



月刊(内部刊物 免费交流)

群立风采

QUN

LI

FENG

CAI

卓尔不群 傲然挺立

■ 主办:群立集团 ■ 总第 2 期 ■ 2009 年 2 月 18 日 ■ 网址:<http://www.qunligroup.com>

群立互联网业务取得阶段性成果

——成为中国无线互联网内容和服务第一品牌

本报讯 由群立集团投资的群立互联网公司近日在其召开 2008 年度总结大会上透露,该公司主要涉及的无线互联网最新概念内容和最新需要服务领域,取得了阶段性成果,目前占有该领域 30% 的市场份额,尤其是在无线音乐方面更是高达 60% 的市场份额,成为中国无线互联网内容和服务最大

的提供商,并成为第一品牌。

群立互联网公司是群立集团投资的一家以无线互联网内容及服务提供为主的互联网公司,该公司是在中国互联网浪潮继门户概念、专业网站概念之后,目前正在迅速兴起的第三次浪潮的初期的背景下成立的。

目前群立互联网公司已经汇集

了来自行业内的 IT 精英近百人,主要为无线互联网提供最新概念的内容和最新需要的服务。截止 2008 年底,目前占有该领域 30% 的市场份额,尤其是在无线音乐方面更是高达 60% 的市场份额。公司成立于 2007 年,公司每年以 10 倍的速度向前发展,截止到 2008 年底,已经成为了中国无线互联网内容

和服务的最大提供商,成为该领域的第一品牌。公司的主营业务是处在互联网时代的最前沿,有着他的经营模式和赢利模式,目前与百度、51.com、real play 等 2000 多家互联网媒体展开了紧密的合作,同时也受到了国内外资本的高度关注。

成为中国无线互联网内容和服务第一品牌,只是在近期完成的一

个阶段性目标,按照公司的规划,将继续加大投资,开发最新的无线互联网产品和提供最新的服务,继续扩大市场份额与市场领域。群立互联网公司计划在 2012 年力争在纳斯达克上市,进入资本市场,获取更大的发展。

(京讯)

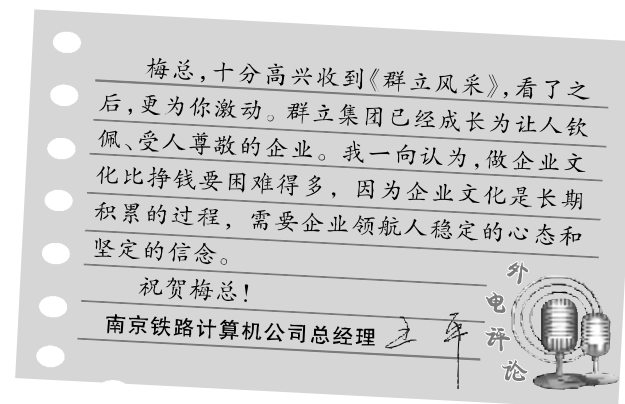
群立集团国内首推会展 IT 解决方案

本报讯 近日,从群立集团获悉,群立集团下属的群立时代科技有限公司专门针对各种展览会、博览会、论坛、运动会等大型活动设计研发并推出了一整套“群立会展 IT 解决方案”。据了解,这是国内首次有企业推出会展信息技术的完整解决方案。该方案在刚刚结束的“第四届城市论坛”上成功测试,现面向社会正式推出。这套“群立会展 IT 解决方案”分为硬件设计、软件集成和全天候服务等三个部分,并根据各个会展活动的具体需求来设计出个性化的解决方案。据群立集团该项目有关负责人表示,该解

决方案的推出将很好的解决了会展活动的信息技术难题,提高使用最新信息技术的层次,而提升整个会展的档次并确保会展的成功举办。

目前,各类会展和大型活动是频繁举办,信息技术的应用和保障是成功举办这类大型活动最为重要一个环节。群立时代科技有限公司早在 5 年前就参与一些大型会展活动的信息中心、新闻中心的建设,那个时候还是硬件公司、软件公司、集成公司和服务部门临时拼凑起来,而各个公司对这个项目的应用又不了解,各个只负责各自的工作,往往形成不

了一个合力。经过几次类似的会展活动后,群立时代科技发现了这一市场需求,成立了“群立会展 IT 解决方案”项目研发小组,与 IBM 和 POLYCOM 等国际知名 IT 巨头合作,专门针对各类会展活动的信息技术问题进行研发。经过几年的开发和测试,“群立会展 IT 解决方案”的初级产品首次亮相是 2005 年在江苏举行的中华人民共和国第十届运动会上,在十运会上,群立时代科技承担了十运会新闻中心的信息化服务工作,达到了运动会期间服务保障优良的最高标准,最后得到了十运会组委会书面表扬。(青青)



群立集团携手 polycom 支援西藏信息化建设

本报讯 西藏地处我国西部偏远的高原地区,各地的交通非常不便,有些地州的干部如果要到拉萨开会的话,要开车 7 天以上的路程。而且路况很差,没有安全保障,每年有一半的时间道路会被冰雪覆盖,无法通行。

为了提高西藏自治区的信息化建设步伐,各个职能部门日常办公质量和效率,加快信息交流速度,使全自治区等各项工作提供迅速可靠的信息支持,群立集团下属的群立现代公司携手国际

著名视频会议产品巨头宝利通公司,联手建设西藏自治区各个部门的视频会议系统,第一单位就是西藏自治区财政厅。

西藏自治区财政厅视频会议系统项目建设包括为视频会议提供的语音、图像交互,通过多媒体交互技术、实现了直观、可靠、便捷的会议效果,加强了系统内的有效控制和管理、实现高效办公。该视频会议项目建设满足了自治区主会场与 4 个地区分会场和 74 个县市区级分会场之间的双向视频

会议需求,实现了各地区与其下属的区县级用户能够实现点对点的会议模式、多点会议模式、数据图文会议模式等。

作为宝利通产品在中国的总代理,群立集团下属的群立现代公司已经在全国 30 多个省市、自治区和直辖市建立了自己的销售和服务网络,成功的对各个省市政府及其相关机构、大型全国性企业、军队等部门进行了视频会议系统的建设,并且取得了巨大的成功。(张静)

华中科技大学企业家协会在南京成立

——群立集团董事长梅立当选为协会副秘书长

本报讯 国内著名高校 -- 华中科技大会校友总会 2008 年会暨华中科技大学企业家协会成立大会日前在北京召开,数百名毕业于华中科技大学的精英学子汇聚北京。在一起回忆在学校的学习时光,一起

畅谈工作经历的同时,来自全国 100 多名企业界的校友联合倡议成立了华中科技大学企业家协会,南京校友,群立集团董事长梅立当选为华中科技大学企业家协会副秘书长。(刘丽媛)

