

创维数字

2015年 总第90期

深圳创维数字技术股份有限公司 主办

内部资料，免费交流
版权所有，如欲转载，请与本编辑部联系

投稿热线：0755-86117949

传真：0755-26010018

邮箱：Yangmeng@skyworth.com

http://www.skyworthdigital.com

创维数字股份有限公司2014年年度股东大会召开



本报讯(通讯员杨萌)2015年4月16日上午，创维数字股份有限公司2014年年度股东大会在深圳召开，公司部分股东及股东委托代理人、董事、监事及见证律师等出席会议，会议由公司董事长杨东文主持，以现场投票和网络表决相结合的形式举行。

本次2014年度股东大会听取并审议通过了《公司2014年度董事会工作报告》、《2014年度监事会工作报告》、《公司2014年度利润分配和资本公积金转赠股本预案》、《2014年度公司年度报告全文及摘要》、《公司2015年度日常关联交易预计情况的议案》、《关于制定公司未来三年股东回报规划的议案》、《关于续聘公司2015年度外部审计机构的议案》、《关于修订公司章程的议案》以及其他对公司制度进行修改的议案等相关议案。本次2014年度股东大会还听取了公司独立董事的述职，公司三位独立董事对2014年度的履行职责情况向股东大会做了报告。

《关于修订公司章程的议案》以及其他对公司制度进行修改的议案等相关议案。本次2014年度股东大会还听取了公司独立董事的述职，公司三位独立董事对2014年度的履行职责情况向股东大会做了报告。

北大国家发展研究院BiMBA杨壮院长到访创维



给同学们。最后，国发院校友、创维数字常务副总裁向杨壮院长回赠了创维互联网OTT芒果TV盒子。深夜23:30分，北大国发院校友们都表示本次交流会收获颇丰，依依惜别！希望能多举办类似的活动。

北大国家发展研究院的前身是北京国家发展研究院，创维集团与北大中国经济研究中心有很深的渊源。早年，北大中国经济研究中心周其仁教授曾参与创维集团职业经理人制度的多次研讨。2002年应北大中国经济研究中心主任林毅夫教授的邀请，时任创维集团董事局主席兼CEO的黄宏生先生于北大国际MBA“企业家大讲堂”，分享企业家精神与企业创新。应北大国际MBA杨壮院长提议，2002年4月开始，北大国际MBA联合美国Fordham University等美国商学院历时10个月，为创维集团作了“产业优势与金融策略”的案例调研，并被美国各大商学院MBA教学引用。

确认新常态、当前中国面临的制度与文化变革、领导力与人生发展三个方面进行了分享和深入的交流，给与会的每位校友又上了一堂精彩的课程。最后，杨壮院长要求北大学子、校友们，要基于北大精神、社会情怀、国家高度、全球视野，对国家法制、人民自由、企业创新、个人进步有所担当，影响社会文明及国家的进步与未来。

对于这难能可贵的交流机会，大家都纷纷提出自己的疑惑并与杨壮院长互动、辩思。杨壮院长也将自己亲笔签名的书籍《魂商》、《将帅之道》、《管理未名之道》、《锻造领导力》做为礼物送

创维数字获深圳市文化创意产业百强企业(2013-2014)

本报讯(通讯员杨萌)近日，深圳市文体旅游局发布通知，深圳创维数字技术有限公司基于其广电、电信及互联网OTT等的市场占有率、覆盖率、用户规模、应用商店运营等，大力支持了中国国内新闻传媒、广播影视、广告播发、体育赛事等文化产业的发展而被认定为深圳市文化创意百强企业(2013-2014)。

深圳市文化创意产业百强企业是为贯彻实施《深圳文化创意产业振兴发展政策》(深府〔2011〕175号)第十九条规定，鼓励文化创意产业各领域领军企业加快发展，发挥领军企业的示范、表率 and 带动作用，由深圳市文体旅游局会同市委宣传部、市发改委、市经信委、市财政委、市统计局等部门，按照企业总资产、主营收入、增加值及增速、纳税总额及增速、职工期末人数等7项指标进行定量测评评选得出。

作为数字智能盒子行业的龙头企业，创维数字未来将基于广电网络合作平台，创维自主OTT云平台，在智慧城市、社区、商圈、家庭等，围绕视频、教育、游戏、娱乐、健康、医疗、安全等方面将积极布局、拓展与有效的运营，加快创新的发展步伐，提升企业转型实力，做好深圳市在“互联网+”时代快速发展的排头兵。



致世界上
最美的女人
4-5版

本报讯(通讯员杨萌)4月21日晚，北京大学国家发展研究院华南校友深圳交流会于创维大厦新闻中心举行。本次交流会籍北大国家发展研究院BiMBA杨壮院长访问深圳的契机，北大国发院华南校友会组织了香港、广州、深圳等地国发院经济学、金融学、国际MBA、经济学双学位校友与会。

新老校友相见甚欢，在交流会每位校友都分别自我介绍，并与大家分享了工作及生活上的见闻以及思想心态。杨壮院长不但认真聆听了各位同学的发言，还细心做了笔记，畅谈了个人的体会。就当今社会的大环境，杨院长通过如何正

我们的时代



文 / 研发中心 张神力

互联网思维是这两年各个行业领域的高频词汇,传统的非互联网企业想注入互联网的基因线上线下做产品,互联网企业开始用互联网思维做硬件设备和传统行业形成竞争;由此,也就有了跨界一说。互联网时代,给各行各业注入了各种各样的可能,行业的分界线也越来越模糊。网络上有这样一句话来形容互联网时代的跨界:如果哪一天你发现楼下米粉店的阿毛卖手机卖得比你好,不要觉得奇怪。这就是传说中的跨界。

改变是必须的,但同时也是痛苦的。这就像一个人的成长,需要不断地和外面的世界去碰撞交流,这个过程会有挣扎、痛苦,但最后会找到一种契合的频率,达到羽化而登仙的境地。

不管公司做什么样的产品,行业内总是有一些很好的思路可以用来借鉴。这就好像不同的武功门派,总是会有一些固定的套路。互联网时代是一个全民参与的时代,所以,对于用户来说,参与感很重要。

怎么样让用户参与到我们的产品设计中来,让用户为我们的产品设计出谋划策,最后让用户感觉我们的产品就是他的产品,这是一个很大的学问,很多互联网公司都在探寻。笔者认为,可以从以下几个方面来考虑。

第一,利用社交平台,全员参与。互联网时代,产品推广不只是做产品运营同学的事情,应该是需要公司全员参与的事情,包括高层管理者。现在受众比较广的社交平台是微信和微博,每个人都有自己的社交圈子,圈子里面的每个人也都有自己的圈子。一个事件,在一个圈子中一圈一圈的扩散开来,圈子有多大,我们的产品推广就能够走多远。社交的本质其实就是发生关系,怎么样让别人和你发生关系,其实就要看别人对你的内容是否感兴趣。这是一个内容为王的时代,各种逗比的人需要有逗比的内容。所以,我们的运营人员的文案设计能力至关重要。关于社

交平台的利用,如果可以得到网络名人或者行业权威的支持,那么我们的产品推广往往事半功倍。因为网络名人或者行业权威的影响力往往决定了内容的传播力。

第二,制造产品故事,让你的产品和用户发生关系。产品开发过程中遇到的难题或者发生的有趣的事情,都可以作为我们宣传的素材,让用户参与到我们素材的讨论中来。所以把产品开发中的故事形成用户感兴趣的话题至关重要。更好的,是通过用户的一些想法来改进我们的产品,增加用户的参与感。用户中不乏一些对产品有深入了解的专家,我们的产品改进要从用户中来,到用户中去。公司的员工数量是有限的,对产品的理解会有一些惯性思维,而这种惯性思维并不一定是客户所想的。所以,我们的用户对于我们而言,是一个很重要的资源,这种资源是具有高价值的。用户的声量大体上分为两个方面,一方面是主动地反馈,比如通过社交网络或者论坛,另一方面,是被动的反馈,我们可以通过我们的产品收集用户的使用习惯,用户开机后首先进行的操作是什么,用户最关注的内容是什么?这些可以通过我们的云平台来收集,形成用户使用习惯的大数据,这对于我们后续做服务、参与产品运营是非常有价值的。知道用户需要什么,才能更好的为用户提供服务。这是一个内容为王的时代,内容为王,内容不再是内容运营者的内容,而是用户的内容,私人定制的内容服务会是未来服务的一个方向。

云计算里有一个观念非常好,软件即服务、设备即服务、基础设施即服务。未来所有的行业,都是在做服务。所以,不注重用户体验的企业,必定死掉。未来,服务不只是服务部门的事情,而应该是一个企业血脉里面的东西,是能够给企业注入生命和灵魂的。

第三,借用网络事件,将网络事件和我们的产品关联。网络事件病毒式的营销

使其具有超强的传播力,我们的产品一旦和网络事件关联,就相当于汽车换上了更好的引擎,如虎添翼。要做到这一点,需要有敏锐的触觉和超强的文案设计能力,因为这往往要把两个毫不相干的东西扯上关系,并且让人觉得合情合理。关于文案设计人员,可以考虑招聘一些中文系毕业的。

第四,故事中插播广告。在互联网上进行信息传播,有一个特性,视频的影响力高于图片,图片的影响力高于文字。原因很简单,大家都这么忙,谁愿意看文字?还有一方面,视频可以给人视觉和听觉的双重冲击,更容易形成印象。我们的故事,可以是一小段视频或者是漫画的形式,中间有一小部分体现我们产品的品牌。故事足够好的话,就容易形成传播力,知道的人足够多,我们的品牌宣传就容易由点到面的扩大。用故事来塑造品牌,这一点海尔做的比较好。我们很小的时候,不知道海尔是做什么的,但我们知道海尔兄弟,当我们长大了,知道了海尔的品牌,并成为了海尔的最终用户,这是海尔很厉害的地方。

