

保持成功状态 常存感恩情怀 一辈子投入齐普生事业

——李结义董事长与全员分享齐普生成长十年之感



“齐普生是一个十分成功的企业！”在齐普生十周年庆典仪式上，董事长李结义用这句话对齐普生十年的发展成绩给予了充分的肯定和高度的赞誉。

保持成功状态

在李董看来，齐普生的成功不仅仅是一种结果，更是一种状态。突破16亿大关的销售业绩，汇聚400余名的精英队伍，获取这些数字确为不易，但更让李董觉得难能可贵的是齐普生一路走来，十年如一日地保持着具有齐普生特色的成功状态。

李董表示，齐普生十年业绩增长图几乎呈现直线上升趋势，它展示出齐普生勤奋拼搏、开拓进取的企业精神。作为成功的IT分销商，坚守风险控制和库存管理的堡垒，实现十年无坏库存，无坏账，体现出齐普生警钟长鸣、长治久安的管理作风。这十年，齐普生从一个默默无闻不起眼的小公司，发展成为业界强者和厂家眼中的优秀代表，展示了齐普生低调成熟、踏实坚韧的企业品格。李董以“媳妇

熬成婆”来形容齐普生历经磨砺、锋芒自现的成长历程，可谓入木三分。

常存感恩情怀

面对齐普生十年的发展成绩，在欣喜之余，“感恩”是李董最想抒发的情怀。

李董表示，首先要感谢的是股东和董事会，在给予齐普生鼓励和支持的同时，也给予齐普生中肯而宝贵的建议。

李董笑言，由于齐普生的成功，自己成为齐普生成立十年来稳坐董事长之职的成功领导，为此李董倍感自豪。李董风趣地说到作为齐普生董事长的两大特点，一是洒脱，不用操心具体业务，只管顶层设计和鼓励大家前进，自己就像齐普生大家庭中“慈祥的爷爷”，不说坏话、不批评、只表扬；第二个特点是自己与经营班子的关系非常融洽；在李董看来，只要方向一致，方法不一致也可尝试，试对了就勇往直前，不对则回头再来。“凝聚产生希望，团结带来力量”是李董对齐普生的寄语，也是董事会对经营班子的要求，做企业要看缘分，同存异，稳步推进，走得更好，走得更快。

再则，李董要感谢以乔总、罗总为代表的经营班子十年来的艰辛付出和表率作用，为股东做出了贡献，为广大干部和员工创造了成长的机会。李董认为，在齐普生大家庭中，乔总是“当家人”。十年的总经理职业生涯之路，学管理、跑营销、做服务，样样抓，样样都优秀，乔总在齐普生经历了人生中很多的第一次，也实现了与齐普生的共同成长。乔总提出“市场是龙头，管理是基石，

效益是生命”的经营理念在齐普生发展的每一年中，都得到了很好的贯彻。以罗总为代表的职业经理人，勇当“恶婆婆”角色，以严格的管理作风、节约至上的行事准则和安全至上的风控方法，坚守十年零失控。李董表示对罗总提出“节约一分钱比赚一分钱容易”的管理理念深感钦佩。

吃水不忘挖井人。李董代表股东、董事会感谢在齐普生十年发展历程中，曾经为齐普生付出过能力精力的经营者。希望当前成长起来的经营班子成员学习乔总、罗总的奉献精神和工作方法，在所处领域中起到带头作用。同时，要特别感谢全体干部员工十年来勤奋的工作和无私的奉献。最后最重要的感恩之情要献给厂家、客户、渠道，正是有了他们的鼎力支持，才成就了齐普生今日之辉煌。

一辈子投入齐普生事业

谈到对未来的展望，李董提出，立足当前，关键是要将传统业务做深、做细、做大、做强；齐普生目前属于可以大有作为的重要战略机遇期，为广大干部和员工提供了挑战机会和创新土壤。正如乔总所说，希望齐普生诞生“真英雄”，让齐普生未来的发展迈上一个新的台阶。同时，李董希望与员工一起在齐普生平台上实现齐普生人共同的梦想，在齐普生再做十年、二十年、三十年……一辈子投入齐普生事业。

在李董的深深的祝福和殷切的希望中，每位齐普生人都更加坚定了自己心中的梦想，保持成功状态，常存感恩情怀，一辈子投入齐普生事业！

(王丹)



