WWW.CPW.COM.CN

电脑商报 东北
ComputerPartnerWorld

隐伙伴信息交流与合作平台

中华人民共和国信息产业部主管　国内统一刊号 [illegible]　邮发代号 [illegible]　[illegible]年 [illegible]月 [illegible]日　第 [illegible]期　总第 [illegible]期　零售价 [illegible]元

希望软件
热烈庆贺
希望软件成立十周年
三好店：沈阳市和平区三好街54号（音乐学院旗对面）　电话：024-23909650
康大店：沈阳市和平区三好街城大商茂大厦三楼西北侧　电话：024-23969336
辽大店：辽宁大学文化科技园软件区23号　电话：024-86713126
西顺汇：沈阳市和平区三好街西顺汇园楼　电话：024-83990736
大连船票店：大连市船票商城G座204号　电话：0411-3614563

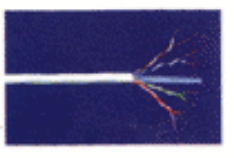


低烟无卤技术，
专为防火设计！

安普超六类非屏蔽产品在提供优异的传输性能的同时，还可以提供强大的安全特性，
低烟无卤材料外皮能够消除火灾现场有毒气体的危害，更多人性设计，更多安全保障！







- 低烟无卤外皮材料，专为火灾安全设计
- 传输带宽250MHz，系统最差值超过六类标准10dB！测试频率至600MHz！
- 电缆内十字支撑骨架设计，保证传输性能稳定
- 23AWG导线提供极佳传输性能
- 全线产品兼容传统设计，安装使用方便

泰科电子香港有限公司及国内办事处

香港公司：
香港九龙尖沙咀广东道5号海洋中心1301室
电话：(852) 27351628　传真：(852) 27350243

上海办事处：
上海市淮海中路398号巴士世纪大厦12楼 200020
电话：(86) 21-53838188　传真：(86) 21-53838018

深圳办事处：
深圳市建设路新都酒店319室 518001
电话：(86) 755-82322840　传真：(86) 755-82320554

重庆办事处：
重庆市南坪北路15号重庆扬子江假日酒店513室 40060
电话：(86) 23-62917091　传真：(86) 23-62917095

北京办事处：
北京市朝阳区光华路甲8号和乔大厦B座417室 100026
电话：(86) 10-65816181　传真：(86) 10-65816183

广州办事处：
广州市流花路中国大酒店商业大厦713室 510015
电话：(86) 20-86693535　传真：(86) 20-86679840

西安办事处：
西安市互助路2号建国饭店10161房间 710048
电话：(86) 29-3218239　传真：(86) 29-3218236

武汉办事处：
武汉市汉口建设大道566号国际贸易商业中心902室 430022
电话：(86) 27-85778391　传真：(86) 27-85778390

tyco Electronics

www.ampnetconnect.com.cn　hkenquiry@tycoelectronics.com

需要全本请访问 www.ertongbook.com

希望软件

希望软件10周年献礼

值此希望软件成立十周年之际，为答谢长期以来支持希望软件的各界朋友，特推出如下优惠活动：

希望十年感恩回报

我用正版我自豪

希望软件十周年献礼 倾情回报

- 正版软件*1元起*
- 多款杀毒软件*仅售10元*
- 着迷英语 系列一律*5折*销售
- 游戏点卡*平价*销售
- 洪恩教育软件*仅售7折*
- 买大软件*赠*专业性技术培训
- 购物满100元再加3元*新潮玩偶拿回家*
- 购*任意一款* 软件均可参加*抽奖*

一等奖1名	HP打印机一台
二等奖2名	爱国者U盘一个
三等奖30名	精美指甲刀具一套
纪念奖300名	奖精美记事本一本

进店就送礼

活动时间：12月20日-1月20日

诚大店：三好街诚大科技大厦三楼西北侧	电话：024-23969336
三好店：三好街54号（音乐学院正门斜对面）	电话：024-23909650
百脑汇店：三好街百脑汇4楼	电话：024-83990736
辽大店：辽宁大学文化科技园软件区23号	电话：024-86713126
大连裕景店：大连市裕景商城G座204号	电话：0411-3614563



■ 1993年，作为一名南开大学计算机系毕业的高才生，被分配到中国医科大学任教，他的学生只比他小一岁。一年半后，在众人的挽留声中，他毅然选择了“下海”；

■ 从最初的“四五个人、七八条枪”起步，把公司发展成为一家集电脑软件经营、开发与服务为一体的高新技术企业，领跑东北正版软件市场近十年；

■ 他甚至不像个商人，很多商人把精明写在脸上，他把对市场的把握、对事业的远见写在他的头脑里。

自己决定世界的样子

图为李平总经理

——记辽宁希望电脑科技开发有限公司总经理李平

文/本刊东北记者 闻绍菊

从“四五个人、七八条枪”起步

1993年的李平，还是一名南开大学计算机系即将毕业的高才生，被分配到中国医科大学任教时，他的学生只比他小一岁。

一年半后，在众人的挽留声中，他毅然选择了“下海”，——从此走出了一条崭新的人生之路。

1993年，社会上开始有了第一批下海“吃螃蟹”的人，李平便是这些人当中的一个。

那时，李平刚刚注册了自己的公司。营业执照没下来的时候，李平每天都在焦急地等待着营业执照下来，营业执照真的下来了，初次办公司的李平才感受到了真正的压力：没有客户，不懂经营，公司怎么在市场上运作？一些很实际的问题一下子摆在了李平的面前。压力使李平焦灼，同时，也推动着李平前行，在市场的不断变化中，李平的目光始终在敏锐地挖掘着随时都可能出现的商机。

1994年，软件市场上开始出现了以辅助学习软件为代表的正版软件。这些正版软件的出现，牵动了计算机软件专业毕业的李平的“软件情结”！由于资金有限，他只好在三好街沿街租了一个柜台——正是这三尺柜台，成了李平进行正版软件销售的真正起点……

在“希望”中发展

“这么年轻就出来做公司了，了不起，但要记住：做事要脚踏实地，不能急躁。”在高度膨胀的年代，有人向李平说过这样一句话。

这句带给了李平很深影响的话，李平一直在向员工强调着，——同时它也被深深地印在了希望科技公司做事的风格中。

那是一个高度膨胀的年代，每天都有人“下海”，每天都有新的富翁诞生，每个人都在想着一夜暴富。每人都想，李平也想——但听了那一句话后，李平再也没有“浮躁”过。

“做事要脚踏实地，不能急躁”，李平牢牢地记着这句话，并把这句话强调给他的员工，使它成为了公司的一种做事风格——因而在市场泡沫的诱惑中，李平和他的公司能够不为所动，在行业波涛汹涌的变化中，李平和他的员工们能够清醒地把握事业的航向……

