





| 季度人物 |

因地制宜

全新商务模式的缔造者——孟祥成

孟祥成，现任华东区域主任，2014年9月加入视联动力商务拓展部。入职之后，孟祥成很快就被公司调去了开辟以杭州为核心的华东市场。到了杭州，孟祥成一个人，从零开始。

卷首语

5 / 扬帆远航 勇担使命
建设中国人自己的网络

季度人物 团队风采

6 / 因地制宜
全新商务模式的缔造者——孟祥成

9 / 王硕——游弋在复古与现代之间
调和地解决问题

12 / 冰与火的淬炼 旨在成就top10
——大客户部访谈

16 / “试验田”上硕果累累 大美新疆稳健发展
——新疆办事处访谈

公司动态

20 / 视联网支撑大企业高效运作
——视联网在企业中的应用

24 / 售前工程师修炼之道
——售前SOD体系培训纪实



| 公司文化 |

卓越领导人七彩林芝之旅, 身体与心灵的净化与修行

春天, 漫山遍野的粉色, 穿上新衣的林芝用一场桃花盛宴来迎接五湖四海的朋友;

秋天, 五颜六色的装点, 仿佛一位油画家正用斑斓的色彩诉说着心中的美好与期望。

10月18日, 视联动力卓越领导人七彩林芝之旅开启, 这是一场眼睛与身体的享受、心灵与精神的修行。

视联新案例 视联新产品

28 / 医疗事业“继往开来”
创建全国视联网医院新格局

32 / “医视联·一世连”介绍

34 / 混合网视频共享服务系统建设方案

37 / VVOE产品介绍

39 / 身份信息采集平板产品介绍

员工随笔

40 / 夕阳下, 那一抹足球蓝

42 / 北京, 一个有温度的城市

44 / 视联一家亲

45 / 凛冬将至

46 / 这个秋天, 我回家

47 / 我与视联的春夏秋冬

公司文化

48 / 秋高气爽瓜果香 争做视联小农夫
——总部秋游团建活动精彩纪实

51 / 视联篮球俱乐部

54 / 卓越领导人七彩林芝之旅, 身体与心灵的
净化与修行

60 / 烟纱

VisionVera Spirit 视联·志

2018.12 第04期



名誉总编 杨春晖
总 编 王艳辉 杨智超 王兆东

主 编 马若斌 李俊涛 唐石磊
李宏岩 胡 磊

总 设 计 张道堂 任铭川 刘玉洁 丁利元

图片编辑 夏 强

编辑校对 池文淑
(以上人员排名不分先后)

视联动力信息技术股份有限公司

VisionVera Information Technology Company, Ltd.

地址：北京市东城区歌华大厦A1103-1113

电话：010-84186888

传真：010-84187491-8065

客服：400 880 6311

官网：www.visionvera.com

扬帆远航 勇担使命 建设中国人自己的网络

2009到2018，弹指一挥间，今年是视联动力成立第10个年头。

十年前，我们跨越山河，绘制蓝图。

十年后，我们披荆斩棘，勇往直前。

风雨十年，荣耀征程。

以北京总部为核心，视联动力在全国各省都设置了分支机构，今年同比去年外地办事处增长率达50%。目前，员工人数2000多人，同比去年增长率为98%。如今的视联动力已经是国家级高新技术企业、行业领先的下一代网络通讯技术提供商，群英荟萃，激情十足。

十年来，视联网不断进化。2015年以前专注于以视频会议功能为主的综治视联网建设；至2018年，发展为雪亮工程、应急指挥、远程医疗、远程教育、远程扶贫、政务代办等多个方向，完成了视频通信与监控融合的发展阶段；未来，视联网将进入“视频+数据融合”、“视频+安全承载”阶段，致力于专线整合、视联VPN、视联云盘、异网互通等领域的研究。

2018年之前我们谈的更多的是结构性安全，未来5G、甚至6G时代到来，我们可以通过“视联网+密码+可信”，构建一个全自主可控、安全可靠的通信网络体系，承载所有视频和数据业务，这样就从结构性安全进化到“安全承载”的阶段，这也是视联网的未来面貌。视联网技术是中国唯一成功运行的自主创新网络协议，视联网是“中国人自己的网络”，视联动力勇挑网络通信协议创新的“皇冠级重担”并一路领先。

未来，视联动力将继续引领中国网络通信行业变革，为全面建设中国人自己的网络而一往无前！

拓春晖



因地制宜

全新商务模式的缔造者——孟祥成

文 / 市场部 池文淑

孟祥成，现任华东区域主任，2014年9月加入视联动力商务拓展部。入职之后，孟祥成很快就被公司调去了开辟以杭州为核心的华东市场。到了杭州，孟祥成一个人，从零开始。即便没有什么工作经历的人也可以想象，这种从零开始的日子是极难熬的。我尝试问他点什么，而孟祥成选择了用一句话带过，没有过多渲染在拓荒期的经历，而是直接将话题转到了2015年3月份华东区终于迎来了的曙光，也是全公司上下都一致认可的转折性项目——浙江省电子政务网项目。

2015年3月，在公司高层领导带领下，孟祥成和总部来杭州支援的同事们做了报送材料、产品方案等等一系列准备工作，几番周折，历经半年多的时间，成功拿下了浙江省电子政务网项目。

破解运营商压价难题

孟祥成远在杭州，我们使用公司的视联网连线完成访谈。隔着这道屏，屏那边的孟祥成，起初表现的很紧绷，他并不是一个能够快速袒露自己的人，整个访谈开始的时候，更像是一种“汇报”。而孟祥成在华东地区的工作也像极了游戏里的“升级打怪”，他总要表现的克制冷静，并且时常独自面对多种带有地域色彩的拓展难题。

在地方上，大家都有共同的认知，运营商是“地头蛇”，而且地方保护色彩浓重。据孟祥成的讲述，他初到杭州，就遇上了四个运营商结成联盟对公司业务进行打压，主要表现形式就是压低价格，让公司项目很难实现盈利。孟祥成出手了一些商务手法和策略，打破了运营商结盟，破解了难题，促成公司项目的盈利。

打造屏风街文化 宣扬“肯吃苦 能战斗”的精神

2015年年底的时候，公司整个华东区办事处，其实不过是杭州市屏风街一个两室一厅的小民居。办事处由10几位员工组成，因为地处屏风街，公司领导提议不如构建区域性文化建设，起名就叫“屏风街文化”，为的是发扬在艰苦的环境里、可用的人力和物力资源极少的情况下，华东区团队依然积极乐观、迎

难而上的精神。在这段时间，孟祥成也完成了最初团队搭建的工作，这10几位员工，有工程师，也有商务人员，每个人都是多面手。

工作像是一场战役

孟祥成的2016年依然不轻松，每天都像在战斗。

有了2015年浙江省电子政务网项目取得的美誉，2016年4月，孟祥成带领的华东区团队又接到了浙江省应急演练项目的支援工作，而这次演练是为了当年8月份即将召开的G20峰会而准备的预演。在完成了这次预演的支持工作之后，孟祥成和团队又紧接着驰援了公司在G20峰会的安保工作相关支持。

2016年9月28日，浙江省苏村不幸遭遇了山体滑坡。灾情发生时，公司的应急指挥调度系统就开始发挥作用了。浙江省领导、军区司令、武警总队领导用公司的这套系统第一时间了解到了现场情况、灾情严重程度，利于现场指挥，为作出正确的部署提供了助力。

到了2016年底，整个浙江省搭建完成了5000个点位的既定目标。

打好基础 循序渐进 稳扎稳打的拓展模式

孟祥成在管理团队上很有自己的想法。他不仅



| 孟祥成在大海道集训中

应着公司领导的建议,身处艰苦的局面反而打造出了“屏风街文化”,还在运维团队的日常管理中放入了自己的理解和坚持。孟祥成认为,华东区涉及的区域尤为广泛,各地地市发展情况均有所不同,因此他在每个地市都安排了日常运维人员,这个举措也是公司的首例。这样一来,他就可以更好地把控运维质量,让当地的运维人员做详细完整的网络规划,把“大网”洒向基层,把最基层的工作做得更扎实;实时检测网络环境,请客户当时评估,发现问题就地解决,使视联网建设实现了从基层到中央的层层递进向上的建设顺序。不仅如此,孟祥成在区域性商务实践中,根据区域特色,因地制宜,研究出了几套很有代表性的商务拓展模式,如“阜阳模式”、“绍兴模式”、“宜兴模式”,并且在全公司范围成为了学习范本。

从2017年开始,孟祥成拿出很大一部分的精力用来组建精干的商务团队,并且适当地补充了售前和市场的人员,扩大了团队的人员总数,往新的目标奋

进。年初,孟祥成就对今年的销售收入目标进行了分解,制定了根据不同销售方向的不同营销策略;在招聘员工方面,还一定程度上借鉴了保险业的成熟经验,采用老员工带新员工的方式,弥补了当地人力资源不足的短板。

从墨守成规到积极进取

孟祥成说,他在刚进公司的时候,是个比较保守和墨守成规的人,会偶尔接触新鲜事物,但是总体上还是个很安静的人,然而伴随着公司的不断壮大和良好的发展势态,在一次次的大型项目的考验和磨砺当中,现在的他,已经变成了更加积极进取,奔着目标奔跑的人。

孟祥成说,不单是公司业务日趋完善成熟了,自己在婚后也变得更有责任感更成熟了。在家人眼里,他永远把工作放在第一位,家人第二。在同事眼中,他对工作有要求,目标明确,并且不达目标不罢休。★



王硕

游弋在复古与现代之间
调和地解决问题

文、市场部 池文淑

王硕，2014年3月加入视联动力。入职三个月就开始支持项目，很快完成统一视频全业务案例“晋江中医院统一视频数字化医院”项目中标。

2015年前往杭州推动浙江电子政务视联网项目并在当年完成一期项目落地。

2016年开始推动全国综治视联网拓展，2016年底配合新疆“106项目”实现项目中标。2017年开始带领东北、西北区域售前开展工作。

2018年开始参与管理全国售前的售前支持工作。



| 王硕与家人

王硕给我留下的第一印象是跳tone的，左手戴着智能手表，右手戴着手串。作为公司解决方案中心的副总经理，在我的想象中他应该是个精明强干的模样，王硕也显露出了超出他年纪的沉着和温和。

我跟王硕的交谈在公司总部13层的咖啡厅，我们选了一个离吧台比较远的角落，偶尔能听到吧台那边磨咖啡的声音，闻到从远处飘来的咖啡香气。

王硕的语言有如温泉般的汨汨流淌，听王硕娓娓讲述在公司四年多的经历，讲他初到新疆的心境，

讲他如何协助商务同事达成目标，讲他四年里与同事之间形成的合作默契，讲新疆在他心中留下的深刻印记，以及因为收藏古玩的爱好的跟客户有了更多交流的契机。

不同的项目考验 相同的专业精神

王硕是2014年3月份加入视联动力这个大家庭，也正好赶上公司发展的转折阶段。他有着良好的行业背景，他的上一份工作是在杭州电信。讲起自己的职业生涯，他很是自豪，他说，“我到现在换过三次工作，视联动力是我的第三份工作。基本上，从我对平台的选择上面，我选的都很准。视联动力是我回北京之后的第一份工作。然后我结婚，生子，今年5月又生了第二个孩子，人生的几件大事都是在视联动力经历的，跟公司很有缘分。”

2014-2015年，公司接到了浙江省电子政务视联网这个项目订单，这个项目也是公司发展的一个突破点和转折点，王硕被公司派去支援这个项目。在杭州的日子，只有王硕跟现任华东区主任孟祥成两个人。王硕回忆起这个项目，他不无感叹，“当时的情况，我和孟主任，一个销售和一个售前，我们俩跟浙江省政府的领导沟通整个省级的项目，当时要搭建5500个点位。那个时候，工程材料的暂时缺失，知识量的储备有限，都是摆在眼前需要克服的难点，但是因为具备一些工作方法，专业地解决问题，最终项目中标。这也是当时公司最大的项目。”

接下来，王硕又面临着新的考验，是公司从2015年开始大举开拓新疆地区的市场，王硕被派往了新疆，首站喀什。王硕说，“喀什，属于南疆，当我下飞机的那一刻，看到的都是大胡子的维吾尔族人，首先要面对的是语言不通。那个时候，公司在运作新疆喀什的雪亮工程。然而新疆当地通信信号不稳定，我手机上的通讯信号时常只显示E，上网通讯和衣食住行的不便是在我面前的第二个问题，接下来我还要面对陌生的环境带给我的孤独感。”从项目管理的角度来看，王硕从技术上是有能力也有信心让这个项目顺利有序地运作下去的，但是环境带给王硕的，用他的语言表达，是几乎有一种夜晚躺在床上想要流泪的感受。起初，王硕在喀什当地的招待所住了1个月，除了必要的出行，他几乎不出门。“那个时候，我从来没有遇到过这种事情，那对我来说很难。”王硕现在回忆，仍然些许动容。而这种需要适应陌生环境和独自面对孤寂的情况，不仅发生在王硕一个人身上，王硕也提及了跟他有类似经历的现任新疆办事处主任闫宏博，

当年闫主任一个人跑遍了新疆15个地州。当然，最后，王硕克服了人生地不熟、语言不通、网络不畅的现实考验，通过自己专业的售前服务，顺利协助完成了新疆项目的落地。

研发的翻译官 销售的军师爷

“解决方案中心”这个名称是公司对外的叫法，对内，大家简称“售前”。售前工作的其中一项重要特点是穿针引线、承上启下，既要做好商务销售人员的军师，又要帮着研发部门将晦涩难懂的产品和技术内容转化成客户能够理解的语言和文本输出。方方面面的事务很繁杂，与人沟通交流是家常便饭。王硕谈到，“售前工作，既有销售属性，也有技术属性，而一个好的售前，不仅要有技术思维，也要有销售思维，必须是个全才。事实上，在这几年的磨合中，我们跟研发部门的同事，像沈军，销售部门的同事，像肖晓卫，也都达成了很好的合作默契。以商务谈判为例，在面对客户的时候，沈军将产品和技术讲解完之后，我跟他之间通过眼神交流，就知道在什么时候该讲话，什么时候该将话题往商务销售去引导，而我们共同努力的目标就是让公司的利益最大化。”

