



### 集团开展财务务实培训



为进一步提高员工职业化素养，提升公司整体财务管理水平，2014年6月6日上午，集团开展了财务务实专题培训。本次培训主要涉及财务基础知识、公司财务管理以及财务风险防范等内容。培训老师通过真实生动的案例结合理论讲解，帮助员工们充分理解并掌握相关财务知识与风险防范技巧。参训员工对本次课程反馈良好。



### 集团开展“微营销”培训

2014年6月20日上午，在集团二楼会议室，开展了“微营销”专题培训。各公司渠道经理及营销人员40余人参加了本次培训。培训首先从现今互联网的发展趋势出发，深入剖析微信营销的特点及其所带来的营销效果；其次结合公司与参训员工的实际情况，就如何利用微信开展与渠道客户之间的沟通等方面做了专题辅导。

### 财务报表分析培训

2014年9月1日上午，在集团三楼会议室开展了“如何分析财务报表”的培训。本次培训由集团财务负责人崔兴兰主讲，各公司负责人和财务人员参加了培训。



### 安联与安徽电信 举行战略合作签约仪式



2014年6月20日上午，安联集团与安徽电信正式签署战略合作协议。此次战略合作，双方强强联合，借助安联和电信各自的优势，提供硬件+宽带+移动业务的组合定制模式，能够充分满足用户一站式服务的需求，有效吸引潜在客户，扩大市场份额，实现共赢！



安徽电信第一中心总经理对电信分 安联集团大区销售经理对安徽电信员工做培训



安联安徽大区销售经理对安联员工做培训

2014年7月10日，市总工会、高新区工委一行来集团调研指导工作。集团工会主席王筱俊、人力资源部总监张弘就集团在工会工作开展、集体合同签订、维护职工权益等方面的工作进行了汇报，得到来访领导的肯定和赞扬。