1996年，光存储设备出现后，整个软件业获得了高速的发展。这时，李平又果断地做出了一个决定：成立希望软件连锁店，使单一的软件专卖店走向连锁经营！随后，发现地市级市场有需求，李平在公司中正式成立了软件分销部，使软件分销遍及了东北三省；意识到中小企业客户希望有公司卖给他们产品的同时为他们提供服务，李平第一个在自己的公司中成立了大客户部，进行大产品销售并做跟踪服务。脚踏实地的作风，使希望科技公司获得了长足的发展，获得了各大软件厂商和行业客户的广泛认可，成为了微软、[illegible]趋势、江民、金山等国际国内著名软件厂商的核心代理，并获得多项业界嘉奖……希望科技成为了东北地区软件流通的主渠道。

行业的发展也有波谷。[illegible]年，软件市场重新洗牌，很多没有来得及向规模化发展的软件公司在激烈的市场竞争中纷纷倒闭了。在竞争中走过来的希望科技面临着一个新的商机——网络游戏。但此时，李平有些犹豫了，虽然一直关注着网络游戏，但一想到公司倡导的是以技术为支撑的服务，技术含量相对较低的网络游戏真的会成为市场的新主流？李平没有对网络游戏报以太多的看好。[illegible]年，网络游戏市场的空间和前景更加鲜明了，看清这一点，李平马上调整了以往的思路，及时地在公司中成立了网络游戏运营部，并对网络游戏运营赋予了崭新的内容，提出了区域性网络游戏运营的新概念……

在企业的发展中，李平踏踏实实地走着自己的每一步，遇到行业的波峰波谷，李平顺应市场潮流及时调整着企业的市场策略……

向“神奇”说“不”

从租一个柜台做软件销售起步，到把公司发展成为一家集电脑软硬件经营、开发与服务为一体的高新技术企业；从东北第一家正版软件专卖店的设立，到使企业发展成为东北最大的软件销售与服务组织之一，十年来一直领跑于东北软件市场……李平的身上多少带了一些神奇的色彩。

——然而，又不仅仅是“神奇”……

李平长着一张忠厚、诚实的脸，凡是见过他的人都会从他脸上洋溢的微笑中感受到他的宽厚与坦诚；他甚至不像个商人，很多商人把精明写在脸上，他把对市场的把握、对事业的远见写在他的头脑里。

这样的一个人，你感受到更多的是他的踏实与稳重，当他脚踏实地地走着每一步时，你甚至会觉得他少了一些魄力，然而，在踏实与稳重中，他却创造出了许多有些“有魄力”的人不曾创造出的“奇迹”。

面对这样的一个人，你会不自觉地想知道：他为什么会写下那么多“神奇”？

和普通人相比，他要聪明一点；和聪明人相比，他要踏实一点；和踏实人相比，他要懂得自我一点。这就是答案。真的没有什么神奇，所谓“神奇”，是因为他自信、执著，他不断地给自己新的希望，然后向希望的方向进行锲而不舍地追求……

他的成功源于他的积淀和努力。

向“神奇”说“不”。李平，要决定自己世界的样子。 CPW



希望软件连锁店三好店

刊首语

历史不会自动呈现其本来面目

春秋代序，岁月如歌，又是新桃换旧符。回首过去，我们怎样书写东北区域 ■■渠道“编年史”的■■■年这一年呢？

转型与增值，合纵与连横，分化与壮大，哪一个该成为■■■年东北区域■■渠道的关键词？

无论风云变幻，潮起潮落，■■渠道人在勤奋中坚守，在激情中创新，始终如一。老将弥坚，新星辈出，他们是■■供应链的中坚。

同样以最大的激情关注■■渠道和■■渠道人，探索■■供应链演进的《电脑商报·东北》，历时两个多月的第二届中国■■渠道精英评选暨东北区域■■渠道精英评选，终于迎来了水落石出的一刻——战略精英■■名、管理精英■■名、销售精英■■名、■■卖场风云人物■名，悉数亮相。

“历史不会自动呈现其本来面目”——我们为了发现■■供应链的基因密码，尝试了各种方法，动用了大量人力，终于从一片混沌之中找到了牵动产业发展的强大动力。当我们将薄薄的几页榜单呈现在读者面前时，内心还是忐忑不安的，其中的瑕疵和纰漏恐怕会贻笑大方。值得宽慰的是，每一位入榜者都会从榜单中看到自己的“坐标点”，虽然未必精确，但或多或少都能增强“方位感”。

在第二届中国■■渠道精英评选中脱颖而出的■■多位佼佼者，是支撑东北区域市场持续增长、不断为产业发展注入活力的脊梁，他们必将成为“东北渠道当代史”中的重要组成部分。在特定的历史条件下，他们所代表的利益群体掌握了主流话语。通过对这些渠道精英的解析，我们也许能够对当下的■■生态环境有更为清晰的认识。

在战略精英和管理精英中，来自品牌产品供应商和大分销商的渠道管理者占有相当大的比重。这说明他们在整个■■供应链游戏规则的制定过程中依然发挥着核心作用，亦折射出目前市场博弈关系中权利资源的分配状况，而在销售精英中，来自末端渠道商的比重明显增加，这是市场驱动力分化、转移的重要表征，也昭示着自下而上的力量正变得越来越强大。

长江后浪推前浪。种种迹象表明，经过几年来的艰难转型，■■供应链诸多环节的角色定位和发展取向发生了重大变化，传统上对不同类型商家的界定已无法适应形势需要，当务之急是建立符合新时期特征的公共话语体系——作为关注■■供应链营销的专业媒体，《电脑商报·东北》责无旁贷，我们必将与时俱进，以极大的热情关注东北■■界，关注东北■■人。CPW

电脑商报
ComputerPartnerWorld
www.cpw.com.cn

社长兼总编辑 许金寿
常务副社长 国秀娟
执行总编辑 关 健
副社长 张瑞永
副总编辑 王晓民、于洪涛
区域拓展总监 唐炬
电话 (010)51933608/09/10/11/12/13
传真 (010)63959988 转 8898
国内统一刊号 CN11-0045
邮发代号 1-85
主办 中国电子报社
站址 www.cpw.com.cn

《电脑商报·东北》

■■■年 ■月 ■日 增刊

东北大区服务平台总经理 李 平
执行经理 欧阳立轩
执行主编 郑 维
记者 刘才芳 闻绍菊 冯 蔷 李 彬 冯 雷 宋安凯 邓 南
美术编辑 宋天红 门 洋 马 光 周 雪
市场部 李美玲 程晓春
发行与服务部 刘 倩
电话 (024)62112212 转 214-219
传真 (024)62112212 转 204
通讯地址 沈阳市和平区文萃路 24-1 号 云顶天厦 3-4-1
邮编 110003
E-mail ou_yang@cpw.com.cn
广告代理 辽宁新概念广告信息传播中心
网址 www.xgnad.com.cn
联系人 欧阳立轩 手机：13309812956
(024)62112212 转 220、225、241、218
大连办事处 联系人：邓 南 手机：13842664213
(0411)2813621
哈尔滨办事处 联系人：宋安凯 手机：13936410153
(0451)82538015

