



群立风采

QUN

LI

FENG

CAI

卓尔不 傲然挺

月刊(内部刊物 免费交流)

■ 主办:群立集团

■ 总第 10 期

■ 2009 年 10 月 31 日

■ 网 址: <http://www.qunligroup.cn>

重点报道

群立时代顺利通过“双软认定” ——被认定为江苏省软件企业

本报讯 近日,经群立时代申请,江苏省软件协会组织专家对江苏群立时代科技发展有限公司的软件企业资质进行了申报材料审查、现场审核和最终审核。经过有关专家的严格审核后得出结论,群立时代公司符合《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》和《软件企业认定标准和管理办

法》的有关规定,被认定为软件企业,其自主开发的“群立企业管理平台软件”同时被认定为江苏省软件产品。

“双软认定”是指软件企业的认定和软件产品的登记,是由国务院工信部授权的认定机构依照软件企业认定和软件产品的有关办法,对企业的软件产品和软件企业

资质进行审核。近年来,群立集团加大了软件开发的投入力度,其下属子公司群立时代科技发展有限公司自主研发了“群立企业管理平台软件”、“群立视频会议系统”等软件产品。其中的“群立企业管理平台软件”立足中国国内各类中小型企业的发展现状,并考虑到它们的现实需求,在此基础上研发出来

的新型综合管理平台。这一软件自投入使用以来,已经在多个系统集成项目中使用,并获得了客户的一致好评。从今年上半年开始,群立时代就开始着手准备进行双软认定的有关事宜,历时近半年时间,群立时代公司最终先后通过了软件产品登记和软件企业的认定,标志着群立时代已经成为一个名副

其实的软件企业。

群立集团从最初以业务为主到目前拓展到系统集成、软件开发、互联网等开发已逐渐成为群立集团发展的主要方向之一。此代顺利通过“双软认定”立集团软件开发业务的重要的推动作用。

徐庄软件园与珠江路一体化发展论坛举行 ——群立集团领导受邀做主题演讲

本报讯 9月28日上午,作为第十一届珠江路电脑节最重大的活动——南京徐庄软件产业基地、珠江路科技街园街一体化发展论坛在玄武区政府隆重举行,本次论坛是由中共南京玄武区委和南京市玄武区人民政府主办单位,由南京市徐庄软件产业管理委员会、南京市珠江路科技街管理委员会办公室和南京市珠江路科技街商会等单位承办。玄武区委副书记张萍、区人大、区政府、区政协四套班子领导及各有关职能部门和街道领导参加论坛,邀请了东南大学经济管理学院院长徐康宁博导、南京师范大学经管学院蒋伏心博导等著名经济学家,珠江路上所有大中型企业的负责人和在宁部分新闻媒体参加了论坛。

群立集团作为珠江路上杰出企业代表,参加本次论坛,并受邀做了“深挖珠江路,大力推动产业融合”的主题演讲。

本次论坛由玄武区政府副区长张蓬主持,玄武区委副书记张萍女士首先作了讲话,她要求与会者围绕徐庄软件园与珠江路一体化发展,集思广益,献言献策,促进玄武区科技这一重大策略的推进。在三胞集团董事长袁亚非发言后,群立集团总裁助理程华军代表群立集团董事长梅立先生做了“深挖珠江路,大力推动产业融合”的主题演讲。演讲从群立集团在珠江路上十多年的发展过程谈起,在玄武区委、区政府的大力扶持下,珠江路上涌现出了很多的优秀企业,而且这些企业都正在实现由纯粹

贸易向研发方向转变,目前玄武区实施徐庄软件园与珠江路一体化发展战略将对珠江路企业发展起到巨大的推动作用,将实现硬件与软件两大产业的融合,促进徐庄软件园与珠江路的共同发展。最后群立集团希望能够与珠江路上的企业一道借助这个发展的东风加快发展步伐,实现产业战略转移,把企业持续的做强做大。

最后两位专家还就徐庄软件园与珠江路一体化发展战略提出了很多宝贵意见,对珠江路上的企业如何实现战略转移和如何与徐庄融合提出了很多建设性意见。

(刘丽媛)

群立“至尊服务”荣获 “珠江路明星服务品牌”称号

本报讯 9月28日上午,第十一届珠江路电脑节隆重开幕,在开幕式上,由玄武区委、区政府和南京日报等单位主办的“珠江路明星服务品牌”评选活动揭晓,群立集团一直推崇的“至尊服务”得到了主办单位和评委们的一致好评,与珠江路其他几个服务品牌一起荣获了“珠江路明星服务品牌”称号。

群立“至尊服务”荣获“珠江路明星服务品牌”称号是群立集团多年来在服

务方面的一个认可,群立集团的企业宗旨就是“以人为本,至尊服务”,对内建立以人为本的企业文化,对外建立服务至上的经营理念。多年来,群立人一直按照自己制定的宗旨去发展,赢得了市场,赢得了客户的认可,取得了巨大的发展,同时也把这种服务思想贯彻到了每一个员工的心中,使这样理念能够不断深入到广大的客户、合作伙伴等群体。

“我卖的不是硬件,是服务;我卖的

不是产品,是方案”,这是珠江路上的流行语,也是群立服务的一个真实写照。群立“至尊服务”不仅得到了客户的认可,同时也在社会上引起了不小的反响,多次被评为IT市场消费者满意服务品牌和优秀IT服务品牌。

服务是群立集团发展战略中最为重要的一个部分,群立人将继续践行自己的服务理念,获得更大的发展。

(小刘)

珠江路电脑节圆满落幕,群立集团评为有功单位

本报讯 10月21日,第十一届珠江路电脑节总结表彰大会在东方珍珠饭店举行,群立集团被电脑节主办单位——珠江路管委会办公室和珠江路商会等单位评为珠江路电脑节“有功单位”

了丰富多彩的活动,数码嘉年华、电子竞技、正版宣传、园街一体化论坛、服务品牌评选等都非常成功。群立集团作为珠江路商会的副会长单位,积极参加每一项活动,其中由玄武区委、区政府和南京

“园街一体化论坛”,并做了主题演讲,赢得与会者的好评。

电脑节的成功举办是主办单位和珠江路上企业共同努力和积极参与的结果,在总结会上,大家都积极表示要提早

群立集团成长史入 《科学发展观学习与实践》

本报讯 近日,群立集团十多年的史被由中共中央文献出版社和中国文艺共同出版的《科学发展观学习与实践》一

《科学发展观学习与实践》一书围绕“这一主题,在全国甄选近年来在“科”的理论与实践方面经验典型、业绩突出体。群立集团凭借自己十多来的发展和成就,被《科学发展观学习与实践》的编委从众多的民营企业中脱颖而出,其发展《科学发展观学习与实践》收录。此次的群立集团过去十多来发展的认可和鼓励对群立集团的鞭策,我们将继续科学发,做强做大,为地方的经济建设做出自己的

