

齐普生信息

热烈祝贺齐
普生培训中心
被评为2004年
度华为3Com
银牌培训合作
伙伴 (详情见本报二版)

深圳市齐普生信息科技有限公司主办·第二期 2005年4月28日 星期四 网址: WWW.CHIPINFO.COM.CN

齐普生信息召开2004年度总结大会



本报讯 4月16日至17日,齐普生信息科技有限公司2004年度总结大会在市银湖度假中心会议厅隆重召开,公司领导及公司全体员工参加了总结大会,华为3Com公司的有关领导也应邀出席。会议由公司副总经理兼财务总监葛云主持。

公司董事长李结义首先致贺词。他说,2004年度

公司全体员工团结一致、共同努力,圆满地完成了董事会下达的各项经营目标,希望全体员工在2005年度再接再厉,让规范成为习惯,让凝聚产生力量,完成董事会下达的各项经营目标,争取实现销售业绩、内部管理双丰收。

公司副董事长薛建宏在致词时回顾了2004年4月公司成立之初的情

景,一年过去了,齐普生公司已经从游击队发展成为正规军,公司的业务销售、员工队伍规模不断壮大。他希望在以后的工作中,全体员工继续发扬“狼性文化”的进取精神:首先,嗅觉敏锐,善于捕捉机会;其次,富于进取心和攻击性,且不轻言失败;最后,也是最重要的是要有团队精神。他强调,齐普生信息正处于快速发展期,公司需要更多更优秀的员工脱颖而出,充实到各个重要岗位,希望大家毛遂自荐,为公司的发展贡献力量。

公司总经理乔东斌在发言中指出,2004年是齐普生信息公司起步的一年,也是齐普生信息发展最为关键的一年。在这一年,齐普生信息公司从初创、起步,到正式运作,通过齐普生信息公司全体员工团结一致、共同努力,圆满地完成了董事会下达的

各项经营目标,并且荣获华为3Com“2004年度最佳分销总代理”奖。

2004年度,齐普生信息在各方面都取得了长足进步:

公司经营业绩方面,顺利完成经营计划,2004年度产品销售额约为4亿元,共完成销售收入3.36亿元(含税),回款2.90亿元;增值服务合同额近400万元,实现服务利润198万元。

公司管理工作方面,公司建立了正常的运作秩序、管理平台,建立了公司各项规章制度;顺利进行了业务切换,完成了齐普生技术销售平台向齐普生信息销售平台的平稳过渡;完善了销售体系,稳定、优化了销售队伍,新建办事处:西安办、新疆办、长春办;华为3Com增值服务发展迅猛,技术队伍不断扩充,在华为增值服务体系内,建立了一支最强的技

术服务队伍,特别是有一批品质好、技术精的中层干部起到了模范带头作用;加强了商务内部管理,建立了商务管理流程,确保向华为3Com反馈的CHIP、条码数据的正常、准确,并上线了ERP系统(金蝶系统),还编写了一些实用的周边小软件配套;公司培养了一批对业务熟练的商务操作人员,保障了业务的平稳过渡;成立了信用管理部,使风险控制更系统化,有效地控制了风险,提高应收账款回款率,提高资金周转率;公司注重对客户的服务,从销售、商务、技术支持,都是以客户需求为导向,在华为3Com公司的多次客户满意度调查中,我们的得分最高;培养了一大批销售、技术、管理人才队伍,建立了基本覆盖全国的销售平台;公司去年完成了“深圳市高新技术企业”认证,已

经拿到正式授牌;公司注重企业文化的发扬,通过报刊、网站等宣传手段提升齐普生诚信、踏实、具有较强执行力的企业形象;公司在业务、技术、服务与管理等各个领域都涌现出一大批认真负责、无私奉献的先进典型。

乔东斌总经理规划了公司发展的战略目标,即依托华为和3Com产品的增长优势,努力做好经营管理工作,形成自身的、强大的分销渠道,完善增值服务体系,形成核心竞争力,使企业成为在此业务上综合实力最强的公司。

会上,公司常务副总经理王春明、技术部、财务部、商务部、信用管理部、北京办事处等各有关部门负责人也分别作了工作总结。最后,华为3Com公司的领导在发言中对齐普生信息的工作给予了高度评价。

在不断改进和提高中前进

——祝贺公司2004年度总结大会胜利闭幕

公司2004年度总结大会已经闭幕,大会总结了去年的工作,展示了我们所取得的成绩,提出了今年的工作目标,可以说,形势喜人、形势逼人,我们齐普生人必须抓住难得的发展时机,迎难而上,继续推进我们共同的事业前进。

经过一年的拼搏,齐普生信息公司已经在市场上站稳了脚跟,打开了局面,形成了明显的优势。从公司外部来说,齐普生在行业项目销售上具有明显的优势,行业渠道较为扎实,服务能力较强,客户满意度较高,有足够的资金保障。从公司内部来讲,公司已经形成一定规模,有一