第五,产品上市前的造势。这是一个信息混杂的时代,在这个时代,如果你再想着“酒香不怕巷子深”,估计最后只能落得“养在深闺人未识”的境地。产品上市前的造势应该在产品规划的初期就要做相应的准备,我们的产品卖点在哪里?针对的目标市场是什么样的?目前有哪些竞争对手的产品?在产品上市前我们要把我们的产品和竞争对手的产品做对比,提炼出我们产品的优势,这很可能就是产品的卖点。在产品公测阶段,可以以公司外部人员的身份在一些主流网络媒体上发布一些评测报告,当然,评测报告中的大部分内容是要对我们产品宣传有利的。产品上市前的造势,当然少不了社交媒体,我们产品上市前的宣传可以有“山雨欲来风满楼”的气势,或者“闲花淡淡春”淡雅,

或者“润物细无声”的渗透,抑或“犹抱琵琶半遮面”式的卖关子。但有很重要的一点原则,就是说人话,说用户可以听得懂的话。以前我经常看的产品宣传类似于“支持最新的编解码技术HEVC”,这是典型的用专业工程师的思维来做产品宣传,以为我们采用了最新的编解码技术就有多牛逼,其实站在用户的角度来看,我管你采用了多么牛逼的技术,我关注的是我为什么要用你,你给我解决了什么问题?所以“支持最新的编解码技术HEVC”远远没有“4M的网络带宽就可以看1080P的高清视频”的宣传方式来的实在。产品的宣传一定要简单易懂,我始终认为,能够深入浅出的人必定是牛人,同样,可以深入浅出的产品必定有着过人的设计。产品宣传对于产品运营的同学来说,就是他们的产品。

互联网时代,直接面向用户的产品,任何一个和用户交流的环节都需要精心去设计。用户选择你的产品,不是因为选择了,而是使用了你的产品而有了更多的选择。

数字公司目前正在转型,这是大势所趋。在一段时间内,会存在以一个产业养活另一个正在发展的产业的状态,这是一个企业转型必须要经历的。盒子原有市场的保持养活互联网领域新兴市场开拓,这是一个企业发展的健康的方式。在互联网转型这一块,同洲算是一个很失败的例子,为了做互联网转型,牺牲掉了很大一部分机顶盒市场的份额,结果袁斯成了行业的一个笑话。一个企业稳健发展很重要,战线拉得太长,难免疲软,落入假大空的境地。要做精品,光靠激情是不够的,更重要的是平静地坚持。固有市场的稳定+新兴市场的探索才是好的发展模式,要不,活着都有问题,谈何发展?

互联网转型,我们还在路上,在路上就意味着有很多的可能性。你准备好了吗?



对完善岗位说明书的几点建议

文 / 制造中心人力资源部 胡巧

我从事人力资源相关工作有两年多的时间了,在这段时间里,在公司学到了很多人力资源的知识和技能,但是在工作的过程中也碰到了一些问题,例如:由于岗位说明书不完善招到不合适的人而在后期引发的劳动关系的纠纷(例如人员的辞退)、交接工作的不当又没有岗位说明书的指导而导致的新上岗的人员需要花费大量的时间来重新摸索熟悉新的岗位等等。针对这些问题,我觉得我们需要做的是完善组织架构图和岗位说明书。

组织架构图和岗位说明书是每个公司的人力资源部门必须具备的资料,也是人力资源所有工作的依据,组织架构图是组织架构的直观反映,是最常见的表现雇员、职称和群体关系的一种图表,反映了组织内部机构、岗位上下左右相互之间的关系;岗位说明书是表明企业期望员工做些什么、规定员工应该做些什么、应该怎么做和什么样的情况下履行职责的总汇。在我们公司,组织架构图通常根据人员的

变动而即时更新的,但是翻开岗位说明书,除了年代久远以外,对于岗位职责的说明都是非常宽泛并且不具有可操作性的。

以某工艺工程师的岗位说明书为例:
1. 负责某部工艺日常管理工作
2. 与相关部门的协调、配合,解决生产异常
3. 所属人员工作安排及工作态度进行考核汇总、鉴定、绩效奖金
4. 不断进行制程改善,提高团队合作精神,提高生产效率
5. 产线异常涉及原材料异常反馈与处理工作
6. 新产品导入及其协调,沟通与反馈
7. 新工艺,新材料导入以及新进人员培训(工作内容的作业内容,及工艺流程)。这个岗位说明书的第一感觉就是不明确,仅凭这个岗位说明书,招聘人员是比较难招到适合该岗位的人,因为对岗位的具体内容,需要使用的工具,需具备的能力等重要的方面都没有进行描述。

我觉得一个完整的岗位说明书要包括具体的工作内容、所需具备的能力、所需

具备的知识结构、常用的工具、业务的关联部门及关联岗位;同时为了便于岗位变化时产生的岗位交接活动,最好补充上工作的周期性安排。这样一个完整的岗位说明书主要通过以下几个步骤来完成。

1. 完善公司的组织架构图,明确企业内所有的岗位类别及岗位名称。

2. 岗位的在职员工是对该岗位的工作最了解也最有发言权的人,因此选择首先由各岗位在职的员工写出每天工作的内容工作流,需使用的工具,业务关联的部门及关联岗位,此阶段主要是制作出简版岗位说明书。

3. 由人力资源相应人员分类整理,将同岗位的所有人员的简版岗位说明书进行汇总提取,整理出某一岗位的具体工作内容、常用工具及业务关联信息,此阶段主要是制作出基础的岗位说明书

4. 细节补充,需补充的细节主要为岗位人员的周期性工作安排,工作安排细化为:日工作安排,周工作安排,月工作安

排,季度工作安排,及年度工作安排。如果有不同的周期的话,以具体岗位为主(例如研发部门可能是以项目周期为标准)。

5. 将所有的资料整合制作出最终的岗位说明书,反馈给每个人及相关负责人,根据他们的反馈进行相应调整。

6. 交由公司决策领导层进行最终审批。

完善岗位说明书的工作非常繁琐,需要耗费大量的精力,但是这项工作一旦完成,除了为人力资源的所有工作提供依据以外,也会简化很多工作,提高工作效率,例如:减少工作交接的受限性、提高招聘的效率等等。目前我们在岗位说明书的制作方面还有一些欠缺,所以需要改进和完善。我根据自己对公司目前的人力资源工作的观察提出了一些个人的想法,在此抛砖引玉,希望能有机会得到专业人士的建议与赐教。

“微创新”，从心开始

文/人力资源部 边帅华

相信大家对于2014年年会上内部专利的颁奖还印象深刻，黄宏生老板给数字公司2014年度首次评选出的10项内部专利代表颁发现金奖励。去年获奖的小伙伴们通过内部专利评选，在工作专业度和财富上都获得了收获，颁奖晚会后很多没能参加到内部专利评审的小伙伴们很是懊悔，不过没关系，咱们2015年内部专利的征集活动正在如火如荼地开展，对内部专利评审的小伙伴们可以仔细听小边给大家唠唠。

2015年创维数字内部专利的主题定位为“微创新”，公司也开设一系列关于“创新思维”的培训课程。小伙伴们可能比较疑惑，数字公司一直在倡导的“微创新”，究竟是什么？

微创新就是着眼微小处进行的创新，不断对产品持续改进和完善，坚持做一些简单但是有意义的改变。所以呢，大家内部专利可以朝着“微创新”的角度去思考。相比颠覆式的创新的可遇不可求，微创新只需大家多多用心，在工作之余稍多努力一点点，就能有更多“走心”的创新涌现出来。

为了让大家更清楚地了解数字公司正在推行的“微创新”，我们给大家分享“微创新”比较常见的类型。

一、技术型微创新

尽管“微创新”高举“忘记技术，体验为王”的大旗，但无可否认的是，技术仍然是可以直接改变用户体验的一个要素。

与十年磨一剑式的“颠覆式创新”相比，微创新中强调的技术要素，不是耗时长久的研发，而更多是一个微小的点上的突破，或是对已有技术与与众不同的创新性应用。从满足用户的某种需要，或给用户带来某种能够投其所好的独特体验出发，进行周期短、应用快的技术创新、改良或运用，就是技术型微创新的核心。

二、功能型微创新

功能型微创新是指通过开发出某种满足用户需求的产品或服务功能，制造出独特用户体验的创新活动。功能型微创新可以分为两类，一是创造出一种具有全新功能的产品的或服务，另一种是在原有品类的基础上，在自己的产品中增加了全新的附加功能。

三、模式型微创新

商业模式创新作为一种新的创新形态，其重要性如今已经不下于技术创新等。模式型微创新即通过引入新的商业模式，给消费者带来全新独特的用户体验，从而占领或扩大市场的过程。

李剑波、吕志涛、周峰的《一种高质量、低成本自制适配器方案的实现》专利，就是以归一化的思路提出一种自己优化设计方案、加工工艺，供应商代工的创新模式，提高了适配器质量同时大幅度降低成本，为公司带来巨大经济效益并提高了售后维护效率。该模式不仅应用于当前已经实现的电源方案，还可以推广至所有的电源及其他相对独立的外购模块半成品。

四、包装型微创新

在用户体验越来越个性化、细微化的年代中，一个独特的包装，足以成为产品和品牌区别于业界的标志。独特的包装，能够创造出独特的用户体验，传递出产品和品牌的独有文化与内涵，这就是包装型微创新的价值所在。

