



SMART HOUSE 智能家居

格通·未来家庭的无限可能



福建格通电子科技有限公司
FAX: 0591-88025977

TEL: 0591-88025966
WEB: www.gridlink.cn



关注格通微信



关注格通网站

上海岁金投资《集团》有限责任公司 地址: 上海市浦东新区芳甸路1155号嘉里城3801室
网址: http://www.suijin.com.cn 邮箱: administrate@suijin.cn

岁金视界



02

2016年第二期

快 | 乐 | 工 | 作 | 享 | 受 | 生 | 活

特邀人物

◎岁金集团副总裁“陈济锦”专访

聚光灯

◎格通·未来家庭的无限可能

岁金汇

◎创新, 为时代提速

专业维生素

◎商品房预售过程的法律风险分析及应对

悦书

◎拥抱《必然》



中国·上海

岁金集团 www.suijin.com.cn

4月刊

FROM EDITOR

卷首语

< 一年之计在于春 >

时间从不停歇，似乎才过春节不多久，2016年却已悄然翻过了将近四分之一。许是因为闰年的缘故吧，今年的三月来得比平常要晚一些。

《岁金视界》亦如上海三月的桃花，经历了一季冬的沉寂之后，随着春天温暖的风吹过，露出了娇艳的面容，渐渐的染遍了一路上的风景。

回眸刚刚过去的一年，我们岁金集团打造了上海交大（湖州）现代教育示范园区项目；举办了文亭湖之夜大型焰火晚会；昶享资产收获了丰硕的果实；格通科技产品正式迈进市场；筹建杉奇电商进军支付行业。春华秋实，汗水凝成收获，冬去春来，艰辛换回成功。一路走来，我们虽磕磕绊绊但走的从容淡定。因为我们深知，这探索之路从来都不会是一帆风顺的。“艰难困苦，玉汝于成”。从岁金集团成立至今，我们广大同仁一起总结教训，分享经验，廓清迷雾，升华智慧，消除疑惑，以更加理性和坚定地步伐，沿着正确的路径执着前行。

雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越。2016，新年伊始，而一年之计在于春，有了战略目标，有了分解实施计划，就是有了航向，就无需徘徊，更不会迷茫。春天既是播种希望的季节，更是充满挑战的季节，新的一年要有新突破、新发展、新收获，希望在新的起点上有新方向、新动力、新作为，用自己的双手，去开拓通往事业的成功之路。

新年新气象。我们将直面新形势，豪情满怀，进击新目标，夺取新胜利，创造新辉煌。也希望岁金人精神百倍、干劲儿十足，莫辜负了艳阳春景，更不辜负大好韶光。



岁金视界

主办：上海岁金投资（集团）有限责任公司
行政人事部

顾问：陈朝金（董事长）

总编：陈济锦

执行主编：赵燕

岁金各公司 宣传干事

昶享资产：林作辉

格通科技：林小清

杉奇电子：周蕾

荷泽文亭湖：方巍

浙江岁金：陈伟

岁金 3D 广场：徐三琴

上海岁金投资（集团）有限责任公司

地址：上海市浦东新区芳甸路 1155

号嘉里城 3801 室

网址：<http://www.suijin.com.cn>

邮箱：administrators@suijin.cn

《岁金视界》导读 INTRODUCTION

■ 卷首语

撰写人提出自己的观点，让读者很快感受到刊物的观点、主题、人文关怀……本期编辑部特向集团副总裁陈艺邀稿。

→ 一年之计在于春

■ 特邀人物

02

每期会采访一位公司的核心人员，体现公司的管理层现阶段的工作及管理理念。本期“特邀人物”专栏采访集团副总裁陈济锦，文中阐述了2016年由他管理的部门工作开展等，并看到了他不断追求前行的力量……

→ 岁金集团副总裁“陈济锦”专访

04

■ 岁金新闻

这是由各公司提供的一篇篇新闻报道，跟大家共享，聚焦岁金新闻，关注最新动态。

■ 聚光灯

10

《岁金视界》的重头戏之一，就是尽可能的让各下属公司各部门联手隆重推出公司相关业绩展示及产品推广等。这样整本《岁金视界》有一个重点，一方面希望加强读者对岁金产业的了解，另一方面也使《岁金视界》在编辑上更有条理。

→ 格通·未来家庭的无限可能

→ 格通智能新展厅——体验你自己的智慧家庭

→ 透过展会看市场行销长征路——格通科技历年展会回顾

■ 岁金汇

20

“岁金汇”志在成为《岁金视界》的明星版块，与原创专业类文章享受同等稿酬，由我们指定主题进行征文，得到了大家踊跃的投稿，这一期以“创新”为焦点话题，吸引了多方关注。作为《岁金视界》的主编辑部，每一次都将一个人尽皆知的做人或者做事的道理推荐给大家思考……听大家畅所欲言。

→ 创新，为时代提速

→ 创新是研发的生命力

→ 创新从“头”开始

■ 专业维生素

26

各行各业，怎么可能少了相关专业的文章？让我们了解岁金旗下产业的技术创新、内部管理理念的突破。使自己具备一双善于捕捉问题的眼睛，普及相关知识，可以帮助岁金的新鲜血液更早了解自己所在的企业特色，也是我们所倡导的对待自己专业所长。

→ 园林景观对房地产项目起着举足轻重的作用

→ 商品房预售过程的法律风险分析及应对

→ 浅谈企业分层培训

→ 关于投资、投机与赌博的简单讨论

■ 岁金留金

32

用照片来演绎感动，用笔尖来感悟人生，重点突出公司文化、员工业余生活，如生活感悟、旅游情趣、情感历程等。显然作者写作时是沉醉在自己的心情中，有那么一些温馨，有那么一些感动，有那么一些些共鸣……

→ 辞旧迎新

→ 我没有变强是因为我一直很舒服

■ 悦书

40

推荐一本自己阅读过，在某个方面对自己触动，或者有收获的书。非常欣喜：浙江岁金的方维，结合自己的工作实际情况，给我们推荐一本好书。感受到他的体会及思想……

→ 拥抱必然

特邀人物



岁金集团副总裁 “陈济锦”专访

陈济锦：

2011.03-2016.04
集团副总裁

负责集团（财务部、行政人事部、法务部）各项事宜；

2016.05
集团顾问

第一次看到济锦总是在 2011 年 8 月，印象最深刻的是他办公桌上面放着的那本台历，上面是他及家人在加拿大滑雪的场景，一切都那么得岁月静好，这种低调与宁静就是另一种并行不悖的前进力量……



记者：2016 年，集团整体经营目标明晰，对于您负责版块有什么重大的工作步伐？

济锦总：作为投资型集团公司主要靠下属企业运营好创造利润，按集团董事长长的指示，16 年我负责的版块主要工作做好服务及监督。服务：健全制度，指导执行；监督：每一季检查，总结、改进及提高。

财务部：根据 16 年各下属公司的提报核准的预算进行预算管理，对财务经营数据进行及时的经营性分析，有效的对公司管理及经营决策做到支持；对 15 年度进行全面财务外部审计，发现问题，解决问题；定期到下属公司进行稽查，并对薄弱环节进行针对性的培训及指导。

行政人事部：企业参与市场竞争的核心就是人才竞争，选对人尤为重要，所以我们继续加大力度在招聘上，集团与下属公司互动，给下属公司一定的支持。并建立有效的人才蓄水池，做到资源共享。今年另外一个重点推培训，在集团内养成一种积极向上的氛围，以部门为起点，对于专业技能、管理能力、工作态度等进行系统性的教育训教，结合内、外训等各种培训手段，使岁金人能够在公司的帮助下，进一步提升自己的工作能力，提高对公司向心力，从中释放自己的能量。