导 读

- 1、群立年代软件公司成立 ()
- 2、集团领导为上海公司 ()
- 3、群立现代部分中标信 ()
- 4、成功案例; ()
- 5、群立人:叶晓春; ()
- 6、办公室趣事; ()
- 7、歌载岁月: ()



群立集团再成立一家软件公司

——群立年代软件公司落户徐庄软件产业基地

本报讯 在继江苏群立时代科技发展有限公司被认定为软件企业后,为落实群立集团重点发展软件与系统集成的战略目标,近日,集团又投资 500 多万成立了南京群立年代软件有限公司,公司成为群立集团的第二家软件公司,并落户到徐庄软件产业基地。

群立集团十多年来一直在进

行企业、政府、金融和军队等行业的信息化建设,积累了丰富的信息化建设经验,同时也积累了系统集成与软件开发方面的一些成果,为发展软件和系统集成打下了坚实的基础。成立群立年代软件公司是落实集团重点发展软件和系统集成的发展战略,本着“软件和系统集成”来驱动集团的传统 IT 业务、视频会议和互联

网业务的发展计划。所以,群立年代软件将在原来三大业务的基础上,为传统 IT 领域的用户、视频会议和互联网领域开发相关的应用软件,目前将在企业管理软件、电力行业应用软件、视频会议应用软件和无线互联网应用四个方面进行开发。这四个方面都是群立集团经营多年的行业,在开发方面,开发人员有一定的开

发基础、对用户又非常熟悉,所以能够开发出非常实用和先进的软件,在市场方面,开发出来的产品又能够通过原有的销售渠道迅速的进入市场,能够迅速的到最终用户的手上去使用,这样大大的降低了开发的成本和风险。

群立年代软件公司落户徐庄软件产业基地又为该公司插上了翅膀,徐庄软件产业基地是目前

江苏省乃至全国规模最大的产业园区之一,作为软件园两大基地之一,是计划软件产业基地、匡口创新基地示范区、中务外包基地城市示范区现代服务业集聚区。

徐宁百名企业家睢宁行考察活动

——群立年代软件公司落户徐庄软件产业基地

本报讯 10月24、25日,由南京市工商联、徐州市委统战部、徐州市工商联主办,徐州睢宁县委、县政府承办的徐宁百名企业家睢宁行考察活动在睢宁举行。南京市工商联组织了南京近 50 名知名企业参加此次考察活动,我司总裁助理程华军代表梅

立董事长随团参观考察。

在南京市工商联副主席韦廉的带领下,南京近 50 名知名企业的代表在参观了睢宁县的县城新面貌,参观了睢宁的一些重点项目和支柱产业后,与徐州市有关领导、徐州的知名企业和睢宁县的主要领导进行了沟通。参观考

察后,大家对睢宁县深厚的文化底蕴有了更很的了解,对这几年来变化也非常吃惊,被睢宁人的改革发展热情所感染,都觉得睢宁是一个投资发展的地方,对睢宁的前途充满信心。

(吴芳)

参加留学人员交流大会,积极寻求项目合作

本报讯 10月24-25日,由国家人力资源与社会保障部、科技部、教育部、外专局和江苏省政府主办,南京市政府承办的“中国留学人员南京国际交流与合作大会”在南京市国际博览中心举行。参与交流洽谈的包括海内外 400 多名博士以及重点推荐的 100 多个创业项目、技术合作项目、海外投资机构、外国经济专家组织和海外留学人员团体负责人等共计 3000 多人参加此次大会。

目前在公司拥有多名高层次的留学人员,并在相关岗位上成为中坚力量,同时公司还与很多的留学人员建立了广泛的联系,尤其是与在 IT 领域的一些留学国外的专家建立和合作关系,多次来公司,指导公司的发展,参与一些技术攻关难题,为公司的发展起到了重要的作用。群立集团作为留学人员受益单位,积极的派相关负责人参加了本次大会,与相关人员进行了广泛的交流,

尤其是在与我司密切相关的电子信息领域的技术合作项目的有关人员进行了仔细的沟通,对“全数字高清音像数据传输技术及设备的研究和开发项目”、“高清‘NETBOXTR’系统晶片研发”和一些软件项目产生了浓厚的兴趣,这些项目与公司目前经营的业务有着非常紧密的联系,这些项目如果一旦达成合作,或许这些项目将对公司的发展起到重要的推动作用。

(梅颂)

简讯 <<



2009年10月16日上午10点,群立集团邀请到太阳计算机系统(中国)有限公司上海分公司资深解决方案架构师刘俊先生,

国的子公司。美国太阳微系统公司有限公司提供网络计算基础设施的解决方案,包括计算机系统、软件、存储和服务。其核心品

国太阳微系统公司的产品与服务,以解决复杂的问题,今天所面对的客户,其中包括不断增长的需求的网络接入,带宽和存储的驱动爆炸性增长的网络参与和共享。美国太阳微系统公司创新各级系统和合作伙伴的市场领导者,提供价值和选择客户。

培训过程中,刘俊先生为大家带来了 SUN 服务器产品的详细介绍和操作系统的强大功能,让大家了解了 SUN 产品的性能及优势。随后,刘俊先生为了让大家更加现实的了解,还列举了一系列 SUN 产品在多种行业的运用实例。

培训之后,大家就刘俊先生

接七版

办公室的“花儿”

·徐凤干

你的办公室“养花”吗?你的办公室里“种树”吗?你会用生机勃勃、鲜艳夺目的花草点缀你的工作空间吗?如果你摇头,那么你已经落伍啦!的确,花草不仅能美化你的办公室,更能在工作闲暇时放松你绷紧的神经,甚至为你吸收电脑辐射和有害气体,保护你的健康!难怪现在白领如云的写字楼里,生机盎然的花儿显得格外受人青睐。

在我们群立集团也有这么一朵人气很高的“花儿”,那就是财务部的刘泉。为何称他为“花”呢?因为我们公司的财务部和商务部同属于一间办公区域,这两个部门都是清一色的女同胞,只有他一位男士,所以在众多美女“草儿”的衬托下刘泉这朵“花儿”显得更加富有生机,上班的时候每天见他脸上都笑咪咪,男同事们经常羡慕的说:“我要是你,天天加班都愿意啊!”

“花儿”也不是那么好当

的,常说三个女人一台戏,像那些花儿长出来的叉的新芽一样,两个部人在一起难免为了工作上的小事争吵,这个显示出唯一的男士的作用,左劝劝右劝劝,的再冒出几句冷笑话,一会气氛缓解了很多,们又一起把矛头指向这儿”了,于是每次的风欢笑中迎刃而解,很快些工作的忙碌淡忘了“来也匆匆,去也匆匆”

如今,我们的办公室像一个和睦的大家庭,吵分歧时常还会有,但的是大家相互支持,励,感悟生活,共同进步枯燥繁琐的工作变得有序,同时也拉近了相互情,公司里不能没有“不能没有“草儿”,正是们的存在,让我们的工更加富有生机,谢谢你们可爱的同事们!