市总工会一行 来集团调研指 导工作

### 激情再创业 携手新征程

—FY14 联想 T 模式安联渠道大会暨启动动员大会圆满成功



大会现场，与会人员在聆听中，耐心等待会议开始。

2014年7月24日，FY14 联想 T 模式渠道大会暨启动动员大会在集团一楼多功能会议室隆重召开。

会议于下午两点准时开始，午间时分，安联集团公司的接待者们早已准备好茶点，随时欢迎前来参会的经销商们。



下午两点，会议准时开始，本次大会由安联集团销售经理主持。



联想为大会区各总经理敬献先生均与会 人员展示早期的营销技巧



联想 T 模式消费业务高级总监方崇杰先生 向与会人士阐述 T 模式精髓方崇杰和 FY14 区 务核心成员



安联集团大区总经理成立军敬献主题致辞



会后，会议进入颁奖环节，这也是本次会议的高潮部分，由安联集团总裁颁奖给为本次大会做出贡献。



营销人员和销售人员精心挑选出 Q2 季度的明星。

会议进入最后环节，由安联集团负责格天产品、消费台机产品、消费笔记本产品的产品经理韩先桂、吴中天、汪久红分别解析各产品卖点及销售形势与任务。



营销副经理李祥做主题报告



格天产品负责人刘伟做分析产品

消费台机负责人吴中红做分析产品

消费笔记本负责人汪久红做分析产品



接下来进入本次会议的抽奖环节，韩总、韩总及张总分区分别给每位参会人员送上惊喜。

b. 抽奖中特别设置了抽奖环节，门票中间夹满 30 枚彩票的渠道均可参与抽奖。

c. 公司领导齐加油，提振士气，本次大会取得圆满成功！



【分集】这样工作才叫到位



# 经验 这样工作才叫 到位!

1. 汇报工作说结果  
不要告诉老板工作过程多艰辛，你多么不容易！老板不傻，否则就不到今天。举重若轻的人老板最喜欢，一定要把结果给老板，结果思想是第一思维。

2. 请示工作说方案

二、请示工作说方案

不要让老板问答案  
让老板做选择

明：是这样啊！  
下次不问老板说穿什么鞋的问题了  
直接问他是穿拖鞋还是皮鞋

转家道先生

转家道先生

MD！脱鞋穿运动鞋！  
收好东西，滚粗！

老板

呵呵……选择题也得合适才行啊……

转家道先生

不要让老板问问题，而是要让老板做选择。请示工作至少保证给老板两个方案，并表达自己的看法。

3. 总结工作说流程

三、总结工作说流程

找出关键点  
找出失误点  
找出反思点

转家道先生

明白了，周一跑了1万块，周二跑了1万块，周一周二跑了1万块，这总结是平均的，平均每天跑1万块，周三跑的更多因为我吃了鸡尾酒

转家道先生

四、布置工作说标准

划定工作边界  
建立工作标准  
确定规范

转家道先生

嘘？看来只告诉你们每天跑1万块是不行的，只能跑个三天，跑一次只能跑10块，安放在周末位置跑个……

转家道先生

做工作总结要描述流程，不只是先后顺序逻辑清楚，还要找出过程中的关键点、失误点、反思点。  
4. 布置工作说标准  
工作有布置就有考核，考核就要建立工作标准，否则下属不知道如何做，做到什么程度才是最合适的，标准既确立了规范，又划定了工作的边界。

5. 关心下级问过程

五、关心下级问过程

注重聆听  
关心细节

转家道先生

怪不得他们都不关心我们  
明明每次都给他们分鸡尾酒饼干了啊！  
原来是要关注他们的工作细节

转家道先生

六、交接工作讲道德

不要设置障碍  
毫不保留的交接  
分类逐一交接

转家道先生

前任老板总是表扬小张  
每次接他的销售单都舒服

转家道先生

关心下属要注意聆听他们的诉求，让其阐述越详细越好。关心下属是真心诚意，明确让下属感动的点和面。

6. 交接工作讲道德  
把工作中形成的经验教训毫不保留的交接给接班人，把完成的与未竟的工作分类逐一交接，不要设置障碍，使其快速进入工作角色。

7. 回忆工作说感受

七、回忆工作说感受

我做任何事  
我都要考虑有多大价值  
我做的多别人会不会做  
我为什么比别人忙

转家道先生

一帮你帮罗中人！  
他们每天跑5千块，我跑1万块  
但是我就没成就感，所以没成就感啊！

转家道先生

解聘培训师：培养学校5名老师，使其能授课于接下来学校自建的课程

课程开发模块：根据学校实际教学需求，开发适合学校授课的课程

3C 服务中心模块：在学校旁，开设一个真实的联想服务站。

2014年1月4日，深圳安家岛，这里的冬天没有那么多，要差很多，但我的注意力确根本不在它。心中唯一关注的只有一件事，把项目做好，按时保质完成。因为这是一个机遇，而我这样的角色。



2014年3月8日，广东，开平机电职业技术学院，我，一个人，4个月，在我的战场，战斗开始了。既想来到这里的各讲开课程，这里各方面的条件相对艰苦，要差很多，但我的注意力确根本不在它。心中唯一关注的只有一件事，把项目做好，按时保质完成。因为这是一个机遇，而我这样的角色。



2014年9月9日23点38分，四川昆明，是此时刻写下这段经历的时间。昆明，我只是匆匆过客，明天早上就要踏上征程，我的下一个战场，攀枝花发展旅游学校，新的学校，新的战场，新的挑战，机遇到来之时，兼得重燃之火，坚持就会胜利。

