

HUAM CHINA NEWS

四周年特刊

热烈庆祝华盟科技成立四周年暨《华盟中国报》创刊成功



在众多期盼的目光中，华盟迎来了这具有特殊历史意义的一天——2010 年 9 月 18 日。这不仅是华盟成立四周年的纪念日，也是《华盟中国报》正式启航的日子，更是华盟注重企业发展与文化积淀共荣历程中的一个里程碑。值此创刊之际，我谨代表全体华盟人向长期以来关注与支持华盟发展的业界同仁以及新老客户致以最诚挚的问候与感谢，并祝愿《华盟中国报》创刊顺利，日后继续秉承华盟人奋斗不息的精神，承载华盟人追求卓越梦想，和华盟一起书写华盟人自己的绚丽篇章。

回首华盟发展历程，自 2006 年创业至今，华盟公司在全体华盟人的不懈努力与奋力拼搏下，走过了四个难忘的春秋。过去的四年是华盟稳健前行的四年，也是华盟沉淀积累的四年。2006 年，华盟取得中国搜索（温州核心代理），并购科艺网络后成功完成股份制改造，开始了华盟新的历程；

同年，华盟做为中搜华东地区唯一的优秀代理商出席上海会议，并获得“优秀代理商新锐奖”“优秀代理商创新奖”等；2007 年，华盟为刘德华温州演唱会提供独家网络赞助；2008 年，华盟斥资 30 万广告费与公交集团达成合作共识，买断了 51 路 and 市府路设立的 20 个广告位，对公司品牌进行了全方位的宣传。2009 年，华盟成为一比多温州地区核心代理，并获得一比多温州战区杰出贡献奖；2010 年，华盟与中国互联网新闻中心达成合作，成为中国供应商温州地区认证服务中心。

四载光阴，匆匆而逝。正是由于华盟人的智慧与努力才成就了华盟的今天，使华盟在实现企业稳步发展的同时，也形成了华盟特有的企业文化。对此，我要对全体华盟人致以最真诚的感谢，没有你们的拼搏与坚持，就没有华盟今天的发展与成就。华盟一向秉承“责任、勤奋、专业、创新”的企业精神，践行“全心全意做服务，一点一滴为客户”的经营理念。在经济高速发展的今天，我们更需要这种凝聚华盟人思想与智慧的精神力量——如镇山之石一样稳固的企业文化，为企业的长足发展奠定坚实的基础。而《华盟中国报》则会成为华盟发展壮大的见证者和参与者，也是华盟精神的开拓者和传承者。

《中国企业报》曾报道“一个企业发展到需要自办一张报纸的时候，说明她已经具备了充足的内力和良好的外部环境。一个企业已经觉悟到用文化

作为载体进行内部沟通、外树形象的时候，更说明她已经发展、壮大，具备了相当的规模和底蕴……”但是任何事物的产生与发展都不是偶然的，《华盟中国报》的创刊亦是如此。其实早在三年前华盟一周年的时候，我就萌生了创办企业报刊的想法，因为在我看来，企业报刊的使命不仅仅局限于企业文化与形象的展示，更是企业承载梦想、传承卓越、启迪成长的重要媒介。但是我更明白一个想法的生根发芽需要肥沃的文化土壤，而如今《华盟中国报》在所有人的期待中迈出了重要的一步，当然其中也蕴含了全体华盟人的心血与付出。

时光聚焦在今天，《华盟中国报》承运而来，它将成为华盟企业文化的重要载体与交流窗口。通过这个平台，我们可以在第一时间了解华盟的最新动态，倾听华盟精英的经验妙谈。同时我们也可以交流思想，沟通心灵，让思想的火花永远活跃在华盟团队。心灵与心灵在碰撞中产生无限激情，嬗变与嬗变在相互推动中迸发出无穷力量。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。华盟愿与全体员工、广大客户以及社会各界人士一起携手共进，真诚合作，共谋发展。期待一直关注华盟的朋友们对华盟今后的发展给予一如既往的关心和支持，继续关注华盟，关注《华盟中国报》，谢谢！