激情昂扬，担当转型的先锋

——集团领导为上海群立鼓劲



本报讯 10 月 24 日，下午，胜萍一行六人专程赴上海，在上海公司董事长梅立的带领下，集团领导王媛、陈度、梅林、程华军和严明和公司中层及骨干员工召开了

专题会议，讨论了上海公司如何担当起业务由分销转向客户，单一销售转向系统集成与软件开发的重任，并对上海公司近期的重大转变，取得的成绩表示了肯定，希望上海公司在戎霄、倪方明两位领导的带领下担当起转型的先锋，为其他分子公司带个好头，树立起标杆的作用。

上海公司作为集团重要的分公司，为集团的发展作出了巨大的贡献。正是上海公司特殊的位置，最先感受到了市场的变化，在集团内部率先提出了业务要由分销转向客户，单一销售转向系统集成与软件开发的思路。在 09 年

集团提出以“系统集成和软件开发”为业务的核心驱动的战略后，上海公司率先行动，从思想动员、业务模式、人员结构等方面开始入手，积极的转变。戎霄和倪方明两位领导身先士卒，经过前一段时间的艰苦努力，上海公司取得了可喜的变化，首先是全体上海员工激情昂扬，保持了较高的斗志，形成了一个强有力的战斗团队；其次是人员结构的调整逐渐进入佳境，很多员工从技术岗位转向销售，分销的销售转向客户，大家克服了转岗的阵痛，在新的岗位上逐渐找到感觉；第三是业务构成比例明显发生变化，客户

直接销售和服务占比上升。梅立董事长和集团领导肯定了上海近一段时间发展和取得的成绩，希望他们保持高昂的斗志，成功实现公司的业务转型，为其他公司带个好头，实现上海公司二次辉煌。

会上，戎霄、倪方明等中层干部及部分骨干员工发言，提出了很多的建议，表达了要激情昂扬，担当转型，成功实现转型和实现公司的第二次辉煌。

■ 员工心得

俗话说：有志者，事竟成！来到群立已经是第 3 个年头了！回顾这三年的群立生活，自己有很多感受，酸甜苦辣可以说都经受了！但总体来说还是很开心的，我为在这么一个大家庭中又认识了这么多朋友同事而感到非常的幸运！从一开始我从一个技术做起，因为以前我是做 HP 的，来到群立做 IBM，我不是太在行，好在当时张玉龙耐心的指导我，我才慢慢的上手！在今年的 7 月份我幸运的被公司认可，任命于上海群立的技术部经理！自从任命的那天起，我就知道我自身的压力很大。经理和员工的最大区别就是在于你不但要完成自己的工作之外还要管理和带领好自己的团队！自从我到群立的第一天开始，技术部就没有让公司的销售们认可，就像倪总说的，我们公司的销售就像一群打仗的士兵，而我们技术部就是给销售们输送炮弹的，我们这环节出了问题，那仗就不用打了！听了这话，我知道是对我们技术部提出了一个更高的要求！这次集团领导一行到上海来考察，虽然说看到我们上海的群立有提高，有改观，但我很清楚我们做的还不够，其实没有前进就是在退步。目前我们技术部最大的问题就是在技术与客户的沟通和技术本身的工作态度！而我的工作就是要不断的给我手下的员工更多的学习机会，在个人的技术上要有提高，并在与客户的沟通上和本身的工作态度有提高！这次听了梅总一行领导的话，我是授意非浅，南京的学习氛围很好，希望我们也能多和南京的技术部做更多的沟通，做到齐进步共发展！我觉得凡事你要么不做，要做就做好，既然公司这么信任我，我一定会给公司信心，也请公司的各级领导相信我，我会用最少的时间来改变技术部的现状！最后我想说的是今天我以群立为荣，明天群立以我为荣！

此致

胡佳

2009 年对于上海群立来讲，确实很难，从分销到客户的转型可以讲并不是很成功，客户还没有真正做起来分销却丢得太快了，结果导致销售额和利润状况都不甚理想！做为上海群立的老员工，我也甚是着急！

好在公司领导及时做了调整，加强了内部管理工作，每周的例会也调动了员工的积极性和主观能动性，最起码现在从精神面貌上比以往有较大的改善，让有事做的人更有规划性的去做事，没事做的人想办法去找事情做。而我负责的央采这块业务，我认为还是可以再挖深挖透的，最近几单生意下来，让我看到了央采用户的需求潜力和良好的利润率。而且现在又有这么好的契机（IBM 服务器、小机存储、联想台式机、THINK 产品全线的央采资质），产品线那么长，我相信通过努力，首先要克服自己的惰性，把现有的客户关系做深做熟，再把没有合作过的客户拉扯过来与我们群立合作，当然加强投入也是必须的，但相信这些投入是轻而易举能够赚得回来的，争取明年在央采这块重辟一块沃土。而在长宁区协议采购这块，首先我会尽力通过现有长宁区规划局领导和关系和长宁区信息委的人去搭上线，争取把长宁区协议采购这块做得更好，理得更顺。至于笔记本分销这块，由于公司出货口还不是很顺畅，目前还是以炒货为主，提货原则还是价格至上，同时帮助南京公司解决库存压力，总之我相信通过公司领导的英明领导和新老员工的共同努力，上海群立的明天依旧辉煌！

应营

2009 年全球金融危机爆发，上海群立面临严峻的一次考验，渠道的份额越来越少，客户流失，公司整体已经明显呈现倒退趋势。而内部，梁柱又太少，只是依靠几个老员工去拼搏，新增长太慢，加上 3C 卖场、门店的投资失败，导致销售额和利润状况都在大幅下跌，跟随群立多年，从辉煌到低谷的我时刻感到担忧。

在目前这样紧迫的时刻，公司及时做了调整，淘汰了一批消极怠工的员工，同时加强内部，每天抓迟到早退及员工去向，每周的例会从老总及产品经理讲解产品，到现在让每个员工的上周的工作进程，这周的计划安排及遇到的问题，不仅及时了解销售的工作状况，又能帮助处理工作中的问题，与员工的互动不断增加，员工的积极性，整体精神面貌有了质的飞跃。

在公司的不断鼓舞下，我接手了服务器这块，开始逐步尝试看渠道这块。首先要克服自己的性格，坚定信念，有公司撑腰，只要自己勤什么学不出来的。其次多了解外面市场行情，价格，对滞留库存久压力大的机器及选件适销售奖励，提高大家的积极性，鼓励销售有单必跟南京杭州三地多沟通，价格实时跟进，3 地库存，另一方面尝试在 BID 单上下功夫，尽量上的优势，领先市场，让公司和销售都有利可图。

