

## 创维数字

2014年第10期

总第87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

创维数字总裁施驰：  
机顶盒未来发展离不开运营商

(本报讯摘自新浪财经) 随着A股上市公司华润锦华(19.12, 0.00, 0.00%) (股票代码: SZ000810) 正式更名为创维[微博]数字后, 创维机顶盒借壳上市终于尘埃落定。对于创维数码而言, 登陆A股市场只是一个崭新的开始。

“创维数字未来两个主要方向, 一个是终端的数量要继续扩大, 另外一个则是往前端运营服务走。” 11月12日, 创维数字总裁施驰接受新浪财经独家专访时表示, 对创维数字而言, 海外市场与国内市场的目标侧重有所不同, 前者主要是在1-2年内扩大影响力; 后者则要扩大智能终端的数量后介入运营, 与运营商有更深入的合作。在他看来, 机顶盒正在“作别”传统定义, 向“智能终端”转型。

## 机顶盒的智能时代

“此时若我们能抓住机会, 得到资本市场的助力, 获得更多的资源, 未来的竞争中我们肯定会更有优势。” 创维数字总裁施驰表示, 本次创维选择时机通过借壳的方式, 与资本市场对接, 一方面是看到市场发展的新机遇, 另一方面则是出于机顶盒业务已相对成熟的考量。

据了解, 创维机顶盒业务一直是在创维集团香港上市公司主体旗下经营管理。该项业务自2002伊始, 在经营、研发、业务和机制等多方面都相对独立。在产品线方面, 从前端平台到终端产

品、从标清解码到高清解码、从单向广播到双向交互, 从运营商市场到零售市场, 都有成熟的系列产品推向市场。

“就目前的机顶盒业务而言, 产品的迭代速度非常快, 市场前景巨大。” 一位家电行业研究员表示, 在用户视听体验消费升级的过程中, 机顶盒市场将迎来全新的发展机遇。而据格兰研究提供的报告显示, 预计全球机顶盒业务在2015年-2020年间, 平均每年将产生超过2亿部的机顶盒需求。

实际上, 创维集团分拆“机顶盒”业务上市并非“一时兴起”, 早在2007年创维集团就进行了股份制改革, 并计划在国内IPO。尽管由于种种原因至今才登陆A股市场, 但从一个发展的角度而言, 目前该项业务面临全新的机会。“尤其是近两年及未来, 机顶盒行业转型为智能终端行业, 将迎来较大的发展机遇。” 施驰认为。

业内人士表示, 传统的数字机顶盒是解决模拟电视机收看数字电视节目功能, 目前数字机顶盒已经从过去单纯实现数字信号接收转换的解码设备, 发展成具备视频点播、游戏、录制回看等增值业务及网络互动、媒体存储、家庭数字管理监控等多项功能的处理设备。此外, 还能实现与其他家庭多媒体终端, 比如: 手机、智能家电的智能化连接等。随着新型技术的不断发展和推广, 数字机顶盒还要承担家庭媒体智能

处理中心的角色。

## 海内外市场兼顾

“创维数字未来两个主要方向, 一个是终端的数量要继续扩大, 另外一个则是往前端运营服务走。” 施驰透露, 机顶盒的终端业务分为海外与国内两大市场, 针对不同市场有不同的策略。对前者而言主要是扩大终端数量为主, 公司将从提高业务覆盖度与抢占最高端市场两方面努力。

“目前在东南亚, 印度, 非洲、中东等海外区域市场占有率我们是全球第一。后续我们会继续突破南美、欧洲, 并非常有希望能迅速占领这两块市场, 最后应是美国市场。” 施驰表示, 虽然创维数字机顶盒业务是中国第一, 但与全球顶尖的企业相比, 创维数字在销售额上还存在一定的差距, 这也是创维数字未来的发展机会与空间。

对于国内市场, 据创维数字内部人士透露, 除了现有的广电市场, 电信市场、零售市场以外, 该公司未来还需要拓展多元化产品。“马上会上推出智能家

居产品, 包括跟网关结合起来的盒子、路由器等等, 也有可能走运营商市场, 也有可能走零售市场。” 施驰称, 对于国内市场而言, 除了继续扩张终端数量外, 更主要的是需要扩大智能终端的比例。

在前端运营方面, 施驰透露创维数字已经在大量部署包括云平台、软件支持、应用商店等一系列的前端系统。

“实际上我们的研发团队里有小三分之一的人都已经在做这个事了。” 施驰表示, 前端的系统设备并不是创维数字的目标, 而是要在此基础上, 更便捷的将一些好的服务、体验推送给我们的用户。“从我们的角度来讲, 我们想将机顶盒变得更精彩。” 施驰称。

业内人士认为, 近年来, 随着智能盒子的出现, 给一些传统企业的业务转型提供了机遇。然而, 并非所有企业都能抓住机会, 只有能将包括技术、通道、商业模式等基础打好的企业, 才能在竞争日益激烈的市场中脱颖而出。

## 简讯

创维数字借壳上市  
创维数码成功登录大陆A股资本市场, 再增资本平台

本报讯 11月11日, 深交所主板华润锦华(SZ000810) 正式更名为“创维数字股份有限公司”(简称“创维数字”), 英文简称由“CRJH”变更为“SKYWORTHDT”, 公司证券代码不变。自此, 历经多时的华润锦华重大资产重组项目正式划上句号。

华润锦华转型为热门的数字机顶盒业务后, 凭借创维数字在机顶盒传统领域、新兴领域的竞争优势地位, 将给予投资者更多的信心及回报。

自此, 创维成功登录大陆A股资本市场, 获中国国内新的资本平台。

## 借力互联网技术, 提升智能机顶盒竞争优势

创维数字是创维集团旗下以研发、生产、销售数字电视系列机顶盒终端产品和前端设备的高新技术企业。1997年开始从事数字电视机顶盒的研发, 目前已成为国内第一、全球第三的数字电视机顶盒供应与服务商。近年来公司先后荣获“国家火炬计划重点”、

“国家级高新”、“中国软件百强”、“广东战略性新兴产业骨干”、“广东创新型试点”等荣誉与资质, 其旗下全资子公司深圳市创维软件有限公司是国家五部委连续几年认定的“国家规划布局内重点软件企业”。