总经理：张孙武

温州华盟网络科技有限公司，是一家专注于互联网业务信息、域名注册、空间租用、网站建设、网站推广、主机维护、网络技术咨询、提供企业信息化解决方案等业务的综合互联网服务企业。

我们始终秉承“以客户为中心”的企业理念，以客户满意为准则，以创新为动力，以科技求发展，以全方位的优质服务赢得客户的信赖。紧随世界网络前沿技术发展潮流，不断提升企业科技水平与综合实力，持续完善客户服务体系以及后期技术支持，从真正意义上实现“一切为客户”的企业宗旨。

不断创新、主动应变的思维方式，追求与社会和谐发展的企业文化，以人为本的管理思想，贯穿于华盟公司的整个发展历程。这一经营理念不但营造了华盟团结和谐的企业氛围，同时也赢得了企业内、外力量的支持与凝聚，为企业价值的实现创造了良好的发展环境。华盟时刻关注市场动态与客户需求，通过专业的信息化服务为您提供量身打造的企业信息管理平台，降低企业 IT 管理成本，并最终实现经济价值的提升。帮助您有效地挖掘和利用信息，享受信息科技所带来的价值与效率，是我们最大的心愿。

华盟自成立以来，华盟人一直本着“全心全意做服务，一点一滴为客户”的经营理念，专注从事企业信息化服务，不断强化高效服务意识，提高技术水平与服务



质量。现拥有从业人员 50 余人，其中大专以上学历以上人员占 89%，硕士、本科等高学历的资深工程师若干名，并拥有资深网站策划师、美工设计师、系统分析员、程序工程师、项目经理等专业技术团队，凭借丰富的行业经验以及高效专业的技术，先后服务于开维喜集团、人民电器、浙东高中压阀门、精工阀门等企事业单位。

“诚实守信，创新服务”是我们的服务宗旨，未来的华盟科技将以更完善的管理结构，高效的管理团队，凝聚人心的企业文化，优良的产品、服务及市场能力，努力把公司建设成为互联网行业的百年常青树！

展望明天，我们将一如既往地为客户的企业提供更专业、更完善、更高效的互联网信息服务，全力打造中国互联网应用服务领域的一线品牌。

内容导读

第 15 届中国（温州）国际
皮革展

2 版

企业如何发展电子商务

2 版

加入中国供应商
打造企业诚信品牌

3 版

利用中国供应商
快速拓展新客户

3 版

燃烧激情 放飞梦想
华盟四周年盛典

4 版

中国供应商携温州中小企业参加第 15 届中国（温州）国际皮革展



本报讯 2010 年 8 月 29 日，为期三天（8 月 27 日 - 29 日）的第 15 届中国（温州）国际皮革、鞋材、鞋机展览会和 2010 中国国际合成革展览会（简称温州国际皮革展）在温州国际会展中心成功落下帷幕，圆满完成了展示产业新成就、营销新产品、交流市场经验、研讨行业发展新举措、

展现和引领产业及市场变化新趋势、新需求等各项任务，达到了为中国制鞋制革及合成革产业搭建形式新、涵盖广、影响大、成果好的大型交易平台的目的。

温州是全国闻名的“中国鞋都”、“中国皮都”，随着鞋业的发展，制鞋机械、皮革化工、鞋用材料等配套行业也日益发达。凭借着强大而雄厚的皮革业、鞋业产业基础，“中国（温州）国际皮革、鞋材、鞋机展览会”早

已成为企业捕捉权威信息最重要的交流地，同时也是最直观反映产业现状的最好舞台。作为国内首屈一指的皮革、鞋材、鞋机行业专业展会，经过十五年的稳定发展，本届温州国际皮革、鞋材、鞋机展向业内人士展现了一个品牌云集、商机无限、交流合作的掘金盛会。

中国供应商作为媒体机构与本次展会紧密合作，在本次交易会的展位上，中国供应商通过会刊、宣传资料和光盘等多种形式向客商介绍会员企业的相关信息，并将会员企业按照业务类型进行条目分类，客商可以根据自己的需求十分便捷地查到会员的详细资料。中国供应商不单单的参加这次展会，其他各行业的展会都会以以驻会商务机构的身份进入会场，为旗下的 1200 万家会员企业在展会上打造向全世界展示自身实力的舞台。