曹富、朱衍君的《一种抽拉盒牛皮纸包装》原创性抽拉盒设计，改变传统天地盖盒型由于人为或运输过程造成的刮伤，破损，外观变形等问题，便于拆装和用户查看使用，从可加工制造性以及人机工程方面做到了很好的有机结合，使得外观整体划一，干净利落高端大方，后续作为一种通用盒型进行全面推广使用，批量使用对公司成本控制，质量管控带来很大经济效益。

五、营销型微创新

在营销环节，采用新的手段，新的形式，新的传播渠道等，带来新的用户体验，从而引爆用户群，这就是营销型微创新的鲜明特色。

六、渠道型微创新

突破传统的渠道限制，让产品在最意想

不到却又恰如其分的地方和顾客邂逅，这种产品与渠道的反差必然带来客户体验上的改变，产生微创新的引爆力。

七、整合型微创新

如果说单一类型的微创新就是商业竞赛中的单项创新比项，那么整合型的微创新则像是十项全能。具有整合型微创新特性的产品，也许在某个单项上有所创新和突破，也许在单项上只是进行相应的调整改良，但却能够针对需要实现的用户体验，用最适合的方式将各种微创新元素进行整合，统一在产品当中，最终达到打动用户的目的。

通过上面“微创新”的类型介绍，相信大家对于“微创新”应该已经有了个比较直观的感受了吧，那么如何结合自己的工作，把“微创新”的好点子转化成内部专利呢？那就认真看下面的干货吧。

一、哪些领域的点子可以参与内部专利评审呢？

2015年内部专利的技术领域限定为软件、硬件、结构、工艺、制程/制造、测试、设计（UI、结构等设计）以及其它技术类别，其他非技术领域新增功能创新、模式创新及其它方面的创新。

二、内部专利的申报评比流程是什么样的？

企业内部专利申报评比流程如下：
1) 申请人提交申报材料，含《内部专利交底书》与《专利提案表》。
2) 申报材料由部门负责人和分管领导审批。
3) 申报材料审批通过后，交由人力资源部复核，并决定是否纳入内部专利库。
4) 每年年底，申请人如发现提交的内部专利已得到公司的应用，则可以向人力资源部提出内部专利奖金的评审申请。
5) 人力资源部将组织统一评审，并确定奖金。

三、内部专利的发明日期有什么要求？

今年内部专利的有效时间为2015年1月1日-2015年12月31日，在数字公司内部（包括各分子公司）提出的新发明、技术创新，同时包含2015年1月1日之前纳入数字公司内部专利库的专利。

四、内部专利与国家专利申请是否可以同时申请？内部专利和国家专利的奖励措施是否可以同时享受？

内部专利与国家专利申请互不冲突，同样针对内部专利和国家专利的奖励措施也可以同时享受，员工在填写专利提案表的时候，可以自主选择申报哪种专利。

五、内部专利的奖金是如何计算及兑现的？

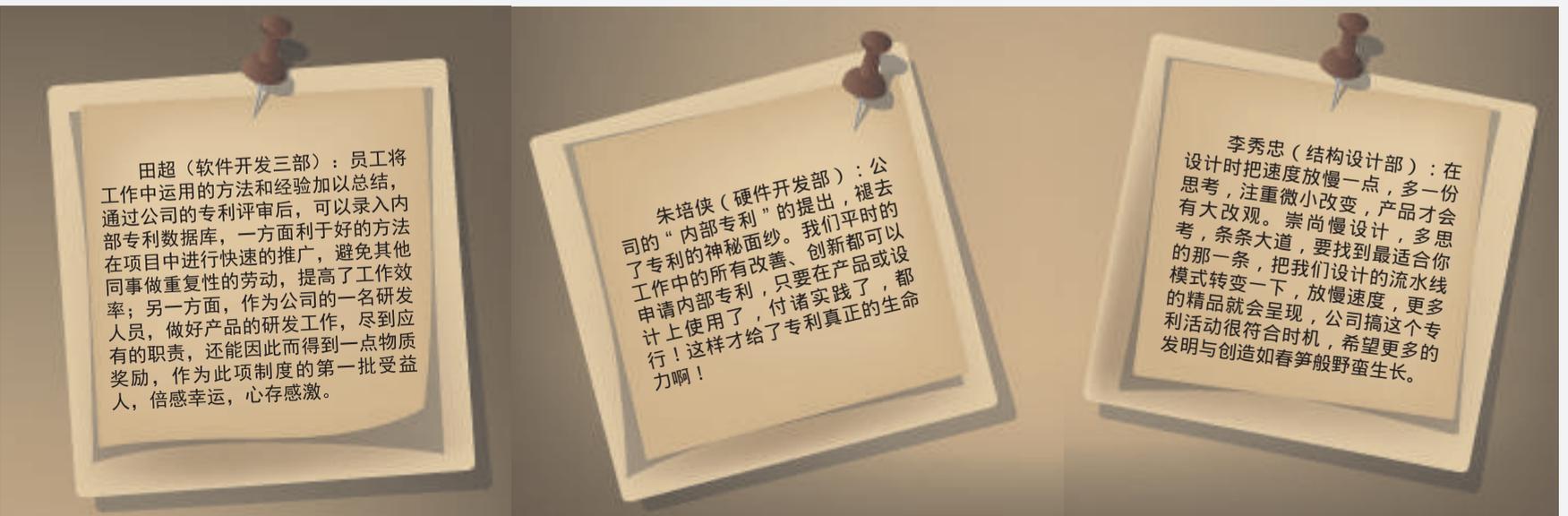
奖金计算：内部专利的奖金数量主要跟其本身的技术含量与产生的经济效益（经济效益主要参考出货量）相关，由评审委员会按照“70%的经济效益，30%技术含量”的原则对内部专利综合评价，根据评审结果确定奖金系数，我们鼓励原创型创新，当然，也不排斥引入型和改良型创新。如果专利是由项目组集体申报的，那么申报时由项目组长根据专利贡献情况提前确定各个成员所占的比例，奖金会按照每个成员的所占比例发放。

奖金兑现：奖金针对公司在职员工发放，并可以根据产生的经济效益（即出货量）逐年累加金额，奖金最高封顶100万，奖金将按照自然年计算，并在公司年会上统一表彰及发放奖金。

唠叨了这么多，大家对“微创新”的含义、常见的类型以及内部专利的申请流程应该也比较了解了吧，大家如果在申请内部专利的过程中还有任何疑问的话，欢迎大家以下方式随时联系我哦！



最后给各位分享下2014年内部专利部分获奖小伙伴的感想，大家一起感受下吧：





文/制造中心 刘美艳

母亲的爱

3月过生日，还没到生日那天，老妈就对我说：“等你放假，我陪你去买两套衣服吧！”可等到周末休息那天，不凑巧的我感冒了，躺在床上睡了一天。过了两天，老妈大清早对我说：“今晚我去订个蛋糕，顺便给你拿点钱，你想买啥以后有时间再去买吧。”我当时听着就特生气：“你怎么总是这样，从不考虑我的感受，不问我是否愿意接受就自作主张呢？”老妈当时愣在那里不说话，过了一会：那懂你吧！她赶时间，上班去了。

等她走后，我就开始后悔了，我的生日就是老妈的母亲节，她全心全意为我过生日，可我怎么能这样对她呢？我无意的就伤害了自己身边重要的人把最坏的脾气给了最亲的人。上班后心里很愧疚。给老妈发了一条短信，跟她说了原因：说句实在话，现在的我不怎么想要过生日，只希望一家人能健康快乐的生活在一起，她能陪在我身边，我已经很开心了。

亲爱的老妈，总是在最烦躁的时候对你无故发火，对你爱理不理，很少去在意你的感受，我有时也会问你：你开心吗？也总是对你说：过去的事就过去了，不要再提，不要再想。但是我自己有时也做不到，其实我还是不理解你。母爱是世界上最无私的爱。对于我们，你从来不要什么，只问我们是否开心，从小到大，把你自己所有的积蓄毫无保留的给我们，只希望我们过的更好。

亲爱的老妈，岁月和年轮从不倦恋任何人。在我心里，你还是那个什么困难都打不倒的大树，可每次过年前，却又不得不承认，你比起以前弱小了许多，身体大不如从前，动作也没有以前利落。结婚以后，陪伴在你身边少了许多，更多的心思花在自己的孩子身上，每次给你买东西，你总是拒绝，而我也没有强求。

亲爱的老妈，我有时会有些任性吧，总是不考虑你的感受，把我的思想强压给你，啥事都以我自己为主，不管你是否愿意接受，还总挑三拣四，说你炒的菜不好吃。还记得没结婚前，你对我说：我小时候的事情，调皮捣蛋和生重病的事，恨不得生重病的人是你，这样可以减轻我的痛苦。我总感觉矫情，现在想想，我怎么也有了你那时的感受。这就是母亲的慈。

亲爱的老妈，你是否也有烦恼的时候，可你一般情况下不会和我说话。总会给我满满的正能量，有时我心情糟糕时，想想那个年代的你是怎么挺过来的，从没见过你流泪。四个孩子，你一手拉扯大，没有人帮忙，我们应该感恩这个时代，有这么多人帮忙照顾孩子。有时我还不知足，牢骚抱怨对你发，你却从不生气，总是耐心对我说：生活就是这样酸甜苦辣过着日子，花无百日红啊！

世界上最伟大的爱是母爱，无私的付出，一生一世的守护。不管是任何人，任何时候，在母亲眼里，你永远是她心里那个没长大的孩子。母亲的爱是伟大的，无私的，奉献的。

感谢老妈一直陪伴在我的身边！感恩母亲！



文/项目管理部 范焱焱

新手妈妈成长记

小宝贝，从2014年5月第一次在B超里见到你，你还是一个小得不得了的圆土豆。

那时开始，妈妈就成了一个神经质妈妈。先是腹痛，问度娘，告诉各种不靠谱，还开始失眠；再是孕吐、脚酸、该吃什么、不能吃什么……过得那个矫情。后面的日子依靠不少周围妈妈们的悉心照顾，开始慢慢变得淡定。

