015年样板工程典型项目

序号	项目名称	项目概要
A	出口项目	
1	几内亚图书馆	超五类+六类非屏蔽 / 2000点 / 北京办 / 张绍军
2	毛里塔尼亚中学	六类非屏蔽系统 / 1500点 / 北京办 / 张绍军
B	商业中心项目	
1	合生国际广场	超五类+六类非屏蔽 / 2300点 / 北京办 / 黄铁稳
2	虹桥龙湖时代天街	六类非屏蔽 / 3000点 / 上海办 / 邓中
3	河南万达广场	超五类非屏蔽 / 4000点 / 深圳办 / 朱正鹏
4	南通万达	超五类非屏蔽 / 4000点 / 上海办 / 侯鑫
C	市政项目	
1	重庆永川司法综合大楼	超五类+六类非屏蔽 / 5000点 / 重庆办 / 丁国秋
2	五峰政府大楼	六类屏蔽系统 / 4000点 / 宜昌办 / 张怀俊
3	大丰市四岔河监狱	六类非屏蔽系统 / 2000点 / 上海办 / 杨书明
4	陕西政协	六非屏蔽低烟无卤系统 / 3000点 / 西安办 / 仲明安
5	禅城区法院综合服务大厅	六类非屏蔽系统 / 2500点 / 北京办 / 黄铁稳
6	兰州新区综合保税区	六类非屏蔽系统 / 3100点 / 北京办 / 黄铁稳
D	酒店项目	
1	南通滨江洲际酒店	六类非屏蔽系统 / 1500点 / 南通办 / 张庆双
2	青岛红树林酒店	超五类+六类非屏蔽 / 3000点 / 南昌办 / 桑广明
3	河北省中国大酒店	六类屏蔽系统 / 2000点 / 石家庄办 / 陈标
E	交通项目	
1	苏州地铁2号线延伸线	六类屏蔽低烟无卤系统 / 4000点 / 上海办 / 张薇
2	湖南长沙地铁系统	超五类非屏蔽+光缆 低烟无卤系统 / 4000点 / 上海办 / 丁礼荣
3	佛肇城际铁路	六类非屏蔽+光缆 低烟无卤系统 / 3000点 / 上海办 / 邓中
4	G40项目	超五类非屏蔽系统 / 2300点 / 南京办 / 张正庆
5	西安地铁3号线	六类屏蔽+光缆 低烟无卤系统 / 3000点 / 上海办 / 丁礼荣
6	乌兰察布机场办公楼2期	六类非屏蔽系统 / 4000点 / 北京办 / 黄铁稳
7	海口美兰国际机场西指扩建项目	六类非屏蔽系统 / 5300点 / 北京办 / 黄铁稳
8	南京地铁四号线一期工程	超五类+六类屏蔽低烟无卤系统 / 2000点 / 上海办 / 徐明
9	南平市安济客运站项目	超五类+六类非屏蔽系统 / 1500点 / 厦门办 / 杨卫芳
F	住宅项目	
1	顾村小区	超五类非屏蔽系统 / 3000点 / 上海办 / 曹海生
2	海南省三亚海棠湾B1区	超五类+六类非屏蔽低烟无卤系统 / 2100点 / 北京办 / 黄铁稳
3	普君新城社区	超五类非屏蔽系统 / 3200点 / 深圳办 / 朱正鹏
4	天都十六区	超五类非屏蔽系统 / 1600点 / 银川办 / 严文胜

序号	项目名称	项目概要
G	能源项目	
1	阳江核电项目	超五类非屏蔽系统 / 2500点 / 深圳办 / 朱正鹏
2	南方电网项目	六类屏蔽低烟无卤系统 / 2300点 / 广州办 / 周泉
3	深圳大亚湾基地时钟系统改造	超五类非屏蔽系统 / 4000点 / 上海办 / 徐明
4	吉林电力项目	超五类非屏蔽系统 / 3500点 / 上海办 / 张薇
5	湖北省电力勘察设计院	六类非屏蔽系统 / 2500点 / 武汉办 / 赵松鹤
6	花草滩煤矿	超五类非屏蔽系统 / 3000点 / 西安办 / 仲敏安
H	医院和教育	
1	海南肿瘤医院	六类非屏蔽系统 / 3000点 / 深圳办 / 朱正鹏
2	同济医院	超五类非屏蔽系统 / 1500点 / 武汉办 / 杨传祥
3	海南省一中院项目	六类屏蔽系统 / 3000点 / 海口办 / 陈亮
4	上海露香园实验小学	六类非屏蔽系统 / 2000点 / 上海办 / 陈晨
5	上海第二工业大学图文信息中心	超五类+六类非屏蔽系统 / 3000点 / 上海办 / 吉中
6	逸夫职校静安分校	六类非屏蔽系统 / 2000点 / 上海办 / 张娟娟

4、进步明显的前十五名办事处（增量超40万以上）（表三）

5、多种优惠便利促销政策

2015继续进行有针对性的多种优惠促销政策，以利办事处更好的开拓市场，全年共计优惠、降价等金额总计880万余元。

（1）针对办事处订货开展整托订货优惠、光缆、光缆订单数量优惠，此项优惠政策，公司共让利140万元，涉及金额5600万元。

（2）为引导办事处全链路营销，对全链路订单给予优惠5%-20%，共计优惠79.7万元，涉及金额710万元。

（3）年度A价降价，全年累计降价金额达593.7万元。

（4）为抢单需要，给办事处特殊价格的订单优惠69.6万元。

2015年，市场价格战加剧，以“订单为王”为目标，通信公司顺应办事处的需求推出安防超五类网线

275元每箱（随铜价波动），一面世便得到了办事处的认可，2015年仅室内安防网线的销售就达到了475万元，合计16000多箱；与此同时超五类的销量同比2014年有增无减，因此安防超五类的推出完全达到了我们预期的抢占市场的目的。在2016，公司将结合办事处的提议和市场销售的需求，推出安防六类网线，相信此线网的推出将给办事处的市场营销工作再次助力。

6、技术支持

全年为办事处提供项目方案设计和配置清单747份；招投标文件74份；授权书884份；产品检测报告34110份；产品核价技术资料108份；特殊产品型号编写372份；项目现场协助及办事处培训60次【域邦大厦项目(上海办丁梅生)、泗陈公路银湖别墅(上海办杨杨)、金航大厦19F嘉银金融公司(上海办侯鑫)、黄浦区204地块外滩SOHO(上海办金城)、肇庆城际铁路项目（上海办邓忠）、非洲加蓬体育中心项目（上海办吉中）、银川三所合一项目（南京办蒋凤鸣）、思博职业技术学院(上海办丁梅生)等】；与81家客户单位技术交流【南昌办2家、上海办19家、广州办1家、深圳办

表三：进步明显的前十五名办事处

序号	办事处		增量（万元）	增幅（%）
1	乌鲁木齐办	史美群	53.5	857.03%
2	宁波办	高建军	51.73	692.69%
3	大连办	徐爽	81.69	417.91%
4	天津办	周月荣	155.97	253.01%
5	昆明办	宋小言	63.2	208.63%
6	银川办	严文胜	51.6	169.84%
7	海口办	陈亮	364.73	166.54%
8	南通办	张庆双	51.48	163.9%
9	合肥办	合肥办	298.17	118.01%
10	武汉办	杨传祥	43.16	102.57%
11	苏州办	严冬	47.79	96.08
12	重庆办	丁国秋	107.19	21.23%
13	上海办	上海办-侯鑫	365.21	10.59%
14	南京办	王广林	49.16	8.32%
15	深圳办	朱正鹏	47.86	5.24%

24家、南宁办4家、厦门办2家、南京办2家、合肥办10家、北京办6家、长沙办7家、西安办4家】；处理客诉49起，24起为假投诉。

7、市场推广及市场开发

2015年通信公司荣获“2015年中国综合布线十大品牌”和“2015年度中国市场十大综合布线产品品牌”的殊荣，以及“最优民族品牌奖”、“最具行业影响力品牌奖”、“最佳科技创新品牌奖”、“数据中心产品应用奖”等多个殊荣。通信公司全年实施推广活动20余场次，主要推广活动有：

- （1）香港春季电子展
- （2）上海智能建筑国际博览会
- （3）华东国际公共安全产品暨警用电子(苏州)博览会
- （4）中国新疆喀什——中南亚商品交易会
- （5）上海国际智能建筑展览会
- （6）华南地区智能建筑技术发展高峰论坛
- （7）民航机房工程建设培训会

（8）综合布线工作组“中国好DC 节能万里行”沈阳、西安、杭州、福州

（9）中国智能建筑新发展重庆研讨会

（10）中国智能建筑发展论坛暨第十届中国市场智能建筑十大品牌颁奖典礼

（11）2015年度数据中心工程标准化建设年度论坛

千家布线网品牌推广、新产品推介会、办事处培训研讨、客户拜访推广、展品与样品箱改进更新等。

三、生产研发方面

1、生产方面

2015年生产重点进行车间自动化和技改创新。全年立项34项，取得创新效果显著。主要有：

（1）增加自动裁线剥线一体机，自动裁线剥线一体机取代手工裁线剥线，生产效率提升2倍，品质稳定。

（2）建立健全光跳线车间，提高生产效率，为供

货及交期提供保障。

(3) 对车间进行智能化改造:

A、自行开发设计制做的模块折板机, 由原来的人工折板转变成机器全自动折板

B、引进模块全自动贴标机/全自动包装机。

2、品质方面

完成了CE认证、泰尔认证、ISO14000、OHSAS18000、ROSHS认证。

全年来料合格率为97.15%，生产制程合格率为99.21%。

3、仓储和物流

2015年度加大物流公司开发力度, 目前合作物流公司达41家, 公司进一步梳理整合力求物流费用下降。

4、采购成本控制

上半年召开了年度供应商大会, 不仅约谈主要供应商, 通过面谈获得供应商价格、付款方式、账期等方面的大力支持, 并对《2014年采购工作条例》进行了修订, 使采购工作更标准化、规范化、流程化。2015年全年采购降价金额共计178万元。

5、新产品研发

已完成USB3.1Type-C三款线端连接器成品开发, 7家客户送样, 开发5款板端连接器, 连接器产品已申请专利26件, 其中10件发明专利。6件发明专利已公开, 12件实用新型专利已授权。

四、经营管理与企业文化

2015年通信公司启动新三板股改工作, 证券公司、会计师事务所、律师事务所进场进行前期尽职调查工作, 完成了包括三个子公司、一个控股公司、九个关联公司以及相关股东的资料收集, 整理。并根据新三板的需要于完成三个子公司剥离、两个持股企业的注册成立、从销售公司销售到代理商销售模式变更、财务梳理整改等工作, 新增代理商17家, 办事处确认开户77家。

1、人力资源方面

全年招聘面试1900余人次, 新进员工49人。截止

2015年12月31日, 通信公司在职人员110人, 其中技术中心12人、营销中心17人、生产体系43人、运营中心26人、行政中心12人。通过对生产体系的优化, 整个生产体系人员保持了较高的稳定性, 全年无一人离职。

2、企业文化方面

企业文化方面, 通信公司从产品知识、商务礼仪、岗位技能等多方面开展了21次内部培训, 10次外部培训, 有效提升了员工的工作技能和综合素养。同时, 公司还开展了中秋游园、游泳、夜跑、厨艺大赛、关爱母亲河公益徒步行等11项各种活动, 使快乐工作、健康生活的理念更加深入人心。

3、财务方面

(1) 通信公司、桥泰林公司、企云公司的账务处理、报表编制及申报纳税工作, 以及TYPE-C事业部、音响事业部、注塑承包财务工作。

(2) 新三板挂牌财务尽调资料整理编制、账务处理和税务调整咨询等工作。子公司剥离股权转让和资金操作、成立代理商相关事务。

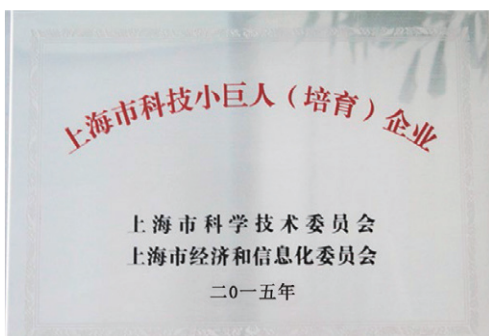
4、优惠政策方面

通信公司顺利通过上海市科技小巨人培育项目验收; 成功评为2015年上海市专精特新企业; 成功以“USB3.1Type-c连接器及线缆的推广应用”项目申报“张江国家自主创新示范区专项发展资金”、“研发费用加计扣除”、“闸北区财政扶持专项资金”等项目, 协助销售公司以“智能建筑第三方平台”项目成功申报“上海市服务业发展引导资金”; 评为上海市北园区2015年度优秀企业, 并获“纳税特殊贡献奖”。各项优惠政策、补贴涉及金额共计850余万元。申请专利27件, 15件发明专利进入实审阶段, 获得20项实用新型授权。本人作为“专精特新”企业家代表接受专访并作为封面人物刊登在《上海中小企业》杂志上, 同时为公司宣传推广接受《华东科技》杂志的专访。

5、投资公司的运营和管理

(1) 桥泰林公司租给廿一客公司, 生产厂区已装修投产平稳运营, 办公楼正在大力装修, 部分投入运营。

(2) 企云公司全年销售收入560余万元, 业绩呈爆发性增长, 成长较快。



◎ 通信公司通过上海市科技小巨人项目验收



◎ 通信公司获双十大品牌

(3) 参股的虎符通信，上半年进行分红并进行10股转赠32.5股的权益分配，2015年度财务预告净利达到目标预期。

(4) 注册成立上海缆通投资中心作为新三板挂牌上市的持股平台

(5) 注册成立上海衡网检测技术有限公司，成立实验室，目标是成为检测专家，以技术服务为导向服务供应商、办事处、工程商、代理商、最终客户等，带动产品销售。

五、2016年工作规划

1、作好新三板股改挂牌上市

2、以“宽带最后一公里综合解决方案专家”为三年规划定位目标：

2016年在产品规划方面：正在进行和计划的开发和引进项目已经达到110项，其中新品开发和引进项目70项，对原有产品功能和设计的改进在40项。这些项目分别在智能楼宇、数字安防、数据中心、无线应用、融合通信等五大领域进行产品布局，我们会在POE（以太网供电）技术、7类（超7类）模块的产业化、数字安防的全系列产品、光网络一站式解决方案和无线覆盖等领域加大研发投入，使通信公司在综合布线的主干上，融入更多的解决方案和增值服务。

在业务方面：成立上海衡网检测技术有限公司，现已开始运营，成立实验室，通过CNAS认证，为办事处、客户等提供增值服务；将企业云整合进来，最终形

成最后一公里的，硬件到软件，方案设计、产品及后期检测维护等全面的宽带综合解决方案专家。

3、全面实行代理商、特许经销商制度。

4、加大“反向”营销力度：通信提出业务模式创新，针对有通信公司产品需求的供应商，由采购部负责将公司产品反向销售至供应商，利用现有渠道，不增加额外营销成本，加强双方供需合作关系，更有利于资金周转及风险控制。

5、申报上海市高新技术企业，上海市科技小巨人企业。

6、作好投资公司的后续管理，协助成长，实现预期。

过去的一年里，通信公司的全体员工围绕日常运营及新三板股改上市工作，将公司进行了全方位的整改，工作量大，任务繁杂，同时也给集团领导和兄弟单位、办事处同仁们带来了相当多的工作量，集团领导和兄弟单位、办事处同仁在整改当中给予了极大的支持和鼓励，令我非常感动，我代表通信公司对集团领导、兄弟单位、办事处各位同仁说声辛苦你们！给你们添麻烦了！同时也感谢你们，感谢支持和鼓励，感谢配合和关照！通信公司的发展壮大离不开你们！谢谢！

2016年通信公司将继续整改完善，完成新三板股改挂牌，正式向资本市场迈进，也希望在座同仁和我们密切配合，共同成长，一起铸造天诚通信美好的2016! TC



03 成都中衡网络公司2015年度工作总结

成都中衡网络有限公司总经理 范文斌

2015年，中衡公司紧紧围绕规划条例要求，在集团、各兄弟公司及办事处同仁关心和支持下，知难而进，团结一致，基本完成各项目标任务，并取得了良好的经济效益。在此，请允许我代表中衡管理团队向各位同仁表示衷心地感谢！

一、指标完成情况

1、产值：2015年实际完成产值，系数调整后的产值（调整系数0.9275），与去年同期相比，增加了500.47万元；完成绩效考核任务的98.67%。

2、销售：2015年实际完成销售，系数调整后的销售，与去年同期相比，增加了281万元；完成绩效考核任务的98.64%。（详见表一）

3、利润：2015年完成了集团绩效利润的指标，通过节能降耗，再节约0.88%。

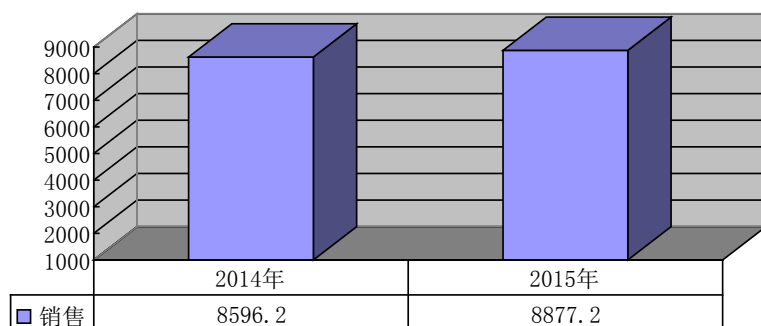
二、销售管理

1、六大区销售完成情况（已调整系数）：

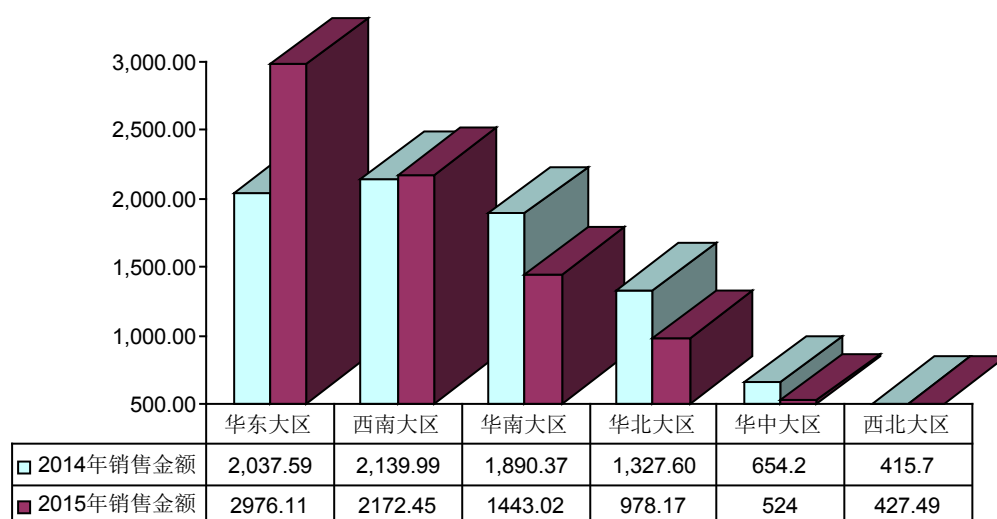
华东大区、西南大区、华南大区销售排名前三位，华东大区销量较2014年增加了938.52万元，其中上海办销售2100.53万元（在中衡公司销售首次突破2000万）较2014年增加了855.69万元，其它五个大区销量均不同程度的下滑，其中华南大区销量下降了447.35万元，下降比例为23.66%。（详见表二）

2、各规格产品销量反映市场销售结构变化

表一：进步明显的前十五名办事处



表二：六大区销售完成情况



天诚智能集团样板工程·合肥新桥机场

工程商：深圳博康系统工程有限公司

表三：各规格产品销量反映市场销售结构变化

单位：KM

序号	产品类别	2015年数量	2014年数量	增减数量	比例
1	RVV系列	24532	22741	1791	7.90%
2	SYV系列	7503.2	11926	-4422.8	-37.10%
3	RVV(S)P系列	7033.8	7079.5	-45.7	-0.65%
4	WDZ防水耐火系列	4263.7	1449.2	2814.5	194%
5	AVVR系列	1933.5	1873.4	60.1	3.20%
6	RVS/ZR-RVS系列	1554.1	1954.1	-400	-20.20%

表四：办事处任务完成情况

单位：万元

城市	认领人	2014年				2015年				同期 相比	备注
		排名	任务	发货金额	完成率	排名	任务	发货金额	完成率		
上海	上海办	1	1,500	1,244.84	82.99%	1	1,880	2,100.53	111.73%	855.69	股东单位
深圳	朱正鹏	3	1,000	925.73	92.57%	2	1,000	779.55	77.96%	-146.18	股东单位
成都	龚军	2	1,100	931.12	84.65%	3	1,595	752.88	47.20%	-178.24	
贵阳	王兴军	5	260	451.90	173.81%	4	300	505.39	168.46%	53.49	
北京	黄铁稳	4	1,000	778.42	77.84%	5	1,000	476.47	47.65%	-301.95	
重庆	丁国秋	6	500	413.46	82.69%	6	500	473.75	94.75%	60.29	股东单位
南京	王广林	11	200	295.83	147.92%	7	300	334.73	111.58%	38.90	股东单位
沈阳	徐星	7	280	319.37	114.06%	8	330	308.06	93.35%	-11.31	
西安	仲敏安	10	300	297.46	99.15%	9	685	302.22	44.12%	4.76	
昆明	宋小言	15	150	133.30	88.87%	10	150	259.68	173.12%	126.38	股东单位
武汉	赵松鹤	9	350	304.20	86.91%	11	400	252.02	63.01%	-52.18	股东单位
郑州	殷宜龙	12	260	279.23	107.40%	12	330	239.90	72.70%	-39.33	股东单位
广州	周泉	8	300	317.46	105.82%	13	330	215.14	65.19%	-102.32	
海口	陈亮	13	190	200.72	105.64%	14	220	167.85	76.30%	-32.87	股东单位
合肥	合肥办	14	300	200.27	66.76%	15	220	158.01	71.82%	-42.26	股东单位
昆明	唐义明	17	110	88.19	80.17%	16	90	107.97	119.97%	19.78	
南京	曹金	18	30	88.13	293.77%	17	60	104.58	174.30%	16.45	
乌鲁木齐	沈义山	26	100	57.05	57.05%	18	50	94.17	188.34%	37.12	股东单位
宁波	高建军	34	90	38.17	42.41%	19	50	85.39	170.78%	47.22	
石家庄	陈标	16	110	111.48	101.35%	20	120	81.23	67.69%	-30.25	
合计			8,130	7,476.33	91.96%		9,610	7,799.52	81.16%	323.19	

表三体现了两个比较突出的数据，一是视频线系列产品生产公里数较2014年下降了37.1%（而2014年较2013年也下降了36%），同轴视频线已基本被网线取代而退出大型安防视频监控工程，所以在此也提醒各办事

