



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 4 期 ■ 2009 年 4 月 18 日 ■ 网址: <http://www.qunligroup.com>

重点报道

江苏省电子商会成立 群立集团董事长当选常务理事

本报讯 3月26日下午,江苏省电子商会成立暨揭牌仪式在南京双门楼宾馆隆重举行。中国电子商会会长曲维枝、江苏省信息产业厅厅长谢正义等领导共同为江苏省电子商会揭牌。省内110家具有一定规模和影响力的电子信息企业成为首批成员。这些成员聚集了江苏省电子行业的精

英企业。据介绍,商会的成立,将会充分发挥桥梁纽带作用,搭建招商引资平台,促进江苏省电子行业的经济交往与合作。作为全国知名的电子信息企业,群立集团自商会开始筹建就一直积极地配合与支持,并顺利成为首批会员之一。26日下午,群立集团梅立董事长受邀参加了江苏省电子商

会成立暨揭牌仪式。一百多家企业领导济济一堂,整个会议气氛非常热烈,尤其在信息产业厅领导宣读商会领导候选人名单并现场表决的时候,各地企业代表更是积极参与投票表决,对电子商会的成立表示出极大的信心。现场公开唱票后,梅立董事长当选为商会常务理事。他首先对大家的信

任表示感谢,并表示会全力做好理事工作,配合电子商会,竭诚为大家服务。同时,借助商会这个平台,群立集团也会加强与同行企业间的深层次合作,加快自身发展脚步,进一步提高技术,销售及服务水平。在09年,抓住新机遇,创造新辉煌。

(梅婷)

09『投资香港全国行』江苏站在宁召开 ——我司积极参与为成立群立集团香港分公司做准备



图为投资香港中国行南京站会议现场。

本报讯 2009年3月25日,『投资香港全国行』江苏站“立足香港,迈向国际”介绍会在南京索菲特银河大酒店召开,香港特别行政区政府商务机经济发展局副局长苏锦梁先生、江苏省人民政府副省长张卫国先生及香港特别行政区政府投资推广署署理署长贾沛年先生等领导出席本次会

议。群立集团作为江苏知名民营高科技企业也积极的参与本次会议,同时也是为了群立集团在香港设立分公司做准备。

香港是全球经济最自由的地区,云集了世界各地的专业人才,加上完善的国际网络、低税率、世界一流的基础设施和健全的法制制度等多方面的

优势,正是内地企业“走出去”的最佳平台。群立集团作为一家高科技产业集团,在08年就制定了“走出去”的发展战略,按照09年的规划部署,09年我将在香港设立分公司,相关的咨询工作、前期筹备工作已经进入实质性的操作阶段,本次与会,公司的相关负责人认真听取了香港经济顾问及内地著名企业领导人的介绍及经验分享,进一步了解了在香港设立公司的具体情况,为下一步的实施操作起到了很好的指导作用。

『投资香港全国行』是一项为期三年的大型推广计划,将分别于七个内地省份展开,包括江苏、浙江、山东、福建、四川、辽宁和广东。透过不同类型的重点推广活动,面向内地民企,更针对性的为企业家提供在港投资的信息及更完善的服务,是他们有更充分的准备“立足香港,迈向国际”。

(陈青青)

本报讯 日前,从群立集团传来喜讯,群立集团依托自己雄厚的经济实力,顺利取得进出口权,为开拓国际业务奠定了良好的基础。

群立集团作为珠江路一家老字号的开放型的民营企业,业务发展多样化,当前国际金融危机的影响正不断扩大,但是由于国家的鼓励扶持政策不断,群立集团公司领导计划09年逐步走出中国,迈入海外市场,经过两个多月与相关部门的沟通和合作,群立集团在今年顺利领取了进出口相关登记证书,为进入外贸市场和上市做了一个良好的开端,同时也续写了在IT行业在经济逆境中的又一神话。

(刘丽媛)

群立世纪取得进出口权 为开展国际业务迈出第一步

导读

- 1、联想 3G 上网笔记本闪亮登场; (2版)
- 2、叶晓春:带领我们走向希望; (3版)
- 3、宝利通高清大连巡展;(4版)
- 4、宝利通助力铁岭广电;(5版)
- 5、群立人:我的十年群立路;(6版)
- 6、从键盘看个性;(7版)
- 7、人要活得精彩;(8版)

在金融危机时“走出去” ——群立集团筹建香港分公司

本报讯 3月27日上午,南京市工商联和同南京市外经贸局在江苏雨润食品集团举办了“南京市开放型民营企业应对金融危机专题座谈会”。群立集团作为具有代表性的开放型企业受邀参加了本次座谈会。会上,南京市外经贸局副局长仇少明和南京市工商联副主席纪建军等领导到会并讲话,市外经贸局有关处室的负责人详细介绍了在当前形式下,国

家、省、市关于外经、外贸“走出去”的鼓励扶持政策。各企业代表也踊跃发言,积极交流,共同总结应对金融危机和走出去的积极做法和成功经验。

群立集团作为一家开放型民营企业,集团领导针对如何应对金融危机,对整个集团发展方向、计划都做了全面的调整,更精准地把握市场需求,在逆境中稳步向前。按照09年的规划,香港分公司的筹备工作井然有

序地进行,集团逐步走向海外市场,只有走出去才会有新的突破。而这一决策又恰好与国家的鼓励扶持政策不谋而合,因此群立人的决心更加坚定。

逆境中必然存在着机遇,群立集团必然会把握机遇,稳步发展,群立人也会同心协力,锐意进取,从金融危机中找到前进的方向。

(梅婷)

中国移动发布 G3 笔记本 联想 3G 上网笔记本闪亮登场



本报讯 2009年4月15日，联想昭阳 M10w 笔记本正式亮相中国移动 G3 笔记本发布暨合作伙伴加盟仪式。在本次发布会上，中国移动集团宣布与联想集团等 17 家国内外 PC 厂商展开合作，共同推出中国移动定制的 G3 笔记本。

在发布会上，联想集团副总裁刘杰作为厂商代表发言，他指出：“3G 作为新一代的数字通信技术，是信息产业的又一次革命

性的应用。”他同时表示，“目前，联想已经推出了三大类 20 余款的配置 3G 产品，这些产品同时覆盖了消费及商用类的各种客户。”他还透露：“今年年内，联想将携手中国移动陆续推出更多的具有 3G 网络应用的内置的笔记本电脑产品。”