久居与澳门近在咫尺的深圳，早已钟情于澳门这座历经欧洲文明洗礼，兼容东西文化的独特城市。这次公司组织的旅游活动，有幸让齐普生全国各地的兄弟姐妹结伴踏上澳门之旅。

常听朋友说，澳门很小，弹丸之地。当我们从拱北过关抵达第一站——威尼斯人酒店，一改昔日脑海的印象。映入眼帘的是宽敞干净的街道，带着欧式风情的建筑，恢弘大气。步入金碧辉煌的大厅，不禁让人感叹这纸醉金迷的不夜城之繁华，看着玩家们时而专注时而兴奋

的城市，讲述着沧桑与繁华的巨变。各种肤色的友人，熙熙攘攘，中西合璧的建筑，错落有致。澳门的“小”在这一路观光中尽收眼底，但麻雀虽小，五脏俱全。

随后，我们先后到达见证澳门回归的金莲花广场和最具代表性的名胜古迹大三巴牌坊。导游耐心的将每一个建筑的故事和意义向我们娓娓道来，大三巴牌坊上那形态各异，栩栩如生的雕像，从顶端高耸的十字架，到铜鸽下面的天使和被鲜花簇拥的圣母雕像，每一个细节都蕴含着特有的含义，给了十周年留下特别的纪念品。

是的，澳门很小，小而精致，小而宽容。包容之情正与祖国传统的中庸之道一脉相承，街道、建筑、景致都难以抵御岁月的侵蚀，唯有血脉相通，同胞之情无法阻隔，岁月越久，也将愈加历史悠久弥新。

(王丹)



十年真情大回馈 礼品寄托感恩情

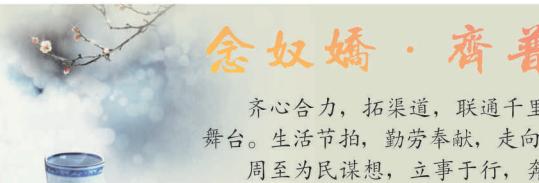
2014年是齐普生公司成立十周年之际，是齐普生发展历程上具有历史意义的节点。为了表达公司对全体员工辛勤工作的感谢之情，公司及早筹划，征集多方意见。由于我司办事处同仁遍及祖国大江南北，工作事务上需要经常在外出差，最终确定定制一批高档商务拉杆箱，为大家送上一份实用而精美的礼物，也给十周年留下特别的纪念品。

此次礼物品牌为16寸BOSSunwen（博斯绅威）高档商务款拉杆箱，型号为S33-401543A1，商场标价为RMB1088元，并在手柄处特别印制我司Logo，体现公司的纪念意义。所有礼品均在十周年年会前夕，全部派发至员工手中。

活动充分体现了公司感恩回馈的经营理念，当大伙拿到自己的礼品时，满心欢喜的表示：“真的很开心，心里感觉很温暖，公司处处为员工着想，齐普生是一个值得付出和跟随的人性化企业！”

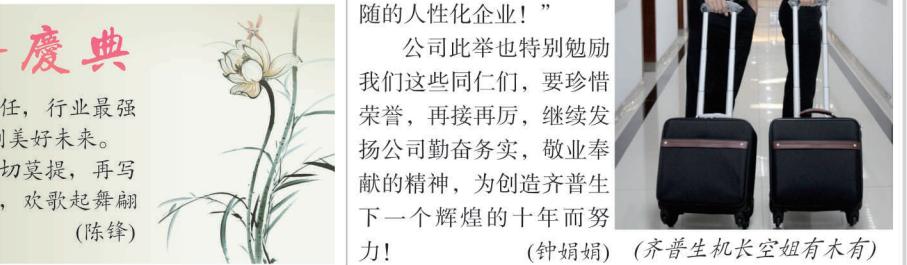
公司此举也特别勉励我们这些同仁们，要珍惜荣誉，再接再厉，继续发扬公司勤奋务实，敬业奉献的精神，为创造齐普生下一个辉煌的十年而努力！

(钟娟娟) (齐普生机长空姐有木有)



齐心合力，拓渠道，联通千里之外。普及通信，为己任，行业最强舞台。生活节拍，勤劳奉献，走向新时代。十步芳草，开创美好未来。

周至为民谋想，立事于行，奔康庄大道。年度佳绩，切莫提，再写豪迈新篇。庆贺晚会，文艺多采，举杯把酒添。典礼简约，欢歌起舞翻跹。



服务热线：4006-123-128
公司总部

通讯地址：深圳市南山区科技园南区高新南五道金证科技大楼五楼
邮编：518057
电话：0755-86393588
传真：0755-86393500
网址：<http://www.chipsinfo.com.cn>