近年来, 创维数字斥巨资投入互联网技术的开发与应用, 全面提升其智能机顶盒的竞争优势。得益于, 创维智能机顶盒业务在日益激烈的竞争中独占鳌头, 2013年取得了销售收入36亿元, 净利润3.6亿元的业绩, 稳居国内机顶盒行业第一的位置。

## 精耕细作, 创维盒子至尊

消费电子行业具有丰富经验的分析师表示, 相比许多较早上市的机顶盒企业, 创维数字十多年专注于机顶盒及家庭智能终端的精耕细作, 其技术与人才积累深厚, 系统解决方案强, 并高度关注用户体验, 在机制、人才、品牌等方面一直占据竞争优势, 是其长久经营制胜的法宝。

据格兰研究数据表明, 创维数字在

国内有线机顶盒市场销量及市场占有率连续5年稳居第一。据经贸出口数据显示, 近几年创维机顶盒海外出口同样多年位列第一。一个盒子走进千家万户, 搭建以视听业务为纽带的数字网络世界, 使个性化的媒体消费成为人们新的生活方式。

## 创维海外盒子多点开花国际地位指日可待

创维数字于国内采取大客户销售模式, 与200多家大中型运营商建立合作伙伴关系。从创维数字重组报告书中的数据披露, 创维数字海外市场的业绩贡献占比过半, 在印度、东南亚、非洲、中东和土耳其、欧洲等多个区域已经建立了坚实稳固的市场地位, 具备长足的发展机会。

随着模拟转数字, 数字向高清智能的发展, 根据格兰研究对全球机顶盒2014-2020年数量预测, 将促使未来5年每年平均产生超过2亿部机顶盒的需求。

创维数字基于智能机顶盒、内容与

服务等未来市场进行定位, 将内容资源、技术创新、跨行业应用、互联网营销等进一步做精做强; 同时, 下一阶段将通过上市后的资本平台, 实施产业、行业并购筹划。

综上所述, 创维数字的前景值得期待。



# 循序渐进的创新

——浅谈日常工作中的对创新举措的理解

文/北分 牛波

为了更好地理解和诠释对“创新”一词的含义,我特别在百度百科上搜索了它的书面解释。真是“不搜不知道,一搜吓一跳”,原来它的书面解释这么深奥与复杂。为了让它的解释变得通俗易懂与接地气,我截取了其中的一句“打破陈规,突破框框,以不同以往任何形式的发明创造,产生出新的形式。”简而言之,就是我们在工作和生活中不能固步自封和墨守陈规,养成创新的思维,拥有敏锐的洞察力,善于发现工作中的弊端并提出富有建设性的建议并让它成功的落地生根,产生实际的成果。如果具有这些条件,那你就是一一个很优秀的人了,就可以在芸芸众生中脱颖而出,变得与众不同。事实也证明了,身边有很多这样鲜活地事例,他们都属于创新思维的人,向我们活生生演绎了创新带给自身和工作上的利益。

## 一、发生在身边创新的事例

本人兼职做北分的专利联络员,经常催促研发工程师们提交专利,但多数同事们都认为机顶盒的技术领域开发得已相当成熟,想不到什么与众不同的技术创新,提交不出新的专利来,自然专利提交数量可想而知。即使技术能力很强的人也没啥创新的想法,经常发表感慨说:“不是不想提交,实在是想不出这个领域还有什么可写的”。当然也有例外,北分有一个工程师,平时想法就,我催促他提交专利时,他经常说晚上回去想想。竟然过几天就能提交一个专利的想法,经专利组审核后大多都成功申请并领到专利奖励。一年可提交四五个创新的专利想法,数量可观,大家都佩服。看来有没有新的专利想法都要靠自己的想法,平时要多观察,多思考并落到实处,这样才能做得更多。事实证明了,这位工程师自入职以来,表现相当优秀,早已在项目开发中独挡一面,成为新员工的学习榜样。

做为《数字报》编辑部的成员之一,因为工作关系,需要进行一个人物特写。当时就咨询领导写研发中的哪一个员工,当时领导不假思索的说:“写测试的某某吧。”当时就问领导为什么写他,有什么特别的印象吗?领导就说:“敬业的员工有很多,但是他除了做好本职工作之外,更难能可贵的是能不断的发现问题,并提出富有建设性的

意见和想法。别的员工可能只是单纯发现问题,把解决问题的方法留给领导,但他却不旦旦是去发现问题,还会思考,这点很难得。这么多员工,他是第一个主动发现流程弊端,并进行管理的人。”听着领导对此员工的欣赏有加的话语,顿时疑惑全解。正因为这位员工的“我思故我在”的工作思维,给领导留下了深刻的印象。相比之下,看到了自身的不足。其实当埋怨领导不给自己机会的时候,首先看看别人比自己多做了什么,哪怕只是一点点微乎其微的小事,也是优势所在。

当然发生在我们身边的这样的事例数不胜数,他们都在公司的发展中做出大的贡献。纵观这些让领导常识的人,他们都具备善于观察,喜欢思考,发现别人发现不到的问题并提出创新性的举措的共同点,他们用创新的思维让本职工作做得都比别人更出色,同时也让领导们对他们刮目相看。

## 二、细节性创新举措的落地生根

由于工作和家不在一个城市,我每天要往返双城进行生活,高铁站是我每天必经之站。在车站购买了高铁票后可以凭票领取一瓶矿泉水,起初管理不严格,凭短信就可领取矿泉水,有的人投机取巧,凭短信多次领水,可想而知,每天都要多发很多瓶水出去。后来车站想到凭票领水,这样就不可以多领水了,后面又发展成凭票划标记领水,起初是铅笔,后面又发展成油性笔。开始不太明白领水有这么麻烦呢,要经过这么多的环节变迁,换这么多程序?后来才想明白,虽说这只是票上这轻轻的一个标记却蕴藏着大学问。只有换成不可抹掉的油性笔,才真正保证每人每票一瓶,让更多的旅客享受同等的福利待遇,从根本上杜绝某些旅客投机取巧领水的想法。

微观上谈创新的话,这也是创新想法的落地生根的演变过程,从最初的短信到凭票领取再到后来的凭票油性笔划记号领取的环节变迁,就是鲜活地向我们展示发现问题并渐进式解决问题的完善过程。看来创新的想法不论大小,只要一小步一小步地改善,就能杜绝问题的发生。就像火车站领水一样,虽说只是一个小小的标记却能带来意想不到的收益。