在发布会现场，真正的明星当属一台台 3G 上网本产品，其中，有不少嘉宾、媒体争相试用展台上的联想昭阳 M10w，而昭阳 M10w 也当之无愧地成为了当晚的人气明星。

联想昭阳 M10w 笔记本电脑，具备超便携、超时尚、高速互联的特性，

是“真正”的 3G 上网本产品，它基于 intel atom 处理平台，拥有丰富的接口和 10 寸 LED 屏幕的设计，其长效电池能赋予用户 3G 网络更持久的体验。同时，基于对市场和使用习惯的充分考量，联想还为用户准备了包括有线、wi-fi、蓝牙等多种网络应用功能，这将为联想笔记本电脑用户赋予真正 always online 的体验。



IBM 首次推出终端安全解决方案

(2009年3月12日,北京)
IBM 公司(NYSE:IBM)宣布首次推出终端安全解决方案——IBM Proventia 终端安全控制解决方案(Endpoint Secure Control, ESC),以帮助企业免受供应商控制,并能以较低的成本提高台式机的安全性、合规性与运行效率。由 IBM 互联网安全系统(ISS)负责提供的这一终端安全管理解决方案融合了 IBM 深厚的安全服务经验以及 BigFix 公司的先进技术。

IBM 的解决方案提供了业界最好的终端安全管理服务,其设计聚焦目前业界两大主要问题:不断增长的安全支出以及日益复杂的终端安全管理。目前,企业正

面临着两难的困境:要么分别管理多个单点安全产品以满足不同的需求;要么被迫绑定来自单一供应商的产品但却无法满足全部安全需要。现今市场上单一供应商提供的产品组合套餐通常源于供应商之间的并购,由于收购后并未进行合理的整合,因此客户仍需分别管理各个单点产品。甚而,客户绑定在单一供应商的战略使得供应商们过分满足现状,而不再锐意创新为市场提供最优秀的安全产品。这两种情况都意味着客户用于运营及购买许可证的支出不断攀升,而在采购出色的安全产品时却捉襟见肘。使用 IBM Proventia 终端安全控制的客户则可以通过单一的安全管

理界面灵活地选择市场上最好的安全解决方案,从而满足并平衡他们的需求。

BigFix 董事长兼首席执行官 Dave Robbins 表示:“能够与 IBM 公司一起提供开放式的终端安全管理,我们感到十分高兴。客户不想要被动的、一个工具应对一种威胁的安全管理模式,他们希望把多种安全措施整合在一起,从而降低成本并加强安全防护。”

IBM Proventia 终端安全控制解决方案将在 2009 年春天上市。届时 IBM 将为 IBM Proventia 桌面安全解决方案的现有客户提供升级服务。

IBM 最新 X-Force 年度报告显示

企业无意中正在成为自己客户的最大安全威胁

本报讯 IBM 近日公布了其 2008 年度 X-Force 安全趋势与风险报告,结果显示企业正无意间将自己的客户置于受到网络攻击的危险境地。随着利用合法的企业网站向客户发动的攻击以惊人的速度激增,网络犯罪者正在利用企业来攻击其客户,从而不断窃取客户的个人数据。

新发布的 X-Force 报告指出了 2008 年犯罪者利用网站攻击大众的两大趋势。

首先,网站已成为企业 IT 安全的最薄弱环节。攻击者重点攻击网络应用程序,以便能够感染计算机终端。同时,企业使用的商业应用程序充满漏洞,而他们定制的应用程序可能存在大量无

法修补的未知漏洞。2008 年发现的漏洞多半与网络应用有关,其中超过 74% 的漏洞仍没有补丁。因此,2008 年初大规模出现的 SQL 注入漏洞现在仍没有减少。2008 年夏季开始出现 SQL 注入攻击,到 2008 年底攻击数量飙升了 30 倍。



促销活动

IBM “东方系列”服务器 x3610,为您提供出色的性能,经济的价格、稳定的产品、贴心的服务。

IBM System x3610 服务器,采用节省空间的机架式设计。2U 的机架式服务器,为那些正在使用分布式的、塔式服务器环境的客户进一步发展提供了理想的平台,在保持塔式服务器经济性的同时提供机架式服务器的效率。System x3610 为中国中小企业量体裁衣,让您用得起来、用得简单、用的安心,帮助您更好地利用 IT 技术提升业务成效。

IBM System x3610 最新热销活动

产品型号: 794242C

产品热销价: RMB 9,999

即日起至 5 月 31 日,产品热销价格加一元还可获得 146G 硬盘和 1G 内存扩展套装。

产品配置:

- 四核英特尔至强处理器 5405 (2.0 GHz/1333 MHz 前端总线 /12 MB 二级缓存)
- 英特尔 64 位内存扩展技术
- 1GB PC2-5300 DDR2 ECC 内存
- 开放式热插拔 SAS/SATA 硬盘托架
- 支持 RAID 0,1
- 双千兆以太网适配器
- 3 年有限现场保修

产品型号: 794262C

产品热销价: RMB 10,499

即日起至 5 月 31 日,产品热销价格加一元还可获得 146G 硬盘和 1G 内存扩展套装。

产品配置:

- 四核英特尔至强处理器 5405 (2.00GHz/1333 MHz 前端总线 /12 MB 二级缓存)
- 英特尔 64 位内存扩展技术
- 2GB PC2-5300 DDR2 ECC 内存
- 开放式热插拔 SAS/SATA 硬盘托架
- 支持 RAID 0,1
- 双千兆以太网适配器
- 3 年有限现场保修

热卖机型

IBM System x3250M2 (产品号: 4194i03)

- 热销价格: RMB 9,625 元
- 采用 Intel 酷睿 2 双核 E7200 处理器(2.53GHz/3MB 二级缓存)
- 2 × 512MB DDR II 内存
- 易插拔 SATA 硬盘驱动器,开放机架
- 硬件 RAID0,1
- Combo 光驱
- 千兆以太网适配器
- Wake on LAN, PXE 支持,远程部署管理
- 3+3+3 年有限现场保修

IBM System x3250M2 (产品号: 419442C)

- 热销价格: RMB 10,625 元
- 采用 Intel 至强双核处理器 E3120(3.16GHz/6MB 二级缓存)
- 2 × 512MB DDR II
- 热插拔 SATA 硬盘驱动器,开放机架
- 硬件 RAID0,1
- 双千兆以太网适配器
- Combo 光驱
- Wake on LAN, PXE 支持,远程部署管理
- 3+3+3 年有限现场保修
- 1U 高机架式服务器