企业如何发展电子商务

2010 年上半年，我国网民继续保持增长态势，截至 2010 年 6 月，总体网民规模达到 4.2 亿，突破了 4 亿关口，较 2009 年底增加 3600 万人。互联网普及率攀升至 31.8%，较 2009 年底提高 2.9 个百分点。基础设施的持续建设与优化，网民规模的急速壮大，消费水平和消费模式转变，做大了电子商务这块诱人的蛋糕。

电子商务三种模式 三步走

百度公司创始人、董事长兼首席执行官李彦宏形象概括企业开展电子商务活动分为“联网、推广、做生意”三个步骤。

第一步：建立企业网站

联网是指企业基础的信息化建设，是电子商务的基本需求，包括企业建站。笔者认为不管企业做不做电子商务，建立自己的企业网站是潮流所指大势所趋，它可以是一个“面子工程”也可以是进行电子商务活动的重要平台。当前围绕企业建站的服务

主要包括：域名、域名空间、通用网址的申请和网站服务外包。作为国家资源，域名和通用网址又具有唯一性等特点，不言而喻，掌握企业相关的域名能够增加品牌价值，方便易记



相关的域名是企业获得更多受众关注的必要条件。企业建站主要有两种途径：自主建站和服务外包。自主建站操作性、可控性强，个性化程度高，企业将开发好的网站放在购置的服务器上，通过域名解析并同 IP 绑定，从而实现互联网访问，这种方式维护成本高、难度大；现在大多数的服务商都提供“一站式”服务，这种方式

周期短实现快，维护成本低，不足就是标准化开发，个性化满足程度低。

第二步：进行网络推广

网站、产品、品牌是企业进行电子商务推广的重要内容，三者相辅相成、互相促进。从形式上可以分为：搜索引擎优化或竞价排名，短信邮件群发，博客、论坛、社区、SNS 推广，网络联盟等。这些推广方式都取得了很好的效果，当前效果比较好的是博客（包括微博）和 SNS 社交网络的推广，网络联盟也值得注意，08 年以来这个推广方式衍生了各种服务模式，但总体目标没变，实现商机的一次发布，相关联盟网站的千次展现，如百度的网盟推广以及各种行业联盟推广方式。无论采取什么推广手段和策略，网站自身内容建设是推广效果的根本保证。

第三步：做生意

B2B、B2C、C2C 是电子商务的几种主要模式。调查数据显示，截止到 2009 年 6 月，我国规模以上电子商务网站总量已经达 12282 家，其中，

B2B 电子商务服务企业有 5320 家，B2C、C2C 与其它非主流模式企业达 6962 家。这些模式的实现主要依赖于各种形式的“电子商务撮合平台”。其中 B2B 是电子商务业务的主体，约占电子商务总交易量 90%。比较典型的综合性 B2B 撮合平台有阿里巴巴和慧聪网，还有一种垂直 B2B 平台，即通常意义上的行业网站，如中华机械网、中国化工网等；B2C 平台主要包括：淘宝、百度有啊、腾讯拍拍、亚马逊、卓越、当当等。在这些“电子商务撮合平台”下，企业用户一般都获得一个二级页面的“商业店铺”，这些平台都比较活跃，用户的总体访问量甚至达到百万次，如何留住眼球成为电子商务成败的关键因素。在需求明确的条件下，撮合平台都提供商品的搜索功能，为优化这种搜索结果的显示，每个平台都有特定的类似于搜索引擎竞价的排名机制，如阿里巴巴的诚信通、网销宝等会员产品搜索结果一般都排名靠前。

面向搜索引擎的网站建设

面向搜索引擎的网站建设，主要分为如何更好的让搜索引擎收录网站中的内容、如何在搜索引擎中获得良好的排名、如何让用户从众多的搜索结果中点击你的网站。简单来说，就是收录、排序、展现。具体如下：