从情绪管理延伸到团队管理

王硕工作QQ的签名是——“克制！要学会克制！”这是引发我问他关于情绪管理这个话题的缘由。王硕回答得很坦诚，他直言不讳地说，“我是情绪化的。在管理工作中会带入自己的情绪，这可能是相当长的时间里我的一个困扰。为此，我曾跟部门领导李俊涛探讨过这个问题，我也去讨教过朱总，如何处理自己的情绪化。朱总给我的建议是将注意力转移到事情本身，而不是哪个人，可以很好地避免情绪失控。”除了对事不对人，王硕分享的情绪管理的着眼点，还来自于他个人职责的转变需要面临的新情况，他讲到，“公司规模越来越大，人员越来越多，我作为一名管理者，处理好情绪，对事不对人，才能做到公平公正，那么部门的员工才会信服。”所以，现在售前部门的管理的决策，都是从公平公正出发，不偏不倚。讲到这儿，王硕又接着谈了他对团队管理的一些认识，他认为，团队管理的核心就是组织内部每个人都能发挥各自所长，提高工作效率。而问起他的管理思路，他倾向于让员工们能够感受到类似一种感召的力量，心甘情愿而不是不情不愿地跟随着他一起奋进。

新疆 从陌生到亲切

王硕来公司四年多的时间，已经走过不少地方，浙江、新疆……当我问起哪里给他留下深刻的印象时，他斩钉截铁地回答到，“新疆！”

在还未踏足新疆时，王硕对新疆的印象，跟我们绝大多数人一样，是陌生的。而当王硕第一次踏足这片陌生的地域的时候，举目无亲、孤独无助和不怎么流畅的上网体验，确实也让他一时间陷入某种孤寂当中。还好，公司在喀什的项目很快有了新进展，喀什、和田……在一年多的时间里，当王硕从喀什启程行遍大半个新疆之后，他对新疆有了全然不同早前的体会。按照他的讲述总结起来，有三点：一是新疆人热情善良好客，很希望让内地人回内地之后多多宣传他们的好；二是新疆人认为，内地人只要是接纳了新疆的东西，他们就会很欣慰；三是大美新疆，异域风情，四季分明，物产丰富，新疆治安很好，很安全。

兴趣爱好也能助力工作 谈项目从识玉开始

王硕喜欢科技的产品，同时又喜欢复古的东西。他笑着说，“左手戴着Apple watch，右手拎着鸟笼，穿着跨栏背心，这就是我向往的老年生活。”

去到一个城市，他只要有机会，都会去逛当地的古玩市场。在王硕眼里，古玩市场是历史的见证，旁边大都是各种类型的博物馆，一揽子就可完成当地历史人文的观察。王硕最近一段时间在收集大清银币，他说，“龙是中国的象征，清朝每一个皇帝在位的时候制造的机制币都是不一样的，我现在已经集了有几十枚。”他随身带了一个，跟我讲解了起来，“机制币很有趣，中国人能做到每个细节都很逼真，你看，这个龙的图案，有的币在龙的脚上做了处理，有的是在胡须上，处理细节的不同之处，也是区分钱局的方法。”

王硕在新疆工作的期间，利用闲暇时间搜罗新疆的玉，买一些玉石的书，淘玉，研究玉。爱好玉，也成为和陌生客户打开话匣子的好办法。谈工作，不再是那样正襟危坐地刻板场面，王硕绝大多数时候，可以从跟客户分享玉石鉴别常识、淘玉经历出发，跟拥有共同爱好的客户建立工作之外的共情社交，极容易取得客户的信任感和信赖感，再谈起工作上的事情，也就更加流畅自如了。

在访谈快要结束时，王硕又接到了一个紧急的工作电话，很快，他又要奔赴下个项目现场了。✘



冰与火的淬炼 旨在成就 TOP 10

——大客户部访谈 文 / 市场部 池文淑

1963年，奥地利科学家洛伦兹提出，“南美洲亚马逊河流域热带雨林中的一只蝴蝶，偶尔煽动几下翅膀，可能在两周后引起美国德克萨斯州的一场龙卷风。”这就是管理学界常常提及的“蝴蝶效应”的由来。我们也常用这个名词来形容看似微小的力量却足以影响一整个系统。而公司大客户部的同事们，就像是亚马逊河热带雨林中的一只只蝴蝶，这个部门人不多，分散在全国各地，却扮演着提供稳定的销售来源、保障公司大项目顺利成单的重要角色。



0-1-1000

大客户部建立于公司成立后不久，是公司最早成立的销售部门之一，几乎是从0开始。当时，公司对于集成商在行业内所起的作用和能够引起的影响力还十分陌生，经过摸索，从拥有了第1个稳定的集成商伙伴开始，直至今日，大客户部合作伙伴的数量超过1000家。

朱总一直在部门内强调这样四句话：永远不要让集成商合作伙伴成为我们的竞争对手；永远不要去破坏集成商、合作伙伴的利益；依靠而不依赖；我们更多地关注下一次的合作、更广泛地合作。经过多年的历练，这四句话成为了部门的经营理念，大家谨记于心，笃见其行。

集成商，顾名思义，就是行业内大大小小优质客户的集群，他们拥有着与甲方单位很紧密的联系，也是甲方单位更加信赖的中间商。当公司能够成为集成

商拥有的客户集群的一员时，我们就完成了销售工作的重要一步。这不仅是大客户部的工作职责，也是公司大型销售订单的重要来源。

精兵强将 以一敌百

全国范围内，大客户部人员接近百人。因为合作伙伴不论是专业技术还是销售实力，皆是特定领域的专家，所以大客户部对员工的整体素质要求极高。近3年来，部门人数呈2-3倍增长的情况下，部门业绩达到了4-5倍增长。

大客户部的人才选拔要求是拥有深厚的人脉资源和集成商客户资源，具有大项目操作经验的候选人。在员工业绩考核和能力提升上，提出了三个方面的要求：

一是严格的试用期基础业务考核：试用期3个月（12周内）完成3项考核（公司产品、技术基本知识，

PPT宣讲,系统演示)及重要客户梳理。

二是行为和业绩考核:不仅有销售日常行为考核,每月进行大排名,第一名奖励,最后一名处罚,还有业绩考核的“9+3+6”模式、“6+3+3”模式。其中,“9+3+6”模式是针对新进员工的,“9”代表九个月的新人试用期,在这个期间,新人可以不断尝试、试错和开拓,“3”代表三个月的调整期,“6”代表六个月的观察期;“6+3+3”模式应用在通过第一轮考验,已经变成老员工的时候,“6”代表新一轮六个月的试错期,“3”代表三个月的调整期,第二个“3”代表三个月的观察期。

三是梯队管理:全国分为7大团队进行管理,人员已完成全国行政区域省级覆盖,目前正在启动第二梯队管理计划。

相较于严苛的人才选拔和业绩考核机制,大客户部也有完整的人才培养机制,创立了“黄埔培训班”的成长课程。

新员工一入职之后,就加入了“黄埔培训班”,进行产品知识、技术优势、案例培训、销售问题答疑等基础知识的学习,每位员工需进行每周不少于三次、每次至少一小时的课程培训。这些课程会反

复滚动分享给员工们,便于温习和回顾。除了日常的培训之外,黄埔培训班还会每隔1.5个月或2个月组织全国范围内的新员工进行3-4天的集中培训。在集中培训课程上,大客户部会邀请公司高层分享公司整体发展情况、邀请兄弟部门的领导介绍对应部门的职责,让小伙伴们了解与公司其他部门如何协作,培养大家的团队协作意识,同时,在集中培训课上,大客户部的员工们要详细了解公司的产品和行业解决方案的内容,便于更好地跟客户沟通交流,提高成单效率。

一名新入职的员工,在经历了一番“冰火两重天”的严苛考验之后,才算基本过了关。而事实上,大客户部这个部门自带的绝大部分的销售属性也决定了,留下来的员工才是部门真正想要的人才,也是有能力和公司长期共同成长和发展的才。

除了“黄埔培训班”,在第二梯队管理计划里,针对人才培养,大客户部设置了“黄埔精英班”。在精英班,区域的销售精英们会接受高效沟通、自我管理、时间管理、团队管理的课程,经过课程学习之后,以期更快速地从一名业务精英成长为管理型人才。

客户管理目标明确

在日常工作中,客户管理工作是大客户部的头等大事。大客户部针对员工在客户管理方面,提出了指导方向并采用了,如“top10管理”、“专项周管理”等方法,帮助员工更有效地开拓和维护自己手上的重要客户。

“Top10管理”,顾名思义,就是维护好最关键的重点客户。常言道,用80%的精力维护20%最重要的客户,将主要精力放在至关重要的人身上,成单率更高。每个区域上的重点客户,基本都在10个左右,所以称为“TOP10”。

大客户部的集成商客户来源大致分为三类:在全国范围内有影响力的集团性质的集成商客户,他们在全国也遍布分支;区域性的龙头企业;地方上的有背景有实力有人脉的企业。而“专项周管理”,是针对第一类客户,也就是全国性的集成商客户,以一个月为整体的时间单位,全国范围内每个区域抽调一名员工形成虚拟工作小组主攻同一个客户企业,总部员工vs客户企业的总部员工,区域员工vs客户企业的区域员工。通过客户企业组织架构梳理、决策链梳理等业务技巧,以周为时间节点设置规定动作目标,最终实现我司与该客户在全国范围内的广泛合作。

| 黄埔培训班的新员工集中培训



团队管理各有千秋

大客户部部门发展秉持着北京总部统一管理、输出总体指标和要求，各区域团队根据自身地区特点，发展各具特色的区域团队文化两相结合的管理模式。

部门总经理助理连智敏，不仅要协助朱总分担部门管理的职责，她也是大客户部助理团队的总负责，管理大客户部的整个助理团队。朱总是公司的副总裁并兼管大客户部，时常分身乏术，连智敏因为工作认真、专注、责任心强，成为了朱总的得力助手。连智敏也用这种工作态度感染着她带领的助理团队。助理工作作为销售工作提供支持，必须要具备主人翁意识、责任心和细心，才能提高销售成单的效率。与此同时，助理团队也为销售工作提供了标准清晰、条理分明的工作流程和业务支持。

总部团队不仅覆盖北京、华北、东北，还包含新疆地区，由总部统一管理，部门副总经理荆鑫是该团队的总负责人。这个大团队的文化带着北方人的豪爽和重情义。荆鑫去区域上出差，无论他几点到达，即便是凌晨，区域上的同事们也一定要等他，总是透着不能让远道而来的同事受冷落的热情劲儿。

王翔带领的华东区小伙伴们，注重团结，热爱分享，团队遇到问题了，大家一起去解决。王翔也给了华东团队员工们更多的自主权，释放了员工的工作积极性和主动性。王翔本人也是个很有谋略、有创新意识的团队负责人，为其他区域团队的管理和发展，贡献了自己的智慧。

华南团队除包含公司的华南区域三省之外，还包含江西、湖南、海南这几个省的管理，王启仁在2017年成为团队负责人，他带领的华南团队员工年龄整体相对年轻、团队成长突飞猛进。王启仁本人也因为角色的转换，承担起更多的责任，而变得更加成熟、果断。

由大客户部“元老级”员工易亮牵头的西南团队组建于2017年，是几个区域团队成立时间稍晚的，在团队组建过程中遇到的困难和挑战也是相对较大的，而销售任务也相对较重，但是因为易亮熟稔公司业务和总部管理文化，西南团队的管理反而成熟老道，团队稳步发展。

勤勤恳恳、积极乐观、迎难而上是西北区小伙伴们们的精神风貌，这也跟西北团队负责人宋华本人的性格相关。截止今年10月，西北团队的销售业绩位列几个团队的第一名且已超额完成年度既定销售任务。

区域团队管理和文化虽然各具特色，但是整体上



部门2018年春季拓展活动

都展现出了大客户部、乃至所有视联人身上都有的勇于担当、拼搏向上、团结互助、集中精力解决问题的团队风采。

大客户部的LOGO是大鲨鱼形象。在浩瀚的海洋当中，生存着各种各样的生物，当然，有很多很多的鱼类，而几乎每一种鱼都有鳔。鳔使鱼能够在水中自如游动，可是鲨鱼却没有鳔。没有鳔的鲨鱼是很难在海洋里生存下去的。为了生存，它只好在大海中一刻不停地游动。许多年后，原本先天处于劣势的鲨鱼却拥有了强健的体魄，成为海洋鱼类中最为凶猛的鱼。大鲨鱼日常的水下生活悠闲自在，但是一旦发现目标，就迅速出击，它有着锋利的牙齿和摆尾，可以对目标物一击毙命。大客户部用大鲨鱼这个形象想要传达的寓意是，小伙伴们游刃有余地游走在各大系统集成商、合作伙伴之间，维护客户关系，为公司项目落地保驾护航。

除此之外，大客户部还肩负着，通过维护和发展稳定的集成商资源，提升和扩大公司知名度与影响力的职责。他们需要在行业客户中尽可能产生最大辐射效应，提高市场占有率，逐步形成全国范围内持续、稳定、完善、健康、大规模的销售环境。★





“试验田”上硕果累累 大美新疆稳健发展

——新疆办事处访谈

文 / 市场部 池文淑

2015年年底，还在西安工作的闫宏博突然接到公司总部发来的指令，“去新疆！管理好刚刚中标的新疆视联网建设项目，组建一个本地化的团队，并且开拓新疆市场。”接到公司指令的闫宏博不敢怠慢，买了张车票奔赴乌鲁木齐，开启了他新疆拓荒的征程。这一去，到现在已经近3年的时间了。在这3年的时间里，在公司的支持下，闫宏博组建了新疆办事处，办事处现有包括研发、技术、行政、商务等岗位在内的250余位员工。



从光杆司令部到一方“诸侯”

新疆，是公司发展的战略要地，闫宏博是拓荒团队的第一人，也是闫宏博在访谈中笑称的“我，就是新疆办事处最早的模样。”不过很快，闫宏博就招募到了最初的由4、5个技术人员组成的小规模团队，以应对客户的项目需求。

我与闫宏博的视联网连线访谈进展得不顺遂，分成了两次，主要是因为闫主任很忙。第一



| 新疆红海行动大合影

次访谈刚刚开始没多久，闫主任就接到了客户的电话，访谈被迫中断。这样一个日常工作中发生的小细节，也让我一定程度上了解了闫主任和他带领的新疆团队工作的繁忙。而事实上，新疆疆内的业务确实繁多，客户对产品和服务的需求量大、广泛且时间紧迫。据闫主任的讲述，新疆因为其地域特点，客户对技术的密级要求颇高，而我们公司的技术又十分契合当地的需求，在新疆的多个领域都极受欢迎。