慢慢的，妈妈肚子开始变得壮观了，好不容易到了18周，才盼来你再妈妈肚子里闹腾，还会和妈妈玩“打地鼠”的游戏，可当妈妈一脸焦急的告诉爸爸这个神奇消息时，爸爸却淡定的来句“在你妈妈肚子里也是这样的。”= =！！瞬间不想理你这个臭爸爸。。。

2014年的圣诞节刚过，你个小丫头就迫不及待的钻出来了，哇的一声把妈妈之前的疼痛都冲得烟消云散，也是你这一声“哇”让你在门口焦急不安的爸爸终于把心放下了下来。看着吐着泡泡的你，和你老爸温柔的眼神，兴奋得像打了鸡血似得，整个晚上都无法入睡，直到第二天护士过来问宝宝拉臭臭了= =？我们才想起一晚上没观察过这个问题，真是一对不称职的父母= =！！

出院之后，神经质又开始找上门来。。。臭臭稀怎么办？有奶痛怎么办？不拉臭臭怎么办？睡觉怎么使唤？湿疹怎么办？怎么才睡下又要吃？还一度被质疑奶水质量不行。而“老友”“度娘”呢，也不厌其烦的继续挖掘一些误导人的文章。

现在你已经4个月了，晚上已经不再频繁起床，每天早上六点多你靠过妈妈身边告诉妈妈你要拉臭臭了，白天你喜欢和妈妈唧唧呀呀的说话，有时把大家都逗乐了，不明就里的你也跟着一起乐起来。

宝宝，这一年里你的每一步成长，妈妈都激动不已，也有各种焦虑，算是最跌宕的一个人生阶段。尽管妈妈还很多都不会，很多都不懂，甚至还算不上一个好妈妈，但请给妈妈时间，让我们一起成长、一起懂事，好吗？我的小宝宝。



分娩日记

文/项目管理部 悦郁的疯子

0 00

阵痛开始，我的脑袋里迅速翻阅看过的所有分娩日记，什么从阵痛开始到能住院起码的6小时+，必须要规律宫缩5分钟一次才能去医院……当即决定抓紧时间去睡，硬仗还在后头，必须保存实力！老公说话就睡了，可是我……不着睡……的太频繁，完全没法睡好吗！就这么折腾到早上6点，奔赴医院，一检查，一指没开！但是大夫表扬了我，说宫缩很强烈，很好，要保持……蛋，囍！好吗！保持个毛线啊！

做完胎心监护，一个小护士进来说她是今天负责陪我待产的，亲切的询问了我的情况，让我紧张的心情顿时好很多。想到妈妈讲以前生孩子的时候，护士一个比一个冷脸，真没法想象，在这么痛苦和紧张的时候如果碰到那样的大夫护士真的是很绝望的事情，顿时就觉得妈妈好伟大！

12:00

我感觉已经又疼到一个境界了，大夫看看我说，还能笑出来，不是很疼嘛！结果一指查……强2指，顿时笑不出来了，这么疼才2指！我问大夫，到底什么时候才能生啊！大夫满怀深意的一笑，说你等不出来，只能等着差不多了。

13:00

如果说整个上午我都还处于比较积极并且乐观的心情，那么吃中饭就一定是个转折点！爸妈们过来送饭，各种好吃的，我看得出来父母眼里的期待，但是他

们都不敢给我压力，什么都没有问，只是说我让多吃点。我本来前一天晚上就没睡好，一直很困，折腾一上午，又累又饿，拿着勺子就打算大吃一顿，哪知一阵宫缩毫无防备的袭来，立刻就感觉一阵恶心。再试一次，还是想吐……然我靠！开！心！我想哭！我要哭！！！

14:00

为了加速开宫口的过程，我开始到走廊走路，走路真的加速了宫缩，越来越频繁，力度越来越大，就这么走了几个来回，我的心绪突然就崩溃了，眼泪像断线的风筝，哭的直抽抽，到现在我都记得那种感觉，就是真的感觉很委屈很无助，我抱着老公就说疼，真的好疼。坐在我面前的小护士使劲跟我说别哭了别哭了，省着点力气……到这辈安慰人的话我也是醉了。小护士给我领到待产房，安慰让我尽量睡一下，保存体力。

15:00

可是躺着之后更疼了，这会的宫缩真心凶猛，感觉已经不是5分钟一疼，恨不得是1分钟一疼，一疼1分钟，我就那么昏昏沉沉半睡半醒的躺了1个多小时，疼的实在睡不着了，我觉得这样疼法最起码6、7指了吧，结果一指查，才4指……蛋！囍呀啊！我真心受不了了就嚷嚷要求打无痛。小护士很无奈，她说我只能把你送进去，但是能不能打无痛还得让大夫给你评估，我当时一听能进产房，两眼都放光，感觉就像看到了希望，管他能不能无痛，先进去再说！

可是产房门一关，我就后悔了，进了产房就剩我就一个人了……泪又噙往外流，但是产房……实在是太！冷！了！眼泪都要冻住了！又困又疼又冷的感觉也真是醉了！

16:00

小家伙的到来使得我家所有的节奏都快了起来，虽然累但很享受。记得有一次老婆在床上给小孩换裤子，我在旁边看着，突然儿子的小揪揪就喷出水柱来。老婆赶紧抱起小孩，我也连忙默契的拿起他刚换下来的尿不湿接了起来。结果他又同步拉起臭臭，我眼睛四处扫描了一下，另一只手又连忙拿起花盆接住，结果我的手舞足蹈使小家伙咯咯的乐了起来，时不时还吐出小舌头好像在对挑衅。就这样忙碌与幸福每天洋溢在我的生活中，听着很戏剧但是很真实。

话说南方的蚊子无论天气冷或不冷，它就在哪里不增不减。老婆晚上给小孩喂母乳本来就严重缺乏睡眠，还要饱受蚊子的袭击。我也曾想过很多方法防蚊，但是这狡猾的蚊子是防不胜防。所以老婆总是睡一会儿起来检查小孩有没有被蚊子袭击，是有没有蹬掉被子。而我又实在是不想起床，所以露出自己足够的身体供蚊子吸血，达到驱虎离山的效果，使其老婆孩子免受众蚊群叮之苦。或许这就是母爱与爱之本质的区别。母爱温柔似水，细心、细致。父爱如山，但却往往不能被儿女察觉。

感谢老婆从怀孕到现在所付出的一切，感谢老天爷给了我这个健康的小家伙，从此我和老婆由新婚夫妇变为为人父母，我们甜蜜的二人世界变为幸福的三口之家，希望我们大家都健康快乐。

母亲节专刊

编者按：又是一年母亲节。以往，母亲节对我们中大多数人的意义可能只是妈妈的节日。但是随着时间过去，很多人自己也成为了母亲，或者身边的妻子也成为了母亲。身份角色发生了变化，我们对“母亲”二字的理解也更加生动和真切。这个母亲节，让我们给妈妈献上最贴心的祝福，也不要忘了给自己点个赞，给身边那个亲爱的她一个赞。

在这个节日里，思念送给最爱的妈妈

5.10 母亲节

一进产房我就嚷嚷着要无痛，大夫过来给我各种检查，用三分安慰+七分威胁的口气跟我说，你的条件非常好，不打无痛的话很快就可以生了！我弱弱的问，很快是多快？大夫说7，8点吧！额，现在才4点啊！还要再疼4个小时要死人了好吗！大夫无视我内心的抗议，直接把我扔去先做胎心监护，做了整整半个小时……哀求勸服小护士说，好疼好疼好疼啊，小护士明显心软多了，跑过来给我各种检查，说差不多6指了，既然这么疼就直接上产床吧！我一听，眼睛又亮了！上产床？是不是就是可以生了，太好了！额，顿时就把无痛的事情抛一边，开心的挪到产床上躺着。结果躺上去以后，又来一个大夫给我看了看，就朝着旁边的护士说，是谁拉进来的，顶多5指，还早呢。我勒个去啊！于是又开始了在产床上的漫长等待……

医生看我躺在床上扭来扭去，就问我要不要坐会瑜伽球。妈蛋！搞半天还是坐球，早知道我进来做什么，还不如在外面坐好啊！没办法，躺着更难受，只好起来接着坐球。此时，疼痛又达到新高度，阵痛已经完全没有任何间隙了，腰简直像被抽了一样……于我忍不住大喊：大夫，给个被子好吗？冷！！！！

19:00

我感觉我已经进入忍无可忍的境界了，爬上产床再检查，大夫说8指了，很快了！但是不让用力。很难好嘛！我忍不住的扭来扭去，大夫看不下去了，让我不要乱扭，如果受不了就试着开始用力吧！我一听简直两眼放光啊！一用力就感觉一股暖流，大夫说羊水破了，这会是真的可以开始用力了，我跟打了鸡血一样！完全没有别人形容的好疼啊没力气啊，可以用力的，感觉真是太爽啦！一整天忍着疼都在这一刻爆发了，我感觉体力无限！结果……丽丽的抽筋

19:00

都说养儿方知父母恩，真是一点都不假，从宝宝诞生开始，只要他一有动静就要起来看，半夜喂奶还不敢睡着，生怕压着他，宝宝一晚上醒1回！根本别想睡觉！什么换尿布啊，拍嗝啊，洗澡都是技术活，我们手忙脚乱的一路走过来，越走越就能体会父母的不易，每每想到自己年轻气盛时对父母的种种辜负，想到父母年轻时的美好容颜和如今的两鬓斑白，耳边就总是响起那首歌，时间都去哪了，心里就像刀割一样的难过和自责。