《电脑商报·■■■

第二届中国 隐藏渠道精英评选
暨东北区域 隐藏渠道精英评选

主办单位：

支持单位：

承办单位：

评委 :(排名不分先后)

熊晓鸽	隐藏全球高级副总裁
李　颖	赛迪传媒董事长
罗　文	中国电子信息产业发展研究院副院长
李超云	赛迪集团总编辑
万　宁	隐藏中国公司副总经理
许金寿	电脑商报社社长
关　健	电脑商报社执行总编
李　平	电脑商报东北大区总经理

顾问 :(排名不分先后)

林　扬	神州数码执行董事兼常务副总裁
刘　伟	佳都国际集团董事长兼佳杰科技(中国)惰韵
张　凡	英迈国际(中国)有限公司中国区总经理
佘永旭	中国惠普有限公司副总裁
吴锡源	思科系统(中国)网络技术有限公司副总裁
佘　晖	英特尔亚太区渠道营销事业部销售市场总监
曾文祺	明基电通中国营销总部总经理
柳玉峰	中国电子商会市场发展部主任

责任编辑 冯蔷

需要全本请访问 www.ertongbook.com



第二届中国
IT渠道(东北)精英评选
特刊

精英榜单

战略精英

王　凡 …… 沈阳红网科技有限公司总经理
郝先臣 …… 沈阳东宇信息技术股份有限公司总裁
张　捷 …… 沈阳同舟科技经贸有限公司总经理
李　平 …… 辽宁希望电脑科技开发有限公司总经理
祁卫华 …… 沈阳同方伟业科技有限公司总经理
张秀云 …… 长春中大科贸有限公司总经理
李　江 …… 黑龙江华富惠通技术有限公司总经理
潘　冰 …… 哈尔滨锦秀科技开发有限公司总经理
罗　宁 … 大连现代高技术发展有限公司董事长兼总经理
田立坤 …… 哈尔滨凯纳科技公司董事长

(排名不分先后,获奖者公司名称和职位以评选资料截止日为准)

管理精英

刘文超 …… 阿拓沈阳分公司总经理
马　翀 …… 联想(沈阳)有限公司商用总监
周一兵 …… 沈阳神州数码有限公司总经理
黄　勇 …… 清华同方股份有限公司东北区总经理
姜　勇 …… 方正科技集团股份有限公司沈阳分公司经理
袁宝剑 …… 明基电通沈阳分公司经理
赖裕文 …… 华硕电脑东北区业务经理
丰佳斌 北京方正世纪信息系统有限公司沈阳分公司总经理
白晓卓 …… 清华紫光东北区平台经理
吴　江 …… 实达电脑科技有限公司东北分公司经理
邵文壮 …… 京东方东北代表处总代表
赵　昆 …… 沈阳华铁恒益科技有限公司总经理
王怡红 …… 哈尔滨晨怡网景电子有限公司董事长
宫希波 … 辽宁傲联通科技集团沈阳联世科技发展有限公司总经理
汪永国 …… 辽宁清华同方科贸有限责任公司副总经理
张立城 …… 大连华城电脑科技有限公司总经理
何明科 …… 中恒讯视沈阳公司总经理
史光达 …… 鞍山中冶科技有限公司总经理
崔维力 …… 长春吉大正元信息技术股份有限公司总经理
印文忠 …… 大连创世联方网络科技有限公司总经理

(排名不分先后,获奖者公司名称和职位以评选资料截止日为准)

销售精英

戴　兵 …… 沈阳神州数码有限公司长城 ?悦事业部经理
王培栋 …… 清华同方东北区辽宁地区经理
孙　强 …… 方正科技东北区推广经理
黄金辉 …… 方正科技东北区笔记本推广部经理
姜　雷 …… 明基哈尔滨分公司主管
沈书洋 …… 清华紫光东北区分销部经理
王之俞 …… 北京易尚科技有限公司沈阳分公司经理
邵祖琪 … 浪潮(北京)电子信息产业有限公司沈阳大区经理
刘　鑫 …… 栽?电脑公司家用机销售经理
陈　耕 …… 清华同方东北区大客户部经理
秦崇明 …… 哈尔滨凯纳科技公司副总经理
迟冬松 …… 沈阳实达通用电子网络信息有限公司经理
夏树阳 … 中国大恒沈阳办事处显示科技事业部产品经理
刘　昕 …… 哈尔滨新天翼电子有限公司产品运营部经理
赵　威 … 黑龙江华富惠通技术有限公司集成事业部经理
蔡　秀 … 哈尔滨晨怡网景电子有限公司耗材分公司经理
丑述美 …… 大连华城电脑科技有限公司兼容机店经理
张春阳 …… 大连江申计算机网络科技有限公司项目经理
李伟库 …… 哈尔滨震宇科技有限公司副总经理
王景铎 …… 大连拓金科技有限公司总经理

(排名不分先后,获奖者公司名称和职位以评选资料截止日为准)

卖场风云人物

魏绍刚 … 沈阳东软软件股份有限公司物业分公司总经理
周丽萍 …… 赛博数码时代广场沈阳店店长
韩东海 …… 泰山电子城物业总经理

(排名不分先后,获奖者公司名称和职位以评选资料截止日为准)





王凡

沈阳市红网科技有限公司
总经理
沈阳市红网电子有限公司
董事长

[illegible]年初，红网科技迎合整个[illegible]市场的发展趋势，先拔头筹，在东北分别建立了沈阳、大连、长春、哈尔滨[illegible]源家平台公司，并成立了红网电子有限公司。[illegible]年，红网科技红网电子在新的运营模式下、红网科技的渠道经销商们齐心协力下取得了辉煌成绩：成功实现东北地区三星显示器四大平台结构建设，被评为沈阳市五十强民营企业，同时，王凡也被评为了“援百”工作先进个人，沈阳市优秀科技企业家。一年来，红网渠道体系更加完备，资源得到了充分有机整合，进一步确立了红网科技营销品牌在东北区域的地位。“一日为商，一世为友”是红网科技的经营之道，谈到成功经验，王凡说了三个词：商道、人道、渠道。他解释说：商道即人道，得人道即得渠道，得渠道则得天下！

回首过去，王凡说，有一段时间公司发展得特别快，员工们个个干劲十足，生龙活虎，销售业绩直线上升，公司的形势也是一片大好。但在这段时间里，公司的流程呈现出了冗繁性，每个部门领军人物的权责利出现了模糊，这种模糊性开始在公司内悄悄蔓延。后来，解决这个问题的那段时间成为了公司度过的一段艰难的时间。今天想起来，王凡仍然深有感触，他说：“每个人的成功都是一点一点积累的，不是偶然的，要取得成功，首先要知道自己想要什么，怎么样去得到，不能揠苗助长！!企业的发展也是如此，要清楚地看到企业在不同时期的定位，公司员工在不同岗位应有的能力。”