定的规模效应,有一批忠诚公司、积极肯干的员工,公司管理的流程化、规范化、制度化已经逐步形成。

在新的一年里,齐普生公司面临着难得的发展机遇。从外部来讲,华为3Com市场已经打开,市场规模已经形成,发展趋势良好;新产品推出,众多新的二代进入,齐普生可以通过勤奋努力去拓展渠道。从内部来说,通过努力公司管理上已经基本跟上了业务的需要,能够经受更大销售规模的考验;较好的运作平台,能吸引更多的人才加入;全国一盘棋,能够统筹安排,整体运作效率较高。

公司形成的优势,让

我们对未来的发展更有信心,广阔的发展前景和难得的发展机遇,也让我们切实地感受到形势逼人、时不我待。要继续发展,我们不仅要继续扩大我们的优势,还要客观地分析我们的不足。从外部来讲,公司的分销业务刚刚起步,经验还不够;渠道面还不够宽,尤其是分销渠道的欠缺;销售及管理平台覆盖面需进一步加强和优化。从内部来说,公司中高层的管理、业务人员较为缺乏;管理上,还处于粗放阶段;高管人员及公司业务上经验还不够丰富,只能在不断学习、摸索中前进。另外,在激烈的市场竞

争中,公司的经营和发展还面临着威胁和挑战,公司经营产品较为单一,也为公司稳定经营、运作带来较大的难度。

可喜的是,公司从上到下,对企业的优势和不足、机遇和挑战都有比较清醒的认识和分析。在年度总结大会上,公司不但提出了2005年度工作计划,也提出了如何发扬优势、利用机会、改进不足、排除威胁的一系列对策和措施。在2005年度,我们不仅要继续扩大企业的优势,还要把我们的弱项变成强项,把我们的弱势变成优势,也只有这样,我们的事业才能不断地发展,我们的明天才会更加美好。

齐普生信息召开公司董事会

董事会认为,公司经营班子带领全体员工锐意进取、努力拼搏,在资金、市场环境并不是非常有利的情况下,短时间内全面完成了2004年度的经营工作目标,给董事会和全体股东交上了一份满意的答卷,值得肯定。对公司班子成员尽心尽责、勤勉务实的工作态度,董事会全体董事表示赞赏。在肯定公司经营班子2004年经营管理工作取得的成绩的同时,董事会也就公司经营管理中存在的不足,如考核制度、激励机制不

够完善,控制风险制度化不够等问题,提出了指导意见。

董事会希望公司经营班子和全体员工能够继续努力工作,完成公司2005年度制定的指标和要求,企业比2004年做得更成功一点,离成功企业的目标更近一点。董事会要求公司的各项工作制度和管理制度在

齐普生信息圆满完成华为一季度任务,同期增长66.69% (详情见本报二版)

齐普生信息圆满完成华为一季度任务

本报讯 据有关方面透露,今年一季度,齐普生公司出货额在几家总代中不仅遥遥领先,内部管理水平也有所提高。

一季度指标完成情况

截至2005年4月1日,公司总体销售额呈现良好态势,迎来了2005年第一季度的开门红,完成指标1.2亿元。第一季度销量仅占全年的15%左右,第四季度是我们的销售旺季。销售额较去年同期增长66.69%,其中项目销售占季度额的73.72%,同比增长了27.18%;分销销售占季度额的20.19%,同比增长了131.30%。增幅比去年同期高131个百

分点,其它销售额占季度额的6.09%

所面临的市场形势和特点

从目前形势分析,公司业绩大幅增长的原因主要与市场的大环境及内部的管理是分不开的。从与去年同期数据的比较来看,今年全国网络市场竞争更为激烈,增长已经逐渐呈现出两个特征,第一,总体市场还在继续增长,网络市场的蛋糕在不断放大;第二,单一公司的增长越来越依赖于对竞争对手市场份额的蚕食。

相对其他的竞争对手,齐普生公司从业时间较短,经验不够,渠道的面还

不够宽。在如此艰难的条件,不仅保持一季度项目出货稳步增长和分销出货成倍增长的态势,且我们在SOHO做出较好的成绩。SOHO作为去年的一个新产品,当时基本还没有太多的渠道,且产品上以及整体的操作上没有统一的规划。从去年第四季度开始,公司利用近一个月的时间对整个的SOHO市场做了大量细致的调查,吸纳了很多有价值的渠道。在公司统一制定的操作指导下,充分的渗入渠道,将产品推广下去。通过广告宣传、培训会议以及不断的走入二代中给销售人员培训指导,使得渠道能够快速反应,为今年的销售

创造了较为良好的条件。

为完成全年目标奠定了基础

虽然一季度销售额同比去年快速增长,但我们清醒地认识到,华为3Com市场已经打开,市场规模已经形成,发展趋势良好,市场空间巨大。2005年,对于齐普生而言,相信是一个不寻常的一年。