一边带新人，与此同时在2014年的6月，安联分业务拓展到了江苏无锡和苏州……  
所有的人都坚信，我们的明天会更好！

第四篇：变革或引

中国市场经济环境随着房地产业的日子，各行各业都出现了前所未有的压力，就想高层快速的整合了资源，组建了拳头，需要大家更紧密的排在一起，共同去捍卫市场，将T模式业务进行了大整合，打破零售业务和分销售业务两业务进行了整合，同时亦联大区，也进行了更加超前的整合，强化了唯一稳定的业务逻辑，将分销售区域进行了重新划分，使市场的竞争更加的有序高效，安联也快速的进行了调整，将集团下属零售业务和分销售业务两家公司整合成一家专职联T模式的公司，人员进行了相应的调整。在刚刚过去的这两个月中，大家进行了多次的业务讨论交流，同时集团在安联召开了T模式渠道大会，在大会上集团和大区领导亲自给安联T模式将士们授课，当我和梁总通过领导们的授课时觉得身上的担子更重了，我们只有拿着旗帜，像战斗中的战士一样，打下更多的战场，把旗帜插到更多的阵地上。

我们的口号是：双拳出击，志在必得！！  
刚毅的两年在一次次一次的战役中度过，我们所有的人都获得了更多的成长，我们的信念力更加的坚定了，我们渴望能取得更大的胜利了出来，同样，我的三十岁在这样丰富的环境和团队兄弟们的共同努力下走过了，有许许多多的人没有多少岁可以无悔的度过，那我就能那个可以，青春无悔的一个人，同样我还想告诉大家，只要我们对生命是无悔的，那我们的人生处处是青春！！



28 2015/03 安联世界

# 机遇、激情、与坚持

文/安联魏翔 李 扬

时光荏苒，从联星、到联星、再到联星，还有一个月就是我与安联集团联星服务九周年的时刻。从安徽，到江苏，到广东，再到合肥，再到到广东，还有这身贴在四川的，这是我毕业以后的第一份工作，机遇、激情与坚持，伴随着我一步步的成长。

八年磨一剑，经历服务渠道各个岗位的历练，最后在14年毕业还来到来之时，把战线一拉，还是那年初的运气“联想E1有一个核心项目愿意跟你去做，有没有兴趣挑战一下”，而我，几乎没有犹豫地答应下来，因为我知道，机遇来了。

【联想一体化人才培养项目，分5个模块，历时1个学期

联想专项模块：在学校组成一个40个学员的联想专班，由联想企业讲师授课

实训中心模块：在校内建设一个联想特色的教室包括一个1比1的模拟服务站



安联世界 2015/03 29



# 在安联的日子里

——献给青春无悔的人们

文/安联魏翔 李 扬

前言：

以往每期《安联世界》发行的时候，我都会非常认真的去阅读，从里面我们可以了解到一些最新行业内的变化，还有很多安联优秀销售人员发表的关于销售管理方面的一些感想，以及我最喜欢的版块关于旅行日志及旅途感悟、受益匪浅。对于一个在安联工作年数不长的我，同样也是一个深入了解安联文化的窗口。

这次集团总部领导找我聊天，说你来安联也两年了，并向我的，写一些关于业务和安联方面的文章吧。我一直到今年的十月八日就整整两年了，时光如梭，想想这两年的确实发生了很多的事，行业内的市场环境也发生了翻天覆地的变化，在这里想通过这两年的发生的一些事来给自己以及在安联奋斗无悔青春的人们！

第一篇：联星前的日子

2008年大学毕业，进入了世界500强企业联星，在厂家工作了四年多，做过消费督导，做过商

26 2015/03 安联世界

心中一直有一种想再多做事的想法。在联星最累的日子，可以用一个词来概括了：“折腾”，那时的我与一家合作伙伴在业务上经常争论，最后是LEADER出面来协调，因马鞍山卖场入驻的连锁商联定上游分销售期联星针尖对麦芒，最后还是联星以及安联总裁最终进行了协调解决，也许是命运的安排，我也是在那次认识了魏总，在厂家的时候，在遇到业务上的一些困难的时候，能有机会跟魏总一起讨论其实是一件非常幸福的事，那时心里就想安联第一大销售商安联的负责人能与一个厂家最身前的业务人员讨论业务，这个公司一定是一个还会上升的公司！