我相信在大家的共同努力下，群立会再创辉煌！

QL 群立企业管理平台 V1.0 版本介绍

QL 群立企业管理平台软件是群立集团下属企业江苏群立时代科技发展有限公司在多年的企业系统集成工作基础上，针对企业用户的需求，而开发的一套企业管理平台软件。该软件从 2007 年下半年开始立项开发，公司 20 多位开发人员经过一年半的时间的艰苦努力，在 2009 年初完成了产品开发，然后在几个企业系统集成项目中进行了测试使用，达到了非常良好的效果，可以广泛的在企业间使用。公司于 2009 年 5 月，向江苏省软件检测中心申请检测，检测结果符合国家有关标准，达到了国家领先技术水平，同时向国家申请了著作权登记和软件产品的认定工作，近

该产品被国家有关部门认可。

QL 群立企业管理平台软件是基于现代企业管理模式，充分考虑了国内各类企业的现况而研究开发，是面向中小型企业、适用于多行业的、可根据具体业务需求进行功能自定义并支持企业业务流程重组的新型综合管理平台。该产品的 V1.0 版本具有系统管理、行政管理、销售管理、商务管理、市场管理、技术管理、服务管理、库存管理和财务管理等九大模块功能，基本满足中小企业的管理需求。

该产品结合多个行业的行业特点和运作模式，构建面向中小企业管理过程的体系模型，采用国际上先进、成熟

行功能的增减并按照企业业务流程重组的需求进行重构；核心业务系统提供了在线分析处理功能；支持主流数据库和操作系统，具备跨操作系统和数据库系统平台的能力；支持企业的 Intranet 和 Internet 应用，并且预留了开发接口，可较好地实现与其它信息系统（如 CRM、OA、HR 等）的集成。尤其是在企业根据具体的管理需求进行功能的增减并按照企业业务流程重组的需求进行重构的时候，群立时代将安排专业的技术、管理人员进驻企业进行现场重构，直到完全满足企业的需求，同时群立还制定了企业在使用一年、两年后进行修改和调整的服务方案。

腾 IV 以上，内存 2G 以上，硬盘 512M 以上；3、客户端：CPU 为奔腾 IV 512M 以上，硬盘 80G 以上；服务器操作系统：Windows 2000 版）；5、数据库管理系统：Microsoft SQL Server 2000；6、客户端操作系统：Windows 2000 或 Windows Vista。这几个方面是信息系统最基本的配置，一般具备这样的条件，所以采用群立不需要进行其他的硬件投资。

针对这套系统的使用，群立编制了详细的安装与使用说明，并制定了客户使用培训计划，让使用的时间内完全掌握这套系统的



协气象观风云,助人间知冷暖

——宝利通视频会议气象应用报告会



本报讯 2009年10月24日,宝利通在福州举行了一场气象行业应用报告会,与来自福州市各地区的工作者,共同商讨视频会议在气象工作中的应用。

出色的高清音视频效果,完善的会议功能应用,以及气象行业使用特点,宝利通都做了详细的介绍及演示。其中气象行业常见的天气预报,其实应用的是图像合成的一个功能,而作为目前视频会议行业内做的最好的图像合成功能,宝利通利用自己的POC功能在现场为大家展示了这一点。引起了与会者的一致好评。

(张静)

- 1、四川省气象局视频会议项目
- 2、青海高检视频会议项目
- 3、德州国土视频会议项目
- 4、东营水利视频会议系统项目
- 5、甘肃气象视频会议系统项目
- 6、广西壮族自治区食品药品监督管理局视频会议项目
- 7、温州龙湾区防办视频会议项目
- 8、鲁商集团视频会议项目
- 9、中国长航重工视频会议项目
- 10、沈阳市皇姑区公安局视频会议项目

宝利通极致高清每年为科罗拉多州交通部节约近一百万美

利用视频通信替代商旅,显著减少员工出差,找回失去的工作时间

通过采用全球领先的远程呈现、视频和语音通信方案提供商宝利通公司(纳斯达克:PLCM)的高清远程呈现系统解决方案,科罗拉多州交通部(CDOT)每年可节约近一百万美元的支出。

由于科罗拉多州交通部负责管理科罗拉多州9,161英里的高速公路网。该路桥网每年运行车辆行驶里程达286亿英里。在部署视频通信网络之前,为了会见高层领导或工程专家,科罗拉多州交通部分布在六个地区的员工必须定期开车前往丹佛及其它地区的办公室。因此,宝利通远程呈现系统为该机构节约了大量的时间和金钱。

根据五区交通主管Richard Reynolds计算,仅该地区员工每个月的交通成本就达49,000美元。

他说:“我的办公总部位于Durango,距离丹佛大约7小时车程。当然,那得是天气很好的时候。如果天气不好,就得要一天。所以,要去丹佛开会通常需要一晚住宿。因此需要两天的出差津贴。当然,这还不包括行车成本和由于外出所耽误的正常工作时间。”

科罗拉多州交通部的架构师Thom Rivera表示:“我们已开始考虑使用视频会议系统来连接科罗拉多州范围内CDOT的所有地点。”评估了几个供货商及其技术之后,Rivera和CDOT视频工程师Dalton Brook选择了宝利通。Rivera指出:“毋庸置疑,宝利通是市场领先的品牌,其优势不仅表现在产品上,在价格和技术支持方面也处于领先地位。”

科罗拉多州交通部的视频通信网络已运行了一年,该系统包括22个视频会议站点,共配备14台Polycom HDX™ 7000远程呈现解决方案和8台Polycom VSX® 8800系统。通过采用Polycom RMX 2000®多点会议平台,系统能够把CDOT的丹佛总部和主要的地区办公室与科罗拉多州其他负责工程和维护的分公司连接到一起。整个视频网络使用Polycom Converged Management Application™(CMA™)来实现集中式管理。同时,这一管理应用软件集成了CMA Desktop™技术,使CDOT的桌面视频会议能够扩展到其他站点,实现成本优化。

宝利通的极致高清技术(UltimateHD™),帮助用户通过高清视频、音频及数据内容进行视

频沟通。这对水利工程师及那些需要交流细节内容的人十分重要。Rivera说:“大家都同处一室一般。过去,通过传统业务方式做决策要花费几周的时间。现在,大家能够在同一时间看到相同的东西,并共同协作,做决策时要快得多。”

对于CDOT的管理来说,最终效益就是能够使员工不必走出办公室。不言而喻,工作效率得到了极大的提升。Rivera说:“今年我们能够节省近1百万美元。从我们第一次买进设备到现在已经有18个月了。宝利通的远程呈现系统为我们节约的费用可以完全抵消购买这些设备的支出。”

通过宝利通远程呈现系统,位于Durango的员工不必行车三个半小时,即可与五区的办公室

协作,投资回报甚Reynolds说“这四、五个所节省的开支,已经抵宝利通远程呈现设备的运营成本。”