北京办事处

通讯地址：北京市海淀区海淀南路13号亿方大厦7层708室
邮编：100080
电话：010-82873118
传真：010-82873116

长春办事处

通讯地址：长春市前进大街488号畔诚二期13栋3单元1106室
邮编：130000
电话：18943153766
传真：0431-85953309

苏州办事处

通讯地址：苏州市工业园区北摆街怡府庭6-1207
邮编：215000
电话：024-23526193
1565119086

天津办事处

通讯地址：天津市河西区大营门街绍兴道与南昌路交口宝德里41门507-509
邮编：300203
电话：022-24210983
传真：022-24210983

济南办事处

通讯地址：济南市历下区花园庄东路16号数码港公寓2F-1
邮编：250013
电话：0531-88958536
传真：0531-88904601

太原办事处

通讯地址：山西省太原市新建南路127号贵润园6号楼1单元802室
邮编：030012
电话：0351-7332390
传真：0351-7332390

郑州办事处

通讯地址：河南省郑州市林科路与东明路宝天花苑3栋1楼
邮编：450008
电话：0371-63506441
传真：0371-63506795

杭州办事处

通讯地址：杭州市西湖区万塘路古荡湾南苑2幢1单元501室
邮编：310013

电话：0571-88923629
传真：0571-88856061

合肥办事处

通讯地址：安徽省合肥市政务文化新区东流路778号华邦世贸城1单元1704室
邮编：230061
电话：0551-3640738
传真：0551-3637156

南京办事处

通讯地址：江苏省南京市中山路81号华夏大厦2905室
邮编：210018
电话：025-86608185
传真：025-86668645

长沙办事处

通讯地址：长沙市人民中路568号融圣国际2栋804号
邮编：410003
电话：0731-84141588
传真：0731-84125288

齐普生信息

效益是生命 拼搏新十年 齐普生2013财年总结表彰大会隆重召开

深圳市齐普生信息科技有限公司主办 第四十期 2014年5月16日 星期五 网址:WWW.Chipsinfo.com.cn



他首先对2013年工作进行了回顾。2013年公司在董事长及董事会的正确领导下，在全体股东的大力支持下，通过公司全体员工发扬坚韧不拔的奋斗精神，扎实地努力工作，在各项经营管理指标方面都取得了非常良好的成绩和进步，圆满完成了董事会对公司和经营班子下达的各项经营指标和要求。

2013年，齐普生各项业务横向比较来看，都是非常不错的。齐普生尽管在H3C各家总代中出货量排名第一，但在其他各项商务经营管理指标上排名第二，但在其他各项商务经营管理指标上排名第二，齐普生由于销售业绩突出、各项商务经营管理指标成绩优异，再一次获得H3C“2013年度最佳总代理”大奖。同时，齐普生各项业务横向比较来看，都是非常不错的。齐普生尽管在H3C各家总代中出货量排名第一，但在其他各项商务经营管理指标上排名第二，齐普生由于销售业绩突出、各项商务经营管理指标成绩优异，再一次获得H3C“2013年度最佳总代理”大奖。同时，乔总客观的指出公司发展面临的问题和自身存在的不足，银行贷款利率快速上升，运营成本越来越高，对公司盈利会产生较大的影响，能够突破齐普生传统业务的新业务模式还未发展起来等。

乔总说到，展望2014年，在内需增长面临下行压力的大环境下，齐普生要顺应大形势控制经

营成本，探索适合齐普生下一个十年的发展之路。继续做好IT分销的主营业务，同时，技术研发服务中心业务要抓住目前的良好势头，保持强劲的战斗力，乘势而上，以盈利为目标，继续承担齐普生发展的希望；最关键的是在现有的业务基础上，增强市场开拓能力，开发市场商机，开辟新的业务增长点，进军新的业务领域，为齐普生注入新的力量源泉。

在管理上，今年要进行更为精细化管理，既要通过新建管理制度和流程，扫除管理“盲点”，加强“法治”减少“人治”，优化现行的管理制度和流程。在经营思路上，继续坚持“市场是龙头，管理是基石”的同时，更需要强调“效益是生命”的思路，用效益去衡量“市场”和“管理”这一对“跷跷板”是否平衡。另外，公司需要继续加强干部队伍建设，加强经营风险控制，完善公司IT系统，提高服务质量，提高客户满意度，继续关注重点客户和核心渠道的拓展。

乔总说到，展望2014年，在内需增长面临下行压力的大环境下，齐普生要顺应大形势控制经

营成本，探索适合齐普生下一个十年的发展之路。继续做好IT分销的主营业务，同时，技术研发服务中心业务要抓住目前的良好势头，保持强劲的战斗力，乘势而上，以盈利为目标，继续承担齐普生发展的希望；最关键的是在现有的业务基础上，增强市场开拓能力，开发市场商机，开辟新的业务增长点，进军新的业务领域，为齐普生注入新的力量源泉。