处老板，在客户订购视频线系列产品量多或办事处自己做库存时都要慎之又慎，以免造成滞留；二是WDZ耐火防水系列产品较2014年增加了194%，2015年中衡公司因耐火系列产品订单较多，为了满足办事处的交货期

表五：2015年大项目统计

单位：万元

序号	办事处	工程单位	项目名称	合同金额
1	上海办张薇	中铁一局、中铁六局、中铁八局	成都地铁三号线项目	552
2	郑州办王劲松	郑州华力信息技术有限公司	省内变电站改造	160
3	郑州办陈敬明	郑州净瓶消防安全工程有限公司	郑州未来滨河小区安置房项目	100
4	上海办俞本锋	中安消技术有限公司	上海嘉定凤翔苑一期项目	90
5	上海办金城	北京江森自控有限公司	上海外滩国际金融中心	90
6	广州办周泉	东莞科俊电子公司	东莞市城市快速轨道交通R2线工程	88
7	上海办蒋和利	无锡银久电子科技有限公司	南通万达	86
8	上海办张薇	中电科二十二所(青岛)天博信息科技有限公司	黄石万达广场	82
9	成都办何君远	广州奥特信息科技股份有限公司	成都河畔新世界	80
10	上海办张薇	冠林电子有限公司	青岛万象城	78
11	上海办金城	北京江森自控有限公司	北京天山路SOHO项目	78

表六：部分特价优惠项目表

单位：万元

序号	办事处	项目名称	发货金额
1	上海办张薇	成都地铁3号线	428.92
2	成都办唐洪	成都四为电子信息股份有限公司	74.22
3	扬州办余俊	设备配套	55.14
4	南昌办章胤先	江西金融系统	30.84
5	北京办王新晶	中国人保大厦弱电系统施工项目	30.47
6	南京办王广林	北京军区防空项目	28.46
7	南京办曹金	西宁万达广场	27.25
8	株洲办陈柱	潇湘奥林匹克项目	26.33
9	上海办杨书明	成功无锡苏宁环球天御广场项目	26.28
10	上海办金城	天山路SOHO项目	25.94

新购了一台绕包机，在此也给各销售精英们普及一下：
中衡公司除常规产品外，低烟无卤、耐火、交联、PE等特殊定做产品都能生产，经过几年的磨合，工人生产技术、生产设备、原材料质量已经稳定，从而保证产品

质量绝对万无一失，2015年中衡公司曾一个项目供应400多万低烟无卤耐火、交联系列产品，无一例产品质量问题，所以请办事处对中衡产品质量放心。

3、办事处任务完成情况：

2015年办事处任务认领数额，相较于系数调整后实际完成销售，平均任务完成率76.37%。

排名前20位的办事处共计销售，与去年同期相比增加了323.19万元，平均任务完成率81.16%，在销售极其艰难的情况下，保住了市场份额，还略有增长，不简单！系数调整后对比如下：（详见表四）

4、挖掘大客户资源，攻克大项目（详见表五）

2015年大项目统计

5、直销工作有突破

5.1 直销：2015年直销330.20万元，比2014年130.75万元增加了152.54%，直销成效显著；

6、以服务销售为工作主线，打造优秀服务窗口，树立销售服务标杆

6.1 优惠支持：全年共计让利金额320.38万元，占发货8233.60万元的3.89%。其中不差钱3%的价格优惠171.38万元；支持办事处销售兜底，公司批准的优惠及集团批准减免的优惠149.00万元，特价审批项目49个。

附：部分特价优惠项目表（详见表六）

6.2 加强接单流程管理：全年接单6324份，金额8672万元，（1.37万元/份）；共组织合同评审117次，全年无一起定做订单因未评审或评审不当造成的质量投诉；从接单至库存确认、交期签订、订单更改、订单评审、协调回复等，整个接单流程实现了“快反应、优服务、高效率”的工作要求，达到了“零失误、零投诉”的工作质量。

6.3 定做产品核价下单跟踪管理，定做产品核价实行下单定期跟踪服务管理，全年核价下单率为20.01%，同比增长3.07%，深圳、贵阳、广州、重庆等办事处下单率达30%以上。2015年，共接单846个不同规格型号产品，与2014年616个相比增加37.34%；有434个单个品种生产数量低于5KM，其中单个产品最短长度只有49米。从产品规格数量的增加可以看出产品结构已随新原料、新技术、新要求等原因发生了巨大的变化，生产难度、制造成本、人员管理难度进一步增大，但我们可以负责任地说，中衡公司切实履行了“只有接单的义务、没有回单的权利”的服务承诺。

6.4 做好技术服务工作，全年为各办提供1206余份检验报告、国验报告、质保书；制作常规、定做产品样品版150块；为办事处检测样品线40余份；重新设计、印刷、改版了合格证、检验报告封面，并把检验报告封面免费发放给办事处使用。

6.5 事处满意度调查，通过三个季度满意度的调查，收到意见反馈表143份，综合得分96.40分，对16份建议进行了回复，建议主要涉及的问题有产品质量、物流货期、物流回单等方面，在与办事处当事人进行有效的沟通后，公司制定相应的纠正预防措施，并要求关联岗位人员在后续工作过程中持续改进，保证了服务质量的长期性与常态化。

三、内部管理：围绕目标、细化考核、突出重点

1、采购管理

通过对供应商产品质量、供货及时性、售后服务三方面重点管控。主材动态比价议价，择优采购，采购成本共节约37万余元；加大原材料质量异常处罚力度，PVC原料每季度送第三方检验，原材料质量稳中有升。成功新开发3个材料供应商，特别是新增了一家铜材供应商，改变了中衡公司一直以来铜丝独家采购的被动局面。

2、生产质量管理

2.1 生产管理效果显著。“一岗多能”、“骨干队伍”、“月度动态”、“生产节能降耗”等有效措施逐步在生产管理过程中彰显效能与效益，发挥了以“生产为中心”的“火车头”作用，保证了各类产品的按期交货。通过计米器的深化改造、单绞放线张力的调节、各类废旧物资的细化分类、谷段低电价期合理组织生产、计划合理紧凑等多项有效措施，物料直接成本下降了2%。

2.2 实施定做产品评审及重特大订单项目管理，规避风险。随着市场的急剧变化，定做产品已成公司的主导产品和发展保证，由于存在市场风险，定做产品始终坚持供销、生技、质量部联合评审制；并制定了《重大订单项目管理办法》，实施重大订单项目管理负责制，切实加强特殊订单生产过程监督，加强技术改进与现场服务，及时解决生产、设备、质量问题；特殊订单专人

跟踪、工序间无缝对接，保证重大订单项目的保质按期交付。

2.3 产品质量持续稳定。产品过程质量管理推行“高压”管制，从严执行“三检制”，并联同生技部将质量效果列入操作员工月度岗级动态考核，促使员工从意识上重视，源头上控制，减少质量问题的发生。

2.4 成功获得环境管理体系认证。9月份通过了环境管理体系认证，公司将享受国家相关优惠政策，为企业增加了“软实力”和经济效益，更为办事处提供了市场抢单的条件保障。

3、工作推进及360°考评

全年各部门工作立项336项，完成329项，完成率97.92%，同比上升2.32%；吸取了历年绩效考核的优劣，于第二季度开始对生技、供销部实施管理与效益考核，质量、设备部实施管理考核。通过考核更加明晰了部门负责人的“管理权、考核权、财权、分配权”，责任分明，措施有力，奖罚并举，有效调动了管理人员、生产员工的工作积极性。

4、项目申报

项目申报，成绩显著：成功获得四川省产业技术研究与开发、企业间协作配套、工业经济稳增长市场开拓、四川省、成都市地方名优产品等相关项目，到位资金达125万元。

5、企业文化活动丰富多彩

公司7月份组织2014年度优秀员工陈泽军、赵卫娟、李勇、高波参加了集团年中浙江舟山旅游会议；11月份组织公司全体员工开展了为期两天“毕棚沟”旅游活动，通过员工旅游活动、优秀员工评比、表彰，《天诚人》月刊投稿等企业文化活动，开拓了员工视野，增强了向心力、凝聚力。

6、成都智能信息产业园工作

6.1 在赶集网、58同城、搜房、安居客等知名网站发送信息港租售信息；并参加了成都安防展、上海智博会、成都房交会、集团2015成都答谢会等活动，全面宣传、推广成都智能信息港。

6.2 成功寻找包销代理公司，已与成都六行房地产营销策划公司签订了房产包销合作协议。

6.3房产销售情况:成功与成都铨泓科技有限公司、四川佳克企业管理有限公司签订成都智能信息港租赁合同。

四、2016年重点工作

1、保障员工收入稳定增长，保护公司、股东投资利益。

1.1 产销任务保底8000万，力争8500万；

1.2 继续优化库存，提高资金使用效率；

1.3 直销增长50%；

1.4 成立产品研发部，争取在新产品、新工艺、海外市场等方面取得实质性进展。

2、加强合同评审及过程管控，严控经营风险

重点管控好工艺标准风险、直销回款风险、原材料采购及库存风险。

3、人才培养：一线要稳定员工队伍；二线要培养和招聘经营管理、工艺技术、电子商务、物业管理等方面的专业人才。

4、信息港工作

做好工程竣工验收、工程决算、内部装修、特色楼宇申报、物业管理公司组建以及信息港销售工作。

5、成都办工作

加强成都办“四总部”管理团队建设，管好A/C账，严控经营风险；积累管线工程施工管理经验，组建专业工程团队；事业部智能化新产品销售要有大作为，要为全国事业部树立标杆。

6、绩效管理

进一步简化、优化考核管理，简政放权，发挥部门管理效率。

2016年，市场将更加残酷和严峻，中衡公司产品结构单一、规模小、基础薄弱，我们将面临生存和发展双重压力。一方面我们要加强内部管理，通过精细化管理增效益；其次，要与办事处抱团取暖，共同参与市场竞争，全力支持销售保住市场。我们必须认清形势，精诚团结，迎难而上，2016年目标一定会实现！



04 上海天诚线缆销售有限公司 2015年工作总结及2016年工作打算

上海天诚线缆销售公司总经理 余建弟

上海天诚线缆销售公司及集团财务部的2015年,在集团董事长、朱总的指导和支持下,在集团各兄弟公司及总部各部门的帮助下,在全国办事处、事业部所有销售业务人员和管理人员的理解和配合下,继续保持稳定的员工队伍、做好日常扎实的基础工作、严格贯彻执行集团的各项制度和规定,管理向流程化、制度化和精细化发展,保持了平稳发展的良好态势。

当然,在工作中仍然存在一些不足,为了更好地总结经验教训,更好地面向未来,现将2015年工作总结和2016年工作打算,向大家简要汇报如下:

2015年度工作总结:

一、上海天诚线缆销售公司的主要工作

- 1、今年将注册资本增加到了10000万元(目前实缴8000万元,2016年完成实收资本10000万元)。
- 2、因办理贷款需要,将银行基本账户迁至新桥建行。
- 3、申请办理了进出口经营许可手续,以及相关银行、税务登记手续。
- 4、分解落实今年集团对销售公司的绩效考核方案。
- 5、以天诚线缆销售公司的名义,协助电商部门申请智能化工程服务云平台项目的政府支持资金。
- 6、进一步落实细化内部管理,主要分为开票记账

部门和销售往来账部门：

开票记账部门：

今年着重抓欠款户头的凭合同下单和发货一个月开票的工作，客户应收账款的清理（包括预收货款和虚假应收账款），以及开票的准确性和及时性等问题等。今年预收货款减少500多万元。

销售往来账部门：

订单审核工作，今年总体订单量比去年多出将近400份，且要求欠款户头提供对外合同，所以工作量和难度加大，但是欠款控制效果较好，截止2015年12月31日只有一个户头超出授信额度（海口办陈辉），去年是七个办事处超授信；往来记账工作，准确及时，每天上午九点前保证昨天的发货、费用和回款全部记完，每月与办事处对账，今年已经有74个户头每月对账了（还剩12个办事处每月不正常对账），去年，有近一半的办事处不正常对账。

与生产公司也是平时经常对账，每月确保相互往来账目准确、无差错；现金岗位工作，严格要求日结月清，每天回款必须对应到办事处业务员及其客户，每月与记账部门对账，查核有无差错，直到准确为止，做到账实相符、账账相符、账证相符。

7、其它：略。

二、集团财务部的主要工作

1、根据2015年“三表”进行销售往来户头的清理。

2、各办小规模户头的重新审批确定。

3、每季度各办销售回笼完成情况通报。

4、继续大力推进财务软件EAS的应用。

5、年终任务考核、返点统计、超开票统计、个人所得税统计等各项统计工作。

6、每年年底的清产核资工作，今年的五年清算工作。今年与客户的对账工作，尽管三番五次要求和强调，但是截至今天绝大多数办事处未能交齐。以下八个户头已经全部交齐，对于你们的工作配合，表示感谢！他们是：长春办（余晖）、宁波办（高建

军）、扬州办（王礼庭）、南通办（张庆双）、昆明办（唐义明）、广州办（周泉）、南昌办（桑广明、桑广余）。

7、配合通信技术公司新三板挂牌的相关财务、业务工作。

8、配合集团业务部推进CRM(客户关系管理系统)工作。

9、配合法务部对欠款人员的货款清欠工作。

10、对财务人员的培训，答复各办的相关咨询。

三、2015年工作存在的问题如下

1、办事处帐务清理工作，成效不够显著。

2、办事处与客户的对账工作，还不够理想。

3、学习培训工作，还有待加强。

4、为办事处的服务工作，还有欠缺，尚需进一步强化。

四、与办事处的工作交流。

1、超授信下单时，请珍视自己的信誉，不折不扣地兑现承诺。

2、欠款下单时，提供外部合同，并在发货一个月后开票。请予理解、配合、执行！

3、开票时，提供合同原件、签收回单原件（合同指定收货人签收）和开票申请（注明是增票或普票、准确的单位名称、地址、电话、开户行及账号、税号，准确的产品名称、型号规格、数量和单价等）。

4、及时与客户形成对账单，至少每年一次，供货频繁或量大的，最好半年对账一次，确立债权。

5、汇款时，不论是现金汇款还是银行转账，都要及时与现金会计联系，告知是哪个办事处、哪个业务员的汇款，是哪个单位的回款，等等。

6、办事处应重视自己的财务工作，日清月结，每月与销售公司对账；准确理解各项销售财务政策，

◎ 上海天诚线缆销售公司各岗位服务承诺

序号	工作事项	受理岗位	工作时限承诺	备 注
1	订单审核	订单审核岗位	20分钟内完成	账上多钱或在可用授信额度内，否则告知下单人应回款金额
2	办事处往来账及时记账	记账岗位	24小时完成	确保次日九点后办事处可查询
3	开票	开票岗位	下午四小时前收到当天寄出，四点后收到次日中午寄出	收到完整清晰开票申请（附件要求齐全）
4	回笼查询回复	现金岗位	两小时之内回复	
5	办事处往来账查询回复	主办会计岗位	两小时之内回复	
6	办事处询证函办理	开票岗位	24小时内完成	办事处确认无误
7	催款函确认盖章	开票岗位	1小时内完成	办事处确认无误
8	软件资料准备	受理岗位	24小时内发出	数量较多除外（收费）
9	其他未尽事项	相应岗位人员	24小时回复	根据具体情况而定

投诉电话：余建弟 13665208806

开票税金、费用发票、个人所得税等的统计计算。

7、关于费用发票，要预先测算自己需要提供的大致额度，均衡地在每个月、每个季度提供（三个月内的发票）；同时，要注意广告费、招待费是有限额的（广告费：开票额的15%、招待费是开票额的0.5%）；最后，要将发票按照财务要求黏贴好。

8、协助、配合销售公司做好与客户账务的清理工作。天诚销售公司现行的模式，大包大揽，高于结算价的部分全部归办事处，那么办事处就有责任帮助公司清理账务，规避财务、税务风险。

销售公司及集团财务部2016年主要工作计划

1、严格办事处订单审核，确保控制在授信额度

之内，慎重对待承诺。

2、重点清理预收货款和长期应收账款。每月由财务张腾将各办业务人员的客户往来，主要是有预收货款余额和长期应收账款余额的，发给相应办事处，请求给予回复和确认。

3、提前做好全集团的资金预算安排，合理安排各生产公司使用资金，并以较低利率向银行贷款，降低融资成本，支持集团转型和中衡智能信息港的建设。

4、坚持与生产公司每月对账，确保往来正确无误；敦促办事处及时与客户进行对账，每月与公司进行对账。

5、继续推广办事处财务软件EAS的使用。

6、对代理商财务提供指导和支持。



05 成都百微电子开发有限公司 2015年工作总结及2016年工作打算

成都百微电子开发有限公司总经理 徐 梦

2015年是智能家居行业蜕变的一年，相对于2014年的疯狂，2015已经开始回归理性。回首走过的2015年，智能家居行业经历了诸多转变，同时也加速了行业沉淀和发展的步伐。

2015上半年，百微电子全年的销售目标仅完成了十分之一。但在这样的情况下，我们的销售仍然有突出的地方，吴振荣15年个人销售62万元；郑敏文的哥德堡项目C价销售247万元，并且在已经买断的情况下，14年直销的项目仍然持续跟进，15年先后去哥德堡不下百次，不计较个人得失，表现出了敬业精神和大局观，因此公司破例奖励10万元。

在这样岌岌可危的形势下，董事长于7月在深圳

作出重要指示，在成都重新组建研发和生产团队，不再依赖外包，坚定地开始自主研发。程阳临危受命，带领全体百微团队在8月份迅速完成了重组工作，引进了如唐成方、赵念军、邹兴国等研发、生产管理人才，在极短的时间内，就完成了百微产品线2.0版本的资料梳理、修改定型等工作；在其基础上迅速完善了安防、ZigBee门锁、产品220V供电等功能，并通过数十次反复测试迭代，发现和修复软硬件缺陷，推出了迄今为止最稳定的百微产品系统2.5版本；更进一步，为了能让用户自行安装调试我们的产品设备，团队在完成2.5版本开发后，直接对底层架构和通信协议重新设计开发，完成了可用手机直接调试配置的2.7版本

系统，这也代表了百微团队正式抛弃了外包开发的历史，完全具备了自主研发的能力。

但只有好的产品并不能造就一个成功的企业，还有多个方面相配合。比如百微在2015年成功获得双软认证，并取得10项软件著作权登记证书，获得物联网联盟颁发的2015年物联网优秀技术奖。还有让销售人员详细了解其销售的产品也是重点之一，在2015年一共举办了4期培训，共87位学员，为事业部带出了一批优秀的技术力量。同时百微的技术支持人员在1年内共计给集团各事业部、办事处、代理商、经销商设计制作方案139份。为事业部、办事处、代理商和客户进行安装、维护等现场技术支持服务每人658次；对各事业部、办事处、代理商、客户远程技术支持达每人一千次以上。这些都是百微在发展路上的一个又一个路标，将百微导向成功的未来。

时间进入2016年，智能家居面临新的关键节点，能否走向真正的成熟与火爆，也许就看今年能否“毕其功于一役”了。智能家居的升级成型，并最终激发消费者超越传统生活理念的家居需求，2016年将会是一个关键的时间节点。

首先，最关键的，百微公司决定2018年上市并在上市后以不低于市场平均水平的市盈率完成定向增发。为此2016年我们需要完成3000万的销售；2000万的发货；1000万的回笼。在15年销售成绩的衬托下这看似不可能，但依照16年的计划来看，这其实完全能实现。

第一，全体百微人正全力以赴投入3.0产品系统的开发项目中，明确产品定位和客户定位。高端产品线与进口产品竞争，面向高端住宅、别墅、精装房等高档地产项目的前装和后装市场，面板采用高级合金并用触摸屏替代传统按键，提供语音交互功能，自带多种环境传感器如PM2.5、温湿度、氧浓度等，与新风净化器联动控制，并集成可依据客户需要自由接入系统的家庭健康监测设备；低端产品线与国产品牌竞争，以极低的价格为房地产商提供楼盘预装的配套销

售服务，抢夺市场份额。为将来智慧社区战略的实施打基础，以此吹响百微产品绝地反击的号角。

第二，结合集团研究院智慧社区项目，形成“智慧家庭（智能家居）-智慧小区（物管平台）-智慧社区（运营商）”的房地产行业拓展战略，向上游发展，从智能家居项目市场向社区运营延伸，从产品和工程类服务向平台和大数据增值服务转型，成为智慧生活运维服务提供商。

第三，公司正在与联通、海信、长虹沟通，对方已表示出合作意向。向对方提供产品或将我们自主研发的ZigBee模块接入他们的系统以实现共同发展。

第四，加强对外宣传和推广，推出微信营销号，方便销售人员给客户介绍我们的产品，加强与潜在客户的联系。制作以体现“智能家居的功能和在生活中的作用”为中心的微电影。与各大家装网站合作，在个人客户中打响百微的知名度。

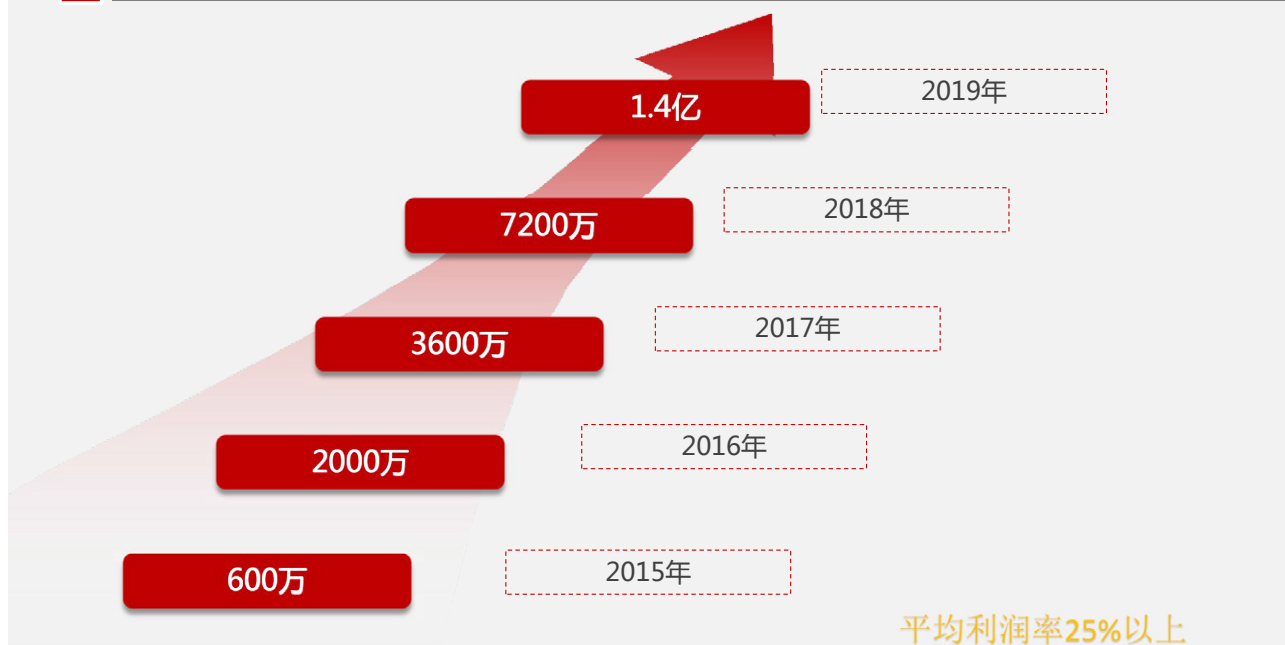
而且，我们的研发人员对于自己开发的产品是很有信心的，主动提出希望成为公司的股东，公司也同意了。并且全体股东一致同意对公司发展做出贡献的研发人员设立期权激励，成立期权池。