关于宝利通极致高清系

宝利通极致高清系提供一个完整的融入式,其中包括剧院式屏幕、会议室系统、个人桌面系统业解决方案、基础设施统一。在宝利通极致高清持下,与会者能够捕捉的每个细节,看清面部眼神交流,识别身体语言,是进行高效沟通、合作素。通过采用StereoSurround™,即使话,音质依然清晰、自然



乐清水利成功应用宝利通视频会议系统

(南区工程师 吴黎明)

项目背景 <<



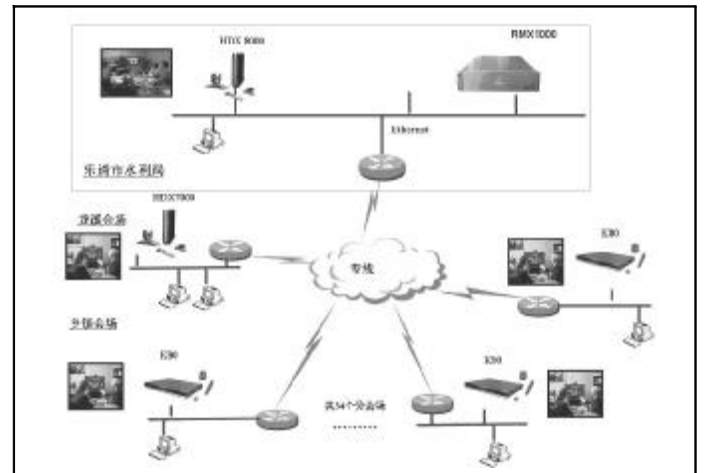
乐清水利局选用了宝利通 RMX1000 和 HDX 系列高清视频会议产品或解决方案,部署在乐清水利防汛指挥部门。乐清各乡镇分为三大区域,暨柳市、虹桥、大荆三大网络分中心。各乡镇通过光纤(带宽为 100M)汇集到三大网络分中心。三大网络分中心通过光纤(带宽为 1000M)上联到中心会场。

为了会商系统在极其恶劣环境下能继续发挥指挥功能,将在主、备用专网中断的情况下,起用语音会议系统。

此次乐清水利局远程防汛指挥会商系统采用 POLYCOM 高清视频会议整体解决方案,配置宝利通最近推出的实时高清媒体平台,大型分布式核心多点处理单元 RMX1036;乐清水利局主会场配置宝利通中型会议室分体式高清终

端 HDX8002;各分会场分别配置宝利通中型会议室分体式高清视频会议终端 HDX7002、中小型会议室分体式高画质终端 K80。

项目拓扑图 <<



防汛指挥远程会商系统以其快捷实时的特点,可以迅速召开防汛抗旱紧急电视电话会议、部署防汛抢险工作和日常的工作会议交流,异地之间实现正面的会商讨论和指挥决策,在乐清市防洪抗台工作中发挥了重要作用,已历市委、市政府和指挥部领导对全市防汛抗台抢险实施部署指挥的重要基础设施。

宝利通百问百答之四

1、宝利通公司产品如何构建高清视频会议网络?

答:宝利通具有完全的端到端的高清视频会议产品,从高清 MCU,高清视频会议终端,高清桌面终端,高清语音终端,还有高清录播服务器。使用宝利通不同的高清视频会议产品组合,即可实现不同用户需求的高清视频会议系统。

2、宝利通公司产品如何构建标清视频会议和高清视频会议混合网络?

答:宝利通的 RMX 系列 MCU 可以设置每一台终端链接到 MCU 所使用的音频协议、视频协议,通过 MCU 的混速、混协议功能,支持召开高清和标清的混合会议。

3、宝利通公司产品如何构建纯音频会议?

答:宝利通公司的产品线中包含市场占有率 93% 的音频会议产品,同时宝利通还拥有完整的 IP 语音终端产品,能够直接加入到 MCU 中,参加会议。

4、宝利通公司针对不同行业用户的解决方案有哪些特色(亮点)?

答:以下几点:

- 针对政府行业宝利通提供了音频备份保障方案,当会议出现紧急情况时音频系统不仅方便相互及时联系,还可以保证会场声音的传送不会中断;
- 针对金融证券行业宝利通提供了独有的图像叠加技术 POC,使讲解员可以像电视演播一样进行讲解;
- 针对公网或企业用户,宝利通的丢包纠错技术 -LPR,在网络存在 5% 持续的丢包情况下依然能够给用户良好稳定的音视频效果,同时宝利通的防火墙穿越技术也使公网企业用户解决内外网地址转换的问题,达到多个内网地址共用一个公网地址。
- 针对远程教学和远程医疗用户宝利通提供了高清录制播放服务器,可以同时将图像和数据等进行录制,方便用户保存和点播。

5、宝利通公司的产品和其他厂家的兼容性怎样?

答:宝利通的产品因市场占有率最高,其他厂家的视频会议产品研发出来后,一般情况下会先和宝利通公司的产品测试兼容性,能够和宝利通的视频会议产品进行通讯也是其他厂家的一个重要指标。宝利通的产品能够兼容符合国际标准的视频会议产品。中国联通视频会议运营网,MCU 为宝利通产品,在几万台的视频会议终端中,除了宝利通的终端,还有其他厂家的产品,足见宝利通的产品兼容性能非常好。

6、宝利通公司产品可以同哪些国际性公司通信产品实现融合通信?

7、下一代可视化通讯 VC2 概念?

答:宝利通预想的是一个面向未来的显著不同的视觉需求。视频通讯发展到最早单一的视频会议沟通,进而转向视频协作阶段。即:可以通过视频会议设备进行音视频、内容的沟通。而面向未来的 VC2 平台,则是达到了视觉传达全新高度,通过宝利通 VC2 平台构想,可以实现在任何时间,任何地点,使用丰富的音视频通讯协作设备(例如 3G 平台移动设备),进行自然而透明的视觉 VC2 即 Visual Communication。

8、宝利通是国外产品,在中国是否有保税库?其他国外视频会议厂家是否有?

答:宝利通是唯一在中国有保税库的国外多媒体通信公司,宝利通在上海设保税库,可以随时为用户提供备品备件服务。

9、保税库可提供哪些备品备件?

答:宝利通保税库长期存放 1500 余台备件,可以满足用户的快速返修需要,MCU、终端、音频电话、各种配件等。

10、相比产品返修到国外,保税库可节约的时间是多少?

答:宝利通设备返修分为快速返修、10 天返修、30 天返修,快速返修可以保证修设备达到用户手中,而设备如果返修到国外需要 60 天时间,所以保税库节约了 30-60 天时间,同时保税库可以为用户提供备品备件,2-3 天就可以将到用户手中。

11、老客户扩容项目占总销售额的比率是多少?为什么?