说起被当地客户接纳和认可，就不得不提到一则往事。

闫主任回忆起自己初到新疆开辟市场时接手的第一个项目，也是这个项目让他遭遇了在新疆的第一个小阻力。那个时候，闫宏博在当地能够调用的资源十分有限，公司总部高层在此时给予了他最大力度的支持。“杨总当时下达指示，要人，马上派人过去；要设备，马上空运设备。因为新疆不同于内地，属于偏远地区，公司当时的快速补给，为我解了围，也解了困。”闫主任在访谈中回忆起这段往事依然掩盖不住对公司和对杨总本人的感激之情。这个项目，也就是后来在公司上下广为流传的“106项目”，而这个项目的名称是用

当时项目发生的日期命名的，很有纪念意义。

在“106项目”工程人员到位、项目顺利开展之后，闫宏博也就开始了他半年多的基层调研工作。半年多里，他走访了新疆14个地州市、90多个地州县，了解了基层的整体情况。2016年6月份，闫宏博着手组建了初代的新疆团队成员，“先是租办公室，招了6、7名员工，多是工程师。随着项目的增加，到了2017年，在每个地州都配备了工程师和商务人员，整个新疆办事处的人员从最初的几个人扩充到了80人左右。并且，在公司领导给了建议之后，依据新疆的地域特色，做了管理下沉的动作，便于基层员工更好地开展工作。到今年，人员已经扩编到了现在的250人左右的规模，2018年各项发展稳中有升。”闫主任通过人员的不断扩编向我侧面展示了新疆办事处的发展历程，也反映了业务量的不断增多。

新疆市场是内地市场的“试验田”

当被我问到新疆办事处承担的角色和定位时，闫主任不假思索地说，“为公司赚钱。”为公司赚钱，让公司的利益最大化，是我们的最初和最终目标。事实上，这三年里，新疆办事处在为公司创造销售收入之余，公司的新疆市场也无形中成了内地市场的“试验田”。因为新疆地处边塞，安防、安保的需求量很多，新疆地区的客户对公司有特色、有创新、有亮点的新产品的需求也很多。很多需求，甚至无法用公司现有产品和技术去应对，完全是个性化的和带有当地特点的，需要一对一地提供定制化的解决方案。很多在新疆市场生发出的产品，通过新疆这一特殊地区的试运行之后，成品拿到内地市场相对更加成熟，因为内地市场的需求和安全等级不会比新疆更高。

把客户需求放在第一位兼具人情味的团队文化

从2017年开始，新疆办事处的管理模式就已经显现出以解决项目现场的客户需求为导向，将权利下沉到基层的样貌。经过近两年的发展，这种坚持将客户需求放在第一位、让基层员工拥有更多的话语权和主事权的做法还在沿袭，并且这种模式也颇有成效，既调动了基层员工的工作积极性，又能在为客户提供服务时更灵活机动。闫主任坦言，办事处的人员数量还在几十人时，他还能有精力在每件事务的处理上做到面面俱到，但是现在人员已经达到两百多人，他已经无法每件事务都事必躬亲，所以他通过会议纪要、定期汇报等形式全面掌握各项工作进展落实的情况，而一定程度上的放权是必要的，也便于基层员工更高效地开展工作。



新疆红海行动晨跑

新疆地区的甲方客户的需求常常比较急、比较突然，新疆办事处的同事们手机24小时不能关机这是基本要求，跟随甲方领导做技术支持和保障是常态，加班加点赶工熬夜也早已是工作日常。在这样的高压工作状态下，不禁让我发问，“如果有年轻员工因压力过大闹情绪影响项目，该如何解决？”闫主任回答到，“暂时没有员工闹情绪的，倒是有跟客户对接时，双方不对脾气的。这个时候，我就会换一位员工去对接。这样的做法，既保护了自己的员工，保障项目的顺利进行，也不损害公司和客户双方的利益。”

履行社会责任 不断满足当地民众生活需要

在教育方面，新疆办事处积极开展远程教育，将视联网扩展至新疆当地的数百所学校，搭建起分享先进教育资源的桥梁。在医疗领域，办事处通过视联网平台覆盖新疆当地的医院、乡镇卫生所等医疗机构，利用互通互联的优势引入优质医疗资源，让内地的医疗专家通过视联网和边疆居民面对面。同时，医疗影像、生命体征及医疗数据在平台上实时传输共享，有效协助了新疆当地远程医疗和分级诊疗的实施。在慈善捐助方面，新疆办事处一向尽心尽力，今年5月20日第二十八个全国助残日之际，新疆办事处代表公司，为新疆和田地区特殊教育学校的孩子们献出了一份爱心，向学校无偿捐助总价值为50万的先进助听设备和网络设备。★

视联网支撑大企业高效运作

——视联网在企业中的应用

文 / 解决方案中心 刘辰

随着社会经济的不断进步，IT产业已渐渐走进人们生活，信息化管理已经成为企业管理的主流趋势。企业信息化的重要性已经不是一个认识问题，当企业发展到一定的阶段，常规的管理显然已不能满足现实发展的需要，所以如何实现规范化、标准化的管理来提高企业经营效益，就成为一个新的议题。宏观上来看，企业信息化是一个趋势，数字化、智能化的办公、通信就像计算机取代算盘并取代一部分传统的信息记录方式一样势在必行。

集团公司在多元化、多业态、跨区域、国际化经营管理背景下，往往面临着经营管理中差旅成本居高不下，以及管控过程中信息传递不够及时、准确的状态，必须放眼于未来，着手解决以下问题：

- 面临国际化的发展机遇，如何迎接进行跨区域、跨国国家经营管理所带来的挑战。
- 产品多元化、流程复杂化状况下，集团内产业链上下游企业或厂区如何有效协同。
- 所属企业分散，人、财、物如何管控。
- 如何降本增效，在降低成本同时增强同业竞争力。



| 统一视频平台具有多功能的特

这些问题的解决，离不开反复沟通。在各项工作中，如何将领导者的意图及时准确地传递到各级执行者，并及时得到信息反馈，是必需解决的问题。而即时沟通的视频综合应用平台却恰恰是集团公司解决以上问题的一把利器。

为集团构建方便、快捷、高效的、具备强大互动性、丰富的数据协同功能的信息传递沟通平台，这正是视联网平台的优势所在。通过全新的“*All in One*”设计理念及产品的部署，视联网突破传统IP技术在高清视频应用的瓶颈，打破了基层单位网络带宽扩容、偏远单位与集团总部互联互通的种种瓶颈，改变了互联网无法实现的全网高清视频实时传输的现状，帮助集团总部实现视频信息化的顶层规划，为下属企业信息化基础建设参差不齐的情况下，建立一套方便、快捷、安全、自主可控的信息化系统，实现集团内部众多视频服务的互通互联、实时交换，将集团总部众多的视频会议、视频监控、互动点播、教学培训、视频录播、智能分析、直播电视、应急指挥、自办频道、信息发布等多媒体视频系统全部整合在一个平台上，并通过网络向集团内的每一个电视屏幕、每一台PC、每一台平板电脑和每一台移动终端进行双向视频覆盖。每一个不同形式的终端，都可以通过权限许可，实现众多不同的平台化视频功能服务。

目前，视联动力正在与运营商全力建设面向商用的高清视联网平台，满足集团公司实时传输高清视频的需求，集团总部可以将其全国的分公司、工厂、车间、办事处、店铺进行高清视频联网，并双向覆盖到移动终端和车辆。

视频会议

实现覆盖全集团指挥中心、会议室、办公室、车间及桌面的远程高清实时视频会议，改善原有管理和行政工作模式，提高沟通效率，节约成本。

监控融合

日常管理会议中可调看生产监控图像。发生突发事件时，可启动基于高清视频的应急指挥调度。

远程可视化协作

- 支持开放式头脑风暴、交互式的研发及远程互动讨论，提供视频沟通、白板互动、桌面共享等协作功能充分的应用，打造更自由开放的研发环境。
- 支持连线远程技术专家或设计师，实现异地设计评审或设计指导。
- 高清视频交互的协作方式，不传输原有设计文件，有效保护设计源文件安全。

远程视频支持

- 通过高清、动态、实时视频或录像，与员工实时共享专家最佳操作示范。
- 远程协作功能可以直接视频连线到相应专家，远程诊断和定位故障设备，提供即时数据和现场反馈、并指导解决故障。

应急指挥

- 发现突发事件时通过终端遥控器或移动终端一键报警。
- 监控图像的智能分析自动预警。
- 报警信号联动，提供调取监控视频、启动应急指挥预案，在相应区域的终端上显示安全处置信息，同步发起会商进行远程决策。

视频监控

- 实现对生产环境的监管及工作人员行为分析。
- 可进行人脸识别、人员定位与轨迹等。
- 基于图像的智能分析可提供越界、物品遗留或丢失以及人流密度报警等功能。

质量控制数据融合呈现

- 质量控制相关数据实时图形化呈现。
- 通过质量控制和生产数据的变化趋势分析是否存在问题和安全隐患。



| 分布式应急指挥应用

安全生产数据融合呈现

- 生产设备的运行状态、生产记录等信息公示。
- 生产环境的各项监测指标信息公示。
- 安全生产必要的的数据变化趋势公示，并对超过预警范围的数据做出警示。

视频点播

整合后的视频资源、视频会议、视频培训均具备录播功能，以及通过终端、PC、手机的视频点播回放功能。内部培训的视频教材也可上传至平台，利用在线视频点播功能满足随时随地看视频的需要。

视频培训

支持异地远程技术培训，同步先进的生产工艺和 workflow 规范，覆盖全集团的宣贯会议，贯彻领导讲话精神。

视联网平台的多功能、大规模部署、安全、操作简单等特点，非常适合在大企业、集团公司中部署应用。通过视联网平台，可覆盖其全国各个子公司、办事处，实现跨地域、跨部门的高效协作与资源整合，减少开发、设计和原型制作周期，提高研发效率，加快新产品上市周期，增加收入和利润，降低差旅费等成本。

支撑企业事务的高效协作

平台利用网络技术，多媒体技术，互动技术，采



| 视频监控的应用

用IT业主流的系统架构,实现了对场馆的服务管理、业务管理、安全管理等各方面的资源共享、统一调度,帮助企业提高工作效率,优化管理水平。

大规模覆盖

视联网平台可以大规模的组网,将3G/4G网络接入到平台,还能够通过国家视联网骨干网络(目前四大运营商建设了覆盖全国的视联网骨干网络),与27个省市/自治区以及4个直辖市高清互通互联。

视联网平台的每一个节点服务器都可以覆盖众多平台业务下的各种终端设备,并且节点服务器可以相互级联扩容,在众多节点服务器级联互通的网状结构下,实现各个区域各种业务功能的全覆盖。

突破IP技术瓶颈全网并发的视联网平台

视联网平台的并发能力支持全面覆盖数千个、数百万个点用户,能够通过3G/4G网络覆盖手机用户,并通过互联网覆盖PC用户。实现权限允许下的点对点、点对面的实时高清视频、数据文字、语音的全网并发能力,实现一体化的信息化共享平台。

具有结构性安全

系统具有高度的安全性、可靠性和稳定性,包括系统自身安全和信息传递的安全,以及运行的可靠性。视联网服务器等设备采用的是非intel芯片、非微软操作系统、非思科路由器系统,所以平台可以全面杜绝病毒、木马、黑客攻击、恶意篡改、盗播、插播等隐患,具备100%的通讯保密性和中央媒体信息资源储存库的安全性,同时具备100%的平台安全性和结构可靠性。可以使远程通信传输平台具有非常高的安全性和稳定性,并具有世界领先水平。

操作简单,易于维护

充分满足各级各类用户的应用需求,系统方便实用、操作简单、易于维护。大屏幕数字真彩屏、色彩逼真、中文显示界面、操作简单(遥控器模式操作)。

系统分级权限管理

整套系统的终端按照不同的级别不同的功能进行划分,各个级别和职能的终端分别具有不同的权限。用户也可以通过自定义设置权限,根据不同的需

求划分权限。

视联网平台强大扩容能力

传统的视频(会议)系统随着点位数的大幅度上升而组网方式变的复杂,单位成本也急剧升高,在大规模建设的情况下会大大增加建设成本。支持后期通过licence授权的方式进行扩容,满足未来的各种业务应用。

随着视联网技术等高科技的进一步应用,有助于增强集团公司数字化办公应用的协作性、移动性、安全性和可管理性,使日常工作变得快速、高效、富有现代化。从短期来看,企业的信息化、智能化建设需要一定的投入,但从长远来看,一个成熟的企业信息化、智能化体系对企业的成长和管理有着非常多的好处和利益,可以帮助企业迅速建立便捷、规范的办公环境,迅速提升企业的管理和信息化应用水平,并降低投资成本,提高工作响应和周转时间,提高客户服务的满意度。

早在2016年,视联网技术就在新华报业集团智能化建设中得以应用,在建设新集团总部大楼项目时,甲方对楼宇弱电智能化系统进行了高度深化设计,并最终选择整个建筑物内全面采用基于视联网技术的统一视频服务平台,全面覆盖建筑物的每个房间、每个桌面PC和每一块屏幕,实现建筑物内的视频平台化服务,实现建筑物内的三网融合。

新华报业集团总部项目分三栋主体建筑,集团总部、综合楼、粤海国际大酒店,由视联动力为这三个主题项目提供统一视频平台系统,将三方所需的视频服务根据终端的不同进行差异化的平台呈现。集团业务部门办公网络上的电脑,通过统一视频平台系统实现超级门户直接管理,按需获取数字电视、信息发布等海量视频资源,简化业务流程,便捷操作,大大提高了业务工作效率。

继视联网平台在新华报业集团成功应用后,视联网又在长城电脑集团总部及分公司日常工作中扮演了重要角色。长城集团在之前就已经应用某国外品牌的视频会议系统,远程视频会议系统节省了公司因会议产生的差旅费,给公司沟通、协作带来了极大的便利,然而国外品牌的视频会议系统在使用过程中会出现延迟、卡顿等现象,集团内部部分会议是高度机密的会议,对安全性要求非常高,当前国外品牌的视频会议系统已经无法满足公司的业务需求,视联网所具有的高清、双向、实时、安全等优点让长城集团选择了视联动力。目前,长城集团已经建设完成覆盖北京、武汉、长沙、深圳四个分公司的视联网平台,视联



新华报业集团总部大楼

网的应用大大节省了集团内部的会议成本,做到了沟通及时,真实感强,提高集团公司与所属企业进行沟通决策的效率,同时拉近了外事交流沟通的距离。未来平台可接入长城集团各工厂的监控资源以及开展远程培训等多种视频业务,可扩展性极强。