但最重要的还是在座的各位，在去年一年中，事业部的各位已经经历了磨合期，对于智能家居市场已经有了一定的了解，对于客户的需求也有了一定的把握，集团对于事业部的支持也是一年比一年重视，那么16年便是各位大展身手的时候了。而代理商能帮助我们加强与个人客户的联系，对于高端产品的推广和销售起到了巨大的作用。因此希望各位能够大力发展代理商，一起为实现共同的目标而奋斗。TC





2016-2020年业绩复增率200%以上



06

上海企云信息技术有限公司 2015工作汇报年终总结及未来5年规划

上海企云信息技术有限公司总经理 赵国放

回顾这一年的工作，在取得成绩的同时，我们也发现工作中的不足和问题，主要反映于管理制度的缺失与执行及产品进一步开发的标准、定型还有待进一步探索，可喜的是公司业绩和产品及服务客户的满意度充分体现我们在云计算行业的影响力越来越大，以及我们云平台能为客户提供良好的服务和资源快速融合的功能发挥。展望新的一年和未来，我们将继续努力，充满了信心，力争各项工作更上一个新台阶。

一、2015年业绩分析

2015年业绩完成率为销售目标的60%，同比2014年完成销售增长300%以上。

1、任务剖析

1.1 缺少弥补

- 1.1.1 对办事处培训严重不足；
- 1.1.2 对办事处市场支持宣传不足；
- 1.1.3 人员不足限制支持力度；
- 1.1.4 缺少标准化产品模式。

1.2 过高期待

- 1.2.1 办事处对IT产品认识度不足；
- 1.2.2 对云计算商业模式价值评估过低；
- 1.2.3 走甲方办事处过少，对最终用户控制度不高。

2、业绩来源及行业

- 2.1 企云代理商450万；

表一：2016年销售任务分解



安徽武警总队一期

昆山登云学院二三四期

湖南高速铁路职业学院一期

固原云计算应用中心

上海国利汽车

无锡城市学院二期

上海电信互联网事业部等

2.2 企云直销150万；

上海信息技术学院二期

天津金宝汇贵金属交易中心一二期

我爱我家网北京分公司等

2.3 天诚办事处目前0万。

洽谈中项目对接成直线累加，并已经有项目接近落地成交。

3、2016业绩保障

3.1 中国邮政邮乐电子商务网500台，100万左右；

3.2 无锡广播电视大学500云办公及教室，150万左右；

3.3 江西教育装备公司中小校园云，100万左右；

3.4 无锡城市学院三期200云机房，100万左右；

3.5 贵州5000用户区域中小学教育局云桌面；

3.6 宁夏2000台园区云桌面租赁，400万左右；

3.7 南通中集集团云桌面外包，50万左右；

3.8 许昌技术学院云机房，100万以上；

3.9 上海信息技术学校3期图书馆，50万以上；

3.10 上海寰启软件园区云桌面租赁等。

包括教育、政府、金融、制造、电商等大量各种云计算项目都已经到达一定业务阶段。云计算市场开始进入快速发展阶段。

4、2016-2020年业绩复增率200%以上，平均利润率25%以上。

二、2015年产品

产品性能得到进一步提高，方案得到进一步完善。

1、正式实现云桌面闭环

从服务器，存储，终端，云软件到云桌面租赁业务，销售和融资租赁相结合，让客户只能选我，形成云服务运营商。

2、完整的产品及业务链

2.1 软件代理--思杰 VMWARE

华为云，微软云，高性能计算；统一存储，桌面管理软件等。

2.2 硬件代理--存储；网络交换机

云终端，网络安全产品，综合布线产品等。

2.3 自主研发--云平台软件

云存储软件，云终端设备，专用服务器及存储等。

2.4 外包服务--云应用运营

云计算咨询，项目实施，项目管理，服务，人才外包,云CRM,OA等。

三、2015年管理

管理基础及核心团队进一步稳固；管理标准进一步加强及完善；完善组织架构。

1、企云公司内控

1.1 建立完善符合企云IT企业基础管理模式；

1.2 建立完善企云财务管理制度；

1.3 建立项目管理流程机制，接单，采购，实施，收款等；

1.4 完善KPI考核制定。

2、2015荣誉及2016规划

2.1 2015年获得的荣誉：

2.1.1 获得创新基金20万；

2.1.2 获得两项专利；

2.1.3 入围2015中国优秀创新企业家荣誉称号，团中央首届双创训练营优秀学员。

2.2 2016规划

2.2.1 2016获得不低于50万；

2.2.2 政府补贴和基金；

2.2.3 2016获得不低于5项软著；

2.2.4 申请软件企业认定。

3、2016年企云组织架构调整

从优化组织架构，适应企业发展需求角度出发，2016年企云公司员工人数拟从2015年的9人增加到36人。

4、2016年建立全国六大支持中心

依托上海天诚通信股份公司大区核心分布，共享

全国各地资源，达到资源配置最优化。在每个支持中心均配备技术和售前各一名。

5、2016年预算（略）

四、2015年商业模式

商业模式进一步优化，进一步迎合资本市场；由产品化技术化转向运营化资本化。

1、产业模式的改变

1.1 云计算相关硬件

服务器；存储，终端，交换机，安全硬件，数据中心等；

1.2 云计算产业相关

云计算软件，云平台，公有云，云盘，超算，超融合架构、云服务外包，云SAAS平台等。

2、2016-2020年模式推进阶段性演变

2.1 2016年--云桌面、私有云--增加云桌面租赁；云实施服务外包；

2.2 2017年--私有云；公有云--增加公有云混合云模式；形成完整产业链；

2.3 2018年--混合云；云运营--自建合作云平台数据中心，变成云运营商；

2.4 2019年--云应用；大数据--从IAAS到SAAS的转变，形成云管理及大数据。

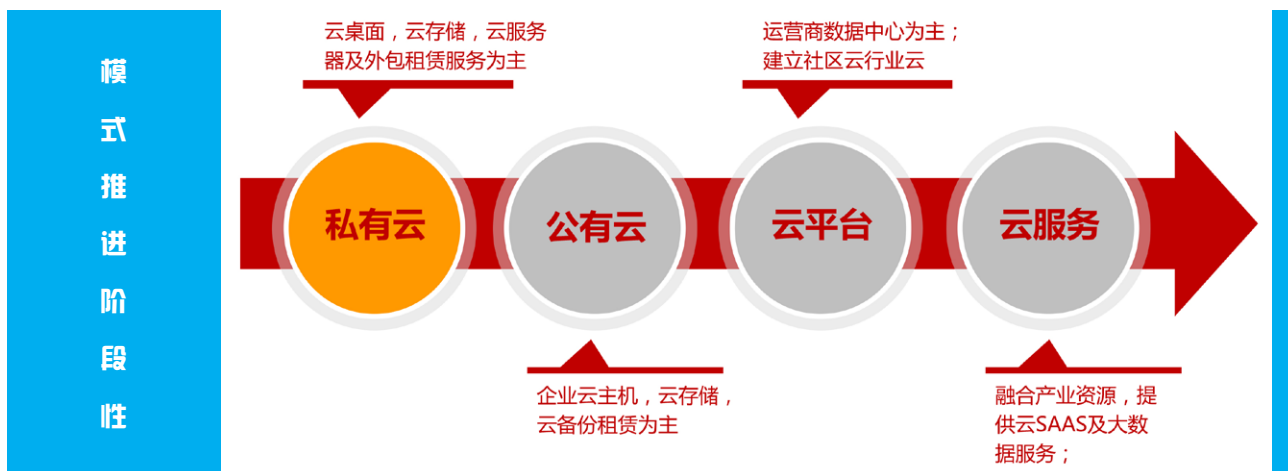
3、销售模式的突破

3.1 行业结盟

3.1.1 加入呼叫中心行业协会；

3.1.2 成为中国云桌面联盟发起公司之一；





3.1.3 加入中国创业孵化器组织，智慧园区。

3.2 代理销售

3.2.1 行业代理商；

3.2.2 硬件代理商；

3.2.3 系统集成商；

3.2.4 天诚代理商转换。

3.3 厂商合作

3.3.1 云终端、云软件；

3.3.2 服务器、存储；

3.3.3 网络设备。

3.4 直销

3.4.1 行业大客户，

3.4.2 灯塔客户。

五、2016年展望

公司进入高速发展阶段，筹备进入资本市场。

1、2016年云计算市场分析

1.1 云计算概念普及和扩展加速；

1.2 混合云成为最被看好的模式；

1.3 国内对云计算认识与国外存在较大差异；

1.4 市场5：3：2形态，潜在客户大；

1.5 缺少成熟供应商和成功案例；

1.6 大型企业选择云计算项目可能性远超中小企业；

1.7 云存储将快速走进企业实现远程备份及数据安全；

1.8 云安全需求明显防泄密为重；

1.9 云开发平台改变程序开发格局；

1.10 SAAS市场未成熟，成为电商首选。

2、2016年重点经营数据

同比2015年市场规模400%；

同比2015年销售额增加300%；

同比2015产品业务链代理及合作兼并增加200%；

同比2015年毛利润率增加50%。

3、2016-2019年企云资本运作

3.1 2016年增资扩股--1000万；

3.2 2017年融资定增；兼并重组其他云计算公司--3000万；

3.3 2018年启动股改--股改启动；VC/PE介入；

3.4 2019年挂牌--新三板或IPO。

4、企云实现新的追求

以技术带动产品，以产品带动服务，以服务带动运营，以运营带动资本；实现可持续发展。

4.1 量--客户数量大量增加；销售额大幅度提高；团队人才集聚发展；资本沉淀越来越大；产品研发不断提升。

4.2 质--客户高质量、团队高凝聚、产品高科技、管理高水平、资本高效率、业绩高发展。

07 上海天诚管线工程有限公司 2015年工作总结与2016年工作打算

上海天诚管线工程有限公司副总经理 李政



又是一年辞旧迎新时，回首过去的一年，倍感时间的紧迫，管线公司在去年的成绩并不理想，没有达到预定的任务指标。个人感到有些遗憾，不过我们通过这一年的努力实践，排除了很多疑虑，理顺了发展思路，对管线工程业务却收获了满满的信心。创业初期我们经历着各种失败和无奈，但那一次次的磨砺和考验也是管线公司积累的宝贵经验，无论对公司还是对每位员工都有着重要的意义。这一年管线公司的工作几乎是从零开始的，围绕2015年集团规划、条例来计划开展工作的，以开源节流，增收节支的原则，在组建专业团队，建立管理制度，开拓业务资源，工程接单实操等方面有了明确的工作方向和一定的经验积累，保证管线公司跨出了坚实的步伐。也为今后管线公司事业的发展建立了步步磐石，促使公司运营逐渐走顺走强。2015年我们所做的事情，也许暂时看不到成功，但我们没有灰心，我们不是没有成长，而是在扎根。在此我代表管线公司，感谢集团董事长和朱总在这一年里经常耐心的给与我们工作中的指导与包容，感谢所有同事的工作配合与真诚相处，同时更要感谢在座各位对管线公司的业务上的支持和参与，你们的资源和建议是管线公司的财富动力和发展方向。

一、2015年的重点工作完成情况如下：

1、管线公司团队的组建。

包括设立工作岗位和职能、面试要职人员、建立绩效考核方案、岗位培训等工作。15年通过网络简历筛选方式共面试了62人，期间招聘入职14人离职8人，目前在职6人，涉及岗位：项目经理、施工员、采购员。管线公司招聘的项目经理都是有弱电总包项目的管理经验，熟知我们服务对象（系统集成商项目经理）的管理目标、设计思路、成本控制、合同管理等工作方式，能更好服务于客户同样我们能准确找到对方的薄弱环节，打管理差，寻找利润点，增收减耗。知己知彼，

百战不殆。

2、储备合格劳务施工队。

目前管线公司有可靠的施工队48家，主要集中在江、浙、沪一带及其他个别省份，有的施工队已开始和我们有项目合作。一开始我们是在全国范围内收集了100多家弱电专业施工队的信息，然后通过电话沟通、来访约谈、资料查证、报价评估等方式做了几次筛选。我们找工队的标准基本都有营业执照、交工程险、有专门施工工具和交通工具等条件的。最后将合格入围的施工队通过项目实践来不断验证，不合格的就加入黑名单，今后不再合作。

3、与材料商签约合作伙伴。

今年我们共找了40多家供应商洽谈合作，涉及工程中的可能用到的各类主材，（管材、面板、桥架、配电箱等）最终签订了“公元”“联塑”2家管材业的供应商。这两个品牌均是行业内很有知名度的上市企业，同时与很多大型房地产开发商有战略合作关系，往往在项目招标中是甲方指定的，在多地有生产基地，销售网络也覆盖全国，真正做到质量保证，配送快，价格低。

4、建立管线公司管理制度，拟定工程管理相关的规范规定共十余篇，明确相关标准和要求，目的是为了尽可能使项目运行平稳、有效，对可能遇到的问题先做好预案，防患于未然。（包括：《工程劳务分包合同范本》；《工程承接合同范本》；《与供应商的战略合作协议》；《关于上海天诚管线工程有限公司差旅报销标准及相关规定》；《工程实施的质量控制规定》；《工程项目实施管理规定》；《管线公司报价规范》；《管线工程施工规程》；《项目仓库管理制度》；《外包单位施工管理要求》；《管线公司财务管理规定》；《微信工作日志管理规定》等）

5、智能锁业务的开展。

今年15年，集团把智能锁业务嫁接到管线公司平

台销售，我们也做了一些相关工作，主要有：产品宣传彩页印刷（3000份），包装设计，仓库搭建与管理，进出货台账管理，网络宣传及微信推广（2篇）等。2015年智能锁共订购入库 351把，出售230把，目前库存121把。15年销售的智能锁共有四款型号，其中TC-511、TC-801只接收工程订单，其余两款可零售，目前卖的最好的是TC-532款，也是四款中的最新款，功能最多的。另外有新的产品在研发中，有望明年上架。

6、管线工程业务方面，今年管线公司共接收到工程业务信息57条，通过落地对接与跟踪，有机会参与报价的有8条，最终签订合同4份（南昌万达主题公园/合同总额120万、“透明厨房”监控设备安装/合同估值约42万、新理想商业广场/结算总价3.9万、远洋商务中心/合同总额45万）目前1个项目已完工，其它3个还在实施。

其它工作事项回顾：

1、根据15年度规划、条例等相关规定，修订和完善管线公司15年度的工作岗位职能、落实具体工作。

2、完成中衡信息港项目弱电设计、图纸深化、设备技术方案、参考报价等施工前的准备工作。

3、制定2015年管线公司人员绩效考核方案。

4、为天诚人期刊投稿4篇。

5、管线公司从10楼搬至9楼，包括家具搬运、管线敷设、办公室布置等相关工作。

6、参加上海智博会会展及2015年天诚集团客户答谢年会，介绍智能锁产品及管线工程业务。

7、管线公司上海仓库的搭建、成品保护等工作。

8、订购了美国理想品牌的专业布线与测试类工具，以及其他中高端品牌的常用工具。

9、配合集团人事部做好“师带徒”的培训。

10、配合集团财务部盘点上海管线公司现有固定资产

11、收集整理项目经理培训资料，准备整合梳理以后提供给各办做参考。

12、与平安、太平保险公司了解工程险的相关内容和操作模式，初步达成战略合作意向。

13、建立管线公司高管微信群，通报每月各分公司任务进度情况，和每日集团收集到的工程业务信息。

14、编写管线公司五年的发展规划。

15、完成领导交办的其他各项工作。

管线公司存在的问题：

1、各办业务员对管线工程业务发展前景还持观望态度，集团对2015年管线业务的激励力度不大，难以调动大家积极性。

2、管线工程的劳务价格目前无行业规范，虽然我们一直坚持以合理低价原则报价，但综合考虑工程质量，风险管控，管理成本，税收等并且还要保证企业形象，做出形象工程，所以很多费用不可避免，相对成本较高，价格上与一般劳务分包队比，几乎无优势。

3、管线公司团队年轻，新人对企业文化的了解还不够，对在集团管理平台下运作管线工程的模式未有完全接受，人心未定，工作难以快速展开，会影响施工效率。

4、业务员熟悉传统产品销售，缺少工程接单的经验，且还需牵扯更多的精力，一般业务员常常觉得无从下手，工作难以有效开展。

5、管线公司内部需有工程经验的项目市场专员来专门对接工程业务。专职专员有利于提升企业形象，用专业的视角洞察工程中存在的风险，寻找项目利润点，准确评估项目可操作性，有专一的精力与客户保持粘度，提升接单率。

6、工程回款慢。工程在施工前期就会产生费用，做为分包是要先垫付资金来运作的，在施工中期是按施工节点回笼的进度款，目前国内大环境下的工程回款往往信誉都很差，甲方以各种理由会将自己承担的风险转嫁到分包头上，潜意识的将账期往后拖延，而完工后，还不了全款，需要渡过一段时间的维保期，才能全部付清。这样的行业现状给管线公司带来很大资金压力。

2016年的主要工作打算

1、根据集团对管线公司16年的规划、条例进行消化、分解，拟定相关操作细则与注意事项，为各办老板开展管线工程业务提供参考方案。

2、管线公司注册资金增资，申办劳务分包资质、安全生产许可证等施工资质。计划将管线公司经营范围从弱电智能化工程专业逐步发展到消防、机电安装专业领域。

3、在项目管理上，大胆创新、打破常规、规避风险，对以量定价方式更精细化管理，寻找降低施工成本的方法，探索利润突破口。

4、找1~2家保险公司成为合作伙伴，将来从管线公司转包或自有组建的劳务分包队的工人没有保险的，由管线公司统一购买。

5、为施工中用到的各类主材，寻找优质供应商成为管线公司战略合作伙伴。计划发展百家以上国内知名企业与我们合作。通过战略合作的方式来保证服务质量降低材料成本，增加项目利润。

6、寻找百家以上合格施工队入围，储备可以战略合作的施工队伍，范围覆盖全国23各省，时刻保证管线公司的强大战斗力。同时寻觅优秀的施工人员成为管线公司员工，组建起一支施工力量很强的队伍，在技术、装备、管理、服从上优于一般的施工队，成为管线公司的一大王牌。

7、对管线公司职员需着重三点加强学习：

①努力增强鉴别力，收集相关专业资料添补自己业务知识的空白；

②认真履职，不断强化执行力；

③调整心态，逐步提高承受力。

代理商+管线公司是集团为了维护大家利益帮助大家保客户、增业务，同时解决税赋负担的一击重要组合方案，另外集团自身也做了的“大流血”来扶持这次转变，充分体现了董事长的智慧、魄力和对天诚人的关爱。虽然理论与实践存在差异，有些人还存“观望”心态，但是“狼来了”，时不我待，这是一场生存战，我们必须行动起来。没有人能做到未卜先知，天上更不会掉下馅饼，天道酬勤，任何事的成功还是要靠努力去争取奋斗。有些事情不是看到希望才去坚持，而是坚持了才看得到希望。

机遇与挑战并存，风险与收益同在。2016年管线公司将紧跟集团的步伐，投入更加饱满的激情和坚定的信心，团结一心，备战即将迎来的各项难关，做出一流的工程，维护好企业形象，不负使命，再谱新篇，共同创造天诚智能集团更好的明天！TC



天诚智能集团样板工程·河南省人民政府

工程商：泰豪科技股份有限公司

08 集团智能化研究院 2015年工作总结及2016年工作计划

集团智能化研究院 程 阳



光阴荏苒，岁月如梭。自2015年春节营销会期间，董事长下令正式设立集团智能化研究院，到现在已经过去了一年。这一年里，研究院从零起步，在实践中探索，逐步明确自身的定位、目标和职能，并随着集团智能化转型的步伐进行实时的规划和转变。虽然从总体来说，还没有什么成绩可言，但是到目前为止，研究院已经快速走过了筹备和调整的阶段，开始进入目标清晰、高效工作的节奏。

2015年研究院的主要工作，分为两个阶段：

第一阶段的工作

主要是3月-9月，以集团智能化转型考察的新产品、新项目以及集团子公司提出研发意向的新产品、新项目为主要工作目标，对其进行技术和市场可行性评估，提出立项建议并组织立项评审。（详见表一）

第二阶段的工作

主要是9月份之后，随着集团智能化转型面向房地产行业全产业链战略的逐步定型，研究院的工作重点转向房地产物业综合管理平台、小区WIFI全覆盖及WIFI Server服务、社区O2O商业平台的开发，目前已完成需求分析、产品规划、系统架构设计、功能及用户交互设计等工作，开始制作DEMO。

研究院的团队结构和人员组成，也随着这两个阶段的变化而转变。在第一阶段，主要工作的目标是围绕符合集团行业背景的有持续技术服务需求的系统化产品研发，比如电子配线架和网络扫描仪系统，包含了嵌入式软硬件、系统软件、网络通信等多个复合技术领域的研发，是系统化的产品。初始的团队配置相应包含了软

硬件开发、通信开发、产品研发测试、生产管理等核心岗位。到了第二阶段，工作内容明确为房地产物业综合管理平台的开发，团队配置需求转变为服务器软件、手机软件、网页软件、数据库、系统集成、软件测试等核心岗位。

全年的招聘工作和人员流动状态没有达到预期的目标，反映了几个问题：

1、客观原因存在，松江并非高科技人才的集中地，只有家在附近的，才有较高的成功率，而家在较远地区的，虽然集团已最大限度放宽了考勤的限制，允许晚到晚走，但仍然，向我们投递简历的人员就较为有限。

2、由于第一次在松江操作科技人才招聘，我们开始的标准设立较高，核心岗位至少需要8年以上相关行业经验，这也一定程度上限制了团队的快速组建。

3、第一阶段工作主要是项目筛选和评估，没有实质性的研发工作开展，使得招聘到的人员感觉工作节奏较慢，选择离开。

4、部分离职或未成功招聘的人员反馈，研究院缺乏科技型公司的做派，无论从工作环境、基础设施、日常规范、薪资福利等与行业里的同类型公司相比有较大不同，对现状和将来都缺乏信心。

除了人员招聘工作结果不满意，在项目立项工作上，虽然全年考察和评估项目高达近20个，但在立项准备、项目评审会议筹备、项目评审标准、项目评审制度等工作上，因为团队的背景较为综合复杂，在向集团领导展现项目准备工作时像八仙过海，各显神通，一方面没有体现研究院的最高水准，另一方面也给领导评审带来各种不便。