良好收录：使用文字而不是 Flash、图片、Javascript 等来显示网站重要的内容或链接；如果必须使用 Flash 制作网页，建议同时制作一个供搜索引擎收录的文字版，并在首页使用文本链接指向文字版；网站应该有清晰的结构和明晰的导航，例如树型结构：首页——频道——文章页。该结构的扩展性强，网站内容变多时，可以通过细分树枝（频道）来轻松应对；创建

具有良好描述性、规范、简单的网页地址。

良好排序：每个网页应该有一个独一无二的标题，切忌所有的页面都使用默认标题；网页标题要主题明确，包含这个网页中最重要的内容；网站内容建设以服务网站核心价值为主，内容建设要符合网站的主题；为图片加上说明文字，这样在网速较慢图片不能显示时让用户明白图片要传达的信息，也能让搜索引擎了解图片的内容。

良好展现：网页标题要主题明确，包含这个网页中最重要的内容；内容页标题中不要加入过多的额外描述，会分散用户注意力，要使用用户所熟知的语言描述；善用网页的描述标

签，网站首页、频道页、产品参数页等没有大段文字可以用做摘要的网页最适合使用；准确的描述网页，不要堆砌关键词，为每个网页创建不同的描述，避免所有网页都使用同样的描述；网页的描述长度要合理，不宜过长也不宜过短。
技术部 / 邱诞生



加入中国供应商 打造企业诚信品牌



商务部副部长姜增伟（左）、国务院新闻办副主任蔡名照（中）、全国工商联副主席沈建国（右）上台共同启动中国供应商网站开通仪式

宁波康宁线缆有限公司是一个专业从事通讯网络综合布线产品与国际电源连接器的研发、生产、销售、服务于一体的科技创新企业。康宁自 03 年成立以来一直致力于树立康宁品牌，为此还申请通过了泰尔、瑞典 Semko、德国 VDE、CE 等国际权威认证及多项专利。因为中国供应商（www.china.cn）是中国唯一的官方贸易平台，以帮助民族企业树立品牌为己任，这与康宁的理想不谋而合，因此董事长郑迅江抱着试试看的态度加入了中国供应商，没想到加入以后不仅每周都有网上询盘及咨询电话，通过这些商机康宁和很多企业建立了良好的合作关系。郑迅江说：“很多发来询盘的国外买家都很认同中国供应商的品牌，他们认为中国供应商的会员都要通过国家级信用认证，诚信有保障。由于通过了 CCECS 信用认证，我们企业的品牌形象得到很大提高，客户的认可使我们把握商机的能力大大增强。以前我们也都做很多的网络推广，并不一定能收到实质性的效果。加入中国供应商虽然时间不长，但无论从服务还是效果上来看都是值得宣扬的一个平台。”郑迅江说：“我希望有更多的企业经营者能意识到电子商务的好处，更能意识到诚信品牌对于一个企业的重要。国家的电子商务平台不仅是给自己带来更多的客户与商机，还是一个很好的提高诚信度的渠道。”



利用中国供应商快速拓展新客户

浙江精诚模具机械有限公司是国内挤出平模头专业品牌，牢牢占据国内主要市场，并开始在日本、欧洲、东南亚等地设立了专门的代理和服务机构，为国外市场的拓展排兵布阵。

2007 年 9 月份，为了能够享受到政府的海外拓展资源带来的实惠，精诚公司加入了中国供应商（www.china.cn），期待着中国供应商强大的国家平台推广能够成为自己海外市场战略中的助推器。两个月下来，精诚公司就发现，使用“中国供应商”提供的丰富资源，能够大大缩短新客户的开发周期。首先行业客户利用网站的搜索功能，很容易进入精诚模具的直达商铺，或者很容易看到精诚模具醒目的 banner 广告，经过进一步筛选后，这些客户就成为重要的跟踪对象。而且，无论是原先合作中的老客户，还是通过展会和网络获得的潜在客户，在“中国供应商”的网上



平台中寻访到精诚后，会通过网上商铺的顶部 flash 效果了解到精诚是国家认可的名企会员，并且通过了国家级信用认证，这让谈判过程顺利了很多。短短的两个月期间，精诚就与一家日本的客户做成了两笔大订单，并很可能成为长期的合作伙伴。