## 三、从借鉴中改变思维

这些都是发生在我身边的人和事,都给我带来了很大的触动。他们在工作和生活中,因为有创新的理念,有灵活的思维,多观察多思考,把自己的想法落到实处,真正做到落地生根的习惯,所以他们才会拥有比我们优秀的业绩,收获人们赞赏的目光。当别人获得成功或者比自己得到更多领导赏识的时候,不要怨天尤人,除了“羡慕嫉妒恨”之外,更多要学习他们身上的亮点。首先要想想自己做得有没有别人做得好,有没有擅于思考的创新的思维的模式,来提高自身的含金量。只有向身边优秀的人多学习,学习他们的长处,培养创新的思维,才能把工作做得更好。养成改变自己常规的想法,发现工作中可创新的环节。不仅局限于全新的创新模式,立足于本职工作,哪怕是一点点的环节创新与改变,也是创新举措的一部分,久而久之,就会收获意想不到的成果。

在公司经常举行活动,仔细想想这些年活动流程的逐步完善也算工作中创新举措的演变过程。最初,因为北分人少,举行活动时基本没有什么章法可言,组织上也是应用最原始的基本靠吼的方式就能满足活动需求。但随着人数的增多和大家想法的不同,想到做到十全十美真的很难,即使难也要尽量做到让多数人满足的效果。可想而知,再按着原始的方法组织活动显然不能满足日益增多的人员需求,这就要想怎么才能做到满足众多人的需求。比如说环节上增加公司活动条幅,以此加大宣传公司的知名度,让各组成员之间混住和就餐时穿插的位置安排来达到让大家尽快熟悉起来的目地。遇到自驾游的形式,每辆车后面贴上公司的标识和车辆序列号,方便车辆之间在跟车时进行识别。安排副驾驶成员负责配合路线的识别和人员之间的联络等,来达到不让司机分心等,这些细节上的小小举措都是为了让活动达到圆满的目的。

每到岁末年初,为了鼓励优秀的员工和新员工,公司都要进行年度评优的事宜。为了真正做到“公平,公正,公开”的目的,选出大家心目中的优秀员工和优秀新员工,公司的规则也在不断地发生变化。起初,北分人员很少,大家互相很熟悉,对于每个员工的技术水平和团队合作能力都了如指掌,只需发

起民主性的邮件投票就可以选出优秀的人才。但随着开发人员的不断增多,北分采取了组队制的管理模式,再加上不在一个楼层办公,研发的产品和业务不同等因素,即使是一个公司的员工基本上也不熟悉。在这种情况下,采取民主选举显然不合适,评出的人员也不一定是真正的优秀员工和新员工。为了更好地做到让优秀的人都能评上,提高他们的工作积极性,北分也是不断变更选举的规则。从起初的邮件选举发展到后期组队经理推荐再到后来的组内人员选举推荐给组委会(成员由最初的组队经理到后期增加副经理以及人事人员参与等),候选人汇报讲解再到组委会进行匿名投票,不断细化评比规则以及现场核对分数等环节。虽说复杂,但最终都能选举出大家心目中的优秀员工和新员工。评优规则的不断演变从现实意义上说也是循序渐进创新的案例的真实演绎。

“勿以善小而不为,勿以恶小而为之”,要培养自己发现工作不足的地方并逐步改善的工作习惯,不要总认为全新的想法才算是创新的举措,才更有价值。循序渐进地进行细节性的变化也能收获意想不到的硕果,看到自己的成长足迹。正所谓“不积跬步无以至千里,不积小流无以成江河”,不要忽略日常工作的小小创新,日积月累,就会发现显著的工作成效。

数字公司是一个发展中的企业,有许多发展机会和职位,只要努力,相信领导的眼睛都是雪亮的。事实证明了,随着公司的发展,内部也提拔了很多富有创新想法的优秀员工,他们现在都已经走上管理的岗位。正如施总所说:“我们公司缺的就是人,哪个流程不顺畅,如果你把这个问题解决了,你的机会就来了。”为了让自己更好地发挥作用,就要看到别人身上的闪光点,学习别人的长处,实行“去其糟粕,取其精华”的工作习惯,养成发现问题并解决问题的思维方式,真正意义上实现创新举措的落地生根,重视细节创新,正所谓“创新举措一小步,人生成长一大步”,对自己的成长负责,为公司的发展做出更大的贡献。

# 《“南非侠客”征战南非》

文/海外营销中心 陈聪



“什么时候再去南非?”一句简单的问题,却是我最近回答同事最多的问题。仔细一算,从上个项目结束回来后,已快三个月的时间。作为技术支持的我们,能在公司连续呆这么长的时间,这种机会实在难得。然而时间一长,却开始想念南非的工作生活。

第一次出差南非是在去年春节前夕,至今还不足一年的时间。由于项目是公司和合作的第一个项目,也是整个非洲市场最具战略意义的项目,客户的重要性和项目的紧迫性不言而喻。在距离春节还有3天时,作为技术支持的我,加上项目经理,三个软件研发工程师第一次踏上了南非的征途。项目团队出发当天,公司同事还给我们取名为“南非五侠”。

到达约翰内斯堡后,经过短暂的适应就开始了正式的工作。与此同时,我们迎来了农历新年,春节前夕的出差就意味着,我们将在异国度过一个特殊的春节,当天也确实让我感受到了一些特殊。由于6个小时的时差,当直播春晚联欢晚会时,正是当地的下午时间,所以第一次在阳光明媚的大白天看春晚直播。必不可少的年夜饭,也由于更换酒

店和寻找即将入住的租房而耽误,取而代之的是在超市买的几个叫不上名字的咖喱菜。为了赶上客户对软件的时间要求,简单吃了年夜饭,又立即投入到软件的测试工作中。相比以往家人团聚的喜悦,丰富的年夜饭,清闲的日子,这个春节实在让人难忘。

中国菜,顿时觉得有家的味道;工作上,遇到问题,除了邮件和客户进行沟通,客户还会定期上门讨论问题,工作结束后,再邀请他们一起享用中国菜,他们对各个大厨的厨艺总是赞不绝口。经过2个多月的努力,以及现场和公司同事的紧密配合,虽然项目进程一波三折,但我们如期完成了项目交付。当第一批订单的盒子到达现场时,标志着公司真正打开了非洲市场。