了……群大夫护士过来给我揉腿，那画面太美我简直不敢回想……

就这么用力几个回合，大夫说看到头了，然后又不让我用力了。妈蛋！！又不让用力什么意思嘛！这种关键时刻怎么忍！但是大夫就是不让用力，你一定要配合，你条件很好，巴拉巴拉……件好养妈蛋！大夫就是忽悠人！我不管，我要生娃！大夫和护士都过来按住让我不要乱扭。一脸黑线，我豁出去了，当时就一个想法，Let him get out my body！A！S！A！P！憋足了气，铆足了劲，终于……

19:34

一串滑溜溜的东西出来了，我感觉被抽空了一样，之前所有的疼痛感都在这一刻瞬间消失，清脆的哭声响彻天际，突然觉得这一切的痛苦都有了意义，说实话，其实当时我根本没有心情抒情，当时的我只好好的睡个觉！可是后来我才知道，从那一刻开始就再没有好觉了………苦逼！

都说养儿方知父母恩，真是一点都不假，从宝宝诞生开始，只要他一有动静就要起来看，半夜喂奶还不敢睡着，生怕压着他，宝宝一晚上醒1回！根本别想睡觉！什么换尿布啊，拍嗝啊，洗澡都是技术活，我们手忙脚乱的一路走过来，越走越就能体会父母的不易，每每想到自己年轻气盛时对父母的种种辜负，想到父母年轻时的美好容颜和如今的两鬓斑白，耳边就总是响起那首歌，时间都去哪了，心里就像刀割一样的难过和自责。

一生把爱交给他，只为那一声爸妈，唯愿天下爸妈健康长寿，让我等不肖子孙能有足够的时间报答养育之恩。

妈妈是怎样炼成的

文/研发中心 燕妮



从2006年入职创维到现在，我已从刚毕业的学生一下变成了两个孩子的妈妈，其中酸甜苦辣只有自己体会！我是幸福的，因为我有爱我疼我的老公一直在身边无微不至的伺候着，有无私奉献的公婆在家里分担着，有最爱爸爸妈妈在后台为我的身体补给着，有亲爱的姐姐在身旁无时无刻的照顾着，让我整整两个孕产期都在愉快中度过，让我能正常的享受我的工作与生活！

妈妈，这两个字只有在我生完宝宝后才真正的赋予了它生命！才知道妈妈的爱是那么的无私无怨无悔。当我正式成为妈妈的那一天，我才知道妈妈是多么的不容易，十月怀胎的苦，一朝分娩的痛，无数个不眠夜，是天底下所有男人们永远无法体会的，而现在我能做的只有在我有生之年多多回家陪陪她们。

让我再好想想一下当妈妈的整个过程！2012年7月，当我被告知有个小东西在我肚子里面的时候，这个世界逐渐发现了改变！一切是哪么的不可思议！

19:00

7点闹钟响起，从来没感觉床有那么大的吸引力，死死的拽着我，不让我离开！任凭我不断的给自己洗脑，我要上班，我还有很多工作，公司需要我，研发同事们需要我！还可不是以产假告终。半个小时过去，我依然被死死死的抱着，老公已经收拾完开始过来死拉硬拽了，终于8：00我起来了！孕吐篇

当我走进洗手间的那一刻，感觉那股味儿像是洗手间的几年没洗过一样，让我一阵阵的反胃；牙刷放进嘴里那一刻，肚子里面翻山倒海！从那以后再也不能刷牙了！走进电梯里，香水味、韭菜味、大葱味、汗味、各种气味扑面而来；到吃饭点所有的饭菜味就变成了毒药！每个都能让你翻胃！这个时期的妈妈应该比狗都灵敏，说不不好可以向孕妈妈尼泊尔地震她没有那么勇敢，哈哈

享受篇

四个月过去，肚子还没出，心情特别美丽，所有的都照顾我，上班下班回家，吃的喝的玩的都是那么的美好，嘿嘿这个时候还是可以出去旅游玩玩！

19:34

一串串滑溜溜的东西出来了，我感觉被抽空了一样，之前所有的疼痛感都在这一刻瞬间消失，清脆的哭声响彻天际，突然觉得这一切的痛苦都有了意义，说实话，其实当时我根本没有心情抒情，当时的我只好好的睡个觉！可是后来我才知道，从那一刻开始就再没有好觉了………苦逼！

毕业七载，工作、娶妻、生子，时光就在我以深圳为中心辐射全国的差旅生涯中，交错流走，七年的时间，把我从一个不谙世事的小情仔变成了一个逐渐成熟的家庭支柱，回首往昔，让我再一次对母亲二字有了重新认识，而这种重新认知并非来自于我的母亲，而是我的妻子。

事情应该从那个惊悚的下午开始说起……

儿子半岁的的时候，有一天我出差回来，吃完午饭，老婆去收拾厨房，我哄儿子在阳台上玩儿，年幼的儿子还不能很好的掌握平衡，我一不留神，这小家伙居然从椅子上摔下去了，瞬间大哭，老婆抱过来一边哄一边检查，我则在一边赶忙安抚，可儿子却愈发哭的厉害，估计是摔到头部了，孩子开始一边哭一边呕吐，而此时的我还在自我安慰跟老婆说没事没事，其实心里已经开始打鼓了，哪里见过这个场面；过了几分钟，儿子止住哭声转为抽泣了，可就是这个时候，发现小家伙有点昏昏欲睡的感觉，眼睛看上去马上就要闭上了，这下俩人都慌了神，以为儿子是摔昏了，于是我抱过孩子马上一边冲出门一边嘱咐老婆拿钱包往医院赶，老婆见此情景，已经处于四肢无力的状态了，瞬间泪崩，手足无措的样子至今回想起来都会刺痛我的心；跑下楼的我一路狂奔，一边跑一边和孩子说话，叫他要不要睡，正好小区门外就有个社康中心，我当即决定先就近让医生检查一下（其实我当时内心最真实的想法是孩子要是真昏过去了起码诊所的医生能给予第一时间抢救）；可能是外面吹吹冷风，再加上我一路狂奔的颠簸，到了诊所以后，这个臭小子被我折腾清醒了，瞪着个大眼睛四处好奇的打量，此时我才松了口气，一五一十的告诉了医生讲了事情的经过，医生用手在儿子面前晃了晃，看了一下反应，安慰我们说，孩子没什么大碍，反应正常，刚刚昏昏欲睡是因为孩子本来就该午睡了，再加上突了半天哭累了，自然就想睡了；后来老婆不放心，又一起带着孩子跑了一趟妇幼保健院，医生认真看了一下说，现在孩子挺正常的，不建议做CT，这么小的孩子承受不了辐射，回去观察就好了，至此，这场因我而起的紧急事件才得以有惊无险的平息下来。

事后，我相当的自责，郑重的给老婆和儿子道歉后我陷入了深思和自我反省，一直以带个孩子就是哄吃哄睡，可没想到到了我手里却发生了这样的事情，那一刻才会体会到，当妈的真的很难不容易，神经时刻都是紧绷着的，生怕孩子磕了碰了、落了，生活的一切中心都转移到了这个小家伙身上，于是，所有过往生活的细节都一幕幕浮现出在我的眼前……

妻子怀孕的时候，我终日在外，她一个人在家就开始学习各种孕产知识、育儿秘笈，每次回来跟我讲的时候，我也只是应声附和，根本没意识到，我应该做些什么；

儿子出生的时候，我依旧没有陪在妻子身边，而是在异乡出差，病床上的妻子跟我讲述当她看着睡在一旁的小生命安静的呼吸的时候，感受到了前所未有的幸福感，我那个时候和妻子说，放心吧，以后我们爷俩保护你！

紧接着在漫长的哺乳期，妻子渐入角色，母爱泛滥，在我眼里，俨然是变了一个人似的，喂夜奶、换尿布、哄睡觉，儿子就在这个新妈妈的呵护下，逐渐长大，而我，匆匆陪着他们娘俩过完月子期，又返回繁忙的差旅工作中。

后来儿子会笑了、会翻身了、会爬了、会坐了、会走了、会喊爸爸妈妈了，每一次我出差回来，儿子都有不一样的变化，当我理所当然的回去享受儿子每一阶段的成长时，却忽略了这背后，是妻子伟大的母爱、无私的付出，诸多辛苦和心血才换回来儿子的健康成长；

在妻子的手机备忘录里，存储着儿子每次生病的信息记录，甚至几点几分发烧多少度，有哪些并发症，做了哪些降温措施，起到了什么效果，都一一记录在案，一个平时自己都大大咧咧的妈妈，对孩子，事无巨细。或许，这就是母爱的伟大！

再来，妻子一个人做饭、一个人洗衣、一个人带孩子打疫苗、一个人教孩子说话、一个人带孩子玩耍、一个人给孩子讲故事、一个人承担起了家里的一切和孩子的一切，而我，依然人在回途。

若不是因为爱，何以能不离不弃？

若不是因为爱，何以能无怨无悔？

妻子的付出远超乎了我的想象，漫长育儿之路的艰辛难以言表，一个女人无论多么坚强，都无法代替男人给予的依靠，我不在家的时间，妻子告诉我说，当我想的时候，就会亲亲儿子的小脸，看着他，就知道，我们之间有了血脉的相连，有了生命的传承，爱情变为亲情，有了他，就更依赖我，更爱我，更需要我，从此，教会儿子爱我，如她一般爱我，让他和我妻子一同爱我，这段如刀绞的活字都刺痛我心灵，说好的我们爷俩保护你呢？在妻子的大爱面前，我这个孩子爸爸实在自惭形秽。