综上所述,仅长城集团所属的上级公司,中国电子信息产业集团有限公司就拥有36家二级企业和15家控股上市公司,这些公司完全可以复制“长城模式”轻松扩展到中国电子信息产业集团的所有子集团公司,更不用说中国拥有的成百上千的央企、大型国企等大中型企业,如果都部署视联网平台,整个产业链的规模能达到上千亿级别,未来前景十分广阔。✘



| 解决方案中心全员参加SOD售前体系培

售前工程师修炼之道

——售前SOD体系培训纪实

文 / 解决方案中心 刘辰 刘铮

IT行业是一个竞争激烈的行业，在这个行业里竞争最激烈的恐怕要数销售和售前了。销售的职能主要集中在销售机会挖掘、商机过程推进、商务业务的谈判和订单合同的生成等方面。售前则需要负责建立客户对产品、技术和方案的认知、印象和评价，是赢得客户对公司所销售产品和方案信任的专家。所以说，专业的售前应该要做到比客户更懂自己，比客户看得

更远，这需要这个岗位对市场形态、产品价值、行业趋势、技术发展，甚至竞争对手等方面有更加综合和深刻的认知。

一般售前在企业中的工作有两层意义：一是售前作为公司商业解决方案的设计者和售前服务交付者，其服务的交付关联到企业产品的配置、功能设计、服务的承诺，这些直接影响到公司的利润和服务回报；



| SOD理念示意图

二是售前在售前服务的过程中，其方案的质量、前期售前咨询的效果、售前交流效果、方案呈现效果都对销售过程有直接或间接的影响。

在业内人士看来，销售与售前有着微妙的关系，他们时而相爱相杀，时而斗智斗勇。

销售与售前无论在任何层面都应该保持合作伙伴关系。无论两个团队之间合作关系远近，两者都有相同的诉求，达到绩效指标，两个团队永远是同呼吸、共命运。

但现实中总是事与愿违，虽然我们不愿看到这种情况，但时不时会出现类似的现象：售前顾问被要求去做走过场的演示，没有特定目标的产品介绍，缺少明确目的的等等。往往只是因为销售人员的销售机会太少，导致机会质量不佳，进而造成售前资源浪费。而作为售前，是非常抵触这些没有意义的工作的。

售前和销售的合作关系的本质在于双方充分投入精力，建立相互了解，进而形成相互的人际关系和业务关系。若销售人员把售前看做一种资源池，就会违背这一基本原则。如果某位售前做了一次客户沟通或产品演讲，而销售人员没有发现出更多的商业价值，那表示销售人员在做无用功。

究其原因，一是一些公司销售对售前工作要求偏低，无法建立良好的售前生存环境和游戏规则，不能让售前发挥他们的作用；二是售前人员还沉浸于自身的常规售前模式中，对于技术知识储备、沟通技能和品质素养等新方法新技能，无法成体系的掌握。

这就要求我们售前人员，在拥有或创作一个良好的成长环境的同时，重视自身售前技能提升、对团队售前体系的建立。在售前这个岗位上，我们要在其位谋其政，任其职尽其责，努力提高自身水平，尽量缩小我们与业内高手之间的距离。

为改善目前的售前工作模式，建立属于视联动力自己的售前工作规范以及流程体系，解决方案中心于7月5日-7月8日聘请售前技术社区SYSVS创始人，售前咨询方法技能体系及工具体系的实战专家，售前服务质量管理的专家，《商战往事》作者吴柏臣老师进行一次为期4天的外训。通过培训，主要解决如下几个问题：

- 解决方案中心发展到一定阶段，积累了相当多的实践经验，但是实践经验分散到个人，难以做到规模化、体系化、职业化。
- 售前服务主要是为支持销售活动而服务的，前期



SOD体系售前项目操作流程示意图

咨询和后期实施脱节，缺乏明晰的流程。售前容易成为救火队员，经常疲于应付。

- 售前在工作中，其工作方式和态度很难调整到最佳状态，对用户反应不够精准，技术呈现不够理想，与销售配合不到位，沟通不充分，需求挖掘不够深入等等这些因素，严重影响了售前和销售的配合效果。

我们相信每一个项目对于公司都是一次机会，如何把握它、珍惜它，是每一个售前人员必须思考的问题。为了更好的支持项目，配合销售接单，解决方案中心决定采取引入SOD售前体系培训，通过售前管理，售前理论与实践、售前结构化沟通与呈现的讲解，把原有的知识体系化、职业化，把SOD体系结合公司的实际情况，演变为符合解决方案中心实际情况的新SOD体系，为售前团队工作提供更好的支撑。

培训课程从美国中情局的一道测试题开始，由浅入深地介绍了CAI结构化呈现售前演讲、接口表4C/SC回答提问、PPT撰写思路、演讲技巧。在这

4天的培训中，吴柏臣老师详细讲述了从项目宣介阶段售前方法体系建立、售前全局策略及思路，售前拜访及沟通、售前需求引导及挖掘，到售前方案阶段、PPT设计思路与策略、售前呈现技巧，再到售前投标方法、售前应标方法，面面俱到、娓娓道来地讲出售前的真谛：大道至简，知易行难，知行合一，得到功成，悟在天成。

培训过程采用分组对抗的形式，各组进行积分制PK，形成良好的竞争机制，极大地提高了培训内容的消化率。同时，培训课程通过大量的上台实战演练，使培训人员能近距离接受吴老师以及其他同事的当场点评，更深刻领悟课程所讲到的各类技巧技法。

通过四天的培训，使解决方案中心的同事们真正体会到了售前体系的建立与售前技能的提升的重要性，经过几个月的初步尝试，解决方案中心已经把SOD体系植入日常的工作中，并根据公司实情做了改良，在SOD体系下建立售前运营体系与售前能力模型，依据售前能力与素质胜任模型建立售前的考核体系、水平能力评定以及激励制度。通过水平的评定



售前服务

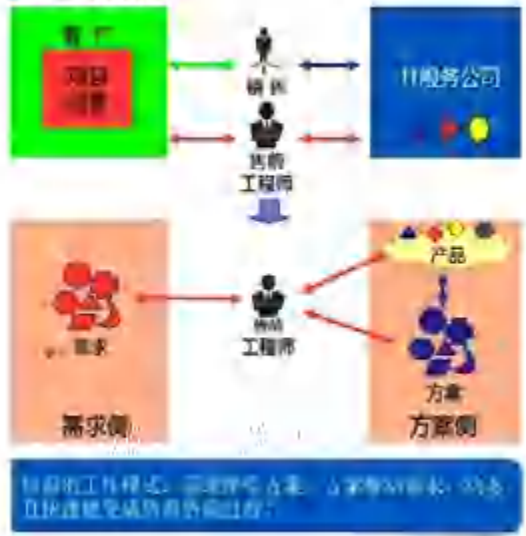
就是在售前阶段（狭义的理解就是签订销售合同前的阶段），为支持该项目销售活动而提供的一系列服务及事务执行，包括咨询层面服务及事务执行（客户需求分析、问题及痛点诊断、业务场景分析及流程优化梳理、解决方案设计等），沟通层面服务及事务执行（探寻、演讲与呈现、应答、场控等）。



售前工程师或售前顾问

就是有方法、有策略地完成售前服务的工程师或咨询顾问。

售前工作模式



| 售前概念与售前工作模式

等测试的售前人员，后续会加入到解决方案中心内部的售前精英训练营，接受到针对性的岗位技能提高培训，最终实现解决方案中心全员岗位技能水平的全面提高。从应用效果来看，同事们支持项目的思路更加清晰、方法比培训前得当，工作效率也比以前有大幅度提升，培训带来的成效显著。

放眼未来，如何把更多的新方法、新模式应用到解决方案中心各位同事的实际工作中，更好地服务于项目、服务于公司，更是解决方案中心需要考虑的事情，只有精进套路，聚焦成果，才能提升质量，高效运营。售前是一个对综合素质要求很高的职位，需要懂行业，懂客户，懂技术，懂产品，多读书，时刻掌握行业动态，用知识武装自己的头脑（文末附有售前推荐阅读书单）。视联动力是一家高速发展的科技公司，科技让我们对未来充满希望，而售前就是加速科技落地的一把刀，与销售、研发和产品一起攻破一个个难题，披荆斩棘，勇往直前，让最新的科技化作千家万户的欢声笑语。✘

附售前工程师推荐阅读书单：

- 《商战往事》
- 《中国通信学科史》
- 《金字塔原理》
- 《超越对手》
- 《圈子圈套》
- 《沉浮》
- 《IT售前工程师修炼之道》



医疗事业“继往开来” 创建全国视联网医院新格局

文 / 医疗事业部 张勇



2017年1月，视联动力规划了新的战略方向——医疗行业，医疗事业部由此应运而生。医疗事业部现有两大业务方向，分别为依托于全国高清医疗专网的远程医疗和基于单体医院建设的统一视频。

医疗事业部实际运营始自2018年3月，现今有员工76人。麻雀虽小五脏俱全，医疗事业部下属销售、售前、研发、运营和项目施工等五个部门，2018年年底，部门人数预计将达到150人规模。

医疗事业部持续致力于规划更多更贴合用户实际需求的高清医疗专网服务，整合“视频+数据+第三方系统”的统一融合应用平台。在产品方面，部门针

对单体医院推出了数字化医院统一视频服务平台，为医院提供了科间会诊、手术示教、信息发布、智慧病房、视频会商、数字电视、监控调度、ICU探视等功能场景应用；同时针对远程医疗业务，推出远程医疗与分级诊疗协同服务平台，实现了远程医疗所有业务及分级诊疗业务，以更好地服务于医联体各级医院，目前一期工程已开发完毕，二期规划及研发正同步进行中。

预计2018年底，全国将有超过2000家医院加入全国高清医疗专网。在全国高清医疗专网上，我们可以为用户提供远程会诊、远程门诊、远程病理诊

断、远程心电诊断、远程影像诊断、远程手术示教、远程手术指导、远程医疗教育、远程探视、远程重症监护、远程视频会商等服务。医院用户也可使用区域云影像、区域云病理、区域云心电、医疗信息系统（PACS、HIS、LIS、EMR、RIS等）的整合及数据融合等模块产品，此外，找医生、找医院、找课程等贴心特色服务也将陆续上线。

经典案例

天坛医院

首都医科大学附属北京天坛医院新院工程是北京市委、市政府落实首都核心区医疗功能疏解、促进卫生资源合理布局和加快南城发展战略的重大民生工程。

项目总建筑面积为352294平方米，规划用地面积为281773.7平方米，建设用面积181581平方米，一期总床位1650张。

数字化智慧病房是北京天坛医院迁建工程内的信息化项目，根据新院的整体规划和设计，全院病房共939间，医生办公室48间，还有护士站51个。项目覆盖全院所有病房一共1588个摇臂屏和351台触屏电视，可实现数字电视、病历查询、治疗计划、账单查询、预约查询、护士站视频呼叫、健康宣教、病房点餐、科室介绍和评价功能。

数字化智慧病房满足了患者在床边进行数字电视、病历查看、辅助治疗、预约查询、账单查询、健康宣教、远程会诊、预约点餐等增值服务的需求。在此增值服务基础上，还需解决医生、护士、患者间的视频沟通与互动功能，通过病房的摇臂屏、护士的手持终端、医生端的设备实现多屏互动，形成医护移动端、病房终端和医生办公室终端三者之间的有效交流互动。在医护人员不能及时当面解答疑问时，患者可以通过信息系统完成协作和互动，还可通过病房终端及时记录自身的病情变化和疑问，以方便医护人员对患者的病情进行精细化管理。

天坛医院数字化智慧病房系统是现代化医院实现信息化、现代化管理的重要组成部分，可有效提升医院形象，强化机构管理，保证服务质量，减少医疗纠纷。

2018年1月，视联动力产品中标天坛医院新院迁建工程信息化建设（二期）数字化手术室项目，本项目共有65间手术室和6间示教室，医院在此基础上可实现三方面的功能：首先，项目可赋能医院开展实时手术示教和手术指导等工作；其次，天坛医院统一



智慧病房系统

视频服务平台可将天坛医院全视频资源进行整合、转播、存储及管理；同时完成天坛医院介入科转播与网真对接，将天坛医院和远郊区县医疗机构的资源共享，高质量地满足远程示教、学术讨论和远程会诊等业务需求。

通州区卫计委

国家十三五期间，作为优化国家发展区域布局、优化社会生产力空间结构、推动新发展方式的战略之举，京津冀协同发展已成为国家发展规划重要一环。通州卫计委属于北京城市副中心，在京津冀一体化的建设规划上一直比较主动积极。视联动力中标通州卫计委远程医疗平台系统项目，实现了以通州区卫计委为中心，覆盖到通州区各级医院及卫生医疗机构所有视频、媒体和互动类功能服务的整合；高清远程视频会议、远程会诊、远程示教、多媒体信息发布、视频通讯等众多功能的统一管理，所覆盖终端任意点互联互通的高清远程医疗服务。

视联动力建设通州区卫生信息化视频联动网络，



与区内各卫生管理部门、医疗卫生机构网络联通，初步建设通州区内视频联动网络平台，同时并入京津冀区域视频联动网络，实现与廊坊市、武清区跨区域的卫生远程会诊、卫生应急联动指挥等功能。视联网技术具备全国互通互联性特点，京津冀视联网统一视频平台最终可与全国医疗单位进行无缝对接。

廊坊市卫计委

廊坊市是京津冀城市群的地理中心，位于京津两个国际都市之间，环渤海腹地。所辖 10 个县(市、区)全部与京津接壤。由于特殊的地理位置，廊坊百姓常常赴京就医，“虹吸”现象明显。为贯彻落实中央、省、市卫计委医联体建设政策文件精神，推进廊坊市医联体以及京津冀一体化建设，整合廊坊全市医疗资源，廊坊市建设了覆盖全市的统一视频视联网健康平台。

廊坊卫计委统一视频视联网平台采用三网融合技术架构，实现以廊坊卫生局为中心，覆盖市、区县等基层单位节点的综合大规模、多功能视频服务平台，依据“顶层设计，统一标准”的建设原则，先进的“视频、音频、数据”开放融合技术实现在同一平台下，高清远程视频会议、智能化视频监控、应急指挥与调度、视频通讯等多种功能的统一管理、调度，及各功能系统间的数据交互、资源共享。

目前项目已经建设了两期，一期建设搭建了平台，覆盖了33个点位，主要包括二级医院及部分乡镇卫生院；二期建设覆盖了23个二级医院以及40个乡镇卫生院，主要为卫计委下属各级医院提供包括远程会诊、培训点播、会议会商等功能。