最欣赏的人物

王凡最欣赏的人物是史玉柱。从最初巨人集团的创立，到脑白金、黄金搭档的推出，史玉柱的每一次成功都带给经营者们新的启示，每一次产品推出都带给人一种视觉和听觉的冲击。王凡认为，史玉柱总是在探索变化中的最大商机，他在成功中探索，在失败中适应，从而引导出更大的成功选无论是一个人，还是一个企业，都要给自己寻找压力，压力越大，产生的动力就越大，甚至超出你自己的想像，创造奇迹！”王凡说“我们要试着去承受并解决压力，企业也应该保持高度的警惕，为了明天更好，我们就要拥有解决所有压力的方法，当压力和问题一个个在我们面前溃败，我们就拥有了成功！”

战略精英



李平

辽宁希望电脑科技
开发有限公司
总经理

作为辽宁希望电脑科技开发有限公司的创始人，李平带领希望科技全体员工，将希望软件从最初的一家正版软件专营店，发展到了今天的连锁经营，软件分销部正式成立，软件分销商遍及东北三省。

[illegible]年来，希望科技获得了各大软件厂商和行业客户的广泛认可，成为了微软、[illegible]趋势、江民、金山等国际国内著名软件厂商的核心代理。

做到销售正版软件很容易，坚持一年也很容易，但能从最初起步一直高举正版软件的大旗专营正版软件十年就很不容易。作为东北软件市场的领军企业，希望科技一直倡导大众购买正版软件，将支持民族产业振兴作为一种信念融入了企业的发展。

合作伙伴评价

“希望科技是一家有着良好信誉和较强市场影响力的企业，是神州数码好的合作伙伴，我们希望希望科技公司越做越好。”

——沈阳神州数码有限公司总经理
周一兵

“希望科技是我们的长期合作伙伴，就像它的名字一样，希望科技总是充满了激情，带给人无限希望，我们希望今后彼此间的合作会更密切。”

——和光集团沈阳分公司
总经理孙晓静



田立坤

哈尔滨凯纳科技
有限公司
董事长

哈尔滨凯纳科技是哈市[illegible]行业有较高知名度的公司，从[illegible]年成立发展到今天，[illegible]年的时间，凯纳科技从一个只有十几个人的小公司，发展到今天拥有五个子公司，员工百名的中型公司，作为公司当家人的田立坤是这种巨变的总设计师。

[illegible]年公司创立伊始，与大多数[illegible]公司的发展史一样，凯纳科技是以电脑的销售为主的，经营项目较为单一，无法形成规模经营。田立坤深刻体会到，一个公司要想发展得更快，必须改变经营项目单一的局面，实现多元化的经营与发展。[illegible]年，田立坤创立了凯纳科技第一家全资子公司，主要向软件与耗材方面发展。发现电子卖场的广阔的市场前景，田立坤成立了哈市第一家电子专业卖场计算机粤月座，也是当时龙江地区规模最大的计算机及外设的专业电子卖场。近几年来，[illegible]软件项目成为较为热门的新兴产业，作为发展[illegible]的重要组成部分，凯纳科技的哈尔滨利玛软件公司成立，之后，凯纳科技一举夺得哈药集团[illegible]项目。除了在传统行业中取得了重要的发展，凯纳科技成功实施了中国网通小灵通业务及电话升位业务的系统集成、绥化市电子政务建设工程，大庆市住房公积金网络集成项目等多个系统集成项目。凯纳科技近几年的发展，充分证明了作为当家人的田立坤的敏锐市场洞察力。

战略精英





李江

黑龙江华富惠通
技术有限公司
总经理

作为一个资深的 IT 人士，李江对 IT 行业有着自己独到的见解，建立面向全国的现代化的软件开发的软件工厂模式，以软件开发与大型系统集成为主，IT 教育等相关产业为辅的现代化大型 IT 企业一直是李江为华富公司发展设计的宏伟蓝图。

在李江看来，要想使公司有发展的活力，除了自身业务的发展之外，还要在技术上创新与发展，作为公司的带头人与公司发展策略的制定者，在李江的带领下，华富公司大力加强同全国的科研机构和知名大学的合作，从而增强自身的技术实力。华富惠通技术有限公司和哈尔滨工程大学联合建立了华富惠通工业监控系统软件开发与应用联合实验室熏旨在利用双方的优势，强强联合，在通用监控平台软件教学，通用监控平台软件开发与测试，监控工程解决方案，应用软件开发与测试，等方面展开广泛的合作。以技术为先导，不断向技术集约型企业转变，是李江为华富公司设计的蓝图之一。

人才是一个企业生存的根本，在公司转型过程中，使李江认识到人才对一个公司发展的重要作用，没有适应发展需要的人才作为基石，是根本无法适应公司发展战略的要求，人才决定一切，李江的话精辟的诠释了人才在企业发展过程中所起到的基石作用。李江认为要建立现代化的软件开发的软件工厂模式必须从教育做起，在考察了多种培训模式后，引入了印度国家信息学院 IT 先进的软件开发人员培训模式，建立了华富惠通软件开发人员培训基地。几年的努力，使华富在龙江及整个东北的 IT 行业占据了重要的地位，并在特定行业如电力、卫生的系统集成项目中，占据重要的地位。为了适应不断激烈的竞争环境与为华富公司拥有更大的发展空间，在李江的提议下，[illegible]年，华富公司正式进驻北京中关村，成立北京华富惠通公司，正式发展全国业务，李江认为质量决定了企业的生命。尤其是在市场竞争日趋激烈的今天，他强调软件开发的质量控制和产品质量策略在公司经营中的重要性。在质量下大功夫，以质量求生存的营销策略，公司几年来，良好的口碑，与华富公司在对产品质量及服务质量的重视分不开的。

战略精英



祁卫华

沈阳同方伟业
科技有限公司
总经理

随着 IT 技术的飞速发展，三好街内许多公司都在极短的时间内成长。沈阳同方伟业科技有限公司便是其中的一个。沈阳同方伟业科技有限公司成立不久，就一举夺得了全国评比的清华同方家用电脑门市零售的“头名状元”。同时，还荣获了 [illegible]年清华同方全国暑期销售金牌奖和特殊贡献奖。在与清华同方的合作中，同方伟业不仅完成了指定的销售定额，还有了 [illegible]的增长。

在同方伟业公司的墙壁上，贴着这样几个字——承担、超越、创新，这是总经理祁卫华提出的企业文化。而在祁卫华的领导下，我们的确看着同方伟业这个“后起之秀”正一步步走向成功。首先，祁卫华非常重视培训，他说：“作为直接面向终端客户的代理商，店面人员的专业素质代表着企业和所代理品牌的形象。而培训可能使员工对所有产品的特性和卖点了如指掌。”

其次，祁卫华认为管理要讲艺术。所以同方伟业一直提倡‘快乐的工作”。正如同方伟业的一位员工所说：“祁总一直很关心我们的成长，他经常花很多时间与我们沟通。甚至细心的关心我们的生活。”

再次，祁卫华一直致力打造同方伟业的团队协作精神。他说：“团结就是力量，良好的团队协作精神是企业的生存之本。”