法务部：16 年，因集团各事业部的性质不同，相对流程的梳理更为重要，制度明确化，对于合同的管理作为重点工作。

当然所有的工作离不开下属公司的支持，希望 16 年作为集团的一份子，我们能交一份让在大家都满意的答卷。



记者：集团跟下属公司架构及网络建设尤为重要，您负责的版块在分工上集团跟下属公司的侧重点有何不同？

济锦总：在财务、行政人事、法务三个版块，集团跟下属公司已建立了完整的组织架构，梳理了相应的工作流程，集团对下属公司进行垂直管理，垂直管理主要指业务上的管理，不是一杆子把下属公

司管死，而是要按照集团的整体战略目标，管理思路，相对统一的制度，形成规范操作管理。集团对下属公司的总经理、副总经理等高管及这三个部门的领导有人事任免权，下属公司领导对这三个部门有行政管理权。下属公司可以根据自己的业务性质，公司发展的不同时期，发展特点来针对性的运行，但偏离集团统一制度要及时沟通，取得认可后方可实施。

当然我们要加强内部沟通机制：健全访谈机制，在公司内定期举办专题讨论、交流会等形式，让集团及下属公司，员工与管理者之间全面、坦诚地进行双向沟通；推行述职制度，让员工展现自己的能力，并让工作有计划性的完成，让公司中优秀的员工将他们的经验与大家共享，让大家来认可他们的工作成就；我们着眼于使集团跟下属公司不再只是一种单纯的领导与被领导关系，而要形成一种全新的伙伴关系，共同营造一种民主、进取、合作的健康氛围。



记者：岁金集团很注重企业文化建设，16 年我们将如何前行？

济锦总：企业文化是企业的灵魂，是一个企业精神和价值观的体现，是一种传承。包括企业创始人出身及处世风格，到企业的体制、激励方式，管理思想、行为和文化理念等等。企业文化不仅是外在的规范和准则，而是发自经理人和员工内心的一种“态度”，是公司的无形资产对公司经营起着巨大的促进作用，提升员工的凝聚力、创造力。企业文化的建设是一项长期任务，是一个系统工程，是一个传播、评估、持续改进的系统，是一个不断强化、反复灌输、考核评估与动态完善的过程。

企业文化的建设：需要的是认识到位、制度到位、教育到位。16 年我们重点在企业内刊、宣传册、视频展示、干部集训、团体拓展、员工关怀方面加大企业文化的宣传和培训。让员工更加明确企业的价值观，形成认同感和归属感。



记者：您负责的 3 个部门，都是对内服务的部门，您在哪个部门花费的精力最多？

济锦总：当然是财务跟人事了，企业以经济效益为中心，企业的运行过程和结果数据化大部分体现在财务上，我通过它了解集团和下属企业的运行状况，另外财务开支要讲究一个原则：“应该花的钱，千万不能吝惜，不该花的一分钱都不要浪费。”我记得上世纪 90 年代初，我任职的日资企业老总在企业内部强调资源的合理利用，小到纸张都要双面使用。当时我们企业年盈利达到 1 亿以上。老子说：“天下大事必作于细，天下难事必作于易”。我们的管理是从细节开始……在人事上，特别中高层人才的使用上，也颇花心思，一个个亲自面试、交流、引导及至评价，从使用职业经理到事业合伙人，是集团在用人制度上重大的转变，今后即使我退休了，也会关心这两个部门的工作，因为岁金集团有我的心血，我要看着它健康、稳健地成长壮大。



记者：您的身上有那么一股子“文艺范”，您是如何诠释的呢？

济锦总：呵呵，有吗？你们有这种感觉呀！这得从学生时代说起，小时候我很喜欢音乐、美术、文艺等，可是我初中之前的学习是在“文革”中渡过，想学，也没有这个条件。后来发现有同学会口琴、笛子就跟着学。当班干部需要出黑板报，就开始练字、学刊头画。甚至收集报刊上的好文章，不断的积累，并试着自己动手书写。看到一张相片可以描述一个故事，就尝试着摄影……这些都过去，可能在我身上留下些影子吧，现在依然对摄影及书法有浓厚兴趣，并不断的在修炼提升中……

30 年的工作经验告诉我，多才多艺除了给生活增加乐趣外，对工作也是有利的。可以增加亲和力和感召力。希望年轻的员工及干部们都学些文艺知识，让自己的人生更精彩。

岁金集团行政人事部 | 赵燕



1 *市人大调研组一行莅临格通总部参观调研

2015年12月9日，福州市人大陈奇副主任带领市人大调研组人社局局长林中、人社局副局长孙鲁闽、冯音、人社局党组成员等一行来我司参观调研。

来访领导在林经理及技术人员的陪同下，参观了格通企业文化长廊及智慧生活体验厅，对格通创业历程进行了深入了解，同时对智能家居产品和技术等进行了考察，并针对智能家居与智慧城市建设等问题进行了一系列的交流和讨论。

在一轮参观了解后，来访领导对我们的品牌和产品给予充分肯定，对我们从创业初期到现在不断壮大的发展历程，一路脚踏实地，不怕困难，解决困难，坚持创新的创业精神，十分赞赏。并表达了对格通未来的发展前景充满厚望。

同时，鼓励我们团队，进一步坚定信心，继续保持团结一心、不断创新的精神，创造更多新产品、新奇迹，办实业办好企业。



2 *上海交通大学教育集团（湖州）现代教育示范园区开工奠基仪式

2015年12月20日上午10时18分，浙江岁金投资发展有限公司投资建设的上海交通大学教育集团（湖州）教育示范园区开工奠基仪式正式开始，这标志着上海交大教育集团（湖州）现代教育示范园区正式破土动工。

参与本次奠基仪式的主要领导有湖州市人民政府副市长闵云女士、湖州市政府党组成员、南太湖产业集聚区管理委员会主任、开发区党委书记、管委会主任施根宝先生，湖州市教育局党委书记、局长潘音女士等政府部门班组成员，上海交通大学产业集团总裁、上海新南洋股份有限公司董事长刘玉文先生，上海新南洋股份有限公司总裁、上海交通大学教育集团董事长吴竹平等上海交大教育集团领导，上海岁金集团董事长陈朝金先生、上海岁金集团副总裁陈艺先生等岁金集团领导成员。

西塞山前的白鹭飞翔至此，停留、筑巢。一座代表未来创新国际教育模式的教育示范园区，落户、生根发芽，由此上海交通大学教育集团和湖州这座具有鲜明江南文化特质的城市结下姻缘，共筑教育产业的辉煌，同时也标志着上海岁金集团正式进入教育产业，全面参与现代教育新模式。

3

*文亭·蓝水湾举办“迎新春老年书画展、送春联到社区”活动

为了弘扬传统民间文化，营造新春喜庆温馨的氛围，2015年12月25日至2016年1月6日，菏泽文亭湖综合开发有限公司联合成武县老年书画研究会举办文亭·蓝水湾“迎新春老年书画展、送春联到社区”系列活动，给小区居民送去新春的祝福。