2015年研究院的行政工作，也开展的缓慢且不尽

表一：智能化研究院2015年项目状态表

项目名称	项目状态	备注
1、通信公司WIFI音响	取消	外包
2、通信公司电子配线架系统	取消	外包
3、3G/4G通信设备及路由器	否决	评审
4、影音综合平台（嵌入式）	否决	评审
5、智能化单品（磁悬浮音响、空气投影等）	否决	评审
6、可视对讲系统（传统系统）	否决	评审
7、PLC通信能源管理系统（EMS）	否决	评审
8、泰科安防产品系统代理	否决	未入围
9、Anviz安威士视频监控产品线	挂起	专家评估
10、Lemko郎锐科4G通信产品系统	挂起	商务谈判
11、房地产物业管理平台	立项	
12、WIFI全覆盖及WIFI Server	立项	
13、管线工程云平台（含可视化管理APP）	待立项	
14、智能灯光产品（可变色调光LED）	待立项	已初评审
15、百微产品3.0外观设计外包	立项	

人意，办公环境设计和装修、实验室设计和装修、仪器设备选型和采购等多项工作效率低下。

值得庆幸的是，这些问题都及早的暴露出来，在董事长的关注和大力推动下，研究院的各项工作得到集团各行政部门的支撑，目前正日益走上正轨并正在逐步完善。

2016年，对于研究院来说，是终于真正走上了战场，我们为自己终于可以真刀真枪为集团智能化转型大业进行战斗而激动和自豪。

一、研究院运作

集团智能化研究院在2016年将进行公司化运营，以项目为核心进行运作，项目试运作成功则可独立注册公司主营，争取一个项目孵化一个子公司。

研究院将坚持自主研发，为集团智能化转型提供坚实有力的技术支撑。2016年，是集团智能化转型从战略规划转为战略实施的重要元年，集团已开始对智能

化转型的新项目和新产品进行聚焦，不再广泛地寻找合作，而是针对已确认的重点领域进行攻关研发。

二、“智慧社区”项目规划

“智慧社区”项目是研究院第一个正式立项运营的重点项目，包括房地产物业综合管理平台开发、小区WIFI全覆盖系统方案（含WIFI Server服务）、小区智能化子系统集成、社区商业O2O平台开发、社区养老医疗服务、社区大数据服务等多项内容。

研究院公司将以软件及产品销售、二次开发和增值服务、投资入股房地产或物业公司、与房地产企业共同投资成立第三方运营公司等形式，全面建设与房地产行业的战略合作体系。

目前已和扬州新能源置业集团签订战略合作协议，将首先为新能源物业旗下小区近3万户居民和物业管理部门提供服务。2016年项目运营目标：实现为总计不低于10万户居民的社区提供服务，与不少于四家

房地产企业签订合作协议。

集团以“智慧社区”为切入点，针对房地产行业提供全产业链的解决方案，包括传统线缆产品和综合布线系统，慧谷多高公司的设计与施工服务，百微电子的智能家居产品系统，以及研究院公司提供的平台运维与系统集成服务。这是实现集团智能化转型的整体解决方案，“智慧社区”项目的成功一定意义上可以标志着集团智能化转型的成功。

三、“管线工程云平台”项目规划

“管线工程云平台”项目将成为研究院第二个正式立项运营的重要项目，在集团重点调研并策划的第三方工程服务云平台项目基础上，聚焦在与集团业务密切关联的管线工程服务领域。

在2015年的春节营销会上，已为云平台公司内部募集启动资金1000万元，2015年下半年成功申报上海市政府扶持资金400余万元。

在2016年下半年，研究院将开始云平台和移动端软件系统的开发工作并运作上线，在2017年开始正式进行市场推广。

四、其他项目规划

研究院已承担成都百微电子开发有限公司3.0产品系统项目外观和工业设计的外包开发工作，由产品设计总监翟恒亮全权负责。

由翟恒亮负责设计的一款以可调光可变色的LED灯为核心技术的智能灯光产品已通过初步立项讨论，计划在2016年进行市场众筹试点后，再次进行立项评审。

五、组织架构和人员编制

研究院技术团队在2016年计划设立两个部门，软件开发部和系统集成部。

软件开发部负责“智慧社区”和“管线工程云平台”项目的系统架构设计，社区云平台软件开发、服务器软件开发、数据库设计与开发、移动软件客户端开发（APP）、社区商业O2O平台软件开发、工程可视化

管理APP开发、工程云平台软件开发等工作；计划编制8-10人；

系统集成部负责WIFI全覆盖系统方案和WIFI Server服务的开发与实现、建筑智能化子系统综合信息监控、门禁道闸停车梯控系统集成开发（WIFI，蓝牙，二维码）、智能猫眼和云可视对讲产品、工程现场视频监控系统集成等工作；计划编制5-8人。

2016年，研究院全年工作的重点是：

1、三月份研究院将全民招聘，力争在四月前完成团队组建工作，预期初始团队规模25-30人，经过试用和流动后，年底维持在20人左右。我们充分吸取2015年工作的经验教训，适当降低招聘标准，采用较高流动率优先保障项目启动和运作。

2、三月份完成与新能源的项目需求确认及招投标工作安排，完成内部研发立项评审。四~八月，完成物业管理平台项目的开发，九月份开始上线试行运作。（注：此处时间有变更，以实际为准。）

3、七~八月，完成管线工程云平台的立项需求分析和项目架构设计，完成内部研发立项。九~十二月，完成管线工程云平台的开发，2017年1月开始上线试行运作。

4、与百微公司、慧谷多高、集团各子公司共同为集团房地产行业全产业链服务方案提供技术支持和服务，主要面向高端系统集成、平台运维和大数据。

5、加强行政服务水平，建设研究院多功能室，文化墙，公司标识墙，设立专职行政，从日常考勤、卫生值日、行为礼仪等基本职业规范做起，吸取天诚优良的勤奋工作的传统，同时营造有天诚特色的高科技企业的工作氛围。

虽然我们目前只是以技术团队的身份在制订工作计划，但是我们同样希望能经得起集团的考核，能在集团的体系中成为坚实的支柱，能成为集团文化的一份子。“年初拿规划，年底用数字说话。”所以，我们的团队每个人，都要探索研究院公司的运营模式、盈利模式，在智能化单品研发、智能化产品代理，资本运作等方向积极开展工作。TC

天诚智慧社区九大功能之一物业ERP



天诚智慧社区九大功能之其它八大功能

手机门禁功能	小区物业联动
社区O2O服务	手机缴费功能
智能家居操控	远程可视对讲
WIFI全覆盖	远程视频监控

天诚智慧社区五大特点

软硬件整体性	开放性
物业中心化	先进性
可靠性	

09 天诚智能集团业务部 2015年工作总结及2016年工作计划

天诚智能集团业务部 李凝



一、年度的工作小结

1、单位备案的疏理、统计和管理。

1.1 两线缆成功备案783家，综合布线备案500家，中衡成都备案213家。基本与14年备案保护数持平。

1.2 备案单位拍卖的统计与管理，起拍/认领总金额为1287万元，成交金额为1827万元，实际销售3761万元。

1.3 每月初将更新的最新备案单位列表发至各公司总经理处，供接单、发货查询，认真贯彻执行保护规定。

2、走甲方备案的受理。

2.1 2015年走甲方项目共成功备案120个。上海办仍然以46个项目报备居于各办首位，张薇及其业务员则以23个项目的成功备案成为个人报备最高者，占整个上海办的50%。

2.2 全年主要协调处理甲方报备业务投诉约25余次，均已及时妥善解决。

2.3 2015年走甲方保证金收取及退回情况：截止到12月31日止，年度累计走甲方保证金302万，实际应收转账167.5万；2015年退回之前收取的保证金163.5万元。

3、授权的审核和发放情况。

2015年累计审核发放授权2716份，较去年增加600多份。

4、合同的审核、盖章和管理。

4.1 2015年度合同审核、盖章约11629份，较上年增加了1435份。其中十万以上合同审核1121份，十万以下合同审核约10508份（详见下表）。

4.2 2015年上海销售公司弱电缆线和综合布线新版本合同的发放共933本，其中十万元以上的发放71本，智能化新产品合同发放16本，销售公司特价版合同发

放4本，各生产公司直销合同共发放14本。

5、业务投诉的受理、初步协调和上报。

全年主要协调处理投诉案件30余起。较往年有明显的下降，尤其是书面投诉的减少。

6、工程项目信息的对接和管理。

全年共使用北京瑞达恒工程平台对接信息累计达16168条，除正常给办事处对接外，也会按项目类别及时对接给上海事业部和海南直销部人员。

7、日常询价信息的对接及处理。

2015年共计成功对接给各办事处询价信息约156条。

8、定额管理站造价信息刊登及六统一、四分离完成情况。

8.1 造价信息刊登：要求在29个城市刊登造价信息，15年末完成办事处：兰州办、银川办、乌鲁木齐办、太原办、杭州办、海口办、南昌办、福州办、南宁办、沈阳办、长春办、哈尔滨办、呼和浩特办以及贵阳办；

8.2 六统一、四分离验收情况：验收合格的办事处有（北京办、天津办、石家庄办、上海办、合肥办、郑州办、深圳办、成都办和西安办）。

9、各办事处2015年度合理化建议的收集、整理。

全年累计收集、回复建议共130余条，不少很好的建议已被集团采纳、实施。

10、集团的15年上半年旅游销售会议和16年年初营销大会的组织召开工作。

各项通知、议程、参会人员确定等事宜。我们与行政部、宣传部共同配合，始终将集团“一年两会”作为重中之重来完成，尽全力确保会议的高效、务实、有序召开。

11、典型案例图片、大项目合同的收集。

以季度为单位及时向各办事处收集典型案例图片、用户意见书和大项目合同存档、分类。

今年在大项目合同收集这一块取得了明显的成效，正式建立起大项目合同管理中心，已有近百份大项目案例合同存档。

12、CRM项目的推进情况。

集团在4月份第一季度办公会上成立了CRM项目小组，按董事长要求筛选CRM系统提供商，学习了解，提出我司需求，更好的规范我们的销售管理工作，建立客户信息管理系统。CRM系统已是一套非常成熟的产品，生产型的企业案例也非常多，所以技术方面是肯定能够满足的。目前已有4家提供商向我司提出了方案和报价已和董事长汇报过此事，后期将拟定一个具体实施方案报董事长参考。

13、客户信息登记的填报工作。

办事处上报的共有1762个客户单位，远少于在销售公司开票单位和合同盖章登记单位及备案单位的综合合计数9464家客户单位，且信息很不完整。主要原因应该是我们的办事处未能够正确理解我们收集客户信息的意图和建立客户关系管理系统所能给他们带来的利处。当这其中也有一些配合度较好的人员，如深圳朱正鹏、上海侯鑫、南京张奋强、株洲陈柱、上海丁梅生和西安刘江等。根据填报情况我们又拟定了整改通知和考评、奖罚方案报朱总审定。

14、“订单为王”工作开展的情况汇报。

14.1 落实办事处学习“与时俱进 订单为王”倡议书的情况，得到了全国办事处的积极响应和配合，纷纷下载学习，召开专题会议讨论，85个一级户头全部落实到位。

14.2 对办事处抢单的行为及时宣传报道，鼓舞士气，共发布报道40余篇；

14.3 与生产公司通力合作，将一些因价格竞争或无法自己买断的业务转到公司直销，对办事处的咨询第一时间反馈，并告知销售部相关人员积极跟进。

14.4 办事处老产品抢单任务进行核算，任务额6000万，任务指标达成为6829万元。

15、其他事项

15.1 2015年共计发送各类业务保护通知短信270条。

15.2 协助宣传部刻制天诚智能集团2015年报价专用章，回收2014年度的报价章、销毁。

15.3 制定了2015年度报价员及业务部文员的绩效考核方案。

15.4 天诚集团销售人员岗位协议书的审核、盖章、存档并回寄给各办事处人员。

15.5 对照2015年度规划、条例等相关规定，修订和完善业务部2015年度的工作岗位职责及流程，落实具体工作，责任到人。

15.6 为天诚人期刊投稿8篇。

15.7 参加2015年上海智能建筑国际博览会的各项展前、展中、展后工作，主要负责客户的接待，礼品资料的发放，花式咖啡和功夫茶的制作以及客户信息的分类对接等事宜。

15.8 2015年集团销售公司弱电缆线和综合布线产品销售合同的修改、定稿工作，智能化新产品合同的修改、定稿4个版本，均交付印刷，以供各办事处使用。

15.9 按照2015年销售条例进行其他奖项的评定工作，协助购买奖品。

15.10 向宣传部提交中标简讯35条。

15.11 每月及时召开业务部、大客户部工作例会，汇报上月工作完成情况和当月工作计划。

15.12 负责集团大客户部直销下单的处理和登记。

15.13 完成领导交办的其他临时性工作。

二、工作中的不足和问题分析

1、工作中的不足：

1.1 新鲜血液的注入带来了新的思想和进步，但在业务熟悉程度和行业知识上是缺乏的，对公司的政策理解不够到位，无法非常灵活的运用在平时的工作中，需要加强；

1.2 今年的上半年旅游销售会议会务组织安排总体感觉不到位，令个别办事处不是很满意，主要由于沟通不到位，这还要求我们在以后的工作中做得更好、更细致；

1.3 和办事处沟通的时候还应改善我们的方式方法，尽量减少信息交流的不对称，让办事处产生一些不好的情绪，造成工作中的不便，流于形式等；

1.4 进一步提高我们的创新意识和服务态度，没有最好，只有更好。自身的不足是不可避免的，新的一年我们将努力提升自我，加强个人和部门的综合实力。

2、问题分析：

2.1 办事处对集团备案单位规定误导，对新的单位形成实际销售后达到备案标准的可以随时申请备案，没有时间界定。

2.2 承诺走甲方备案是由于有些政府部门、军工项目或者大型商业体这样的项目不能够轻易拿到资料而采取的一种备案模式，不是有些办事处理解的，不管有没有真正的甲方关系，不管是不是已经由他人备案工程商中标了，仍然要申请承诺备案，这种情况当然是不予认可的。

2.3 “消除为难意识”，彼此信赖，天诚人都是一个人！不管是做销售服务的后方，还是拼杀在一线的销售精英，我们都是一个共同体，为的是我们共同的事业

和成功，我们要的是合作共赢。

三、2016年工作构想

1、继续围绕“订单为王”的指导思想开展工作，全年发布抢单报道不少于20个项目案例。

2、全力配合通信公司上市的准备工作，协助他们处理代理商模式销售的业务保护和协调等问题。

3、作为集团窗口服务部门，要不断提高个人能力，持续加强对集团政策的学习和了解，以便更好的运用到实际工作中，为办事处提供更好的服务和帮助。

4、集团客户信息收集、完善、归档的工作，拟定方案报董事长、朱总审核，建立集团客户信息管理中心。

5、在进行业务指导和协调时，要做到主动、热情、耐心、细致、态度平和，杜绝生硬的服务态度，对发现的问题及时指出并提出改进建议。

6、积极进取，认真做好业务部的各项日常工作，保证工作的时效性，绝不推诿延

7、认真完成领导交办的其他各项工作。TC

10 | 上海天诚通信技术有限公司研发中心 2016年通信公司整体产品研发计划

上海天诚通信技术有限公司研发中心 朱步庆



一、新的机遇与挑战

视频流量/移动宽带/云/数据中心的增长需要创新的融合承载网。

1、>70B 2020年连接上网的“物”；

2、440% 2012~2017云和数据中心的流量增长量；

3、3.9B 到2017年连接到互联网的用户；

4、2110M 2015年出售的平板数量，远远超过笔记本和台式电脑。

二、未来通信业务对通信网络的要求

1、快速——实现灵活、高效、最低成本的传送。全面支持LTE和5G时代，以“云速度”开发新的创新业务。

2、智能——快速化业务部署，网络智能设计与管理。推动工业4.0，实现“互联网+”和“双智”的国家发展战略。

3、融合——传输网光电融合，增强网络可扩展性。整合跨平台网络资源，实现全网一体化运作。

三、两大市场蕴含新的商机

1、智慧城市

《国家新型城镇化规划（2014-2020）》提出：顺应现代化城市发展新理念、新趋势，推动城市绿色发展，提高智能水平，增强历史文化魅力，全面提升城市内在品质。

2、数据中心（IDC机房）

2.1 需求旺盛，数据几何增长；

2.2 IDC机房是基础建设，新增和扩容都受到限制；

2.3 99%的存储数据都集中在冷数据上，需要低成本大容量的存储方案；

2.4 整个生命周期的长期合作伙伴；

2.5 发展方向：绿色环保、安全可靠、规模高效。

四、2016年研发中心产品规划思路

◎ 一个战略

一带一线，综合布线+整体战略：技术的融合（IP/云/传输网）网络的融合（有线/无线），合作的融合（自主研发/OEM/ODM）→→→宽带最后一公里综合业务提供商；

◎ 二大市场

A-智能建筑：楼盘开发更注重品质的要求，绿色、智能、安全的新需求成为主流。

B-数据中心：几何增长的需求和线性增长的供给之间蕴含巨大的商机；

◎ 三个平台

产品平台+开发平台+项目平台；

◎ 四组流程

《新产品引进和发布流程》

《研发管理流程》

《产品生命周期管理流程》

《项目管理流程》；

◎ 五大领域

综合布线+数字安防+数据中心+无线接入+融合通信。

五、2016年研发中心整体产品技术解决方案

1、综合布线：规划中开发项目40项。

2、数据中心：规划中开发项目35项。

3、数字安防：规划中开发项目15项。

4、无线、融合通信：规划中开发项目20项。

2016年，我们会在POE（以太网供电）技术、7类（超7类）模块的研发产业化、数字安防的全系列产品、数据中心一站式解决方案和“最后一公里”无线覆盖（LTE/Wi-Fi）等领域加大研发投入，并结合融合通信的产品和技术，使通信公司在综合布线的主干上，融入更多的解决方案和增值服务，成为真正意义上的“最后一公里综合宽带业务提供商”。

六、流程化管理

1、新产品发布/引进流程：

定义产品部门在新产品发布前需要准备工作，帮助市场和销售人员更加有效地开拓市场；定义在新产品引进阶段从项目评审、测试开发到量产认证的工作流程和相关部门主要职责。

2、研发管理流程：

本流程是研发管理通用流程，并使用天诚通信的设计和开发工作基本概念标准化。从而为天诚管理层和跨部门合作及协调提供清晰一致的可观性。

3、产品生命周期管理流程：

通过对整个产品生命周期中各个环节进行分析和定义，形成产品在不同阶段描述的标准化，达到最终产品经营目标的过程管理，包括需求分析、产品定义、产品设计、产品运营管理、产品退出等环节。

4、项目管理流程：

项目管理通用流程，从项目决策、计划、实施和控制、风险和管控、到收尾的各个阶段，建立互相衔接、节点评审，并且具备可视化、模块化特点的项目作业流程。

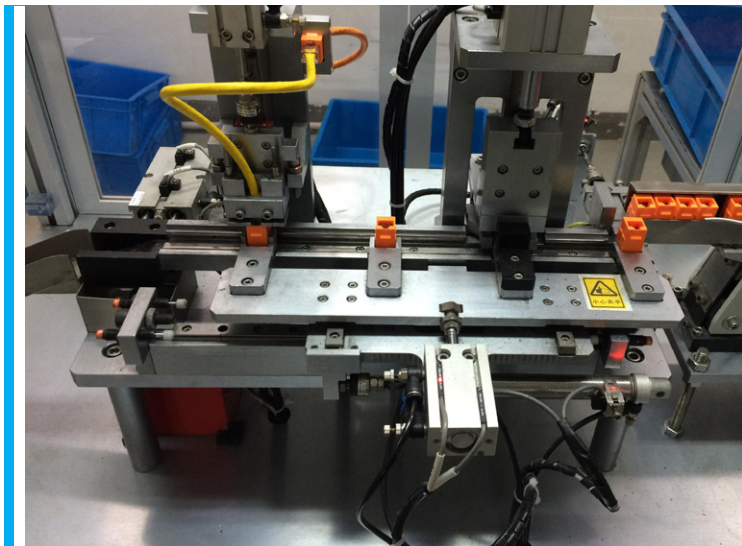
光纤跳线自制、生产自动化介绍

文 | 蒋孝梅 上海天诚通信技术有限公司运营副总 

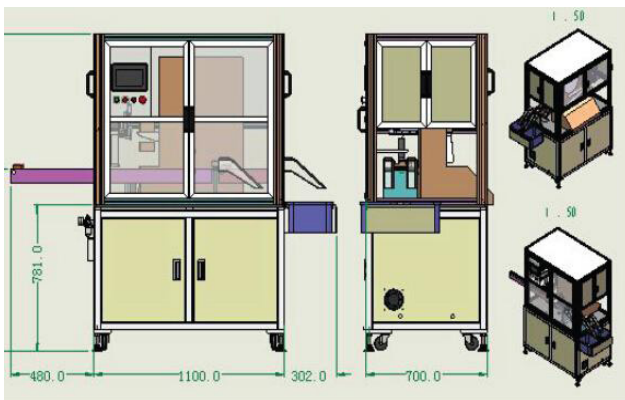
目前，上海通信公司已实现光纤跳线自主生产制造，在此简要介绍一下相关情况。

光纤跳线交货期对比表

数 量(S)	外协交货期	自产交货期
$S \leq 500$ 根	5天	2天
$500 \text{根} \leq S < 2000$ 根	10天	5天
$S < 50$ 根当天发货	很难保证	可以满足