十年既是一个节点，也是一个新的开始，全体齐普生人都应时刻准备着，坚持不懈，践行“效益是生命，拼搏新十年”。效益将是齐普生永恒的主题，下一个十年的经营主线。因为无论是做市场还是做管理，检验的标准只能有一个，那就是效益，没有效益的企业生存就无从谈起。



齐普生信息科技公司隆重召开十周年庆典晚会

标题新闻

中国银行河南省分行交換机维保项目

中国银行河南省分行2014至2015年华三网络设备维保服务合同，这也是在齐普生在多次签订河南省内金融系统维保合同，齐普生作为华三最高级别的服务商，以强大的专业团队，优质的服务，迎接客户一如既往的信任。

长沙市公安局特巡警支队 无线局域网建设及核心网维保服务

齐普生公司成功中标长沙市公安局特巡警支队无线局域网建设项目，这是我司第一次以IT集成商服务于长沙市公安局特巡警支队。保障长沙市公安局特巡警支队网络的正常、高效的运行，为客户的服务提供更好的IT服务保障，让客户更安心的将各大队的无线网络建设交与我司来交付。

神华新疆公司存储设备维保项目

神华新疆公司使用H3C IX3000系列IP存储，主要支撑神华新疆公司财务、OA、邮件、CRC等重要应用数据存储。在过去一年中，齐普生工程师付出了辛勤的工作。客户对服务工作的高度满意，为此次维保合同成功续签打下了坚实的基础，本次合同直接签约3年。

无锡五洲国际集团H3C网络维保服务项目

无锡五洲国际集团针对办公生产网所使用的H3C网络设备进行维护服务采购，要求维护服务商具备H3C体系最高服务资质，并对维护人员提出了严格的技术要求，齐普生以专业的服务为客户提供高效、可靠的技术保障及运维管理。

渤海银行南京分行H3C网络维保项目

继2013年签订江苏省农行全省核心骨干网2年维保项目后，齐普生成功签订渤海银行南京分行H3C网络维保项目，公司又在金融行业服务和维保业绩方面增加案例。金融行业特别关注服务商的业务能力、企业规模、服务经验、服务质量、响应时效以及服务的规范性，只有综合实力出众，注重服务质量、效率，才能不断得到客户的认可。

安徽卫生厅维保服务项目

安徽省卫生厅是主管卫生工作的省人民政府组成部门，为了更好的完成公共卫生工作，客户对于网络环境的稳定也非常重视，随着网络应用的不断深入，服务已成为网络产品应用不断深入的必然需求。齐普生凭借对网络及相关技术的深刻理解和大量的工程的实践经验，为客户提供网络产品全方位的网络增值服务。

中信银行总行视讯设备维保服务项目

中信银行一直是我司重点跟进客户，多年来一直保持着良好的沟通合作，凭借着我司售后服务人员的优质服务，以及销售人员的不断努力，我司于2014年1月15日又成功的续签此维保服务项目。此项目的服务内容主要是提供设备维修及现场人员技术支持服务，内容包括：设备坏件维修更换、现场设备安装、现场软件升级、现场故障诊断、400电话集中受理、工程师远程技术支持、现场巡检服务等内容。

北京科学技术出版社维保项目

北京科学技术出版社是综合性的科技出版社，也是北京市科普传媒基地，出版社对于内部信息安全一直来都非常重视。而在该项目中齐普生公司承建出版社内部H3C设备的现场故障处理、远程技术支持及现场设备更换等服务，确保北京科学技术出版社内部的H3C网络设备安全运行。此项目合同的签订对于齐普生公司有着重要的意义，标志着与新闻出版类的企业建立了初步的合作关系，为日后同类行业的业务发展提供了良好的开端。

中国文明网网络设备维护服务项目

中国文明网是中央宣传部、中央文明办的门户网站，是全国宣传思想文化工作和精神文明建设的重要窗口。2013年底我司和新华网股份有限公司签署了中国文明网网络设备维保服务的合同，其中涵盖了设备的现场故障检测和巡检服务。在项目维护服务期间工程师在巡检时发现网络存在问题并及时处理，且向用户提供了合理化建议，得到了用户的肯定和赞扬。



十年璀璨，十年辉煌！2014年4月25日，“齐普生之梦为梦起航”——十周年庆典晚会在深圳麒麟山庄盛大举行！

以公司董事长李结义为首的董事会领导应邀出席，让齐普生的庆典晚会高朋满座、蓬荜生辉！晚会特邀嘉宾与齐普生总部全体员工及全国各地办事处的同仁们盛装出席，齐聚一堂，共同见证了这历史意义的时刻。