一季度做出的成绩,反映了公司在战略方向上的正确性,也反映出我们在战略执行上的坚决。有了对战略更成熟的认知,有了明确的战略方向,有了坚决坚定的执行,我们对2005年取得更好的业绩充满信心。(何美莲)

齐普生培训中心被评为2004年度 华为3Com银牌培训合作伙伴

本报讯 2005年4月,齐普生再传佳讯:在2004年度华为3Com全国授权培训中心的考核评比中,齐普生培训中心获得“银牌培训合作伙伴”称号,同时,赵建峰获得“2004年度华为3Com认证金牌讲师”,唐珊珊获得“2004年度华为3Com认证优秀教学管理员”称号。

2004年,华为3Com认证培训取得了可喜的成绩,全年培训量达1.3万多人次,近5000人次参加了考试,华为3Com认证品牌得到了进一步的提升与推广,同时也有力地支持了华为3Com公司市场的发展。

齐普生培训中心作为一个起步较晚的培训机构,2004年度打开了自己的一片天空。从二季度成立开

始,无论是在业务量,还是在教学质量和教务质量的评比上都成绩斐然,因此在2004年度华为3Com全国授权培训的考核中,齐普生培训中心仅次于中达金桥、浙江华为这样的老牌培训机构,与晓通网络并列华为3Com培训银牌合作伙伴,这是齐普生继获得华为3Com2004年度最佳分销总代理之后的又一个佳绩。

相关链接

齐普生培训中心胜在专业和特色:

齐普生公司作为华为3Com产品总代理和全国首家华为3Com增值服务代理商,专注于华为3Com品牌,因此培训中心对于华为3Com系列认证培训和产品培训拥有得天独厚的技术优势和资源

优势。三十余位拥有华为3Com技术资格认证的工程师组成了齐普生强大的专业技术团队,5位拥有华为3Com讲师资格认证的教师保障了专业、一流的师资力量,充足的后备资源保证了实验设备的齐全和随时到位。

齐普生培训中心在做好专业认证培训的同时,最大的特色就是大力发展定制培训。公司销售、技术服务精英和培训中心紧密配合,通过销售渠道、工程项目等方面,将齐普生培训深入到各代理商和用户。2004年度培训中心定制培训成绩突出,公司自主接单培训100余人,华为3Com派单培训350余人。值得一提的是华为3Com培训中心总部派单中,因为大多涉及到国家直属单位、高等教

育机构以及高新技术产业等部门,学员素质高,对培训的要求也很严格,培训中心总部也是慎重挑选最优秀的讲师授课,齐普生能得此殊荣,频频被选中授课,也反映了我们讲师优秀的职业能力。

2005年度,齐普生培训中心的业务发展目标是以定制培训为核心,包括针对客户需求量身定做的个性化培训及针对项目的售前、售后产品技术培训;以HCSE、HCNE、HSE的标准班培训为基础,并继续实施对代理商工程师的培养计划;同时贴近客户群体,加大华为3Com专业认证品牌推广,利用这次获奖的宣传效应,进一步扩大培训中心的影响力,争取2005年取得更大的业绩。(唐珊珊)



公司召开销售总结大会

本报讯 4月18日至19日,由销售部门组织的销售经验交流会在深圳市银湖度假中心召开。此次会议目的在于对2004年度销售工作作出总结,以及交流心得和成功经验。

会议由常务副总王春明主持。会议首先总结了去年一年的工作,在过去的一年中,公司销售部门经受住了市场的严峻考验,实现合同销售额4.8亿元。王总在会上强调,公司销售部门取得的成绩,是与公司各部门的支持分不开的,各部门团结协作,是我们继续发展的源动力。经过一年的打拼,公司在SOHO类产品的销售方面有了很大的进步,形成了有齐普生特色的市场销售经营模式,为2005年的业务拓展打下了坚实的基础。同时,会议还对今年

的销售工作作出了部署。

会议围绕如何做好产品市场为主题,从区域管理心得、销售策略、渠道维护、市场拓展、销售技巧、如何发扬团队精神等方面分别进行了工作经验交流,使大家了解到了更多相关领域的最新信息,为今年工作顺利开展指明了方向。会上,公司还对在去年的分销中业绩突出的团队和个人进行了表彰。

公司总经理乔东斌对此次会议做了总结发言,他对2004年所取得的成绩给予了肯定,高度赞扬了我部销售人员吃苦耐劳的精神,勉励销售人员不断进取,走向新的高峰。同时,他希望所有人员能从点滴做起,查找不足,总结经验,齐心协力,再接再厉,进一步明确今后的工作思路和努力方向,为实现公司全年经营指标而努力奋斗。(何美莲)