模块压合自动化设备



模块自动化贴标设备效果图



模块自动化包装设备效果图

模 块 自 动 化 设 备 效 果 图



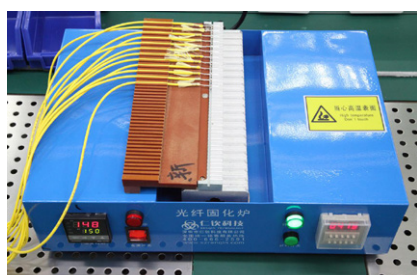
自动裁缆绕线机



超声波清洗机



四角研磨机



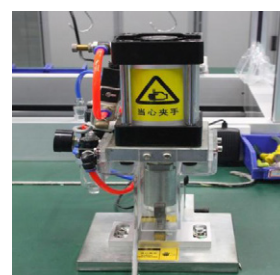
固化炉



纯水净化器

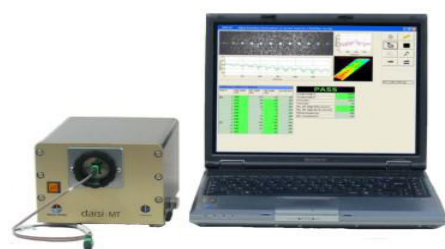


万兆多模双芯产品固化

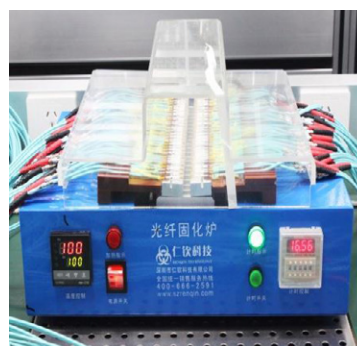


气动压接机

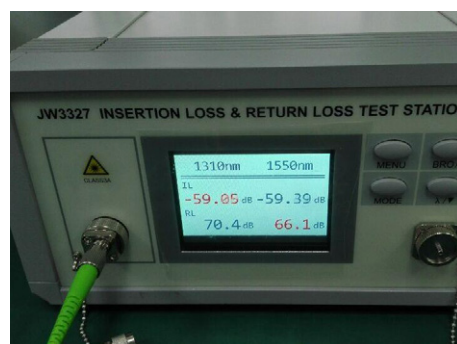
光纤跳线生产、检测部分设备



SUMIX 3D干涉仪



万兆多模双芯产品固化



单模插回损测试仪



Domaille 研磨机

数据中心MPO跳线生产、检测部分设备



光纤跳线生产前段作业



光纤跳线生产后段作业

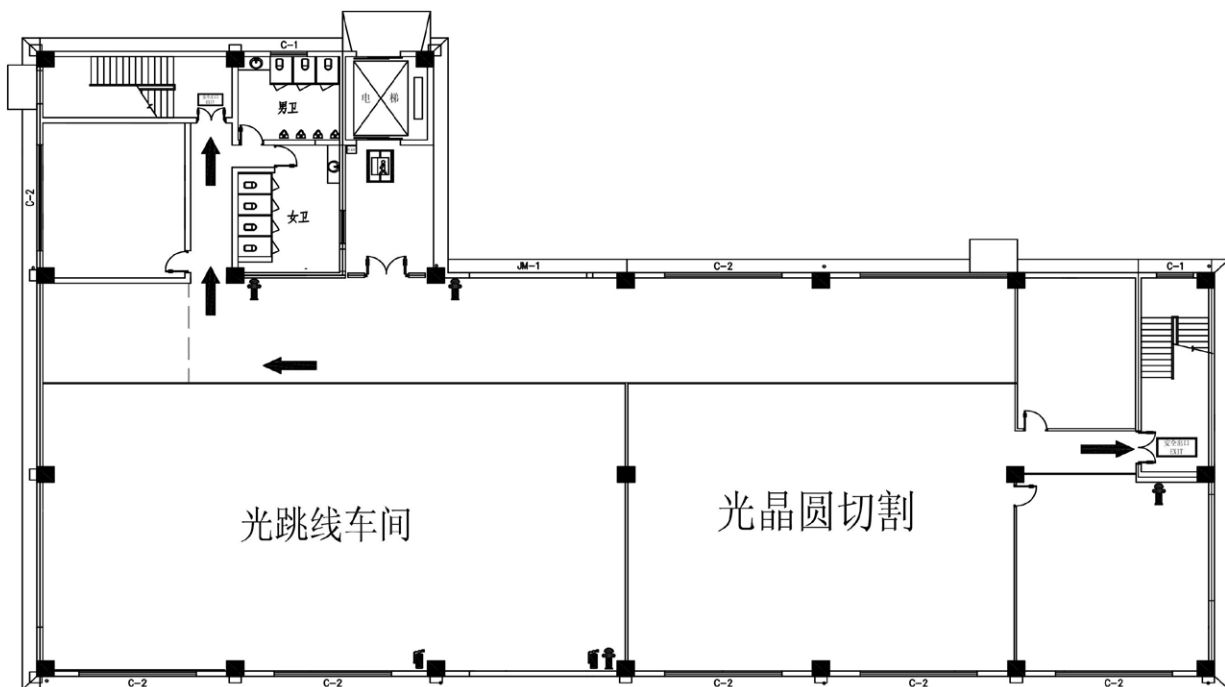


风淋室内



检测工位电子显示屏

光纤跳线车间生产现场



通信公司四楼光接插件生产车间平面图

天诚爱心互助基金 2015年度收支情况汇报

2015年，在各位共同的支持与配合，我们天诚爱心基金小组进行了爱心基金的收支等工作，对三公司及办事处的相关困难职工给予了力所能及的补助，解决了他们的燃眉之急，在这里我代表他们向献出爱心的各位老板表示深切的感谢！我们爱心基金小组全体成员也同时表示深切的感谢！感谢各位一年来的支持与配合，更希望在新的一年里始终至终的得到各位的支持！

下面我把2015年度的收支情况向各位汇报（详见列表）：

- 1、2015年互助基金捐款人数共计108人，捐款金额共计壹拾玖万壹仟陆佰肆拾元整（¥191640元）；
- 2、2015年互助基金捐助对象共计38人（家庭），捐款总额计壹拾叁万伍仟元整（¥13500元）；
- 3、上述两项相扣减，加计2014年底互助基金余额59951.4元、2015年利息收入136.64元，减网银手续费36.6元，2015年互助基金总余额116691.44元。

◎ 天诚爱心互助基金基金2015年收支统计表

摘要	金额（元）	合计金额（元）	捐助对象	金额（元）
2014年底余额：	59951.40	59951.40	江苏公司29人	65000.00
合计全年捐款收入：	191640.00	191776.64	中衡公司2人	20000.00
合计全年利息收入：	136.64		通信公司3人	20000.00
合计全年支出：	135000.00	135036.60	西安办张富甜	10000.00
网银手续费：	36.60		南京办席康元	4000.00
/	/	/	上海办梁文豪	6000.00
/	/	/	上海办严克	10000.00
余额：	116691.44	116691.44	捐助合计：	135000.00

供稿：集团上海销售公司总经理 丁礼荣

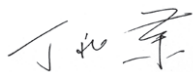


天诚智能集团样板工程·合肥市市政府大楼

工程商：上海太极计算机工程有限公司

销售服务两手抓，在搅局者大本营逆势而上

文 | 丁礼荣 天诚智能集团华东大区上海销售公司总经理



光阴似箭，转眼一年又过去了，我们又步入了新的一年，在这里我祝各位新年快乐！心想事成！预祝大会圆满成功！

今天我向大会发言的题目是：销售服务两手抓，在搅局者大本营逆势而上，**下面我首先汇报的第一个内容，销售服务两手抓：**

1、上海办2015年度因职业经理人严克生病离职后，新的职业经理人一直未能到岗，办事处的工作是我在做销售的同时带领管理团队负责日常工作。我们上海办是一支非常优秀的销售团队，业务人员、管理人员的业务素质、文化修养都是非常高。他像我带大的孩子一样，只要不断的对他进行呵护、培养，他就会像蓝天上的雄鹰展翅高飞。20多年的办事处工作做下来了，熟门熟路并不吃力，况且办事处是我为之奋斗的终生事业，一步一个脚印跟着集团的步伐，从工资加奖金，到多个老板，再到六统一四分离，到今天的公司化运营，从来没有偏离方向，所以上海办的销售业绩都能保持前茅。在办事处管理方面，2015年度我们向全国各兄弟办事处一样，坚持每月例会制度，季度例会制度。董事长、朱总经常参加我们的例会，例会中我们宣布各业务人员的当月销售发货数据、回款数据、各人完成率等进行排名公布。在会上进行一些新产品的培训，请相关公司技术人员进行技术演讲。进行业务协调、撞车处理、业务人员相互交流等。15年我办成功召开客户答谢年会一次，参加并筹办上海地区智能化展会一次。在发货上我们采取的是灵活运用铺底资金，实行软着落占用铺底和超铺底人员的发货实行书面承诺发货制度，如两次以上承诺不能兑现的，实行黑名单，将取消书面承诺资格。2015年度我们没有发生过一次因

资金问题不发货的情况，到年底上海办整个账面余额多1000多万元。整个办事处的管理工作特别是六统一四分离的办事处，必须要抓的几个工作，就是统计发货、统计回笼、统计当月完成率、全年完成率，各人月报表，发货与汇款平衡，眼睛一定要紧盯住以上几个指标，一环不能让，不断提醒业务员完成情况。如发货指标远远大于回款指标时，你就要认真与他探讨解决收款作为工作重点，另外查他的上年度同期完成情况，如与上年度跌幅较大，就要帮他解决是一些客户的项目因素，还是其他因素等。我们管理人员帮业务员多服务一些，业务员就能腾出时间来服务于客户、服务于市场。

关于我自己的业务情况，我个人的业务现在在大多数委托给我的助理在管理，我们组的年产值每年基本维持在2000万元左右，大多做的是多年的老客户，有的客户关系甚至维持了20年左右，还是当初做接插件时的老客户，我与客户配合上就是一个字“诚”以我们天诚产品的知名度、可信度和个人对待客户的忠诚度，深得客户的认可，现在我减少了许多应酬，有的客户单位我一年就去一次，或一年都不去一次，但仍然配合的很好，有的老子退休了，儿子上来了还是认我老丁。总之客户认可我们天诚品牌，因为我们响当当的产品质量赢得了客户的认可、信任，我们担得起人硬、货更硬美名。

汇报第二个内容，在搅局者大本营逆势而上

2、2015年，在董事长的关怀、在集团领导的指导下、在上海办全体销售管理人员的努力下，取得了非常好的销售业绩，实现发货1.26个亿，同期增长11.58%，回笼1.186个

亿，同期增长7.57%，直销发货1135万元，同期增长了40.30%，订单为王抢订单发货1510万元，20个户头从6个户头占用铺底减少到两个，从欠销售公司800多万元，到年底账面余额1000多万元，有一半以上销售人员的销售业绩与同期有不同程度的增长。2015年度上海办与竞争对手抢订单的热情非常高涨，特别是舟山半年会议以后，我们专门召开了两次以上关于学习“订单为王”的文件精神的会议，实行了一单一统计，每单一宣传，树立典型，表扬先进，将订单为王的销售业绩即抢单过程上报给业务部，集团宣传部也给了我们很大的鼓励。江苏公司钱总利用休息时间专程来上海帮我们走访客户，制定计划，帮我们争订单、保客户，通信公司雍总、黎总积极支持和配合我们的工作，他们说：“只要面对的是竞争对手搅局，我们哪怕赔本都会支持办事处的销售。”他们在产品价格上多次因为价格因素抢

单时给我们让利，还有我们成都公司范总更是给了我们极大的支持！上海办的张薇、侯鑫、金城等在公司的支持下，与竞争对手抢到了一个又一个订单，拿到了很多直销合同。过去的一年，上海办销售业绩始终离不开集团的支持，是上下一盘棋产生的效果。如果单打独斗就难以取得成功。我们天诚品牌是实的，质量是能保证的，天诚人是忠诚的，在客户印象中天诚的产品和人一样永远稳稳当当的，先长的眉毛怎么会不如后长的胡子，我们天诚做线的时候他们还不知道在哪里睡觉呢，对他们的搅局我们将永远给予迎头痛击。

各位领导、各位同仁，过去的一年我们上海办取得了一点成绩但与集团对我们的要求还相差很远，我们将会更加努力，做好上海市场的销售工作，紧跟集团步伐，立足当前工作，对于老产品保市场，新产品做利润，为集团成功转型再作贡献！TC

全力以赴做好“四职”当家人

文 | 黄铁稳 天诚智能集团北京销售公司总经理



过去的2015年北京办销售做得不太理想，老产品没有多大进步，新产品新业务也没有多大起色。所以今天我代表北京办全体人员站在这个表态发言的讲台，这既是董事长与集团各位领导对北京办的重视与厚爱，更是对北京办的鞭策与期望！我一定铭记于心，不辱使命！深刻反思过去工作的不足，新年里一定要有新的突破！

2015年已经过去，尽管过去的一年我们预测是具有挑战的一年，但结果仍然比我们预测的还要严峻，明天的生活我们还是要面对，中国的市场还在向前走，我们在坐的每个人也想过更好的生活，所以在此不得不思考，是否需

要通过自身的改变来适应当前市场的发展！答案是肯定的，改变是最好的选择。通过更全面地了解客户的需求来强化我们的差异性并通过这种差异性，使我们永远成为行业的领导者，我们的差异性在哪？产品提供管线安装、大客户直销、价格裸奔政策、智能家居、智慧社区等等一览子解决方案，就是我们的差异性，也是我们的多样性。改变是一个挑战，但如果你想要得到一些以前从来没有过的东西，你必须要做一些以前没有过的尝试！

2016年北京办我定为改变的元年，全体人员要解放思想，改变自我。当确定改变是我们的最佳选择，我们将加快适应形势，紧接地

气，步步为营地推进管线安装、大客户直销、零利润销售、智能家居、指文密码锁、IP广播等新产品业务的销售。在公司运营上进一步细化管理，稳中求进，既要扩大销售，更要严控风险；通信公司产品北京成立代理商公司已经有几个月了，前期费用较高，2016年重点搞好税费对接，内外兼修，力争把各项费用降到最低点，为综合布线产品市场销售保驾护航。2016年将带领北京办全体人员坚定信心，克服一切市场困难，跟上集团产业转型的脚步一同大踏步的前进！

2016年对北京办事处来说即是挑战的一年，但更是充满机会大有作为的一年！北京2016年根据政府规划将是“大拆大建”的一年，除了已知的棚户区改造外，还有很多市场、工厂、铁路、医院在修建。已经上马的有：

1、新机场建设，工程投资799亿；

2、大兴新区医院“扎堆”项目，北京大学第一医院、同仁医院、儿童医院、北京中医药大学东方医院等第一批优质医疗均于今年开工建设；

3、首钢老厂区改造，首钢老厂区改造成文化体育、金融服务、房地产、节能环保、健康医疗等11个项目均在今年开工建设；

4、北京大部分服装批发市场疏解改造，改造项目达60万平方米；

5、位于丰台区的天坛医院新院将于今年完工弱电产品肯定今年上马；

6、延庆区奥运村工程项目建设，将有国家高山滑雪中心、国家体育总局冬运中心冰上训练基地、冰雪运动学校等项目同时动工建设；

7、世园会，世园会区选址位于延庆西南部，园区占地960公顷，包括世界园艺博览园场馆、交通设施、市政建设、世园村等今年全面开工；

8、京张高铁，为保障世园会和2022年冬奥会交通，今年也开工建设；

9、环球影城项目建设也已开工建设，落户北京通州的环球影城完工后将是全环最大的影城，面积120公顷，总投资200亿；

10、京唐城际铁路北京段项目；

11、北京丰台南三环的丽泽商务区建设；

12、南苑机场改造；

13、东效森林大公园湿地项目、

14、京东休闲旅游示范区项目等一大批特大项目均在今年开工建设。

2016年我们将彻底解放思想，改变自我，充分利用好我们在行业内的差异性与多样性，从以上大项目入手，以项目导入，以现有客户为基础，老产品保市场保销量，重点推广公司新产品新业务。面对北京的“大拆大建”之年，我们一定全力以赴、甩开膀子大干一场！2016年要有大的突破！质的飞跃！

为此我将全力做好办事处新产品事业部的人才招聘，招副总1名、销售工程师4-5名，技术支持1名。确保北京新产品事业部有量的突破！

北京管线工程公司随着落地项目的增加，将招聘副总1名、项目经理3-4名，预算师1名。力争管线工程安装给办事处老产品的销售添砖加瓦，使天诚品牌的影响力得到进一步的提升。

我深信北京办事处有董事长、集团各级领导的大力支持，有全国各办各位精英的相互扶持，有办事处各位同仁的自我改变，北京办事处的2016年一定会大有作为！销售一定要跟上上海步伐！

北京办的老产品、新产品事业部、管线安装工程公司、通信产品代理公司，四大板块业务为适应市场，我们全办人员将解放思想，改变自我！全力以赴地落实好集团下达的各项销售指标，明年的今天北京将用数据说话！

精细化运作走甲方

文 | 侯鑫 天诚智能集团上海销售公司副总经理



销售数据分析

集成商客户直接采购金额：930万，占比44%，创造出了明显的利润。

走甲方项目采购金额：1156万，占比56%，创造了优秀的业绩利润。

其中销售商务成本集成商客户占比：2-3%

走甲方项目商务成本占比：5-7%

基于甲方关系激活的集成商：能持续合作

基于甲方关系延伸的业主资源与项目对接：接纳程度高

综上，得益于“走甲方”的销售策略：在销售过程中，走甲方项目可以创造的产值和销售利润，均超过集成商客户直接采购；与此同时，销售成本对比，走甲方项目销售成本支出合理。

建筑工程行业发展趋势

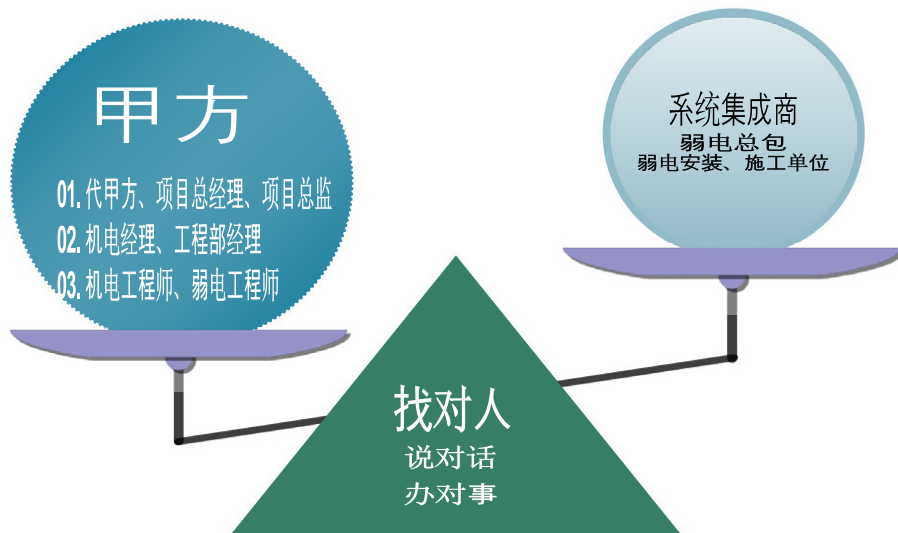
1、规范化、制度化：现在大型建设工程项目都要进行严格的公开招投标，招标流程严谨、流程规范。走甲方需要在招标前期，做好品牌植入工作，避免后期进行品牌更正，费时费力，效果打折扣！

2、成本控制、低价中标：由于工程建设成本控制力度进一步加大，很多项目都要求最低价中标，线缆利润空间不断被压缩！

3、权利分散、公关难度高：现在大型工程项目，招投标工作涉及部门广泛，往往需要设计部、合约部、工程部等多个部门参与，且相互牵制，加大了供应商公关难度！

4、专业性、复杂性：大型建设工程项目，设计深化不仅需要业主、设计院，还需要更加专业的机电或弱电顾问公司进行深化设计，系统性、专业性强，配合难度增大。

5、2015年中国楼市回暖迹象若隐若现，分化严重。从数据看，房屋新开工面积与2013年2-5月相比，自2014年2月呈现断崖式下跌开



精细化之理解：沉下去，真正关系营销。动之以情，晓之以理，固之以“利”

始，这种新开工建设面积不多的情况持续至今。

6、现状：传统建筑业僧多粥少，往往一个项目动辄20余家集成商跨地域角逐竞标，竞争激烈。集成商老总过年，亦如闯关。

7、采购：直接面对集成商，低价中标原则及利润最大化驱使，行业资金“三角债”恒久持续，线缆门槛低，同行搅局，议价能力疲弱。

8、对策：关系营销，品牌布局，借业主之力赢得先机，再与集成商协同作战。

精细化动作走甲方

1、甲方职能部门特点

设计部、合约部、工程部、技术部等部门间权利碰撞、相互制衡

2、化解办法：

2.1 理清关系，找对关键环节，关键人物，建立联络

2.2 巧妙接触各部门，立体交际，创建合力

3、精细化动作走甲方关键点

3.1 走甲方有效性

3.1.1 招标品牌唯一指定或变相唯一指定

3.1.2 找高管，找关键核心人，帮助控局

3.1.3 注重关系营销，避免竞争白热化

3.2 团结集成商

3.2.1 尊重集成商，理解他们，减少抵触

3.2.2 在重要的项目中与客户共渡难关

3.2.3 巩固合作，保持情谊，深度开发

3.3 销售内部合力

3.3.1 信息即时知会，与备案人相互尊重和配合

3.3.2 心态阳光，携手御外，订单为王

3.3.3 整合资源，形成合力，共同服务于集

成商

3.4 客户可持续发展

3.4.1 既要保客户、扩增长，提升市场份额

3.4.2 也要创造利润，赢得持续发展的资源

3.4.3 开创广阔市场的格局，着眼于长远与未来

案例分享

龙湖地产：虹桥天街、北城天街

虹桥时代天街项目，是龙湖地产大型商业综合体项目，建筑面积43万方建筑面积。该项目前期进行了品牌植入，在业主单位做过多次沟通交流，并邀请弱电深化设计单位共同参与。该项目在弱电推进同时，并将消防线缆品牌成功植入，现已中标并成功供货；弱电中标单位因为该项目的良好配合，在其他多个项目中坚持使用天诚品牌，现已成功供货保利与方兴地产的两个项目，激活了集成商与天诚的合作。

北城天街：消防线缆已开始供货，智能化系统弱电线缆、PDS均已中标，春节后进场。

业主资源拓展：新建徐汇滨江某商业中心100万方综合体项目，弱电已招标，线缆品牌实现：变相唯一指定。

金桥地产

金桥地产某项目，是金桥地产开发的高端养老社区。该项目建筑面积超过30万方。变相唯一指定品牌，虽然中标单位是我们的长期合作单位，但是我们依然作出了适当调整，从而固了客情关系。

该项目部分子系统分包给其他两家弱电集成商，由于品牌的成功植入，分包商只能选择天诚品牌产品。如果该项目未做精细化甲方工作，项目利润和工程分包将无法控制。

在河北小城辛勤耕耘市场

文 | 武庆云 天诚智能集团邯郸办

武庆云

先说一下河北小城……邯郸。

邯郸地处河北省的最南端，分三个区，市区面积很小，市区总人口约150万左右。邯郸是个主要依生产煤矿、铁矿、钢铁资源为主的城市，自然整个城市雾霾严重，PM污染指数很高，全国排名倒数第七。说真的，这年头在邯郸能活着就不容易呀。

再说，辛勤耕耘市场。

我来邯郸多年工作感受，在地市级办事处要想把业务做大不容易、不可能！大一点的项目被省会城市的工程商劫走，重点项目被北京上海的工程商劫走。地市级的工程商一般实力太小，资质不高，只能做一些本地的小项目。就邯郸来说，像省级，北京上海的工程商在邯郸有办事处、分支机构的都不在少数。但是就像集团企业文化里所讲的：心在哪里，时间就在哪里，事业就在哪里，成功就在哪里。我既然到了邯郸，那就要在这里开花结果，在这里成就自己。（在此，我要特别感谢我师父石家庄办陈标同志。正是因为他当初的英明的决断，把我派到邯郸，才有了现在的邯郸市场，才有了我现在的成绩。）

2015年已经过去，但是记忆还是有的。记得有一次，我的客户（邯郸中大电子科技有限公司），在夜里12点多打电话给我，说：现在正在工地施工呢，线不够了，差RVV2*1.0 600米，现在就要送过去。都这个时候了，虽说我可以辛苦一下把货给送过去。但是我租住仓库的地方房东早已经休息了。可是客户说今天夜里必须完工，明天还要恢复路面。没有办法，我只好硬着头皮去仓库，敲开房东的大门取