2004到2014，十年征程，往事历历在目，公司收集整理了近十年的发展史上具有标志性的历史照片，特别制作了齐普生十周年纪念展板，大伙纷纷合影留念，并在签到台旗帜上龙飞凤舞般留下自己的墨宝！

傍晚17时许，在万众瞩目地期待中，由专业的舞蹈艺术中心带来一曲振奋人心的开场歌舞《梦想从心开始》，点亮整场晚会的主题——“齐普生之梦”，公司总经理乔东斌先生致开幕词，庆典晚会正式拉开帷幕！

晚会分别以齐普生的企业文化“搏、信、和、道”四字为篇，分别讲述了齐普生十年拼搏之发展，诚信守业之根基，和



谐大爱之家庭，道义长存之理念！”

气势磅礴、锣鼓喧天的大型舞蹈《金声玉振》开启“搏”的篇章。VCR上娓娓道来的早期拼搏创业故事，不禁让观众感慨万千，每一笔订单的签订，每一项系统的上线，每一个项目的坚持，都是如此不易！正是凭借着拼搏不殆，团结奋进的顽强作风，才成就齐普生这十年辉煌的基业！由入职不同年份、不同办事处的兄弟姐妹们表演的《十年》，倾情讲述各自的齐普生故事，让人时而动容，时而开怀！晚会特别颁发了“服务十年大奖”，以感谢这些与齐普生风雨同舟、见证齐普生十年成长的老同事，掀起了晚会的第一个高潮！

一曲美轮美奂、水墨风格的古典舞《国风》把“诚信”的理念阐释得大气和深刻，或而行云流水、或而风骨飘逸。齐普生诚信立企，建立了良好的信誉，遍布大江南北的客户渠道友商们纷纷送来诚挚的祝福和话语！主持人现场采访了我们的常务副总经理兼财务总监罗宽久先生，用数字说话，以事实讲实！由齐普生员工

自发组织，专业指导老师精心编排的歌曲联唱《我们的青春梦想》，全场喝彩，洋溢着青春的旋律和炫动的色彩！

“因为齐普生，我们相聚在一起，我们有了一个共同的家——齐普生大家庭……”时光流转，聆听着主持人动情的读者患病同事的感谢信，观众们异常沉静，憧憬美好未来，公司领导更是举杯至每桌敬酒相庆，互道感谢与祝福，气氛热烈而融洽。现场抽奖可谓是晚宴最大“佳肴”，让大伙不甚期待！随着抽奖嘉宾揭开的一个个奖项，现场掌声与欢笑并存，气氛异常热烈！

这是一场灯光璀璨，礼乐铿锵的视听盛宴！用最专业的策划团队，最优秀的演员，最竭尽全力的筹备，倾力奉献出了一场精彩纷呈、流光溢彩的十周年庆典晚会，我们奏响华美的乐章，用歌声赞美明天，用舞蹈祈福未来，纪念齐普生继往开来，扬帆远航的历史瞬间！未来，齐普生一定能够蒸蒸日上，成就百年齐普生，实现齐普生之梦！（钟娟）

总结经验话发展 探讨技术谱新篇

齐普生销售体系行业销售会议圆满召开

4月26日上午，齐普生公司H3C销售体系行业销售沟通会议在金百合大酒店召开。公司副总经理吕总、技术支持部负责人及全体行业销售三十余人参与了此次会议。

会议对2013财年行业销售工作进行了全面的总结，对新财年进行了规划与展望，并特邀技术支持部负责人对IT行业前沿技术与大家进行了探讨，与会人员共同交流工作经

验，学习销售技巧，探讨技术发展与市场机遇，现场气氛热烈而轻松。

首先，东北区总监吕总及优秀销售精英进行了精彩发言，对销售工作给予了指导和帮助，虽然各区域的实际情况不同，但他们传授的工作思路和方法是相通的，得到了销售人员的认可。

会上，技术支持部白总与大家进行了云网解决方案的探讨，让销售人员认识到曾经认为高大的“云”，在教育、政府和医疗行业的落地机会。发言内容迎合了销售人员在面对新技术的认知需求，并现场进行了答疑，让销

售人员对未来的云业务充满了信心。

会议最后，由公司副总裁吕总作总结报告，吕总对公司2013财年的业务做了全面的总结，用数据直观地展示了2013财年各区域的CBS完成情况、有效业绩和回款情况，并重点强调了回款和有效业绩的管理问题。报告表