过去的一年中，通过合作使祁卫华对黄勇的渠道管理非常认同。他说：“黄总非常有思想，他在渠道管理和团队管理方面的心得都是值得我们学习和借鉴的。”

战略精英



张秀云

长春中大科技
有限公司
总经理

[illegible]年，长春中大在整合渠道、发展渠道的同时，在长春市的最佳地理位置开了四家自己的零售公司，并于 [illegible]月 [illegible]日在欧亚科技新区注入 [illegible]万资金，成立了清华同方吉林省首家特级店。渠道分销兼营零售的经营模式的采用，为公司赢得了新的商机；长春中大的清华同方电脑销售任务完成率为 [illegible]以上，其中获得百万订单的单位就有中国一汽、吉林电力、长春工业大学、长春大学、长春理工大学、梨树市教育局等多家；长春中大公司获得了清华同方电脑 [illegible]年度最佳合作伙伴奖及渠道委员评选的“优秀分销商”的荣誉称号，同时，长春中大还被评为 [illegible]-[illegible]年度东北区域电脑商 [illegible]强企业之一——[illegible]年度，长春中大的业绩可谓骄人。

清华同方的企业文化、经营理念一直带给了长春中大很深影响，谈及成绩，长春中大总经理张秀云说：“这是我们依托于清华同方、秉承清华同方企业管理理念及运作模式，顺应市场需求，及时、多方调整市场策略，以多变应万变的结果。”

张秀云特别佩服的业内人士有两个：一个是清华同方股份有限公司的副总裁、清华同方计算机系统本部总经理李健航先生，一个是清华同方计算机系统本部副总经理陆致英女士。张秀云说：“李健航先生是一个具有相当超前战略眼光的指挥者；陆致英女士的优雅和博学折服了无数业内、业外人士。”听着张秀云如数家珍地谈着清华同方，任何一个人都会毫不怀疑地相信：在未来的合作中，长春中大将会携手清华同方创造出更多的辉煌。

战略精英


精英脸谱



第二届中国
IT渠道(东北)精英评选
特刊



刘文超

阿瑟中国有限公司
沈阳分公司
总经理

“客户的满意与长久的伙伴关系是我们永远的追求和宗旨。一个团队的成长源于执着、创新和诚信。优秀团队的组成、言出必行的信念、坚定不移的执行,加之先进的理念及远大的理想,是保持长久成功的奠基石。”刘文超如是说。

刘文超是一位名副其实的高才生,毕业于北京航空航天大学自动控制系,先后得到阿瑟在日本东京和美国纽约进行的阿瑟全球信息系统认证服务经理阿瑟学辕悦证。阿瑟全球高阶主管培训认证。从员怨远年至今,先后任阿瑟中国有限公司华东区信息系统服务部中国区业务拓展副总经理、阿瑟中国有限公司信息系统服务部大中华区业务策划运作副总经理、阿瑟中国有限公司信息系统服务部北方区总经理、阿瑟中国有限公司沈阳分公司总经理。在刘文超的带领下,阿瑟沈阳分公司取得了十分可观的成绩。刘文超说:“阿瑟沈阳分公司是阿瑟在中国最出色的分公司之一,圆瑟年我们在电信、金融、政府及制造业都取得了良好的发展。圆瑟年八月我们在大连成立了阿瑟悦,这也是阿瑟公司为东北信息化市场所做出的一个承诺。以阿瑟解决方案来帮助客户提高生产效率以取得更好的业绩,同时提高客户满意度始终是我们坚持不懈的目标。”

谈到他的团队,刘文超的话语中充满了由衷的赞叹:“我很欣赏阿瑟沈阳分公司这个朝气蓬勃的团队。东北有着共和国长子的风范熏有踏实质朴的优秀品质,阿瑟沈阳分公司的员工秉承这一信念,在领域内各自发挥着其行业经验及市场经验,以服务客户为理念,全面支持东北的信息化发展,我对这样一个充满活力的团队充满信心。”好的管理者加上好的团队——我们有理由相信,阿瑟沈阳分公司的明天将更加灿烂辉煌。

管理精英



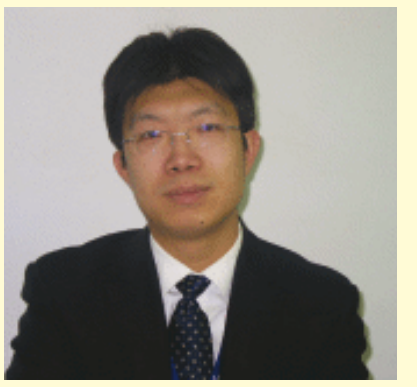
周一兵

沈阳神州数码有限公司
总经理

周一兵,先后任神州数码通讯事业部掌中网事业部总经理等职,圆瑟年来到沈阳,时任沈阳神州数码有限公司总经理。上任不久就开始对大区平台进行大刀阔斧的调整,目前效果十分明显,圆瑟年神州数码沈阳分公司完成销售额与去年同期相比年增长率达到猿园豫,在沈阳阿瑟界名列前茅,让业内同行十分佩服。作为全国最大的分销商,周一兵重视对东北区渠道的建设,自上任以来,使整个东北区的核心渠道代理商在数量和质量上有了很大的提高。由于其卓越的领导才能和巨大的人格魅力,圆瑟年初还被沈阳高新区阿瑟俱乐部推举为第一届理事长,为沈阳高新区企业的发展提出了很多宝贵的意见。

见过周一兵的人都说,周一兵是个人格魅力十足的人,而且有股酷酷的感觉,但做起事来,周一兵脚踏实地、雷厉风行的行事风格也许会更快的让你被他征服。到东北一年多的时间,周一兵一直都处在高速运转的状态,下属们私下里笑言他是工作狂,可又对他的能力十分佩服。据他的同事说,到公司一年多,周一兵总是最后离开办公室的人,其敬业精神十分可佳。而且在管理上周一兵有着独到的见解,周一兵把公司人员分为三类人,一类人是总是在抱怨的人,第二类是无声无息、事不关己高高挂起的;第三类是抱怨,但对发现的种种问题采取积极的解决办法。周一兵认为无论怎样细分,公司里的人都属于这三类人中的一类,如果公司里的人以前两类人为主,那公司就一定存在问题,而第三类人越多说明公司越有生命力,这就是周一兵的三类人论断。

管理精英



马翀

联想沈阳分公司
商用总监

马翀,圆瑟年加入联想集团,圆瑟年初来到沈阳,时任联想东北区商用总监,负责整个联想东北区的渠道运做、管理。在不到一年的时间内,马翀的工作成绩显著。一方面,通过对团队内部的调整,大大提高了整个团队的凝聚力,使整个团队空前团结,战斗力直线上升;另一方面,加强了与渠道的沟通,使政策执行的更加坚决,与大联想伙伴关系更加紧密,尤其是在不久前的联想商用百城巡展期间,由于策划精心、准备充分,效果十分显著,使联想东北区在政府采购的高峰期取得了相当不错的成绩。