以此价格购买

1. 免费获得 250GB 易插拔硬盘两块(产品编号: 39M4508)
2. 同时免费获得涵盖文档处理,电子表格和幻灯演示等功能的 IBM Lotus Symphony 办公套件,助您节省预算。
3. 以上产品江苏群立为苏皖地区区域总代,独家包销。

IBM 管理实践与经验分享培训 在群立总部举行



本报讯 2009年4月7日,群立集团总裁梅立先生邀请到IBM中国公司高管吴磊先生,给群立集团管理人员带来了一场别开生面的培训。培训主题为“管理实践与经验分享”,主要内容结合了当今经济、市场和IT产业的变化,由IBM的创新之路和转型策略,深入到企业人员的领导和管理能力,让大家享受到一堂生动的演讲中。

培训过程中,吴磊先生从IBM的策略及管理模式谈起,让群立的领导领悟到“有挑战 才有机

遇”。随后,在人力资源管理方面,还涉及到人力资源战略、规划目标、员工发展培养以及绩效管理等方面的知识,通过这次培训,让群立管理层更加关注平日在为员工设定规划发展方向、技能评估、定期总结等方面的工作。

最后,大家结合实际工作上遇到的问题,并进行分析,让大家对管理有了更深一层的认识。本次培训在一片热烈的讨论中结束。

(陈青青)

叶晓春

带领我们走向希望

09年的春天终于来了,这是浙江群立人翘首期盼的日子。在经历了07年的低谷,08年的徘徊后,今天,我们终于在为成功欢呼呐喊。这两年,我们有努力,有拼搏,有失败,有委屈。而我们能坚持走到今天,是因为有一个人一直在鼓励着我们,带领着我们。他,就是浙江群立总经理叶晓春。

两年的时间并不长,却足以让我们看到叶晓春的努力和成长。

从刚进公司时软件行业的门外汉,到现在精通业务,熟悉产品,了解讯息的专业人士,叶总的进步我们有目共睹,但背后所付出的艰辛我们却无法想像。叶总刚进公司时,正处于公司的低谷期,而自己又是个新手,对产品业务都不了解。因而开始的时候,他背负着巨大的压力。怎样才能尽快地熟悉业务,怎样才能让公司尽快走出低谷,怎样才能提高员工的凝聚力,所有的问题,都是他必须要考虑的。很快,我们发现,他每天总是第一个出现在公司,最后一个离开公司。即便前一夜工作到凌晨,第二天他都会在8:30准时出现在办公室。而他的这个习惯一直保持到今天,两年来从未间断。周末,对于他来说,是一个很模糊的概念,似乎他从来都不需要休息,似乎他永远有比常人更充沛精力。可我们知道,他只是用他的心,用他的生命在工作。巨大的压力和不足的睡眠,使他的脸上总是保持着自己的特色--黑眼圈,但在工作中,我们却丝毫看不出他的疲惫和松懈。为了能抽空多了解产品和业务,他随身带着产品手册和经销商手册,只要有时间就会拿出来研究。为了更好地管理公司,他经常和总公司领导沟通管理技巧,也常常仔细研究其他公司的管理模式。无数个早出晚归中,他一点一滴地积累着产品知识和

企业管理知识,一步一步成为一个懂业务,会管理的领导。

叶总常说:“如果要做业务员,就必须熟练掌握产品知识,没有一个客户愿意和一个不了解自己产品的业务员交流。要做,就要做最专业的!”而他强调的这些,也正是当时的浙江群立最为欠缺的。缺乏销售经验,无法开拓市场,客户维系不到位,所有这些问题,使公司在07年陷入了艰难的境地,知道08年上半年情况依然不容乐观。这一年关系着浙江群立的生死存亡,叶总的压力,可以想象有多么的巨大,这些压力他一个人抗着,一个人的时候也许他悲伤过,也许气馁过,甚至流过泪,但是在我们的面前展现出来的依然是坚强,他知道,等待毫无用处,退缩是懦夫,我们要做的,是鼓起勇气,是整顿和出击。他带领公司全体员工每周进行培训产品知识、交流沟通技巧;每周召开中层干部例会,研究公司运作方式,业务开展模式;每天召开销售分析总结会。从业务,到制定后勤管理制度,一系列的措施出台,事无巨细,他全部亲自参与,树立了一个领导的带头作用。

带头拼命是一方面,为了提高大家的积极性,叶总也一直希望能推行更为合理的考核制度。2008年下半年,在参考总公司制度后,结合浙江实际情况,浙江群立确定了新的考核制度。一石激起千层浪,新政策的出台,立刻引起全公司员工的强烈响应,大家信心更加充足。接下来,所有业务员都在奋力开拓市场,



所有后勤人员都在为销售进行全方位的服务。没有人抱怨,没有人委屈,有的是共同的目标和希望。终于,在2008年下半年,业绩取得了明显的进展,销售额大幅度提高。但紧接着,问题又来了,销售额上去了,费用也跟着上去了。为了解决费用超支的问题,叶总几次在与财务人员的会议中,强调要开源节流的问题,要把钱花在刀刃上。开源节流是一个企业最根本的经营措施,但是做起来其中的辛苦只有叶总明白。

频繁的沟通、讨论、总结,这些工作最终使我们收获了一份令人喜悦的成绩单。2009年年初,浙江群立走出低谷,2月,我们创造历史新高,实现了销售额、净利润双重突破。群立人期待已久的春天,终于到来了,不仅业绩实现历史突破,在人员的精神、管理管理等多个方面都进入一个良性的发展轨道。面对刚刚取得这样的成绩,叶总却说,这不

是一个人创造的,它属于浙江分公司每一个人,没有业务员的积极销售、没有商务财务的配合、没有仓储技术的支持,都是难以实现的。可是大家都知道,这中间付出最多的,是叶总。是他用心考虑着公司的每一个问题;用心凝聚着公司的每一位同事;用心指导着公司的每一项工作;是他带领浙江群立从逆境中走向希望……

即使在最艰难的日子里,我们也要用笑容来面对工作和生活,这是叶总教给大家的。轻松的工作氛围,丰富的休闲活动,宽广的创意空间,一切的一切,让浙江群立不单单是公司的名字,也成为群立人心中的大家庭。现在,我们已经步入正轨,这只是一个新的起点,还需要集团各位领导、集团各部门领导、各兄弟公司同事一如既往的大力支持。今后,浙江群立会有更有激情和生命力,在叶总的带领,创造更多的奇迹!