第二篇：组建安联

2012年10月8日，对于我这样在厂家一直处于基层经销商管理工作的人来说这是一次命运的转折，也是一次人生的挑战。我来到了安联，加入了安联核心团队。可以说这是至今我还记得之前的那次谈话，魏总问我，你想跟安联的事业一起一点去实现吗。。。。。。我离开了工作四年的联星，离开了当时的战友，奔赴了一个新的战场，这个战场离市场更近的站，离经销商更近了。

一开始的日子，总是忙碌的，为了能更快的从经销商的角度了解业务，一边学着适应安联的文化，一边慢慢的跟每个城市，从经销商了解经销商的诉求，那时的压力非常的大，担心自己能力不够，担心会影响到集团的布局和发展，辜负了魏总的信任，辜负了整个团队的信任，那时经常半夜突然就睡不着了，听着窗外送风工骑着电动三轮车停到楼下，再静静的听着他骑着车离开，用一句话概括那些日子：痛苦并充实着！

第二篇：变革初体验

整个T模式的变化还及到来之前的半年，安联南南团队的变化就慢慢的来了，随着市场消费环境持续的低迷，联星在安徽首当其冲的联星业务遇到了很大的压力，安联南南团队的经营可以说也到了最困难的边缘，安联一家经营了十几年的传统大分销商倒下了。这时，集团领导和魏总亲自到一线，经过与经销商深入沟通，扛着巨大的压力，就做出了安徽75%的天东业务，这有年可以这是一个非常严峻的挑战，我的心也是打着小鼓，也在2012年新年的当天，集团在年终总结会上，用了用一个“不愿老去”的主题拉开了安联2013年的战役！我和团队的每一个将士们没有考虑更多的绩效考核，没有考虑过是否会失败，顶着困难，一路逆行而上。

也用一句话概括那些日子：充实并充满希望！

第三篇：变革前夕

为什么叫变革前夕呢，因为那时没想到会再变，至少一两年不会变了。。。T模式业务现在应该准确说是：拉开序幕了！联想零售业务和分销售业务进行了细致的划分，把当时所有原零售业务和分销售业务精细化做渠道零售的经销商划为零售业务，所有精细化做渠道业务的经销商划为原零售业务多业务化为分销售业务，在这次全省业务和区域的重新划分中，由于安联联星业务占全省75%份额，困难的时候没有退缩，分区对安联更加的信任，相信安联是能与联星能风雨同舟的一家企业，因此我们在变化中零售业务和分销售业务拿到了更多的市场份额，安联南南业务突然从原来的一年营收2.25个亿突破到4.3个亿，团队上下没有因为业务量突破而有任何压力，反而因为业务量突破增加了斗志，因业务量增加了原零售业务的多业务化，没有任何的抵触情绪可以使用，联星业务都是后返制度，返款周期一个多季度，能使用的持续至少半年以后了，因此前期消费产品层面上都是是毛利，同时联星业务量突破，公司需要快速匹配相应的业务人员，那一个季度我清清楚楚的记得，公司上下一个人干两个人的活，两个人干四个人的活，女人当男人，男人当超人，我们快速了招聘新员工，公司人数由原来的18个人增加到29个人，公司所有的人都是一边做业务

安联世界 2015/03 27





一线扫描

## 开拓创新，勇攀高峰

在安徽福迪的企业基因里，  
变革、创新和开拓  
是始终不变的因子。

2010年6月，顺应成熟市场和新兴市场要求的变革，安徽福迪应运而生。似乎也正因为此，一种与生俱来的变革基因一直伴随着这家公司的成长。回顾4年的发展历程，福迪先后经历了联想3次重大变革，从10年的FD分销商到11年通腾代理商，再到12年VD分销商，13年的平板电脑服务商，直至今年的手机或包商。每一次的变革，给这家公司带来的都是从业模式、人员架构到渠道类型、销售流程等翻天覆地的变化。员工人数从成立之初的9人增至50余人，签约联想平板电脑安徽唯一服务商，联想手机T模式唯一省包商，下辖联想专卖店3家，年营业额2014财年有望突破1亿元。