答:由于宝利通的优质售后服务使用户非常满意,所以老客户扩容时会毫不犹豫仍然选择宝利通产品,在宝利通中国总销售额中老客户扩容占到总销售额 30%,这是对宝利通中国优质服务的最佳肯定。



路漫漫，吾求索！ 在群立，展宏图

·浙江群立时代总经理 叶晓春

为浙江群立的负责人其实和普通员工一样，没有惊心动魄的经历，有的只是稳扎稳打的业绩和我的一些心情，希望和同仁们共同分享！

接到集团总裁秘书关于《群立人》的约稿，一时间竟无头绪，冥思苦想，我作

“波浪兼天，舟中不知惧，而舟外者寒心；猖狂骂坐，席上不知警，而席外者咋舌。故君子身虽在事中，心要超事外也”

2007年，非常偶然的一个机会，我结识了现在的老板梅立董事长和戎霄副总。其实人生就是那么多的巧合和缘分，戎总是我踏入社会后第一个公司的同事，多年以后，又有了一个在一起战斗的机会，也许是因为彼此都比较熟悉，大家有了一次沟通后，我离开了从事了8年的软件开发的公司，踏上了新的一个征途，或者说投入另外一个战场。虽然对于新的战场涉足不深，公司的业务这个对我来说是个非常大挑战，在新的一个公司，我是否能够带领大家迈入通往成功的道路，即使一切都是未知数，但是梅总和戎总对于我的期望给了我巨大信心和力量，让我有信心告诉自己，我的选择没有错！

2007年5月8号，我怀着忐忑的心情来到浙江群立，这是我上班的第一天，同样是IT公司，与我原来所分管的公司，运作模式却截然不同。传统的IBM分销、集成服务，业务琐碎而忙碌，因为忙碌而变得环环紧扣，再加上公司大部分都是80后的新生力量，都欠缺成熟，首当其冲摆在面前的问题就是究竟该如何给这么一家年轻的公司年轻的人制定发展的方向？该如何寻找一个突破口？即使制定出了方向和发展规划，也是需要实践中检验才知道是否可行？我马上召开全体员工大会，制定出方向和目标，要求大家要统一思想，朝着共同的统一的方向努力。于此同时分析了自己的优势，结合公司现状和外部环境，继续把传统的强项发挥出来，以稳取胜。在此过程中，梅总和戎总多次给予了指点，还不停鼓励我，要我放手去做，这一个个的鼓励我一直心存感激。人与人之间，最难博得的就是信任，有了信任基础，就是一个非常好的起点。我们在经过短暂的磨合，开始扬帆起航。

这将近3年多里，我们规划了方向，制定了完备的制度，最为重要的是组建了一个我认为比较满意有潜力的团队。虽然，我们还在努力的路上，但是感谢和我一起多年的弟兄以及我来群立之后能留下来，和我一起打拼的兄弟姐妹。这其中的酸甜苦辣，也许只有经历的才能感觉得到，有时回想确实别有一番滋味。

子曰：“先行其言而后从之。”

任何美好的想法和目标，如果只是停留在脑子里，最终都将是泡影。我崇尚有了想法和目标，那么就制定出策略，先去执行，在过程中再来调整和探讨。在一步步团队组建好了之后，我们朝既定方向拉开了我们的序幕，我们团队年轻，是缺点也是优势，我们客户群体小，但是并不是说市场需求小，客户是需要我们自己拿出实力，争取得来的。我们从简单的做起，从老客户做起，从零做起。当然传统业务，最重要的还是要解决资源问题，这个也是3年来，我不懈努力的方向。

做业务的过程中，我有用错人，也有被客户骗，多少次怀疑自己是否真能带领一帮年轻人，跨越这道坎。在这3年里，不管是外在的还是内部管理上的漏洞，使我们得到了很多教训。这个时候，内部怀疑的声音也有传出，2008年4月，是我最彷徨的时候。

子曰：“不患人之不知己，患其不能也。”

2008年5月，梅总和戎总到杭州来看我，和我一起探讨了浙江群立存在的问题，该如何纠正，后续的目标做适当调整。就是这个转折点，我们重新微调了我们的航向，继续踏上远航的旅途。

这时候，我又不得不说，集团给予的支持，梅总和戎总鼓励我不要停下脚步，还有陈度副总，老大哥般的鼓励我，并且多次过来现场给我解决难题，感激之情，难以言表。

度过了前面将近一年的摸索和调整，我们修炼了内功，对外，通过不懈的努力，逐渐建立了自己的客户群体，政府，企事业单位等等，都有了我们浙江群立的身影，我们逐步的进入了公司发展的正途。

闲中不放过，忙处有受用；静中不落空，动处有受用；

浙江群立现在还处于企业发展的初期，根基不算稳固，人员还不够完整，在集团里算是最小的一块。我时刻在提醒着自己，身上所背负的是集团领导的厚望，是浙江群立众多同事的期盼，是自己对自己的承诺。我们当前无论在集团里，在浙江的同行里，都不算拔尖的公司，还有很长的路要走，保持高度的危机感，是贯穿我们工作过程中非常重要的一点。后续，我们将义无反顾的朝着我们规划好的方向，前进，为之，付出，奋斗！

登山则情满于山，观海则意溢于海。

说实话，我现在已经喜欢上了这份事业，也许是她带给了我太多的苦楚、快乐、期盼，或者说我和她有了太多的回忆。人说三十而立，我在而立之年来到了群立，遇到了赏识自己的老板，能和那么多我希望终生在一起的兄弟姐妹们开创属于自己的事业，这也许也是很多人一辈子等不到的机会。我想，梅总和戎总应该说我可以一直可以追随的老板，群立，应该是我终生可以为之付出汗水和辛劳的地方。

以恬淡的出世之心去做入世之事，积极进取而又

一个——那就是『自己』！命由己作，福由改变自己的命运，只有从改变自己开始。

在纷繁复杂的世界中，守住你的心田，忘记在心灵的世界中留一片明媚的风景。

祝福语 <<

财务部

梅 丽：我相信紧跟领导的步伐，必灿烂。领导要记得保重身体。

杨 园：跟着中国跟着党，跟着群立！在你的带领下，群立的市场将向国际

渠道部

富筱烈：愿你在以后的日子里，写出满诗情画意的人生故事，走出一条充满阳光的路。

杨 成：祝愿叶总身体健康，带着兄弟日奔小康。

梅 欢：祝愿浙江群立在叶总的带领下蒸蒸日上，祝群立越来越强大。

马震宇：09年在叶总的带领下，我们立一定会取得最终的胜利！

技术部

李亮春：很荣幸在过去的一年里能在指导下工作和学习，未来的日子里，我能够在您的领导和决策下，一起创建群来，此时同时，祝您身体健康，合家幸福。
陈林楠：祝浙江群立业绩越来越好，杭州的业内龙头老大~

储运部

骆 杭：忆往昔，峥嵘岁月数载；看今朝，精图治更美好！

唐泽滨：恭祝您的事业蒸蒸日上，希早日上市，在往后的日子里大展宏图

商务部

戴振钢：你是电你是光你是唯一的：浙江群立在叶总的领导下从弱到强，盛，带领我们杀出一片生机！Super S
梁 戴：紧跟叶总的步伐大步前进，群立发展越来越壮大。今年三亚，明跨出国门吧~

