热烈庆祝中华人民共和国成立 70 周年

卷首语

我们都是奋斗者

文 / 梁 艳

仲秋之际，举国欢庆！

70 年前，经过枪林弹雨，战火硝烟，东方这个古老而又神秘的国家终于迎来胜利的曙光；今天，巍然屹立在世界强国之列的中国，普天同庆，欢度中华人民共和国成立 70 周年。

耕耘成就梦想，奋斗收获幸福！我们深深地热爱着祖国，我们为共和国取得的伟大成就而骄傲，我们为祖国的繁荣昌盛而自豪，同时也强烈地被千千万万中华儿女波澜壮阔、感天动地的奋斗史诗所感动，正是因为 70 年的砥砺奋进，才有今日翻天覆地之中国。

惟奋斗者进。奋斗的过程是曲折的，回首安联的发展史，也是一部可歌可泣的奋斗史，当年十几位满怀激情的创业者，自工大电子城租赁的办公楼蹒跚起步，创业之艰，可想而知，没有节假日，没有固定下班时间，也没有搬运工，每每装电脑的大货车一到，崔总、姚总带领的十几人，全部上去卸货，没有人叫苦叫累，没有人抱怨，每个人都铆足了劲儿，奋斗的火花不曾熄灭，只为能拼出安联蒸蒸日上的未来。

惟奋斗者强。奋斗的心情是愉悦的，盛夏的江淮大地，酷暑难耐，看我们冲锋在前的业务经理们，不惧高温，无畏酷暑，深入渠道一线，沟通业务、培训产品、上传下达，排忧解难，只因为心中有奋斗的信念；再看我们的工程师们，客户需求就是他们的发令枪，大到项目实施，小到系统维护，哪里有需求，哪里就会有他们的身影，上门工程师骑着小毛驴走遍合肥的大街小巷，只因不忘奋斗创造未来的豪情。

惟奋斗者胜。奋斗的感觉是幸福的，每一次合同的顺利签订，内心是狂喜的；每一次站在颁奖台上，总能喜上眉梢；每一次客户的满意，都会有莫大的成就感；每一次收到客户的感谢信，难掩心中喜悦……他们用奋斗赢得尊重，用双手创造未来。

我们自信，因为我们的背后，是强大的祖国，保佑人民幸福安康；

我们期待，因为我们的背后，是前进的安联，给你踏实安稳的平台；

对每一个安联人来说，团结拼搏，爱企敬业，在各自的岗位上努力奋斗，就是献给祖国最好的礼物；做好自己的本职工作，为企业发展做贡献，为社会做贡献，就是最好的爱国。

勠力同心，未来可期。让我们坚定信念，幸福生活是奋斗出来的，在自己的岗位上，用实实在在的业绩来爱国家、爱安联。

奋斗，是新时代最鲜亮的底色，愿每一位安联人都能以奔跑的姿态，怀揣多姿多彩的梦想，昂首阔步在追梦路上！

总第 23 期
2019 年 11 月

总　　编：姚云
执行总编：张弘
执行编辑：梁艳

目　录

01 大事记

图片速览

03 联想核心顾委会
03 领导来访
04 参会获奖
04 业务会议
05 渠道活动
05 总结复盘
06 项目实施
07 培训学习
08 资质荣誉

要闻回顾

09 集团开展 2019 年“五一”、“五四”评优表彰活动
09 恭贺安联开启未来公司成立
10 让阅读成为习惯，让灵魂拥有温度
11 集团党支部庆祝建党98周年
11 集团党支部开展“不忘初心、牢记使命”主题教育活动
12 工会开展一线职工疗休养活动
12 集团工会开展“关爱职工，夏送清凉”活动
13 热烈庆祝中华人民共和国成立 70 周年
14 大联想大学走进安联《客户旅程》专项培训

学习与交流

15 专注，成就未来
18 蓝军出海：星星之火，可以燎原
20 企业无信不立，销售以信为先
21 唯有千锤百炼，方能书写传奇

安联学院

24 买卖合同中的风险负担转移条款
25 好书推荐

安联文化

25 世界那么大，一起去看看

年度大事记

（2019 年 4 月 -2019 年 11 月）

4 月

★ 2 日，安联参加“加速转型，智领未来”FY19 联想中国华东大区启动大会。
★ 8 日，安联集团成立二十一周年。
★ 9 日，安联云服务中标祥源集团访客升级项目。
★ 10 日，安联开启中标美诺华药业财务系统服务器采购项目。
★ 10 日，安联开启中标合肥新华学力教育联想电脑采购项目。
★ 20 日，安联开启参加联想“智能变革，开放赋能”渠道合作伙伴大会。
★ 23 日，联想来酷 CEO 闻铭总和继兵总来访安联。
★ 23 日，安联开启中标徽商银行办公计算机设备采购项目。
★ 25 日，安联浩扬开展合肥区域核心渠道业绩回顾会。
★ 29 日，安联开启中标合肥市第九中学教育教学笔记本采购项目。
★ 30 日，联想 Think 领导莅临安联。
★ 集团工会荣获高新区工会工作先进单位荣誉称号。

5 月

★ 10 日，安联开启中标兴业银行合肥分行银企财务系统建设项目。
★ 14 日，联想扬天领导和大区领导来访安联
★ 24 日，安联开启中标山东新华电脑学院联想电脑采购项目。
★ 24 日，安联开启开展员工健身活动之羽毛球比赛
★ 28 日，参加 FY19 大联想大学核心顾委学习大使赋能项目宣贯会
★ 集团顺利组织 2019 年度员工带薪旅游活动