新年寄语

牛气源于勤奋

本刊编辑部

又是一个牛年到,春节祝福的短信都离不开一个牛字,人们在经历了多变的 08 之后,都希望在牛年个个牛气冲天,一个比一个牛。

牛为什么在十二生肖中有这样的美名呢?仔细想来,牛的美名源自于它的勤奋!回想如何实现自己在牛年牛气冲天,的美好愿望呢?也许只有学习老牛那勤奋的牛劲,首先做个牛人,才能牛气冲天。

我们希望群立的每一位员工都牛气冲天,自然需要每一位员工学习老牛那股牛劲,勤勤恳恳,奋发图强,不卑不亢,埋头苦干。在刚刚过去的 08 年,我们集团很多的部门和个人都很好的诠释了这种精神。北京互联网凭什么能占有该领域 30% 的市场份额,尤其是在无线音乐方面更是高达 60% 的市场份额,成为中国无线互联网内容和服务最大的提供商,并成为第一品牌?北京互联网公司为什么那么牛?那是北京公司一群年轻的牛人没日没夜勤奋努力的结果。在短短的二年时间里,群立现代在北京,上海,广州,成都,西安,沈阳,山东设立了办事处,在近 30 个省市设有销售服务人员,在视频会议领域逐步建立了群立的品牌,在部分区域及行业上也取得了重大的突破。现代公司为什么这么牛,你可以在晚上 12 点打开现代的 OA 办公系统,看看他们还有多少人在线工作你就知道为什么他们这么牛。还有南京、上海和杭州等公司在 08 年涌现出的很多的牛人,哪一个不是具有老牛那样勤奋的品质呢?哪一个不是像老牛那样勤勤恳恳在埋头苦干呢?

要想牛气冲天,首先必须成为牛人,在群立这个大团队中,一群牛人必然就能干出一番牛气冲天的事业来。一元复始,万象更新,09 年我们面临更多的机遇和挑战,我们群立需要更多的牛人!



兼容并蓄,在危机中创造机遇

2009年的春天来得特别早,昨晚我看了温家宝总理在英国剑桥大学发表深情演讲《用发展的眼光看中国》,国际金融危机、经济危机、失业导致全球进入了经济寒冬,温总理就中国如何应对国际金融危机给世界带去了中国人民的信心和自信,信心是我们大家——无论是一个国家、一个企业,还是每个人面对困难的勇气和战胜困难的决心。今年对公司发展来说是充满了机遇和挑战的一年,新春伊始,万物复苏,每一个群立人都应当有信心为群立集团的宏伟蓝图实现,做一个积极的设计者和建设者。

如何创造机遇?取决于四个因素。第一,我们所采取的这些

政策措施一定是正确的、管用的。第二,出手要快,全体员工都要非常清楚集团未来三年的战略目标,了解公司今年的目标和每个人的工作目标及具体实施方案并认真执行。第三,出拳要重,不拘常规,决策的速度和执行的力度决定成功和失败。第四,工作要实,我们在去年取得了较好业绩和发展,归功于每位员工百分之一百地努力做好每件小事和每天的工作,不打折扣地完成任务,一件事或一个任务需要几个人或不同部门紧密团结配合才能完成,如果每个人,每个部门在执行每件事上只尽到90%的责任和力量,90%×90%×90%×90%×……那么几个环节下来就等于不及

格,目标就难以实现。

我们的机会在哪里?政府将在两年内投入4万亿元人民币扩大内需,特别是消费需求,将投入6000亿元来推进科技创新,将投入8500亿元,来推进医药卫生体制改革。我们要在消费领域(包括个人、零售型连锁企业、制造业等等)、政府采购、教育、社会保障、医疗卫生等领域找到适合群立的客户群,有了市场需求和目标客户,需要我们重点做好以下四个方面的工作:一是加大对销售队伍的培养建设和人才引进,制定有利于人才和企业共同发展进步的育人、用人、留人的激励政策,二是提高技术团队的专业技能,重点在售前、方案设计、服务标准和技

术培训等方面提高实力,三是加强员工与企业、员工与员工之间的积极地、建设性地沟通和反馈,指导员工树立正确的职业道德规范,鼓励和表扬先进,提高全员综合素质、业务技能、服务意识,四是牢牢把“以人为本、服务至尊”深入到每个人的日常行为中。

今年是牛年,鲁迅先生有句名言“俯首甘为孺子牛”,“孺子牛”的精神表现为“深怀爱心,默默耕耘、埋头苦干、任劳任怨、无私奉献”,2009年我们要认清现实,找到对策,保持谦卑的姿态,辛勤耕耘,在群立的大舞台展现自我,实现自我。

渠道副总 王媛

2008年过去了。我们迎来了牛气冲天的2009年。在过去的一年里,集团下属的各地分公司取得了非常骄人的业绩。同时也为2009年的工作打下了非常坚实的基础。

展望2009年

一、我认为集团在多元化产品这条路上还要继续走下去,不断开发和挖掘新产品,使集团的产品线做的更多更广。

二、作为集团2008年引进了大批的优秀人才。培养人才、储备人才也是集团2009年的一件头等大事,我希望有更多的优秀人才能加入到群立集团这个大家庭中来。

三、加强团队建设,相互沟通、紧密配合、提高执行力做为集团来说也是非常重要的。希望大家能做的更好。

2009年对我们来说面临的挑战很多,困难也很多。但我们群立人不怕,我们有一种信念,靠我们的勤劳、智慧和努力,我们一定能够实现我们的梦想。

客户副总 陈度

新年伊始,万象更新。在这“寒雪梅中尽,春风柳上收”的日子里,向群立大家庭中的每一位员工、家属及所有朋友们道一声:新年快乐!

在2008年,群立人取得了骄人的业绩,尽展了群立人的风采。东南西北雄风四起,中华大地捷报频传,涌现出一曲曲群立人的赞歌。在这一年里,我们忘我工作,无私奉献,自强不息,团结奋进,努力拼搏。为群立集团的发展打下了坚实的基础,开创了崭新的局面,取得了丰硕成果!

“雄关漫道真如铁,而今迈步从头越”。我们群立人将紧密地团结在集团周围,一如既往地沿着集团发展的方向,勇于迎接挑战,让昨日的酸楚远离,以不屈不挠的精神,面对日益激烈的市场竞争,用青春和汗水刷新新的业绩,在群立时代——群立现代——群立世纪的年轮里写下每一位群立人的诗篇。

愿群立人的梦想延伸……

行政副总 梅林

牛年到、心情好,金融危机全抛掉;
抓机遇、创新高,财富争得比牛高!
树新风、求实效,看咱群立新面貌;
讲团结、爱奉献,再把群立业绩超!
牛年,世界牛,群立牛,群立人更牛!