货，给客户过去。等我们回到住处，已是夜里2点多了。至此，客户对我们的评价也很高。就此客户而言，他们每次开年会我都参加。他们老板就会在会上提起此事，告诫他们的员工要像我们天诚员工这样的服务，在现场我也感到很骄傲。还有一次，我们一盘电话线赚5块钱，从邯郸的西北方向，送到20多公里大西南方向，真的连汽油费都挣不回来。在我们办事处，像这样的事情很多。因为在我们小地方，客户没有周六日，没有时间点，同样也就要求我们是这样的。因为我知道，既然做了选择，就没有退路，只有大胆的去走，才能成功。

2015年已经过去，但是记忆还是有的。长存君子道，事久见人心。记得在年终会议上领任务时，（本人由于家里有事未能参加会议）石家庄办陈主任帮我认领的各公司的任务。当时我们还通电话，我告诉陈主任说把任务少领一些，这样压力小一点。当时陈主任告诉我，任务是不能变的，有压力才有动力，年轻人就要上。就这样，任务接下了，就得努力的去工作，不能掉链子呀。实事求是的讲，我办江苏公司的任务最多200万，因为2014年就没完成任务，说真的压力也挺大的。但是经过一年的努力，终于完成了。在此特别感谢钱总对我的大力支持和帮助。天道酬勤，业道酬精。记住一句话：越努力，越幸运。我们的公司领导人，都在夜以继日的拼命的工作，才有我们天诚事业的长足发展。我觉得我们后加盟天诚的人，要放下浮躁，放下懒惰，放下三分钟的热度，静下心来好好的勤勤恳恳的做我们该做的事。只要坚持在天诚工作下去，我们的小梦想和以后大梦想总是可以实现的。TC

“订单为王” 龙虎追踪在行动——人物专访

聚焦“订单为王”，跟踪资讯——郑州办王劲松

文 | 李凝 天诚智能集团业务部经理

李凝

郑州办王劲松与爱谱华顿竞争郑州某项上演抢单之战！

Q：如何争抢的订单？

A：了解到这个信息的时候，前期我们做了大量的甲方工作，当时是有好几个品牌在参与这个项目竞争的，尤其是有爱谱华顿，我们在价格方面真的没有什么优势。当时我跟陈主任就在商量，这种情况是不能去硬拼价格的，我们只有多走几层客户关系，以我们天诚的服务和质量去跟客户谈。我们找了甲方的几个相关部门都做了关系，详细的介绍了我们产品的质量，生产能力和售后服务等优势，再通过甲方跟工程商打招呼，价格一调再调，终于成功的把这个订单给拿下来。

Q：对“订单为王”是如何理解的？

A：现在的市场销售环境非常严峻，我理解的订单为王应该是包括以下几方面：

1）、我们要积极响应董事长号召，先拿订单，保市场，再考虑利润的事。现在的情况，只有有订单，有销量才能带动整个企业的发展动作，企业转起来了，我们才能够发展的更好。

2）、抢占竞品生存空间，保住我们的市场份额。一旦我们丢失了客户，再想去做成功一个客户难度就大大增加了。

3）、作为一名销售人员，我们的本职和使命就是拿订单。先把订单拿回公司，再考虑赚钱的事。无论价格高低，我们首先要做的就是积极完成年度销售任务目标。

Q：争抢订单的过程中遇到了哪些困难？是什么信念支撑到最后拿下订单的？

A：我们市场一线的销售人员，每一份订单都是克服重重困难拿回来的。现在的工程商和甲方都特别注意成本，不太注重质量，我们要针对这个情况灌输安全质量问题。每一个问题都有解决的办法，在这里我要特别感谢陈敬明主任和陈方向、王彦辉同仁们对我的帮助和支持，他们对这个项目的成功落地起到了积极的推进作用。

每次，当我们在与竞争对手拼杀遇到困难的时候，遇到窝火的事情想发火的时候，想放弃的时候，就想起江苏公司车间的兄弟姐妹们，她们在等着我们拿回去订单；想起董事长午夜1点还在激情动员的情景，我们还能说什么困难呢！

Q：今后的项目中遇到同行恶意降低价格，解决方法是什么？

A：始终贯彻董事长关系营销的策略，灵活运用，有人的地方就有机会！

如果再让我遇到竞品打价格战，我们仍然会奉陪到底！💪

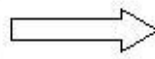


新产品介绍

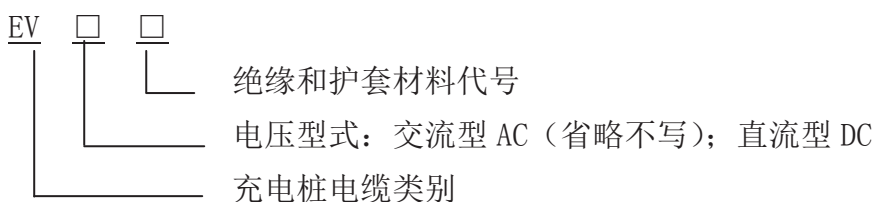
01 电动汽车充电桩电缆简介

文 | 赵万富 江苏天诚智能集团有限公司总工兼全质办主任

赵万富

常用三相四线
动力电缆供电
如VV、VV22充电桩及充
电电缆分：
1、交流型
2、直流型

充电系统组成结构示意图



产品型号组成



充电过程

一、电动汽车充电系统及充电电缆的一般了解

1、充电过程

1)、所有的充电过程都是先为充电机提供交流电源，然后由充电机对电瓶充电，对电瓶充电的输入都是直流电。

2)、目前大都充电站均采用直流充电桩，俗称“快充”，也有一部份为交流充电桩，俗称“慢充”。采用任何一种方式充电，主要取决于电动汽车的充电方式。

2、充电电缆分类

1)、交流充电电缆

额定电压450/750V，芯数为5-7芯，可分屏蔽和非屏蔽两种，其组成如下：

A)、主线规格：2~3芯，1mm²~70mm²B)、控制线规格：0.5mm²~0.75mm²

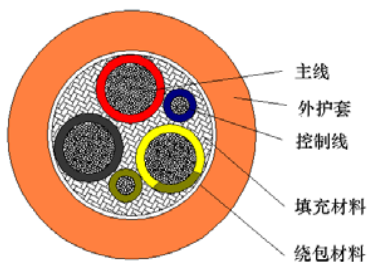
C)、绝缘材料常用乙丙橡胶、聚氨酯、弹性体低烟无卤等

2)、直流充电电缆

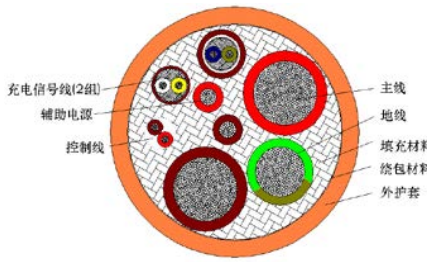
额定电压1.0kV，芯数为9芯，可分屏蔽和非屏蔽两种，其组成如下：

A)、主线规格：2芯，10mm²~240mm²B)、保护接地线芯规格：10mm²~120mm²C)、辅助电源线芯规格：4mm²或6mm²D)、充电信号和控制线芯规格：≤2.5mm²

E)、护套材料常用氯丁橡胶、聚氨酯、弹性体低



交流充电桩电缆结构示意图



直流充电桩电缆结构示意图

充电电缆结构示意图

表一：交流充电桩电缆

序号	型号	规格
1	EV-SS	$3C \times 1.5\text{mm}^2 + 2C \times 0.75\text{mm}^2$
2		$3C \times 2.5\text{mm}^2 + 2C \times 0.75\text{mm}^2$
3		$3C \times 4\text{mm}^2 + 2C \times 0.75\text{mm}^2$
4		$3C \times 6\text{mm}^2 + 2C \times 0.75\text{mm}^2$

表二：直流充电桩电缆

序号	型号	规格
1	EVDC-SS	$2C \times 10\text{mm}^2 + 1C \times 10\text{mm}^2 + 2C \times 4\text{mm}^2 + 2C \times 0.75\text{mm}^2 + 2P \times 0.75\text{mm}^2 \times 2$
2		$2C \times 16\text{mm}^2 + 1C \times 10\text{mm}^2 + 2C \times 4\text{mm}^2 + 2C \times 0.75\text{mm}^2 + 2P \times 0.75\text{mm}^2 \times 2$
3		$2C \times 25\text{mm}^2 + 1C \times 16\text{mm}^2 + 2C \times 4\text{mm}^2 + 2C \times 0.75\text{mm}^2 + 2P \times 0.75\text{mm}^2 \times 2$
4		$2C \times 35\text{mm}^2 + 1C \times 16\text{mm}^2 + 2C \times 4\text{mm}^2 + 2C \times 0.75\text{mm}^2 + 2P \times 0.75\text{mm}^2 \times 2$

烟无卤等

3、如何选用交流和直流充电方式

1)、如果电动汽车无内置充电机，应采用直流电进行充电。（注：直流充电桩有内置充电机，交流充电桩则无充电机）

2)、如果电动汽车内置了充电机，应采用交流电进行充电。（注：若内置充电机的电动汽车配置了交流充电接口和直流充电两种接口，则两种充电方式均可以。为防止误插，交流插口和直流插口形状不一致）

4、电瓶

充电系统中不包含电瓶，电动汽车中常用的电瓶品牌是比亚迪、CATL、天津力神、合肥国轩、深圳沃特玛、万向亿能、山东威能等

5、充电桩生产公司

- 1)、许继(许继集团有限公司)
- 2)、普天Potevio(普天新能源有限责任公司)
- 3)、南瑞NARI(国电南瑞科技股份有限公司)
- 4)、奥特迅(深圳奥特迅电力设备股份有限公司)
- 5)、泰坦TITANS(珠海泰坦科技股份有限公司)
- 6)、万马新能源(万马联合控股集团有限公司)
- 7)、TGOOD特锐德(青岛特锐德电气股份有限公司)

8)、星星充电starcharge(江苏万帮充电设备有限公司)

二、充电电缆结构

2、公司充电桩电缆规格

- 1)、交流充电桩电缆（详情见表一）
- 2)、直流充电桩电缆（详情见表二）

三、市场需求分析

目前，京沪高速每隔50公里就能发现一座电动汽车快速充电站。这是刚开通的京沪高速充电网络系统。近年来，在电动汽车推广方面，国家各项政策不遗余力，充电基础设施建设如火如荼。不过，仍有专家表示，充电桩的建设只是解开电动汽车推广这个“死结”的其中一只手。北京交通大学教授姜久春看来，京沪高速全线快充系统的建设是“超前”的，应当“谨慎乐观”。“当下，解决城市内部的充电问题，可能远比解决城际间的充电问题重要”。所以，城市内部的充电问题已受到重视。据统计目前全国已建成充电站3600座，公共充电桩4.9万个，比2014年底增加1.8万个，同比增速58%。至2020年全国充电站要达12100座，充电桩480万个。TC

02 | 天诚百微智能家居产品介绍

文 | 芦 昆 成都百微电子开发有限公司管理者代表和产品总监

芦昆

一、发展史

智能家居作为一个新产业，处于一个导入期与成长期的临界点，智能家居至今在中国已经经历了近22年的发展，从人们最初的梦想，到今天真实的走进我们的生活，经历了一个艰难的过程。

背景

一期系统开发背景

市场背景：基于高端住宅使用的自动控制系统，与对讲系统联动的智能家居系统。

开发背景：工程项目与数字对讲系统集成的无线控制技术，功能简单、实用，满足普通简单的控制功能。

二期系统开发背景

市场背景：基于智能移动终端的智能化集成系统，实现物联网智慧家庭、智慧社区、智慧城市的系统应用。

开发背景：基于物联网、互联网功能的末端智能控制技术，功能强大，涉及到多领域的技术开发和互联互通，注重用户体验的实用功能。

现在，已开启智慧TC生活Smart Life 3.0 时代。

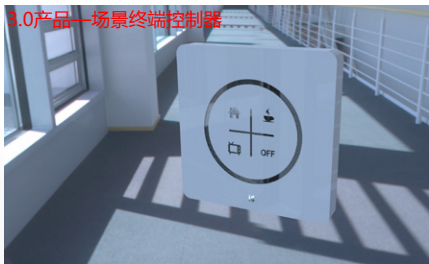


二、3.0产品

3.0产品—网关



3.0产品—场景终端控制器



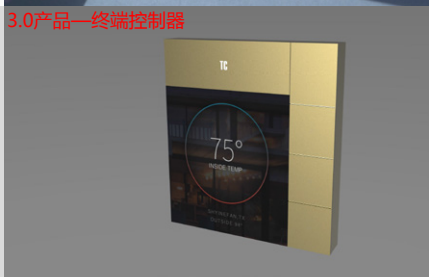
3.0产品—终端控制器



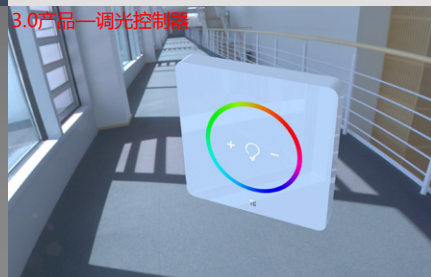
3.0产品—终端控制器



3.0产品—终端控制器



3.0产品—调光控制器



新业务推介

01 | Wooriro股份有限公司业务介绍

一、公司概况

公司名称	Wooriro 股份有限公司 (www.wooriro.com)
代表理事	朴世哲
创建日期	1998年12月29日
员工数	168名 (2014年12月底)
主要产品	光分路器 (PLC), 光电二极管 (PD), SI
总资产额	375.3 亿韩元 (约34million USD)
注册资金	34.7 亿韩元 (约3.14million USD) (总发行股: 6,940,000股)
销售额	500亿韩元 (约45.45million USD) (2015 年目标额)

二、发展历程

- 98.12 成立 Wooriro光通讯股份有限公司
- 99.03 光通讯用 1x8 光分路器开发成功
- 99.04 成立附属研究院
- 02.02 被选定为产业资源部“世界一流化产品”
(光分路器)
- 10.01 与Photonic Solution有限公司合并
- 10.04 公司荣获总统奖
- 10.11 被中小企业振兴委员会命名为“世界级企业”称号
- 12.01 被选定为全球化中小企业教育模范单位
- 12.10 被选定为知识经济部“世界一流产品”
- 12.11 KOSDAQ 上市
- 12.12 第49期“贸易之日”销售突破2000万美金
- 13.01 KT优秀供应商
- 14.04 签订HGST SI项目总代理

三、主要产品

1、PLC Splitter

全球第一的高质量PLC Wafer到高质量Splitter的垂直整合生产平台。

2、PD (Photo Diode)

韩国唯一拥有PD研发生产技术, 世界前5位PD制造厂家, Chip到TO的高精密生产制造技术。

3、SI 事业部

3.1 Storage

- 3.1.1 定制开发韩国本土化的 Cloud Storage ;
- 3.1.2 2014.4.18. 与HGST 签署 SI 总代理;
- 3.1.3 Naver, Daum, Kakao 等 大型门户网站合作。

3.2 IT

- 3.2.1 开发APT 保安solution;
- 3.2.2 拥有政府机关, 公共机关等稳定的客户;
- 3.2.3 IoT 安全防护解决方案。

4、Sensor (光电子研究所)

4.1 重工业用设备暗角传感雷达

4.1.1 雷达 (最多2个) 以 display(或者 beeper)方式显示;

4.1.2 利用核心技术 RF (无线电频) 集成 CMOS (传感元件);

4.1.3 开发相互补充的Radar (无线电探测器)。

4.2 InGaAs APD

4.2.1 单光子雪崩探测器[SPAD(Single Photon Avalanche Detector)]是 Geiger mode APD[GM-APD];

4.2.2 拥有密码术之花量子密码学 (Quantum Cryptography)的独家技术;

4.2.3 与SKT签署长期开发生产销售合作协议。

(供稿: 上海天诚通信技术有限公司)

02 | 上海慧谷多高信息工程有限公司 智能化弱电项目业务介绍

一、公司概况

上海慧谷多高信息工程有限公司于1996年由上海住宅局、上海交大、上海有线电视等联合创立的一家国有企业，历经20年的发展，已经形成了行业内具有品牌优势、专业从事建筑智能化业务的专业公司。目前，股东单位为天诚集团、上海交大、有线电视等高校与企业。

公司主要围绕智慧城市、智慧交通、智慧社区、智慧校园、智慧医疗、建筑智能化等领域的电子信息系统集成工程项目的专项设计、工程承包建设以及相关产品的研发和咨询服务。公司内分设市场部、技术部、工程部、维保部等业务部门，分工协同工作对智能化弱电项目进行全方位的实施。

公司现有在编职工45人，70%以上员工具有高等学历和中、高级专业技术职称，有高级工程师，也有来自复旦、交大、浙大等名牌大学毕业的优秀毕业生，还有多年从事电气安装工程的专业技师，尤其不断引进了一批在行业内具有一定影响的专家。从而使公司从硬件到软件、从设计到工程实践方面均具有较强劲的实力！

二、业务范围

- 城市综合体弱电系统设计与工程总承包
- 智能大厦、办公楼、商业等弱电系统设计与工程总承包
- 银行办公大楼的弱电系统设计与工程总承包
- 星级酒店弱电系统设计与工程总承包
- 医院、卫生中心等弱电系统设计与工程总承包
- 智慧校园弱电系统设计与工程总承包
- 智慧社区智能化系统设计与工程总承包
- 各个行业单体的综合安全防范系统工程承包

三、业务能力

- 电子和智能化工程施工专业承包二级
- 建筑智能化系统设计专项甲级

- 壹级上海市公共安全防范工程设计施工单位
- 第二届“上海市智能化建筑设计、施工优秀企业二十强”

四、科研成果

1、软硬件系统产品：

- HW2000A型家庭信息采集系统
- HW1001联网型报警系统
- HW2000B 联网型报警系统

2、软件产品：

- 物业信息GIS管理系统
- 物业销售管理系统
- HW 数据共享交互式协同工作平台

3、专利：

- 智能控制中心操作台

4、报刊发表著作、文章

在《建筑机电工程》发表《酒店客房智能集控系统的设计》和《HW数据共享交互式协同工作平台原理初步介绍》等文章。

5、由本公司参与编制的法规规范文件：

《住宅及住宅小区智能化系统工程高标准建设指导书》HZJZ001-2012

• 上海市智能住宅小区功能配置试点大纲》沪建智试点办（2000）第006号

• 《上海市智能住宅小区功能配置大纲》沪建建（2002）639号

• 《上海市住宅小区建筑设备监控系统工程技术导则》沪建智试点办（2001）第005号

• 《住宅信息配线箱通用技术条件》DB31/T289-2003

• 《上海市智能住宅小区评估技术汇总》

• 《上海市建筑智能化系统设备安装工程预算定额》

• 《上海市智能建筑深化设计标准》TC

上海慧谷多高信息工程有限公司部分经营业绩



上海慧谷多高信息工程有限公司服务品牌



- 《上海市家居智能化技术导则》

五、经营业绩（工程类）

公司已经完成了商务写字楼、高星级宾馆、高档公寓和别墅、综合商业体、政府行政中心等建筑弱电工程项目数百个，并获得了多项金奖，得到江泽民、胡锦涛、邹家华、黄菊等中央领导和市领导的考察，获得高度评价。

其中，具有代表性的有：仕格维帕尔曼酒店、海口威斯汀酒店、文昌假日酒店、保定万博广场、上海绿洲中环商务港、上海轨交七号线耀华路综合体、新纪元国际广场、上海交通大学、上海第二军医大学、新华路一号地(通过该项目，本公司获得2011年上海市智能化行业最高质量奖-申慧奖)、复地新都国际(通过该项目，本公司获得2012年上海市智能化行业最高质量奖-申慧奖和2012年上海市建筑行业最高质量奖-白玉兰奖)、华府天地(通过该项目，本公司获得2007年全国建筑行业最高质量奖-鲁班奖)。

六、经营业绩（设计类）

- 绿地医学园项目--弱电总体规划和施工设计
- 绿地龙华机场1号项目--弱电总体规划和施工设计

设计

- 绿地917项目--弱电总体规划和施工设计
- 复旦大学管理学院--弱电总体规划和施工设计
- 长沙复地崑玉国际--弱电总体规划和施工设计
- 海南国际信息产业园项目--弱电总体规划和施工设计
- 复地东湖国际社区三一六期--弱电总体规划和施工设计
- 重庆复地山与城、花与城项目--弱电总体规划和施工设计
- 复地陕西锦绣天下项目--弱电总体规划和施工设计
- 保定万博广场综合体--弱电总体规划和施工设计
- 晋江世贸中心综合项目--弱电总体规划和施工设计
- 郑州商业银行总部办公综合体--弱电总体规划和施工设计
- 文昌森海湾酒店（五星级）--弱电总体规划和施工设计

（供稿：上海慧谷多高信息工程有限公司）

案例分析

01 | 公共广播重点行业案例分析

文 | 涂伟 上海天诚通信技术有限公司音响事业部公共广播总经理

涂伟

江西省港航管理局（跨区域网方案）

项目背景：

江西省港航管理局下辖南昌、九江、上饶等港航分处，为了更好的管理赣江周边码头的航运安全。各港航分处码头区域音箱需具有能与监控视频联动的语音提示功能，设备的总控放置在江西省港航局（南昌），在九江与上饶分别放置了两套分控平台，做到各自分控区域管控所属区域。前期在充分了解了港航局的需求后，我们克服跨城域网技术难题，成功的在17个点上上线IP广播终端。



富士康集团观澜科技园（终端方案）

项目背景：

天诚与富士康集团多年来一直保持着良好的合作伙伴关系，此次参与富士康集团园区平安厂区广播升级工程，作为世界500强的富士康集团，在国内拥有36个工业园区，此次改造升级涉及有源音箱信息点近2000个。针对此项目的需求前期做了详细的了解，克服重重障碍，天诚公共广播在富士康原有的众多广播品牌库中（dsp\itc\toa），脱颖而出，击败竞争对手，成功运用于富士康观澜科技园。目前，前期的180个信息点已经投入使用。



超链接

天诚IP网络广播是将广播的音频信号以标准IP包形式进行数字编码，在局域网和广域网上进行传送，再由网络终端解码还原为音频信号，是一套纯数字网络传输的双向音频扩声系统，具有完善、稳定、便捷的CD级音质、任意分区组合、互动点播、定时定点播放、音源无限、双向对讲、智能开关机、网络报警等功能；只要有网络的地方（包括3G、4G网络）可以随意添加、按需而装、覆盖以往各类广播之所有功能。

02 昆山登云学院五期云桌面成功案例

文 | 蒋中伟 上海企云信息技术有限公司



昆山登云科技职业学院是经江苏省人民政府批准（苏政复（2005）25号），由台湾政行校企各界贤达人士共同投资兴建的一所全日制民办专科层次的普通高等学校。学院坐落于全力建设苏南国家自主创新示范区、海峡两岸电子商务经济合作实验区的全国百强县之首——江苏省昆山市，校园优美，环境清新，交通便捷。学院现有教职工323人，全日制在校生近6000人。