好在儿子在妻子的悉心呵护下，健康成长，时不时的开始调皮捣蛋惹妻子生气，有时又让全家乐无比，每当儿子在电话那头用稚嫩的小声叫嚷着说了个不停的时候，妻子开心的笑声才让我内疚的心有了些许安慰。

儿子渐渐长大，妻子仍旧日复一日用心陪伴，有了这样一个妻子、一个母亲，是我和儿子上辈子修来的福分，一个家，一个男人，如果没有这样坚实的后盾，必将摧败终生，时至今日，我对妻子的这份感情理解的更加透彻，或许未来的日子，我依旧不能多些陪伴，但我一定会努力奋斗，全力以赴为这个家保驾护航，积累生活的保障，妻儿的健康平安就是我最大的幸福和动力！

马上又是一个母亲节，这个节日，除了向生我养我的母亲致敬，也一样把最真挚的敬意和祝福，送给妻子！多年以后，我会给孩子讲他儿时的故事，告诉儿子，要因自己有这样一位妈妈而感到骄傲和自豪！

说说我们的老大

文/海外营销中心 邱伶俐



来自海外营销中心印度区域的营销副总监叶建,是2014年度“连续四年获得优秀员工”的得主。由于他出差的频率特别高,在公司是经常看不到他人的。偶尔听到身边的同事谈到关于他的一些事迹,不由得心生好奇,于是便找到他的助理Caby,给我们说说这位神龙见首不见尾的“暖心大白”的故事。

以下为Caby叙述:
我们老大主要是负责印度区的营销区域,首先,得先让大家了解一下印度的大环境。印度的交通设施不是很发达,随处都是坑坑洼洼的黄土路,空气质量也特别差,雾霾非常严重。最难熬的要数印度的夏天了,听销售们说,夏天的印度温度高达四、五十度,但无论外面的温度多高,他们都得顶着炎炎烈日去跑客户。老大的销售业绩相信大家都有所耳闻,能在印度这样一个艰苦环境下为公司带来不错的业

绩,个中艰辛可想而知。当然,榜样的力量也是伟大的,整个印度团队在老大的带领下,都特别的能吃苦耐劳。

相信了解他的同事都知道他是一位极为低调的人,再加上经常出差的缘故,很多同事都是只听说过他的名字,但是可能并没有见过他本人,这更是为低调的他增添了一笔神秘色彩。同老大共事两年多的时间里,无时无刻不感受到老大对下属发自内心的重视与尊敬,老大常用的口头语就是“请你帮个忙”、“谢谢”等等。同时,他还是一位极为追求结果、注重效率的人。这种处事风格让我们在伴随一定压力的同时,也有了更多自由的发挥空间去完成工作。为了适应老大的办事节奏,我们养成了提前完成任务的良好习惯。

在协助印度市场的几年时间中,真切地感受到印度客户非常难伺候。老大在对待客户的每一件事上,都是特别的谨慎小心。记得有一次,寄送面壳给客户确认设计,上面有几个指纹印,他看到了,提

示我们一定要把指纹印擦干净才能寄出给客户确认。在他这里,真切的感受到了客户就是上帝,只要能满足客户要求的,都会想尽一切办法满足;在对待客户的问题上,他的字典里面很少出现“不可能”这个字眼,这也是为什么我们能真切地感受到客户对老大的无比信赖。

当然啦,工作上如此优秀的老大,生活上也是一位非常慈爱的奶爸哦。每次当他提到自己的女儿时,浓浓的父爱之情溢于言表,跟平时工作中严谨不苟言笑的他一比就像换了个人似的,不由得想起那句话“铁汉也有柔情的一面”,家人就是他心中最珍贵的绕指柔。

说了那么多,你们是否对我们老大有了一些了解呢?告诉大家一个小秘密哦,现在开发的南美区域诚心招纳优秀人才,如果你有兴趣加入我们的团队,欢迎来14楼向我们的老大自荐哦~

作为泰国第二大电信运营商,“True”在业内可以说是久负盛名,一是订单量大,二是难。除了各大Shopping mall的True Shop外,泰国8000多家“7-11”以及所有的“TESCO LOTUS”都是其母集团正大所有,配合其话费赠送业务,手机、平板年销量逾千万台。

难主要表现在两点:项目启动到出货预留的时间短,任何时候都是紧急;不停的变,尤其包材等客户化需求,一般都在出货前两天确定,量产依然在变。这样的客户,即使难,也是一堆人挤破头皮想杀进去。作为“后来者”,从别人的碗里抢肉吃,更难!

S2353(3.5" Smart Touch)项目是我们第一个手机项目,从1月初的项目酝酿,1月底取得客户订单,2月中(春节前)收到订金,4月初就开始大批量出货了。虽然首批3K出货,还有一些问题,但新项目如此高效,不仅开创了无线的先河,也超过了其他竞争对手,在客户端得到认可。

时间就是金钱,效率就是生命。这句深圳名言用在无线公司这次给True客户项目出货上尤其贴切。为了

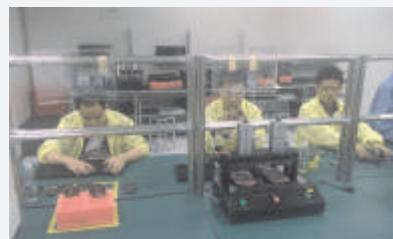
赶上泰国泼水节前首批出货,从接到正式软件版本,到成品首批全检出货,仅用时16小时:第一天上午出正式软件版本,中午传来消息说验货不合格,客户要求我们成品全检出货。怎么办,第二天就到了出货时间了?拼吧,为了首批按时出货,为了公司在客户心中的信誉度不受影响,公司组织所有项目相关人员,由公司总经理王晓晖和项目交付管理总监樊华亲自带队在惠州创维液晶加工厂进行全功能检测/包装。测试部同事、项目部同事、质量部同事、硬件部同事、制造的同事、大家齐上阵。中午12点召集人员上产线,不熟悉产线运作怎么办?学!时间不够怎么办?通宵!二话没说,大家就投入到了这场没有硝烟的“战争”中。为了公司的荣誉,为了公司的业务,大家共同作战。直到第二天6点半,看着装满劳动成果的大货车运送S2352的产品徐徐开园区大门,大家才松了一口气。看着大家疲惫的身影,我相信这时大家脑海里都会冒出一句话“终于顺利出货啦!”。

针对高效,也总结两点:一、开放与客户双方窗口,把项目、产品、质量、软件、测试拉出去,与客户对

接,建立微信群,使得信息沟通直接、顺畅;二、有一帮值得信赖的兄弟,大家为了同一个目标在“拼命”。N个通宵的奋斗导致多次撞车的樊华,儿子出生不满两天,便抛妻离子出差在外的褚博,关注每一个细节、亲自盯产线的老板,还有密切配合的采购.....他们种种令人感动的行为,才促成了我们良好的开始。

True客户对于无线来说是一个新的起点,同时对无线的品质质量要求也是一个新的挑战。但未来的道路布满荆棘,更加曲折。可谓前有狼后有虎,除了现有竞争对手外,一群DESIGN HOUSE,也想杀得一杯羹。而我们LTE新品的进度,产品的竞争力与供应链能力,质量的改善与提升,这些问题都迫在眉睫,也不允许我们放松警惕,有任何喘息。万事开头难,只要我们全力以赴,除了True以外,我们一定会有更多更好的优质客户,假以时日,创维品牌手机定将“重出江湖”。

感谢一起奋斗、一起努力,一起战斗的无线兄弟姐妹们,我这群可爱的战友们!



文/创维无线 张强@BMZ

我可爱的“战友们”

笑谈项目管理部 ——女汉子集中营

文/研发中心 熊娇

研发中心说到女人最多的部门应该算项目管理部了,她们个个看上去甚是美丽,永远是研发中心的一道风景线。别看她们身型如柳,但她们在研发中心担任着不可或缺的角色——项目管理工程师。

女汉子之工作篇

在我工作的六年里,我对她们内心充满了敬佩;她们对项目的跟踪非常严格,不,应该说是苛刻。

她们各有各的跟踪项目的风格,她们能扛能抱、能拖能拽、能争能吼、她们能在紧急项目中及时调配资源,她们在工作中和工程师们相互推动,有时候还十分的彪悍,十足的女汉子,但是私底下和工程师们依然是谈笑风生。

女汉子之自我提升篇

有那么些同事,工作一直都被各领导们认可,可她们不满足;她们除了正常上班、加班、周六周日还上课学习,考试、攻克了一个又一个难关,拿到了一个又一个证书。

有那么几个月,这个部门每天都有和公司不一样的下午茶,水果,小吃.....

对,这个部门有这个传统,只要有一点点小喜事都会请大家吃水果:今天***PMP考试过了
明天***英语过级考试过了
后天***上北大光华了



女汉子之团队篇

她们的领导和大家打成一片,一起跟踪项目,一起讨论工作中存在的问题,一起解决问题,一起分享工作带来的快乐,一起吃一起喝;他会主动找大家沟通工作是否顺心,哪些地方做得不够好,哪些地方受到领导好评,他不像是一个部门领导,更像哥哥。

每个月他们都会召开月度例会,买上一堆水果,边吃边沟通,聊聊各产品线遇到的问题,聊聊各项目的异常,从不同中找共同点,让大家知道他们是一个集体,每一位是项目管理部不可或缺的一份子!

对——就是这个部门孕育出了这么一群女汉子!
有的拖着一大推车的样机穿梭在研发各个部门!
有的推拉着工程师不停的修改PCB!
有的大声和供应链各接口人催促交期!
.....
她们即是公司的女汉子,也是家里的女神!!
关爱身边的女汉子,从项目管理部做起!!
嘿嘿!