活动期间，得到了成武县老年书画研究会会长李占魁大力支持。展出了成武县老年书画研究会部分书画名家作品；梁宝玉、王以让、党茂忠、程继崇、宋述惠、邵子升、崔贵元、王移岭、李怀明等成武县老年书画名家挥毫泼墨，为文亭·蓝水湾小区居民义务书写了春联。一幅幅寓意祝福的春联跃然纸上。“金猴献礼家家顺利，喜鹊闹春事事吉祥；羊随新风辞旧岁，猴节正气报新春；羊驰碧岩添秀色，猴攀绿枝步青云...”红红的春联、浓浓的墨香，一幅幅喜气洋洋的春联、一句句热情洋溢的话语，都寄托着人们对即将到来的猴年春节的憧憬和向往，同时也送去了对群众的温暖和祝福。现场春意融融温馨热烈，居民争相领取春联感受浓浓年味。

本次活动受到文亭·蓝水湾小区居民的欢迎和好评，活动期间每天前来参观书画展和请求书写春联的人员络绎不绝。空气中到处都飘荡着墨汁的扑鼻芳香，在弘扬中华传统文化的同时，也增添了节日气氛，赢得居民的一致好评。



5

*岁金足球开踢啦

2016年3月10日，“岁金足球队”开启了新年来的第一场热身友谊赛，来自集团和下属公司各个部门的球员，在球场上奋勇争先、冲锋陷阵般的勇往直前。

在过去的一年里“岁金足球队”对内丰富、活跃了员工业余文化生活；对外展示了岁金员工团结、顽强拼搏的良好形象。足球，在球场上那是球员用脚追逐着的希望，拼搏着的是各自心中的梦想。球场上狂奔着的身影，是工作生活中不懈的努力与坚持的缩影。

“岁金足球队”将在公司工会和领导的支持下，继续响应全员健身的号召，“快乐足球，快乐生活，快乐工作”。通过更多的活动，增进员工们的友谊、进一步的交流，从而提高整个公司的凝聚力与协作力。紧张工作后的时间，同时也健康快乐的生活。每周四 20:00~22:00 我们上海世纪公园绿茵场上见。



4

*“金猴迎新 乐闹元宵”文亭·蓝水湾花灯会热闹上演

2016年2月22日，在这传统佳节日，成武蓝水湾广场上举行了盛大的元宵节花灯会和璀璨的焰火晚会为成武人民提供了完美的视觉盛宴。本次活动由菏泽文亭湖综合开发有限公司主办，成武地区主要企事业单位协办。

元宵灯会的举办，丰富了广大市民的精神文化生活，增添金猴报喜节日气氛，为市民献上一场气势磅礴的彩灯文化盛宴。

18:50分音乐奏起，焰火晚会正式上演，焰火“开门红”点亮了整个晚会的序幕。数万人聚集在伯乐广场及湖心岛周围，观看音乐喷泉和焰火。随着音乐的高昂顿挫，湖中喷泉腾起的水柱时高时低，水花时大时小，在空中洋洋洒洒。一团团火红的烟花在空中齐齐绽放，预示着新区将要迎接更为辉煌的一年。“金猴闹春”、“和谐之光”“春色满园”等相继燃放，将节日的文亭湖映衬的格外光彩灿烂。

夜色渐深，不少人依然意犹未尽、依依不舍。一位带着女儿来参加活动的王先生说，平时自己都很忙，很少有机会陪女儿，这次的灯会带家人一起来观看，对增进家人之间的感情特别有益。



6

*岁金3D广场重抓消防管理

2016年3月10日，岁金3D广场绳经理参加了高桥镇政府召开的消防安全制度培训。增强消防科学发展观念，普及消防安全教育知识。同时针对本单位进行了“珍爱生命从防火做起，杜绝火患从自我做起。”为主题的消防宣传。并定期安排公司的保安人员接受消防知识培训，定期带组织相关核心人员到各个商户进行巡查，保证各商户消防安全及消防意识普及。



7 *集团董事长未雨绸缪 深入调研 江苏IB国际学校

3月13日下午,集团董事长陈朝金、上海鼎培教育科技有限公司董事长陈浩等一行参观、调研了江苏省句容碧桂园IB国际学校,万明珠校长全程陪同并详细介绍了IB国际学校从2013年筹备,2014年招生以来的发展历程。目前,学校学生有800多名,设有幼儿园、小学、中学及高中国际班四个年段,2015年首届国际高中中段共有13人考上澳洲国立大学、英国牛津大学、英国伦敦大学等世界知名学府。2016年预计招生人数突破1000名大关,学校整体运营良好。

陈朝金董事长在实地参观、调研后,对句容碧桂园IB国际学校在教学团队建设,教学定位及精准市场营销等方面给予高度认同;通过参观、调研,为今年集团教育地产项目在学校教学方面的筹建、部署提供更加直观的思路,为实现上海交大(湖州)教育示范园前期教师团队的建设及2017年9月的招生工作奠定基础。



8 *格通中标宝地东花园——“智能家居+地产”再升级

继格通 ZigBee 技术受众多媒体关注后,格通科技又引来一波中标潮,本月中标上海宝地东花园整装楼盘。首批将安装160多套格通智能家居系统,该项目是格通科技在上海地产市场开发中取得的突破性项目,为今后格通在上海区域市场开发奠定了基础。格通何以在众多的智能家居企业中脱颖而出,获得上海宝地东花园的青睐?除了技术、产品、团队优势外,格通一直以来积极探索创新发展方式,积极发展跨行业合作,推行“智能家居+地产”发展新模式,与上海宝地东花园打造智慧社区的发展思路一拍即合。智能家居企业与地产企业商合作,为双方带来了共赢。一方面,地产企业凭借智能家居产品提升了自家房产的含金量,实现销量增长目标;另一方面,智能家居厂商将产品嵌套在地产企业的楼盘项目中,不仅可以销售出自己的产品,更可以通过这种合作让更多的消费者使用到智能家居产品,达到了很好的宣传效果。



9 *《打造高绩效团队》视频培训在集团及下属公司开展

2016年我们的《大讲堂》开课啦,3月中旬,集团及下属公司开展了《打造高绩效团队》视频培训。此次培训工作由集团行政人事部统一筹划及组织,得到了各下属公司领导及所属行政人事部的积极配合与支持。此次视频结合余世维老师讲演的特点,在视频中间由我司培训主管穿插头脑风暴。结合目前公司中的经营现状、工作中碰到的问题、员工的工作态度、工作方法等进行强化及分解,找到相应的解决方法。融合如何打造高绩效团队,高绩效团队需要具备的各项素质等,教导一系列系统性的理论知识及解决方法,让我们受益匪浅。



△ 更多新闻敬请关注我们的官方网站: <http://www.suijin.com.cn>

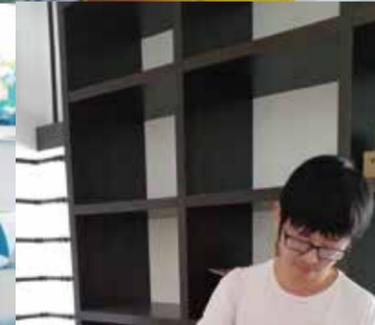
聚光灯 THE PROJECTOR LAMP

格通·未来家庭的无限可能

格通以优质的产品与服务，获得万科集团的青睐，为坐落于上海虹桥商务区核心区的“万科时一区”提供 3500 套智能别墅的解决方案，并于 2015 年 5 月成功完成交付，顺利投入使用。