6 月

★ 3 日，联想消费领导和大区领导来访安联。
★ 6 日，安联开启未来公司成立，集团再添新成员。
★ 17 日，安联开启参加“智同道合，一起联想”FY19 联想 DCG 渠道宣贯会。
★ 20 日，参加联想“暑战登峰，生而向上”誓促会，安联胜特荣获 FY18 联想消费渠道金奖。
★ 24 日，安联开启成功中标合肥市襄河家园等幼儿园信息化设备采购及安装项目。
★ 25 日，安联开启成功中标合肥赛为智能有限公司苏州地铁 5 号线联想工作站采购项目。
★ 28 日，安联开启参加 2019 中国联想企业级业务合作伙伴大会。
★ 28 日，集团党支部参加天乐中心党委帮扶困难党员活动。
★ 29 日，集团工会组织一线岗位工作人员赴安徽省工人半汤温泉疗养院开展职工疗休养活动。
★ 30 日，集团承办高新区女企协“阅来香”读书会成立暨首期读书活动。

7 月

★ 1 日，集团党支部召开“不忘初心，牢记使命”党员大会
★ 6 日，安联云服务开展天目湖员工拓展活动
★ 8 日，安联开启中标安徽医科大学第四附属医院服务器采购项目
★ 9 日，安联浩扬开展芜湖区域核心渠道业绩回顾会
★ 10 日，安联开启中标四川新华电脑学院联想笔记本采购项目。
★ 21 日，参加大联想大学《代际领导力》专题培训
★ 24 日，安联开启中标中车轨道交通车辆有限公司计算机采购项目
★ 25 日，安联开启参加“谋.攻”联想商用业务销售经营训练营
★ 26 日，安联浩扬开展“勇争天下”FY19Q2 扬天核心经销商会
★ 26 日，集团工会上半年度工会工作会议

8 月

★ 1 日，集团工会开展“关爱职工，夏送清凉”活动。
★ 3 日，集团开展财务知识专题培训。
★ 7 日，安联开启中标包河区杭州路幼儿园广播设备采购项目。
★ 9 日，安联浩扬开展 FY19 核心渠道新疆游。
★ 13 日 -15 日，安联浩扬深入走访铜陵、枞阳、含山核心渠道。

9 月

★ 2 日，安联胜特开展 FY19 核心渠道新疆游
★ 5 日，参加大联想大学《顾问式销售》专题培训
★ 6 日，安联浩扬走访皖北核心渠道。
★ 9 日，安联开启中标福州万通电脑采购项目。
★ 17 日，安联云服务荣获智能计算商业杰出贡献奖。
★ 19 日，安联浩扬参加“敢作为，一起燃”扬天首届 TOP 经销商大会。
★ 19 日，参加高新区女企协“追求卓越、永无止境”专题讲座。
★ 25 日，安联开启成功入围联宝备份存储项目。
★ 30 日，集团开展“欢度国庆节，安联毅起行”主题毅行活动。

10 月

★ 9 日，安联云服务成功中标长鑫存储千万级项目。
★ 10 日，集团党支部组织党员集体观看《我和我的祖国》观影活动。
★ 14 日，集团陆续召开各公司 2019 财年半年总结会。
★ 23 日，集团党支部开展“不忘初心、牢记使命”主题教育活动。
★ 25 日，集团召开金蝶云项目实施启动沟通会。
★ 27 日，集团开展《客户旅程》专项培训。
★ 30 日，滨湖职业技术学院院长一行莅临集团考察指导。

11 月

★ 13 日，崔总受邀出席 FY19 联想核心顾委会。
★ 14 日，姚总受邀出席 FY19 消费业务渠道大会。
★ 15 日，安联胜特荣获联想中国区消费业务金奖，姜波获消费业务操盘手银奖。

联想核心顾委会

领导来访

参会获奖

业务会议

渠道活动

总结复盘

2019 财年过半，各公司半年总结会陆续召开，会议全面梳理上半年经营数据、重点工作完成情况、经营管理存在的问题等，总结经验，分析不足。集团总裁姚总全程听取汇报，在肯定上半年成绩的同时，要求各单位深入分析、认清自身存在的问题，并拿出切实可行的解决办法与提升方案，为下半年工作明晰目标，创新思路，以顺利完成年度经营指标。

项目实施

培训学习

5月27-30日，参加大联想大学核心精英学习大使宣传会

7月21-22日，参加大联想大学“代际领导力”培训　　8月5日，开展财务知识专题培训

9月5-6日，参加大联想大学“相同式销售”培训　　9月19日参加高新区女企协“简单卓越，永无止境”专题讲座

10月28日，集团开展金蝶云项目启动上线培训会　　10月27日，集团开展《客户运程》专项培训

资质荣誉

学习进阶

王陆星 AWS 认证

王陆星 DELLEMC 认证

王陆星 H3C 认证

王陆星 REDhat levelIV 认证

王陆星 REDhat 认证

蒋克勤 ZSTACK 证书 ZCCE

蒋克勤 HCIE 认证

张宇 ZATACK 证书 ZCIE

张宇 ZSTACK 证书 ZCCE

汪子鑫 ZSTACK 证书 ZCCE

成姜峻 ZSTACK 证书 ZCCE

集团开展 2019 年
“五一”、“五四”评优表彰活动

4月30日下午，集团暨集团工会在三楼会议室召开庆五一迎五四评优表彰座谈会。会上对荣获2019年度“五一先进工作者”和“五四青年学习标兵”的获奖者进行了颁奖表彰。

集团每年均会开展此类创先评优活动，旨在树立标杆模范，表彰先进，希望获奖员工能够珍惜荣誉，再接再厉，不断创造新的业绩，做出新的贡献。

安联开启未来公司成立

6月6日上午，经过前期精心筹备，集团旗下又一子公司安联开启未来公司正式成立，安联再添新成员，集团总裁姚云女士出席揭牌仪式。

安联开启未来公司以开启公司为依托，重点着力于网络安全设备、服务器存储、网络系统集成、信息安全工程、机房建设方案、网络存储解决方案等IT综合解决方案，继续秉承“诚信为本、用户至上、服务第一”的经营宗旨，不断加强与客户的合作，提供从硬件选购、技术支持、安装调试、售后服务等一条龙服务，根据客户需求，设计出最具实际、最具性价比的应用方案。