齐普生开展SMB春季巡展活动



本报讯 为创造与用户、合作伙伴和网络产品解决方案供应商直接沟通的平台,以深化合作、营造合作空间,华为3Com公司携手合作伙伴在全国开

展了“网络成就未来——2005年华为3Com春季巡展”活动。

四月份,齐普生公司在东莞和青岛两地成功地举办了别开生面

的巡展活动。活动旨在推广华为3Com品牌、产品,进行技术介绍和培训、渠道的建设及销售技巧研讨。

活动中,齐普生公司在会议的客户邀请、筹备、组织、实施中发挥了重要作用。前期,公司分销策划部配合销售做了很多的准备工作,如人员的分工,会场的布置等,无一不体现出对活动的重视。正因为策划准备工作充分,青岛站与会总人数达到了150多人,东莞站客户参与度也非常高,在会议结束时还有70多

位客户/经销商参与会议,而且与二代的配合非常流畅、和谐。会议中场还安排了SOHO、接入层交换机、促销交换机等产品展示,同时添加了互动环节、抽奖环节,两个环节的效果十分理想,有效调节了会场气氛,提高了客户参与度。会议结束后,无论是客户还是经销商对活动的反馈意见都表示出了极大的赞赏。

2005年第一阶段的巡展活动为齐普生公司塑造了良好形象,第二阶段春季中小规模网络巡展计划将会在贵州、广西、山东、安徽四省更顺利地举行。齐普生公司将与经销商建立长期的资源共享合作模式,将SMB的解决方案展示给所有的合作伙伴。(肖丽华)



照片新闻 随着网络逐步进入家庭,越来越多的SOHO一族出现对于低端网络产品的需求不断升高,为了配合华为3Com的SOHO产品快速进入市场。深圳市齐普生信息科技有限公司在北京、福州、济南、天津、乌鲁木齐、西安等城市成功举办了一系列的SOHO产品培训会,推广华为3Com SOHO产品,掌握经销商的渠道支持需求,收集了解渠道资源信息。

成都办事处
通讯地址:成
上南大道长
15楼9号

邮 编:6
电 话:02
传 真:02

重庆办事处
通讯地址:重
春森路2号
电 话:02
传 真:02

济南办事处
通讯地址:济
路15号历东
3单元301室
邮 编:65
电 话:05

传 真:05

昆明办事处
通讯地址:昆
路春天映象
邮 编:65
电 话:08
传 真:08

杭州办事处
通讯地址:浙
文二路418
30幢3单元
邮 编:31
电 话:05
传 真:05

合肥办事处
通讯地址:合
庄32栋601
邮 编:23
电 话:05

南京办事处
通讯地址:南
2号黄浦花
元211室
邮 编:21
电 话:0

西安办事处
通讯地址:西
发区西科
锦园C座3-
邮 编:71
电 话:02
传 真:02

乌鲁木齐办
通讯地址:乌
华北路104号
大厦公寓楼
邮 编:83
电 话:05

传 真:05

贵阳办事处
通讯地址:贵
堰塘街1-4-
邮 编:55
电 话:08
传 真:08

适应变化 发挥优势 再创佳绩

技术部召开总结会议暨区域经理会议

本报讯 4月18日,技术部2004年度总结会议暨区域经理会议在银湖会议中心举行。这次会议的主题是针对技术部2004年工作做出总结和回顾,同时,顺应华为3Com的技术服务体系改革,发挥优势,抓住机会,合理规划2005年业务,争取更大的突破。

2004年,在公司领导的正确指引和大力支持下,在全体同事的辛勤努力下,技术部也硕果累累:业务量再创新高,队伍不断扩充壮大,服务能力逐步增强,业务范围也逐步扩展。

总结2004年,技术部突出业绩主要表现在以下方面:增值服务项目上取得了较好的成绩;

2004年度,齐普生增值服务项目合同额为430万,确立了年度华为3Com增值服务项目全国第一的地位。技术过硬的同时

重视对用户的服务,在华为3Com增值服务业界服务满意度最高;

培训事业蒸蒸日上,在华为3com全国培训市场上已占重要的一席之地;

培训中心作为2004年度技术部门新开展的业务,在短短八个多月的时间内取得了很好的成绩。2004年度被评为“华为3Com认证银牌授权培训中心”,并同时获得“华为3Com认证金牌讲师”和“优秀教学管理员”荣誉;

技术部队伍不断壮大,为公司培训了大量高素质技术人才,使公司成为华为3Com全国代理商中专业人才最多之一;

2004年度,技术部队伍不断壮大,现已有华为3Com增值服务项目17人;华为3Com认证高级网络工程师(HCSE)12人;华为3Com认证网络排错专家(HCTE)9人;华

为3Com认证网络工程师(HCNE)12人;华为3Com认证培训讲师5人;思科CISCO认证互连网专家(CCIE)2人

目前,还有22位维护工程师已经通过了华为3Com严格的培训考核。并已奔赴华为3Com全国各地办事处开展维护工作。

合理的区域划分管理制度,工程师本地化服务策略的实施,提高了服务效率,降低了服务成本。

2004年度,齐普生增值服务项目范围扩充到全国19个省、市,其中甘肃、广西、江西、天津、新疆、云南、河南、深圳为我公司增值服务项目独占区域,四川、重庆、福建、广东、江苏、贵州、湖南、河北、陕西为增值服务项目共享区域。