(梅丽)



真视界、聆距离 -- 宝利通高清巡展大庆站



2009年3月,江苏群立现代来到寒冷的东北城市——大庆,开始了宝利通高清巡展的第三站活动。

大庆,地处中国北方松嫩平原,东距冰城哈尔滨140千米,西距鹤乡齐齐哈尔140千米,是世界十大油田之一,也是中国最迷人的沙榆湿地。

为了给大庆各企业、行业提供最前沿的通讯技术,江苏群立现代带来了宝

利通最新的高清产品及完整多样的解决方案。

作为视频通讯行业的领军品牌,宝利通展出了高清视音频产品。包括 HDX7000、HDX8000、RMX1000 视频产品,及 IP7000、IP650、IP550 等音频设备,为大庆的用户带来了多种解决方案。

设身处地为用户着想,急用户所急。此次活动打破了单一产品的介绍,根据

用户在实际使用中碰到的需求给予解决方案推介。同时,对于用户在活动中提出的一些技术咨询、功能咨询也给予了充分的解答。

在这样寒冷的北国雪城,宝利通的产品及服务无疑是冬天里的一把火,温暖了大庆用户的心。宝利通的极致高清产品、融合通讯概念成为了这阶段大庆人津津乐道的话题。 (张静)

本报讯 2009年3月,宝利通公司在西安召开了关于08年工作总结及09年规划的会议,群立现代西北区办事处全体员工参加了此次会议,同时群立现代总经理纪永锋先生也在百忙之中参与了会议。本次会议分为08年的工作总结及对技术、销售技能的培训。主要内容包括:销售理念以及如何将销售技术化、技术销售化。

会议过程中,宝利通全国销售总监王沛先生首先为大家就08年做了简单的总结,同时将自己作为一个老销售的职场经验介绍给大家,包括如今的视频会议行业市场分析;宝利通实战宝典讲解;宝利通 RMX1000 产品特色;宝利通产品在客户心目中的定位和价值以及宝利通成功的魅力所在,大家听后受益匪浅,对09年做好宝利通西北市场信心倍增。

会议期间,还展开了实战模拟场景演练,所有人通过互动与参与,对销售技巧的实际运用有了切身体会,同时也进一步了解了宝利通产品的市场需求,以及做好销售工作要掌握的基本技能的必要性。

会议后期,大家互相交流销售经验,在短短的两天会议中,大家在宝利通本次工作会议中对宝利通产品更加了解,对宝利通优势学以致用,掌握了很多销售方面的技巧。会议在一片激烈的讨论中结束了。

(西北区行政助理 侯丹妮)

08年工作总结及09年规划会议 群立现代西北区参加宝利通

□ 行业资讯 <<

宝利通视频产品支持 1080p 任意带宽均呈现最佳视频效果

全球领先的远程呈现、视频及语音通信解决方案提供商宝利通公司日前宣布,推出全新的 1080p 高清解决方案,实现任意带宽条件下的最佳视频通信体验,进一步扩展业内最丰富的远程呈现产品组合,给用户带来更高灵活性。用户可根据不同网络带宽或特殊应用需求灵活调整远程呈现分辨率。

宝利通正在进一步扩展远程呈现产品线,支持每秒 60 帧画面输出 1080p 全高清和 720p 广播级的解决方案。该产品线包括融入式和会议室型远程呈现方案和多点会议设备,可为更高质量的远程呈现系统提供端到端支持。作为宝利通极致高清(UltimateHD)体验的一部分,这些解决方案将提供业内领先的立体声(Siren22 StereoSurround)高清语音质量,可以同步分享高清多媒体内容和宝利通拥有专利的丢包恢复(Lost Packet Recovery) QoS 技术,从而确保在 IP 网上实现稳定、非凡的高清体验。

支持 1080p 和 720p, 60 帧 / 秒图像质量的产品包括: Polycom RealPresence Experience (下称 RPX), Polycom Telepresence Experience (下称 TPX), 全新的专为大中型会议室设计的 Polycom HDX 8006 会议室型远

程呈现解决方案等。宝利通还宣布将为有意将系统升级至支持 60 帧 / 秒画面输出 1080p 和 720p 的实时媒体会议平台和 HDX 客户推出优惠升级计划。

宝利通还通过 HDX 系列提供一整套灵活的个人及会议室型远程呈现解决方案,包括满足各种规模会议室、整合室内环境的方案,以及用于行政桌面和办公室的 HDX 4000 个人远程呈现系统。全新的宝利通 HDX 8006 则是首款支持 1080p 的 HDX 解决方案,专为大中型会议室设计。宝利通 HDX 8006 还可用于针对多种环境与应用的完整媒体中心方案,它配备一或两台平板显示器,整合式高性能音频系统;并配有独特的落地式设计用于放置和管理各种独立组件,或作为壁挂式应用选项。

宝利通视频远程呈现系统对 1080p 的支持,进一步推动了宝利通所倡导的 VC2 愿景,将视频作为企业统一通信中最普遍的应用之一——无论企业规模如何,都可以随时随地进行交流。宝利通 VC2 愿景所包含的方案为将来与统一通信战略伙伴进一步实现整合奠定了基础。

宝利通视频会议助力铁岭广电

编者按：

2009年3月,宝利通助力铁岭广电,完成了视频会议系统的建设,为铁岭广电的信息化建设增添了一抹亮色。

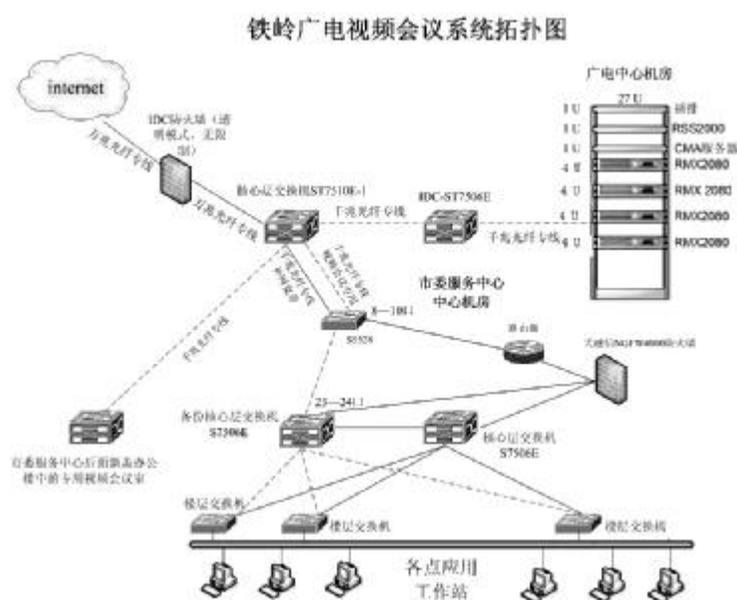
作为视音频行业的领军品牌,宝利通一直致力于为用户提供最前沿的视讯产品和技术。清晰真实的画面,零距离的听觉感受,宝利通为铁岭广电用户带来了全新的会议感受。