圆瑟年的时候,马翀刚刚来到联想集团半年,公司就将一个极大的促销案交给了马翀,整个促销案活动费用达到员猿园万之多,接到案子的时候已经是怨月猿园日,马翀深知这个悦惨东的重要性,毅然放弃了十一长假,经过多次构思、策划、考察,最终利用七天的时间拿出了整体方案,经过不断的揣摩、调整,初稿达到怨稿,在方案的演示会上也受到了集团内部的高度评价,但实施的时候发现效果并不是很好,原因出在那里呢?从后来的实际情况来看,主要原因还是策划案同渠道的实际情况脱节,以至于实施的时候十分蹩脚。这件事对马翀后来在渠道的工作中影响很大,它使马翀懂得了做渠道工作一定要深、精、专,一定要走近渠道,充分了解渠道,只有这样才能准确把握渠道的脉络,及时的发现问题、解决问题。

身处竞争激烈、充满激情与压力的阿瑟行业,马翀选择了体育为放松的方式,马翀十分喜爱桥牌,在天津大学读书的时候曾经是天大桥牌协会的荣誉主席。

最欣赏的业外人士

德鲁克——现代管理大师,对他

管理精英

责任编辑:刘才芳

需要全本请访问 www.ertongbook.com



第二届中国
IT渠道（东北）精英评选
特刊



精英脸谱



丰佳斌

北京方正世纪
信息系统有限公司
沈阳办事处总经理

作为北京方正世纪沈阳办事处的总经理，丰佳斌在一年中完善了沈阳办事处的管理并打造了一支优秀团队，与大连教育领域包括大连海事、大连理工、陆军学院、东北电力、长春一汽、沈阳铁路局、大连电信等单位确立了良好的合作关系。并且针对多个行业提出了完整的解决方案，实现了销售体系的多元化。

对于工作和生活同样积极的丰佳斌来说，有几条“原则”是不可忽视的。借用“前方是绝路，希望在转角”这句话，丰佳斌认为对于很难达成的目标，可以采取“迂回”战术。在一次谈判中，丰佳斌和对方已经到了僵持不下的地步，决定以最后一次谈判“定乾坤”。谈判地点就是对方的公司，丰佳斌要一个人面对对方的财务、管理等多个人员。而在对方具备天时、地利、人和几个优势的情况下，他不得不苦思冥想：怎样才能在不损害公司利益的前提下促成这次合作呢？于是，丰佳斌故意以迟到为名拖延时间。他想：在这样重要的谈判中，如果我按时到达谈判地点，对方一定会以事先准备好的说辞力争到底。兵法有云“攻其不备”，相信在迟到的情况下，对方一定会松懈的。商场如战场，经过了几番“斗智”，丰佳斌终于成了这场谈判最后的“赢家”。

另外，丰佳斌还非常信奉“天道酬勤”这句至理名言。他认为：态度决定一切，只要对于工作一直保持勤奋虚心的态度，总是会有收获的。在刚到沈阳办事处时，年轻的丰佳斌就被委任为总经理。除此之外，丰佳斌还很重视培训。他说：“只有将培训老师所教的理论通过实际应用转变为自己的心得，才能学以致用，在工作中取得很大的进步。”正是因为培训如此重要，所以曾经做过“泽[illegible]”的丰佳斌经常亲自上阵为其他员工培训。

谈到最欣赏的人，丰佳斌笑着说：“我最钦佩的当然是方正的王选老师。同时，我能够取得今天这样的成绩，与王选老师的信任与帮助是分不开的。而且王选老师不仅能够知人善用，还有许多值得我学习的地方。”

管理精英



袁宝剑

明基电通
沈阳分部经理

袁宝剑，[illegible]年浙江大学毕业后加入明基，于[illegible]年[illegible]月来到东北，任明基电通沈阳分公司分部经理，年纪轻轻就能担任分公司老总，袁宝剑可谓少年得志。在[illegible]年中，袁宝剑率领一批同自己同样年轻的伙伴，在东北这片黑土地上取得了极其优异的成绩，东北分公司也被明基总部授予“最佳团队”的称号，笔记本位列全国销量第一名，整个东北区在袁宝剑的管理下高效、快速的运转。

从销售助理到区域产品经理，从全国投影机产品经理到东北分公司主管，袁宝剑可谓一步一个脚印。[illegible]年初，明基开始运做笔记本电脑，袁宝剑亲自抓东北的渠道布局，三天走四个城市，夜晚都是在火车上度过，经过一段艰辛的工作，笔记本的渠道终于出来。说起那段时间，袁宝剑说在明基工作的人都很拼命，但这段经历让我感受到做渠道一定要勤、深、细，而且这段经历极大的锻炼了自己的思维能力和韧性。

明基的人工作非常辛苦这是[illegible]圈内公认的，袁宝剑平时的工作也非常的忙碌，但闲暇的时候明基人却也是最活跃的一族，袁宝剑就是这样一个典型的明基人。袁宝剑非常喜欢体育运动，尤其是足球，只要有时间，袁宝剑都会同同事踢上几脚。几乎所有认识袁宝剑的人都说：“袁宝剑是个极聪明的人”而他也非常喜欢极富智慧的棋类运动，围棋、象棋袁宝剑都十分喜欢，只是由于现在时间太忙，玩的机会比较少。

最欣赏的业内人士——海尔张瑞敏：张瑞敏拥有永远都领先于市场的敏锐嗅觉。

最欣赏的业外人士——粤[illegible]悦米兰的第一后卫“内斯塔”——喜欢他踢球的风格，以及低调的做人原则。

管理精英







邵文壮

**京东方科技集团
股份有限公司
东北代表处总代表**

邵文壮，[illegible]年就职于北京恒中科技，在职期间，成功建立了西南、西北两个代表处，[illegible]年5月至[illegible]年3月在方正科技集团，负责过华北、东北、华东、西南、西北、北京等大区的笔记本渠道发展、管理工作，成功提升各地市场占有率，销量[illegible]增长。

不论是对待工作，还是对待生活，邵文壮一直禀承几个原则。一是诚信，中国有句古语是“一诺千金”。所以说要得到用户和代理商的信任，就必须讲究诚信；二是与代理商一同创造“共赢”，协同进取；三是融入渠道的大环境中，在沟通中了解他们的需求。从业至今，邵文壮一直在和渠道打交道，他认为：厂商和渠道一定要休戚相关，致力于提高供应链的整体竞争力。

邵文壮之所以如此看重以上几点，是有原因的。他说：“做事之前先学会做人。有时候与客户和代理商接触就像照镜子，只有你真诚的对待别人。别人才能真诚而善意的对你。”为了深入到京东方的渠道，邵文壮经常和代理商恳谈。他说：“只有诚信为本，才能无愧于心。要想与代理商合作无间，就必须和他们成为朋友。”