第一个项目结束后,在得到客户肯定后,紧接着开启了和客户的第二次合作。一个新的项目团队,新的平台,新的机型,新项目的难度也比上一个大不少,所以公司投入的资源更大,当时曾有7个工程师同时在现场进行开发。想必这应该是海外项目最大的一个现场开发团队了。在项目初期,想着有了第一次的成功经验,第二个项目会比第一个更顺利,但事实是,过

程永远在调试一个新功能时,负责软件的同事,一连调试了几天都没有任何进展,最后开始怀疑到硬件的问题。这个时候项目已经进入到中期,硬件已经定版,如果硬件有问题,需要改版,那么前期的所有工

作又要重新走以便,而且项目延期就是必然的,这也意味着我们将直接会被淘汰掉。顶着巨大的压力,软件同事继续检查软件,紧绷的神经导致他晚上开始做噩梦。最后经过不断的抓波形,分析代码,和硬件同事讨论,终于找出了软件上的一个bug。解决问题后,这时大家紧绷的神经才稍微放松一点,也正因为这样,攻克一个又一个难关后,才使我们的产品越来越稳定,性能越来越好。在竞争对手的对比中,我们的产品总领先于他们,客户也对我们充满信心。通过4个多月的努力,软件硬件终于定版,顺利完成出货。

通过这两个成功的项目,我们已赢得了客户的信任。随着非洲市场的开拓,陆续会有更多南非项目,非洲项目,非洲市场会逐步被我们攻克。相信下次去南非的时间马上就会到来!



有问题,需要改版,那么前期的所有工

# 海外行

谈海外工作生活,让我联想到的

是印度出差的日子。谈到我要出差了,能让大家想到的也是去印度。进了公司海外技术支持部,我就被分到了印度片区,整整3年都在跟这个神奇的国度打交道,有收获,有成长,也有亲眼见证了公司在印度市场的迅猛发展,从刚开始的零星客户到现在的机顶盒市场霸主地位。

不得不提第一次去印度的经历,那也是我个人第一次坐飞机,第一次踏出国门。时差关系,印度比中国晚2个半小时,到达新德里国际机场已经是印度时间凌晨的2点多,带着忐忑的心情出了机场,看到竹子带着同事举着我名字的牌子来接机,心情甚是激动。后来跟着大部队的坐车到了一个小民房似的旅店-GRD Hotel,那是我们印度新德里出差最早的根据地,当然现在根据地已经搬迁啦,条件也大大改善了。

当时每天要坐一个多小时的车到Gurgoan Airport总部做测试,路上总要堵上三四十分钟。我依然对外面脏兮兮、凹凸不平的马路不适,感觉这不应该是首都该有的模样,路上也满是三轮车,大路上到处可以看到无所事事的人懒洋洋的闲逛,真担心他们会不会过来抢劫什么的。每次出门总是大包小包的能带的都带着,怕放旅馆不安全。现在就不会了,虽然这个国家还普遍比较贫穷,但是秩序挺好的,也或者是因为熟悉了有安全感的缘

我将所有问题进行分类,并按轻重缓急程度做好工作计划,第二天,我就按照工作计划启程了。在印度我们使用的交通工具无外乎三种,出租车、三轮(又名麻木,突突车)、地铁,而堵车是这里的特色。为了避免高峰期,我一般都会选择“早出晚归”以提高工作效率。就这样,白天借这三种交通工具穿梭于各个服务商之间,抵达现场找到相关负责人了解情况,并要求服务商派一个技术主管跟我学习如何处理一些常见的问题。晚上回来后马上进行总结,并邮件反馈问题的处理进度,及时与研发沟通,寻求帮助,同时对于像服务器,维修机等问题,处理完后我都会制作相关问题处理报告,发给服务商和项目组其他人员参考。两周过后,现场积压的十几个问题都按计划一一解决,当各服务商积压的问题终于告一段落,正打算好好做一顿晚饭填补一下饥饿的肚子时,电话响了,新的任务来了。

这一次是DL GTPL客户投诉CHC机型音频烧录严重导致机器无法维修使用。为缓解客户情绪,第二天我就立即赶往surat城市了解情况。现场测试之后发现确实存在15%左右的音视频电路烧录

的坏机,向研发及市场反馈测试情况后,得知该客户订单是出货较早的未做改善的订单,研发对后续平台订单已做了相关改善。客户方面是自己做维修,维修技能较差,而且也没有完整的坏机数据记录,了解了客户相关情况,做到知己知彼后,我分别从整体故障率较低,印度雨季,电网环境等方面做解释,并主动给客户维修团队提供技术培训和物料购买建议,我们及时主动的服务使客户没有在进一步追究该问题。像这样类似的投诉还有很多,我们售后要做的是第一时间赶到现场,安抚客户,了解情况,并将问题及时反馈给研发和市场,前车之鉴,后车之师,然后再尽可能地与客户解释,安抚客户情绪。

再次回到新德里,等待我的是印度服务公司Digital的一系列事情。服务公司自开建以来已有10个月了,10个月里我们先完成了新德里总部的迁址和孟买分网点的设立,不知不觉中它已从当初一个小作坊式的维修店发展到如今月维修量过万的服务公司。服务公司日益壮大,我们必须制定各项管理和运营制度。作为新人,说实话我对这些规章制度几乎一窍不通,幸好服务公司招聘了一位有相关工作经验的主管,那段时间我们几乎每天都在同一战线上,共同研究服务公司各项管理制度,包括物料管理,报表制作,整机生产流程,员工考勤及薪资管理,资产管理等等。同时我也经常跑到其他售后网点去咨询相关规章制度,凭借“拿来主义”,然后在结合服务公司的实际情况,慢慢摸索出符合自己的流程制度,将其上传并告诉公司里的每一位员工。与此同时,家里的同事也在根据工厂的经验给服务公司制定了各项规章制度,后来拿到现场后发

现和我们正在做的基本相符。待各项制度逐渐完善,维修量也得到保证后,我又制作了PPT介绍,并先后邀请DEN/athway等客户前去参观,客户比较满意,并且很快就将坏机送到服务公司维修。当然,要在异国他乡多成立一个服务公司,背后的辛酸和汗水远不止这些,但我很想趁我赶上了这个时机,能

够服务公司的发展做些事情,能够参与到制定各项管理制度,能够学到很多新的东西,能够看到服务公司一天天的变化,与他一起成长!