财务总监 严胜萍

群立集团与江苏广播电视总台合作再上台阶

本报讯 近日,群立集团下属江苏群立时代科技发展有限公司与江苏省广播电视总台又一次圆满成功合作。广电总台为整合其旗下越来越多的增值业务,特成立一个新的部门——新闻中心,并计划于2009年1月1日正式挂牌成立。经过几轮谈判磋商,群立科技公司携手联想 Think 大客户部为新成立的新闻中心量身定做信息化解决方案,经过几轮磋商谈判和磋商,群立科技的方案最终赢得了客户的认可,于2008年12月22日正式签订合同。此次合作是群立科技公司与江苏省广电

总台体育频道的合作成功的基础上的再次成功,正是有了上次的成功合作,群立集团强大的运营能力和综合的服务解决能力赢得了客户的一致认可,为这次的合作也奠定了基础。

在签定协议后,时间非常的紧张,为确保客户计划能够顺利实施,群立公司市场部全体人员紧密合作,慎密调度,于2008年12月25日成功备齐所有机器设备,当天晚上公司技术部全体人员全力以赴,加班加点为所有机器设备按装软件并进行调试,奋战两天两夜,终于在27日上午10

点将所有机器设备圆满交付客户,系统调试完毕,确保了该项目的按时完成,再一次赢得了客户的认可。

公司的强大运营能力及技术保障能力赢得了客户的信任,保障了项目的圆满成功,达到了良性循环。群立公司市场部作为集团一只最杰出的团队,不断努力,创新学习,在各种困难中接受洗礼,继承和发扬群立集团的优良传统,团结奋进,积累能量,厚积薄发,连创佳绩。相信在2009年新的一年中更上一层楼。

(梅颂)

2009年开门红

客户部开年勇夺百万大标

本报讯 2009年的第一个星期,客户部就传来好消息,在南京市政设施养护管理处的项目中客户部一举夺得百万大标,为2009年开了一个好头。该项目是一个综合性整体解决方案,客户部联合了公司的存储、商务等部门共近十名同事,经过一个多星期的加班加点,把台式电脑,笔记本电脑,小型机和存储等硬件设备与软件产品整合在一起,为南京市市政设计养护设计出了一套先进的、科学的解决方案。最终击败了众多的竞争对手,赢得了最终的胜利,也为全集团在09年大发展开了一个好头,为其他的部门树立了榜样。

国际金融风暴继续影响我国,给很多的行业造成了一定的影响,在08年群立集团积极的面对金融危机,顶住压力,各项业务不但没有受到影响,反而有了很大的进步,超额完成08年的各项任务。在08年底召开的09年发展规划会议上,整个集团09年的任务指标在08年的基础上上调了50%,各个分子公司总经理信心饱满,纷纷表示都能完成任务。

(胡雯凤)



2008年注定是不平凡的一年，经历了太多的苦与乐、悲与喜，其中有欢笑有泪水，有收获也有失落。在这爆竹声声辞旧岁中我们迎来了2009年，这充满着希望的一年。上海公司从2001年成立到现在，已经将近有8个年头，公司能有今天的地位有今天的成就，离不开总公司的规划和扶持、离不开每一个群立人的关心和帮助、更离不开每一位客户的理解与支持，在新年来临之际，我代表上海公司向大家表示衷心的感谢。

“IT企业，请备好各自的粮食，带好各自的‘法宝’，准备过冬吧。”2008年的盛夏，阿里巴巴CEO马云如是说。全球性的金融危机，导致人们普遍对2009年信心不足，但是我们不惶恐、不悲观，整体经济环境不景气，可能会使许多脆弱的IT公司背负沉重的压力，而根基稳固、内功深厚的公司依然会在寒冬过后迎接春天的太阳，这正是所谓的行业洗牌。而对我们群立来说，这个‘冬天’并不见得是坏事，无论春夏秋冬，提高核心竞争力是企业走向成功的不二法门。

2009年我们的目标依然是扩张，业务方面：在传统的分销/客户模式下，增加了门店的零售体系；产品方面：在原有IBM、THINK的产品线上，加入了Gateway、Foundation软件，建立多元化、多品牌的立体销售体系；人员方面：引进适合我们群立发展、能够融入我们群立企业文化的有用之才，为我所用。客户方面：继续服务好原有老客户，充分利用公司资源，努力拓展新行业、新用户。

2009年，在群立每一位员工的努力下，希望我们群立集团能够更上一层楼！也衷心祝愿每一位员工有跳跃式的成长！

上海群立总经理 倪方明

今年是在群立的第八个年头了，在这八年中有成功的喜悦，也有失败的苦涩，个中滋味也只有身在其中才能体会得到。从上海分公司、杭州分公司、江苏群立现代、北京群立时代的相继成立，一步一步看着群立集团的壮大，感到非常的欣慰也充满了希望，也为能在这个大家庭中为大家共同的事业拼搏而感到骄傲与自豪。

上海公司从2001年成立，经历了风风雨雨，公司业务稳步发展，也算小有成绩。杭州公司经历了几年的浮浮沉沉，在2008年也步入了正轨，充满了希望与活力。但成绩只属于过去，2009年我们将迎来新的希望与挑战。在新的一年里，在提高自身能力的同时，协助好上海公司、杭州公司的工作，投入更多的精力为群立集团更好的服务。上海公司在立足原有业务的基础上，加强与IBM、联想厂商的沟通与协作，争取新的客户、新的项目，从而促进与增加公司的赢利能力。对于杭州公司而言，2009年是非常关键的一年，我将给予更多的关注，协助分公司领导做好公司的业务发展模式定位、持续赢利能力的加强、人员的规划与组织等工作。同时也要加强各分公司之间的协调，以达到资源共享的最优化。

“服务”，也将是我09年工作的重点。了解相关IT行业服务的现状与细则，加强与相关人员的沟通与联系，为群立集团的多元化发展做好铺垫工作。

群立的未来，让我们一起去缔造；群立的前景，肯定会非常迷人；我们一起创造明天的辉煌。

集团副总 戎霄

走过了不平凡的2008年，外部环境的跌宕起伏，内部激情澎湃，是令人难忘和怀念的，浙江群立人每时每刻都在体验集团的发展，每天都在为这个家的未来做出自己的贡献。我们是幸运的，加入了这个年轻并且在不断成长的企业。2009年，我们有太多的期待和展望，大家都在企盼新的一年，公司再上台阶，自己再再提高。

浙江群立经过了那么多风风雨雨，在集团的呵护和带领下，已经在朝着预定的目标发展。随着老员工在行业经验的成长，新员工逐步融入到了团队，我们已经取得了长足的进步，但是在前进的道路上不停下脚步是我们一直在鞭策自己的信念。