精诚模具的总经理梁斌对此非常满意，他说：“我们的新客户每月都在快速增涨，谈判成功率也比原先提高了很多。我们通过“中国供应商”提供的丰富资源很快找到了很多新客户，感谢中供带给我们的商机。”

（来源：中国供应商）

中国供应商为百万中小企业在广交会搭台唱戏

于 2009 年 10 月 15 日开幕的第 106 届中国进出口商品交易会（广交会），众多中小企业借助互联网和电子商务的大潮，开始有机会迈入广交会殿堂。在这届广交会上，中国权威的、具有强大政府背景的 B2B 电子商务平台——中国供应商（www.china.cn）以驻会商务机构的身份进入会场，其旗下的 1200 万家注册会员企业因此而在广交会上拥有了向全世界展示自身实力的舞台。

广交会是中国目前历史最长、层次最高、规模最大、商品种类最全、到会客商最多、成交效果最好的综合性国际贸易盛会。中国供应商（www.china.cn）作为一家 B2B 电



子商务平台，成为驻会商务机构。中国供应商（www.china.cn）是中国政府为推动中国制造业及对外贸易产业重拳打造的电子商务平台，在

国务院新闻办网络局、商务部市场运行司、国家发改委国际合作中心指导下，由中国互联网新闻中心推出的中国唯一对外的官方电子商务平台。中国供应商推出的中国信用企业认证体系（CCECS），确保企业的真实性，并联合众多政府机构，为企业诚信问题提供权威的数据，确保企业的电子商务诚信度。

中国供应商在本次交易会上设有两个展位，分别位于流花路展馆和琶洲展馆。在展位上，中国供应商通过会刊、宣传资料和光盘等多种形式向客商介绍会员企业的相关信息，并将会员企业按照业务类型进行条目分类，客商可以根据自己的需求十分便捷地查到会员的详细资料。

基于对电子商务的认识，中国供应商充分发挥自身的背景和资源优势，为企业提供最高的国家信用认证，让企业在国内外贸易交易中拥有最权威的“通行证”，解决国际客商看重的中国企业信用问题，为企业免去不必要的烦恼，从而提高商机转化率，实现生意成交。

（来源：中国供应商）

相关知识

什么是 CCECS 认证？



中国互联网新闻中心互联网信用办公室联合商务部、工商、税务、质检等相关政府权威部门，整合国际领先的企业信用评估技术和互联网信用管理及宣传技术，推出中国信用企业认证体系（CCECS），为中国企业开展诚信可靠的网络贸易提供权威信用认证服务。互联网信用办公室统一受理所有中国企业提出的 CCECS 认证申请，经过严格、科学、规范的工作流程，对符合认证资格的企业授予“中国信用企业认证体系示范单位”牌匾及荣誉。

中国供应商授权独家使用互联网信用办公室 CCECS 认证，任何企业申请成为中国供应商（www.china.cn）信用会员或名企会员，即可完整享受互联网信用办公室 CCECS 信用服务。

行业快讯

中国供应商荣获中国电子商务 B2B 企业前五强

2010 年 9 月 15 日上午 9 时，第二届中国电子商务文化节（暨 2010 中国电子商务百强企业峰会）在杭州盛大开幕。中国供应商获得中国电子商务百强企业称号受邀参加此次大会并接受主办方的颁奖。

中国电子商务文化节是我国电子商务领域规格最高、行业最全、亮点最多、影响最大的主题盛会，其倡导的“诚信、合作、创新、发展”电子商务文化理念，成为 21 世纪新商业文明的核心价值观。

超越梦想一起飞



在准备进入这个行业之前，我在心里反复的问自己，我能胜任这份工作吗？我适合这个行业吗……在产生这些顾虑的同时，我也思考了好多。为什么别人能做好的事情，我会做不好？再说不去做又怎会知道结果，我决不能输在起跑前的跑道