让阅读成为习惯
让灵魂拥有温度

——高新区女企协“阅来香”读书会成立暨首期读书活动

6月30日下午，由高新区女企协主办、安联集团承办的“阅来香”读书会首期读书活动在集团二楼会议室举行。

活动由高新区女企协秘书长孙莉主持，特邀中国作家协会会员、安徽散文随笔学会副会长、合肥市作家协会副主席刘政屏先生作为主讲嘉宾，来自高新区女企协内30余名会员参加了本次活动。

活动现场安排了阅读龙应台经典图书《天长地久》，集团总裁姚云女士作为“阅来香”读书会创始人，在阅读后进行了精彩分享。

以书会友，静心阅读，感受字里行间的温暖与智慧。“阅来香”读书会倡导逐梦新时代，弘扬正能量，旨在搭建会员交流与学习的平台，由我集团承办的首次读书会活动取得圆满成功！

1、活动现场
2、集团总裁姚云女士做精彩分享
3、晚宴交流
4、与会嘉宾合影留念

集团党支部
庆祝建党 98 周年

为庆祝中国共产党成立 98 周年，引导党员同志清醒地认识到肩负的责任和使命，坚定岗位履职尽责的信心和决心，近期，集团党支部组织开展系列主题党建活动，重温党史，学习精神；重读誓词，不忘使命。

6 月 28 日，集团党支部积极响应天乐中心党委号召，作为非公企业党组织代表，慰问镇区困难党员，积极发挥支部服务社会、奉献爱心的社会担当。

7 月 1 日，集团党支部组织召开“不忘初心、牢记使命”七一党员会议，观看主题教育活动视频、听取党员同志意见和建议、讨论下半年支部工作安排、重温入党誓词等内容，让广大党员不论身处何种职位，都要牢牢把握守初心、担使命的要求，走进新时代、谋求新作为。时刻牢记党员身份，坚定理想信念和奋斗目标，立足岗位，从自我做起，从点滴小事做起，充分发挥党员同志的先锋模范作用，增强党性修养，树立党员形象，为集团日益发展做贡献。

慰问镇区困难党员

七一党员大会

集团党支部开展
“不忘初心、牢记使命”主题教育活动

为深化“不忘初心、牢记使命”主题教育，10 月 23 日下午，集团党支部与高新区总工会党支部、和一社区党总支，赴蜀山烈士陵园开展“不忘初心、牢记使命”主题教育之传统教育活动。

在庄严肃穆的烈士陵园，党员代表向革命烈士敬献了花篮。

随后，参加活动的全体党员面向党旗，高举右拳，重温入党誓词，以庄严的宣誓表达了不忘初心、牢记使命、永远奋斗的决心。

最后，活动参加人员前往革命烈士事迹陈列馆参观，通过一幅幅珍贵的历史资料，重温了峥嵘岁月中，革命先辈们浴血奋战的崇高精神和英勇事迹，深切感受到他们忠贞不渝的爱国情怀、坚定不移的理想信念、无私奉献的崇高品德和艰苦奋斗的革命精神。大家一致表示，要在今后的工作中坚定理想信念，弘扬革命精神，扎实工作，在各自岗位上做出自己更大的贡献。

不忘初心、牢记使命

党员代表敬献花篮

重温入党誓词

工会开展
一线职工疗休养活动

6 月 26~29 日，集团工会积极响应高新区总工会工作安排，组织保安、保洁、食堂、储运、工程师、技术等一线岗位工作人员赴安徽省工人半汤温泉疗养院开展一线职工疗休养活动。

本次疗休养活动为期四天，主要内容有参观李克农故居、三瓜公社、社会主义新农村郁金香高地及巢湖八百里风光；开展团队拓展活动、温泉疗养、健康理疗以及开展“中国梦、劳动美”专题座谈会。灵活多样的项目安排，轻松活泼的疗养行程，得到了大家的一致称赞。

今后，集团工会将继续竭诚服务职工，贴近职工需求，面向一线，提升工会凝聚力，为集团持续发展做贡献。

集团工会开展
“关爱职工，夏送清凉”活动

7 月下旬以来，江淮大地进入“烧烤”模式，烈日炎炎，酷暑难耐，为进一步做好高温天气职工劳动保护工作，维护职工的身心健康权益。集团工会自 7 月 20 日起陆续开展“关爱职工，夏送清凉”活动。

入夏以来，员工食堂每日中午熬制绿豆汤，并为一线岗位职工发放风油精、人丹、藿香正气水等防暑药品。

7 月 26 日，工会召开工会委员暨职工代表会议，针对夏送清凉活动，征询职工意见，创新活动形式，丰富活动内容，精心准备清凉慰问物品，以满足广大职工的消暑需求。

8 月 1 日 -5 日，集团总裁姚云带上清凉物资，陆续看望慰问各部门、各岗位员工，每位员工发放清凉饮料一箱，为 200 多名一线职工送去夏日清凉。

集团工会多年来一直坚持做好“夏送清凉”活动，充分体现了安联“以人为本”的企业理念，形成了企业关爱员工、员工热爱企业的良好氛围，确保了酷暑天气业务的正常开展，得到了员工的一致好评。

一线岗位发放防暑降温药品

职代会征询员工意见

发放清凉饮品

看望慰问维修站、店面员工

热烈庆祝
中华人民共和国成立 70 周年

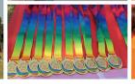
——集团开展“欢度国庆节，安联毅起行”主题毅行活动

为庆祝中华人民共和国成立 70 周年，展现集团员工积极向上的精神面貌，9 月 30 日上午，集团暨集团党支部、工会联合组织开展“欢度国庆节，安联毅起行”主题毅行活动，近百名员工以拥抱自然、绿色低碳的方式为祖国母亲献上生日祝福。

坚毅的行走，这是一种文明、时尚、公益、互助的运动形式，集团总裁姚总在开幕式中表示，期待通过毅行活动，缓解繁忙工作中的紧张心情，展现员工坚忍不拔的毅力；通过行走中的互相鼓励和帮助，弘扬团队的温暖和互助力量；通过你追我赶的稳步前进，收获坚持之后的喜悦。