2009，我们将以更加灵活的市场策略，更加娴熟的业务技巧，继续巩固我们在渠道上建立的合作关系，实现进一步的双赢，巩固老渠道，发展新渠道，将是我们分销业务上一直贯彻的方针，在很多区域我们将进一步投入资源和人力，来壮大群立的分销网络。以集团为依托，充分发挥自身优势和实力，联合志同道合的渠道，一起努力做好传统强项的业务。

2009，我们将继续扩大我们的客户群体，在此，感谢2008年认同了群立文化、服务和理念的广大客户，因为你们的支持，群立取得了从传统分销，向客户服务的转化，使我们的业务模式进一步的多样化，我们将继续巩固好我们在企事业单位、政府的长期客户，深入挖掘新客户，以我们优良的服务、良好的信誉和过硬的技术在新的一年里辅助好客户在信息化的建设。

2009，我们将强化员工团队的培训，加深企业文化的建设。共建美好家园是我们一直在和广大员工探讨的话题，我们将多开展沟通交流活动，团结所有员工，服务好客户，为浙江群立时代能在新的一年里创造一个全新的局面奉献出全部力量。让我们以实际行动来兑现我们的诺言！

浙江群立总经理 叶晓春



浙江叶总带领团队预示09年成功。



浙江公司年会聚餐。

浙江群立培训开春

本报讯 新年的假期刚刚结束，浙江群立如火如荼的投入到紧张的工作中，叶总、渠道部经理富筱烈和客户部经理张果根据去年的各项销售额和各业务员的业绩，分别就关于小型机、存储和Econfig的使用、以及针对销售过程中所学习到的一些东西和销售心得，举了一些实例。会上叶总指出群立集团浙江分公司只要我们不断创新，就可以把危机变机遇。在逆境中求生存，会更加锻炼人的意志，只要坚持，不断努力，相信09年我们会做的更好。

在培训的过程中，业务员也讲了一些自己在销售过程中所遇到的各种问题，各部门领导也针对业务员所提出的问题和在销售过程中所遇到的困难做了分析和解答。本次培训在一片热烈的讨论声中结束。

短短四天培训为我们新的一年工作制订了计划，同时也对浙江群立所有员工提出了新的挑战，契合了浙江群立公司09计划中精准定位的思路，对公司未来的发展起到了重要的辅助和指导作用。

群立集团浙江分公司成立的6年以来，在IT行业内获得了不菲的成绩。在与客户的交流过程中，我们看到了同行们对群立的尊重，同时我们也看到了以“卓而不群，傲然挺立”为企业文化的群立蒸蒸日上的奋进势头高不可挡。作为一个在群立集团下属分公司中比较年轻的浙江群立，它的成长离不开总部的关心和支持。感谢本部集团领导对我们浙江公司的支持和帮助，我们相信群立集团一定会成为IT行业中的龙头企业。

(杨园)



携手奋进，挑战 2009

——群立现代签约 POLYCOM 中国总代理两周年庆典大会暨 08 年总结大会在南京召开

本报讯 2009 年 2 月 7 日，群立现代在南京召开了群立现代签约 POLYCOM 中国总代理两周年庆典大会暨 08 年总结大会。Polycom 中国区总经理李钢、销售总监王沛、技术总监余宝生、渠道总监蒋毅军、商务经理陈丹红、售后经理马军、大区销售总监团队阴军岗、花泽庆、沈澄、夏磊、申文举、刘玉强等 POLYCOM 中国区的管理团队都参加了此次会议。群立集团董事长梅立、副总经理王媛、副总经理陈度、总裁助理程华军、财务总监严胜萍、群立现代总经理纪永锋、群立现代副总经理周朝龙、群立现代技术总监王肖宁等群立的高层领导也出席了本次会议。



会上，群立集团董事长梅立先生赞扬了江苏群立现代在 08 年取得的成绩，对 09 年的工作也提出了新的要求。同时，梅总表示对这几年与 Polycom 的合作也非常满意，集团在 09 年将一如既往

的全力支持群立现代视频会议业务。接着，Polycom 中国区的总经理李钢先生做了精彩的演讲。首先他祝贺群立现代 08 年所取得的成绩，对群立在 08 年的努力表示了鼓励，并且对 09 年与群立的

合作充满了信心。Polycom 中国区的其他领导们也纷纷对江苏群立现代的认可。最后，江苏群立现代总经理纪永锋先生做了总结。首先，他对 08 年的工作做了大概的总结介绍，接着他也代表公司对 09 年的工作做了规划，传达了江苏群立现代所有员工对新的一年工作的决心和信心。

大会之后，华东、华北、东北、华南、西南、西北、山东大区和技术、行政、商务等后勤部门进行了分组会议，对各自的工作做了总结和沟通。所有员工均表示有信心在 09 年创造新的辉煌。

会议结束后，举行了盛大的庆典晚会，员工自编自演了一场高质量的节目，表达了群立与

POLYCOM 两个合作伙伴紧密合作，携手奋进，挑战 2009 年决心，赢得了 POLYCOM 与群立集团领导的高度赞扬。

(张静)



POLYCOM 中国区总经理

新年寄语

转眼间 2008 已经变成过去，我们迎来了值得期待的 2009。

作为集团大家庭的一员，群立现代和宝利通的合作已经走过了整整二年光阴，2008 年，我们基本完成了团队及区域构架的基本建设，从最初的二十人，到今天的近八十人，我们经历了一个快速发展的过程。

群立现代目前在北京，上海，广州，成都，西安，沈阳，山东设立了办事处，在近 30 个省市设有销售服务人员，经过二年时间的积累，在视频会议领域逐步建立了群立的牌子，在部分区域及行业上也取得了一些突破，这为我们挑战 2009 年打下了坚实的基础。

2009 年，虽然外部经济环境压力很大，但群立现代全体员工还是憋足一股劲，希望在逆境中实现飞跃，要想实现这一艰巨任务，我们将会在下四方面下功夫。

一是提升团队的综合业务能力：目前我们团队的人员布局已相对完整，但团队的磨合时间较短，提升空间非常大，特别是总监及经理层。2009 年我们会加强团队培训，完善考核机制，希望能通过一年的时间，将群立现代团队打造成一支纪律严明，作风顽强，能打硬仗的队伍。

二是加强制度建设，改善管理工具，提升管理水平：群立现代团队区域空间大，管理成本相对较高，针对这一现状，2009 年的工作重点是加强群立现代 OA 管理系统的建设，同时完善各项公司及部门级制度建设，让群立现代的整体运营效率得到有效提升。

三是在行业上实现突破：群立现代宝利通业务目前是属于项目分销型业务，2009 年公司将要求销售团队贴近用户，加强行业拓展，力争在全国建立几个有代表性的优势行业，为公司未来的大发展奠定基础。