上。于是 2008 年我抱着这种不服输的心态毅然决然的迈出了我人生中重要的一步：加入华盟，进入网络行业。经过两年的奋斗与拼搏，转眼间就到了华盟成立四周年的日子。对于我们华盟人来说，这是新的一页，也是新的征程。我非常庆幸自己能够加入华盟这个大家庭，和同事们一起见证华盟的发展与壮大，实现自我的成长与提升。

在华盟，我感受到那种亲密友爱，团结和睦的企业氛围，感受到华盟团队精诚协作，携手共进的拼搏精神，感受到华盟文化下符合现代企业发展的良好环境……这些都加强了我内心的团队归属感和集体自豪感。在与家人、同事分享成功喜悦的过程中，我逐渐把工作当成了一种乐趣，并把成为温州电子商务首选服务品牌这一理想与自己的人生定位联系在了一起。每天，我会写下实现理想的计

划；每天，我会去执行这样的计划；每天，我都会给自己勇气去开始并坚持到最后，以此为自己的梦想旅途注入永不停息的动力。

创建温州电子商务首选服务品牌——这一梦想的实现凝聚着全体华盟人的努力与付出，能为此贡献自己的一份光和热我感到由衷的自豪。我热爱我所在的公司，我热爱我现在的工作。生活虽然忙碌，但却充实快乐。销售工作对我来说不仅仅是一种职业，更是一种事业。我们已将公司的发展与自己的前途紧紧连在了一起，因为我们有着共同的梦想，为建设温州电子商务首选服务品牌努力奋斗，为华盟璀璨辉煌的明天奋力拼搏。华盟的兄弟姐妹们，让我们超越梦想一起飞！

客服经理：

潘成伟

我是最棒的！

燃烧激情 放飞梦想

华盟是一个激情燃烧的地方，也是一个放飞梦想的地方。时光荏苒，2010 年已过大半，回首在华盟的这段时间，内心不禁感慨万千。虽说没有轰轰烈烈的战绩，但也算是经历了一段不平凡的考验和磨砺。值此华盟成立四周年之际，在回顾往昔峥嵘岁月的同时，免不了对自己进行一番“盘点”。这不但是对以往工作的总结与思考，更是对未来自己的一种激励和鞭策。

刚入职时，作为一名新员工，对公司的很多情况都不甚了解，为了尽快熟悉并适应新的工作环境，我以归零的心态来对待这里的每一项工作，每一位同事。为了进一步了解并胜任公司人事工作，我查阅并收集了许多关于人力资源管理的资料来学习和摸索。遇到不懂或不清楚的问题，及时与同事们探讨并向他们请教。就这样在最短的时间内，我深入的掌握了公司人力资源部的工作内容与工作方法，为人才招聘、人才培养以及其他日常工作打下了良好的基础。过去的几个月中，虽然我认真用心的做了很多工作，但我更明白，要使公司的人力资源管理工作更科学、更规范、更到位，更好地发挥其存在的价值与作用，需要我做的工作还有很多很多。正所谓

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在接下来的工作中，我会更加严格要求自己、更加积极主动地拓展工作，为全力开创华盟人事工作新局面付出自己的激情与努力，为华盟又好又快发展贡献自己的智慧和力量。



一直以来，我都十分欣赏王石在“全球通”广告宣传里的一句话：“每个人，都是一座山，世界上最难攀越的山其实是自己。努力向上，即便前进一小步也有新高度。”在我看来，高度不同，视野就不同，思考问题的角度也不同。要想拥有纵观全局，统筹上下的气魄与实力，就必须站在公司的高度，员工的角度上去看待事物的存在，去思考事情的发展。只有这样，我们的人事资源管理工作才会是科学全面的，才能体现出其独特价值和重要意义。

在我们的工作和生活中，在我们放飞梦想并之燃烧激情时，总是会遇到挫折和坎坷，总是会出现低谷与失落，总是会面临被人误解抑或不被人认可的时刻。每逢此刻，我们往往想到的时候放弃和逃避，但却不知这些时刻恰恰是人生中最关键的转折。苦心人，天不负。相信，生活不会放弃努力坚持的你，机遇也会眷顾准备好的你。至少，我们还年轻，至少我们还有梦。路要一步一步地走，成功需要一点一滴的积累。虽然到达终点的那一步很激动人心，但大部分的脚步是都是平淡甚至枯燥的，但没耐不住这些平淡枯燥，你终归无法迎来最后的那些激动人心。