2018年4月初，廊坊卫计委实现了卫计委以及区域内医疗机构与通州区卫计委、二级医院、乡镇卫生院、卫生监督所、防疫站、血站等31个点位的互通互

联。2018年4月底，武清卫计委接入视联网。

廊坊卫计委视联网统一视频平台的建设，不仅构建了廊坊市各级医疗单位的“横到边、纵到底”的超大型共享医疗网络，并且联动通州、武清、廊坊三地视频，远程会诊、会议会商、培训点播、应急指挥等功能得到实际应用。



运营商战略合作

中国电信集团有限公司



2018年, 中国电信集团有限公司给集团下属各省级分公司下发“关于印发《关于推进远程医疗专网建设加快项目拓展的指导意见》的通知(中国电信客户【2018】35号)”。

通知中阐述了视联网技术, 明确了视联动力兼顾项目模式与运营模式, 在项目模式中, 价格相对较低, 且对卫健委逐渐产生影响; 运营模式中, 以月租费方式降低客户建设成本, 对医联体有较大吸引力, 并提出, 针对各省级卫健委的新建需求, 择优选择与视联动力等视频应用厂商合作。

陕西电信

2018年8月16日, 视联动力和中国电信陕西分公司联合召开新闻发布会, 双方将在陕西省共同建设陕西电信高清视联网医疗专网, 进行多方资源融合。借助陕西电信的网络平台和链路支持, 视联动力提供平台建设、设备以及服务, 覆盖从省级到基层的远程专家会诊、远程培训、远程影像及病理的传输、远程行政会议等模块, 为全省的健康医疗提供安全可靠、互通互联的网络技术及业务服务。

依托全国高清卫生医疗专网, 让本省或跨省间的医疗信息资源共享, 切实解决医疗资源不平衡等问题, 提升医生就医水平, 提高患者满意度, 让患者在家门口就能享受到高质量的医疗服务, 最终帮助陕西省打造成为全国医疗信息化建设标杆省份, 为陕西省医疗信息化建设走向更高台阶倾尽全力。

同时, 视联动力也在各个省份和更多的电信、联通、移动、广电等运营商进行战略合作, 建设了覆盖全国的高清医疗专网, 为将来覆盖至家庭的远程医疗服务打下了坚实的基础。

发展规划

医疗事业部立足远程医疗的发展应用需求, 结合当前先进视联网的通信技术, 将解决远程医疗应用中的关键问题作为发展目标。视联网技术建设的高清远程医疗专网不仅能解决不同运营商之间的网络互联互通问题, 还可以整合音视频会议实时通信的功能, 同时统一了病人诊疗数据的采集与共享标准, 完善并规范会诊业务流程的信息化管理, 并与医务人员的日常工作流程整合优化, 有效提高远程医疗的效率和质量, 真正做到了能够随时随地为病人提供优质的医疗服务。

目前, 全国大部分省份都已经采用了基于视联网技术的全国高清医疗专网进行远程医疗系统的建设。自主创新的视联网技术获得了国家的大力支持, 并成为了新的国家标准。基于视联网技术建设的全国



国高清医疗专网的发展, 也在近年得到了国家卫计委的支持。

同时, 医疗事业部还在积极探索创新的运营模式, 探索远程医疗服务、医疗商城运营以及覆盖家庭的健康医养等运营模式。未来, 覆盖全国省、市、县、乡村的全国高清医疗专网, 将在远程医疗和医疗信息化等方面为医疗行业用户提供更多强有力的有效支持, 推动并加快全国远程医疗和分级诊疗的建设和发展。

从无到有, 我们一直在成长; 从有到优, 我们一直在努力; 从优到卓越, 我们砥砺前行。✘

医疗联结视联网 护全民一世健康

“医视联·一世连”介绍

文 / 医疗事业部 盛瑞燕



开拓医疗新天地

2018年5月组建的医疗事业部北京研发团队，虽然最初只有5个人，但是个个豪情万丈，因为大家都有着共同的梦想——开拓医疗新天地！

意气风发的“程序猿”们充分利用区域LIS、区域PACS、区域病理、区域心电技术，实现电子病历共享、为各种类型的医联体（包括紧密型、松散型和混合型），提供业务协同和双向转诊服务，真正实现“大联网、大共享、大应用”的远程医疗服务模式。以三级甲等综合医院、专科、二甲等医院为优质医疗平台基础，为省、地市、区县、乡镇医院和卫生社区卫生服务中心/村卫生站等单位大范围接入，提供远程会诊、远程手术指导、远程手术示教、远程医疗教育、远程探视、远程重症监护、远程会商、远程急救救治等功能，打造“横到边、纵到底”的一体化全国高清医疗专网远程医疗医护办公协同体系。

视联网+医疗

医疗是与我们生活中每一个人都息息相关的事情，也是我们每个人都需要关注的内容。“看病贵、看病难”一直是很多人的心声，也一直是我国医疗行业的“老大难”。为缓解看病就医难题，国家出台政策建设专网，视联网抓住此机遇，视联网+医疗横空出世。

视联网不依赖西方的网络通讯技术体系和专利，拥有自主知识产权，可以突破西方IP技术的众多传输瓶颈和安全隐患，实现互联网无法实现的大规模高清视频的实时传输。在医联体领域，基于视联网技术建设覆盖全国省、市、县、乡、村的高清医疗专网，实现IP互联网无法实现的大规模高清视频、静态和动态影像、病理切片、生命体征、医疗数据和语音等实时跨域传输。

远程医疗与分级诊疗协同服务平台

为响应国家“互联网+医疗健康”政策，医疗事业部肩负使命，在新一代网络通讯技术架构V2V视联网技术基础上，用了仅不到半年的时间开发研制了“远程医疗与分级诊疗协同服务平台”

（以下简称医疗平台），“医视联·一世连”从此进入了人们的视野。

医疗事业部充分利用了高品质视联网视频图像高清、快速传输的特点，结合远程医疗技术，为医联体打造了一套能够实现海量音视频数据高品质的医疗平台，彻底摆脱了困扰医学界已久的海量音视频数据传输的困扰，实现了远程图像异地快速无损呈现、患者病史资料可视化浏览、患者电子病历资料的智能化获取，能够不受时间和空间限制进行远程与分级诊疗业务。

医疗平台作为整个远程医疗系统的核心，为医联体和医疗机构之间开展双向转诊、协同医疗业务提供了大规模的数据信息存储和交换，实现了单位信息的互联互通和医疗信息资源共享。使用同一套传输系统进行音视频数据传输，终端设备可根据医联体实际需求选择不同的功能，满足不同形式医联体远程医疗多样化应用需求。

医疗平台八大优势

标准化——从页面到编码再到产品，每个层级都严格遵循该有的规范：页面遵循交互设计原理，尊重用户体验；编码遵循W3C技术标准；产品遵循国家电子病历规范和标准。

品质化——高品质影像及视频质量，视联网支持H.264/H.265视频信号编解码功能，支持720P到4K/8K的全高清、端到端视频通信。

智能化——电子病历智能抓取、机器人影像智能诊断、就医智能化门诊导诊。

区域化——实现医联体内部影像、心电、病理、B超等区域化的协同诊断。

移动化——在移动终端实现平台所有功能，使医生充分利用碎片化时间。

可视化——诊疗过程可视化、医疗资源和数据图形化。

定制化——整个软件的业务流程、模块实行定制化。

虚拟化——利用VR/AR虚拟现实技术开展手术临床模拟教学。



医疗平台页面展示 (PC端)



医疗平台页面展示 (移动端)

医疗平台功能

PC端医疗平台功能主要分为：远程医疗、分级诊疗、区域医疗和管理功能。

远程医疗：包含远程会诊、远程诊断、专家门诊、疑难病例讨论、手术直播、手术指导、重症监护、教学查房、医疗查房、继续教育模块。

医疗平台能够实现会诊申请、审核、状态变更，以及医院方面进行会诊调度，会员端可以查看会诊调度结果，并且会诊结束后，专家手稿结果上传、会员会诊评价、以及会诊全过程的数字记录，实现数字会诊病历的一体化。突破了局域网络限制客户端与服务器之间信息交流不足的难题，实现了DICOM

图像传输，客户端无须安装专用的DICOM浏览程序仅借助IE浏览器即可实现图像的查询、传输、浏览、处理等工作。

分级诊疗：包含转院和转诊模块。

以转诊会诊业务为切入点，以信息化为基础，便捷为特色，实现医联体医疗资源共享。

区域医疗：包含区域云PACS、区域云心电、区域云病理模块。

采用先进的图像处理技术与高精度硬件配置，从系统信号的获取、测量、处理输出全部实现彩色化、自动化、智能化。操作简便，图像处理功能强，图像分析智能化，图像清晰度高，数据库管理功能强大。

管理：包含业务统计和系统管理模块。

可以查看会诊项目、申请项目和收费统计。管理业务仅限超级管理员使用，可管理医联体内部专家资源，管理医疗机构科室，管理远程会诊会议室，对远程视频会议设备进行管理设置，管理安排远程会诊视频连接。

移动端

移动端实现了PC端医疗平台90%的功能，同时增加了消息和个人中心的功能。

医疗事业部北京研发团队

江山如此多娇，引无数英雄竞折腰。北京研发团队今年5月份开始招兵买马，研发项目紧锣密鼓地进行着，虽然当时面临着人员不足、项目繁多、时间紧迫等种种困境，但这并不能阻挡我们前进的步伐。所谓“将军一声令，四海皆士兵”，医疗事业部北京研发团队仅用了3个月时间便完成了产品开发的第一阶段，队伍也从5人的强兵团，发展到了现在20人的精英团。90多天的“996生活”还不是程序员们的全部，更多的是早8点到晚11点的加班加点。道路是曲折的，但我们坚信前途必定光芒万丈。遥想当初，所有人都觉得这是不可能完成的任务，但是我们做到了！蜕变的过程是痛苦的，但是蜕变后的璀璨和光辉也是不可言喻的，我们用事实证明了新团队的生命力和战斗力！

勇往直前，再创新高

在未来的4个月时间里，还有更多更大的挑战等着我们，接下来将投入更多的时间和精力去完成区域云PACS、区域云心电、移动5G业务服务功能以及子平台系统的开发等等。团队也将会发展的越来越大，越来越好，开辟出新的天地，做出“人无我有，人有我优”的产品。俱往矣，数风流人物，还看今朝。★

混合网视频共享服务系统建设方案

文 / 产品部 齐海领

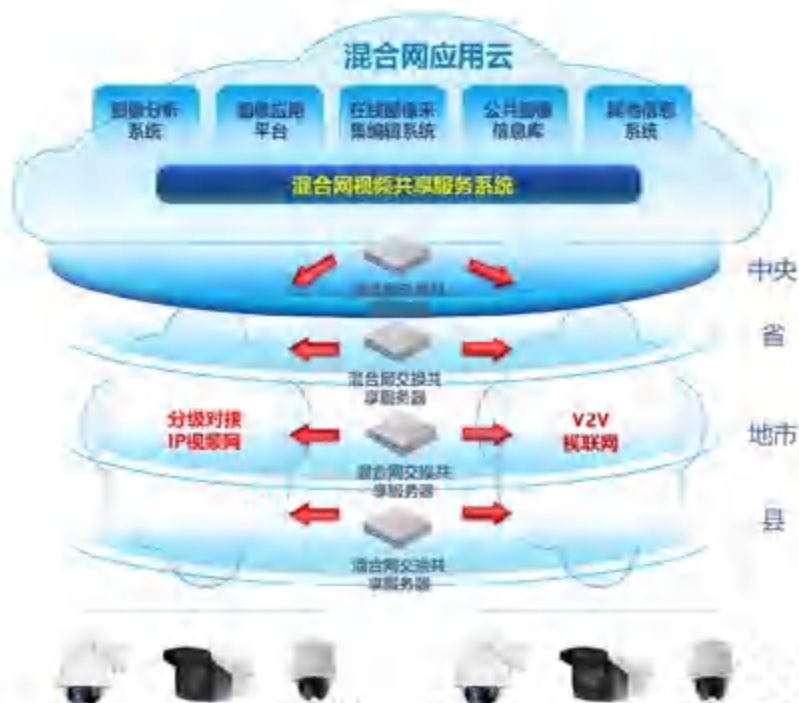
1. 背景介绍

网络安全牵一发而动全身,已成为信息时代国家安全的战略基石。正因为如此,习近平总书记多次强调“没有网络安全就没有国家安全。建设网络强国要有自己的技术,过硬的技术!”近期,各地综治视联网和“雪亮工程”项目进展迅速,这些信息网络和系统承载着大量事关国家安全、经济安全、社会稳定的关键数据,是国家安全保障体系的重中之重。在这些系统建设中,视联网以不依赖西方主流技术,安全、可靠、先进、可控的核心优势脱颖而出,引领了政务信息化系统向高清视频化演进的浪潮。

在此背景下,公安部一所与我公司就视联网安全和应用服务开展了深入合作,目前双方正在合作研发“混合网视频共享服务系统”。该平台围绕视频监控接入联网和调度应用的需求,以视联网和公安 IP 专网双网互备的架构实现公共安全视频监控图像调度应用,最大限度地保障视频监控图像接入成功率以及调度应用的可靠性、可用性。

2. 方案简介

目前全国各级公安已建设的监控平台繁杂多样,顶级总平台无法直连至基层监控,只能通过各级平台转发,整体网络呈“链状”,视频图像调用延迟大、视频点位同步周期长,且存在调取失败、图像信号不稳定甚至容易丢失的问题。基于视联网技术构建的综治视联网已覆盖绝大部分省、市、县,正在进一步向乡、村一级延伸,帮助各级综治用户完成了超过 180 万路视频监控资源整合联网共享应用,这些资源经过去重后,接入公安视频监控专网可以极大地扩充现有监控点位。此外,视联网技术采用实时交换网络结构,具备“一竿子到底”的能力,可以直接从顶层平台连接至最底层的设备,直接调取图像,具有调取速度快、视频信号稳定的特点。混合网视频共享服务系统采取视联网和公安 IP 专网双网互备的架构,调取监控图像时,系统向视联网和公安视频专网同时发布调取指令,只要有一个网络调取到图像就可以完成视频的呈现。



| 混合网视频共享服务系统建设方案

混合网视频共享服务系统充分结合 IP 网络视频监控系统和视联网视频监控系统的优点,基于 GB/T28181 规范和视联网技术的混合架构打造可满足公安与综治视频应用功能的、用户体验良好的视频共享应用平台,为各级公安和政府单位提供视频共享应用基础支撑服务。该方案在中央、省、市、县平台分级部署混合网交换共享服务器,实现视频监控资源的逐级对接、系统互联,在总平台部署混合网视频共享服务系统实现视频监控资源的一体调度、共享应用。同时混合网视频共享服务系统还对 GB/T28181 规范进行了完善,大幅改进了当前规范下监控点位同步慢、同步周期长、同步过程资源开销巨大的不足。混合网视频共享服务系统建设方案既不破坏原有的公安视频专网结构,又可以充分利用全国综治视联网的建设成果以及视联网的技术优势,大幅度提高了公共安全视频监控全国总平台和各地分平台视频图像调取的成功率与可靠性。