示，2013财年公司合作渠道在合作数量、合计金额都有所增长，要求大家要重视重点渠道维护和渠道拓展的工作；报告对地区MBO、分销MBO、技术MBO分别作了总结，并强调了上岗考试的重要性。此外，吕总对2014财年的

规划做了详尽的讲解，强调了2014财年的工作重点和注意事项，首先是业务管理、应收账款管理、业绩管理和项目订单的执行管理，其次是MBO三驾马车需齐头并进，特别提出了不良库存和超期收款的控制及执行力的问题。最后，吕总用马云语录对大家做了正能量的传递。

此次销售会议达到了预期效果，参会人员按时签到，认真听讲，并认真记录了会议笔记，会后有很多销售人员反映此次会议发言内容非常接地气，对日常工作有很大的指导性，对公司的发展也充满了希望。（叶梅）

清清楚楚的当家人

——技术研发服务中心工程师会议总结

H3C总代中的综合排名、我们的强项以及弱势。

以上两项内容如果说的是给技研中心各位工程师建立了一个部门业务业绩龙骨和框架的话，那么新的Inside服务产品培训，则是给未来的部门业务发展注入了一股新鲜血液，明确了后续部门业务发展的方向和生机。随后的各个专项培训，是项目经验的分享，更是为今后全国性项目的推广扫清障碍、减少区域差别。经过这紧张有序的一天，相信每个工程师都已有了自己的收获。

2013财年大会技研中心技术会议



总结经验话发展 探讨技术谱新篇

齐普生销售体系行业销售会议圆满召开

4月26日上午，齐普生公司H3C销售体系行业销售沟通会议在金百合大酒店召开。公司副总经理吕总、技术支持部负责人及全体行业销售三十余人参与了此次会议。

会议对2013财年行业销售工作进行了全面的总结，对新财年进行了规划与展望，并特邀技术支持部负责人对IT行业前沿技术与大家进行了探讨，与会人员共同交流工作经

验，学习销售技巧，探讨技术发展与市场机遇，现场气氛热烈而轻松。

首先，东北区总监吕总及优秀销售精英进行了精彩发言，对销售工作给予了指导和帮助，虽然各区域的实际情况不同，但他们传授的工作思路和方法是相通的，得到了销售人员的认可。

会上，技术支持部白总与大家进行了云网解决方案的探讨，让销售人员认识到曾经认为高大的“云”，在教育、政府和医疗行业的落地机会。发言内容迎合了销售人员在面对新技术的认知需求，并现场进行了答疑，让销

售人员对未来的云业务充满了信心。

会议最后，由公司副总裁吕总作总结报告，吕总对公司2013财年的业务做了全面的总结，用数据直观地展示了2013财年各区域的CBS完成情况、有效业绩和回款情况，并重点强调了回款和有效业绩的管理问题。报告表

示，2013财年公司合作渠道在合作数量、合计金额都有所增长，要求大家要重视重点渠道维护和渠道拓展的工作；报告对地区MBO、分销MBO、技术MBO分别作了总结，并强调了上岗考试的重要性。此外，吕总对2014财年的

规划做了详尽的讲解，强调了2014财年的工作重点和注意事项，首先是业务管理、应收账款管理、业绩管理和项目订单的执行管理，其次是MBO三驾马车需齐头并进，特别提出了不良库存和超期收款的控制及执行力的问题。最后，吕总用马云语录对大家做了正能量的传递。

此次销售会议达到了预期效果，参会人员按时签到，认真听讲，并认真记录了会议笔记，会后有很多销售人员反映此次会议发言内容非常接地气，对日常工作有很大的指导性，对公司的发展也充满了希望。（叶梅）

2013财年大会技研中心技术会议



总结经验话发展 探讨技术谱新篇

齐普生销售体系行业销售会议圆满召开

4月26日上午，齐普生公司H3C销售体系行业销售沟通会议在金百合大酒店召开。公司副总经理吕总、技术支持部负责人及全体行业销售三十余人参与了此次会议。

会议对2013财年行业销售工作进行了全面的总结，对新财年进行了规划与展望，并特邀技术支持部负责人对IT行业前沿技术与大家进行了探讨，与会人员共同交流工作经

验，学习销售技巧，探讨技术发展与市场机遇，现场气氛热烈而轻松。

首先，东北区总监吕总及优秀销售精英进行了精彩发言，对销售工作给予了指导和帮助，虽然各区域的实际情况不同，但他们传授的工作思路和方法是相通的，得到了销售人员的认可。