“万科时一区”地上建筑面积约为 500 万平方米，地下建筑面积约为 260 万平方米，涵盖了住宅区、独栋办公楼、标准办公楼、商业街，未来将成为上海西部城区最重要的 CBD 区域。该项目大部分住宅区，均采用格通智能系统。系统包括智能照明系统、智能窗帘控制、智能安防系统、家电控制系统，并可根据用户需求配备情景模式，一键控制家里的灯光、窗帘及其他家电设备。3500 套智能别墅成功交付，获得了极好的市场反响。

格通科技成立至今还为上海浦东高桥 3D 广场、嘉兴平墅项目、菏泽文亭·蓝水湾、三盛·CITY 项目、福州贵谷别墅等地产及社区提供了智能安防、智能照明、智能家电控制、智能窗帘等多套智能系统。格通科技何以成为众多知名地产企业的选择，何以获得消费者青睐？



★ 先进的研发团队

强大的科研团队是高科技公司的立身之本，格通科技前身是世界著名学府澳大利亚悉尼大学的智能电网项目组，董事长黄文著先生于 2010 年获得悉尼大学获得网络工程硕士学位，并继续在悉尼大学电子信息与工程学院攻读博士学位。2012 年 6 月，格通科技成功引进悉尼大学布兰卡·武切蒂奇教授作为格通科技首席技术官，引进悉尼大学李永会副教授、悉尼大学周振东研究员作为格通科技技术官。在国内，格通同样拥有一支实力雄厚的研发团队，团队成员来自各大院校具有高学历及丰富的研发经验，主要从事产品技术理论研发、软件开发，引领行业先进设计理念。



★ 稳定的产品性能

格通科技在国内外研发团队的共同努力下，目前产品有 200 多款，可以满足一般家庭 98% 的智能化需求，软件方面支持 GPS 场景、WiFi 场景等潮流功能，且能适配 Android 及 IOS 系统，极具国际化特色。同时，公司专注于 ZigBee 技术智能家居产品的研发，四年间，公司已成功申请，包括红外探测器、主机、插座在内的多项专利，获 ISO9001 管理体系认证、ISO20000 IT 服务管理体系认证、ISO27001 信息安全管理体系认证等多项资质证明在国内智能家居行业中，处于绝对领先地位。



★ 完善的产品系统

格通科技根据客户需求推出五大产品系统：门户防盗系统、厨房安防系统、智能灯光系统、环境检测系统、家庭节能系统，为家居提供全方位的智能服务。

格通智能安防一整套系统均由世界无线通信界权威专家布兰卡教授带领下自主研发，采用行业领先的 ZigBee 技术，高效、低功耗、低成本，无需布线，为家层层布防，防火、防盗、防入侵，更主要一点是可以实现家庭远程看护、互动。格通智能网关，轻松实现家用电器联动。一键控灯、一键控温，随时随地遥控家中电器。关爱家人安全与健康的同时，还能优化能耗，从家居细节为用户守住财富。格通五大产品系统，用科技为用户打造安全、舒适、温馨、节能的家。

爱家的人明白，给家人安全感，不是嘴上说说就足够了，格通智能家庭用智慧给家人一个安全的堡垒。从此家变得懂你，每时每刻给家人最周全的保护。

这就是格通科技，为你打造的智能化家居全方位便捷体验，让家从此有了智慧。



格通智能新展厅

——体验你自己的智慧家庭

2016年3月份格通智能新展厅即将完工啦，届时给大家不一样的体验效果。

格通智能走心的感觉.....

早晨一睁眼，就闻到了新鲜烤面包和咖啡的香气，煮蛋器、咖啡机、面包机已准备好了早餐；上班的时候下雨了，家里的窗户忘记关了，打开手机格通 APP 点击几下，家里的窗户就关了！晚上下班前，用手机打开 App 点击几下，家里的空调开启，喜爱的音乐缓缓响起，只要提前备好原料，烤箱、养生壶也能同时开始烤制食物、熬制养生汤.....互联网家居时代，这一切其实都已经实现。如果你是上班族，想要给生活带来便利，并追求那么一点点时尚感，不妨来了解下格通智能吧！

家电们是如何联网的？简单说，一种是本身自带 WiFi 的智能电器，比如王女士购买的乐视电视、小米盒子、奥克斯智能空调、苏泊尔智能电饭煲、格通智能灯、格通智能扫地机等，都可以直接连接 WiFi，然后通过手机操作。

第二种本身不带 WiFi 的电器，但可以配合带 WiFi 的电话线板来控制，比如格通智能插座，把网友们想控制的电器全部连上 WiFi。

最后，下载打造智能家居概念的总控平台格通智能家居 App，可以把所有智能电器全部作为设备添加进来，从此，一机在手，懒人不愁，用手机远程遥控家电可以轻易实现。

不仅仅电器，电动窗帘、安防、灯光、音乐.....基本涵盖了生活的方方面面。

手机变身遥控器

进入格通体验展厅，可以看到由一门密码锁控制的户门，根据提示“开启门锁进入我的家”，再输入密码或指纹，点击开

锁，一个客厅就呈现在眼前，客厅里有窗帘、灯、空调等已添加好的设备，这时，点击其中任一设备，比如空气净化器，就可以看到空气净化器的控制画面，在手机上可以选择自动开启、急速、定时、负离子等控制键。手机就可以代替遥控器了。

进入“厨房”场景，就能看到厨房中所有能联网的电器，如面包机、烤箱、冰箱等，同样也能通过手机点击进行控制操作

“格通智能”把若干个不同品牌的家电集合控制在一个平台上，还设置了许多方便的“场景”。如“回家模式”中，有灯、空调、热水器、空气净化器等电器，可以点击开启。还有“离家模式”和“睡眠模式”等，只要家人和你使用同一个账号登录，就可以在手机上控制多个设备。

多个遥控器变成一个手机 App= 智能家居？其实，未来的智能家居远不只是这样。下班的时候点击格通智能 App 控制热水器的插座，到家就有热水。白天的电费就可以省下一笔啦。使用格通智能灯，而不再需要去找开关；一间大办公室里，每一盏灯都会根据日光变化和人的动静转移或根据个人喜好，调整照明强度；仅靠白天和黑夜交换的这种方式就能节能 5% 到 8%，购买了智能插座最多能节能 30%。即使按照 5% 到 8% 算，全年节电数量已非常可观。

智能化家居这个概念早在十几年前就出现了，1998 年比尔·盖茨就为自己建造过一座智能化的豪宅。尽管目前大家对于智能家居的认知还处于非常基础的层面，但随着新一代消费群体对智能家居的认知逐渐深刻，整个市场的规模会逐渐被打开。届时智能家居就跟普通的家电一样，却给大家不一样的智慧家庭体验！

格通科技 | 人事行政部 林兰芳



THE LONG MARCH ROAD THROUGH THE EXHIBITION

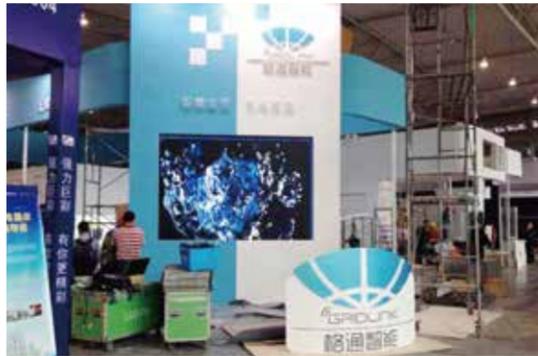
透过展会看市场营销长征路

——格通科技历年展会回顾



2016年格通科技市场部，3月25日在乌鲁木齐红光山国际会展中心参加2016春季家装博览会和即将在上海5月11日期间参加的亚洲消费电子展，在各种各样的行销手段中，参加展会无疑可以让格通科技在短时间与众多的人展开互助的一种行销手段。当四面八方、形形色色的人向我们展位涌来的时候，在第一时间内获取的企业形象和感受也许将左右今后的决定。但要办好一场展会，结合人力、物力、精力、财力、都是一笔不小的开支，因而容易引来更多的争议，在此《岁金视界》以对展会可能有的疑问为题，来给大家解惑，希望大家更多关注公司的行销动态。