本次毅行活动经过前期精心筹备，近百名员工踊跃参与，活动过程中，体现了安联人的文明素质和高度的纪律性，大家发挥团结协作，不畏艰难的工作作风，互帮互助，勇于争先，展现了安联人奋勇拼搏、锲而不舍的精神。活动结束，集团领导分别为男子组、女子组前十名获奖员工颁发了奖牌和奖品。

此次活动大家感受到了亲近大自然，突破自我的乐趣，丰富了员工的文化生活，进一步增强了员工的凝聚力和战斗力，展现了集团员工乐观开拓、健康向上的良好精神风貌，以更加饱满的工作状态投身工作岗位，用实际行动向新中国成立 70 周年献礼。



大联想大学走进安联
《客户旅程》专项培训

为满足集团业务发展需求，提升员工服务客户的能力，10 月 27 日，集团特邀大联想大学李中校长一行走进安联，开展为期一天的《客户旅程》专项培训。集团各子公司各部门共计 70 余人参加了本次培训。

《客户旅程》专项课程是大联想大学为 21 家核心顾委量身设计的定制课程，理论部分共分为“为什么要引入客户旅程、什么是客户旅程和客户旅程图以及怎么用客户旅程开展工作”三大章节，旨在从客户需求出发，在渠道、营销、客户关系、服务等方面围绕直达客户关系，进一步贴近客户，洞察需求变化。

培训中，李校长贴近业务实际，围绕客户体验，理论讲授与案例演练相结合，生动、直观、深入地介绍了如何绘制客户旅程，如何通过这一工具衡量、实现、设计和改进整个业务流程，并通过经典案例呈现的方式，让参训者分别从客户角度以及个体、团队和公司运营等各方面加以深入理解和应用。

参训人员通过分组讨论、案例呈现、个人分享等环节，多角度对“客户旅程”这一话题展开讨论，通过老师的引导，加深自我认识，思维方式得到了有效转变，更加明确了作为一名业务人员如何通过提升自身能力以更好地服务客户。

本次培训，课程贴近业务实际，大家通过课堂上的分析探讨，学习了从不同角度、不同层面看待问题，对客户、对自己都有了更深层次的认识和了解，对于今后的工作具有针对性的指导作用。

专注，成就未来

FY19 财年已过半，作为联想的核心战略合作伙伴，期待今年能完成一份满意的答卷，上半年我们目睹了环境多变、市场需求下滑、采购模式变化、业务架构调整等各种不利因素，但这些对于见惯了风浪的安联人来说，那都不是事儿。早在财年伊始，集团 BOSS 团队带领各业务负责人开展外部调研、内部讨论，找准集团发展方向，制定新财年发展战略即紧跟联想步伐，继续专注联想分销这一主营业务，同时引进高技术人才，强化内部培训，突破技术布局，尽最大努力保证公司稳健经营，保持稳定的盈利水平。

专注，用心做好主营业务

今年是安联与联想合作的第二十一年，政策变化，产品升级，人员更替，一直不曾改变的是专注联想业务，结缘 21 年，安联是如何做到的。总结起来，源于以下三个方面：

第一，精准的战略定位：公司自成立至今，一直认同大联想理念，专注联想产品，倾力开拓联想市场。二十多年，初心不改，专注分销领域，努力跟随联想脚步，一起成长。多年来，也曾经收到过其他品牌的合作邀请，但都一一拒绝了。在这个战略定位指引下，我们的业务模式和业务团队跟随联想的变化而变化，由以前单纯的事业部模式发展为专注于不同产品的独立运营的公司模式。专一，做出了特色。专注，奠定了我们联想分销的龙头地位。多年的合作成果证明，我们当初的定位是正确的。

▲ 核心渠道活动之创维行

第二，贴近渠道，深耕市场：集团各公司均拥有稳定的业务团队，各产品总监、业务经理都是具有丰富经验的业务骨干，具备良好的工作能力和较高的执行力。各区域经理，从每周、每月按照出差拜访计划反馈的闭环管理，到首机项目实时跟进刷新的逐条建档，他们梳理分析渠道布局，填补拓展工作的空缺，渠道管理工作形成了一套全面、细致、规范的流程。每年定期开展的寒促、暑促、业务沟通等各类业务活动，使联想的各项政策得以贯彻落实。

▲ "吃香喝辣"暑促活动

七八月的江淮大地，骄阳似火，比酷暑高温更炙热的是顶着高温，南下北上走渠道、跑店面、访客户的一线业务经理们，正是因为他们贴近市场，深入渠道的扎实工作，及时宣贯联想的战略规划和变革，引导和要求经销商严格遵守业务规范，积极配合安联及联想的工作，对上与联想业务人员定期及时沟通，完成厂商的签约任务；对下给予渠道信息共享、项目投标、资质、技术等多方面大力支持，持续跟经销商一起合作发展，提升渠道的忠诚度，帮助他们与安联共同成长。

第三，苦练内功，流程管控：随着企业的发展，业务的扩大，我们在着眼于业务增长的同时，更是时刻保持危机感，合同法务管理、财务风险防范日益成为业务活动的重要环节，也是容易发生法律风险的环节。为此，集团法务会同各业务部门，不断完善业务风险内控制度和管理规范，定期开展合同法务知识培训，提升业务人员法律风险防控意识，严格审核合同文本，把关合同条款，通过一系列制度和规范的严格执行，有效避免了意款损失，日常的应收与合同风险得到了有效管控。

创新，人才引进，突破技术布局

安联发展到今天，一直坚守的根本使命是为客户创造价值，为客户提供最适合的产品和服务，而要想可持续创造价值，唯有坚持不断创新。面对智能化时代的来临以及人工智能的快速发展，在群雄逐鹿的市场竞争中，如何发展壮大？我们需要有自己的核心竞争力，有自己的特色，有自己独有的方案，才能在同质化严重的市场里通过核心的、差异性的竞争取胜。这所有的一切，都离不开人才队伍的支撑，尤其是核心技术人员。财年初，集团新引进核心技术总监一名，重新规划原有技术人员，搭建技术团队，旨在主营业务硬件产品销售的基础上，为用户提供整体解决方案，提升产品的增值利润。