后来我又去了海德拉巴去处理Hathway cable modem售后事宜。本次CM项目是我司CM在海外第一次尝试,因此售后服务显得尤为重要。我到达现场后立即拜访了客户,了解当前坏机数量及大致故障类别。之后又拜访了当地服务商,并与服务商和客户进行了三方会议,请客户帮助网点搭建维修环境,完成了客户与服务商的售后对接及服务商的培训等工作。再次回到新德里已临近国庆,现场其他事情已处理完毕,按照计划我将在9月底返程,但考虑到CM是新机型,服务商缺乏相关维修经验,我还是决定留下来协助服务商维修一批机器,帮助其找到各故障的维修方法,尽快将机器修好后返给客户。10月3号,我们修完了客户返送的第一批机器,服务商已掌握了CM的各种维修方法。此时恰逢印度本地节日,我的此次出差任务也算圆满完成,带着行李我也踏上了回国的征程。

在飞机上,我的心情很平静,并没有以往回国的欣喜和激动,而是在回想临行前领导的教诲,回想每一次字斟句酌发给客户的邮件,回想这两个月所做的事情以及远方的父母。每一次的运行都带着家人的担心和牵挂,远离家乡的我也无时无刻不在挂念着他们。渐渐的伴随着无边的夜色我也进入了梦乡,梦里我回到了那个久违的家,看到父母脸上幸福的笑容,感觉好好好暖.....



# 神秘电波

文/海外营销中心 胡竹

“洞会洞会,我是洞洞,我是洞洞,收到请回答,收到请回答,OVER!”

2014年10月27日,在南非(约翰内斯堡)出现了一个“神秘电波”,此信号从雷达屏幕一闪而过,引起了首长们的高度关注。消息传来,只听钟表“滴答,滴答”地转动着,发生了什么事.....

2014-10-28上午6:30(当地时间),我们航班迎着清晨第一缕阳光安全地降落在约翰内斯堡国际机场。走出机舱的旅客们,纷纷拿出外套披在身上,以抵清晨的寒凉。我们推着行李车在机场内匀速的走着,此时两位机场警察大哥牵着一只小狗直奔我们而来,礼貌的示意,让我们靠边停下接收检查。经过短暂友好的沟通,我俩锁定的打开了行李箱,两位警察大哥手忙脚乱的翻着我们的行礼,小狗无脚地席地而坐,看着我们发呆。两位警察大哥一边翻着我们的行礼,一边小声的问我们“箱内有好吃的中国食品吗?”,我们也小声的回应着“辣椒酱,酱油,面条,茶叶.....”。两位警察大哥露出无赖的笑容,我们拉着行礼箱拉链,我们略带真诚的告诉两位警察大哥:“下次,我们会记得带些中国好吃食品过来的”,我们推着行李车缓缓走出了机场,两位警察大哥牵着小狗继续搜寻着他们的下一个“可疑目标”.....

时间紧,任务重。在我们到达现场之前,学员已经分别发出邮件,对公司与客户资源进行综合协调与有效推动。此时,两外产品线老总已开始邮件协调公司相关部门,进行全面部署与综合防御,快速追踪着此次突如其来的“神秘电波”。卡座第一时间创建了专项QQ群,为大家快速沟通与共享信息搭建了重要平台;老

谢、刘邓、神方同步协调各方资源,快速成立了多个小组,分组逐项跟踪着,海鹏与超子协调海外技术支持团队全力协助与密切配合,科军第一时间飞来现场同步协助与推动各项事宜,部品部魏理、质量部黄Sir,工程部左总纷纷响应与给力支持.....战友并肩作战,大家有着共同的目标,就是快速追踪,分析,定位这个突如其来的“神秘电波”。我与武洋也在第一时间赶往客户单位,经过短暂有效的沟通,我们了解到客户的基本需求,继续马不停蹄驱车奔向“第一现场”。我们到达“第一现场”后,根据客户描述整理了思绪,开始针对性的测试与数据获取,反复的测试,认真的记录着每项测试数据。随后的几天内,根据现场实际情况,我们将现场人员分成2个团队,一组现场配合马克思(充长)Team挑灯夜战,在线远程连调,另一组前往“第一现场”测试数据,完成数据获取,我们开始整理,汇总,并及时将数据发回公司后,大家推着疲惫的身体,摇摇晃晃的跌进了甜美梦乡.....

经过紧张而忙碌的两周追踪与奋战,战友们依然激情饱满的奋战在各自岗位上,珍贵的数据,经过有效的分析,最终,我们在雷达屏幕上捕捉到了这个“神秘电波”。在整个战斗过程中,让我再次深深的感受到了团队巨大的力量与战友之间伟大的情怀。

# 第一次印度之旅

文/海外营销中心 杨锡乐



来印度出差的我们,印度的每一个日夜都是一个难忘和宝贵的经验和体会,作为一个印度老客了,我相信未来的印度市场会更加成熟和壮大,我们也一定会在印度

常驻印度,持续服务 文/用户服务部 陈真



# 制造中心提案运营活动的开展

文/制造中心 李喜岭

2013年通过导入经营革新活动使数字制造模块竞争力进一步增强，2014年在革新经营基础上增加推进提案制度活动，通过全员自我创新的提案活动，使我们制造综合竞争力给予稳固，提案活动推进：通过对几个月的项目研究、检讨、启动到最终8月、9月、10月的提案成果，可以看到很多同事关于对公司经营、制造革新类创意性IDEA。在大家自觉的参与改善中，大大增加主人翁意识，同时在改善活动中上下级同事之间交流也增加了，相信通过全员参与提案活动，定能解决改善或消除生产运营中的障碍因素：



## (一) 提案定义

何所谓提案？提案是全员参与结合实际存在的问题提出自己的构思及创意性的思考加以改善的一项活动。在这个过程中需要各个部门无间合作。要秉着公平、公

正、公开的评价准则，从而使提案活动进入一个良性循环的环境。

## (二) 提案目的

提案改善的主要目的全员开动脑筋参与到改善活动中。提升全员素质从而提高员工对公司的关心度。大家对能力圈这个词并不陌生，当我们不去积极思考我们所存在的问题时我们的能力处于一定的水平没有发生变化。如何提升能力首先要发现问题，虽然我们目前不能解决这个问题，但是我们可以通过不断学习与其他人交流来提升能力从而提升自己能力水平。在发现问题与解决问题的过程中。我们制造中心成员的素质不断提升。从而才能为公司创造更大的价值。