另一方面,公共安全视频监控专网对于安全性要求极高,其安全边界的防护主要依靠网闸设备实现。网闸的使用提升了安全性也导致了严重的视频延迟、抖动和卡顿,极大地影响了视频业务的品质和观感体验。这种边界防护安全与视频调取质量不能两全的挑战严重影响了全国监控联网的未来发展。目前各地的公安视频专网建设方案都无法规避这个难题,个别地方甚至采取了配置网闸设备但是不开网闸功能的“裸奔”做法,此举带来了巨大的安全隐患。基于视联网的监控联网共享应用解决方案,从根本上规避了 IP 体系结构面临的网络安全威胁,具备结构性安全的特点。通过视联网整合不同部门、各级机构等“社会面”视频监控资源与公共安全视频专网联网应用,可以在网络层阻断各类不安全因素,为上层平台构建安全隔离的系统环境,进而保护中央、省、市、县平台的应用安全。该方案在提高系统安全性的同时提升了视频调用的实时性、清晰度和应用效果。

公安视频专网现状	<p>一、覆盖率不足，需要社会面监控资源做补充</p> <p>公安视频监控仅覆盖公安系统内部，无法覆盖社会面，导致监控盲区多，无法及时发现和处置各类安全隐患。</p>	<p>一、视联网可协助提升公安视频监控覆盖率</p> <p>视联网整合社会面监控资源，实现公安视频监控与社会面监控资源的互联互通，大幅提升公安视频监控覆盖率。</p>	混合调度的优势
	<p>二、安全性和实时性难以兼顾</p> <p>公安视频监控在安全性和实时性之间存在矛盾，难以兼顾。传统网闸设备虽然提升了安全性，但导致了严重的视频延迟、抖动和卡顿。</p>	<p>二、视联网完美化解了安全性和性能的矛盾</p> <p>视联网采用结构性安全技术，在保证安全性的同时，实现了视频调用的实时性和清晰度的提升。</p>	
<p>三、视频调度存在瓶颈</p> <p>传统平台无法实现跨区域、跨部门的视频资源调度，存在明显的调度瓶颈。</p>	<p>三、视联网和公安视频专网混合备份，混合调度</p> <p>视联网和公安视频专网混合备份，实现视频资源的统一管理和调度，提升视频调用的效率和可靠性。</p>		



方案特点与价值

3. 主要功能

资源联网: 将视联网超180万路视频监控点位接入公安视频专网，实现视频监控资源整合联网，共享应用，实现跨平台、跨网域的互联互通。

混合调度: 以视联网、公安IP专网双网接入的架构最大限度地保障视频监控图像接入联网的可靠性、可用性，基于V2V协议和GB/T 28181两种方式实现视频流的调度应用，提高视频调用的可靠性。

资源管理: 对联网的监控资源进行统一整合、去重合并、统一管理，支持采用多级权限控制管理，提供用户权限分配和认证，赋予每个用户特定权限和级别，用户仅能在权限范围内进行视频资源的调度操

作，进一步提升了视频资源联网和共享的规范性、安全性。

资源共享: 有效整合公安视频专网和视联网监控资源，实现点位互补、网络互联、平台互通，支持以GB/T 28181规范统一对外输出视频监控资源，实现跨地区、跨部门的视频图像资源共享应用和多部门协同。

智能应用: 可扩展支持视频分析、视频大数据等智能应用，支持对视频资源进行结构化特征提取，支持自动可以识别多种目标类型，代替人眼实现全天二十四小时不间断监视，实现了视频监控由被动防御向主动防御过渡，以及“看得清”到“看得懂”的转变。★

VVOE产品介绍

文 / 基础平台研发部 高浩

需求背景

(1) 随着视联网的使用范围逐渐扩大, 用户数量逐渐增多, 视联网环境下的用户对互联网资源的使用需求也极具提升, 为了满足用户在视联网下访问互联网的需求, 提高用户在视联网下的使用体验, 进一步丰富视联网下的资源;

(2) 同时, 用户在IP网络下传输数据, 存在一定的安全隐患, 为提高用户数据的安全性, 为用户数据提供安全、稳固的传输保障; 故急需打通视联网与互联网的连接, VVOE产品全面解决了以上需求。

产品概述

VVOE产品全称为视联网数据交换系统接入平台, 是基于视联网高速传输技术研发, 以先进的视联网技术为基础, 依托视联网结构性安全特性以及高速传输的特征, 为用户提供高性能的数据传输、数据安全服务。VVOE (视联网数据交换系统接入平台) 与视联网数据交换系统汇聚平台 (猫王) 之间建立视联网L2VPN隧道, 实现用户通过视联网数据传输以访问互联网的功能, 保障用户数据传输安全稳固。VVOE界面简洁、易用, 数据传输速度快, 同时支持Windows、Linux平台, 实现视联网环境下访问互联网的资源, 为用户的数据传输提供了安全保障, 为用户打造安全、高速、便捷、稳定的数据传输服务。



| 登录界面

产品特点

- **安全稳固**，数据传输基于视联网结构性安全特征，隔离IP网络，提供资料传输安全保障；
- **界面简洁**，软件操作零学习成本，符合用户使用习惯；
- **直观显示**，网络连接状态明显，方便用户查看；
- **便捷操作**，支持一键连接、断开操作；
- **高速传输**，基于视联网高速、大规模的传输能力，实现数据的高速传输。



关于界面/设置界面

产品功能

连接视联网与互联网

用户通过使用VVOE设置视联网内号码和mac地址，接通与视联网数据交换系统汇聚平台（猫王）的视联网，用户即可通过视联网访问互联网。

数据安全

用户仅需要设置视联网内号码和mac地址，使用视联网进行传输，隔离IP网络，保证数据传输安全、稳固。

数据高速传输

VVOE以先进的视联网技术为基础，依托视联网高速传输的特征，为用户提供高性能的数据传输服务。

一键控制

用户可通过在系统托盘栏快速查看当前的连接状态，并可实现一键切换当前连接状态，方便、快捷。

应用场景

- (1) 视联网环境下用户需要访问互联网
- (2) 用户使用互联网，同时要保证数据传输安全

身份信息采集平板产品介绍

文 / 终端研发部 赵起鹏

产品概述

身份信息采集平板是一款以视联网为基础，利用身份验证能力采集指纹、身份证等身份信息的产品。身份信息采集平板利用视联网链路作为政务数据的传输路径，配合远程代办视频传输通道和“一线多网”融合的建设方式，实现身份数据传输的业务应用，减少农村基层群众办理业务跑远路，让基层群众足不出村就能开展业务的申办，真正做到“让群众少跑腿，让数据多跑路”。

身份信息采集平板可外接视联网终端，将采集的数据接入视联网中，协助业务办理人员高效地处理业务。此产品具备技术创新、功能强大、使用安全等特点。



产品特性

- 平板尺寸: 11.6寸
- 支持指纹识别和采集;
- 支持二代身份证信息读取;
- 对身份信息识别精度高、速度快、抗干扰性强;
- 通过视联网终端接入视联网;
- 支持高拍仪文档扫描;
- 支持传输加密, 适用于身份信息录入等对安全要求较高的环境;
- 安装部署简单快捷。



样机

产品功能

- **平板:** 尺寸是11.6寸, 采集各个模块的信息, 通过WiFi发送给终端;
- **指纹识别:** 采用光学传感器, 可采集指纹图像;
- **身份证读取:** 采用非接触式IC卡技术, 读卡响应速度<1s, 可与第二代居民身份证进行数据交换, 可将身份证内的个人信息资料读出, 并将此信息通过视联网终端接入视联网;
- **高拍仪:** 支持高拍仪扫描, 可A4, A3纸质。★

夕阳下

文 / 西北项目管理部 足球社 张伦

那一抹足球蓝



32岁的亨利，就坐在那里，深情的目光望过去，球场上都是自己22岁的影子。
他是队长，他是领袖，他是传奇，他是射手，他是枪王之王。
海布里的最后一站，海布里的最后一吻。
当烟花升起时刻，那个曾属于亨利的海布里国王时代不会随年华逝去，
而只会随年华的飘零中常常记起。

——献给亨利

963场之后，吉格斯终于告别球员生涯。
至此，92班退出了球员舞台，却没有退出记忆。
他们肩并肩走出球场的那一幕，
那些夕阳下的伙伴，那些旧日的足迹，
那些在一起踢球，又放学回家的少年。
多少年后都会记起你们，92班红魔，
当你们年轻时，可惜，你我已不再年轻……

——献给92班



正如Take That的《When We Were Young》歌词一样，

当我们青春年少时，感觉世界似乎过于苍老，无情与冷酷充斥其中，我们按照叮叮嘱咐过生活，当我们青春年少时，仿佛世界在握，以为正义必胜，飞船也必将遨游太空，谁都不会拥有失败的人生，至少在青春年少时不会……

2018年的俄罗斯盛夏，带给了我们不一样的世界杯，6月30日的1/8决赛，阿根廷对战法国，第11分钟，姆巴佩后场右侧抄球，长途奔袭60米，以一敌四的情景，就是1986年世界杯马拉多纳连过5人的重演。露出獠牙的姆巴佩两球毙命，击垮了老迈而凌乱的阿根廷，击碎了梅西的金杯梦。赛后两个10号拥抱的照片也传遍网络，姆巴佩送走了梅西或许是天意，但他送走的又何止是梅西。

足球的魅力就在于你提到它的时候血液就会沸腾，每根筋骨充满了力量，仿佛自己潇洒地驰骋在绿茵场上，陶醉在无法控制的激情中。奔驰在球场上，任由风拂过脸颊，汗水止不住的滴落，在绿茵上高声咆哮的感觉，是一生中最快乐的时候。当一起熬夜观看精彩比赛的时候，和球友们一起紧紧握着啤酒瓶子，彻夜守候的时光是多么美好的回忆。看到喜欢的球队、喜欢的球星进球时激动地狂呼乱叫，忘乎所以。

真正喜欢足球的人之间都有一种难以言说的默契，我们都会为自己喜欢的球队、球星辩解，为谁是世界第一争的面红耳赤，球场上的感情也是最深厚的友谊。当自己在球场上累的气喘吁吁，满头大汗，甚至为此负伤，一瘸一拐的走下场时，当我们场下热身半小时上场五分钟，嘴里喊着不要换我，身体已经吃不消时，只为多踢一分钟也要咬牙坚持，那种感觉是那么的充实和遗憾。

你不踢球，所以你不会知道近十年的金球奖只属于绝代双骄，梅西与C罗；
你不踢球，所以你不会知道：死敌，也是朋友，普约尔与劳尔的深情拥抱；
你不踢球，所以你不会知道他们为了梦想并肩而行，红魔曼联的92班；
你不踢球，所以你不会知道有个老头对自己的誓言长达25年的执着，弗格森；
你不踢球，所以你不会知道有个忧郁王子，叫罗伯特·巴乔；
你不踢球，所以你不会知道……
当你开始喜欢足球时，这一刻，
开球！

——献给视联动力的球友



北京 一个有温度的城市

文 / 统筹部 王文婕

你，在北京么？我，在北京！且会一直都在！
或许你只是在此地逗留，或许你只是在此落脚，
但你我都将在这里找到自我价值，给我自己一个最深刻的定位。

轻轻摇晃着时光，直到青藤爬上指尖，一日又一日，一季又一季，就这样，在北京行走着，路过欢笑、路过忧伤、路过你们，回眸走过的路，那些深浅不一的痕迹，是光阴堆砌的悲喜，我们在故事里依然风生水起，光阴将那些曾经细碎的日子碾落成泥，而我记忆深处是对我生活的这座城市的眷恋与不舍！

也许你不曾知道，为何我对北京有种痴痴的向往……

故事要从小时候那个种满樱桃树的故乡说起，按照计划生育，我是家里多出来的一个小孩，从小就被寄养在姥姥家，但是倔强的我悄悄地长大，我记得小时候的庭院，也记得那时午后暖暖的阳光。我是个漫山遍野乱跑乱蹦的疯丫头，邻里八乡的都叫我“小辣椒”，偶尔也安静的像个“小白兔”，频频独自张望，盼亲人盼团聚，那时的我还小还不懂什么叫孤单、什么叫别离，只知道那个叫“北京”的地方，有我最爱的父

母，他们为我们哥姐几个在外打拼，那时小小的我暗暗发誓：有一个地方，我必须抵达，有一份恩，我必须报！如今，北京不再是我仰望的遥远，身在这喧闹的城市，我适应了它的繁华。原来，我比想象中更爱它。

走一段路，忆一座城！想想，多年以后，倘若你已别离当下生活的城市，是不是也可以打包带走一些单单属于你的绝无仅有的记忆呢？

记忆里城市的味道，咀嚼一下，记忆里城市的温度，感受一下！城市，它包容你所有的坏脾气、坏心情，收容你所有的狼狈、疲惫，它见过意气风发的你、也见过垂头丧气的你，你的一颦一笑、一举一动在它眼中、心中，全世界无人关注你、在乎你，你所在的城市它会毫无保留地牵挂你、接纳你。加班至深夜的视联人，你们可有这样的体会？每每在只能听到自己心跳的加班夜晚，独自一人乘坐空荡荡的电梯，是不是有丝丝疲惫袭来？但城市的夜晚，总会为你留一盏灯，照亮你回家的路。最后一盏昏黄的夜灯、最后一辆无人的夜车，都是这城市给你的关怀和温度。

偌大的城市里，每个独自生活的人，都是一座孤岛，来来往往的车流和闪烁的霓虹灯里，孤身一人行走在路上的你，背起的是对自己的承诺，如果无人懂你的不易，那就望向这深夜，城市的夜会懂你的艰辛！

在北京这座城市里，我见过凌晨四点半的天空，目光所及惊艳了一道风景，在心上印上了一抹玫瑰，又得体地把生活包裹成一颗绚丽的糖，于我而言，那就是最美的北京、最美的朝阳，向阳而生，给人无限力量。