会上，技术支持部白总与大家进行了云网解决方案的探讨，让销售人员认识到曾经认为高大的“云”，在教育、政府和医疗行业的落地机会。发言内容迎合了销售人员在面对新技术的认知需求，并现场进行了答疑，让销

售人员对未来的云业务充满了信心。

会议最后，由公司副总裁吕总作总结报告，吕总对公司2013财年的业务做了全面的总结，用数据直观地展示了2013财年各区域的CBS完成情况、有效业绩和回款情况，并重点强调了回款和有效业绩的管理问题。报告表

示，2013财年公司合作渠道在合作数量、合计金额都有所增长，要求大家要重视重点渠道维护和渠道拓展的工作；报告对地区MBO、分销MBO、技术MBO分别作了总结，并强调了上岗考试的重要性。此外，吕总对2014财年的

规划做了详尽的讲解，强调了2014财年的工作重点和注意事项，首先是业务管理、应收账款管理、业绩管理和项目订单的执行管理，其次是MBO三驾马车需齐头并进，特别提出了不良库存和超期收款的控制及执行力的问题。最后，吕总用马云语录对大家做了正能量的传递。

此次销售会议达到了预期效果，参会人员按时签到，认真听讲，并认真记录了会议笔记，会后有很多销售人员反映此次会议发言内容非常接地气，对日常工作有很大的指导性，对公司的发展也充满了希望。（叶梅）

2013财年大会技研中心技术会议



总结经验话发展 探讨技术谱新篇

齐普生销售体系行业销售会议圆满召开

4月26日上午，齐普生公司H3C销售体系行业销售沟通会议在金百合大酒店召开。公司副总经理吕总、技术支持部负责人及全体行业销售三十余人参与了此次会议。

会议对2013财年行业销售工作进行了全面的总结，对新财年进行了规划与展望，并特邀技术支持部负责人对IT行业前沿技术与大家进行了探讨，与会人员共同交流工作经

验，学习销售技巧，探讨技术发展与市场机遇，现场气氛热烈而轻松。

首先，东北区总监吕总及优秀销售精英进行了精彩发言，对销售工作给予了指导和帮助，虽然各区域的实际情况不同，但他们传授的工作思路和方法是相通的，得到了销售人员的认可。

会上，技术支持部白总与大家进行了云网解决方案的探讨，让销售人员认识到曾经认为高大的“云”，在教育、政府和医疗行业的落地机会。发言内容迎合了销售人员在面对新技术的认知需求，并现场进行了答疑，让销

售人员对未来的云业务充满了信心。

会议最后，由公司副总裁吕总作总结报告，吕总对公司2013财年的业务做了全面的总结，用数据直观地展示了2013财年各区域的CBS完成情况、有效业绩和回款情况，并重点强调了回款和有效业绩的管理问题。报告表

示，2013财年公司合作渠道在合作数量、合计金额都有所增长，要求大家要重视重点渠道维护和渠道拓展的工作；报告对地区MBO、分销MBO、技术MBO分别作了总结，并强调了上岗考试的重要性。此外，吕总对2014财年的

规划做了详尽的讲解，强调了2014财年的工作重点和注意事项，首先是业务管理、应收账款管理、业绩管理和项目订单的执行管理，其次是MBO三驾马车需齐头并进，特别提出了不良库存和超期收款的控制及执行力的问题。最后，吕总用马云语录对大家做了正能量的传递。

此次销售会议达到了预期效果，参会人员按时签到，认真听讲，并认真记录了会议笔记，会后有很多销售人员反映此次会议发言内容非常接地气，对日常工作有很大的指导性，对公司的发展也充满了希望。（叶梅）

2013财年大会技研中心技术会议



总结经验话发展 探讨技术谱新篇

齐普生销售体系行业销售会议圆满召开

4月26日上午，齐普生公司H3C销售体系行业销售沟通会议在金百合大酒店召开。公司副总经理吕总、技术支持部负责人及全体行业销售三十余人参与了此次会议。

会议对2013财年行业销售工作进行了全面的总结，对新财年进行了规划与展望，并特邀技术支持部负责人对IT行业前沿技术与大家进行了探讨，与会人员共同交流工作经

验，学习销售技巧，探讨技术发展与市场机遇，现场气氛热烈而轻松。

首先，东北区总监吕总及优秀销售精英进行了精彩发言，对销售工作给予了指导和帮助，虽然各区域的实际情况不同，但他们传授的工作思路和方法是相通的，得到了销售人员的认可。

会上，技术支持部白总与大家进行了云网解决方案的探讨，让销售人员认识到曾经认为高大的“云”，在教育、政府和医疗行业的落地机会。发言内容迎合了销售人员在面对新技术的认知需求，并现场进行了答疑，让销