2004年10月份,技术部对全国的增值服务项目进行了管理规划,重新定位了技术部门组织架构

和岗位职责,并对工程师重新划分了服务区域,确立了建立5个辐射全国的技术服务中心,完成和发展14个省、直辖市、自治区的增值服务项目工程师的本地化服务,同时,完善了技术部管理与考核方案以及奖惩制度。通过这次规划,明确了技术部增值服务项目的主要工作职责,对于以后增值服务项目的发展起到了引导作用。

总结成绩的同时,我们也清醒地认识到,2005年度,由于华为3Com服务政策有了很大变化,其主要表现在1.增值服务项目向服务利润项目过渡;2.网络维护项目需要大量工程师;3.维保项目发展空间扩大;4.培训项目继续下放,市场不断扩展。技术部在2005年要想完成1000万业务量的目标,必须针对以上政策适当调整技术部门整体规划,及时跟进

新的政策,稳中求变,才能取得今年更大的胜利。

因此,在这次会议上,技术部总监与各地区经理讨论通过了一系列针对华三政策调整而制定的方案。包括以下方面:

1)服务利润项目:

由于增值服务项目向服务利润项目转型,增值服务项目市场逐渐缩小。今年需要加大力度,拿下中大型项目。

2)维护工程师:

由齐普生公司招聘维护工程师,培训上岗后在华为3Com全国各地办事处工作。预计6月底将有50人分往全国各地。

3)维保项目:

由于今后会有很多华为3Com的项目服务合约到期,而华为3Com又把维保工程下放外包,我们需要抓住时间,争取到项目的维保。

4)培训项目:

针对市场及我公司特

点,我们的培训重点定位在定制培训上,尤其是结合销售项目、维保项目,可争取较多的定制培训。2004年度培训中心获奖对市场的宣传更起到了推广作用,今年希望能借着这股东风,推动培训市场的扩展。

公司总经理乔东斌听取了大家的发言,并对2005年的规划提出了宝贵的意见和建议。

首先,乔总希望,技术部门要尽快适应华为3Com市场格局变化,只有将齐普生服务打入市场,才能具有核心竞争力。

接着,乔总建议,技术部应建立计划实施的过程监控系统,加强技术过程控制,通过合理的计划明确任务,在加强人才培养的同时有效控制成本,提高效率效益。

乔总对于技术部所确定的发展方向和各方面之间、公司各部门之间需要紧密配合,共同促进的提议给予了肯定和提倡。

在将05年发展趋势整体布局规划后,各位负责人又进一步确立了任务的分配、区域的分配和人员的分配。将任务划分到区域,将区域责任到各人,细化了技术部管理制度。

获奖项目方案解析

——成都市地税局 WAN/LAN 工程建设 (二)

(接上期) ◆考虑未来数据、语音、视频多种业务的实际需要和金税三期工程之后各种应用业务的开展,地税系统对于网络依赖程度的不断提高,将带来对网络带宽需求的增加,并将有千兆接口的实际需要。这时网络核心设备处理能力上的瓶颈将会日益突出。如果采用基于第三代路由器技术的设备,对于高带宽GE接口的线速是无能为力的。这对于整个网络来讲必然面临一个设备更换的问题(无法仅仅通过扩展设备模块来解决问题,必须改变网络原来的结构,同时对于原来的设备投资也是一种浪费。)

◆基于以上的这些考虑,在网络核心采用基于第五代路由器技术的GSR设备。基于这种设备不仅处理能力强大,同样基于分布式结构的每个业务板包转发能力可以高达6MPPS(一个千兆接口线速转发需要1.488MPPS的线速转发能力)以上,完全解决了高速接口不能线速转发的问题。同时基于第五代路由器技术的GSR对于MPLS的支持

能力也是非常优秀的,一般可以支持VRF(虚拟路由转发,mpls中的一个重要参数)的路由表多实例;支持高达1024个的VRF,平均每个VRF支持上百条路由项,并具备1024×1024规模的VPN路由扩展能力;支持跨越自治域的VPN访问等。核心路由设备采用华为公司NE40。NE40支持完备的DiffServ(服务质量的模型),支持MPLS QoS。其中每块业务板流分类规则数达到5000条,为网络业务流量提供了精确的分类粒度,支持CAR/GTS、RED/WRED/SARED、PQ/CQ/WFQ/CBWFQ,同时采用LLS/NLS、PBS技术,能够精确保证不同业务的带宽和时延。每板高达2000条流量调度队列和业界最先进的SARED拥塞控制算法,极大增强了对网络流量拥塞的有效控制。NE40的QoS业务特性有助于提升IP网络的品质,满足高质量业务的需求,实现数据、语音、视频等业务在IP网络上的融合与统一。在这种情况下可以保证将来数据、语音、视频等业务全部