在北京这座城市里，我见过深夜十一月的月亮，浅浅地挂在天上，听我诉说衷肠，它为我的心事镀上了一层幽光，我才又觉得心事像极了我心里最深的那枚吻痕。

在北京这座城市里，我哭过、笑过、闹过，但我至今没有妥协过。人生是一场倾盆大雨，命运则是一把漏洞百出的雨伞，我在伞下流浪了半生，不知归路又不免流离，只是，在北京就还好！

北京，我的城市，给我的最初印象是挤不完的地、堵不完的公交、散不了的雾霾、止不住的风沙、躲不掉的干燥……可是，这样的北京，我也是爱的不行啊，因为这里是北京，它就是我日思夜想的北京！在这个没有我自己小家的北京，我依旧是个过客，虽忧伤掩半，但那又如何，在北京，我还是感恩生命中的遇见，遇见视联，遇见这一群有拼劲儿的视联人，不断扩大的队伍把梦想撑大。让普天之下只有一个屏幕

的距离，我们不是说说而已，我们视联大家庭中的每个人都会致力于贡献卓越的自己，成就视联、世界的共赢，我也会继续在北京，在这个我梦想的城市，在这个我心目中的归宿，燃烧自己、淬炼自己，我的成长会与视联有关、会与北京有关！

不是没去过其他公司，但就是视联最让我感觉有家的温暖；不是没有走过其他城市，但就是北京最让我割舍不了，这是个来了就不想走、走了还想留的地方，但凡有希望，我会继续让梦想在北京生根发芽，我会把北京当成我最终的归宿，执着地、固执地深爱着这个有温度、有深度的城市！

有梦想就不怕搁浅，北京、视联，请你们一起见证我的成长，好吗？

从梦北京，到想北京，再到梦想北京，这20多年的感情倾注，无人可以理解、无人可以感同身受，归宿北京、羁绊北京、命运萦绕北京，这种对北京的依赖，仿佛磁铁一般，我的固执就是为了成全在北京的我，所以，我在想离开了北京的我还会是我么？

那么，你呢，有话想对自己所爱的城市说么？在这寒凉的秋冬、在某个加班至深夜的时刻，你有没有想拥抱一下你的城市，汲取这个城市的温度来取暖呢？属于你的城市，又是什么味道呢？★





视联一家亲

文 / 演示部 林海聪

2018年9月25日，我很荣幸成为视联动力的一员，一入职就感受到了公司企业文化浓厚又充满活力的氛围，从面试至今公司都给我一种很温馨的感觉，很快我就融入这个庞大的家庭。

我是华南区广州分公司演示部的一名演示工程师，刚进公司，公司桌子以红白为主，给人在视觉上有一种很鲜明、很有冲劲的感受。而且办公室里按照不同的区域，划分出不同的部门，每个部门都有属于自己的一块部门标识牌。在办公室有一面白色的墙，上面贴满了公司的内部活动的照片，令人看得不由神往，让每个人都充满拼搏奋发的干劲。

我在公司的启蒙老师是DM的峰哥，他带着我熟悉DM的日常工作、会议流程等一系列工作，接下来的几个月里，等着我的就是转正的笔试、机试、面试，在考核中不断学习，在学习中不断成长，让我很快就熟悉了工作岗位的职责和公司的企业文化以及价值观。除

了繁忙的日常工作外，平时部门的小伙伴们还是非常欢乐的。国庆后，西藏回来的峰哥带回来了西藏牦牛肉干给大伙分享，一块牦牛肉干可以嚼到嘴巴软。有个同事说“我嚼了一天了还没吃完一块”，我尝过之后是真的一点不夸张了，我就像那刚病好的骡子，细嚼慢咽地咀嚼着，嚼到嘴软但是“根本停不下来啊”。

平时我们还参加公司举行的各种团建活动，加入各种俱乐部，篮球比赛、兵王争霸赛、国庆晒照评选、百万产品大咖赛等。就拿百万产品大咖赛为例，我感觉公司愿意做这件事，有力地证明了公司是愿意通过比赛来实现员工团结及对公司产品的认识，公司是希望每一个员工通过学习，来不断进步，不断取得更好的成绩的。

一个好的公司，为大家创造了一个温馨的工作环境，我希望我可以在演示保障工作上越做越优秀，也衷心地祝愿公司能有更好的发展和辉煌的业绩。★



凛冬将至

文 / 研发部 刘瑶

傍晚，一道道光从树叶的缝隙中透过，斑驳的影子随风摇曳，金黄的树叶在光照下熠熠生辉，阳光照在身上，有些暖暖的。10月的某一天，北京时间19点左右，坐标乌鲁木齐，南方已经有些昏暗的天空，在这依然淡蓝一片，些许白云嵌在空中，似静似动。

本以为是一个凉爽惬意的秋天，两日后却是雨雪交加。天气预报早就给人们提了个醒，气温零下，雨夹雪。这样的天气在乌鲁木齐的秋冬交替时很常见，有时一个星期能体验到一年四季的天气变化。下雪前的几个小时，乌云密布，有些压抑。高楼大厦的屋顶似被吞入云里，不见轮廓。城市的灯火打开了，雨滴打在了玻璃上，雪花开始飘落。站在39楼的窗边往外看，风卷起雪花在空中旋转，仿佛看到了冷气在眼前流动。来来往往的车辆因这突如其来的天气，堵在了路上，喇叭声连成一片。

冬天来了，打伞走在下班回家的路上，雪花在身边打转，偶尔有几片落在大衣上，还未来得及用手机拍照，就化了。街边有着还是郁郁葱葱的大树，此时已被盖上薄薄的一层雪，上白下绿。第二天早晨起来，窗外

的树，屋顶已有一层厚厚的白色“绒毯”。不少树枝被压弯了腰，连电线也被压了下来，有些凌乱。

只是一夜大雪，这座城市像经历过劫难一样，到处停水停电，幸好几个小时便恢复了。这不禁让我想到最近正在追的电视剧《冰与火之歌》的史塔克家族的族语：凛冬将至！

在剧中，“凛冬将至”像是大自然对人们的生活环境的警示，时刻提醒着史塔克家族对极北之地保持警惕，才能生存下去，繁衍生息。而在生活中，如果平时城市的建设能考虑到恶劣天气的影响，按时检修，一场雨夹雪或许不会影响到人们的生活。一个城市如果有着强大的下水道疏通功能，即使大雨持续几日，也不会造成道路积水，影响人们的出行。

工作中，即使眼下一帆风顺，也不可倦怠。时刻提醒自己，未来或许会遇到目前能力无法解决的问题，因此要不断学习，做好知识技术的储备，才不至于困难来临时手足无措。未雨绸缪，才能得心应手，时不待我，时刻谨记，凛冬将至！ Winter Is Coming! ❄️

这个秋天我回家

文、技术管理部 杨伟伟

秋天带我回家

深秋的阳光
是这个季节最好不过的东西了

我抬起头面向太阳
猛地睁开眼
慌忙地转过头去
一阵眩晕

三只喜鹊在我周围环绕
三个姑娘在我身旁嬉闹
那只被午夜寒风折磨过的小黄狗
此刻惬意地伸着懒腰

他们都说某某地的枫叶红了
我身旁的这株野草却似枯非枯
在风中招摇着的
他那丰硕的果实和残败的叶子
平静，深沉

秋天，水流得慢了
似乎，我的时光也走得慢了
我的时光慢了
我亲爱的家人的时光也慢下来吧
我不配做母亲那茂密的枝叶

换来的丰硕果实
我不配拥有父亲满面衰老
换来的青春容颜

黄河水，你停止流动吧
让这个寒冬的冷将你彻底地冻住
因为他们已经够老了
他们已经够单薄了
再也禁不住你
一次次地剥夺走他们的岁月

此刻才发现
原来长大的代价竟是如此残酷

岁月，慢慢地去流淌吧

又是一年秋季
家里的庄稼已经收割完毕
炕烧得火热火热的
烟囱里的炊烟经久不衰
看，母亲站在村口的小路上
看着过往的车辆
她在等待着她的儿子回家

我与视联的 春夏秋冬

文、技术管理部 肖焕敏

春 孕育新生的季节，
亦是你我相识的伊始，
你我宛如恋人般浪漫而遇，
停下匆忙的脚步相互细琢，
细琢、相知，而后我们相拥。

夏 繁盛活力的季节，
熟悉适应了你的脚步，
晨光熹微，万家灯火陌生的城市，
厦门、南平、龙岩、三明、宁德、莆田
滴落奋斗的汗水，
留下我们一起走过的印记，
你充实了我，而我肩负“使命、卓越、创新、共赢”踏实前行。

秋 丹桂飘香的季节，
遍地黄绿相间芒果的福州，
我们热情不惧携手，
走过那繁华的五四路口，
走进那端庄的华林路，
一起进步，共同成长。

冬 岁暮天寒的季节，
细品回忆的茶，
我已不是初遇时的大男孩，
而你也不再是初见的模样，
时间打磨过的你我都更加的成熟，
如果说春天是恋人般的相遇，
那么夏天就是师生般的培育，
秋天就是母子般的回馈，
而冬天，我们就是老友般的相处。

走过春夏，走进秋冬。
不论出发时是山脚，还是山腰，
而你我都能有勇攀那高峰的勇气与毅力，
共同努力实现“人与人之间只有一个屏幕的距离”。





秋高气爽瓜果香 争做视联小农头

文 / 人力资源部 罗杰

——总部秋游团建活动精彩纪实

十月京城，秋高气爽，微风徐徐；金秋时节，硕果累累；瓜果飘香，在这收获的季节，近400名视联小伙伴化身勤劳的小蜜蜂，戴着草帽、挑着扁担、揣着麻袋，来到美丽的紫谷公园，开启了神奇有趣的挖红薯体验。



10月12日早晨，我们在东直门准时集结，随处可见的visionvera字样和蝴蝶logo吸引了诸多路人的注目，大家在车长的引领下有序乘车，8点30分，7辆大巴载着欢声笑语准时出发，抵达目的地的时间比预期还要早，小伙伴们一个个雀跃着从大巴上下来，满心期待着这次别出心裁的团建。

很快，4个人民公社、20个生产大队组建完毕，起队名、摆造型、喊口号，从戴上红袖标，认领组员开始，每个大队之间就已经展开了较量。“红薯红薯，非我莫属”、“人有多大胆，地有多大产”、“锄禾日当午，我们最威武”、“秋风吹、战鼓擂、二社九队怕过谁”……这些雄赳赳气昂昂的口号让现场的气氛燃到沸点，大家撸起袖子加油干的热情愈发高涨。

随着一声令下，300余人全部下地，我们架起大鼓，唱着农歌，一时间锣鼓喧天、尘土飞扬，场面好不热闹。刨地的、挖红薯的、撒欢着当搬运工的、搓土的、装袋的，俨然一条井然有序的流水线，最多的一队竟然在3分钟内挖出了70多斤红薯，当之无愧地成为了当日的最强“地瓜贼”。

成熟的红薯在土壤里埋藏得并不深，但我们仍然要翻掉巨大干枯的茎叶，判断生长果实的准确位置，然后徒手挖出来，有时看似繁茂的茎叶下方反而没有红薯结成，这是一个“表面容易，实则并不简单”的工程。小伙伴们不怕脏、不怕累、吃苦耐劳的精神让工作组十分感动，没有一个人因为怕弄脏衣服、鞋袜而不肯下地，大家反而都觉得这是特别宝贵的一个体验生活、感受农民辛劳、享受丰收喜悦的机会。



20个扁担挑得满满当当，全部都是视联“小农夫们”的劳动成果，由每个生产大队的壮汉们轮流挑着前往餐厅，百余斤红薯一部分做成了美味的菜肴供大家享用，一部分在活动结束后平均分配给大家。

美好的日子里，天公也会分外配合，蓝天白云，阳光温暖。辛苦劳作后，三五个好友在薰衣草花海漫步、凹造型、聊人生，惬意又浪漫，自由活动时间，留下许多精彩的剪影，草坪的那一头，下午的趣味运动会即将风风火火地拉开序幕。

快乐毛毛虫考验队员的配合默契、步调一致，超级障碍赛让大家活动筋骨、奔跑跳跃、争分夺秒，扁担快跑是拥抱收获的时间，肩上沉甸甸的都是用心、用双手换来的，再重也不觉得累。最激动人心的，当然非拔河比赛莫属。拔河是个力气活，更是个灵巧出力和借力的游戏，眼瞅着中间的红绳时而靠左，又忽然靠右，参赛队员和观战粉丝团的心都提到了嗓子眼儿，一声声呐喊加油声此起彼伏，赢了，激动地跳起来击掌欢呼，输了，也不气馁。拔河比赛最大的收获除了齐心协力的团队默契，大概还有重量级选手们贡献出的无数经典表情包。

快乐的时间总是溜得飞快，还未尽兴，天色却已渐晚。我们在短短一天的劳作与玩耍中，感受到粮食的来之不易，结交到新的伙伴，深化团队的配





合默契。二十支生产大队并没有忘记初到时的使命，是比赛就有输赢，第11队过关斩将，以压倒性优势取得了本次秋游活动的冠军，19和15生产大队并列亚军，贴心的工作组专门为获奖团队准备了精

美的奖品。

本次秋游活动，是视联动力全国范围内规模最大、人数最多的一次团建，公司对于企业文化建设的重视，渗透在点点滴滴之中。我们始终追求将“干得最棒，玩得最酷，活得最好”这句口号落实到每一位员工的心里，就像最终的大合影，由于人员规模庞大，想要每个人都露出甜美的笑脸实属一件难事，跳起来的、踮脚尖、屈膝的、扎马步的、半蹲的、坐下的，最终当每个人都在镜头里的时候，那句“视联无所不能，创新改变世界，呼呀！”才真正的如排山倒海般让人动容和感叹。

我们坚持不走寻常路，创新改变世界，我们的团建也是跳出传统思维模式，力求让努力工作，为视联动力发展贡献力量的每一位小伙伴们能够体验到公司给大家别出心裁的关怀与乐趣，愿我们在忙碌的工作之中时常能够想起这些温馨的瞬间，愿我们的每一天都充实而快乐，感恩总是能遇见最美好的你们。★