传统的教育系统，在教学资源的分配上存在共享程度不高、使用效率低下、资源浪费严重、系统扩充性差等缺陷。随着学习者对信息获取和服务的要求不断增长，移动学习的发展进一步提出了更高的数据和服务要求。同时，学校和教育机构的信息中心和教育技术中心的软硬件建设和维护成本在不断上升。如何在有效的成本投资下最大程度的满足学习对海量数据和服务的要求，成为信息化教育教学中逐渐引起关注的问题。在这种背景下，基于并行计算、分布式计算特别是网格技术的发展，产生了一种新型服务计算模型：云计算——教育云。

此次昆山学院在定制自己的云桌面方案，考虑自主可控原则：

1、由于桌面集中存放在虚拟化服务器上，风险集中，因此，虚拟化服务器自身的稳定性和冗余机制将决定虚拟桌面项目的可行性；

2、虚拟桌面管理系统的易用性、可管理性、安全性、可扩展性；

3、用户体验需要达到或接近PC效能，不改变用户的使用习惯；

4、数据安全可靠可管理；

5、成本及维护开销可控。

借助于虚拟桌面基础设施，管理员可以通过统一

的管理界面来管理和调度所有虚拟桌面，而最终用户则可从PC机或者云终端上使用远程桌面软件来访问自身的桌面环境。虚拟桌面基础设施完全可以解决台式机面临的种种挑战，同时还可实现适用性、可管理性、总拥有成本以及灵活性的最优化。

优势概述

1) 应用服务永不中断

为了支持企业业务的稳定快速发展，信息应用的服务，绝对不能中断，一旦中断将会造成企业不可估计的损失，导入私有云后，就不必再担心有任何停机的问题产生。

2) 资料永不丢失

一旦导入了私有云的架构，资料永远都有完整的备份及备援，确保每一笔资料都能万无一失的保存起来，不会有人为和丢失的风险产生，保护企业最重要的信息资料。

3) 安全可控自主性高

公共云计算，虽然可以节省硬件采购的成本，改采用多少租多少的方式，但是在中国特有的社会及商业环境结构之下，要单纯的依靠SLA(Server Level Agreement)来建立相互之间的信任，在短期之内是不可行的，唯有企业导入私有云，才能确保完全的自主控制权和资料安全性。

4) 按需扩充弹性无限

企业的发展是非常快速的，所以说信息系统的升级和扩充是常常进行的事，导入私有云架构后，企业就不需要一次规划三到五年的需求，来采购设备，可以依照目前的需求小量的逐步增加设备，而且不会改变现有的架构，达到真正的意义上的按需扩充，把企业资金真正用在刀口上。

5) 精简管理提高效益



大量的客户终端和服务端，包含了许多软件和硬件，加上许许多多复杂的系统，造成很大的管理负担，和时间的延误，导入私有云后，可以达到真正的全面性集中管理，进而做到无所不管、无所不管的好处，大大提高管理的效益。

6) 节省采购运维成本

传统的信息管理架构，需要较多的人员进行管理，升级费用也很高，导入私有云后，可以很充分的发挥目前硬件的效益、不需采购高端服务器，也不需更多的维护人员，一切都可以节省下来。

7) 真正环保绿色架构

企业做环保，人人做环保，已经是世界的潮流，政府也在大力绿色的IT架构，来节省更多的能源消耗和空间的浪费，私有云是真正符合绿IT的架构。

昆山登云的整体项目的前期规划到项目的实施，依据学院整体的教育设施和网络架构环境进行合理化改造，为了提高学院多个多媒体教室应用教学，为了解决学院设计专业运行3D软件应用，针对学校整体项目的融合，让设计专业的学生也能体验到流畅的虚拟化的应用，企云工程师提出合理化硬件解决方案，通过丰富的项目实施经验能力，在虚拟化方案中进行了

优化，使得大型3D软件的应用也能跟物理的PC主机性能。最终的性能测试完全超出了校方领导的意料，对我们项目实施技能水平高度赞誉。

“十二五”规划提出了我国教育产业与信息化产业相结合的指示方针，要求全国院校切实做好教育产业《云计算服务创新发展试点示范》的工作，云计算将成为国内高等教育人才培养与创新教育理念的核心技术。云计算技术的引入，使教育资源的概念和范畴不断扩大化，计算力资源、平台资源、知识与技能、数据资源、经验和分析，都已经成为教育资源更加丰富的外延，教育资源不再只是单纯的数字信息资源，而是包括了计算、效能和环境的资源，从物理的存储状态，转变为泛在的服务交付。教育信息化建设将出现一个全新的层面，那就是教育云

为了响应“十二五”的指示方针，此次昆山登云五期项目的合作，共400台的云桌面项目的实施落地。预示着昆山登云学校向着云计算办公教学的模式大趋势方向发展，响应着国家教育“科技发展人才”的宗旨，培养学院的学员多方位的复合型人才发展战略。“科技是第一生产力”昆山推进了云计算-云教育的项目落成，加快其在职业技术学院的发展远景。

A · 智能家居

《2016年中国智能家居用户数据报告》正式发布

目前,《2016年中国智能家居用户数据报告》正式发布,其内容显示:目前用户接受程度比较高的智能家居集成应用,主要包括家庭安防(26%)、智能灯光(21%)、包括背景音乐、电动窗帘在内的单系统第三方设备*(19%)、环境控制(13%)。

根据报告分析数据,开关面板是用户最倾向于选择的智能家居操控方式,占比达28%,其次是APP,占比22%,再次是语音控制和传感器控制,均占用8%。

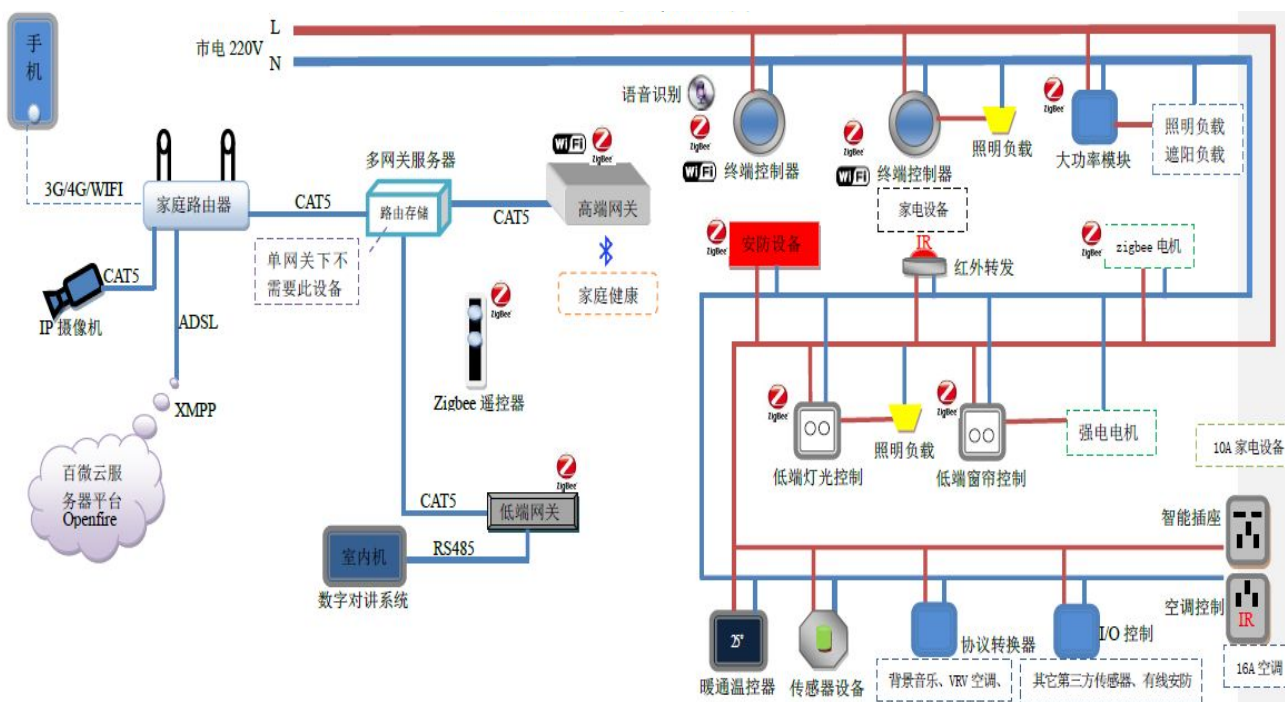
开关面板作为传统的控制方式选择,因其操作的直观性和用户习惯依然成为最受青睐的控制操作

方式,特别是当用户自在居家环境中,使用开关面板的性无疑比需要多次解锁交互的手机APP更高。此外,对老年人和用户来说,开关面板也有其特殊优势。

(摘自《现代建筑电气》)

2、4月9日,在第四届中国电子信息博览会上,中兴发布了一款老人手表——亲亲U伴,可实现监测心率、用药提醒,还能准确定位,紧急呼叫,同时兼具通知和群聊功能,给牵挂老人的孝顺子女添了一个好帮手。

天诚百微智能家居3.0系统架构拓扑图



装饰装修成智能家居新“出口”，应用普及将提速

据有关研究机构发布的最新报告预测,未来五年全球智能家居设备和服务市场将以每年8%-10%的速度增长,到2018年市场规模将达到680亿美元。其中,国内智能家居潜在市场规模约为5.8万亿元,然而,当下国内的智能家居却很难“飞入寻常百姓家”?进入2016年,智能家居市场规模开始呈现增长趋势,智能家居进入普及提速时期,特别是现在的装饰装修行业成为智能家居普及提速的“出口”之一。

1、装修新理念

中国的装饰装修业经历了不同时期的发展转变,从2000年左右精装修概念兴起,到开始品牌化运营,再到最近几年随着节能环保理念的兴起,精装修市场已普及到大众消费群体。从当前形势来说,精装修旨在给用户打造一个方便、舒适、艺术化的居住空间,无论是高端酒店、别墅、高档小区还是普通住宅,都可以实现一站式服务。不过,随着精装修的标准和理念在不断更新,仅仅精装修却无法满足不同时期人们对于舒适生活的需求。通过配套智能化产品来提升房屋自身的附加值来吸引购房者,智能家居将成为房地产企业提升楼盘品质的砝码,也成为装修团队提升自身装修的差异化,增加装修新亮点的手段。

2、智能安防体现用户装修诉求

从用户装修需求考虑,家庭安防成为用户装修的最主要需求点。目前,虽然很多住宅、小区都有较完善的安保配套设施,但是每年发生的入室盗窃、可燃气体泄漏爆炸以及火灾事故屡见不鲜。可见安防需求对于目前个人住宅用户来说十分必要。

在智能精装方面,在用户考虑装修的时候把智能安防配套进入用户家庭。智能锁、智能摄像头、门窗磁、可燃气体泄漏再搭配烟雾火警探测器,给家庭安全带来全方位的防护。这些设备能够有效保护用户的生命和财产安全,体现了智能家居设备的安全性和刚性需求,成为用户选择智能装修的最大增长点。

3、智能生活引领生活新风尚

同时,智能家居的智能照明管理、电器控制、环

境调节、家庭娱乐等也带来了一股智能生活新风尚。传统的精装修改变的居家生活的格调,不同装修风格、不同空间设计、颜色搭配,包括用料和居住格局带来的是审美和舒适度上的提升。

智能装修则让生活质量上升了一个新台阶,例如灯光的随心搭配,不同智能化场景的应用,以及提升家庭空气质量,场景的定时和联动等都吸引了消费者的极大兴趣。特别是这几年,正是8090后开始买房和装修的时期,他们张扬、时尚,对智能家居充满了兴趣,更愿意接受和过上智能生活。之前,就有装饰公司与智能家居系统化品牌厂商牵手合作的例子,通过智能化装修不仅提升了装修的差异化 and 性价比,而且收到的反馈也比较好,特别受到年轻人的关注和喜爱。

4、便捷、环保成为消费理念

绿色环保的消费观念开始深入人心,也为智能装修走进家庭带来了突破口。智能家居与传统家居相比,在绿色、环保方面的理念与用户的居家生活也比较契合。例如环境检测类的设备能够改善家庭空气质量,打造绿色的居住空间。而在环保方面,比如,在家电停止工作之后,自动切断电源,可以做到人来灯亮,人走灯灭,也可以根据自然光强度的变化调节光源的功率。这些都是节能环保在智能家居中应用的体现,也能够迎合用户的需求。

5、互联网家装崛起,撬开智能家居市场

近两年,家装行业正在经历着巨变:一方面,受经济放缓和房地产市场的拖累,传统家装公司赖以生存的蛋糕在大幅萎缩;另一方面,新兴的互联网家装平台和新概念不断涌现,试图抢夺过去不被重视、但潜力巨大的低端家装市场。同时,智能装修成为了互联网家装公司业务考虑的重点。互联网公司不仅通过新的运营模式切入装修行业,同时还通过智能化装修带来了新的装饰装修服务和新的智能化生活。TC

(摘自微信号:智慧社区研究)

B · 云计算

云计算在数据中心的应用

1、云计算与数据中心

云计算是一种基于网络的商业计算模型，它将计算任务分布在大量计算机构成的资源池上，用户能够按需获取计算力、存储空间和信息服务，实现资源的按需分配、按量计费。

云计算的资源池也称“云”，“云”设施是由超大规模的数据中心来支持的。云计算的核心技术是通过虚拟化、标准化、自动化基础设施，改变IT基础设施的供给模式，其随时随地近需申请资源、动态伸缩、自助服务等特点必须通过虚拟化数据中心来实现。

云计算数据中心包含数据中心基础设施、IT设施架构和云服务业务平台三大部分。从技术层面讲，数据中心是云计算技术的最大应用者。如中国双十一、美国黑色星期五之类的大型购物狂欢节，其超大规模的网络活动，背后是阿里云、亚马逊电商后台强大的云计算数据中心成千上万服务器的支持。

2、云计算数据中心的优势

云计算数据中心的特点是超大规模、虚拟化、自动化、模块化等。其最大的优势在于低廉的成本和高可用性。

云计算在智能建筑的应用

云计算在智能建筑中具有广阔的应用空间和范围，在智能建筑系统的建设、安全接入、实施监测、海量数据存储、智能分析等方面能发挥巨大的作用，并能全方位应用于智能建筑的能耗分析、视频监控等各环节。智能楼宇采用云应用来提高设备利用率，降低数据处理中心的能耗，全面提升智能建筑在数据处理方面的效率、效能和效益。

智能建筑云计算平台上，可实现物业方根据楼

宇各系统的应用调配存储空间、通道资源和服务资源，通过笔记本、智能手机、平板电脑等上网终端随时准确查看建筑的运行状况。业主方可在建筑管理方面提供的云应用服务基础上高效能地开展业务。

云计算的真正价值在于运营时部署应用的方便快捷和高效；在于数据产生时的大量聚集、超强运算和安全存储；在于众多系统长期维护时的简便和稳定。

云计算的三个层次

SAAS：业务云

——为不同用户在不同场景下提供及时准确的信息和应用服务。

——核心业务通用化，本地非核心业务定制化；

PAAS:服务云

- 封装可重复利用的业务组件;
- 标准的开发平台,完备的云服务支撑;
- 统一规划、统一建设、统一运行、统一运营

IAAS:基础云

- 对现有资源进行整合和优化,实现资源服务化
- 优化的管控措施,可靠的托管与租用
- 计算资源按需、动态交付使用

(以上摘自《智能建筑》第187期)

C · 智慧社区

1 智慧社区服务平台如何搭建? 注: 本文由集团董事长徐立平先生推荐

传统物业管理越来越跟不上现在人们对服务的需求了,所以,社区的智慧管理变得更加重要,打造一个专业的智慧社区服务平台,为业主解决实际需求也成为各大地产商和传统社区急需解决的问题。

那么,建立一个智慧社区系统都包含哪些?智慧社区服务平台能实现哪些功能?

一、为什么现在地产商都在寻求智慧社区转型

1、服务范围的转变

传统物业管理包括对房屋建筑、公共设施、绿化、卫生、交通、生活秩序和环境等项目的管理。社区O2O模式在传统物业的基础上,将各类信息系统和资源进行整合、构建统一的社区信息平台、改善社区服务,如下图。

2、商业模式的转变

从传统物业到社区O2O,在商业模式上的转变,主要体现在管理重点、管理方式、人员结构和收入结构等四个方面。

管理重心改变:传统物业管理的重心在对房屋及配套设施、相关场地的养护、维修,对小区环境和秩序的维护等管理,而社区O2O模式更加关注业主的需求,是物业管理变成了与业主共同管理的过程,真正把服务做到家。

管理方式及人员结构改变:传统物业管理采用人防的管理方式,属于劳动密集型行业,工作人员较多而技能要求低;社区O2O运用信息化系统,在安防、监控等方面实现了技防,而对管理人员技能的要求也更高。

盈利模式改变:传统物业到社区O2O最直接的转变在于其盈利模式,社区O2O收入不再仅依靠物业管理费,物业管理收入将主要来源于客户增值服务等多种盈利途径。



二、智慧社区转型三步走战略

传统地产商对社区的运营和经营并不是很重视，而随着互联网经济的崛起，越来越多的社区服务体系迅速成为新经济动力，那么，房地产商转型智慧社区成为必然的趋势。

如何玩转智慧社区模式？为地产商打造一个可持续经营的智慧社区解决方案才是关键。

实现真正意义上的智慧社区模式需三步走：建设智慧社区、搭建O2O社区平台、打造服务生态圈。

1.建设智慧社区系统

实现线上线下的链接，仅依靠手机APP是不够的，社区O2O需以智慧社区作为基础才能实现。智慧社区的建设包括硬件和软件两个方面：

硬件方面

包括智能建筑、微电子技术和网络技术，指各类智能化设备和信息化系统的应用，如绿色建筑、门

禁系统、监控系统、视频通话系统、视频对讲系统、跟踪系统等；

软件方面

包括家庭内部的数字化平台、社区的智能化平台、城市公众信息平台的建立，主要指利用信息技术对医疗服务、电子商务、公共图书馆服务、公共设施使用、健身、远程教育等各类资源进行整合，从衣食住行等诸多方面满足业主的需求。

2.搭建O2O平台

利用移动互联网，搭建以社区为中心开展的生活服务平台，将服务深入到住户中去。社区O2O平台搭建可从三个方面进行切入：电商、服务、社交。

电商方面

包括在线购物超市、定向团购等，如在每个五公里商圈之内整合传统商家，将传统商家进行电子化，把其商品植入到社区O2O购物平台；提供PC端、电话、微信、APP等多种购物通道和线上支付方式；自



建物流配送团队等。

服务方面

包括社区咨询服务、家政服务、教育服务、快递服务、虚拟服务、及一卡通整合周围商家等方式。

社交方面

包括社区社交互动、社区微信群沟通等。通过O2O社区平台打造，聚集人气。

3、打造服务生态圈

打造良好的服务生态圈是社区O2O的核心，也是困扰社区O2O运营商的瓶颈。真正意义上的社区O2O应是充分体现以人为本和可持续发展的内涵、

具备智慧社区硬件与软件功能、整合各类O2O平台信息、将社区、家庭作为服务背景的生态圈。

将互联网作为渠道提供物业服务，提供精细化服务和高端定制服务，使得业主对社区产生归属感和认同感，形成业主、物业、商家全面参与互动、共生共荣、相互促进的关系，使物业真正融入生活，提高舒适度和幸福度。

在智慧社区解决方案下，智能家居企业或智慧社区解决方案提供商如何针对房地产、互联网+领域，让地产商转型从卖房卖楼变换成对社区的运营和商圈的经营，从而大幅度提升地产商在社区O2O等方面的竞争力。未来除了是巨大的挑战，还是美味的大蛋糕。

(文章来源: 物联志)

2 物业社区O2O的本质、现状和将来

如果说O2O是线上线下结合的模式，那么社区O2O就可以理解为围绕社区人群提供线上线下服务的模式。在社区O2O的发展过程中，正逐渐形成两种模式：

一种模式：

绕过物业公司，直接为业主提供垂直服务，快速落地，实现规模化。典型的有爱鲜生、e袋洗、河狸家、爱大厨、社区001等，覆盖生鲜配送、美业、家政、美食等多个服务领域。暂且将这类模式称之为垂直社区O2O。

另一种模式：

通过物业切入，建设综合性服务平台，将物业服务、邻里社交、商圈服务整合在平台上，为业主提供更多元的服务内容。典型的有“彩生活”、“新橙社”、“住这儿”、“解放区”等。暂且称这类模式为物业社区O2O。

虽然目前并没有“物业社区O2O”的提法，但是笔者理解的物业社区O2O，就是指从物业切入的社区O2O。它的本质应该是综合服务平台，而不是具体的服务内容。如果说垂直社区O2O是运动员，那么物业社区O2O更像是裁判员。

物业社区O2O的现状

随着提供垂直服务的社区O2O在线下推广、用户粘性、可复制性方面困难的显现，使得垂直社区O2O的发展收到了很大的限制，因此有人宣称：“O2O的创业窗口可能已经关闭”。另一方面，物业公司因为坐拥海量的社区资源，掌握互联网巨头们无法触及的线下服务，在社区O2O的落地上所具备的天然优势已逐渐得到认可，很多互联网公司纷纷从物业切入开展社区O2O业务，很多物业公司也自知自觉，通过多种方式获得社区服务平台，参与到社区O2O中来。

物业社区O2O有可能是社区O2O的下一个风口

和战场。物业公司在社区O2O中会有更广泛的参与度，承担起更重要的角色。未来会有非常多的垂直社区O2O被整合到物业社区O2O的社区服务平台上。另一方面，一些体量足够大的垂直社区O2O，通过横向发展和扩充，也会成为一个社区服务平台。这类平台如果与物业公司展开合作，也将称为物业社区O2O的一种。当然，也可能继续绕过物业公司，走互联网的轻模式，所以这类平台并不在物业公司的掌控范围内。我们今天要探讨：物业公司如何通过建设社区服务平台，主动参与到社区O2O中来。

目前来看，物业公司参与社区O2O有以下三种模式：

1、物业公司自建平台

“住这儿”、“实惠APP”、“若比邻”、“彩生活”均属于这一类，这部分物业因为背靠地产或者投资公司，能够为其提供强大的资金和资源支持，从而具备自建平台的能力。

2、物业公司加入同行的物业联盟

这方面以花样年的“解放区”最为典型。花样年一方面通过“彩生活”通过不断收购中小物业扩大管理面积，对于不愿意被收购的物业公司，则以旗下“解放区”物业联盟实现合作。长城物业“一应云”平台也对同行敞开怀抱，与其他物业公司组成物业联盟。