尽管在公司中并不需要每一位员工都参与到这项行销活动中来，但展会也是最能表现公司各项竞争实力的载体，企业的形象也借此得到充分的展现，所以展会的成功也是身为公司一员的骄傲。



2014年4月
中国（成都）国际智慧城市暨智能家居展览会



2014年6月
广州国际建筑电气技术展览会



2014年9月
上海智能建筑展



2015年5月
福州展会

问题1
为什么要参加展会？

这个问题乍一看比较简单，用寻找商机，树立品牌等等这些理由似乎也很冠冕堂皇，但是和快速消费品，汽车等商品行业不同，智能家居其实是我们通过我们的产品系列延伸至提供一个服务系统。且目前整体行业也是属于发展及推广前期，消费的认知度需要逐步建立，行业的特性决定了不太可能在展会上签到订单。那么我们是否因为这样就不参加展会了呢？

智能家居服务系统，现阶段也处于一种比较前沿及时尚的需求，这个特性决定了只有社会中的精英、年轻时尚的才俊才是我们传播的对象，而展会恰恰就是能把这批特殊的精英筛选出来的一种营销方式。我们认为参加展会的意义在于“让更多的精英人群记住你，然后通过他们的介绍成为我们的客户。”

其实，展会只是行销途径的一种，但展会是我们众多行销途径中，唯一可以和被宣传对象直接面对面的交流和留下深刻印象来判断自己并不了解企业规模、声誉甚至产品的技术先进性、产品的质量等，一旦选择减少了曝光率。就意味着渐渐被人淡忘。所以，我们考虑重点不在于参不参加展会，而是应该考虑参加什么样的展会和怎么样参加展会，以及怎样将展会的效果最大化。

问题2
各种各样的展会那么多，我们要参加哪一个？

我们可参加的展分可分成三大类、一是智能方面的专业展会，二是综合类展会，三是其他相关行业的专业展会。每类展会的目的及侧重点是不同的，而根据我们办展的经验，最后一种的效果更直接。

评估展会，首先要确定参展的目的，第一类展会比较适合我司销售通路和知名度尚未完全打开的市场区域。通过和同业同台竞技、使权威机构、传媒、客户及对我们技术和实力有一定初步的认识，也让对手认识到我们强大，最后通过他们的传播到我们的客户那里。

第二类展会的参展目的主要是找到客户，综合类展会的参展商和专业的观众都是我们潜在的客户。因为一些企业老总都亲自查看自己的展台，并光顾其他公司。类似我们今年参展亚洲消费电子展，因为这是上半年唯一一个消费品类国际类的展会。作为希望成为国内前5的厂商是必须要出现的，这是一种态度和刚需。

第三类是参展目的和第二类相同，但侧重于某一个特定的行业，类似地产业。参加这类展会的前期是公司需要在这个行业里取得突出的业绩。

评估展会，其次是考核主办单位，承办单位和参展单位的声誉和实力。他们的号召力及专业水平和专业观众的组织能力，都会对展会的效果产生影响。

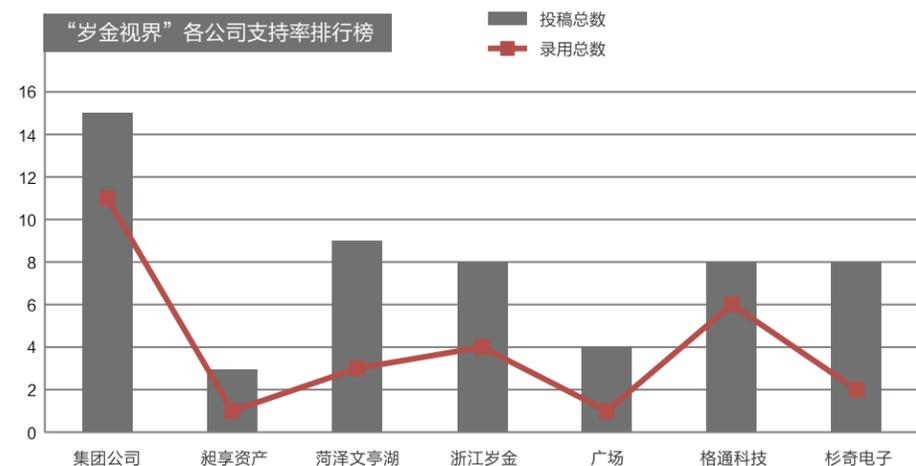
最后，支持媒体的多寡和实力也是我们评估展会的依据。

问题3
选好了展会直接参加就可以了吗？

选择展会仅仅是第一步，其后工作还有很多，参展方案的规划、展台方案的设计、展品的设计制作、展览文案、图像设计制作，以及展会的组织，互动环节等等这些都要全面准备的，展台的规模和设计都必须与公司的形象相符合，如果仅仅是标准展位，挂几张招贴画，这样的参展的方式不仅不能吸引客户，达不到让客户记住您的目的，也许可能会起到相反的作用。这也就是为什么搞特装展台花费大，费用多，但市场部却一直尽量坚持的原因。

问题4
为什么强调创新的我们，参展都沿用了同系列的设计方案呢？

岁金集团所有公司讲究创新，尤其是我们格通科技，但创新的应该是产品、技术，管理理念等，而不是企业形象，纵观其他行业，能够树立起企业品牌的知名企业，对外形象基本都何持统一的。例如大众、丰田等汽车制造商在全世界4S店都采用一样的外观，再比如肯德基、麦当劳、不管到世界哪个城市，哪家店，如同在一家店里。企业形象是统一的，才能让更多的客户记住您，并产生亲切感和归属感。再说，展会都有地域性的。参观参会的人绝大多数是当地或者周边的人，所以好的设计绝对不是一次性的。





2016年3月
新疆展会

问题5
今年格通市场行销之路简要说之？

这是个命题，格通的林总说要做个专访，从各位方面系统性阐述清楚。简而言之就是：目前格通的战略布局在于通过B端向C端批量性的推送服务和产品。但是C端市场用户的感受以及品牌营销和推广仍然是格通的重点工作。参加展会目的在于提高品牌的影响力，获得C端客户对智能家居的认知，寻求潜在合作方，从而形成在消费者中格通的品牌影响力和认可度，进而逆向推动我们在B端市场的战略布局。我们目前的主要客户是B端客户，但是产品的真正使用者是C端用户，在格通科技目前的战略下，两手都要抓但是侧重点会在B端，因此今年格通的营销规划中，我们计划参加2-3场的展会，其他的会使用高峰论坛，专家沙龙等形式接触B端客户。

集团行政人事部 | 赵燕



岁金汇

THE COLLECTION OF SUIJIN

岁金集团的灵魂 创新

创新是以新思维、新发明和新描述为特征的一种概念化过程。创新是人类特有的认识能力和实践能力，是人类主观能动性的高级表现，是推动民族进步和社会发展的不竭动力。一个企业要想走在时代前列，就一刻也不能没有创新思维，一刻也不能停止各种创新。