## (三) 提案方向

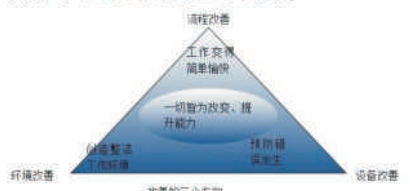
当然我们对提案的方向性有一个正确的引导主要通过三个方面

1、流程方面的思考。流程在我们工作中起指导作用。一个流程的好坏决定着工作的效率与质量。没有人能相信在一个流程很乱的环境下他的工作效率会高、品质好。完善与建立健全流程是提升效率的基础。

2、环境的改善。在一个干净整洁的环境会让人身心舒畅。现场改善是

永无止境的。现场环境需要每个人去维护。需要全员的参与。

3、设备的改善。墨菲说过：“只要可能出现错误的地方。那么错误就一定会发生”。如何预防错误的发生。是我们每位成员的责任与义务。



## (四) 提案流程

在正确流程的指引下是我们提升效率与品质的基础。建立完善的提案管理流程是我们展开提案制度的先决条件。通过流程我们很容易检查到我们哪里出现问题。这样可以很快的做出改善方案。利于提案的可持续性发展。



《创维数字制造中心提案运营管理规范》对每个步骤都有了明确的说明。提案活动每个月评审一次，初审由革新组对提案进行一次初步筛选，针对一些优秀的提案，革新组组织制造中心五大革新委员队长进行评比。进一步将优秀

提案立项落实。让提案做到彻底的实施。

## (五) 提案反思

提案的目的、方向及流程都有明确的规则，针对操作中部分同事对提案的认知仍有一些误区及定义，说明如下：

### 属于提案类：

- 1、效率：提高办公效率及改善管理方式的提案。
- 2、品质：提高质量和生产性的提案。
- 3、安全：改善环境预防故障的放生提案。
- 4、成本：降低成本、节约费用的提案。
- 5、流程：业务流程改善的提案。
- 6、工艺：生产工艺及设备革新的提案。

### 不属于提案类：

- 1、单存指出缺陷，缺乏具体性的内容。
- 2、个人抱怨的事情。
- 3、与过去提案内容重复。
- 4、上司的指示或要求改善课题。会议中以公开的对策。

提案活动现已运营三个月，实施提案的现有流程在执行过程中或许还存在缺陷或有待完善，但我们将持续秉承提案推进的精髓：提案着重从小事做起，从自己做起，不断完善、让提案活动在制造中心这片沃土中生根、发芽、枝繁叶茂、硕果累累。

# 2014年8月-9月提案成果

文/制造中心 樊海洋

制造总部提案推进项目在崔总的倡导下，制造革新组于14年5月份开始对该项目进行调研，了解了之前（约09年）提案推进项目的失败原因。且根据数字公司制造中心综合运营现状及环

境，分析拟制出全新的、适合我司制造总部实施的提案运营流程，并于2014年7月15日确定方案，于2014年8月2日在制造中心培训室提案活动正式启动；

自8月初提案改善活动启动以来，上到制造总部总经理、下到产线的一线员工，都积极的投入到了提案的改善活动中，使得八月~九月份的提案运营工作能够顺利开展且硕果累累；

如8、9月份提案推进中，经过制造革新组的提案书整理、初评（海选）、革新委员会及领导月评等，具体获奖及等级评定如下：

## 制造总部八月份优秀提案人奖励名单

序号	部门	提案人	获奖提案	获奖等级	奖励金额	提案积分	跟进人
1	机芯部	冯玉玉	屏幕盖方向标识改善	四等奖	50	20	左镛
2	革新组	陈伟	多功能套模宽窄调整器具改善	四等奖	50	20	左镛
3	SMT/AI	胡礼万	生产领料单改善	二等奖	150	50	黄富斌
4	仓储部	李雪超	公司照明用电节能改善	四等奖	50	50	张杰
5	SMT/AI	蔡汾良	SMT料盘供应商回收降低原材料成本	未采纳	30	10	/
6	革新组	樊海洋	规范贴条码、LOGO的工装设计优化改善	四等奖	50	20	左镛
7	工程部	刘群先	设立OA屏抽检大箱箱号扫描记录作业点	三等奖	100	30	黄志明
8	工程部	王俊	爱奇艺电视机的遥控器和电源适配器的改善	三等奖	100	30	何宇华

深圳创维数字技术有限公司

## 制造总部九月份优秀提案人奖励名单

编号	部门	提案人	获奖提案	获奖等级	奖励金额	提案积分
P140276	SMT/AI	朱中军	减少锡膏浪费，降低成本	三等奖	100	30
P140283	财务部	黄福斌	改善流程优化	四等奖	50	20
P140287	工程部	薛春明	电源端子与板孔设计防呆的改善提案	三等奖	100	30
P140290	工程部	薛春明	遥控接收头取消套管改善提案	三等奖	100	30
P140306	SMT/AI	曾晓红	改善SMT中转仓条码打印纸	二等奖	150	50
P140409	机芯部	李喜岭	构筑推荐员工奖励制度规范，确保员工数量稳定。	三等奖	100	30
P140420	机芯部	孙李平	成型LED灯的管理改善（格子定位快速读取数量）	四等奖	50	20
P140436	革新组	樊海洋	一种间歇旋转式物料供给装置改善	三等奖	100	30

深圳创维数字技术有限公司



小编：薛主管您好！首先祝贺您获得优秀提案者。那么能跟我们谈谈提案活动对你的工作有什么帮助？

薛主管：作为PE人员主要的职责是帮助产线提升效率及确保质量。在这个过程中我们也有一些好点子。提案制度是一个很好的平台。让我们的想法在这个

平台展示出来。通过这个平台让我的思考的内容从“想”到“实现”的过程。并且对我的团队管理也起到了积极的作用。以前大家按部就班的解决问题。缺少发现问题的能力。现在大家积极的思考。有了一个很好预防错误发生的思维。这样我们就可以更好的处理问题。提升我们的效率及确保我们的品质。