年轻就是资本，年轻就是筹码。年轻的我们有着为事业奋斗不息的激情，年轻的我们有着为未来拼搏不止的梦想。年轻的我们有着为一颗不服输的心，有着不放弃的执着。为了华盟灿烂的明天，让我们一起放飞属于我们华盟人的梦想，让我们共同燃烧华盟人特有的激情。

人事部 / 王玉光

7 月的风，带着浓浓的烧烤味向我们阵阵袭来，似在催促，似在踌躇。也许它也在为我感到着急。90 后的我们在走出校园之后，又一次站在人生的十字路口，又一次的选择让我陷入了深深的迷茫之中……

俗话说，女怕嫁错郎，男怕入错行。而现在的我则刚好处于做选择的阶段，迷茫、踌躇整天缠绕着我，困扰着我……直到那天在招聘网上看到华盟的销售代表招聘，让我在迷雾中似乎看到了一缕光芒。怀着忐忑的心理，我投出了精心制作的简历。经过几日焦急的等待，随之而来的就是一系列的面试、培训，直到正式开始工作。虽然当时我们一起进华盟的有 20 多人，但是经过专业规范的培训以及实际工作的考验，并非所有的人都能够走到最后。但是我始终坚信留下的一定是精英，一定会在销售这个平台大展拳脚，创造奇迹，而事实也证明这批人不但是精英，更是华盟历史的刷新者。

正所谓逆境出英雄，只有当一个行业具有一定高度和难度的时候，才能体现出我们的与众不同！当别人想要放弃的时候，才能体现出我们对梦想的坚持！所以我要坚持，我要体现出自己的与众不同！也正是因为这个想法，一直支持我走到今天。因为我要证明自己，我不喜欢灰溜溜的离开，我喜欢一路高歌的凯旋！况且人生本来就是这样的，只有充满挑战的人生才会邂逅无穷机遇，才会铸就无数辉煌。如果说真的给我一份平平淡淡的工作，一没挑战性，二没新奇感，那样反倒会让我觉得毫无乐趣可言。人生就是要有挑战，只有在一个又一个的挑战中，我们才能不断突破并战胜自己，才能体会超越所带来的快感，才能回味成功后的苦尽甘来。

进入华盟虽然只有短短的两个月，但是却让我时刻感觉到自己的成长与进步。从一个不谙世事的学生到一个明白事理的青年，从一名踌躇迷茫的大学毕业生到一个坚定执着的职业销售人……也许这在别人看来只是小小的一步而已，但是对我来说，这不只是一小步的改变，更是我人生中最为一个转折点。这是一次跨越，这是一次蜕变。这个是对自己的一个肯定，对未来的一个肯定，更是对我这份工作的肯定！我相信只要我肯坚持，只要我肯努力，那么我肯定会成功！我知道成功就在前方向我招手，等着我去征服，所以我一定要努力！一定要坚持！我相信我是最棒的！！！加油！！



商务部 / 张振伟



成功一定属于你！加油！

世界上最快而又最慢，最长而又最短，最平凡而又最珍贵，最容易被人忽视，而又最令人难忘的就是时间。转眼间，进公司 5 个月了，在进公司之前对公司就有一些了解，当时感觉网络是个非常虚幻的东西，让我特别

犹豫。最终，抱着试试看的心态进了公司！进公司后，感觉什么都特别的新鲜，当然，更多的是不适应。本身自己的性格有点偏内向，所以在工作中给客户打电话的时候，真的是充满了恐惧，害怕客户拒绝，害怕被客户接通，甚至不敢打电话。但是之后同事们工作的激情感染了我，更让我有坚持做下去的勇气！