创维数字突破桎梏 打入广东电信

文 / 宽带事业部 唐俊

初次拜访，应许未来

2013年初，广东电信成立IPTV事业部，并于2014年上旬启动了第一次事业部主导的IPTV智能机顶盒招标。适时，正逢创维数字宽带事业部在广东的拓荒之际，手中不乏各类终端产品，却苦于在广东市场的零积累而四处碰壁，被广东电信以不在邀请之列而拒之门外。广东电信，作为创维数字家门口的区域，又是全国重要的珠三角经济中心区域，我们却一直无法在最重要的运营商市场取得突破。

此次的闭门羹，让我们意识到我们必须从零开始。通过几个月的努力，在9月首次成功拜访了广东电信事业部领导，并把创维这个正在高速发展中的企业和品牌展现出来。

谁也没想到，正是这次拜访，应许了2个月后，创维数字和广东电信全面战略合作的展开。

欲张者伏翼

2014年各大运营商完成了营改增，出于运营商对成本的压力，也出于宽带事业部对广东市场的渴望。广东电信在10月，启动了IPTV机顶盒社会化入围测试和招标。当时广东电信业务部门在广东各地市调研了一圈，三线城市农村市场很大，但很落后，纯高清业务有浪费成本的问题，对此事业部决定重启暂停了两年的标清机顶盒业务，正是这个决定给了我们机会。

我们带着客户的需求和当初的应许，将一线的情况汇报给公司高层，

贺总只给了一句简单的指示却饱含了对业务一线的支持：“欲张者伏翼，全力配合电信需求，积极介入，启动和广东电信各部门和业务平台的对接。”这样的成本策略，给产品线带来了很大的压力，产品线谢总在了解了一线情况和策略后，也对一线业务提供了最积极的支持。紧急召集秦峰、陈冲、陈林飞和姚宇宇等产品和研发人员，研究降成本方案。同步由罗清松和孙健牵头，启动软件和SQM的对接。研发投入了核心力量到广东电信项目。为了保证后续项目的持续跟进，代乐、白飞也同步开始了智能双核项目的立项和研发。至此，我们踏出了打入广东电信的第一步：取得了社会化渠道入围出货的资质。

蛰伏终收获

社会化入围后，还有集采框架这个最重要的阵地还未突破；我们从2015年电信的业务规划中又看到了曙光。元旦一过，我们就在电信各部门拜见游说，汇报标清出货情况的同时，意在宣传创维其实可以在广东电信市场做更多的工作，全力支持电信IPTV业务的发展。

电信在春节假期前两天发出了招标文件。恰逢春节假期，投标时间紧、任务重；从抽签测试到投标仅仅25天的测试时间，电信需测试总共19个厂家的终端，并且还需和阿里、速影及华为平台完成对接测试；不论是面对电信还是面对合作方，大家都在抢资源；华为也在平台SQM侧制造各种门槛，导致终端测试非常不稳

定。为保证测试顺利通过，产品线继续加大了对项目的投入，杨双、杨发明也陆续投入到了广东项目中，保持着2天一个版本的进度，并在广州和深圳两地同步验证。产品部的辛德林、郭义龙全力投入广东项目，整个项目团队从研发到销售，已经完整编制了16人的虚拟项目团队；整个团队一直保持着高效联动的推动项目进度，我们认真研究招标文件，领会招标意图，制定了周密的工作计划、事前准备并精心组织实施。各部门相关人员迎难而上，团结一致，加班加点，高效率、高质量的推动软件版本测试和更迭，精心编制投标文件。

最终，凭借项目团队精诚合作和不懈努力，以及合理的报价赢得了招标单位的肯定，创维数字终于打进了广东电信的市场，以4K智能机顶盒第一名和标清第二名的身份正式入围广东电信集采框架。

而在此之前，广东电信市场长期由华为占领，近三年出货量最大的厂商也仅仅占据10%的市场份额。2014年初的智能机顶盒招标，也仅仅是华为一家中标。此次，创维数字在经历了从标清到4K的涅槃重生，将长期以来占据广东市场的华为打败，顺利中标，这无疑是对公司的综合实力、技术水平的又一次肯定，也是客户对创维数字品牌的认可，更是对创维数字系列产品的认可。此次成功中标离不开公司领导的正确决策和各部门人员的全力配合。项目中标对公司以后业务推广、拓宽市场具有重要意义，不仅展示了公司的实力，同时也展示了我公司的核心竞争力。



本报讯（通讯员 张蕊）4月9日，《创维数字宽带事业部2014财年工作总结暨2015财年工作规划会议》在南京隆重召开，宽带事业部全体人员；北办、用户服务部相关人员参加了本次会议。

会上贺成敏总经理对宽带事业部2014财年全年工作进行了总结，贺总表示经过全体人员的辛勤耕耘，宽带事业部已经逐渐走向成熟，市场表现成绩斐然。2014财年各业务区域继续贯彻全国布局、重点突破的竞争策略，电信市场覆盖率达80%以上，江苏、安徽、浙江、广东、山东等电信传统业务大省均占据了较好的市场地位；团队圆满完成了公司下达的2014财年既定任务。

成绩是过去的，发展还要看未来，这才能证明我们的成长。我们仍然存在很多不足，主要表现在：1、地区发展不平衡，尤其是南北差异较大，业务进展相对缓慢，我们在北方市场的重镇：北京、河南、河北、陕西目前还未能取得突破，15财年需要打好“三北”攻坚战（华北、东北、西北），配套资源给与支持；2、人才培养、能力提升、梯队建设不足；市场竞争最终核心还是人才，15财年需要加强团队建设，提升业务能力，形成研发、销售、产品、售后的组合团队作战，各模块形成两级梯队；从管理上做到：制度严明公正、加大事前授权、加强事后监督、细化激励机制；3、客户满意度不高；部分市场由于产品研发、交付、售后等原因，积累了较多的客户抱怨，15财年各模块都需要围绕“全面提升客户满意度”做深、做细工作。

目前各销售大区的KPI考核方案已经出台实施，产品线、产品部、市场支持部均需制定相应的数据收集体系、评价体系的指标来（Q1内），以达到提升客户满意度的目标。需要做到公平、公正，能切实反映实际的工作问题，便于公司领导了解一线状态，更便于自身能够通过数据反映出来的问题调整工作重点，找到不足和方向；淡化横向对比，强化纵向对比。市场策略上，1、“三北”攻坚战的重点区域锁定，做好拓点布局；2、华东、华中、华南、西南需要全面提升客户满意度、扩大市场占有率，深化优化传统优势项目；3、除了巩固电信市场老客户外，要加大移动市场的开拓力度，总体市场份额保15%，挑战20%；4、促进光猫产品的落地，2015财年要做到三到五个省的落地工作，各业务区域需要重视，销量目标40万台。

随后各销售大区负责人对2014财年总结及述职汇报，并对15财年的业务发展提出了各自的预算目标，针对不同区域的产品特点、客户需求、竞争态势做了详细的分析，初步制定了本财年的竞争策略。产品部、新业务部各位同事向大家分享了各自区域的产品特色情况以及工作中曾经遇到过的问题解决经验；售后服务的同事也同大家交流分享了售后解决方案，针对不同区域的客户特点，因地制宜的制定对应售后措施，用最小的投入换来最佳的口碑。

本次会议，在全体人员充满激情、高昂的“宽带事业部，日进斗金喽”的口号声中圆满落幕。

激情团结务实创新志在宽带共赢未来

创维数字宽带事业部2014财年工作总结暨2015财年工作规划会议



创维盒子官网正式上线啦！

网址 <http://bbs.skyworthbox.com/>

It Is Too Hard To Say Goodbye

——For Paul

文/人力资源部 任菲迪



其实并不是速度与激情的super fans,唯一记得去电影院支持的也就是《速度与激情6》这一部。对于《速度与激情7》的欣赏驱动力基本上是从众心理引发的消费。能够跟上社会的脚步,感觉萌萌哒。

其实看大片这么多年,设计的场面也不过就那么几个,高空坠落,追车大战,肉搏,枪战,爆炸等等,这几样随便组合一下,一部动作电影就出来的七七八八了。至于情节,用一句话来概括——其实只要分清谁是坏人就好了。

综上所述,《速7》其实也只是一部

俗套的传统大片。这部2小时17分的电影,有49分钟在飙车,33分钟在打架,拍摄了230辆汽车(土豪的世界难以想象)。可见,这部片根本没想过从内涵上感动观众,而是希望从场面上刺激观众的感官,从而让观众忽视情节的简单,使它获得了不错的评价,并仅用了一天的时间就秒杀《变4》《阿凡达》等大片,缔造了在中国的票房神话。看来导演温子仁做梦也会笑咯~

对于我来说,缅怀Paul Walker(饰演布莱恩)是主要吸引我欣赏这部电影的主

要原因。相信跟我有同样想法的亲肯定很多。完成这部《速7》的过程是不容易的,主演之一Paul Walker在2013年11月因车祸意外身亡,年仅40岁。戏如人生,人生如戏,Paul在电影中一次次的化险为夷,而在现实生活中还是逃不过这种悲惨命运。Paul出事时,正值《速7》还在拍摄过程中,这种意外无疑给拍摄造成了困难。导演组为了保证影迷还能够感受到原汁原味的影片,采用了各种高科技手段,使Paul“复活”。还好Paul在生前已把大部分的难度片段完成,如在悬崖搏