对于一家成立时间短，团队较新的公司来说，这期间的每一次变革就像一道闪电，随时都可能将它打垮。然而，一次次的华丽转身之后，公司的业绩一直稳定发展，并且在联想的各业务中表现优异。

一线扫描

来到2014，公司抓住机遇，加速移动互联网业务的转型，签约联想手机T模式安徽唯一省包商，年营业额1亿多元。

手机的市场到底有多大？联想手机到底又有哪些优势？

根据中国互联网信息中心（CNNIC）发布《第34次中国互联网络发展状况统计报告》指出截至2014年6月我国网民规模达6.32亿人，较2013年底增加1442万人；值得注意的是，我国网民上网设备中，手机使用率达83.4%，首次超越传统PC基础应用设备（80.9%）。移动互联网的发展，手机作为人们生活中必不可少移动通讯设备正在慢慢的取代PC！

在这个时候安徽福迪与国内IT巨头“联想”合作，成为了联想手机T模式安徽唯一省包商，手机作为一种快消品。

随着电子技术的不断发展，外观、配置种类的不同，人们更新换代的速度也在逐步的提升！而手机作为国内第一产品品牌，种类多、服务化，有能满足当下用户需求的各种机型。如果能在安徽重开一家，对于公司来说是一次机遇，更是一次挑战！

安徽福迪作为一家合格的增值服务商，除了有着良好的成绩和口碑之外，还在不断创新，努力把竞争的压力，目前已在各大互联网平台开设商城及送平台（微信公众平台、微店、淘宝、中关村在线、安徽渠道交易网），这些网络平台不仅可以增加销量，还能起到很好的宣传作用，逐步实现O2O模式。线上选货，线下体验购买。“渠道销售平台”更是会定期发送一些关于联想手机的相关产品信息及最新动态，让经销商和店员可以第一时间有所了解。



过去的四年值得总结，下一个四年更值得期待。新的征程，新的辉煌，安徽福迪信息技术有限公司的光荣与梦想在不断改革中勇敢前行，让我们站在新的起点，续写另一段传奇，邀您一起成功，赢在手机！

安徽福迪微信号：fudis16315

安徽世界 2015/03 21

一线扫描

苏皖六级乡镇试点项目  
江明站强势收官  
9.13--9.14  
无锡江阴 中天地标店  
引爆以旧换新热潮  
联想电脑以旧换新活动  
销售业绩 193台

## 探索城市型店面 聚类营销活动

### 以旧换新活动

时间：2014年9月13-14日  
地点：无锡江阴。面积：987.53平方公里。人口：170万人。所属辖区：5个街道，10个乡镇。  
经销商：江阴中天；零售沿街地标店。



此次活动素材并不复杂，关键在于细节，细节决定成败。

### 关键点一：活动前的预热

两周的预热时间，12万份彩页宣传，走进汽车城、建材城、家具城、周边乡镇等。目前部分4-5线城市PC饱和率较高，宣传点一定是要求准客户群体。



### 关键点二：活动的组织和现场的布置

激发销售信心，产品定价与京东价格持平或略低。



### 活动布置：店面区域引导，用产品陈列销售专业化打造炒货。



18 2015/03 安徽世界

一线扫描



### 活动流程布置：



### 活动总结：

本次活动以旧换新活动为期两天时间：现场销售PC 171台，PAD 32台，合计193台。

活动费用每场投入在3000-4000元。主要费用支出在前期彩页和当天的物料费用，每台机器还有300元以上的利润。

3-6线城市在PC上有一定保有量，以旧换新活动消费者的购物心理，激发潜在购物需求；凡是老客户来换机的客户，成交率八九不离十。现场的客户对配置、功能、性价比等不大关注，主要是款式和自己的承受能力。