四是加强渠道建设：2009 年群立现代将启动“金牌合作伙伴”工程，并制定一系列针对核心合作伙伴的支持计划，我们期待与更多的合作伙伴实现共赢！

让我们共同携手，挑战 2009！

江苏群立现代总经理 纪永锋

编者按：

江苏群立现代在 08 年取得的成绩非常突出，这与每一位群立人的努力是分不开的。领导的正确引导、同事们的相互鼓励帮助、自身的努力等，这些所有因素将我们群立人拧成一股绳，向着同一个目标，一起努力。

在这些成功的因素中，有一群人的努力和支持往往被大家所忽略了。他们默默无闻、无怨无悔，而他们反而最容易被大家所遗忘。他们就是我们所有群立人的家属。由于我们的工作性质，很多员工需要经常出差，一个月有大半个月不沾家，甚至有些人常年外派在别的区域。家里大大小小的事情都没有办法照顾。而正是这个家中的另外一半——我们的家属，帮我们撑起了整个家。他们的付出成就了我们全心的在一线工作。

因此，我们有了开设这个专栏的想法。从本期起，我们将每期介绍一个群立的家属，展示每一位背后英雄的风采。

背后的英雄

本期我们将介绍的是江苏群立现代技术总监王肖宁的家属。年前，我们也对王总的爱人做了专访：

《群立风采》：能否介绍一下对王肖宁工作是怎么支持的，跟我们分享一下做一个贤内助有哪些辛酸和经验？

答：要说怎么支持也谈不上，主要就是做好自己应该做，把孩子和老人照顾好，把家庭问题处理好，就是最大的支持。

做好贤内助首先是对自己丈夫要理解，这种理解应该是双方的。还有就是需要沟通，特别是由于经常出差工作，在家的时间比较少，更需要进行沟通。最后还需要有一定的主动奉献精神。

《群立风采》：现在对王肖宁的工作怎样理解，新的一年对老公有什么愿望？

答：现在的工作位置不一样了，相对以前又有了更高的要求。希望他能够很快的提升自己

的能力，适应新的岗位，把工作做好。

《群立风采》：对我们公司有哪些要求和祝福？

答：希望能在公司业务不忙的时候，安排年假，让他有机会休息一下。

祝福群立科技越来越好，越来越强。





激情与热情的展示 希望与梦想的寄托

——北京群立 2009 年年会及联欢会



08 年对于每一个中国人来说都难以忘怀——奥运会的成功举办，给我们都带来了希望和梦想。“群立”也在 08 年创造了辉煌的业绩，同样也给“群立”人带来了为 09 年美好前景的打拼充满了动力与信心。09 年的年会是我们值得骄傲的日子，因为 08 年底刮起的金融危机的寒风对我们没起作用，反而让“群立”人越战越勇，斗志昂扬。我们深刻相信“我们的明天会更好!!!”

如何了解 09 年我们激情呢？请随着男女主持人的贺词“爆竹声声春讯早，桃符处处岁时新；春风舞动门前柳，喜雨催开苑里花。在这辞旧迎新的美好时刻，我们迎来了北京群立 2009 年的联欢庆典。”一起来看看这个又热闹又团结的 09 年年会。聚会上的节目又精彩又好玩，有团队大合唱、个人独唱、情歌串烧、小品、搞笑舞蹈、三句半、各种搞怪的小游戏穿插其间，让我们忘却了疲惫和烦恼。

09 年的总结会议让集团领导和各个公司的领导体会到北京群立的拼搏精神和热情。各个部门也在会议上作了对 09 年的目标和实施方案的讲解。会议结束后，由集团董事长兼总裁梅立先生与各位领导颁发了“特殊贡献、优秀员工、优秀团队”的奖项并作了会议的致辞。

让我们回首往昔，08 年对于我们每一个人来说都难以忘怀，它给予了我们希望、收获，更重要的是给予了我们成长；展望 09 年，虽然国家正面临经济危机，但大家看到，北京群立的业绩可谓是蒸蒸日上，我们坚信：在“群立”人的共同努力下，09 年的群立，定能再上一个新台阶!!!



新年寄语

2008 是北京群立公司成长迅速的一年，我们有着快乐，也经历着成长的痛，在跌爬中学会如何站的更稳，如何走的更深、更远。

金融危机冲击很多企业，我们看到很多公司业绩萎缩，但我们的业绩依然保持每月 10% 的增长；我们低调做人，高调做事，团队的成长以及客户的认同让我们有信心可以做到更好。

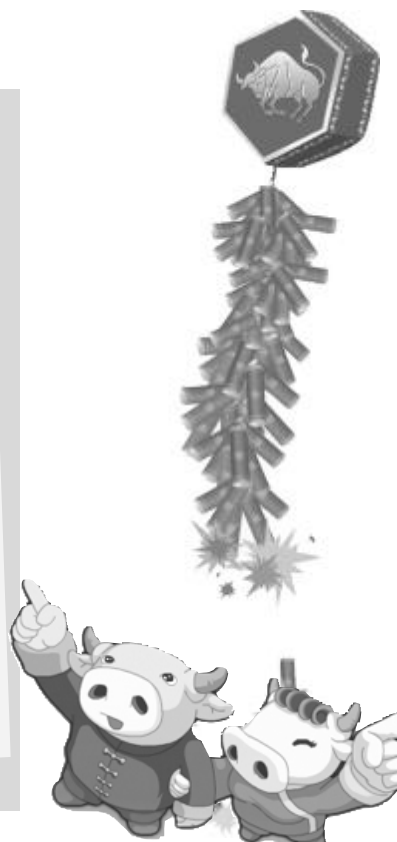
2009 年我们将满怀自信和感恩，在不断完善的战略规划下，更精更细地做好执行，推进“竞争永远存在，但对手不再有机会”的战略目标的实现。在正合奇胜的思想下，我们继续执行规划中的销售、产品及推广等战略，用较低的成本实现团队及业务的健康持续发展，继续我们“单用户成本最低的核心竞争力”的建设。

在成长阶段的 2009 我们将继续建立和完善 m&w 运营执行体系；继续汇聚无线和互联网用户，努力产品和营销的创新，实现合作客户的最佳利益。2009 年我们期待实现 web 渠道 50% 的市场份额、手机用户 1.1 亿、推广商 1700 家。

我们的成绩是客户和团队共同努力的结果，是用户和对手在促进我们不断地进步；我们回报给客户利益，给员工价值，给股东利润。

祝愿我们群立集团硕果累累；祝愿我们群立人快乐和谐！

北京群立总经理 周建修





编前话

《群立人》栏目将把那些忠心耿耿、勤勤恳恳的优秀群立人一一介绍给大家，通过这些群立人在群立的成长与经历，可以看到群立集团为什么能从一个小小公司发展到今天，更需要今天的群立人向他们学习，继承和发扬群立人这种“卓尔不群，傲然挺立”的精神，去创造群立集团更辉煌的明天。