作为宝利通中国区的总代理,江苏群立现代耐心的技术讲解,完善的售后服务,赢得了用户的信任与赞赏。

项目背景 <<

铁岭有线电视作为中国有线电视数字化改造的先行者,积极进行广电IP城域网建设。城域网建设以支持下一代网络技术为标准,实现核心层与业务汇聚层实现万兆无堵塞交换,业务汇聚层与网络接入层实现千兆无堵塞交换;同时网络设备支持多协议标签交换协议和其它路由协议和组播协议、支持IPV6功能、支持虚拟专用网、QoS服务质量和高性能网络安全等控制,经过充分的技术论证,通过双归属冗余备份的方式,进行了城域网建设。

网络系统拓扑图如下：



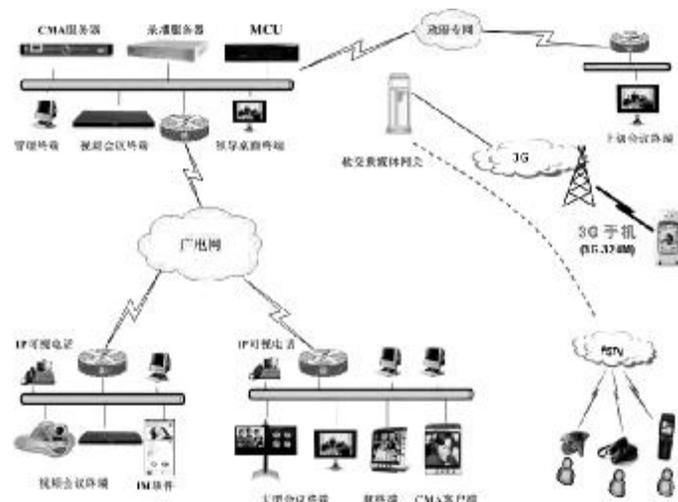
铁岭有线电视城域网,采用双归属的结构,每个分前端与核心设备双向互联,具有带宽高,网络结构简单,投资成本小,数据传输效率高等特点,是中小型城域网的典型代表。铁岭有线为用户提供广泛的数字电视和宽带接入业务,还可以为用户提供虚拟专用网、专线等多种接入方式,同时为了

增强公司市场影响力、核心竞争力,提升社会效益和经济效益,推进地方国民经济发展、社会信息化建设和广播电视网络化、数字化发展,为了促进全市文化体制改革和文化产业发展,铁岭有线电视领导提出了极具战略眼光的决策,要尽快建立起立体式多方位的视频会议运营系统,最终树立“铁岭有线”的广电网络品牌,成为广电网络服务的领先者!系统建成后,铁岭有线电视的业务体系发生了根本性转变,由单一传输模拟电视向数字化、个性化、多媒体交互式业务转型,将形成广播电视传输、广电宽带互联网、行业信息化建设、城市信息化管理、远程会议、可视通话、视频监控、本地综合信息化服务等综合业务体系。

设备选型 <<

铁岭广电选用了POLYCOM公司高清电信级多点会议控制器MCU-RMX2080, RMX2080采用全编全解的方式,4台支持320个高清终端的呼入;1台CMA5000会议管理服务器,支持500点桌面软件终端的注册;1台RSS2000会议录播系统;4套高清HDX7002XL终端;10套领导高清桌面终端HDX4002XL;4套标清硬件终端K80;50台IP可视电话。完全满足广电系统的高标清组合,会议终端、可视电话、桌面软件终端混合组会的需求。

运营系统拓扑图：





十年,是很漫长的一段时间,对于人的一生来说更是弥足珍贵。我的十年,精彩而丰富的十年,是和群立一起度过的。回忆在南京的这些日子,有时会想,如果10年前的那天,我没有踏进群立的大门,那我的今天会是怎样的。我会做怎样的工作?我会过怎样的生活?我会有怎样的感悟?没有人知道答案,但有一点我可以肯定,没有和群立相遇,一定是我人生的一个遗憾。

我的十年群立路

·戴大桥

初入社会,蹒跚学步

1998年的夏天,带着简单的行李,复杂的心情,我踏上了南京的土地,像个蹒跚学步的孩子,对社会充满了好奇和欣喜。天地很大,而我有一腔热情。新的环境,新的心情,新的希望,我对自己说,我要在这里生活。当然,摆在我面前的最现实的一条是,我需要一份工作。求职道路很顺利,在朋友的推荐下,很快我就得到了现在的这份工作,成为群立的一名销售。刚进公司时,其实群立也才起步,全公司连我总共才几个人。我的专业是电子电工,跟销售完全不搭界,但就是这样一份不搭界的工作,我一直做到今天。

第一天上班的心情大家都体会过,期待,欣喜和小小的紧张,混合着,成了一种现在想来都很美好的感觉。我的第一件任务很简单,去邮局发一封挂号信。可有时候小事情真的能让人学会很多。我接到这个工作时,几乎没有考虑,直奔邮局。在我花了一上午时间,绕到鼓楼邮局,把挂号信发出去以后,回到公司才听说,离公司最近的浮桥邮局离公司步行只需要10分钟。更糟糕的是,梅总问我要挂号信的回执时,我才想起来,回执还躺在鼓楼邮局的柜台上。梅总虽然说着没有关系,可写在他脸上的分明是焦虑。后来我知道了信封里装的是几万元的增值税票,便也开始担心,万一挂号信丢了,对公司是一笔不小的损失。一天天地算着日子,所幸最终对方回复收到了信,我才算放下了心里的石头。但为了避免同样的错误,我准备