党 傲：在繁忙的工作中请您接受我的诚意和祝福；愿我的祝福消除一天来的疲劳；愿幸福和快乐伴随着您生一天！

客户部

张 高：有梦一起圆，一起努力在浙江
刘朝辉：祝公司不断完善，没有最好，好。祝叶总带领浙江群立更上一层楼
章赛飞：给你我轻轻的祝福，愿它每





秒杀族

·小刘

眼下,钟情淘宝网购的办公室白领如果说“我买到了”,会被嘲笑为“菜鸟”;说“我淘到了”,会被认为已经“OUT”了;只有那些兴高彩烈地说“我秒到了”,才是最IN的淘宝潮人。2009年,“淘宝秒杀”正流行,而热衷和擅长“淘宝秒杀”的白领们代表了城市里出现的又一个时髦群体——“秒杀族”。

何为“秒杀”?其英文为Seckill,最初是网络游戏中的特定用语,因其瞬间击杀对手或一招致死的极端战斗方式而得名。现如今“秒杀”的概念已经扩展到网

购,指网络卖家发布一些超低价格的商品,所有买家在同一时间网上抢购的一种销售方式。由于商品价格低廉,往往一上架就被抢购一空,有时甚至只用一秒钟。这就是传说中的“秒杀”。

很多时候,我们买东西都是一冲动,不管以后用得着用不着,我们的这种购物精神这可是为快递事业做出了不可磨灭的贡献了,“XXX,你的包裹,过来取一下。”平均每天我们的前台美女都要这样喊个十几次,伴随着每个快递包裹的到来,随之而来的就是围上一伙姑娘凑热闹,看看某

某在淘宝上又买了什么物美价廉的超值的宝贝,最后是一番口枪舌战的评头论足一番,如果觉得收到的货感觉图片和实物完全一个天使一个魔鬼的话,劳驾还要自己出运费寄回去,这一来一去,30块钱的衣服搭上的运费就有20元,我们这些办公室的购物狂们真的邮局的衣食父母啊!!

在竞争激烈的现实社会,淘宝和开心网一样,是白领们利用午休和下班的时间释放工作压力的一种消遣方式,其实学会解压,也是一种自我保护的方式,不是吗?

淘宝之我见

·曹芝燕



我是一个钱罐罐,也是一个网购迷。为什么说是钱罐罐呢?因为从小就很独立,长大后找工作买房都得靠自己奋斗,所以理财的意识一直很强。虽然谈不上理财高手,可我的兴趣就是在各大理财论坛里取经,宏观经济新闻看不懂没关系,那就看理财故事创富故事,看看别人的经历和心得经常会获得灵机一动的启发,也是一笔宝贵的知识财富。

其实一开始我也着迷于淘宝特别诱惑人的低价产品。比如一个包包50多块钱,一件衣服20多块钱。可是每次收到货,都让我感觉图片和实物完全一个天使一个魔鬼。花20多块钱买回来的衣服洗过几次就完全变形了。花50多买的包包料子不仅薄而且软,不塞东西连型都没有,用不到几个月拉链就坏。于是坏了再买便宜的,买了又坏。我曾经算过一笔账,如果我买一个质量稍好的包包,大概要几百块,可以用上一年两年,实际比买便宜容易坏甚至

本来买便宜货是为了省钱,却实际花了不少冤枉钱出去。我再也不单纯追求价格了。淘宝还是有好处的。比如我在商场看上一件艾格的衣服,标价是300多。那么我会记下衣服特征,去淘宝搜索,比如“艾格桃红色 马甲 专柜正品”注意哟,我会特意加上“专柜正品”这四个字,因为这样能搜索出很多打折的专柜正品哟!!然后我会在搜索出来最便宜和最贵的价位中选择价格排在中间的来购买,价格比商场专柜价便宜不少。而且东西收到货一般都能让我满意。所以居中价格和专柜正品这4个字成了我的上方宝剑~~

但是还是会有出错的时候,一次我同样用这种方法在淘宝买衣服,但是收到的货却和图片差异很大,让我很是气愤。卖家不给退款退货,还不怕我给差评。哎,真是没办法。

前段时间在论坛看到一个mm的帖子,人气非常高。帖子里分享了她的理财心得。里面提到淘宝现在有很多店铺支持货到付款。这个mm说她到一家叫琪姬时尚的淘宝店买包包,虽然掌柜说是专柜正品,可是mm还是不放心的。掌柜介绍说可以货到付款看质量。收到包包质量满意确认是专柜正品后再付钱给物流就可以。结果mm对货到付款的包包

更有保障了吗?我专门去淘宝搜索了这家琪姬时尚女包店,发现在店铺显眼的位置标注着全国货到付款,点进去还有详细的操作说明。

原来淘宝推出的货到付款是这样的,如果买家要求货到付款的话,那么快递是走顺丰,所以快递费是20,同时快递送货上门要收取(货款+快递费)*3%的服务费,最低服务费是一单10元,上不封顶。

所以说买家选择货到付款的话,要多出点快递费和货到付款的服务费。比如说要是买个60多的包包,算上多加的快递费和货到付款服务费就不划算了。但是如果买个上百的包包,或者好几千的手机啊,电器啊,多付个十多块钱的服务费和快递费眼见为实,增加一层保障,这就很划算。

同时还有很多只会用淘宝聊天,却不懂支付网上银行的人也完全不必费脑筋去研究怎么付款,选择货到付款多花几块服务费,看到货物再给物流现金就是了。

我没有什么大思维大创举,只能把我生活中点点滴滴的发现和心得写下来分享给大家。

我的观点就是理财要懂得理性省钱,同时要在消费的时候为自己打好照明灯。不要把理财变为单纯追求低价和拮据。花小钱过高品质的生活才应该是理财的



上班族生活是一部酸甜苦辣织成的血泪史,不在本难以体验。上班族的信念一直都是使命第一二,有的时候你以为同一条船上理应一致对外抵市偏偏人家不是这样想的。于是,办公室里的血雨腥风卷而来……

私下暗访后,动用了经营许久的人脉,广布眼线后发现,不肯一起抵抗外辱的“办公室八大罪人”如下:

“一痞天下无难事”者

这种人想装流氓又装不像,在办公室里通常无所事事(并非真的没事,而是不想做事),别人交待他的事通常短期内成,一遭催促千万借口随口水满天飞舞,让人恨得牙痒痒又何。

疑遭倒会者

有些人,表面上看来是正常人,平时端坐计算机前,正常的脸部表情如微笑啦、疑惑啦、咬下唇啦、含上唇啦……她!问题是,当同事(主管不在此限)有事相求,请她调个资料什:随即换上一副仿佛上一秒遭人倒了上千万元的会的表情,让求的人不得不知难而退。

金玉其外,败絮其中者

这类人相当常见,常为了维持形象而本末倒置,碰到有情,无论本份与否答案始终只有:“我不知道耶。”或是“我不:有可能是“帮我弄一下啦”等等。

众人皆醉我独醒者

严格来说,这类人是有理想有抱负的热血青年。通常刚不久,自认未来将有一番做为,经常喜欢以“应该要这样这不够那样那样”为口头禅。

兴风作浪、勾心斗角者

这类人,实属天赋异禀;除了正常工作外还得眼观四方面,得比别人敏捷好几倍才能在上班时还有余裕和同好交换料。想知道谁外遇?谁和谁不合?你还在苦苦猜测时,他们老了。至于消息是谁爆出来的?嘘,不可说不可说,反正有人起人落嘛,他不入地狱难道你要入地狱?