在和渠道的接触中，邵文壮总是很坦诚地为代理商着想。记得在华南开拓渠道时，区域的特点使许多代理商对知名度不高的产品表示怀疑，为了使代理商改变此种观念。通过几乎每天都到代理商的店面与其促膝长谈。“功夫不负苦心人”，在邵文壮几个月的努力，他不仅与当地的代理商达到了合作，还成为了无话不谈的朋友。

邵文壮非常欣赏柳传志的思想，他说：柳传志缔造了联想独特的中国谋略和管理思想，将联想的品牌深植在国人的心中。

（注：截止到出刊之前，邵文壮已被调回北京总部）

管理精英



王培栋

**清华同方股份有限公司
计算机系统本部
东北大区辽宁地区经理**

和王培栋攀谈，有一种很强烈的感觉——这样平和的一个人是怎样取得出色的工作成绩呢？于是好奇地询问他的经验结晶，王培栋谦虚的说：“[illegible]技术的飞速发展注定了没有任何经验可以永久适用。只有永远保持一颗初学者的心态，在探索中汲取新产品、新知识，才能不被时代所摒弃。毕竟身处三好街这个环境，不进则退的道理是人尽皆知的。”除了这点，王培栋认为要“游刃有余”地应对工作，就必须具备很强的沟通能力。同时，良好的工作态度也是决定工作质量的前提。近几年，随着成长型企业的逐渐增多，越来越多的企业领导将“态度决定一切”作为企业的“灵魂”。有了良好的工作态度，出色的沟通能力，再加上孜孜不倦的不断充实自己的精神，王培栋终于成为在同一起跑线上起跑人中的“领先者”。

谈到遇到的比较遗憾的事情，王培栋说：“作我们这行的，经常参予一些竞标。偶而失利时就会很遗憾。但‘不经历风雨，怎么见彩虹’，只有不断的从失败中总结经验教训，才能在下一次竞标中打破壁垒，提高整体的竞争力。”

供应链中，渠道连接着厂商与终端用户，它在其中扮演着不可小觑的“角色”。这也是厂商越来越重视渠道的原因之一。为了保持厂商和渠道的平衡，王培栋认为只有换位思考，站在厂商的角度替渠道着想，才能使厂商和渠道为了共同的目标“休戚相关、荣辱与共”。

王培栋很钦佩黄勇的魄力，他说：“每一位领导都有不同的工作方式和行事作风，但不论怎样的管理方式，只要你肯谦虚的学习，都会从他身上得到一些获益。黄总在任时，非常重视团队和渠道的管理，所以我在这方面也学到了不少东西。相信这对于我以后的工作会很有帮助的。”

销售精英



夏树阳

**中国大恒信息技术
公司沈阳办事处
显示科技事业部
地区首席代表**

夏树阳的成功秘诀里有两条至关重要：勤奋、沟通。

对此，夏树阳做的一个单子带给了他很强烈的感受。今年十月份，辽宁其它地区的一个网吧到沈阳来采购[illegible]台机器，本来选中的是另一个品牌的显示器，当时夏树阳正好在店面，于是，他一遍遍地与客户聊，为客户分析产品选择的利弊，指出菲利浦显示器的一些性能更能满足用户的一些需求……最后，用户终于认可了夏树阳的分析，决定[illegible]台机器全部选用菲利浦[illegible]寸纯平显示器显。这在整个辽宁省来说，也是一个大单。事后，夏树阳总结说：“当供货量大到一定程度时，在有订单需求的客户那里，往往哪个品牌出现得最早，哪个品牌获得订单的机会也最越大。让自己的品牌最早出现在客户那里，当自己品牌成为了客户那里的“后来者”时做到“后来者居上”，无论是哪能一种情况，销售人员的勤奋和沟通都十分重要。”

做一个优秀的销售人员，最忌的是大意。有一阶段，在公司所有人的心中，一些老的供应商是“稳如泰山”的，之所以这样说，是因为老的供应商的机柜是定型的，决定了客户只能采用菲利浦的固定尺寸显示器。这些客户的工程采购是不连续的，加之这些采购似乎是不可改变的，销售人员就没有跟进，结果没有想到的是，[illegible]月份的时候，客户改变了一批机柜的型号，选用了其他品牌的显示器。从此，夏树阳总结出了一条教训：越是老客户，越应该加大力度跟进。

在业内，夏树阳最敬佩的人是红网科技总经理王凡。“王凡有很多超前的理念并很好地实施了这些理念，他总是将新的管理思想及时地注入到每个销售人员的头脑中……”夏树阳说，“这些都是我令我敬佩的地方。”

销售精英

责任编辑：闾绍菊

第二届中国IT渠道（东北）精英评选调查报告

战略精英：
决策力与创新力关乎成败

精英概括分析　调查结果显示，31-35岁是战略精英分布最多的年龄。而26-30岁是位居第二的年龄段。由此可以看出，IT行业在国内的确还比较“年轻”，高层管理人员的年龄也要远远低于其他行业。

调查发现，超过六成的战略精英的专业背景是理工科，而出身于管理专业的则占三成，其余则出身文科或其他专业。显然，这与IT行业的专业性较强有关。不过，我们也发现，理工科专业并不意味着从事技术类工作。战略精英们在晋升到现职之前，更多的是从事销售类工作，而从技术职位晋升到现职的则很少。

IT从业者加班多，是众人皆知的。在接受我们调查的战略精英中，近八层的战略精英每天工作时间为9-10小时，其工作压力可想而知。

能力和素质分析　在回答“您认为领导者最重要的素质或能力是什么”这一问题时，40%的战略精英认为是决策能力和创新能力，执行能力和沟通能力则占60%。这说明了在IT行业面临转型的时期，企业的最高决策者必须能够根据市场环境的变化，为企业设计出正确的战略。

20%的战略精英认为，应变和危机处理能力是自己主要的成功因素。规划能力和凝聚力，也是这些战略精英能够妥善应对IT行业出现的危机和挑战的主要因素。在另外一项关于管理理念的调查中，对战略精英影响最大的管理理念依次是 学习型组织、业务流程重组、以顾客为中心。

管理精英：
执行力决定管理水平

精英概况分析　调查显示，44%的管理精英年龄在31-35岁之间，26岁以下和41岁以上的管理精英几乎没有。44%的管理精英此前的工作岗位是销售类，20%是市场类，20%是研发技术类，16%是行政管理类。在专业背景方面，理工类高达80%。综合两个问题的答案，可以得出的结论是，理工类专业背景加市场营销的工作实践，是走上IT企业管理职位的必由之路。

每天工作8小时对于管理精英似乎是奢望。44%的管理精英感到压力较大，20%的人压力很大。在压力下超负荷运转，是管理精英生存现状的真实写照。

能力和素质分析　36%的管理精英认为管理能力对其最重要，20%的人认为市场能力最重要。这表明在企业的战略实施层面，最需要的是管理者的执行能力——专业知识不能没有，但对于IT企业的中层管理者而言，其重要性退居次要位置。

调查显示，36%的管理精英认为自己是一个“改革型”的管理者，20%的管理者认为自己是一个“守成型”的管理者，20%的管理精英认为自己是“冒险型”的管理者，没有人承认自己是“善后型”。由此可见，创新精神是管理精英普遍看重的素质。