实现实时的QOS品质。

在市地税局中心采用两台分布式交换转发结构的NE40-4(每个业务处理板包转发能力6Mpps以上,整机包处理能力可扩展到24MPPS以上)作为互为冗余核心路由器,通过FE接口与电子政务网络连接到各区县分局,同时提供E1线路的备份连接。由于采用高性能的NE40-4高端路由器,可以很方便的扩展到GE、2.5G POS等高速链路。各区县分局采用高性能模块化的路由器,并预留充足的扩展槽位,采用FE接口与电子政务网络连接至市局网络,同时提供E1线路的备份连接。

由于各区县局管辖纳税用户数量差别较大,因此我们在建设中对这些区县局,对于数据量大的局采用华为公司Quidway AR46系列路由器机型,它支持VOIP特性,包处理能力在350k以上,而且具有内置双电源设计,所有模块支持热插拔,支持软件在线升级,提供全面的可靠性保证。对于数据量小的分局,可以选择华为公司Quidway

R36系列路由器机型,它支持VOIP特性,包处理能力在110k以上。税务所路由器采用华为公司Quidway R2610系列模块化路由器并预留扩展槽位,结合各税务所实际的网络情况,提供FE和E1线路接口。也可以提供ISDN、PSTN或ADSL等接口。R2610系列路由器支持VOIP特性,包处理能力在70k以上,提供丰富的接口类型,可以采用多种物理连接线路,十分适合税务所环境的使用。

为了满足移动用户对地税信息网络的方便连接,保证出差人员的顺畅访问。我们在市信息中心设置一台华为公司Quidway AR46系列路由器提供12路的模拟电话线路接入,并与防火墙和CAMS用户管理软件相结合对拨入用户进行完善的安全认证。由于Quidway AR46系列路由器可以提供较高的转发速率,而且可以提供高速的VPN连接,可以平滑的过渡到日后宽带VPN移动接入。

(撰文:乔云松)

今年华为3COM的增值服务项目变化较大,新设了工程服务利润项目。项目的实施和验收过程也和以前的增值项目有所不同。目前,由我负责实施的大理学院校园网二期工程的服务项目已完毕。现就施工中遇到的问题和总结的经验与大家交流。

项目实施流程基本和增值项目一样,但在验收上要求更严了。在项目完成后,需要向华为3Com反馈四份材料:电

的作用。另外,反馈材料中还包含了设备型号、软件版本、每台设备的配置信息这些很具体的东西,建议大家在项目进行过程中就可以着手收集这些信息,免得后期忙不过来。虽然工作是比较加重了,但这对掌握整个项目的情况也是很有好处的,遇到网络故障时,可以相对快速的定位、排错。

华为3Com还要求我们把每台设备的保修卡B联也反馈回去。建议

技术项目转型后服务心得

子件形式的《项目工程信息表》、《XXX工程项目实施技术方案(含组网图)》、纸件形式的《工程竣工验收证书》、保修卡及《保修卡信息表》。

需要注意的是这四份材料中的很多信息都要询问销售代理商和高分后才能获得。如供货高分名称、华为3COM统一订单号、高分合同号、保修期信息、销售代理商与用户的合同号等。另外还要求我们把网络的组网图、IP地址规划等等一些比较详细的资料也要反馈给华为3Com。所以就要求我们要与代理商和高分紧密联系,加强沟通。只要沟通好了,往往会起到事半功倍

在验货时就和代理商一同前往,让代理商代为收集保修卡B联,加盖用户和代理商的公章,然后我们再自己粘贴在《保修卡信息表》中。强烈建议在项目开始前先把保修卡收集好,免得做完项目后再回过头来一台一台设备的找保修卡。

最后,还要严格按照华为3Com的相关规定来实施项目。因为工程服务利润项目刚开始,华为3Com相当重视工程质量,每做完一个项目,当地服务经理都会去现场进行检查,如有不合格的地方,会让我们返工重做的,同时也会扣除相当一部分的服务费用。(撰稿:赵鹏)

齐普生信息的明天会更加美好

——董事长李结义纵论公司发展大计



齐普生信息科技有限公司2004年度总结大会已经胜利闭幕,新的一个年度的工作已经全面展开。会后,公司董事长李结义接受了记者专访,就大家关心的问题谈了他的看法。

记者:在过去的一年里,公司在各方面都有了长足的发展,您如何看待齐普生信息过去一年的成绩和进步?