了一份南京城市交通图,翻来覆去地看,记下了市区每条主干道。周末的时候,我沿着珠江路来回走,从莲花桥到小营,再从小营到莲花桥,直到记住每幢写字楼的位置。

真正开始展开工作时,我发现,自己对业务知识了解得太少。有时甚至客户比我更专业,那个阶段,齐总给了我很大的帮助和鼓励。业务不熟,她一点一点教给我;方法不对,她一步一步指导我;心态不好,她一次又一次鼓励我。终于在3个月后,我能独立工作了。接下来就是不停地扫街,发名片,翻黄页,打电话,发传真……绝大多数的尝试像石沉大海,没有半点回应。终于,在经历了漫长的等待之后,我接到了一家单位的询价电话,从对方的语言中,我感到他们是有需求的,问题只是在价格方面。我知道,这是一次机会,于是详细介绍了公司的产品,价格和服务,并且留了对方的地址。接下来,我约时间,专程拜访了对方的公司,详细了解需求,介绍产品,交流沟通。在反复电话沟通和几次登门拜访之后,我终于如愿接下了第一笔业务。努力付出,真心对待,持之以恒,总是会换来我们想要的东西。自此,我的工作步入正轨。

公司壮大,自我成熟

公司一天天的壮大,我一天天地成熟。从珠江路上成堆的小公司中脱颖而出,身边的同事越来越多,办公室越搬越好,销售额越来越高。2001年的时候,公司决定在珠江路开设一间门面最大的IBM专卖店。而我被指定负责整个店面的装修工作。将近一个月的时间,我天天和烈

日,建材和装修工人打交道。南京的7月很热,骄阳似火,空气的温度似乎都能把人灼伤。为了节约成本,保证质量,我跑遍了建材市场,一家一家地比较。怕装修质量不过关,水电,木工,墙面,每一个环节我都仔细检查,好像自己在创造一件怎样的艺术品似的。公司领导考虑节约装修费用,想沿用店面本来的吊顶。但装修一半我发现,如果不换吊顶,会严重影响到整个装修效果,对公司的形象造成损害。翻来覆去想,我都觉得有必要跟公司领导提出这个问题。于是找到领导,详细解释了需要更换吊顶的原因和利弊,最终得到同意。一个月以后,装修完毕,看着自己的成果得到众人的肯定,成就感油然而生。对群立的感情,也因为自己的辛苦付出而更加深了,我自己,也在经历了越来越多的事情后变得越来越成熟。

经历挫折,总结经验

10年的群立路,也并不总是一帆风顺。2002年的10月,我遭遇到了一次重大挫折。在给一位多次来访,最终谈妥价格的客户送货时,因为我的疏忽,被骗走了价值4万元的机器,公司蒙受了很大的损失。尽管在整个过程中,我们已经很小心,扫视了交货地点,也没有喝对方提供的饮料,记下了对方乘坐的出租车车牌号。但由于对方的种种手段,最终我们还是没有坚持人不离货的原则,三台机器不翼而飞。公安部门也没能找到作案人员。那阵子我的心里负担非常重,压得我喘不过气

来,甚至有些担心是不是该离开群立了。理所当然,梅总找我谈话。可公司的处理方式却出乎我的意料之外,除了大会在大会上作为典型事例讲解外,我只是象征性地作出了一些赔偿。直到今天,我依然觉得,梅总的包容心让我十分尊敬。但从此以后,这件事成为公司所有销售人员的必修课,“人不离货”也成为销售一项重要原则。

10年之间,我经历过多次失败,经历了惨痛的失败,却也让我收获了宝贵经验。如今,我有自己带领的销售团队。在团队中,我会经常谈起这些失败和挫折,希望他们可以避免这些错误。

历经十年,任重道远

收到《群立风采》的约稿通知,我开始整理自己的思绪。10年前的点点滴滴像水墨画一样在眼前晕开,回忆群立一步一步从珠江路上无数家小公司中脱颖而出,发展到今天的过程,忆自己二十来岁的青春岁月和做对与做错的那些事情,回忆当年几个人在集体宿舍谈工作,打扑克,吃西瓜的情景,辛酸,喜悦,失败,成功,付出,收获……全部浮上了心头。不知不觉的,发现自己竟被这回忆感动了。

今天的群立,和10年前不一样,无论是规模,资金,还是影响,都不一样。但今天的群立,和10年前又一样,一样地拼搏,一样地坚持,一样的任重而道远!我们每一位群立人,都会朝着明天继续迈进。



从键盘看个性

从一个人的键盘磨损度可以看出很多东西。比如：

1、W 严重磨损：

原因：FIFA的加速键是W。

分析：此人是个FIFA高手。这种人在看球时左手中指会不自觉地狂点；踢球时会抱怨说：又按错键了；跑步时会默念：w、w、w。。。

2、ALT S 或 CTRL ENTER 磨损：

原因：这两个组合都是OICQ的发送讯息。

分析：此人是QQ狂，具备以一当十的能力。这种人会把别人的电话号码当作OICQ去查询；写文章时会大量使用GG、MM、hehe、haha、o、886、520、7456等字眼；在动物园看见企鹅会说：拜托你丫换个头像好不好？

3、W、A、S、D、U、I、J、K 都有明显磨损：

原因：这八个键是拳皇迷常用的控制键。

分析：此人是个拳皇迷，但不一定是高手，因为拳皇高手太多了。这种人有事没事都会两只手在腿上或桌上不停敲打，旁观者会认为他是专业弹钢琴的，并且肃然起敬。

4、CTRL C 和 CTRL V 明显磨损：

原因：大家都干过这事，就不用说了。

分析：此人是网站编辑或转贴狂人。这种人手都很巧，剪刀和胶水的使用技巧出神入化。

5、A SHIFT CTRL 1 2 3 4 ... 不同程度磨损：

原因：打过星际的朋友都知道这是最常用的键。

分析：此人常打星际。这种人在生活中的计数方法是十二进制；数东西时会说：一队、两队。。。

注：星际中，十二个物体为一队。

6、F5 键磨损到变成白板：

原因：F5是刷新键。

分析：此人是斑竹或板斧，要时刻看新贴发裤子，比如淑芬、猫少和我。这种人看报纸时会用马桶刷子不停地刷报纸，期望看到更新的内容；而且喜欢到处贴广告，曾经有人看了我们在电线杆上贴的广告，跑来找我们治性病。