▲ 技服工作

近半年时间，安联云服务公司的售前售后工程师们，利用业余时间，学习行业知识，交流技术难题，攻克技术壁垒，每月定期开展部门内部培训，集中学习。为加强运维能力，团队集体参加红帽中级认证和厂商培训认证；对于新入职员工，规定在试用期内务必取得相关资格认证。近期，陆续有几名工程师相继通过行业资质认证，还有的工程师拿到了国家级资格认证，为集团业务的发展注入软实力，正是因为前有业务人员的冲锋陷阵，后有技术团队的保驾护航，安联才得以持续稳健发展。

▲ 官翻机业务

集团技服体系，凭借着对联想业务的熟悉和现有的技服团队，成功开拓了原本计划安排给联宝工厂的联想官翻业务，经过近半年的运营，他们从业务实际出发，梳理流程，制定标准，目前已在联宝工厂驻点开展此项业务，也已度过了新业务交付初期的困难阶段，业务规划逐渐清晰，机器有效率也达到标准。

期许，争做行业标杆

过往的成绩归功于安联每一位奋斗者和高效有力的团队，抬头望，依然身处市场大变局的环境，风生水起的互联网时代，全面发展的互联网平台，不论是上游厂商还是下游的合作伙伴都对我们的业务能力提出了更高的要求，需要我们快速适应变化，尽快做出调整。

精耕细作主营业务，打造各自业务的竞争力，进一步提升方案销售能力和协同配合能力，跟随联想步伐，广泛挖掘渠道，提高直接经营客户的能力，从单一的硬件销售，逐步升级为智能化解决方案的服务商。

建立适合业务发展的人才队伍，为业务发展提供加速"引擎"，突破常规，选拔和挖掘人才。结合工作实际，最大限度调动现有人员的能动性和积极性，搭建学习平台，强化业务培训，丰富培训形式，为有学习需求的员工提供便利条件，提升现有人才队伍的整体素质；根据业务发展需要，适时引进人才，同时建立灵活高效符合行业规律的机制和激励政策，使人的潜能涌现出来，助推集团的创新发展。

夯实后勤保障能力。后台部门根据集团业务战略部署，从制度、流程、规范等方面入手，完善制度建设，提升信息化管理水平，坚持从基础工作抓起，力争用制度化、标准化、规范化的管理，为业务发展提供保障。此外，在企业文化建设方面，以党团工建设为抓手，紧跟形势，力争创新，勇于尝试，积极开展符合时代特征、适合年轻人居多的 IT 企业的文化活动，以此来凝聚团队，提升士气。

过往已逝，未来已来。看不到成绩会影响自信，看不到问题则无法清醒，我们从不曾沉溺在过去的成绩中，战无止境，前进的路上还有许多的困难需要克服，但是我们初心不改，敢于追梦，相信我们会在这个巨变的时代拥有自己的新天地。

▲ 挑战出席扬天首届 TOP 经销商大会

蓝军出海
星星之火，可以燎原

——小记安联云服务公司

安徽安联云服务有限公司成立于 2017 年 2 月，由安联联想昂天分销业务增值部与聚瑞技术服务骨干人员整合而成，核心团队人员均为传统联想业务出身，是安联集团面对数字化新时代业务转型的开端，是集团的第一支蓝军部队。

云服务公司业务方向主要有三点。以云计算为主的智能计算业务、以人脸识别为核心的智能安防业务以及智慧服务业务。

▲ 高校人像采集

智能计算业务是为政企客户提供自主可控的综合上云解决方案，结合客户自身业务场景的实际，为客户提供量身定制的公有云、私有云、混合云解决方案。在国产化市场趋势下，我们整合了多个厂商的产品，推出了一系列基于自主可控设备的国产上云方案，公司成为安徽省内最早实现国产芯片设备销售的公司之一。

智能安防业务以云计算、大数据平台为基础平台，为客户提供人脸识别通行、人脸识别安防等智能化解决方案，主要应用于校园、酒店、园区、社区、办公楼宇等。

智慧服务业务是 2019 年新推出的业务品类，旨在将原本服务公司内部的技术服务资源对外输出，向各类规模的数据中心提供巡检、现场服务、驻场服务等服务内容，同时开展软件即服务类（Saas）产品的销售工作。

经过两年多的发展，在集团领导的支持和全体同仁的努力下，云服务公司在逐渐成长并积累了一定的案例。2017 年承建的蒙城县智慧城市体验中心建设项目顺利完工。2019 年初，又进一步承建了蒙城县大数据局数据中心政务云建设项目。2019 年 10 月，公司又成功中标千万级项目——长鑫存储技术有限公司制造业服务器与大数据设备集采项目。

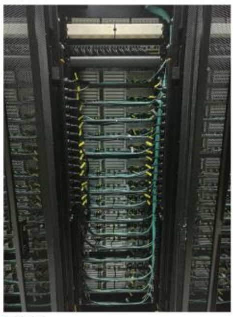
在智能安防领域也是初露头角，先后中标安徽医科大学（南区）、合肥学院、安徽外国语大学、清华启迪科技园、祥源集团的人脸识别建设项目。同时，参与了庐阳区淮河路步行街智能化改造项目专有云大数据平台的设计交付工作。为合肥市淮河路步行街申报国家级智慧街区做出了一定贡献。

作为技术型系统集成公司，在成立伊始，对技术体系的建设就随之展开，投入巨大资源培养技术服务团队。目前公司共有技术人员数十人，按职能将整个技术体系划分为解决方案中心、项目交付中心、售后服务中心。公司技术总经理王陆星是安徽省知名 IT 技术人才，他拥有华为 9 个方向的 HCIE 认证，为全球第一人，同时，他还具有 Vmware、Red hat、NetApp、H3C、EMC、Citrix、F5 等多个知名厂商的高级技术认证。公司于 2018 年启动软件产品研发，目前已经获得基于人脸识别的软件著作权证书。