李总:去年3月,由于金证公司的成功入主,新组建的齐普生信息科技有限

公司开始了跨越式发展。金证入主齐普生信息,可以说是收到了一加一大于二的效果,形成了优势互补。众所周知,1998年8月,泰能和捷意强强联合组建了金证公司,实现了资金优势、文化优势、人员优势的互补。金证在过去的七年里实现了跨越式发展。相比较而言,金证入主齐普生信息,凸显了杂交优势,实现了优势互补。一方面,齐普生原有的文化优势得到加强。作为一个新兴公司,企业员工

普遍有强烈的危机感,有一股子“狼性”,在市场竞争中,需要有这么一股子的狼性。另一方面,金证入主后,金证公司历经七年磨练,打造的治理结构等方面比较成熟的文化也植入了齐普生信息,资金运作、规范制度、文化习惯快速引入后,齐普生信息在企业管理水平上迅速向金证看齐。

经过一年的运作,齐普生信息迅速从“游击队”变成了“正规军”。公司把有危机感的狼性保持下来,分销市场竞争激烈,对成本要求比IT业还要高,发挥狼性,既体现个人作战能力强,也注重发挥群体优势、团队精神。同时,公司比以前更规范了,公司规范了,活力得到保持和增强,这是一个非常好的继承和发展。

去年4月,公司第一次开年会,那时大家还比较迷惑,甚至有观望心态,一些政策能不能兑现,金证入主后公司能不能有更大的发展,大家还在打问

号。但经过一年的努力,今年的年会上,从上到下,凝聚力明显增强,精神面貌明显改善,无论是对公司还是对自己,大家都更有信心,这是非常可喜的变化。另外,企业规范运作,也得到员工和合作伙伴的认可。公司被华为3Com评为“最佳分销总代理”,业绩从华为3Com5家总代理的中游进步到并列第一,这个成绩来之不易,这是全体员工共同努力的结果。

记者:在日趋激烈的市场竞争中,齐普生信息如何保持去年的成绩,争取更大的发展?

李总:齐普生信息获得更大发展的外部条件是具备的,华为3Com这几年仍会有30%的年增长率,我们的关键是进一步练好内功,力争达到乃至超过这个年增长率。公司提出今年要保持70%的增长率,更需要我们苦练内功。

公司今年要做到三个

加强:一是加强团结协作,不管是商务、信控,还是领导班子交流沟通,都要加强团结协作,不能出现人为障碍。二是销售团队要一如既往地加强狼性,不能有丝毫的懈怠和自满,从增值服务到商务、信控,要为每一个合同的顺利实施提供保障,增值服务部门要作为公司独立的盈利部门存在,不仅是技术中心,更是创利中心。三是公司一定要在资金方面保证足够的保障,提供业务支持,在控制风险的前提下,把资金用到位,用足,为业务提供足够的支持。

记者:您如何评价齐普生信息团队?

李总:我个人认为,齐普生信息这支团队有许多优势,一是活力和创新能力比较强,二是资金的提供和保障能力有优势,三是因为专一分销华为3Com产品,更能领会厂家的思想。

记者:公司提倡的狼性文化与构建团结和谐的

团队是否有矛盾?

李总:在公司上升期,必须保持狼性,必须要有冲啊、闯啊、拼博的精神,物竞天择,适者生存。我们讲狼性,更多的是指在市场竞争中,而在公司内部,我们则注重和谐、合作,构建与之相匹配的激励机制,内部要讲团结和合作,与厂家、合作伙伴要强调和谐双赢、多赢,在市场上注重狼性的发挥,所以说,我们强调狼性和构建团结协作的团队并不矛盾。

记者:齐普生信息有怎样的中长期发展目标?

李总:可以说,入主齐普生,是金证股份股票上市后,跨行业、多元化运作最成功的一块,随着其它业务上来后,齐普生将日趋独立运作,在业务上也突破单一模式,齐普生信息的发展空间将越来越广阔,齐普生信息的员工将有更加宽广的施展才干的舞台,公司的明天会更好。

“狼”性的思考

◆ 乔东斌

现今的企业市场拓展之艰难是人人皆知,大家都在思考“如何才能做好市场?”。在市场拓展中,人们经常说:销售人员要有像“狼”一样精神,要具有“狼”性。曾经也有人评价齐普生的很多销售人员很具有“狼”性,我听到当然欣喜万分,这是多高的评价啊……。由此,我就开始思考:到底什么是“狼”性?“狼”性的优点又体现在哪些方面?更深入一层,在齐普生公司做一个优秀的销售人员还需要什么样更加优异的品质。

讲“狼”性,我个人以为,“狼”性应该具有以下几个方面的优秀品质:

1、“团结”的狼。狼以群居,通常是以狼群的形式出现,一旦遇到猎物,群起而攻之,它们之间相互配合,相互支持,同进同退。在捕获猎物后,共同分享。

2、“勤奋”的狼。狼是食肉动物,以中小型动物为对象。因此,狼必须非常勤奋,跋山涉水,四处寻找自己能够捕获的猎物,练就一副非常灵敏的嗅觉。

3、“聪明”的狼。狼也想当兽王,但狼知道自己不是老虎。狼在遇到猎物或敌人时,善于分析,做到知己知彼,明白“什么可为,什么不可为”。同时,狼知道如何应用最小的代价,换取最大的回报。

4、“真实”的狼。狼也希望自己很善良,但狼清楚:自己要生存,就必须遵循动物世界“弱肉强食”的生存规律。要生存就必须捕获比自己弱小的动物,但狼会干净利落地吃掉猎物。狼崇尚“真实”,在动物世界里,狼生活得不卑不亢。