斗的场景等。部分替身镜头均由与Paul相似的两个弟弟Cody Walker和Caleb Walker来完成,让我们在影片中依然能看到记忆里那个生动的布莱恩。

《速7》另一点睛之笔在于结尾和那首暖化人心的《See You Again》,当Vin(饰演多米尼克)一个人开车在公路上,孤单前行时,布莱恩开车追了上来,笑着说:“怎么能不告别呢?”两人齐头并进,最后在分叉路口走上了不同的路。Paul的笑容,温暖着每一个观众,留在每个人的脑海中。

《速度与激情》系列一晃已经14个年头,《速7》中全篇贯彻的家人的概念,不止是一种剧情,而是真实生活的展现, Dominic在剧中的一句话给了这种感情很好定义:我没有朋友,我只有家人。Vin的Facebook上每隔一段时间就会写一段话纪念Paul,甚至还给他新出生的小女儿取名Pauline,以此来纪念与自己亲如手足的好兄弟。

正如See you again中所唱的: Everything I went through you were standing there by my side

无论历经怎样的艰难坎坷总有你相伴陪我度过

And now you gonna be with me for the last ride

而今你将陪我走完这最后一段旅程 It's been a long day without you my friend

没有老友你的陪伴日子真是漫长 And I'll tell you all about it when I see you again

与你重逢之时我会敞开心扉倾诉所有人生路口,你先向西,但终点只有一个,一路走好。愿你在另一个世界里,像这部电影结尾那般永远幸福。

简单快乐的生活

文/制造中心质量部 夏松洋

都市生活的快节奏,工作及生活的压力,思想与现实的落差……总会让人难以适从,有时就会郁郁寡欢,甚至自暴自弃,整天沉浸在一种悲愤和苦闷当中不能自拔。

其实,何不换个思维呢?快乐就弥漫在我们的生活周围,只是缺少发现的眼睛罢了。快乐是一种心境,是一种发自内心的感受,快乐与否完全有我们自己来决定。有很多事情我们是无法避免的,比如挫折。因为人生不可能一帆风顺,成长过程中我们总要去承受挫折和失败。但同样是挫折,有的人可能会遭受打击一蹶不振,而有的人却能吸取教训,乐观面对,即使经历了九十九次失败也能在一百次的时候获取成功。也有些事情也是我们无法选择的,比如我们的家境。我们无法对父母强求什么,即使出身贫苦之家也没有什么可以自卑苦闷的,毕竟未来要靠我们自己去创造,即使家财万贯,如果你挥霍无度,坐享其成,也迟早会坐吃山空的。俗话说:知足者长乐。知足是对自己做出成绩的肯定和鼓舞,也时刻提醒着人们,要找到生活中真实的自我,找到自己的生活坐标。

生活就是这样,如果你以一种积极豁达的心态去面对,你的日子天天都是阳光灿烂,否则,一味的消极沉沦,最终会丧失对生活的信心。因此,对于生活我们不能去强求什么,也不必去抱怨什么,与其怨天尤人,何不多给自己一点微笑,自己开怀的同时,也让周围的人决的舒心,何乐而不为呢?如果你始终能够保持一种轻松愉快的状态,如果你始终能够保持乐观豁达的心,如果你始

终能够保持微笑面对每一天,那时你就会发现,原来快乐如此简单。

快乐并不是要金榜题名,中奖百万,升官晋职,物质上的满足未必就是快乐,精神上的放松才是真正的快乐。独自一人,看看自己喜爱的书,遨游于书海,博览古今中外,不也是人生一大快事?在一个日出的清晨或醉人的黄昏,忘掉周围所有不开心和烦恼的事情,听自己喜欢的音乐,在没有人声的时候,随着音乐吼上几嗓子,心中的压抑就会随风而去难道这不叫放松吗?找一家小店,邀上几个知己,带瓶好酒,炒上几个小菜,开怀畅饮,再海阔天空,云里雾里的吹牛一番,然后躺在草坪上尽情的欢笑,我们这群“疯子”快乐吗?无聊的时候可以种种花,施施肥,浇浇水,看着长出一片片鲜嫩的叶子,欣赏着阳光下的小花朵,是不是要比买的花漂亮一百倍,鲜艳一万倍呢?星期天为心爱的人在厨房露一手,一家人品尝着自己所谓的美味,这不就是快乐吗?

只要你有一颗感恩的心,在紧张的生活里自我放松,在空虚的时候自我充实,什么时候都可以找到属于自己的快乐!

有朋友问我,你的老婆是不是很凶啊?你们两个吵架吗?我说没有啊,你知道为什么吗?因为我每次看到我老婆生气的样子都会忍不住的笑出来,最后就是“啪”“啪”两声的巴掌响,OK!雨过天晴!说实在的,有时候也是强忍着装出来的,不过换来的是两个人的开心和快乐!值!

爱情 婚姻

文/总经办 马斌斌

哄孩子睡下,虽疲惫但没睡意,心里有事但不愿意触碰,拿起IPAD看了同学推介的电视剧“小爸爸”。主题是围绕着于果跟夏天这对冤家父子展开的,情节生动有趣也不防催人泪下。于果的好兄弟齐大胜,与他的未婚妻小艾的爱情深深的刻在我的心中,结婚前夕齐大胜查出癌症晚期提出与小艾分生,编了伤人的理由欺骗小艾与周围所有的朋友们,自己买墓地、住院治疗、请护工……小艾无意间发现了这个秘密后又义无反顾的嫁给了他。说到这里,你们肯定会告诉我,这就是连续剧,剧情一般都是如此狗血,别深深沉浸其中了,我也赞同,在没生孩子之前我最大的爱好就是看连续剧,这样的剧情看了不下几十次,每每看到这样的场景虽也会为之动容,但不至于触碰我的心底。

第二十九集中,大胜逃离阶段骗小艾说想吃肉牛肉,小艾喊来自己爸妈照着大胜她好外出购买,小艾父母来到大胜病床边,以下是大胜说的话——“爸爸、妈妈:这三个存折上面,每一个我都存了十万块钱,这第一张是我留给你们二老的,我娶了小艾就是你们半个儿子,做儿子的得尽孝,但我做的不好,只能给你们二老留些钱了,就当给我爸爸、妈妈留买后半辈子的点心钱吧。另外两个存折,一个十万是我留给我小艾旅游用的,说实话,我跟我谈恋爱那会,我确实忽略过她,但这钱走遍中国估计够了,但去东南亚应该够呛。另外那个十万,是我留给小艾的嫁妆钱,妈,你别难过,是我对不起小艾,但是我留了个心眼,我没跟她领证,她的户口本上还是未婚,将来小艾找了个靠谱的男人再婚,你们二老千万别跟他提到我这段。”

看到这里我的眼泪哗哗直流,他们的爱与包容触达了我内心深处的一些东西。爱情、婚姻到底是什么?每段婚姻一路走来,还会留下爱情嘛?留下的或许只有我们成熟且疲惫的身影吧。我现已为人妻、为人母,但我心里还是住着一个小女孩:单纯、简单且任性,可不知道哪天她就会不见了。爱这东西有时候觉得很简单,但有的时候确是那么的遥不可及,一万个美丽的未来,都抵不上一个温暖的现在。可是,这个温暖的现在要如何去创造与经营?是门大学问。

一个巴掌拍不响,你的愿景再好没有对方的加入也永远到达不了终点。很多事情都会事与愿为,过程很痛苦、很累,有时候甚至觉得有些窒息的感觉。需要不断给自己打气,流泪过后还是要报以微笑面对生活、家人、同事、朋友。内心最软最痛的地方也许只有自己保护了,不伤害别人也别太虐待自己。

段子屋

1、同事实习完毕,办入职手续。录入的时候她跟我说:“我身份证上是程以一,不是程一一。”我开玩笑说:“哈哈,那你妹妹是不是叫程二?”她鄙夷的哼了一声:“我爹的智慧岂是你能揣测的。”填亲属关系的时候,我问她妹到底叫啥?她板着脸,犹豫良久,缓缓吐出三个字:“程以二”。

2、“半年前,为了鞭策自己减肥,我坚持每天记录自己的体重,填入Excel表格,生成一个走势图……今天,同事经过我的座位,只见他走过去了又若有所思地倒了回来,抓我耳边悄悄问:那个……能不能透露一下,你这是哪只股票啊?走势蛮好的……”

3、有一次,我喝醉了,第二天起来觉得特不好意思。于是打电话给兄弟说:“哥们,真不好意思,昨晚喝大了。”朋友回复说:“兄弟!喝醉乃人之常情,但是你昨晚把我的仓鼠扔了出去,还大喊一声,去把!皮卡丘!”

4、一哥们儿,练体育的。一天用一旅行袋提两哑铃去体校,60Kg,遇到两个骑摩托的抢包贼,伸手就把我哥们的包给抢了。然后,摩托车翻了……

5、一次我去食堂吃饭,看见一对小情侣,突然男的看见女的脸上有饭粒,于是问道:“你脸上有饭粒,我可以帮你去掉么?”女生脸红红的说道:“不行,除非有很多。”于是我站起来将那女生的头摁进餐盘里,飘然而去,深藏功与名。加油吧学弟,学姐只能帮你到这了。

6、说有一个吸血奇人,拿嘴吸手、吸胳膊都能吸出一嘴血来。后来甚至发展到吸桌子也能吸出血。后来调查来调查去,终于发现这个人牙龈炎。。。TM D。。

7、夜,末班公交,一白衣女子坐最后一排。司机看后视镜,女没了,惊!急刹回头,人坐那里。继续开又看后视镜,女人又没,急刹又回头,女又现。继续开再看后视镜,女再无!急刹,女缓慢走来头发凌乱满脸是血用低沉的声音说“日你仙人,老娘和你有仇啊?一绑鞋带你就急刹车,一绑鞋带你就急刹车。”