作为全新组建的 IT 公司，构建自身的数据中台对支撑业务纵向发展具有深远的意义。初生的云服务公司作为新兴产业的从业者，自身业务也要上云。2017 年，安联云服务公司开始使用钉钉作为日常办公的入口平台，随后在集团领导的支持下，钉钉成为整个集团进行审批、日常工作呈现、对内沟通的大平台。同年，云服务公司根据自身业务需要，上线金蝶云项目，将企业 ERP 系统与财务系统上云，这些信息化资源的投入为将来云服务公司业务的大发展提供了平台性的支撑。为了更好的发展智能安防业务，从 2018 年开始，云服务公司开始对集团所在的安联科技园持续进行智能化改造，期待将自身园区建设为新时代智慧园区的样板点。第一期改造将集团园区主要的门禁系统升级为人脸识别系统。第二期改造从 2019 年 9 月开始，主要内容为将园区的正门升级为车牌识别，同时重构整个安联科技园区的安防系统，本次改造利用先进的大数据及视频结构化分析技术，无感知的利用人脸识别技术对通行的人员和车辆进行监控，对车辆擦碰、异常停车等特殊情况进行报警。未来第三期的园区改造计划中，将大力针对应用层进行扩展，丰富和完善园区的访客系统、员工食堂消费系统以及筹建安联科技园无人便利店。

▲项目施工

未来，云服务将坚持既定的发展战略，进一步深耕江淮大地。在产品上，云计算和大数据是一个硬币的正反两面，公司将在目前私有云方案的基础上，加强大数据业务的探索和投入，希望再通过三到五年的发展，能在数据治理、数据清洗、数据分析等单个细分领域构建自身的核心竞争力。在智能安防领域通过加强和各厂商的合作，希望能将我们现有的业务范围扩大至公安、交通等颗粒度更大的市场。同时我们将持续打造一支具有联想服务基因的技术服务团队。随着云计算、大数据、物联网、人工智能技术的不断落地，数据中心呈现出规模化、集中化的趋势，这意味着数据中心的运维工作变得越来越重要。我们将强化在技术服务上的优势，力争在可预见的未来，将技术服务业务孵化成第二个云服务公司。另外希望通过资本运作等方式，扩展公司的软件研发实力，真正的由一家 IT 硬件销售公司完成向现代新型 ISV 公司的转型。



▲数据中心

随着公司的发展，在不远的将来，计划通过引进一些能给公司带来更多优质资源的外部投资者，与公司共赢发展，期待安联云服务公司能成为集团业务发展的增长引擎，期待这支顶着压力点燃的星星之火，未来能收获蔚为壮观的燎原景象！

大联想大学学习心得

学习时间：2019 年 9 月 5-6 日　学习大使：安联开启　孙梦龙
学习课程：《顾问式销售》

企业无信不立，销售以信为先

金秋九月，秋风送爽，承蒙领导厚爱，我有幸赴北京联想集团总部参加大联想大学《顾问式销售》课程的学习，2 天的时间，紧凑而丰富，有课堂学习，有实地参观，感觉收获颇丰。无论从洞察客户需求，提升客户服务意识还是最佳方案的解决能力，都给我上了很好的一课，让我在今后的工作中有了新的认知和启发。

在这个以客户价值为王，消费者为中心的时代，除了英勇善战之外，我们更需要有洞察客户需求的本领、能够真正解决客户问题、提供最佳解决方案的能力，才更加能打动客户并为之买单，进一步占领更多的客户市场，取得更好的销售成绩。

培训期间，我们全体学员受邀参观了联想的未来中心，并且见到了联想集团副总裁 DCG 总监李欣。在李总的解说下，让我真正明白了联想不断发展的动力来源，那就是始终坚持以创新的产品、高效的供应链和强大的战略作为企业的重要支撑。在接下来《打造销售精英，成就赢单高手》的主题培训中，在联想讲师的带领引导下让我透彻了解了联想销售服务理念，并不是为了销售而销售，更多的是独具联想经验特色的实战招数。通过这次北京的学习，我的收获颇多，既开阔了视野、拓展了思路，又解放了思想、创新了观念，培训始终贯穿的一个主题

▶参观联想未来中心

就是"如何与客户建立信任"，企业无信不立，销售以信为先，这也是与安联企业文化"诚信，敬业，拼搏，创新"息息相关的。针对这次学习培训，我总结了自己的几点心得，这也是培训开始老师引用的最牛销售员雷义的名言：

（一）最好的销售，一定是极具活力的人！

做销售一定是卖自己，客户见到你的时候第一眼看见的就是你这个人，从你的职业形象，从你的外表，精神面貌就能知道你是不是一个热爱工作的人，是不是一个积极向上的人，是不是一个可以值得信赖的人，没有客户会跟无精打采，灰头土脸的人谈生意。

（二）了解自己的产品，是永无止境的！

了解自己的产品，在客户面前要像一位导师，要比客户懂得多，要能够给客户去解决问题，新的产品新的技术一直在更新换代，学习，从不能停止。

（三）所有推销，在见面之前已经开始！

销售工作的前期准备工作也是很重要的，我们在销售开始之前就要对客户进行研究，等你遇到客户再开始销售，你就已经落后了。

（四）商场如战场，销售如打仗，也要有核武器！

对于销售工作来说，销售工具真的是很重要，与其用嘴一遍遍的说自己多么的专业，不如用销售工具去展示自己的专业和强大。

此次学习不但为我的专业销售理念与客户发展指明了方向，而且让我清楚地认识到，我应更加努力学习理论，在学习中勤动脑、善思考，理论联系实际，不断优化知识结构，拓宽知识层面，把自己锻炼成为真正熟悉销售业务、胜任销售各项业务的"多面手"，为安联的发展贡献自己的力量。

大联想大学学习心得

学习时间：2019 年 9 月 5-6 日　学习大使：安联云服务 孟祥霞
学习课程：《顾问式销售》

唯有千锤百炼，方能书写传奇

前 言

2006 年的春天，懵懂无知的我迈出了学校的大门，踏入社会，在一张白纸上开始书写自己工作的篇章。服务体系的环境是温暖的，主管都会不倦的去传递新的知识，指导工作业务的方向。所以即使白天再累、指标压力再大，至少晚上的睡眠我心里是踏实的，当时的我根本无法理解，也无法体会母亲经常说的失眠的字样。