前期其他城市做类似活动可以分析前期彩页或其他方式宣传的转化率的数据，及购买机型的价位段。用数据分析客户的需要，加强宣传力度和效率。

以上是对本次活动简单的心得，文字比较表面，亲自参与才能感受到齐心协力才能。同时也希望大家共同探讨，分享先进的做法。

1、前期预热——扩大传播面积，密集短信传播途径，定向派发DM单页及海报。镇镇住宅区、超市、商业区促销人员设立数据单页，社区张贴海报。

2、电话拜访——对客户电话拜访，告知活动，活动前登记电话咨询客户，并及时回访。

3、现场活动——现场活动时间两天，解决了部分客户时间上的冲突问题，极大增加客户购买几率。配件组合优惠活动增加了销售利润。活动当日持续扫描，效果倍增。

4、持续销售——持续扫描的传播活动信息，结合周末百货商家人群密集，持续扩大活动宣传。店面营造宣传气氛，做好老客户口碑营销。

5、老客户回访——通过以旧换新，将一大批老客户转化为新客户，增进与老客户之间联系，增强感情。

安徽世界 2015/03 19

# 走渠道 访店面



### 胜特公司梁总走访宿州等地渠道

为贯彻落实联想的“四个一工程”政策，近日，胜特公司总经理梁立军带领产品部经理走访了淮北杨山、泗县等地渠道。走访过程中，梁总一行仔细了解渠道诉求，分析渠道遇到的问题，针对不同渠道的特点，提出切实可行的解决方案。

# 走渠道 访店面



### 胜特公司李总走访怀远、五河、阜阳、亳州等地渠道

8月7日-9日，胜特公司副总经理李坤带领业务经理，走访了怀远、五河、颍南、亳州、阜南、太和等地渠道，在深入贯彻执行“四个一工程”的基础上，与渠道伙伴们面对面交流，分析渠道伙伴们遇到的问题，解决渠道伙伴的实际困难。



- A 安徽开启员工节目——《哇卡哇卡》
- B 安徽教育员工节目——《新年新年》
- C 安徽销售员工节目——《小天鹅舞曲串烧》
- D 安徽胜特员工节目——《嗨嗨》
- E 现金抽奖

# 走渠道 访店面



### 姚总走访无锡、江阴、宜兴等地渠道

8月20-22日，姚总与联想苏皖大区总经理谢欣一起走访了无锡、江阴、宜兴等地渠道，短短两天时间，马不停蹄，一家接一家的拜访交流，并与渠道伙伴们一起沟通乡镇开发业务中出现的困难，分析地区差异，针对其特点制定个性化的政策支持。



◆ 2014年度集团“优秀员工”获奖者(一)

◆ 2014年度集团文体活动获奖者

附：2014年年终表彰名单

▶ 先进单位 2个：

安徽慧特信息技术有限公司 安徽聚瑞信息科技有限公司

▶ 优秀经理 8名：

纪艳荣 张弘 吴中天 王旭栋 陈警 李长宝 李晓东 陈清

▶ 优秀员工 47名：

孙娟 邓智慧 沙其桂 李周 朱圣圣 尹娟娟 吴琴 郭世娟  
李佳宏 王丽娟 林珊珊 苏学峰 梁文俊 陈芳 吴永琴 邵玲玲  
戴康年 王玮 李少程 朱立均 王海 刘浩 唐福华  
刘双双 王开能 陈芸菲 胡海海 陈崇俊 陈建水 黄西斌  
柯志 柯泳豪 梁忠信 谢伟庭 吴敏欣 陈伟松 邓飞 王达  
李利利 马纪云 王文科 张勇 于慧超 张丹丹 梁俊

晚宴狂欢篇

2月12日晚上6点，会议结束后，全体员工齐聚度假村酒店。绚烂夺目的舞台吸引了众人的目光，集团总裁首先送上羊年祝福，感谢大家2014年对安联的支持与付出，精彩的节目表演由此正式展开。

此次晚宴各公司均积极组织，编排了丰富多彩、形式多样的节目，有温暖柔美的《福音》，也有激情四射的草裙舞《哇卡哇卡》，更有充满青春风采与怀旧风情的《勿忘那年》，这期的节目精彩纷呈，高潮迭起，博得阵阵叫好声。除此之外，集团公司的舞蹈《小鸡bingbing》、聚瑞公司的舞蹈《Dancing吧，Lady》以及慧特公司带来的舞蹈《小天鹅舞曲》，可谓是好戏连台，令人目不暇接。