对于“目前你最欠缺的能力”这个问题，20%的管理精英承认自己的公关能力欠缺，31%的管理精英表示培养下属的能力不足。这说明公关能力和培养下属的能力仍旧是中国企业管理人员需要提高的功课。不过管理精英同时表示，当前最迫切希望提升的能力是“督导能力”，这也非常符合管理的定义，通过别人实现组织的目标。

销售精英：
沟通能力左右销售业绩

精英概况分析　31%的销售精英处于31-35岁的年龄段，有20%处于36-40岁的年龄段，而年龄小于30岁的也占到了20%，其平均年龄明显低于战略精英和管理精英。

销售精英从事销售工作的平均年限为4年，其中既有不少刚刚从事销售工作一年的“新兵”，也有不少精英的“销售工龄”超过了10年，其分范围相当广。这说明销售工作并非象很多人描绘的一样，属于“青春饭”。而是一项可以长期从事的工作。当然这并非指单纯的一线销售工作，也包括销售管理工作。

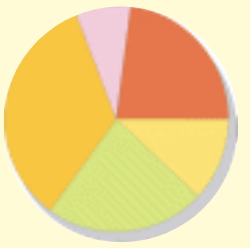
调查发现，有40%的销售精英的专业背景是理工类，而管理和文史科背景的则占到了31%和20%。显然，销售精英的技术背景要明显弱于战略精英，这与销售工作的性质有关，因为其并不需要很强的专业知识。

与其他工作相比，销售工作压力大，但是工作弹性强。这一点从被调查的销售精英们的工作时间分布也可以看出。销售精英的平均工作时间将近9小时，这个数字要低于战略精英和管理精英，当然，销售精英的工作时间长短分布却非常分散，甚至有两位被调查者表示自己的工作时间超过了20小时，这样的工作强度所带来的压力可想而知。

能力和素质分析　销售工作可以说是一件与人打交道的工作，因此处理人际关系能力的高低往往决定了销售人员业绩的好坏。有40%的销售精英认为，沟通能力对于做好销售工作最为重要。

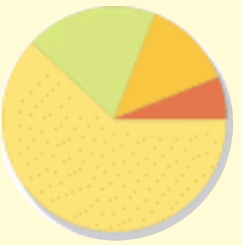
在回答“您认为能够取得今天的成绩，关键因素是什么”这一问题时，40%的被调查者认为首要因素是个人努力，有31%认为主要是因为自己所在的企业或销售的产品有优势，此外还有20%和4%的销售精英选择了机遇好和具有良好的人际关系。　（数据来源：[illegible]）

战略精英的成功因素：



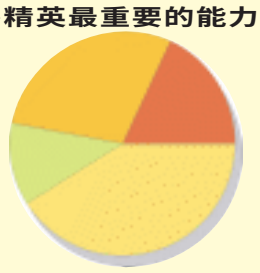
- 领袖号召力和凝聚力 20%
- 优秀的协调和沟通能力 20%
- 使命感和远景规划能力 20%
- 应变和危机处理能力 31%
- 其它 9%

管理精英胜任目前职位最重要的能力：



- 专业知识 4%
- 管理能力 36%
- 市场能力 20%
- 创新能力 20%

销售精英最重要的能力：



- 专业知识 9%
- 沟通能力 40%
- 公关能力 20%
- 创新能力 20%

新概念广告

想知道如何选择典雅、时尚的设计吗?

我们可以给您充分的理由·····

您可以得到您想要的良好环境，想象的空间，
在这里，我们满足您不同的人文环境与合理的设计空间。













施工质量五个一样

- 不同的客户，服务态度一样。
- 表里做工一致，质量一样。
- 环境好坏，施工质量一样。
- 工程造价的高低，做工细致程度一样。
- 客户在场与不在场、施工质量一样。

辽宁新概念广告公司成立于1995年，是一家专业化的广告机构。公司下设媒体部.策划部.媒介部.客户服务部.编辑部.创意设计部.装修展示部等部门。拥有强大的市场覆盖能力。

其中，装修展示部有着一定的装修经验，聘用了经验丰富的专业设计师。同时培养了一支精湛的施工队伍。

公司有着“以客户为中心”的经营宗旨，以热诚赢得了客户的满意。我公司为了方便客户提供了上门量尺寸、设计、预算、施工一条龙服务。并以设计时尚、施工精细、价格合理、服务周到的宗旨赢得了广大客户的赞誉。

公司装修展示部主要承揽各种家庭专修、商业装修、专卖店设计装修、展台、展架的设计制作及专业的效果图制作。

咨询电话：024-62112212-208、209 手机：13998104005　13898853861



地　址：沈阳市和平区文萃路24-1号云顶天源3-4-1　邮编：110003
电　话：024-62112212 23914751/52 23914635/36　传真：分机204
新概念广告：《电脑商报·东北》：分机220　《希望快讯》电脑版：分机206　发行部：分机210
《希望快讯》汽车版：分机205　活动策划部：分机207　装修展饰部：分机208
希望软件：大客户：分机230　网络游戏运营部：分机228　市场部：分机222



成功来自专业选择

成功来自专业选择，SC5100 型服务器是一款适用于中小企业的工作组级和部门级的主流服务器，系统支持双路 **英特尔® 至强™ 处理器 2.4GHz** ，可用作网络安全和代理服务器、多媒体服务器、高速缓存服务器、IP语音（VOIP）服务器、虚拟专用网（VPN）服务器、邮件服务器、网站服务器、网络负载均衡服务器、数据库服务器等，满足广泛的电子商务要求。 其卓越的性能，可伸缩性和可靠性，是当今互联网基础架构和部门服务器应用的理想选择。 **理想的服务器带来的远不止于性能优势，它将带来更大的价值。**



SC5100型服务器采用英特尔® 至强™ 处理器

- 支持双路Intel® Xeon™ 处理器2.4GHz
- 最大支持8GB DDR DDR266 Registered ECC
- 单根最大支持2GB
- 集成双通道ATA-100
- 单通道 Ultra 320 SCSI (Adaptec*AIC-7901)
- 内置ATI* Rage*XL视频控制器，内置8M视频内存
- 最大支持3个3转5的热插拔硬盘模组。（包括一个光驱位）

1个内置的Intel PRO/100+服务器适配器（Intel 82550控制器）
1个内置的Intel PRO/100/1000+服务器适配器（Intel 182540控制器）

英特尔® 至强™ 处理器

要获取有关SC5100型服务器的详细信息，请致电024-23967929 或访问www.tigernet.com.cn

沈阳泰戈尔科贸有限公司

地址：沈阳市和平区三好街82号维用大厦306室 邮编：110004

电话：024-23967929 23967930 传真：024-23967928

Intel 英特尔、Intel Inside 标志、Intel Xeon 英特尔至强是英特尔公司或其美国和其他国家分支机构 的商标或注册商标