售人员对未来的云业务充满了信心。

会议最后，由公司副总裁吕总作总结报告，吕总对公司2013财年的业务做了全面的总结，用数据直观地展示了2013财年各区域的CBS完成情况、有效业绩和回款情况，并重点强调了回款和有效业绩的管理问题。报告表

示，2013财年公司合作渠道在合作数量、合计金额都有所增长，要求大家要重视重点渠道维护和渠道拓展的工作；报告对地区MBO、分销MBO、技术MBO分别作了总结，并强调了上岗考试的重要性。此外，吕总对2014财年的

规划做了详尽的讲解，强调了2014财年的工作重点和注意事项，首先是业务管理、应收账款管理、业绩管理和项目订单的执行管理，其次是MBO三驾马车需齐头并进，特别提出了不良库存和超期收款的控制及执行力的问题。最后，吕总用马云语录对大家做了正能量的传递。

此次销售会议达到了预期效果，参会人员按时签到，认真听讲，并认真记录了会议笔记，会后有很多销售人员反映此次会议发言内容非常接地气，对日常工作有很大的指导性，对公司的发展也充满了希望。（叶梅）

2013财年大会技研中心技术会议



总结经验话发展 探讨技术谱新篇

齐普生销售体系行业销售会议圆满召开

4月26日上午，齐普生公司H3C销售体系行业销售沟通会议在金百合大酒店召开。公司副总经理吕总、技术支持部负责人及全体行业销售三十余人参与了此次会议。

会议对2013财年行业销售工作进行了全面的总结，对新财年进行了规划与展望，并特邀技术支持部负责人对IT行业前沿技术与大家进行了探讨，与会人员共同交流工作经

验，学习销售技巧，探讨技术发展与市场机遇，现场气氛热烈而轻松。

首先，东北区总监吕总及优秀销售精英进行了精彩发言，对销售工作给予了指导和帮助，虽然各区域的实际情况不同，但他们传授的工作思路和方法是相通的，得到了销售人员的认可。

会上，技术支持部白总与大家进行了云网解决方案的探讨，让销售人员认识到曾经认为高大的“云”，在教育、政府和医疗行业的落地机会。发言内容迎合了销售人员在面对新技术的认知需求，并现场进行了答疑，让销

售人员对未来的云业务充满了信心。

会议最后，由公司副总裁吕总作总结报告，吕总对公司2013财年的业务做了全面的总结，用数据直观地展示了2013财年各区域的CBS完成情况、有效业绩和回款情况，并重点强调了回款和有效业绩的管理问题。报告表

示，2013财年公司合作渠道在合作数量、合计金额都有所增长，要求大家要重视重点渠道维护和渠道拓展的工作；报告对地区MBO、分销MBO、技术MBO分别作了总结，并强调了上岗考试的重要性。此外，吕总对2014财年的

规划做了详尽的讲解，强调了2014财年的工作重点和注意事项，首先是业务管理、应收账款管理、业绩管理和项目订单的执行管理，其次是MBO三驾马车需齐头并进，特别提出了不良库存和超期收款的控制及执行力的问题。最后，吕总用马云语录对大家做了正能量的传递。

此次销售会议达到了预期效果，参会人员按时签到，认真听讲，并认真记录了会议笔记，会后有很多销售人员反映此次会议发言内容非常接地气，对日常工作有很大的指导性，对公司的发展也充满了希望。（叶梅）

2013财年大会技研中心技术会议



总结经验话发展 探讨技术谱新篇

齐普生销售体系行业销售会议圆满召开

4月26日上午，齐普生公司H3C销售体系行业销售沟通会议在金百合大酒店召开。公司副总经理吕总、技术支持部负责人及全体行业销售三十余人参与了此次会议。

会议对2013财年行业销售工作进行了全面的总结，对新财年进行了规划与展望，并特邀技术支持部负责人对IT行业前沿技术与大家进行了探讨，与会人员共同交流工作经

验，学习销售技巧，探讨技术发展与市场机遇，现场气氛热烈而轻松。

首先，东北区总监吕总及优秀销售精英进行了精彩发言，对销售工作给予了指导和帮助，虽然各区域的实际情况不同，但他们传授的工作思路和方法是相通的，得到了销售人员的认可。

会上，技术支持部白总与大家进行了云网解决方案的探讨，让销售人员认识到曾经认为高大的“云”，在教育、政府和医疗行业的落地机会。发言内容迎合了销售人员在面对新技术的认知需求，并现场进行了答疑，让销