市场环境的瞬息万变，各个公司及部门都面临生存的压力及挑战，业务自然需要转型突破，不知道何时起，我也在这变幻的潮流中，从后端的管理走到了前端的市场。清晰的记得第一次走出办公室去拜访客户的场景，心中的忐忑、无措、心跳的频率都变快了，走在去客户的路上心中还在虚拟见面的场景，默念沟通的话术。这样的场景持续过很长一段时间。与其说是工作的需要，倒不如说更多是我也在自己逼着自己去转型。现在回头再看走过的路，感谢所有的经历，感恩所有的遇见！

2017 年 2 月，还在产假中的我，放下 2 个多月的小宝，开始了工作生涯的又一次转型。加入了云服务这个大家庭。这次转型的主要方向是从桌面级到企业级，从纯硬件销售到解决方案的销售。前所未有的压力与挑战，一直持续着，而且是越来越强烈。每天都有学不完的知识点，随时面对各个行业不同岗位级别的客户以及前沿人工智能的技术应用 …… 也亲身经历着无数次的彻夜无眠。

这些年销售工作中经历过很多，自己也在摸爬滚打中不停的自我总结分析，但很零散、也很浅薄。2019 年 9 月初，有幸收到联想 PSD 培训的邀请，激动又感谢！终于有机会带着这些年销售中遇到的困惑和不足，和专业的销售流程做个清晰的比对。查缺补漏。理论结合实际，在这把自己所学所领会的知识要点，简单总结如下，和大家共勉。

树立正确的销售理念

作为一名销售人员，首先问问自己准备好了吗？你喜欢

自己的这份职业吗？你能否接受销售过程中遇到的各种挑战？你的销售真正的意义是什么？销售不是被迫的，也不是单纯的推销产品。你要热爱你的工作，你是在帮客户解决问题，给客户提供高品质的产品和服务，你最终要成为客户的合作伙伴，成为客户所需信息、帮助、想法、和解决问题的资源。最终在销售的过程中成就客户，实现自我。

顾问式销售的模型

传统的销售流程是倒三角模型：销售开始一很高兴见到你一我有 ... 我有 ...... 销售结束！随着项目的推荐，为了达成销售，越到最后，花费的时间精力会越来越多，整个销售过程有点头重脚轻，因为根基不牢，所以能否成交的风险系数很高。

顾问式销售是一个正三角模型，真正的销售从准备去见客户之前就已经悄悄开始了。见面前大量的信息收集，需要了解客户单位业务方向、客户个人的身份背景、客户的兴趣爱好、客户周边的圈子朋友、自己的竞争对手！提前虚拟自己和客户见面时的场景、罗列客户可能会关心的问题、换位思考、自问自答！所有的准备都是为了在初次见面的时候，减缓彼此的紧张感，跨越信任的鸿沟，迅速找到和客户的共通点。言简意赅的用 3P 法表达诚意，让客户知道你此次来的目的、过程、及收益。用专业的能力和专业的形象，给客户留下不错的印象。也为下次见面埋下伏笔。

发掘需求

发掘重在发现与引导，很多隐藏在表层之下的问题与需求，可能客户本人都未意识到，实际这些问题和需求一直存在，需要顾问的帮助和引导。如何引导？最有效的方法之一就是对于客户"拥有"的和"想要"之间的差距做个正式的评估，从而找到需求的共识。发掘需求有力的引擎是提问的艺术，通过一些假设问题、两级问题、开放式的问题去收集自己想要的信息。发掘需求不仅要问，而且要听，好的倾听技巧对于需求共识非常关键，可以有效的吸收、重新诠释、剖析并引申客户所表述的内容。并朝着满足这些需求的方向前进。同时要分析客户为何购买；任务动机和心理动机又是什么！让客户也能在购买过程中实现自己的价值，积极响应。

有效推荐

有了前面对客户需求的发掘与了解，换位思考，给客户推荐符合客户场景需求的产品和方案，要用三个步骤去做有效的推荐：一、描绘推荐的解决方案；二、描绘解决方案的优势；三、描绘使用后可以获得的益处。同时阐述过程中要注意自己演讲的艺术和沟通的技巧。切记推荐的目的为了帮忙客户解决问题，不是一味的去推销。设法让客户确信你所提供的方案或服务拥有客户需要的所有优势；确保你的方案能够真正的、令人信服地符合客户的需求。

巩固信心

合同签约并不代表销售完成了，而且真正销售价值展现的开始。在交付实施工程中，细节决定成败，要支持购买者的决定、严格履行销售协议、处理过程中客户的不满，进一步增进与客户之间的关系。要让客户感受到你的专业与实力，让客户安心，乃至于未来都放心把事情托付给你。

这里销售经常会忽视不在乎的区域，必须知道以下几点：

1）满意的对立面并未不满意—而是不在乎

2）不满意的对立面并未满意—而是不在乎

3）通常我们知道如何应对处于两端的客户

4）处于不在在乎区域的客户对公司业务有很大的危险

在当今这个被网络覆盖的全球化社会里，口碑营销有着特殊的力量。维护好一个老客户，远比开拓一个新客户所花费的时间精力要小的多。

小结如下

1、穷者嗜利：以利切入，交往自然顺畅。

2、弱者嗜尊：以谦切入，更容易走进。

3、强者嗜强：以事切入，更容易接近。

4、勇者嗜直：以耿切入，最能谈得来。

5、迟者嗜晰：以简切入，最易于接受。

6、岁者嗜持：以礼切入，最易于入心。

当然再完美的理论也要结合实际，重在执行！经常有人说销售市场是一个大染缸，会染出五颜六色，各种形态；我倒觉得这是一个大炼炉，要在这里经过千锤百炼，才能炼制出火眼金睛。方能书写传奇！所以，做销售的兄弟姐妹们，你们准备好了吗？

法务小知识

买卖合同中的风险负担转移条款

买卖合同是出卖人转移标的物的所有权于买受人、买受人支付价款的合同。买卖双方对于标的物毁损灭失风险负担的转移时间，常常存在错误的理解，即认为标的物所有权转移时风险负担随之转移。事实上，所有权转移和风险负担转移在时间上不必然一致。