当然，最激动人心的莫过于穿插于节目表演之中的抽奖环节，现金大奖的抽取，把整场晚宴推向了最高潮，欢呼声不断在会场中荡漾。



A 集团欢欣酒例  
B 安徽慧特员工节目——《小鸡bingbing》  
C 安徽聚瑞员工节目——《Dancing吧，Lady》



吉羊献瑞 云领未来

——安联集团2014年终总结表彰大会

回顾总结篇

2月12日下午，安联集团2014年终总结表彰大会在一楼多功能厅隆重召开。集团领导、各子公司负责人、驻科技四各公司全体员工以及驻外分公司部分员工参加了本次会议。

在回顾总结中，各子公司负责人分别对2013年度的各项工作进行了总结汇报，并对2015年的工作提出了计划与展望。集团总裁也在会上做了主题报告，她在报告中对2014年度的各项工作进行了全面总结和回顾分析，同时也对2015年的各项工作进行了全面规划与部署。



◆ 安徽慧特总经理张俊伟获本公司年度总结 ◆ 安徽聚瑞总经理陈中海获本公司年度总结 ◆ 安联教育集团总经理曹伟获本公司年度总结



◆ 安联升程公司总经理王明斌获本公司年度总结 ◆ 安联慧特公司总经理李军获本公司年度总结 ◆ 集团总裁陈总获主题报告

颁奖表彰篇

在安联这个大家庭，有这么一些人热爱着公司，忠诚于工作，他们守护这个团结温馨的大家庭，不计较个人得失，兢兢业业，在各自的岗位上努力进取，为安联的发展贡献出了自己的力量。

为表彰先进，激励全体员工相互学习，营造学习型竞争氛围，在颁奖典礼环节，分别对2014年度集团“优秀员工”、“优秀经理”、“先进单位”以及2014年度文体活动获奖者进行了表彰和隆重的颁奖仪式。

安联的发展和壮大离不开每一位员工的努力与奉献，正是因为他们对公司的认可和事业的热爱，才使得我们有信心把我们共同的家园推向更加辉煌的新时代。



◆ 2014年度“优秀经理”获奖者



◆ 2014年度集团“先进单位”获奖者



◆ 2014年度集团“优秀员工”获奖者(二)



◆ 2014年度集团“优秀员工”获奖者(三)



### 联想集团副总裁曾国章一行莅临指导

2014年9月23日下午，联想集团副总裁曾国章一行莅临安联检查指导，集团总裁姚志和福建公司总经理张辉陪同视察并共同出席了X2手机发布会。



### 安联荣获联想竞争力建设奖



### 二零一四年，第十一届安联“五四青年学习标兵”名单

梁艳、汪久红、成毅、滕子强

### 二零一四年第十一届安联“五一先进工作者”名单

沙家桂、周屹、程彩霞、李欣、王保东、王少君、钱智宁、张飞、胡义文、张勇、梁忠信、方惠生、王玉晶



### 集团开展2015年

### “三八红旗手”评选表彰活动

2015年3月7日，为庆祝三八国际妇女节，表彰女职工为集团发展做出的贡献，集团暨集团工会开展了2015年“三八红旗手”评选表彰活动。

本次评选活动采取各单位民主推荐和集中评议相结合的方式，最终评选出九位“三八红旗手”，她们是：李田芳、汪久红、王德凤、纪艳荣、霍飞、许金荣、薛萍、时德豪、吕春莹。

以上员工是集团女职工业务敬业、努力工作的集中代表，集团暨集团工会号召全体员工以她们为榜样，不断进取、开拓创新，希望获奖员工继续努力，保持荣誉，在今后的工作中再创佳绩。