IT 巾帼英雄——王媛

有幸被《群立人》专栏选中写开篇，我深感压力和责任重大。

“以人为本，服务至尊”十多年来群立人秉持这一理念，十年光阴似箭，我在这个舞台尽情挥洒着青春、汗水和眼泪，从一名普通员工成长为公司的开拓者、管理者和经营者，我始终坚信群立——汇集全体群立人的智慧而立，以群立为家，我为自己是群立人而感到自豪和骄傲。

机会

1998年6月1日我加入公司，那时，公司刚成立不久，员工也就有五六个，梅总派我到上海公司做销售工作，到了上海发现加我只有二个半销售，我只能算半个，一个出纳，一个会计同时兼南京上海两边，我到上海不久，梅林大哥也过来了。

来公司之前我只有二个月的销售经历，完全是一个新人，负责指导我的郑经理已经有二年多的销售经验了，他给我一份报价单和一本上海黄页号码说：“你就打黄页电话，找客户吧！”，尽管我是学计算机专业的，但对于计算机营销非常陌生，什么CPU、主板、内存、IBM、HP、渠道、客户都只是留在头脑中的名词，想到要做计算机销售既兴奋又害怕，没太多想就按郑经理的要求，开始翻黄页打电话，刚开始每拨一个电话如果没人接我就暗自庆幸，因为我不知和客户说什么，而当电话接通后我就非常紧张，说话磕磕巴巴辞不达意，很多次被拒绝碰壁，但我没有放弃信心。

非常清楚地记得，98年6月10日我打通了上海爱德华造船厂设计部的电话，一位姓潘的经理告诉我，刚好他们想买一台电脑，我主动说我带资料过去向他们介绍产品，客户在浦东，到那里至少要两个小时，第二天一早我问好同事怎么坐车换车换轮渡就兴奋地出发了，上海真是个大都市等我赶到浦东造船厂，已近中午，客户快下班了，向潘经理匆忙介绍 Aptiva 13C 多媒体电脑配置、性能，由于太紧张价格记不住又急于求成，只凭客户提供其他代理商的报价单就答应了客户的要价，并承诺客户15号就供货，我那时还没有呼机和手机，没

法打电话找经理商量能不能做，回去后郑经理告诉我说那个价格太低不能出，我情绪非常低落，好不容易逮到一个机会因为自己业务不熟要泡汤了，最终郑经理为了鼓励我，还是让我去做了，接下来出现交货延期、机器死机、显示器不显示等一系列令我头痛的问题，客户甚至提出退货要求，当时公司没有技术人员，我就打电话问 IBM 技术支持一步步自己安装调试，为了省车费搭送货的三轮车穿小巷绕远路给客户送货，上海太大往往一天只能跑一个客户，那时基本上把上海的路都跑遍了，工作上不断地请教经理和同事，一次次耐心做客户工作，半年下来慢慢积累了一些客户，随后半年时间里，象造船厂这样的客户又从我手里买了几批电脑，给我这个初做销售的年轻人带来了信心。

小时候我的理想是当一名幼儿园老师，整天和小朋友们一起快乐地生活，工作头二年做程序员整天电脑打交道，到后来为了改变生活不由自主地选择做销售，和各种各样的人打交道，从中悟到很多做人的道理，明白任何工作都能让我们从中学学习到很多有价值的东西，从今天开始，从我们所担负的工作开始，而不是那些遥不可及梦想中的理想工作，我们可以让自己的生活有所改变。

思考

99年因公司业务调整，我调回了南京公司，公司已发展到十几个人了，由于资源好，公司每天都一、两百台电脑进进出出，看到同事们整天忙忙碌碌，个个都是身兼数职的多面手，我却帮不上忙，一下子找不到自己的位置，很失落。这时我看到财务部只有1个人，整天加班都忙不过来，我主动和梅总要求帮助财务分担入库单、销售单的电脑输入、记帐等工作，偶尔也兼顾前台接待和库房收发货、记录等工作，并根据公司业务需要设计了出入库、付款申请、借款等单据一直延用至今。

那时公司刚起步，需要做多方面的宣传，我又接手参与报纸、商情等平面广告设计、发稿和宣传，随着公司业务发展和人员增多，参考同行的经验初步建立一整套公司规章制度，我的工作也日渐忙碌起来，除了销售工作，一年多里我接触了财务、库房、前台、行政等不同的工作岗位，边做边学给我积累了很多销售以外的知识和经验，为我日后走向管理岗位打下了基础。

鲍伯·尼尔森说：“成功的第一秘诀，不

是等事情做，而是找事情做。”我学着思考公司需要做哪些事，尝试做别人不愿意做的小事，不去抱怨而是去找到解决问题的方法，提醒自己目光要看远一点。

行动

随着销售量增长，公司业绩迅速攀升，公司需要开拓更大的市场，2000年4月份我被派到合肥开拓安徽市场，找办公室、拜访代理商和客户、发报价、签合同、送货、收款一个人独自完成所有的事。7月份配合 IBM 开渠道招募会，从订会场、请代理商、订餐、会议主持我又一个人包了下来，在合肥的短短五个月，安徽市场的销量月月递增。

这时，公司看好零售市场，9月份调我回到南京去珠江路找门面、招销售人员准备开 IBM 专卖店，2000年10月公司搬到了珠江路235号，IBM 公司专门帮我们设计装修了200多平方的大门面，开业时请来 IBM 华东公司总经理郑重先生和江苏省信息产业厅副厅长到场剪彩，加上请来众多媒体的宣传报到，我们成为珠江路上唯一也是最大的 IBM 专卖店，引来同行的瞩目相和羡慕，门市的成立和公司形象的提升，为今后做客户工作带来深远的影响。这时，梅总又提出了渠道、客户和零售全方位经营的思路，成立市场部、客户部和门市部，形成三足鼎立的局面，并任命我为门市部经理兼商务采购，我深感梅总对我的信任和期望，也知道自己肩负的责任和压力，我下决心一定要做好，不要辜负公司的信任和期望。

2003年初市场部经理齐燕君因爱人在新疆部队工作去新疆随军，公司又要我挑起了市场部的重担，要知道在那时市场部是销售部门的重中之重，一年销售额达1个多亿，这是非常巨大的机遇和挑战，我压力非常大害怕做不好，每当我一次次犯错、失败，梅总总是一次次耐心地教我，并不断地鼓励我，在市场部同事们的共同努力下，我逐步适应了新的岗位，接管了与厂商、总代的联络、沟通，和分公司的协调调货，渠道的拓展和维护，对销售人员的指导和团队管理等工作，我非常珍惜这次机会，经常和梅总沟通，工作能力也逐步提升，04年在大家的努力下公司从珠江路门市部搬到了黄埔大厦的写字楼，搬到400多平米的大办公室每位同事都很兴奋，特别是老员工更感到骄傲和激动，这时我们想，公司发展成这个规模应该是很成功了。