创新：是一种文化，是一种精神，是我们的财富。

本期《岁金汇》是由我们指定主题进行征文，话题：“创新”。

生活当中有什么创新的实例吗？是否有因创新而受益非浅的事情呢？在工作和生活中哪些事情上需要我们去创新？勇于创新的人会有更多的收益吗？创新究竟是难还是易？进行了集团内部的征文。

我们志在把《岁金汇》做成内刊的明星版块，期待更多我们的管理层及同仁们给我投稿，分享他的点滴……

敬请关注 《岁金汇》

下期话题：请围绕“责任”展开，从即日起开始征稿

什么是责任？它体现在哪些方面？责任感能改善我们的生活状况吗？为人处事到底担负着什么样的责任？如何建立责任感？所有相关内容都可以纳入征稿，请注意

- 1、主题≠题目，请根据文章内容自行起名，也欢迎针对《岁金视界》固定专栏投稿
- 2、来稿不限字数，畅所欲言，力求观点明确
- 3、来稿以邮件方式，请标注投稿字样邮件至administrates@suijin.cn或交于各公司宣传干事。
- 4、投稿作者请在稿件内写明姓名，所属公司及部门。若以笔名投稿，亦请另外说明，以便稿费及时送



投稿方法

△ 来稿以邮件方式，请标注投稿字样邮件至administrates@suijin.cn
或交于各公司宣传干事

△ 您在阅读本刊物之后，有任何的问题或者建议，都可以以上方式与我们取得联系。我们将感谢被采纳的意见。

△ 无论您是岁金的客户还是岁金的员工，只要您有兴趣加入我们，都可以成为某一版的版主，与《岁金视界》同行。

稿酬方法

△ 以被录用刊登文章为准，包含标点符号

△ 纯原创专业技术类：0.15元/字

△ 工作类（包括任何与工作有关的心得体会、计划书等）：0.10元/字

△ 思随笔类（不包括任何与工作的记录、感想等）0.06元/字

△ 推荐类（包括任何与专业、工作、生活的文章）：20元/篇

△ 摄影类（包括与投稿文章内容相关、反映情况的摄影作品）：10~30元/张

△ 《岁金汇》专栏（每期指定征文中心话题）0.15元/字

△ 刊物印刷发布后的二周内汇到您个人的帐户。



INNOVATION, SPEED UP THE TIMES

创新，为时代提速

看到征文创新时，我一直在想，岁金集团的种种创新，我是一名老员工，快有九年工龄啦，许是跟着集团一起成长，所以感触特别深。一路走来，其实每个过程，每一次蜕变都有创新的精神存在。2015年我们还得到上海市福建商会认可，颁发“创新企业”荣誉称号。

一、经营理念的创新，推进企业永续发展

随着集团不断的发展，经营理念也在不断的创新，未来的实体经济要发展，要懂得充分利用资本的优势，通过资本运作把企业发展推向新台阶，同时更要懂理用人。2013年企业在董事长陈朝金的创导下：实行事业合伙人制。通过股份制让公司核心团队的人员成为公司股东，有共创、共享、共担的精神。以创业的心态来经营公司。让员工感受到公司的文化，激发员工的主人翁意识，愿意为“岁金”公司文化和使命传承竭尽全力。“人才是企业发展的关键所在，有10亿的资金，那其中3个亿要投放在团队身上，要与团队利益共享”。以这种理念经营公司。

二、实施科技创新，增强企业核心竞争力

岁金集团通过自主创新和吸收引进，其旗下的高科技公司 - 格通电子信息科技有限公司，通过多方吸纳高管管理和专业技术人才，在技术上，由澳大利亚科学院院士布兰卡教授的加盟并率领澳洲悉尼大学优秀教授与专家共同建立福州格通智能研发中心，是目前福建省重点培养的物联网高科技企业，并入选福建省引进高层次创业创新人才等11余项荣誉，投入大量研发基金强化企业自身的科技实力，研发出一系列国内领先、国际一流、具有自主知识产权的高科技产品，形成了较完整的产、学、研、用相结合的开发体系，持续的科研，培养经费的投入，为公司的研发创新、人才培养工作提供了深厚而又坚实的基础。

三、以机制创新推动企业经营，实现企业精神追求和自身价值

近年来，从企业运行发展的情况看，企业的成败关键在于自身素质和能否跟得上形势的变化及适应市场经济的要求，岁金集团要做大做强，必须摒弃废旧的管理模式，从机制上创新，从根本上转变。

自2006年成立以来，岁金集团成功完成两次的增资扩股，公司的注册资本由1000万元增资达到1亿元人民币，企业的规模和实力有了质的飞跃，经过改制，公司迎来了更大的发展机遇。但企业光有注资是远远不够的，更重要的是还要转变经营机制，增强内部管理，建立良好的公司结构。岁金集团下属子公司 - 岁金大酒店有限公司结合市场的行情及规律，进行经营改制，由原先自给自足式的经营模式转变到以租赁、物业等为主的管理模式进行经营，给岁金大酒店及整个集团公司的发展具有一定的推动作用。

管理创新是企业培育核心竞争力的有效途径，是企业提

四、以管理创新夯实企业发展基础，提高运营效率，提升公司效益

高经济效益的重要法宝。近年来，岁金集团在不断推进科技创新、机制创新的同时，大力推动管理创新，有效地提升了企业效益，促进了企业发展。

在日常管理中，公司推行精细化管理，提倡无纸化办公，执行OA自动化办公，将公司所有制度以表单的形式呈现的OA管理系统中，简化工作流程，这不但符合国家提倡的节能减排，低碳办公理念，而且提高工作效率，降低支出成本，间接提高经济效益，使公司的管理流程规范化，标准化，科学化。通过建立健全全过程管理程序，简化公司工作流程，把有效管理的触角延伸到每个环节，形成堵漏、挖潜、节支环环紧扣、相互促进的精细化管理模式。

五、企业文化创新，实现社会、公司与员工三赢

近年来，在追求企业发展和扩张的同时，始终将企业内部的精神文明建设和员工的成长放在重要位置。公司时常聘用外来讲师培训员工，如《实效管理执行力》等课程，组织中高层管理人员外出参加《总裁培训班》等一系列举培训体系提高员工的知识、专业、技能、态度及经验，让其成长。在注重员工素质提高，公司还不忘员工身心健康，在工作之余，公司还组织员工每月生日会，一年一次旅游、二或三月一次拓展活动，一周一次的足球活动及羽毛球等文体活动，通过以上一系列的活动来构筑企业文化，增强员工的向心力和企业的凝聚力，从而不断刷新销售业绩和利润水平，使企业循着良性发展的轨迹日益发展壮大。

总之，技术创新可以提高生产效率，降低生产成本；机制创新可以使企业的日常运作更有秩序，便于管理，同时也可以摆脱一些旧的体制的弊端，如科层制带来的信息传递不畅通；理念创新是相对比较重要的一个方面，领导者思想理念的创新都保障企业沿着正确的方向发展，企业文化的创新可以吸引市场上有才华的员工，为企业注入新鲜的血液，同时可以增强企业的凝聚力，发挥员工的创造性，为企业带来更大的效益。