5、“有毅力”的狼。狼也经常因很久没有找到猎物而挨饿,但它仍然以顽强的毅力去寻找猎物,哪怕在非常寒冷、冰天雪地的冬天。同时,一旦找到合适的猎物,就勇敢、果断地去攻击,不屈不挠地去捕获它。

当今的市场状况,竞争非常激烈,“弱肉强食”生存规律是我们今天市场

竞争的真实写照,我们的销售人员,必须向“狼”学习,要具有团队精神,具有敏锐的嗅觉,具有顽强的毅力,勤奋努力的工作,做一个“聪明”、有智慧的销售,崇尚“真实”,面对困难时要有不屈不挠的精神。

在齐普生公司,我们确有一批具有一些“狼”性特征的销售人员,但是,一方面我们还有很多销售人员不具备“狼”性精神,另一方面仅有以上“狼”性精神还不够。齐普生公司做的是渠道分销市场,于上下游配合尤其重要,在市场中,我们经常缺少“定价”武器,就等于缺少“狼”锋利的爪牙,攻击能力很差。齐普生人既然不能成为“凶残”的狼,就要把“狼”的团结、勤奋、聪明、真实、有毅力等特征发挥到极致,才能使齐普生公司获得生存与发展空间。



齐普生举办2005年文艺联欢晚会

本报讯 4月16晚,深圳银湖中心宴会厅人声鼎沸。晚8时许,齐普生信息科技有限公司2005年文艺联欢晚会揭开了序幕。

一开场,由9大牛仔女郎组成的GALA秀就艳照会场。真看不出,平日在公司端庄妩媚的白领丽人,上了舞台却丝毫不露怯,扭得神采飞扬、风情万种。

在一个高潮节目的带动下,后面登台的同事当仁不让地纷纷拿出了看家的“绝活”,刘钢的吉他弹唱掌声方止,刘亚玲的黄梅戏又高亢响起,《女驸马》余音未了,包林南的一曲小提琴独奏又把观众的心绪带到了辽阔的“草原牧场”……

面对眼前的火爆场面,办事处的同仁当然也

不甘让舞台成为深圳员工的“专场秀”。南昌办张蓓的一首《太委屈》先声夺人,让准备充分的深圳同事不敢小觑;而李春蕾的萨克斯独奏更是赢得了满堂喝彩。北办的同事则集体出动,一首载歌载舞的《祝酒歌》把晚会推向了高潮,尤其是队前领舞的唐天好,不但人靓舞美,其蒙古族的舞姿和洒脱让人感受到来自不同地域、不同民族的乡土风情以及浓浓的同事之情。

如果说技术部全体合唱的《真心英雄》道出了大家的昂扬向上的心声,那么,歌舞《感恩的心》则反映了全体员工对公司领导、员工亲属、还有一贯支持齐普生事业发展的供应商、客户、以及社会各界的由衷感谢之情。

本报讯 为了表彰2004年度贡献突出的单位与个人,鼓励更多的员工为公司的发展多作贡献,经过严格的考核评议,公司决定对在2004年度工作中工作表现优秀并取得突出成绩的单位与个人予以表彰。各位领导及嘉宾在会上为优秀团队和优秀个人颁奖并合影。

公司隆重表彰先进单位与个人

1)授予商务系统为公司2004年度“优秀团队”;
2)授予徐丽、黄亚、康利鹏为公司2004年度“销售能手”;

3)授予冯志良、邹伟、丁铁为公司2004年度“优秀工程师”;
4)授予袁斌、刘铁春、罗景为公司2004年度“优

秀个人”;
5)授予刘钢、乔云松为公司2004年度“优秀干部”;
6)授予黄飞为公司2004年度“模范员工”。

公司总部
通讯地址:深圳
国有大厦
邮政编码:518000
电话总机:0755-83474906
传真:0755-83474907
http://www.qipu.com

广州办事处
通讯地址:广州
口西路96号
邮编:510630
电话:020-83474906
传真:020-83474907

福州办事处
通讯地址:福州
38号温泉花园
邮编:350003
电话:0591-83474906
传真:0591-83474907

南宁办事处
通讯地址:南宁
137号外贸大厦
邮编:530003
电话:0771-83474906
传真:0771-83474907

长沙办事处
通讯地址:长沙
一片四栋一
邮编:410000
电话:0731-83474906
传真:0731-83474907

南昌办事处
通讯地址:南昌
大道174号
座2单元301
邮编:330003
电话:0791-83474906
传真:0791-83474907

北京办事处
通讯地址:北京
关村东路1
C座5A03
邮编:100000
电话:010-83474906
传真:010-83474907

上海办事处
通讯地址:上海
宛平南路3
5号603C
邮编:200000
电话:021-83474906
传真:021-83474907

武汉办事处
通讯地址:武汉
71号东星大
邮编:430000
电话:027-83474906
传真:027-83474907

郑州办事处
通讯地址:郑州
风路8号5
电 话:0371-83474906