很快二年过去了，400平米的办公室坐不下了，我们从9楼上升到12楼，换成了1200平米更大更漂亮的办公室，员工发展到200多人，我们成立了上海、北京、杭州、长沙、武汉分公司和十几个办事处。我想不久的将来，我们可以建一座群立科技园，盖几栋群立大厦，到那时，我们群立人将更加自豪！

从我的经历里，我想告诉每一位群立人，从现在起，就开始主动做一些不同的事，大胆发言、自愿承担难度较大的工作、以积极正面的态度看待问题、在错误中学习、用创意迎接挑战，做一个行动者，做一个目光长远的人。

坚持到底

毛主席说过：“坚持到底就是胜利！”最严格的标准不是别人规定的，而是你自己设定的，要做就做最好，做一个说到做到、作出承诺就要负责到底的人。

有一则非常有启发的小故事，将胡萝卜、鸡蛋、咖啡豆磨碎放进热水里，几分钟后曾经坚硬强壮的胡萝卜变得软弱无力，曾经有一颗温柔心的鸡蛋变得冷酷无比，曾经坚硬的咖啡豆被磨碎后溶进水里，变成温暖香甜的咖啡，水温越高咖啡的味道越好。我们可以选择像咖啡豆那样，遇到困难越挫越勇，在困境中学习新知，吸取教训，让我们的周遭更加美好！

当构想遇到阻碍时重新修正再出发，当努力遇到困难时不要被困难吓退，当遭遇别人冷眼时别轻易放弃，当别人不屑去做时去试一试。

为了成功，勇敢坚定的群立人必须坚信我们所做的，我们不应放弃，要学会耐心，永远有企图心。

用大家的力量做事

成功企业的标准是创造一群忠实的客户和一群忠诚的员工，企业价值是实现客户、企业和员工三者共赢。

人不可能完美，当他人指正时，心态上要预留“可能没想到”的空间，持续地自我反省检讨，“旁观者清，当局者迷”我们只要善用别人提醒，自然而然地就能启动旁人持续提醒盲点，盲点愈少完美度愈高，以此善性循环。

众人划桨撑大船，用大家的力量做事，永远积极进取，面向未来。

员工摄影作品欣赏



①



②



③

图片说明

- ① 江南水乡 王燕 摄
② 清晨·倾城 陈青青 摄
③ 幸福的团聚 (齐燕君一家)

这个冬天并不冷

——江苏群立时代客户部



“看这一张张开心的笑脸，在阳光的折射下显得格外充满活力，对！这就是群立集团江苏群立时代客户部的全体成员。在全球经济危机愈演愈烈的今天，客户部凭借着团结创新的团队精神和对积极真诚的工作态度，把这“寒冬”演绎的春光明媚。大单频频，业绩突出的客户部全体成员对于09年的工作信心百倍，并表示在牛年一定为群立集团的发展与进步，贡献自己的力量，创造出更多的IT神话。

(图为客户部全体成员游玩老山森林植物园时所拍)

散文

酸涩·甘甜·生活的开端

·刘丽媛

我眼中的工作是酸涩的，刚走出校门的我初来乍到，缺乏经验，对于从事的工作乃至整个行业都不十分了解，在操作具体工作之初必定处处碰壁。一件件看似很简单的小事对我而言都如同扑面而来的海浪，重重地拍在我的头上，咸咸的“海水”，呛得我鼻子酸酸的。

我眼中的工作是甘甜的：每一次同事的欣然微笑，每一项工作的圆满完成，每一声领导的诚恳鼓励，点点滴滴，沁人心脾。犹如久旱后的甘露，滋润我心中的花朵，怪不得人们常说“笑的跟朵花儿似的”！

我眼中的工作是艰苦的：繁琐的工作量不断增加，珍贵的休息时间不断减少，奔波于家与公司两点一线的来回3个小时路程，但是良药才会苦口，在这过程中我学到了工作技能、学到了沟通技巧、更学到了为人之道，

而我失去的呢？就只有业余时间而已。虽然不舍，却收获更多。这样的结果你会后悔吗？我没有！

我眼中的工作是辛辣的：学会越多，挑战也越多。越来越熟悉工作就有越来越高的工作要求，一次次要求的提高就是一次次挑战的来临。在摸爬滚打中，我也逐渐走向了成熟。虽然未来的生命之路必然曲折，但在“我的世界”不断锻炼、成长，我相信纵使荆棘密布，我也依然会坚定向前。因为我的工作就是我的生活，群立是我生活的开端。



诗歌园地

昨天·今天·明天

·市场部 刘剑晨

昨天我们还是象牙塔里的书，
今天我们是群立集团的砖，
明天我们会是中国科技行业的梁。
我们不断努力。

昨天我们告别了生我养我的故乡，
今天我们加入了群立集团的大家庭，
明天我们会登上科技领域的巅峰。
我们不断进取。

昨天我们向老师同学学习理论知识，
今天我们向同事们请教技术方法，
明天我们将引领科技的新方向。
我们不断创新。

我们在昨天成长。
我们在今天进取，
我们在明天创新，
我们会不断努力。

新年寄语

·存储部 肖尚武

回首过去辉煌的一年、十年，群立披荆斩棘，一路风雨、一路凯歌，她在集团领导的科学指导下，在全体同仁的顽强拼搏下，取得了可喜可贺的傲人成绩！

十年历练始成金，万众奋斗铸辉煌，十年的成绩来之不易，它不仅包含着领导们十年来的呕心沥血、励精图治，汇集成的更是每一位洪客隆员工的辛劳与汗水；

十年前的群立如一株稚嫩的新苗，虽然充满着旺盛的生命力，却需要员工们的万般呵护；如今的群立正沐浴着阳光，虽很强壮，但面对激烈的市场竞争与挑战仍需每一位员工的齐心协力、推波助澜……

因此，领导们心中有了一句最真挚、员工们心中有了一句最自豪的话语：员工就是企业的财富。没错，众人划桨开大船，万众一心志成城，有了同仁们的上下一心、群策群力，就一定能将这艘“大船”驶向胜利的彼岸！



程晓华

财务部新年新气象,当好家,管好帐。

严胜萍

愿所有关心我的人身体健康,事事如意;

愿女儿、侄女和我一样顺利完成学业;

自己的工作更加进步,自己的团队更加优秀,为群立集团贡献自己的力量。

刘 泉

祝宝宝健康成长!