### 集团工会召开第四届第一次会员代表大会

2015年3月12日，集团工会召开了第四届第一次会员代表大会，会议通报了2014年度工会经费使用情况，选举了新一届工会委员会委员及工会主席，制定了2015年度工会工作计划。



2015年3月24日，在广州召开的大联想合作伙伴会议中，安联荣获T、R模式双项大奖，安联慧特公司荣获杰出分销商奖，安联开益公司荣获大客户合作金奖。



### 安联喜获大联想双项大奖

安联慧特荣获杰出分销商奖



井冈山红色之旅合影留念

### 集团领导慰问物流中心员工



炎炎夏日，酷暑难耐，集团领导携广大基层职工，看望并慰问了奋战在一线的物流中心员工，为他们送去了西瓜、冰镇饮料等消暑用品。集团暨集团工会在每年夏季均会开展送清凉活动，把防暑降温工作落到实处，切实保障广大员工的安全健康，激发员工爱岗敬业的热情。

### 集团开展员工迎新年文体活动



比赛活动现场精彩



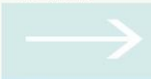
为丰富员工工业余生活，弘扬企业文化，集团工会、党支部和团总支共同组织开展了包括拔河比赛、跳绳比赛、拔河比赛等文体活动。各子公司、各部门均给予了大力支持和配合，员工积极参与，通过系列比赛和决赛，最终在各项项目均决出了冠军。并在集团年终总结表彰大会上对获奖者颁发了荣誉证书和奖金。



二〇一四年度  
集团员工旅游活  
动圆满结束



◆婺源，三清山（第二站）



◆桂林游



◆桂林游

在集团工会前期的策划与组织下，一年一度的员工带薪旅游活动于2014年4月份正式拉开序幕。

本年度员工旅游活动在前期广泛听取员工意见与建议的基础上，最终确定了如下路线：婺源—三清山三日游、横店影视城三日游、厦门—鼓浪屿四日游、桂林—阳朔五日游、韩国首尔—济州岛五日游。自4月初首批婺源—三清山出游开始，至5月12日韩团游员工归来，2014年集团员工旅游活动圆满结束。

一年一度的员工旅游活动是“以人为本，关爱员工”安联文化的具体体现。员工们在饱览美景的同时，增长了人文知识，缓解了平时工作中的压力，进一步丰富了员工的业余生活，加强了员工间的沟通与交流，增强了员工的归属感和公司凝聚力。



◆婺源，三清山（第一站）



◆桂林游

5月23日至26日，为进一步推动党的群众路线教育实践活动的深入开展，安联集团党支部党员和积极分子代表一行17人前往革命根据地江西井冈山，开展了为期4天的“红色之旅”活动。

经过近10个小时的火车颠簸，于翌日早晨踏入了中国革命摇篮之火可以燎原的圣地——井冈山。沿着革命先烈们的足迹，各位党员怀着崇敬的心情，先后参观了井冈山革命博物馆、井冈山烈士陵园、黄洋界哨口、五龙潭革命群、大井、茨坪故居、小井红军医院、贺龙毛主席故居、红军造币厂等老一辈无产阶级革命家在井冈山地区战斗、生活过的遗址遗迹。所到之处大家都切实地感受到了革命根据地斗争的艰辛和革命先烈的豪情，以及在井冈山峥嵘岁月里浓厚的井冈山精神，对无数革命先辈用鲜血和生命铸就的历史表示深深的崇敬。

通过这次井冈山红色之旅，大家重温了革命先辈们的艰苦岁月历程，体会到在那个战火纷飞的时代，老一辈革命家凭借坚韧不拔的意志和艰苦奋斗的作风，始终保持与人民群众的血肉联系，最终取得中国革命的胜利。作为一名新时期的共产党员，大家一致表示，要学习和继承井冈山精神，在进一步提高政治觉悟的同时，更要在我们努力工作，充分发挥共产党员的先锋模范作用，积极投身到群众中去，用出色的工作业绩将井冈山精神落到实处。



集团党支部开展  
井冈山红色之旅  
活动