小编：薛主管您连续两次获得优秀提案者，针对提案的方法你有没有好的方法及建议？

薛主管：提案是公司改善的一个小的活动。任何人都可以参与的一项活动。因此我们要关注我们工作的小事出发。不要总想着我要提一个惊天动地的大想法。我的提案思路主要有以下几点：

- 1、我提的提案对我们的效率或者人员工作的环境有没有一个好的提升。

我的第一个提案是来源于现场操作员工不方便给我的想法。员工操作不方便不仅员工的抱怨会增加，而且对效率与质量是有很大的影响。因此我就与相关的人员沟通一下！也得到了大家的认可。

- 2、我提的提案对质量有没有起到提升的作用。质量是企业之本。有一些质量问题是隐藏起来的。这要我们深入现场去观察。发现问题。我们要带着预防问题发生去思考。这样我们的提案才是有意义的。

- 3、我提的提案对成本有没有改

善。我这个提案对公司创造创造价值。如果你的提案为公司节约了一定的成本。不管多与少。积少成多。这样我们的公司才能逐步强大。

小编：非常感谢薛主管的分享！从中我也学习到很多啊。谢谢！



## 获奖者采访

# 初登小南山

文/研发中心 丁相



由于大南山就在家门口的缘故，经常没事的时候就登一下，而每次登上大南山，远远望见远处的小南山，就有去登小南山的冲动。今年国庆终于圆了自己的想法，登了一趟小南山。

山脚下有一座天后宫，很多来这的人们上香祈福，都为寻求内心一份安静平淡。宫殿左侧石刻有郑和下西洋之画面，雄伟壮丽，右侧雕刻取之妈祖普降甘露之祥意，殿前两侧飞龙缠绕之石柱顶天立地，殿外侧妈祖慈眉善目远望大海，能够带给渔民们内心平静和全家安康。

深圳赤湾天后宫，坐落在深圳市小南山麓，倚山傍海，风光秀丽。建于宋代末年，营造气势宏伟，明清两朝多次修葺，规模日隆，成为当时沿海最重要的一座天后庙宇。凡朝廷使臣出使东南亚各国，经过这里时必定停船进香，以大礼祷神庇佑。

以天后宫为中心的“赤湾胜概”是明清时期“新安八景”中的第一景。明永乐初年，三宝太监郑和奉明成祖朱棣之命，率领舟师远下西洋，开创海上“丝绸之路”赤湾天后宫为其重要一站。据明朝天顺八年

(1464年)翰林院学士判广州府事黄谏撰《新建赤湾天后殿记》中载：三宝太监郑和奉明成祖朱棣之命，率领舟师，远下西洋，船队行至珠江口南山附近遇险，祈祷天后显灵，救助郑和。郑和归朝，复命奏上，奉旨遣副帅张源重修赤湾天后庙。

小南山人少，环境整洁，深圳秋老虎过后的艳阳虽有高照却无高温，舒服又明朗。山道两侧蝴蝶飞舞鸟语花香，偶有竹桃生长繁茂，亦遇古稀奶奶拉手爷爷漫步山道，执子之手，与子偕老，晚辈甚是感动。

山顶鸟瞰前海湾，远处赤湾左炮台雄视伶仃洋面，第一次感觉到历史是那么的真实，虽远隔百年，他依旧屹立在雨打风吹的岁月长河中用残迹告知我们祖先的昨天，昨天是故事，昨天也是今天参照，他会用赤湾的烟墩点燃滚滚狼烟，不能忘记历史的昨天是为了更加清醒的活在今天。

此次登小南山无论是体能上还是内心上都让我收获颇丰，感想良多。

注意你身边B型血的人，准到叫你尖叫！



### B型血的人

- 1、很重感情，只要是真心认定的朋友，都会真心对待。
- 2、不习惯主动和别人套近乎。
- 3、决定要做的事，就会坚持到底。
- 4、可以看着喜欢的人转身离开，望着他（她）的背影流泪却不会开口挽留。
- 5、不开心的时候会故意隐藏自己，总是想把自己装的更独立更坚强。



# 老黑

文/制造中心 刘美艳

树娃12岁那年，隔壁邻居家花生3个小狗崽，可主人把另外两只送给了亲戚，就还剩下两只黑眼睛圆溜溜的小狗崽，树娃想要抱养这只，便回家央求母亲英子：“要一只小狗崽回来”。看着树娃渴望的眼神，母亲便去了邻居家说情，可就只剩一只小狗崽了，邻居自然舍不得，但他答应，等到明年开春再生小狗崽时优先送一只给树娃。树娃哪里同意，趁母亲和邻居唠家常时，一溜烟的把小狗崽抱回家去，紧接着给小狗崽做了一个小狗窝。母亲回来了跟树娃说，这小狗崽太小了，咱家怎么养的活哟？树娃跟母亲说：“您放心，我肯定把它养活”。还给小狗崽取了一个俗气的名字：老黑。

树娃正在长身体的时候，母亲英子每天会煎一个土家鸡蛋给他补身体，可自从从小狗崽来家之后，树娃便把自己吃的鸡蛋全给了老黑，生怕它饿着，长不大。还央求老爹到镇上买两包火腿回来给老黑吃，并答应老爹以后自己不吃零食了。

老黑一天天的长大了，很听话，和树娃感情特别好，每天都要送树娃去上学，走到严塘村也就走完了一半路程，树娃对老黑说：你回去吧，晚上再到这来接我就行了。老黑便趴在地下，哈哈点头。傍晚老黑好像看准了时间似的来接树娃回家。老黑很通灵性，母亲英子在家里准备出门干活，老黑和树娃在田地里玩耍，英子喊：老黑，你回来，我要去地里干活了。老黑便尾巴摇晃着跑回来。还没到收稻谷的时候，农村家里粮食接不上，还得养活其它牲畜：鸡、猪、牛。英子便对老黑说：“老黑，你少吃点，让鸡多吃点下蛋，你晚些吃，我们吃饭再给你弄。”老黑乖乖到一旁。

日子一天天过着，转眼间，树娃上了高中。高二那年，有部队来学校招生，农村娃娃的身体素质好，树娃去体检当兵检上了，树娃一路飞跑着回去跟母亲英子报喜，过了

两周，村长来家里通知：树娃，收拾好行李，准备去河北部队学习了。树娃在家收拾行李，老黑则在旁边看着，挨在树娃的腿上，它好像知道主人要远行了，不吭声，闷闷不乐。英子对树娃说：你放心，我会照顾好老黑的。