徐凤干

希望自己在09年把自身工作做好的同时把财务团队精神发挥出来。09年优秀团队奖也属于财务部。

戚加丽

祝儿子越来越聪明!祝自己身体健康,工作顺利!

周丽峰

希望女儿成绩名列前茅!希望老公心想事成!希望全家人健康快乐!

刘 艳

全家身体健康、工作顺利、我想考的试都过关!

张志红

平安就是福,希望在未来的日子里,家人健健康康平平安安。

徐金明

工作顺利,身心快乐。

成永亮

早日成家,早生贵子。

王 鹄

买车、结婚!

王东升

父母身体健康!

王 凯

希望我认识的人和认识我的人都身体健康,工作顺利。

希望我们全家幸福,我的女儿聪明伶俐。

胡 炜

祝愿公司事业蒸蒸日上技术部能更好的为公司服务。自己找到一个满意的女朋友。

陶远源

希望公司在09年能更上一层楼

也希望自己能在09年有一个可爱的BABY!

祖宏慧

工作顺顺利利、家人平平安安、新的一年更上一层楼!

童自成

在新的一年里,拥有更多学习锻炼的机会,钞票多多!

潘虎

父母身体健康!工作顺利!我的梦想可

以成真!

黄 川

平安健康。

吴 瑜

希望父母身体健康,身边所有的人幸福快乐。

陈 超

拥有属于自己的笔记本。

陈 松

2009年心愿:家人平安健康,部门业绩提升,通读一部《哲学史》

吴 芳

希望09年客户部是一支充满激情,向上,训练有素的强大的队伍,祝愿群立集团的明天更辉煌。

黄 维

2009年再加油努力争取提前完成任务,多拿提成,工作再上新阶段。

蔡风燕

愿自己在09年工作业绩有所提高,自己能找到一个准老公,全家身体健康平安。

樊绪涛

让我在新的一年里继续贫困潦倒,希望白天的梦都是倒影。

鲍伦雅

1、希望09年我能成为一名独立的销售,在领导的带领下,业务水平有质的飞跃,2、希望我的家人,朋友永远幸福,快乐!希望群立能够蒸蒸日上。

夏得凤

一天比一天开心,快乐似神仙。

金磊

我愿群立成为最耀眼的星辰,照亮金融危机这漫长的黑夜。

胡雯凤

希望家人身体健康,平安.09年全家一切顺利,幸福。

梅 林

群立健康发展

员工收入提高

生活多姿多彩

精神不断升华

陈 度

愿群立集团在新的一年里红红火火,取得更大的发展。

王 媛

- 1.公司完成09年任务
- 2.家人和同事身体健康
- 3.抽时间去上学。

程华军

真正成为群立人。

赵 君

- 1.父母安康,全家幸福。
- 2.商务部虽然没有被评上“优秀团队”,但是商务每天的工作都要与公司各个

本期报纸是09年的第一期,编辑部推出了《新年心愿》这个栏目,把大家的“新年心愿”公布出来,让大家相互鼓励,相互帮助,争取大家的心愿在年终都能够实现!

部门去沟通,那是很不易的,希望大家看到。

田 丽

希望全家身体健康,来年生个胖宝宝,和老公恩恩爱爱到永远!希望群立集团业绩蒸蒸日上。商务部在09年勇夺优秀团队!

朱红俊

希望工作顺利!

李海霞

希望09年群立业绩再创新高,希望我们的工作环境更加和谐,希望自己的工作让自己满意,能尽早达成自己的目标。

齐燕君

愿家人早日团聚,愿公司发展壮大,愿自己工作顺利。

乔华芳

09年市场部业绩提高30%,利润再提高2个点,个人心愿:学会开车,买车。争取买房。

戴大桥

2009年能让儿子回南京上幼儿园。

梅 颂

每天都有进步,每天都能学到知识。经济形式好转,股市回暖,转亏为盈。做自己想做的事,见自己想见的人,吃自己想吃的饭。

仲海青

愿家人亲戚及身边的朋友都平安,健康,开心,幸福。

曹芝燕

愿我爱的人和爱我的人永远幸福,快乐。

刘剑晨

希望我能得一等奖,听说一等奖的奖品是手机,而我的手机是全世界最破的。

赵琦

愿我的亲朋好友在新的一年里,身体健康。幸福永远。

丁明勇

在南京有个属于自己的窝!能力,业绩明显提高。

张 雯

健健康康生活,希望自己明年能做好销售工作。

竺伟玲

希望我的家人和朋友们身体健康,事业顺利,幸福平安。

刘丽媛

家人健康,通过考试,群立发财,与群立共同进步。

王 燕

一切顺利,续08年心愿。。。。

陈青青

我希望我和我身边的家人朋友都身体健康,工作顺利,快快乐乐的。也希望自己09年能抽空陪老妈和朋友多去几个地方旅游。

胡雅丹

- 1.和xxx的感情越来越好;
- 2.和同事们每天都开开心心的;
- 3.南京的冬天不要那么冷;
- 4.涨工资啊涨工资;
- 5.再写就贪心了。

章赛飞

祝群立业绩越来越好,同时也祝愿自己在工作上能有所突破,能收获许多新的东西。

梁 戴

在新的一年里牛气冲天,心想事成。

陈林楠

祝群立在新的一年里越来越好,牛气冲天,每个人都开开心心,顺顺利利。

杨 成

愿新的一年,公司和个人都有很大的提高。

邢世亮

愿新的一年,公司利润越来越多,能换辆新车。

吴佳林

在09年,希望自己任务实现零的突破,薪水实现月月涨停,车子由两轮换四轮。

戴振刚

09年新的开始,新的挑战,让我们携手奋进,共创美好明天。

柴伟灿

祝:新的一年群立越办越好!

叶晓春

2009年我希望带领大家有个质的进步,形成一个有战斗力,有纪律性的团队,创造一个前所未有的业绩!

梅 丽

希望09年公司更上一层楼。自己的工作能做得更好,身边的人工作生活都能开开心心。

马震宇

在09年希望自己业绩越做越好,事事顺利!

李亮春

09年希望自己在技术上能获得IBM的认证书。

杨 园

在新的一年里,希望自己在工作上能够快快成熟起来,工作中事事顺利,和同事相处更加的融洽,同时也祝愿公司生意蒸蒸日上,市场越拓越宽!

富筱烈

愿公司能在09年稳健发展,公司员工收入都有所提升。

张 昊

09年努力工作,完成业绩,实现梦想!

梅 欢

我希望家人和朋友健健康康,平平安安,自己的业绩更上一层楼,公司越做越好!

这是部分员工的
新年心愿,顺序不分
先后,祝愿大家的心
愿早日实现!