合同法规定，标的物所有权自标的物交付时起转移，但当事人另有约定的除外；标的物毁损、灭失的风险，在标的物交付之前由出卖人承担，交付后由买受人承担。但当事人另有约定的除外。可见，在合同没有特别约定的前提下，标的物所有权和风险负担都是在交付时转移。但是所有权转移和风险负担转移的时间都是可以分别特别约定的，这就导致二者在时间上不必然一致。例如，合同约定“买方付清货款后，货物归买方所有”，即所有权转移不以交付为界限而是以买受人完全履行付款义务为界限。这种约定下，即使标的物完成交付且在买受人实际控制之下也不改变出卖人对标的物的所有权。如果发生货物毁损、灭失，则买受人应当向出卖人承担赔偿责任。在无此条款约定的情形下，买受人应当继续支付货款，而非承担赔偿责任。

合同法规定买卖行为涉及到运输方的，出卖人将标的物交付给第一承运人后，标的物损毁、灭失的风险由买受人承担，但当事人可以另行约定。因此，买卖合同风险转移的条款就有设计的空间。例如，买方拟定的合同中约定“货物到达买方指定地点后，视为完成交付”，以约定交付地点的形式明确了风险转移的时间界限，就把货物在运输途中的风险负担转嫁给出卖人。这就是所谓的“埋藏条款”，以约定一事项为形式手段达到约定另一事项的实质目的。

相反，卖方拟定合同往往会约定“货物交运输方时即归买方所有，交付完成”。买方对此类条款通常不敏感，认为早获取所有权对自己有利，其实卖方要表达的重点是“交付完成”。表面的定货物所有权转移，实际约定了风险负担转移。这种约定下，买方承担了货物在运输途中毁损、灭失的风险。

还有一种特殊情形，即出卖人的货物已经在途，而与买受人签订买卖合同。例如出卖人按照合同约定发往某买受人指定地点的货物尚在途中时合同解除，出卖人寻到新的买受人签订新的买卖合同，即在途货物买卖。在买卖双方无约定的情况下，标的物毁损、灭失风险在合同成立时转由买受人承担。所以，在卖方拟定的合同中通常不会对交付进行特别的约定；在买方拟定的合同中通常会约定“货物到达买方指定地点后，视为完成交付”，通过埋藏条款将在途货物的风险负担转嫁给卖方。

通过买卖合同风险转移条款的各类设计，可以看出埋藏条款的隐蔽性。在审查合同时，应当特别注意。

好书推荐

推荐书目：《日事日清工作法》

推荐理由：

忙碌是工作的常态，本书通过详尽的方法指导传递了一种工作理念。一种生活态度，读后让人思路开阔，头绪清晰。全书可以概括为三大方面：一是知不足，找差距，书中重点介绍理念、态度和方法；二是讲方法，提效率。坚持多统筹、多思考、多总结，注重细节，利用零碎的时间，坚持今日事今日毕；三是贵有恒，让日清日事成为习惯，不推诿、不拖延，重在培养一种工作态度和传递工作理念。

日事日清，成就响当当的海尔效率；消灭拖延，根治工作中的帕金森症；不找借口，换“想赢”为“一定赢”；方法为王，有序忙碌让效率提高；管理时间，人人可以做时间的魔术师；科学工作，日清员工的八个专业工作方式：勤勉做事，今日之事今日毕的七条潜规则；日清日高，做有效率的优秀员工。

本书深刻阐述和剖析了日事日清的工作理念和工作模式，从摆脱拖延症、提升职场情商、建立结果思维以及学会管理时间等多个方面，论述了提高企业和员工执行效率的重要性和具体的工作方法，书中重点介绍了实用的时间管理方法、超级清单术，以及针对日常工作的效能提升之道。只有把理论和方法相结合，应用在每天的工作中，才能真正成为高效人士。

推荐书目：《天长地久》

推荐理由：

龙应台经典图书，以冠率深情之笔，丈量爱与生命的丰厚与辽阔，一堂学校不教的生命课，一份诚挚勇敢的生死书。

全书共分两部分，第一部分，19 封私语家书，以优美散文的形式呈现，笔触隽永，描写细腻，将对母亲愧疚的爱，以及作者本人对亲子关系的思考，对生命的感悟，全都囊括其中，对上一代感恩致敬，对下一代温柔提醒；

第二部分，35 则大河图文，是作者为了还原母亲美君的一生，从数千份历史材料中筛选出来的，有当时抗战的历史事件，也有美君自己的日记与家书；既可以将美君的戴沛生活用文字拼图的形式展现出来，读者又能从中读出美君独立、坚强的性格，她不仅写给美君，更是写给每一位从那个年代走过来的女性、男性，也写给他们的下一代，让所有人铭记这一段不能忘却的中国历史，感恩上一辈通过千辛万苦才带来的美好生活，勾勒流淌时代巨流，细描幽幽个人命运。

这是一本值得每个人必修的生命课程，推荐给大家。

世界那么大
一起去看看

——集团开展 2019 年度员工旅游活动

春末夏初，阳光和煦的五月，一个适合出游的季节。

世界那么大，你不用辞职，也可以去看看。

5 月 18-29 日，集团一年一度的员工旅游正如火如荼地开展，本次活动命题征求员工意见与建议的基础上，分为黄山、皖南泾川、贵州三条路线，员工及部分员工家属共计 120 余人参加本次活动。

小伙伴们一起看大美黄山，品魅力皖南，游多彩贵州，工作之余，让时光慢下来，放松身心，舒缓压力……

快乐的时光总是短暂的，旅途虽有些疲惫，但心情却是畅快的，小伙伴们一路欣赏了美景，放松了身心，缓解了工作中带来的压力，与不同部门的同事有了沟通和交流。

相信大家将会以更加饱满的热情投入到工作岗位，共同为集团发展做出更大贡献。

贵州游　　旅途风景

皖南泾川游　　旅途中的收获