INNOVATION IS THE VITALITY OF R & D

创新是研发的生命力

科技改变生活，作为格通研发中心的一员，我深有体会，作为一家专门从事智能家居系统的集成商，自然不甘落后于现代科技的步伐，近期我们将进入研制基于安卓系统的NFC功能的设备，比如门锁，场景系统，现在随着NFC技术的发展，许多移动设备如智能手机、相机、平板电脑都可以支持NFC功能。目前，各大物联网公司针对NFC功能已经在智能家居领域得到了广泛应用。用手机刷一下NFC标签，智能家居场景就能立即执行，从而提升智能家居体验，提高家庭生活效率。

其实，根据官方对NFC技术的定义，NFC技术作为全新

的近距离无线通讯技术，具有独特的安全优势、响应速度快、操作简单等特点，NFC功能对于智能家居来说非常有必要而且很重要。所以基于NFC手机控制智能家居的方法，可以让用户简化智能家居的繁琐操作过程。比如一个重要的例子，用户回家不需要钥匙，刷一下手机，门锁就会自动打开等等。

每一次新技术的运用，我们都会为之而奋斗，每一次创新，都能感到自己的价值，每一次付出艰辛后的成功，都能带来喜悦和收获。



INNOVATION BEGINS WITH THE "HEAD"

创新从“头”开始

创新从“头”开始，这个头指的是具有创新精神的企业家，唯有企业家，才是创新的承担者和推动者。企业家是那种具备自信、自立、自强，具有冒险精神，永不满足现状，敢向失败挑战，不希望只做市场龙头，优秀或最好的一种精神。

做为领导，你天天讲什么、做什么，下边人就会跟着你说什么、做什么。俗语云“上有好者，下必随之”，你偏好创新，下边人就习惯于创新，你守旧，整个组织亦会恋旧保守。要创新什么？为什么要这样创新呢？怎样去创新？谁参与创新？实现这些创新后我们将从中获得哪些收益？在创新之前，创新领导者经常考虑这些问题。尤其是当公司面临更大投资时，创新领导者尤其需要思虑深远。

创新的尝试是一个循序渐进的过程，良好的开端是成功的一半，因此创新起步阶段，我们可以先尝试承担一个较小风险，即花很少的钱和时间去尝试创意，然后根据项目进展而逐步增加。

创新与一般的变革一样，都需要时间来调整和适应才能充分发挥其正面效应。我们需要挖掘身边的资源，尽可能充分地发现且利用低成本、高效率的资源渠道。

如今市场经济迫切需要一大批高素质的企业领导者，商场如战场，企业如兵团。决定一场战争胜负的关键是指挥官的素质。同样，决定一个企业经营成败的关键也是看企业领导者的素质。最大限度的占有，尽可能的合理配置和使用人才资源，是发展经济的根本。据中央有关部门于2015年7月对上海、山东等八省市2586家亏损企业调查，结果表明，81.7%的企业问题出在管理上，厂长经理及其管理人员负有不可推卸的责任，企业领导者的现有素质结构不适合经济的发展。残酷的事实告诉我们，培养和造就一批高素质的企业领导者已刻不容缓。

当管理者，就要看你能否把团队的力量发挥得最好最大。像足球比赛，单个人带球过人能力再强，如果不会整合，个人优势就会变成劣势，整体也无法获胜。想要振兴企业，发展岁金精神，很重要的一点就是培养一大批具有创新精神的企业家。



全球公认的创新定律

- 柯美雅定律：世上没有十全十美的东西，所以任何东西都有改革的余地。
- 达维多夫定律：没有创新精神的人永远也只能是一个执行者。
- 卡贝定律：放弃是创新的钥匙。

全球CEO最器重的员工有创新精神

因决策失误，某公司生产的呼啦圈积压在仓库里。最后厂方采纳了一位初秋普通员工提出的创新方案：将呼啦圈切成两半，售往农村做蔬菜薄膜盖用的顶棚支架，结果，积压的呼啦圈一下子卖个精光。

- 只要有创新意识和积极工作的态度，即使从事最平凡的工作，也能从中发现乐趣，并干出引人注目的成绩。
- 一个小小的创新会给公司带来利润，也会增加员工在老板心目中的位置。
- 创新存在于热爱工作的每个细节之中。

专业 维生素

PROFESSIONAL VITAMIN

关于投资 投机与赌博的简单讨论

平时生活中，我们经常会听到人们对于股市的不同看法，有的人认为股市是投资的，有的人认为股市是投机的，还有的人认为股市只是个赌场而已。大部分人并不了解这三者的区别，很多时候是混淆的，在这里我为大家做个简单的分析，理清这三个概念。

价值投资的鼻祖、股神巴菲特的老师本杰明·格雷厄姆在《证券分析》中有过这样的定义：“投资业务是以深入分析为基础，确保本金的安全，并获得适当的回报，不满足这些要求的就是投机。”从这个定义来看，投资与投机的区别来自于：（1）投资需要深入的分析，而投机缺乏这一严谨的过程；（2）投资的预期回报是以本金的安全为前提的，而投机并不将安全性放在首位；（3）投资对于回报具有理性的预期，投机则追求暴利。

在本杰明·格雷厄姆的另一本书《聪明的投资者》一书中，他对这一话题提供了一个新的解释：“投资者和投机者之间最现实的区别，在于他们对股市的态度。投机者的兴趣在于预测市场波动，并从中获利；投资者的兴趣主要在于按合适的价格购买并持有合适的证券。”从这个补充的解释中，我们可以看到对待市场的态度是主要的区别。投资的核心在“资”上，决策是基于某种“资产”的性价比。而投机的“机”可视为所有“机会”的统称，可以与资产本身的价值毫无关系。比如大宗商品价格的上涨或者货币政策的调整，虽然未必对公司的业绩

造成影响，但却可能引发市场情绪变化带来的波动。在投资者看来，这种波动没有什么意义。但在投机者看来，这个波动是有意义的。

当然投资和投机也存在重合的部分。如果说企业内在价值的增长是投资的回报，那么由市场波动导致的估值变化带来的回报其实也含有一定的投机成分。投资和投机并不具有道德上的高下之分，但投资脚踏的是更为坚实的土地，而投机者似乎需要更多的天赋。两者本质上都有苛刻的要求，投机贵在善于捕捉变化，投资贵在领悟不变性的东西。

除了投资和投机之外，还有一种行为就是赌博。赌博是一种非常纯粹的活动，完全与资产衡量无关，与真正投机所需要的环境分析也无关，就是幻想着更傻的人从自己的手里接过股票的接力棒。不幸的是，很多在进行赌博行为的股民都或多或少地以为自己在投资或者投机。他们认为看看K线，或者股票软件F10的资料，又或者翻翻每天的财经热点，就像一个赌马或者买六合彩的人。

从一个较长的时间周期看，在股市中会有成功的投机者，也有成功的投资者，但是没有成功的赌徒。虽然大家都知道十赌九输的结果，但依然乐此不疲。心理学家通过对老鼠的试验解释了这点，动物倾向于获得即时的回报而不是延时的回报。赌博和投资充分体现了两者的不同，赌博可以马上带来结果，而投资可能需要较长的时间才能知道最后的结果。

昶享资产 | 投研部 顾向荣

园林景观对房地产项目 起着举足轻重的作用

随着经济的发展，人民的生活水平提高，消费者的观念正从简单的居住空间，上升为精神享受，生活方式的转变，人们更加关心自身及家人的健康。现在，人们在选择购置房产时，对于小区地理生态的要求也不断提高，小区的环境因素甚至对其购买决定产生了举足轻重的作用，好的园林景观不仅可以提高房地产的价值，独特的园林景观还可以成为一个房地产项目的标志，甚至可以成为一个品牌的形象。因此，项目园林景观的设计成败将直接关系到房地产的受欢迎程度。