7、CTRL ALT DEL 严重磨损：

原因：重启。

分析：此人是，我也不知他是干什么的，但他该换台电脑了。

8、小键盘磨损：

原因 & 分析：基本上属于高危工种，如：银行出纳。。。

9、键盘左中和右中部分各有一块圆形严重磨损，分别以 D 和回车为圆心：

原因 & 分析：气管炎，长期跪键盘。

注：根据身材不同，圆心和半径稍有变化 属正常现象。

10、键盘无任何磨损：

原因 & 分析：必为新键盘。

寓言

改变你一生的话

·刘丽媛

每一份私下的努力，都会有倍增的回收，在公众都会被表扬出来，所以不要羡慕那些比你成功的人，他们只是私下比你努力，比你认真！

顾客不止买产品，他更买你做事认真的态度，我说，只要一个人做事真的很认真，很诚恳，他几乎可以签下任何合约。每一个全世界最顶尖的推销员都知道，他所销售的产品，不是产品的本身，而是他自己，他自己就是产品。顾客在买产品之前，他一定先买这个营销表。

顾客不只买产品，他更买你的服务精神和态度，我说，事实上当顾客反对意见太多，只是代表一件事情，就是他不够相信你，不够喜欢你。我们企业要成功，我们不一定要把自己来当马来赛跑，我们要找一匹马，骑在它的上面，跟着马前进的话，即使没有超过马，但是至少我们的成功也非常接近，这种事情就叫做马上成功。一个公司最大的营运成本，不是公司说花钱买了多少硬体，或者多少软体，或者是花了多少钱做广告，一个公司最大的成本就是没有被训练过的业务员，因为他们天天得罪顾客，他们天天损失营业额，所谓的领导力，不是训练人，领导力

的定义是选对人。世界级的竞争一律以结果为导向，市场以结果论英雄，我们不能说，假如你真的很努力的话，你应该产生最好的结果和绩效。成功就是简单的事情重复的做，只要我们找到我们成功的秘诀，我们不断的重复做它，我们的企业就会越来越成功。失败为成功之母是错的，因为只有检讨才是成功之母，假如我们不了解我们失败的原因，不加以改进的话，整个企业将会不断的犯同样的错误。

最好的人才都是免费的，因为他赚取得利润早就把他的薪水给盖住了。不好的人才天天让公司有漏洞。天天出问题，天天损失业绩，这样的人他的薪水是很贵的。任何人之所以会成功，因为他失败的次数比我们还要多。但他们失败之后呢？他们保持坚定的信念。他们坚定的相信，过去不等于未来，没有失败，只有暂时停止成功。假如我们跟成功者期望拥有同样的结果，我们之前就必须要有



取同样的行动，因为同样的行动会带来同样的结果。成功者之所以成功，因为他做别人不愿意做的事情，做别人做不到的事情。3%的成功者跟97%的一般人相比，最大的差别在于3%的成功者以最短的时间采取最大量的行动；成功的人花钱方式跟别人不一样，因为他把钱花在未来会帮他赚钱的地方，任何人赚钱都是靠他的脑袋赚钱。一个人成功首先必须具备两个条件：

第一，拥有良好的态度；

第二，拥有一流的技巧和能力。

没有全力以赴的人，人生就好像飞机机长没有把排档杆推到极限，他的飞机不管是飞多久，永远都是在机场。各位朋友，假如你想让梦想开始起飞，请你从现在开始，全力以赴。

更新思绪

·刘艳

昨天一个朋友说，你已经很久没有更新QQ空间了。我只是淡淡的回了一句，哦。日记本还是只有那一摞，记录着最青春的年华，和粗粗的体会。之所以还是保留着，是因为不想

连回忆都没有。我们早已经学会选择性地遗忘一些什么，太过沉重的，太过悲伤的，统统都深深地埋藏。日记，或许会在某一个时刻，为我们重演当年。

这几天，突然很想很想要一间自己的房子，只有一个人的房子。买什么，放什么，都是为了自己，而不是考虑到另外一个人。想要一个开满花的阳台，长长的木头椅子，可以坐，可以躺，在阳光的暖意中睡上一小刻钟，醒来时发现时间并没有流走多少，开心地笑。我很喜欢发呆，发呆的时候会想起自己的真正的样子，就那么沉静的几分钟，思绪已经跑遍几十年。只要一个软软的垫子，坐着发呆，高

兴的时候傻笑，伤心的时候流泪。没有理由没有约束。不是做什么都有理由，我从来就是一个感性得要死的人，我可以为一片叶子落下而流泪。也可以突然想起什么好笑的事情笑得喘不过气来。

我是一个傻乎乎的又有点偏执的人，有点小小的骄傲但是也还算宽容，我不掩饰对愚蠢的人的讨厌，也不掩饰对人超乎寻常的好感。

我还是那个我，傻傻的，感性的，偏执的，困了自然需要一个自己的房间，开满花的阳台，躺在长长的木头椅子上，在阳光的暖意中睡上一会儿。我还是那个我，梦醒时刻，觉得格外清新。QQ空间可以不去更新，日记可以深深地埋藏，但是，思绪必须更新，新的一天必须新的思绪去面对。





品读人生

·王燕

人生像一首诗，有浪漫的诗意，也有残酷的现实。

人生像一首歌，有动听的旋律，也有沉郁的顿挫。

人生像一个舞台，有众人追捧的主角，也有默默无闻的配角。

何为人生，我问过很多人，青年人说：人生是激情，为自己的事业而奋斗，然后成就美好的将来。中年人说：人生其实是今天，人到中年，那种激情历经岁月的蹉跎，已经被消磨得没有多少了，转而把希望寄托在家庭上，为家庭付出我的全部。老人说：人生即是回忆，从而感怀人生，然后享受天伦之乐。

虽然这些人的观点形式各异，但是这些都是一个人的品读出来的成果，其实不管人生的道路如何，只要我们在生活中保持着一颗平常心，对待我们无法预言的一些事或者灾难，困难，挫折，这样我们才会有意想不到的效果。

何为人生，我又常常独自品读着又经常思考着这些问题，在得到与失去之间摇摆让我终于明白了这个道理；其实人生就是一个平衡点，像翘翘板一样，永远都没有办法平衡，然而在生活中更多的是失去，在感情方面在友情上在事业上等等失去之后，也许我们在哀叹命运的不公的时候，流露的是黯然，伤感，彷徨，其实，有时人生中失去也有好处，因为失去是为下一次的得到而准备的。

古时有位书生曾向一位大师请教这个问题，然而这位大师只给了他一杯茶，再冲上一壶热水，看着茶水里冒出的袅袅烟气，大师叫他慢慢品尝，方知其味。那位书生站着看了很久，品尝着大师刚刚递来的茶，但是脸上还是感到很迷惑。大师只是无奈地笑了。

其实人生像品茶一样，我们又何尝不是摄取生命的清茶，而命运又何尝不是一壶热水，茶因热水擦释放了深蕴的清香，同样生命也只有遭遇一次次的挫折与困难之后，才流下坚强的毅力。