但就在树娃去部队后三个月，母亲英子打电话过来：你爹在深圳找到一份帮别人看材料的工作，需要两个人一起，思前想后，还是把老黑送到爷爷奶奶家去呆一段时间，过年再回来。老黑舍不得离开家，硬是不肯走，爷爷家离树娃家也有1里多路，老人家每天端个小碗过来给老黑送饭，把老黑领回去，可不到晚上，老黑又跑回来了，它总以为主人英子只是去外面做客，过几天就会回来。傍晚，老黑总要在英子回来的那条路来回回好几次。二十多天过去了，主人英子还是没回来，老黑只好去了爷爷家，爷爷家也有小孩子，10来岁可喜欢老黑了，恨不得每天抱着老黑睡觉，老黑慢慢也习惯了，每天还是像往常一样送他们上课放学，可谁也没想到，突然有一天，老黑会失踪也没有回来。爷爷爷说：或许是放学路上，狗贩子骑着摩托车用药把老黑袋子里卖了，不然老黑那么灵敏怎么可能会不知道回家的路？

树娃再次回家时没有见到老黑，慢慢也长大成家立业搬离了农村老家。树娃一直很想念老黑，英子则在城里帮树娃带孩子，不止一次跟树娃的孩子说：当年你养的那条狗老黑多么的听话通灵性，像个孩子似的。跟树娃商量说：现在住这城里肯定不能再养狗了，一来是地儿太小，二来是怕狗不听话淘气咬人。英子心里也明白：就算再养一只肯定也找不回当年那只乖巧听话懂事通人性的老黑……。

## 让我看看你的眼

文/研发中心 周文虎

看惯了夏日里那些磨人的小妖精，终于又迎来了这恼人的秋风，平日里那些一晃而过的片片思绪犹如《风中的纸屑》《晃悠悠》的就不知飘落去了哪里。这个城市的秋天迟早是来了，往日里四处招摇的《丰乳肥臀》终要有所收敛，一个孤独的背影隐藏所有疲倦走在两岸《一半海水一半火焰》的《朝圣者的心路》上，早已不顾那《一塌糊涂》的旖旎风光。

正在经历各种剧变的我们，承受着对曾经简单生活的淳朴的让人无法摆脱的记忆，那些美好，只能在一些社交应用的照片和日志里去寻觅和回味。而同时又是这些应用让友情变成了点赞或者默默飘过，面对一张张景点、咖啡、KTV、酸菜鱼的照片，何苦要下手去点，而不是通讯录的点一下他们的电话号码。没有远行、没有年迈的人注定没有资格说曾经，可是多数人都抱着自己已经老了的心态活在正青春的岁月里。当年那些同窗或挚友你有多久没有见过他们的音容笑貌，又或者你是否已经不确定他们还是当年的那个他们，你又是否确定，当别人已不是原来的别人时，而你却还是原来的你，无关财富和地位。

当每一次聚会由儿女情长变成家长里短，当每一个电话由嘘寒问暖变成交际应酬，在觥筹交错的瞬间，你审视着每一张脸，每一双眼睛，找出几个还有当年的影子，还有那时的情怀，然后和他们同行，交出彼此心间最清高的寂寞，像守护爱情一样，去守护这样的友情。在你孤单的时候，他们必能给你与爱情同等的温润。

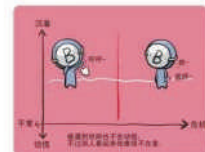
那些华丽的那看似高档的写字楼里隔出了多少冷漠，那里面的每一次欢腾哪里比得上一次河边的小聚，哪里比得上一次大排档里的碰杯来得酣畅淋漓。那些曾经的可爱人儿啊，但愿你们收获的不仅是人生的空空行囊，而是你倾注热血的事业和高山流水的灵犀伴侣。

“一切交往的质量都取决于交往者本身的质量”。真正动人的爱情或友谊，只有在两个灵魂深处相拥而眠的人之间才能分娩，那种刻骨铭心的情感，如果已经有过，该是多么值得庆幸的人生喜事，如果没有又何尝不应该成为你所追逐的目标。执着的人从来不需理会外界的干扰，任灵魂独自寻觅最高尚的墓碑，这样才能装满你那个人生的行囊，即使没有成功，这种追求的过程也权当是给自己准备了一块华丽的墓碑。

我们看得见时针的走转，看得见逐渐泛黄的日历，却看不见岁月在每个人心底刻下的每一圈关于喜悦和哀愁的年轮。记忆是每个人能够留住的一思维财富，这财富仅仅属于个人，也正是他唯一能够自我反省的凭据。生活，总是不断有人进入，不断有人离去，或者干脆自己离去，而究竟是怎样的一类人值得你多给他们几次回眸，少点几次赞？即使铁打的肉身也经不起岁月的挥霍，斗转星移之间，我们渐行渐远。在日益发达的资讯时代，别说友情，即使亲情，也有可能被你“限制访问权限”。

朋友，在你最灿烂的时候，我愿为你热情绽放，在你迟暮的岁月，我愿与你一同凋零，找一个可以看到落叶的地方，猜一猜，这风中的叶子落地后是正面还是反面，然后举起手中的二锅头一饮而尽。

每一种失去和错过，都是明天的拥有和机遇，每一次相聚或重逢，都请让我看一看你的脸，看一看你的眼，因为那里面有我的影子。



- 6、表面坚强，嘴巴硬，其实内心很容易受到伤害。
- 7、很专一。一旦真正喜欢上一个人就会很致命，一直把你牢记在心。
- 8、很容易被感动。
- 9、很敏感，看似什么都不计较、不细心，其实是在包容你，所以会装作什么都不知道。
- 10、很正义，好打抱不平，讨厌虚伪、谎言，讨厌欺骗。
- 11、吃软不吃硬，要知道爱睡觉的人脾气很硬，不会允许别人的不信任和挑战。
- 12、总是很任性像小孩子气的固执，即使是错，下次还是固执。
- 13、胆大又害怕失败，但表现出来的都是强悍的一面。
- 14、生气的小事很快就会忘记，不记仇。
- 15、别人对自己的好会铭记于心，有恩必报。