目前我在客服部，客服部作为公司的售后服务部门，至关重要的作用，同时也代表着公司的企业形象。所以

我们部门非常重视人员分配、工作调整，以确保更为准确的把握客户的全部信息，避免出现客户信息混乱。在此我作为一比多的专职客服人员要做好以下本职工作：首先，对客户进行回访，把客户遇到的问题记录下来，处理好！其次，与客户保持联系，提高自己的能力，把业绩提升上去！

在此感谢公司给了我一个符合自己专业的岗位、发挥自己能力的平台，我将在自己的工作岗位上尽心尽力，为华盟的发展壮大做出自己的贡献。

我也知道摆在我面前的道路是十分困难的，对出单心理也是没底的。支撑我的就是对网络行业的无限热爱，以及想对自己的肯定！

我想对大家说，人生坎坎坷坷，跌跌撞撞都是在所难免。但是，不论跌了多少次，你都要坚强地再次站起来。任何时候，无论你面临着生命的何等困惑，抑或经受着多少挫折，无论道路如何的艰难，无论希望变得如何渺茫，请你不要绝望，再试一次，成功一定属于你！加油！成功一定属于你！加油！

客服部 / 李淑琴



进入华盟半个月了，虽然时间比较短，但还是感觉学到了很多的东西，让我变得对生活充满了积极。原来的我一直浑浑噩噩的混日子，不知道自己想要什么，要做什么。第一天到华盟的时候，大家一起问好：好，很好，非常好，YES!!! 让我感觉到了团队的力量，这才是一个团队，一个集体。那时候我就在想，我一定要让自己融入这个团队当中，成为他们的一员，为了共同的目标而努力。

进入华盟后，让我感觉到了另一种生活态度和一种积极的思想，和原来所接触到的是完全不一样的，让我感受到了另一种氛围。我相信我们每个人都会获得自己的成果，这个成果可大可小，但是我们会为此而付出努力，虽然在努力的过程当中会遇到非常大的困难，但是只要我们坚持下来，不管怎样，都是一种成功。

商务部 / 赵云飞



从时间上看，我进入华盟前后才一个星期。未进华盟之前，真的很茫然，也可以说是抱着试一试的态度。慢慢的，我进入了状态，开始了解了其意义，原本，在我的观念里只有淘宝、阿里、百度，很窄，很有限。但渐渐的，我的注意力倾向了“中供”，满脑子的“中供”，要说感觉呢，也说不出个所以然来，就一个字“好”，太吸引我了。然而在我第一天上上班的时候，华盟的员工给我的冲击实在是太大了，导师、朋友、家人，每个角色都在他们身上体现的淋漓尽致，和他们的相处

给人的感觉总是很愉快，很温暖，而且每天都活力四射的，感觉太阳的热烈全映照在他们身上了。那时我就想，我很幸运，能让华盟看到了我，能加入华盟。我相信，它绝对不会是我的阻碍的。

商务部 / 陈丽平



一眨眼一个星期就过去了，实话说从未有过这样充实的生活，平时安逸惯了，现在的生活状态让我又有了激情去奋斗，去展望。人是在一次次失败和打击中成长的，曾经总在想一句话：“长大是一瞬间的事。”我的那一瞬间又会在何时呢？我想应该是在失败和打击过后，成功的那一刻，我相信那一刻会马上到来，我也即将长大。我一直觉得趁着年轻要多认识些人，进入华盟这个大家庭，我又认识了这一批聪明、可爱的精英。我喜欢和这里的人相处，“别管以后将如何结束，至少我们曾经相聚过”这是我最喜欢的一句歌词，曾经多少等候，多少失落，多少如烟飘过，以后也不知如何，一切来过就很美好，也很满足。

阳光总在风雨后！ Tomorrow is another day!

商务部 / 张蕊



生日祝福

梅想到：超越自己，成就梦想。

王玉光：祝福所有的朋友和我事业蒸蒸日上，身体健康，心想事成。

张振伟：祝福自己生日快乐。

赵云飞：希望自己坚持到底，永不放弃，充分发挥出许三多精神，使自己成长起来。

张蕊：长大是一种幸福，长大是一种痛苦，生日快乐。

陈丽平：每天都兴致勃勃。