其实，不管人生如何，它最终以百态出现在众人的心理，虽然各不相同，但我相信，只要我们持有一颗平常的心义无反顾地坚持着，就会历经风雨，又见彩虹。



·刘丽媛

去年乍寒的10月，经过紧张的面试和满心的期待，我以总裁秘书的角色成为群立集团总公司的一名员工。因为今年的大经济环境不好，各个行业也受到不同程度的冲击，对于我一个刚从东南大学毕业的大学生来说，找工作也变得异常艰难。在此我感谢群立集团总公司给我一个就业的机会。

上班的第一天，从同事们的忙碌身影和满带微笑的脸上，我感受到了公司独特的管理之道，对于一个刚走出校门的毕业生来说，为了能尽早地适应总裁秘书这个工作环境，我主动去了解群立集团的创办史、未来发展规划及各项制度，公司励志于为员工创造最佳的发展环境和发展空间，鼓励和帮助每位员工不断挑战并超越自我，激发员工个人与公司事业的共同发展。就是本着这样的信念，群立集团从十年前的一间小小的门店做到目前拥有600多员工的集团公司并且在视频会议POLY-COM以及多个领域做到了全国总代理，我想，正是因为这种人性化的管理，才使每一个

员工都能积极的投入到工作中去，把公司当家。

作为一个新人，面对总裁秘书这个岗位我不免还是有点压力。然而这种紧张情绪在我入职的第一天开始就已经烟消云散了，因为梅总以及公司的其他领导对待下属在工作上精益求精，在生活上更是做到了无微不至，每个员工的生日梅总都会亲自发邮件祝福，虽然只是一封简单邮件，但它包含着公司全体同事团结、平等、互助、共同向上的精神。这种精神让我感与自豪，让我把自己的命运和前途与群立紧紧绑到了一起。

我做为新人，面对的不仅是机遇也是挑战。正所谓“凡事预则立，不预为废”。

我相信，每一个进入群立工作的同事心中，都埋藏着不同的美丽梦想。那么让我们在这个温暖坚实的群立团队中，用更加踏实、认真的工作，更加崭新的工作业绩，来实现我们的美丽梦想吧！

“人要活得精彩，也许，不在惊艳，而在于细细咀嚼人生时，所绽放的耀眼的瞬间！”

人要活得精彩

也许，不在惊艳

悠然的角落

·胡雅丹

记得十月份刚刚来公司那会，就特别期待午饭时间。

不仅仅是因为腹中饥饿，也因为餐厅的环境着实让人喜欢。

明亮，干净，窗户打开后的微风袭进，饭菜的香味一下子就散开了来，

这儿夹点给你，那儿让你尝尝，难怪大家说群立养人，每天都“加餐”，这待遇好的…

不过在这热闹的聚餐过后，餐厅也有着别样的独特。

记得那是一个很忙碌的早上，一直到了下午一点多才想起吃饭。

捂着直叫直叫的肚子，我以百米冲刺的速度奔进了餐厅，打开门，空无一人。

捧着饭菜坐到了窗边，安静的餐厅让我有点不习惯，但是却让人一下子平静了下来。

餐厅的窗户很大，透亮透亮的，视野非常的广，窗外的风景可以说是尽收眼里。

拉开以后，清风似流水，温柔如纱，耳边只剩下风过的声音，眼里是繁华一片，

高楼闪着银色的光芒，绿叶点缀着白墙红砖，偶尔有鸟群飞过，正是应了儿时的那句：“一会儿排成个人字，一会儿排成个一字。”顿时，疲惫全消，说不清的惬意。

窃喜，公司里也有这么美丽的地方，于是在往后的碌碌工作时

间，偶尔也会忙里偷闲来这里舒缓舒缓酸涩的眼睛，呼吸呼吸新鲜空气，小日子美滋滋的。

不管是在学校还是公司，午后的那一点空闲，总是给人充足了电。只是随着天气渐暖，瞌睡感也越发的频繁，然后发现餐厅的第二大功能，阴凉提神。

一直觉得金庸武侠片里的寒玉床非常神奇，每到闷热的夏天就格外积极的奢想。现在觉得阴凉阴凉的餐厅就跟那天自动调节室一样，该凉时凉，该暖时暖，比那玩意儿好用。

在瞌睡的时候被凉空气扑面一挥，人就立刻精神了几分。有句台词说的好：实在是居家旅行的必备良药…

总之，餐厅这小小的不起眼的空间，有着它独特的魔力，我喜欢这个悠然的角落。



清明时节踏春记

·朱园

清明节的习俗是丰富有趣的，除了讲究禁火、扫墓，还有踏青、荡秋千、插柳等一系列风俗体育活动。相传这是因为清明节要寒食禁火，为了防止寒食冷餐伤身，大家参加一些体育活动，以锻炼身体。因此，这个节日既有祭扫新坟生别死离的辛酸泪，又有踏青游玩的欢笑声，是一个富有特色的节日。

同时清明是一个节气，也是人们常说的四大鬼节之一，寓意为悼念，祭扫亡故的亲人寄托哀思情愁。而清明之后气候也渐渐回暖，万木逢春，生机勃勃，给每一个人带来了新的希望！

我的家乡镇江为丘陵地带，多雨，今年充分反映出清明时节雨纷纷的感觉。虽说天气不如人意，少了晴朗的天空却少不了内心安静涵涌着的情怀。家乡的人们都很踊跃的参加了我们当地一年一次的庙会。“庙会”上主要销售一些与家

乡人息息相关的产品，例如：锄头、树苗、衣服、日用品，还有一些小孩子玩的玩具和零食之类的东西。虽说庙会上的产品上不了什么档次，但家乡的人们在欢快热闹的气氛中玩的很开心。暖暖的春风、孩子天真的笑容、熙熙攘攘的人群，一切都在昭示着春天的美好！我牵着侄子的小手穿梭在密密麻麻的人群中寻找快乐，暂时的告别身边的烦心事，尽情的享受眼前的安逸生活。说来真巧，游玩途中遇到了好几位初中同学，几年未曾见到的同学变化真的让我感到很是惊讶，她们都有了各自的事业，不免激励我要走好人生的每一步。

时间飞逝，在我们缅怀故人的节日里，要好好给自己制定人生的坐标，年轻时吃点苦未必是一件坏事，它能让你更快的成长起来，以适应这个复杂的社会！



北京浪漫樱花

·北京 崔蕊