3、物业公司与互联网企业合作

有些互联网公司提供社区服务系统，并提供运营支持，与物业公司共同开展社区O2O服务并分享收益。典型的有“小芝”、“考拉先生”、“优家园”等。

三种模式的分析

自建平台在整合资源上拥有非常好的自主性、有利于社区资源的合理、充分开发以及深度运营。但是因为要实现盈利，需要较长时间的市场培育，这部

分投入在短期内并不容易见效。而且在技术、社区运营方面的团队，物业公司原本并不具备，同样需要重新组建。所以自建平台虽然很美好，但是自建平台，不仅需要长期的资源投入，更需要颠覆自我的勇气。

通过同行物业联盟，不仅可以低成本、快速地获取社区服务平台，也可以向同行学习一些优秀管理经验，但是这种方式最大的问题是：不得不考虑联盟主导企业对自己品牌的侵蚀作用；另一方面，由于同行竞争的关系，物业联盟存在陷入各自为战、有名无实境地的可能性。

在与互联网公司的合作中，因为不存在同业竞争，如果合作顺利能够实现共赢，但是有两个问题需要考虑：物业公司一方面需要考虑互联网公司提供的平台对自己的物业流程改造是否有切实的改进作用，特别是有些平台还需要收取不菲的费用。另一方面，要守好自己的社区资源，保证自己对平台的控制力，因为平台的控制力意味着社区经营权。没有平台控制力，就没有社区经营权，物业公司社区O2O的发展中将被边缘化。

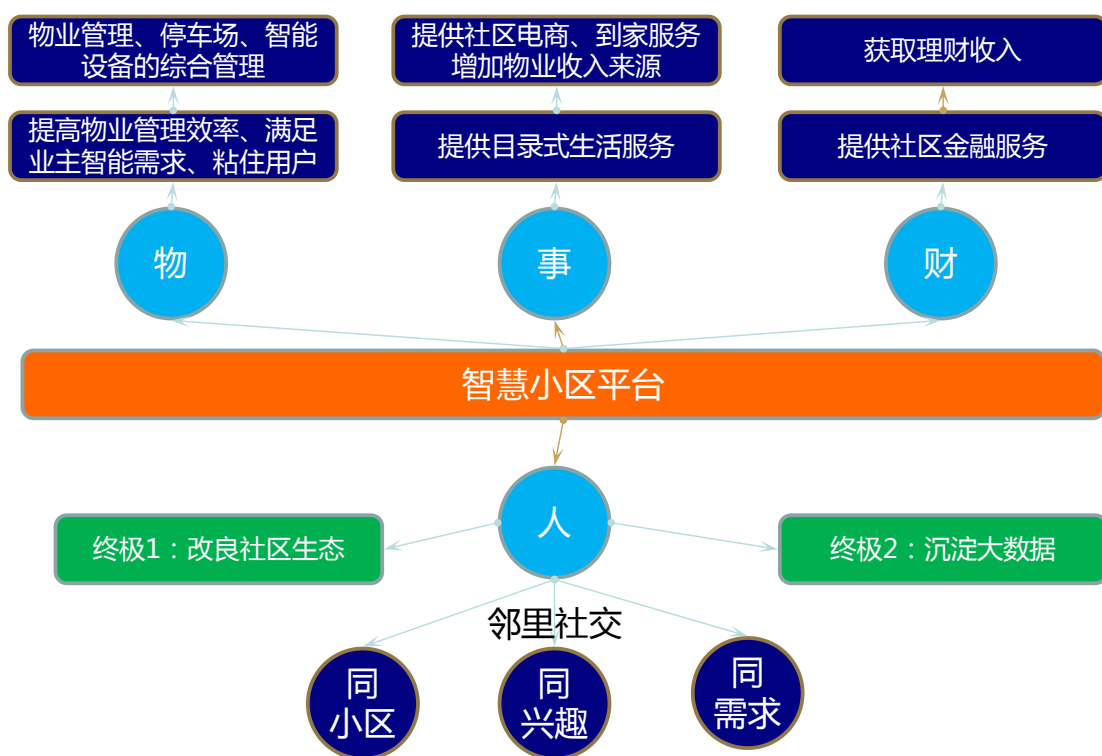
物业社区O2O的将来

随着O2O的深入发展，物业行业已经进入了变革和转型期。根据最新数据显示，中国总物业存量面积达到250亿平方米，而目前已经开展O2O服务的社区物业面积还非常有限，社区O2O这片万亿市场，目前还是一片蓝海，在商业上有非常大的诱惑力。物业社区O2O是物业公司从单一物业收入为主的管理型企业向以整合多方资源、提供增值服务为主的经营服务性企业转型的宝贵机会。虽然不是参与社区O2O就能够完成华丽蜕变，但是拒绝参与社区O2O的物业公司将会面临更大的危机。

在未来，会有更多的物业公司借助社区O2O完成转型升级，甚至独立上市。因为涉及到庞大的线下运营，物业社区O2O不太会出现搜索领域的百度、电商领域的阿里、社交领域的腾讯一样一家独大的超级平台。物业社区O2O，可能会出现在几家大平台在各自的区域淘汰小平台，占据山头称王的情况。志存高远的大型物业公司自建平台是不错的选择。而中小型物业公司，更好的方法是抱团取暖，展开合作，共同参与到社区O2O中来，抓住转型升级的宝贵机会。

智慧社区的商业模型

（摘自微信号：中国房地产战略家）



D · 新知探索



超融合架构——重新定义你的数据中心

超融合基础架构的迅速发展使得管理员可以在更多的虚拟化存储解决方案当中进行选择。

尽管现在市场上已经拥有多种软件定义存储和存储虚拟化解决方案，但是存储的本质并没有发生变化。虚拟机体积不会减小，数量也不会降低。对于现在已经拥有存储架构的企业来说，部署和管理专用存储架构和网络是一种十分宝贵的经验。尽管这种方式通常需要在硬件和人员方面进行大量投资，但是可靠性和性能表现也是非常值得称道的。现在，超融合基础架构产品也能够提供很多相关功能，比如数据镜像、去重复化、加密和灾难恢复等。

融合基础架构

融合和超融合基础架构的出现为企业带来了存储方面的困惑：如何为现有虚拟化环境选择理想的存储解决方案，并且保证其能够适应未来的发展趋势？为了做出正确的决定，管理员需要理解融合和超融合基础架构之间的区别，以及传统存储硬件将继续扮演怎样的角色。

融合基础架构。这是一种将计算、网络和存储等资源作为基本组成元素，根据系统需求进行选择 and 预定义的过程。这种方式基于现有的硬件模块，因此能够实现快速扩展，并且如果不同模块之间相互兼容，那么扩展过程将会非常简单。这种预配置产品前期会产生大量开销，因为企业不仅需要支付技术费用，还需要请厂商完成完成相关集成工作。随着时间延长，总拥有成本能够控制在合理范围之内。用户在更改和升级基础组件方面拥有部分灵活性，但仅限于融合基础架构厂商允许的范围之内。在融合基础架构当中，存储控制器仍然是硬件设备，并且由“传统”存储区域网络(SAN)或者网络附加存储(NAS)解决方案所控制。这种方式更加类似于将传统的数据中心组件封装在一个专用容器当中。

超融合基础架构。“超级”融合基础架构意味着既利用融合基础架构的现有优势，又增加了额外的软件层，将计算、网络和存储等资源封装在单个容器当中，而不是以基础组件的形式提供。借助于Nutanix或者EVO:RAIL等相关产品，厂商可以在存储硬件当中不再使用存储控制器，将这项功能加入到



hypervisor层的软件服务当中。将存储控制器转换为软件服务可以在功能方面提供更大的灵活性。这种“分散式”存储架构能够降低专用存储架构和网络的复杂性。在降低本地存储开销的同时，提供许多高级特性，比如复制和去重复化。

由于能够解决企业当中的许多存储问题，融合和超融合基础架构产品已经获得了大量关注。如果尝试在存储平台当中使用标准服务器，那么会在硬件耐用性和性能方面遇到问题。因此可以通过在超融合基础架构当中应用软件定义存储特性来解决这些问题，因为其主要用途就是处理虚拟环境当中的负载。

SDS相关功能

软件定义存储和存储虚拟化为企业提供了很多新的特性。企业需要根据现有基础架构或者将要部署的存储和虚拟化环境来决定使用哪些特性。仍在使用传统存储架构的企业也许不会做出巨大变化或者替换现有架构，他们将会想要利用软件定义存储技术来添加新的功能。同样的道理还适用于想要使用企业级应用程序、需要专用带宽来共享传统SAN/NAS的情况。在虚拟化基础架构当中使用这些技术是一种可信赖的方式，但是最大的问题在于找到一种能够降低存储的平均成本的方式。

虚拟化环境当中的存储解决方案需要针对不同环境进行相应调整。没有人会怀疑虚拟化技术的价值，但是将hypervisor存放在哪里是一个极具争议性的话题。

存储还没有像计算平台那样成为一种成熟技术，企业需要评估成本、复杂性、可靠性和性能表现等多种因素。

评估虚拟化存储方案

从存储的角度来说，超融合基础架构更加引人关注。从硬件角度来说，将计算、网络和存储集中到相同的平台当中是一种理想的迁移方式。此外，将存储控制器由硬件组件转变成成为软件服务(可以由管理员进行控制，不需要长时间培训)也是一种合理并且受欢迎的做法。

如果预测一下数据中心的未来，虚拟化和存储发展将会成为主要趋势。Nutanix已经成为超融合基础架构领域当中的市场领导者。像戴尔、惠普和富士通这些厂商也在和VMware进行合作，以推动VMware EVO超级融合基础架构产品不断发展。即便像EMC、NetApp和日立这样的大型存储厂商也开始研究超融合基础架构。尽管尝试预测未来是一件非常复杂的事情，但是对于存储来说，厂商应该实现产品在成本、灵活性和性能表现之间的最佳平衡。作为用户，我们有多种选择，不论是在存储还是超级融合领域当中。

谨慎的IT规划通常会包含多种内容，但是虚拟化、云计算和存储应该成为讨论的核心。企业希望预测这些领域未来将会发生怎样的变化，所以实际上，企业是在选择一种面向未来的基础架构，也就是现在做出的选择需要为以后留出适应空间。

供稿：上海企云信息技术有限公司 蒋中伟

重聚长安——毕业10年聚会

文 | 蒋文春 天诚智能集团大客户部大客户经理



十载弹指一挥间
母校重聚尽欢颜
师生情深永难忘
同学仿佛又少年

雁塔晨钟犹耳畔
曲江春晓已昨天
方聚又要道别离
各奔东西点江山

今日把酒俱言欢
青春似水情相连
人生能有几四年
更待五年偿聚愿

昨日翠华今长安
培养桃李更万千
六十华诞展新篇
再谱华章神禾塬

我人生的第二故乡——成都中衡公司

成都中衡网络有限公司生技部王祖安工作、生活纪实

文 | 王祖安 成都中衡网络有限公司生技部原车间主任



光阴冉冉，岁月如梭，来到成都，加入天诚智能集团成都中衡公司已七年有余。那是在2008年12月上旬的一天，也就是中衡公司开业的第二年，一个偶然的机会，为了生活，带着对未来的美好憧憬，带着对四川这片神奇土地的向往，我毅然地跨进了中衡公司的大门。从此，与大家一起工作、生活，与领导、同事倾述烦恼、分享喜悦，甚至对领导、同事发泄心中的不快，庆幸他们有大海一样的胸怀，没有为此耿耿于怀，而是鞭策、鼓励，无时无刻发挥着正能量的作用。我慢慢地融入了这个团队，也与大家一起经历了公司这些年来的发展历程，荣幸、荣耀！

公司的管理、产品的质量、人员的素质、员工的工资、福利待遇等等一年一个台阶，呈稳步上升之势，特别是范总自2012年初上任以来，公司面貌焕然一新，工作气氛蓬勃向上，员工精气神得到质的提升。但由于公司的产品属国家宏观调控等诸多因素的影响，公司的产值一直没有连续突破亿元瓶颈，然而我们的薪资待遇并没有停滞不前，而是年年均有所提高，个别员工月收入达8000多元之高，在当今此种形势和行业发展趋势来说就是“火箭升空”。

在公司工作的这些年来，我为公司做了一点微薄贡献，公司却给了我丰厚的回报，人生的价值得到了质的提升与升华，荣誉证书堆起来厚厚的一摞，每当我看到它的时候，心里感到无比的骄傲。我参加了两次集团组织的旅游活动，印象最深的是柬埔寨，柬埔寨之旅使我

第一次走出了国门，看到外面的世界，事后回想起来，假如我不在天诚、不在中衡，恐怕我这一生也不会有机会出国去旅游，在开心之旅的过程中，得到了各位领导的悉心关照，让我感到了天诚大家庭的温暖。在中衡公司让我享受到了人生的“五个第一次”，即第一次坐上了飞机、第一次走出国门、第一次去了桂林山水、第一次登上了天下名山——峨眉山金顶、第一次感受到中国道教发源地——青城山的无穷魅力、第一次看到了雄伟的雪山冰川等等，这一切都是中衡公司给予我的，也是我一生宝贵的精神财富，是用金钱买不来的，我倍加珍惜与感恩。机会是对于每个人都是平等的，而我们每一个人只要努力工作，都会有机会获得丰厚的回报。

然而，我已迈入中年，由于家庭及个人原因，我不得不离开我工作、生活了七年多的中衡这个大家庭，回到我那遥远、寒冷、偏僻、美丽又有点陌生的家乡，一切都要重新去面对，想想从此再不能与亲爱的同事们一起工作学习，再不能看见大家的音容笑貌，心里充满了惆怅，恋恋不舍。我虽然离开了这里，但我心依然在天诚、在中衡这个温暖的大家庭里，我会时常想念我的领导、我的同事，因为成都都是我第二故乡，天诚是我第二个家，我对他们有深厚的感情，终生难忘。

非常感谢这么多年来公司领导 and 同事对我无微不至地关心、帮助，衷心祝愿天诚集团、中衡公司更上一层楼，再创行业新辉煌。

我是一片叶

文 | 罗莎 成都中衡网络有限公司财务部会计



我是一片叶：一片小小的叶/生长在天诚这棵大树上/遒劲的枝干让我安稳地栖立在枝头/不畏外面的风雨与险阻！

我是一片叶：一片小小的叶/冲锋在销售的一线/不惧风霜雨雪，四处奔忙/只为帮你实现价值/谱写最华美的篇章！

我是一片叶：一片小小的叶/作为公司对外窗口的排头兵/我要用最甜的声音，最美的笑脸/为你提供最便捷的服务/让你感受到如花般的春天！

我是一片叶：一片小小的叶/耕耘生产现场/用汗水灌溉产品，以线束传递爱心/酷暑忙碌汗如雨，深夜耕作赶交期/倾尽生命的全部，只愿换你信任与欢心！

我是一片叶：一片小小的叶/坚守质量底线/精益求精的管控，严谨专注的把关/安全生产须保证，处罚奖赏亦分明/因为我深知，安全是生产的保障，质量是产品的生命！

我是一片叶：一片小小的叶/守候设备安全/以扳手螺帽，将机器精准维护/放弃假日狂欢，留守深夜零点/繁琐零件，反复斟酌/你的认同与满意是我心中最大的心愿！

我是一片叶：一片小小的叶/纵览行政人事/培养与收获每一片新叶/让他们安稳的矗立枝头/你满足的笑脸是我内心的渴盼！

我是一片叶：一片小小的叶/埋头在数字的世界/核对和控制每一份资源，将促使我们更好发展/记录和传递每一份收获/让我们看到自身价值的呈现！

我是一片叶：一片小小的叶/我依靠的大树已经生长了二十余年/二十余年的风雨依旧伟岸参天/二十余年的发展已成行业典范/所以我们坚信，经年之后/它定可让我们一起屹立绝巅！

我是一片叶：一片新生的叶/我生长的大树已历经二十余年的风雨/每一片树叶都迸发着

活力和希望/每一个枝头都展现着团结和力量/每一圈年轮都记载着艰辛和辉煌！

我是一片叶：一片新生的叶/我生长的大树是如此的博爱/为每一片叶提供均衡的营养/饮食住行，安全健康/事无巨细，无不常挂心上！

我是一片叶：一片新生的叶/我生长的大树是如此的慷慨/热切地关注每一片叶的成长/每一次学习和分享/如同明灯，照亮我前行的方向！

我是一片叶：一片新生的叶/我生长的大树是如此的公平/给每一片叶广阔的生长空间/尊重每一片叶的存在，认同每一片叶的价值/在自由中生长，我满怀希望！

我是一片叶：一片新生的叶/阳光下，慎重地做好自己/不要问我伫立于哪个枝头/哪个岗位/所有的叶是如此默契/把麻烦留给自己，把方便留给你！

我是一片叶：一片新生的叶/身边的每一片叶都是我的好友/爱心付出，真诚服务/不要问我是否愿意/你的满意，是我意义的全部！

我是一片叶：一片新生的叶/我生长的大树深深扎根于这方沃土/因为你的信任与眷顾/因为你的支持与帮扶/而更加充满力量，更加苍翠昂扬！

我是一片叶：一片新生的叶/生命的每一天，我都在努力/努力汲取阳光、雨露、空气/我们携手并进，共同成长/为大树的增长贡献所有的力量！

每一片新叶：都有一个新的生命在颤动，感谢天诚这棵大树给予我们的营养、赋予我们的希望，于未来，我们坚信：

诚信为本民心向，天道酬勤企愈强！☺

天诚智能集团 本期大事记

天诚智能集团总部大事记

- 1、元月21日，上海智能建筑协会周建新秘书长一行到集团总部考察。
- 2、元月23日，天诚上海松江园区举办2016年迎春年会。
- 3、元月27日，上海天诚线缆销售公司获赠由松江中山街道颁发的“2015年度优秀企业”奖牌和奖金。
- 4、2月16-19日，天诚智能集团2016年春节营销会在江苏公司成功召开。
- 5、2月24日，集团副总杨阳代表集团赴京参加中国勘察设计协会智能设计分会工作会议。
- 6、3月1日，中安企俱乐部靳理事长、韩监事长一行莅

临天诚参观指导。

7、3月11日-12日，由天诚协办的“SES2016中国城市轨道交通国际峰会”在上海宝华万豪酒店隆重召开。

8、3月14日，集团少东家徐梦、江苏公司钱总率团成功参展莫斯科安防展。

9、3月28日，上海天诚智汇创业投资有限公司正式注册成立。

10、4月19日，集团与扬州新能源物业服务有限公司正式签约智慧社区项目需求软件开发定制协议，董事长徐立平出席签字仪式。

江苏天诚智能集团有限公司大事记

- 1、3月5日，江苏公司召开2016年度供应商大会。
- 2、3月7日，江苏公司首批澳大利亚外贸订单成功交付。
- 3、3月12日-20日，江苏公司总经理钱大强、外贸部经理陈云一行参加莫斯科安防展。
- 4、3月17日，仕驰汽车配套部件（上海）有限公司对

江苏公司汽车线产品现场审核。

5、3月17日，江苏公司迎接3C监督检查并顺利通过。

6、4月17日，中国交建信息化部陈韬总经理一行、广陵区、沙头镇政府领导莅临江苏公司考察交流与商讨有关战略合作。

上海天诚通信技术有限公司大事记

- 1、元月1日，通信公司全面实施代理商销售模式。
- 2、元月4日，通信公司召开2015年全员述职报告大会。
- 3、元月27日，通信公司召开2015年总结大会及优秀表彰。
- 4、3月份，通信公司在淡季实现销售接单2153万，再创历史新高。
- 5、3月份，通信公司完成新产品4口POE配线架样品。
- 6、3月3日，通信公司正式与韩国WOORIRO公司签署

代理协议，成为其光晶圆、芯片在中国（含港澳台地区）的总代理。

7、3月11日，通信公司2016年工作规划大会，取得圆满成功。

8、3月11日，通信公司参加2015年度中国智能建筑行业企业TOP品牌产品颁奖大会暨新产品新技术专题论坛，荣获“2015年中国市场综合布线十大品牌”第一名。

9、3月14日，通信公司参加莫斯科安防展，成功获取大量当地客户信息和市场资讯，为公司海外市场的开拓打

下坚实的基础。

10、3月14日，通信公司产品技术部针对新进岗位各大区售前支持、销售工程师进行全面综合布线培训。

11、3月18日，上海衡网检测技术有限公司正式成立，将进一步完善通信公司“宽带最后一公里”综合提供商的战略布局。

12、3月22日，中国建筑产业联盟筹备委员会主任许溶烈分别至中衡、百微公司考察、指导工作。

13、4月8日，通信公司诚邀ERP专业人员对相关部门做ERP深入操作培训。

14、4月19日，中国电子科技集团第五十四研究所考察团莅临天诚通信考察。

成都中衡网络有限公司大事记

1、元月1日，中衡公司举行年终大盘点。

2、元月10日，集团董事长徐立平组织召开成都管线工程施工（队长）客户工作专题会议。

3、元月14日，四川航天建筑有限公司总经理程国华、副总经理杨新拜会集团董事长徐立平、总经理朱志祥、中衡公司总经理范文斌。

4、元月22日，中国质量认证中心成都分中心来厂开展3C复审工作。

5、元月28日，中衡公司召开2015年度工作总结暨先进表

彰大会；同日举办第三届趣味体育运动会及年度团拜会。

6、2月3日，中衡公司总经理范文斌组织召开成都管线分公司首次工作会议。

7、2月27日—28日，集团董事长徐立平、公司总经理范文斌、集团销售副总王惜兵与宝兴公司项目谈判。

8、3月9日，中衡公司与垣坤装饰设计工程有限公司签订成都智能信息港房屋租赁协议。

9、3月13日，中衡公司任命侯仁洲为成都中衡网络公司总经理助理兼研发部主任。

成都百微电子开发有限公司大事记

1、元月8日，集团董事长徐立平，少东家、百微公司总经理徐梦，集团总工兼百微总工程师阳，百微副总吴振荣、产品总监芦昆等一行到绵阳长虹洽谈战略合作。

2、元月13日，百微公司副总吴振荣到合肥事业部指导工作。

3、元月14日，百微公司召开2016年度首次员工动员大会，宣布组织架构、人员定编、人事任命、立项3.0系统。

4、元月19日，百微公司总经理徐梦、产品总监芦昆到青岛事业部指导工作。

5、元月28日，百微公司副总吴振荣参加四川省、成都

市物联网年会。百微公司荣获“2015年度优秀物联网技术奖”。

7、3月14日-18日，百微公司总经理徐梦赴俄罗斯参加国际安防展会。

8、3月21日，吉林通辽项目杨总一行到百微公司考察。

9、3月28日，百微公司副总吴振荣、电子开发工程师肖慧到深圳考察、洽谈产品技术开发合作商。

10、4月10日-16日，天诚智能家居二期系统第五期培训班在成都成功举办。

上海企云信息技术有限公司大事记

1、3月，企云公司进行内部架构调整，并对员工职责范围重新评定评估。

2、3-4月份，企云公司进行多家客户售前集中测试，包括山东师范大学，司南导航，蓝怡药业，华东康桥

国际学校。

3、4月11-13日，浙江义乌国际电子商务展上，企云联合义乌电信推出云桌面展示平台。

集团2016年春节营销会议 精彩剪辑





天诚2016年春节营销会集团公司领导与办事处精英合影