视联 篮球俱乐部

文 / 研发部 朱宏亮

朝阳里，因为有你，我适应了早起。
夕阳下，因为有你，我学会了等待。
风雨中，因为有你，我学会了坚持。
余生里，因为有你，我相信了情谊。

小时候

篮球像棒棒糖，遥不可及
我在操场外
它在操场里

长大后

篮球是一条纽带
我在赛场上扣篮一跃
你在台下加油打气

后来

篮球是一种象征
强身健体
勇夺第一

现在

篮球是一种精神
在视联，我们一起努力
一朝千里

工作中，你是我并肩作战的伙伴；赛场上，我们一路前行，不言放弃！有一种默契叫同事，有一种感情叫兄弟！让我们在视联的大家庭里，携手向前，迎接每一次的胜利。愿下一界的篮球比赛，我们不畏困难，有我，有你！

目前，公司的篮球俱乐部已经成功举办了三届总部年度篮球联赛和第一届全国总决赛，累计参加500多人次、总发放比赛资金5W元，公司累计为篮球俱乐部投放超过20W！

在这里我们不仅有小组4 vs 4比赛，还有最后的全明星比赛，奖品多多、奖金多多、让你拿奖拿到手软！大BOSS和技术总监都有参加。再看看往届各个小组的名字，绝对是段子手，你们太厉害了，“第二届冠军队”这样低调的名字都想出来了，你能梦想成真吗？答案在第二届的比赛中。

接下来我们来说看看第三届篮球俱乐部总部区域的比赛吧。

每一次比赛，都是一次精彩回顾，让我们再次感受曾经在2018年的第三届总部篮球赛场上激情澎湃的团队，和那个矫健身姿的你！





赛前要积极的热身和讨论战术，大家看好你们哦，童鞋们，加油喽！



“这个篮板是我的”，篮球说：“哥是谁的还不一定呢！”



飞身补位，是不是挑得很高呢？！



中场的娱乐时间，老蔡在“吊打”雨哥，不忍直视……



一个非常帅气的中投



贴身的肉搏，盯人防守，看谁能坚持到最后。



抽奖环节的紧张和期待



拉拉队非常投入地观看比赛，为本队加油。



飒姐在为小伙伴们颁发奖牌，继续努力哦。

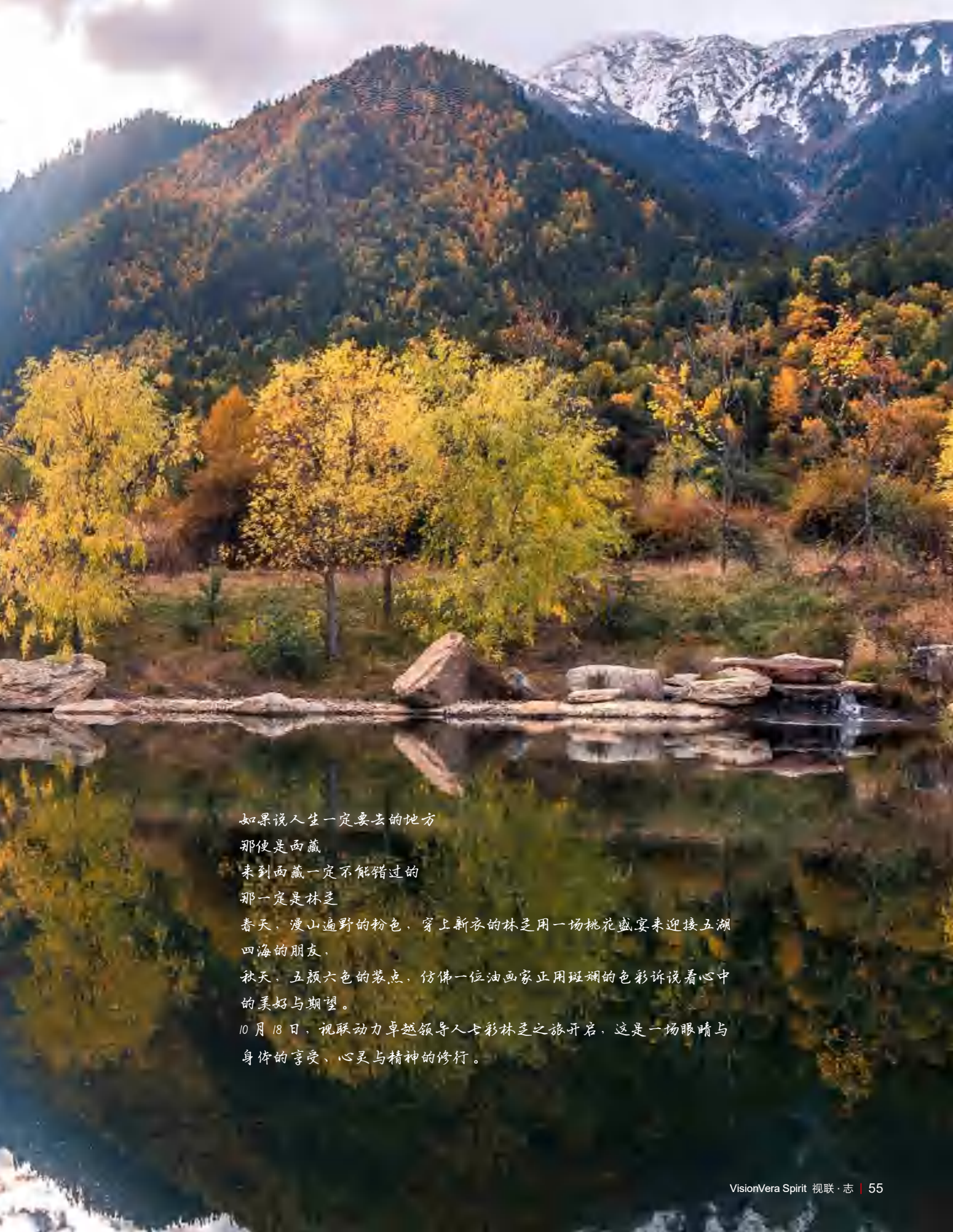


照片还有很多，故事也有很多，想要知道就快快加入我们吧，QQ群：420264612 感谢大家的支持和努力，我们将做得更好！

卓越领导人 七彩林芝之旅

- 身体与心灵的净化与修行 -

文 / 人力资源部 罗杰



如果说人生一定要去的地方
那便是西藏
来到西藏一定不能错过的
那一定是林芝

春天，漫山遍野的粉色，穿上新衣的林芝用一场桃花盛宴来迎接五湖四海的朋友，

秋天，五颜六色的装点，仿佛一位油画家正用斑斓的色彩诉说着心中的美好与期望。

10月18日，视联动力卓越领导人七彩林芝之旅开启，这是一场眼睛与身体的享受，心灵与精神的修行。



林芝坐落于西藏的东南部，素来以“西藏江南”著称，喜马拉雅山脉和唐古拉山脉似两条巨龙由西向东地平行伸展，“南迦巴瓦”则是龙脊上的白色雪峰。世界上最高的河流雅鲁藏布江在这里奔腾而下，绕南迦巴瓦峰作奇特的马蹄形回转，在墨脱县境内向南奔泻而下，经印度注入印度洋，形成了世界上最大的峡谷——雅鲁藏布江大峡谷。神奇美妙的林芝，以平均海拔3000多米，没有高原反应的相对地理优势作为一份特别的礼物，向游人展现着自己的友善与好客。

【因为遥远，所以向往】

10月18日一早，21名视联小红人们抵达林芝米林机场，热情的藏族朋友首先献上了白色的哈达，寄予我们最真诚美好的祝愿，哈达在藏族人的眼中有着友谊、和谐、善良、安康之意。隐秘的林芝，是一座安静的小城，此时千里之外的北京，已然是另一个忙碌

的世界。

短暂的欢迎仪式之后，七彩林芝之旅随着八辆一字排开的陆巡发动机的点燃，正式开始。带着兴奋与不安，第一天的行程总是令人格外期待，然而传说中的南迦巴瓦峰、雅鲁藏布大峡谷大概为了考验游人的耐心和毅力，在行驶至半路时我们得知由于山体滑坡，堰塞湖公路塌方被封锁。目的地临时更换，行程计划被打乱，林芝用一场突如其来的意外告诉我们美景的探寻并不容易，没关系，因为遥远，所以才要向往。

【因为偏僻，所以美丽】

在林芝的7天中，无论是尼洋河谷、雅鲁藏布大峡谷、南迦巴瓦峰、还是鲁朗、通麦、岗乡卓龙沟，没有一处风景不是偏僻的。每天一条线路，清晨出发，夜晚抵达，在路上的时间总是最多，看着车辆行驶在绵延曲折的山路，两旁星星点点层次分明的

树林，在秋天里盛装亮相，五颜六色，诠释着七彩林芝的释义。

人迹罕至的地方，总是藏着大自然最奢侈的馈赠。穿梭在波密最隐秘的原始森林，高耸入云的参天大树，或横着、或纵着、或倾斜、或合抱，它们肆意地生长着，一圈圈的年轮是岁月洗礼的痕迹，在靠近雪线的地方有一支顺流而下的瀑布，水流不大，却让原本神秘的峡谷更加神秘。一队小红人沿着弯曲的山路前行，红色的外套，白色的帽衫，S型的队伍给这片世外桃源带来了些许烟火气，在雪山的那边，便是墨脱和藏南了。

因为偏僻，所以更加美丽，这种美，不身临其境，则难以品读。

【因为艰辛，所以成就】

南迦巴瓦峰藏语意为“直刺蓝天的战矛”，主峰高7782米，有冰山之父的美誉，堰塞湖公路的塌方没能阻挡我们一览其真容的决心，22日我们又驱车来到了最靠近南迦巴瓦的山脚下，运气非常好的是，让摄影大师又爱又恨鲜少露出全貌的南迦巴瓦，竟然罕见地为我们露出了完整的六角冰山，甚至一日内白色、金色、红色三种颜色全齐，日照金山的辉煌与震撼让我们久久不能忘怀，或许旅行的意义恰好正是在于此。

路虽远，行则必至。我们终将视联动力的横幅拉到了透着幽幽蓝光的来古冰川之上，看着横幅在这个世界三大冰川之一的地方随风飞扬，内心的自豪和满足感无以言表。来古冰川是西藏已知的面积最大和最宽的冰川，去往来古冰川的道路算是这些天最为艰辛的一段，来古冰川因边上的来古村得名，来古村掩映在四周连绵起伏的群山的绿色苍穹之中，似乎被大自然有意所隐，穿过一段段密布的荆棘，淌过满地的石子，越过数个崖壁，才能靠近这充满雪山灵气的来古冰川。在原始的冰湖上，巨大的冰川千姿百态、美不胜收！走进来古冰川，犹如回到远古的冰河时代，将世俗的尘埃洗尽，让灵魂得到净化。

【因为有你，所以精彩】

七彩林芝是视联动力规格最高的团建活动，面向年度卓越领导人、优秀经理，它不同于大海道穿越无人区的熔炼之旅，是体力和脑力的双重考验，林芝更为简单纯粹，是视觉、听觉、触觉各项感官的盛宴，更是洗涤心灵的信仰之旅。

林芝随处可见自由自在的小动物，它们惬意地觅食、赶路、玩耍、发呆。藏族人对生命敬畏，不随便杀



生，他们对于动物的保护与尊重与生俱来。

盘山公路上走几十米便能看见虔诚的拜山者，三步一叩首，执着地朝着信仰的方向前进，踏上艰难甚至凶险的转山征途，完成转山之后又回到原地，掸去身上的尘土，整理神灵洗礼过的灵魂。

我们在沉醉于林芝的风景美，折服于信仰的强大力量，感慨于大自然造物主的无所不能时，更欣慰身边有亲切熟悉的你们。入藏的道路终究是艰辛的，10月的林芝比起北京有种透彻心扉的冷，穿多少也不觉得暖和，藏区的伙食也不是唤醒味蕾的饕餮大餐，甚至部分地方还可能出现“高反”，然而小伙伴们没有一个叫苦叫累，没有一个掉队的。醒目的小红人们无论走到哪里，都展现着视联动力团队的力量。

杨总顽皮又贴心地当上了此行的向导，白天带领大家欣赏美景，讲述每一处风景背后的历史故事、地理知识、风土人情，兼职摄影师，捕捉精彩的瞬间。晚上当大家都聚在一起玩耍之时，安静专心地修图，在清晨又将一张张精美的大片共享到微信群里，呼唤小伙伴该起床开始迎接新的旅程。

林芝很美，但因为有你，有你们，这趟行程才能如此圆满和动人。



【写在最后】

林芝的蓝，

是西藏无边无垠的天空，那蓝色不含一丝杂质，直入眼底，高悬的蓝天白云有种净化心灵的圣洁与纯粹，

是尼洋河与雅鲁藏布江并流而下、交互又不交融、环抱又不干扰，澄澈的河水映照碧蓝的天空，蜿蜒流淌。

林芝的绿，

是漫山遍野的浓郁密林，向天生长，倔强地展示着生命的力量，

是然乌湖仿佛川藏公路边上一颗青绿色的明珠，在雪山、森林、碧波、草甸的簇拥下景色如诗如画，行走在然乌湖边，仿佛置身画卷之中。

林芝的黄，

是金秋好时节满眼的金黄，是随处可见散养的牦牛与藏香猪玩耍觅食时脚下金黄的草场，

是重走318国道，通麦天险迫龙沟特大桥上金色的桥索。

林芝的白，

是南迦巴瓦峰云雾缭绕，似娇羞的女子总是不肯露出全貌，若隐若现的六角峰，

是来古冰川的冰湖与冰山，随意地散落着，大大小小的冰山与冰湖之间露出幽幽冰层，反射着或蓝或绿的颜色，让人感觉似乎来到了南极。

林芝的红，

是视联动力小伙伴们身上的冲锋衣，走在彩色的林芝之中，形成一道亮丽的风景线，

是藏区随处可见悬挂的五星红旗，彰显着藏族同胞对祖国发自内心的热爱。

林芝的七彩，

是我们跨过山和大海，在鲁朗林海中拥抱茂密的山林、穿流的江河，眼前那些无法用华丽辞藻描述的景色，是悬挂的经幡，随风摇曳，经久不衰，形成独特的人文景观，展示着藏族人的虔诚与朴实。

古老的318国道，历史的烙印和挥之不去的情怀，是时代发展的见证，

色季拉山口的风，从4720米海拔的高处吹过，氧气稀薄，却让人不忍离开，

朝圣的藏民，在广阔的山间，在漫漫长路之上，谱写着信仰的力量，

林芝的美，在美丽的山间，在清澈的湖面，在没有尽头的原始森林之中，在高不可攀的雪山之巅，更在你我的心中。✘





《烟纱》

文 / 行政部 支云飞