苦守座位十八年者

有没有觉得坐办公室愈久屁股愈大?告诉你,偏偏有人办公室总有些人一整天下来除了上厕所没离开过座位,有事告知,绝不主动起身,要嘛打内线,要嘛坐在位置上喊人。装没听到哦,走廊上的人都听见了,到时出什么事,别怪我没

催来催去催成仇者

我不确定这世界上有没有人喜欢被催着跑,可我十二万喜欢催人的大有人在。举例说明如下:
“文件打好了没有?我马上要用?”
“等我一下。”
三分钟后……
“弄好了吗?我马上要出去。”
“马上好!”
三分钟后……
”你什么时候弄好?不是跟你说了我马上要用吗?“
”……“

小姐,如果真的那么急的话为什么自己不做?



歌载岁月

·倪云云

每个人都有压力
每个人解压的方式却不同
每首歌，每个音乐都纪录了一段故事或者是……
某个人
每当听到什么什么音乐的时候，总会想起什么什么事情或……某个人
很多流行歌曲都带给大家这些不是吗？
或者有某个时期你在听某首歌曲
当那段时期过去，在去听那某首歌曲，眼前浮现的不是那段时期的回忆么
人的记忆力是很脆弱的，不过总有很多东西帮助你回忆
所以人靠的不是像硬盘那样将回忆刻上
而是靠的是想像力来弥补记忆的，在脑海里，回忆里印上的是一滴丁点大的圈
借助某种事物刺激那个圈，圈圈立刻就会爆炸开，散到整个脑子里
然后回忆就出现了，这样的研究不知道是否有科学依据
只是个人感觉应该是这样的
就象每次我听到某首熟悉歌的那种感觉一样……
好多回忆要在平常根本无法回忆
随着年龄的增长，忘记的东西也越来越多
谁会记得初中的时候那个数学二元一次方程变形公式？
谁会记得生物课上学的那些鸟都有什么特征？
或许那时候很多人没有把那些记忆刻在什么什么上面吧
如果某日回到当时的课桌上，看到熟悉的考卷
说不定也能回忆起来，不是么 ~~~
题目的歌载岁月其实不是还有很多事物可以载起岁月
一件小小的礼物，一封信
某人的熟悉微笑，某人熟悉的味道……
人类活着的证据不就回忆吗
如果少了那些回忆，还有什么能证明你曾经活过，所以人生的意义，再于不停的创造记忆
和不停的回忆过去
那些用音乐等载着的回忆，不是很美好吗？
有些人总会记忆超凡，他把自己人生的每个细节都深深刻在脑子上
哈，这样的话，是不是缺少了想像的空间，可以给音乐载上，是不是可以把回忆交给歌曲自由的畅想，即使是悲伤的回忆，在歌载的岁月里，也显的美丽了 ~~~
恩，能始终记得欢乐的过去，是件多么另人开心的事情……
即使不是欢乐的过去，自己也希望在音乐里幻想成美丽 ~~~
当学友唱吻别的时候，你是否可以回忆起当时那个吻别的女孩
当德华唱忘情水的时候，你是否记起那段失恋的日子
当 JAY 唱搁浅的时候，是不是总会想起自己的某段恋情搁浅的回忆
或者你只是在 KTV 的时候唱搁浅，记得是大家的欢笑，或者记得是大家桌上的牌局
不过，那也是回忆啊，总带给你新的感觉……
自己的想像是可以无限延伸的



那一天...风吹过.....
吹来了叶落的消息
也许落叶...只是秋风中的一种表情
是一道浅笑的痕迹
风轻轻的...叶轻轻的
摇曳飞舞在这秋天的岁月里
此时落叶遍地...是秋天最美丽的景色
谁看了，都会觉得惊喜
这也许是一种相知
又或许是一场季节里的游戏
落叶...它是飘在风里一首美丽而忧伤的诗
无声...却叫人心动
又有谁能真正明白它的心思
它的温柔那么的不休不止
它写下了秋天所有的心事
也许它只是想留下它最美的样子
毕竟那是秋季里最后一幕记忆

桂花香

·王燕

金秋十月，又到了桂花盛开的季节，城市里处处飘香。走在大街或马路上。阵阵花香扑鼻而来，四处寻找香源，猛的抬头，原来是桂花的香味。那浓郁的香味随着徐徐清风，沁人心脾，令人陶醉。走过桂花树下，微风拂过，小小的花蕊挂在淡雅枝头时而飘落在身上，时而拂过脸上，默默散发悠悠清香轻飘撒遍世界香的韵味，环绕在心灵的深处。
淡淡的清香撩动起的便是心底最细腻的温柔可谓是沐“雨”披香。金色的桂花，无不显露着妩媚之意，挑动着观花者的神情。“香气浓郁的花‘或清或浓，不能两兼’。然而，桂花却具有清浓两兼的特点，它清芬袭人，浓香远逸，它那独特的带有一丝甜蜜的幽香，总能把人带到美妙的世界。”
谁说“鱼和熊掌，不能兼得”？谁说“或清或浓，不能两兼”？芬芳扑鼻的桂花香，跟随着清风轻轻飘来，一阵清、一阵浓，都是那样令人陶醉，给人以满足。



带你了解古老的南京之：

甘熙故居 (下)

甘熙故居始建于清嘉庆年间，俗称“九十九间半”，与明孝陵、明城墙并称为南京市明清三大景观，具有极高的历史、科学和旅游价值，是南京现有面积最大，保存最完整的私人民宅。

相传甘氏为金陵望族，三国名将甘宁、晋梁州刺史甘卓、清初江南八侠之一的甘凤池，均为甘氏先祖。甘氏自清代中叶迁居南京城内，世代书香，并悉心收藏乡邦文献、历代典籍，甘氏父子青史留名的重要原因是遍访吴越，收集书籍十余卷，至清宣宗道光十二年(公元 1832 年)于家宅内建成了江南著名的藏书楼——津逮楼，为当时金陵之最，其中宋代金石学家赵明诚所著《金石录》系传世孤本，现为北京图书馆收藏。

(陈青青整理)



紫砂馆——紫砂壶



荷包



发簪



茶