在房地产新形势下，房地产将由价格竞争转向质量、品质、差异化、功能化等的价值竞争。为促进集团房地产业务发展，项目总体品质的提升，突出良好的景观绿化氛围对于推动房地产项目的整体竞争力起着积极作用。因为，好的环境总是人们选择房子时的一个非常重要的参考条件，尤其是那种景观非常清新的地方，人住在里面也感觉非常的清爽舒畅，只要走进园林中，走到哪里，看到的风景都不同，让人处处有期待，处处有惊喜。

在方案设计上，可采用“有景借景，无景造景”的方

式，以人为本，让园林景观设计尽可能回归自然。每一处设计都应因地制宜，充分利用得天独厚的自然景观优势和历史人文内涵，用至合适的材料，打造出淋漓尽致的绿地生态景观、山体景观、水体景观、湿地景观、道路廊道等园林风格。通过地形的处理让园林显得有“高低起伏”的层次感和“有收有放”的立体感，打造立体高尔夫地式园林景观，创造出新的空间体验和空间需求，营造出自然舒适情境。苗木选择上因时因地制宜，选择当地最适合的植物，去适应当地的生长，搭配上，利用“五重景观”体系，打造多层次垂直绿化。选择符合项目主题的摆设，如即将落地的交大湖州教育示范园区及后期地产项目，加入符合项目含义的元素，可让业主一进入社区就可以感受到书香的气息，体会到浓郁的身在教育示范园区内生活的意味。

集团湖州项目地处湖州西南板块，距离湖州高铁站较近，但离市中心有一定距离，因此打造良好的园林景观尤为重要，它不仅吸引眼球还可以为企业带来良好的口碑和高溢价，也为业主提供优雅的生活和生活体验。

浙江岁金 | 工程部 陈传奇



商品房预售过程的法律风险分析及应对

一、楼盘销售广告中存在的风险及应对

商品房开始预售时都需要进行几轮的广告预热，那么开发商为预售商品房打广告时对于广告文案的内容需要关注哪些要点呢？首先应当注意的是广告发布的时间节点，必须是在项目取得预售许可证之后，否则构成违规发布广告有可能受到行政处罚。其次，根据新颁布的《房地产广告发布规定》，开发商应当关注广告文案的内容不能含有升值或者投资回报的承诺；禁止对规划或者建设中的交通、商业、文化教育设施以及其他市政条件做误导宣传；不得以项目到达某一具体参照物所需时间表示项目位置；不得承诺为购房者办户口就业入学。最后，广告文案中对于楼盘的情况应当做到适度的宣传，特别是其中一些具体的表述构成买房者购买房屋的决定性因素的应当完全与事实相符，并应当有相关文件作为依据。根据最高人民法院《关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》第三条的规定：商品房的销售广告和宣传资料为要约邀请，但是出卖人就商品房开发规划范围内的房屋及相关设施所作的说明和允诺具体确定，并对商品房买卖合同的订立以及房屋价格的确定有重大影响的，应当视为要约。该说明和允诺即使未载入商品房买卖合同，亦应当视为合同内容，当事人违反的，应当承担违约责任。因此对于楼盘广告文案的内容应当格外谨慎，以防受到行政处罚的同时又要承担违约的风险

面对日趋严格的监管，首先房地产企业在与广告发布者、广告经营者签订合同时应当强调其对广告文案内容的合法合规性的审核责任，作为一个专业的广告行业从业者会比开发企业更加明白哪些是禁用的哪些是可用的表述，房地产广告不同于其他类型的广告不应仅仅强调广告用词的美感或者吸引力更应注意广告用语的严谨和准确。其次，将确定内容的广告文案作为广告发布合同的附件，增强广告文案在广告发布合同中的效力。

最后，开发企业营销部门自身应当紧密跟进广告发布的进展，对于广告文案的内容应当从严审核。

二、预售合同中存在的风险及应对

现全国各城市对于商品房买卖合同均采取制式版本，对于该示范文本，开发企业需要注意的是交付时间，交付条件，办理产权证的时间节点以及违约条款。

开发企业应当根据工程进度确定合理的交付时间，在交付时间节点前完成交付条件所述内容。关于交付条件，企业应当根据各地不同的规定进行区分，例如上海市的示范文本的交付条件中规定需要取得竣工验收备案证明，取得住宅交付许可证，取得大产权证后才能进行交房。另外有些省市示范文本中关于交付条件一项是属于可自由约定的事项，那么开发商大多是约定了竣工验收通过就可以交房，因此很多建设项目只要经过业主方、监理方、施工方三方验收通过就满足了交付条件。每个城市对于竣工

验收以及交付的规定各异，房地产开发企业进入一个新的城市前均应当对这些环节的细节部分进行了解，对于时间节点要求严格的城市，开发企业应当严格控制开发进度，做好工程管理。

关于违约条款特别是违约金的数额应当做到示范文本与补充协议相一致，对于示范文本中可以选择自由约定的事项，一般都要在补充协议中做充分且明确的阐释，如果示范文本与补充协议有冲突的，由于补充协议是开发商提供的格式文本，对于其中如果有免除减轻开发商责任的条款如果该条款与示范文本的通用条款相冲突了，此时该条款有可能成为无效条款，从而使开发企业丧失了其优势地位。

三、阶段性担保存在的风险及应对

期房预售中，开发商为按揭购房客户向贷款银行提供阶段性担保已经成为通行做法，在二、三线城市库存增加房价下行的背景下，购房人断供的可能性增加，开发商的担保风险增大。为此，开发商应当特别注意在与按揭贷款银行以及购房人的相关协议中提前做好风险防控措施，一旦出现购房人断供现象时需及时采取救济措施。

首先，开发企业可以在预售合同中设计条款进行风险规避。

1、全面设置购房人违约导致开发商承担阶段性担保时的违约赔偿范围

《商品房买卖合同》及其补充协议设置购房人违约导致开发商承担阶段性担保的违约责任时，需要特别注意违约责任类型和范围的周延性。我们建议，违约责任类型宜分为银行宣布贷款提前到期并要求开发商承担连带保证责任时的违约责任和购房人逾期还款向开发商主张连带保证责任两种。前者构成根本性违约，应当全面约定购房人违约责任，除约定开发商有权解除合同、追偿代偿款项，并按照房价总额的一定比例主张违约金外，还应当约定房屋另行销售的价格差额损失、房屋已经交付使用情形下的恢复原状费用和占有使用费等，并约定有权直接从应退还的购房款中优先扣除上述金额。在违约责任逾期还贷但尚未构成断供的这种情况下，开发商主张按日计算垫付金额的违约金即可，无需设置单方解除权。

2、合理设置购房人逾期办理房产证的违约责任

如前所述，购房人逾期办理房产证将会直接影响开发商阶段性担保责任的解除，因此，有的开发商会约定为按揭贷款购房人代办房产证，但这又增加了开发商代办证义务及可能产生的违约责任。无论开发商是否代办证，商品房买卖合同及其补充协议都必须明确约定由于购房人原因未能及时办理产权证导致开发商阶段性担保责任未能及时解除的违约责任，尤其是明确相关时间期限（在代办证情况下明确购房人提交办证资料和缴纳税费的期限；在购房人自行办证时明确购房人自行从开发商处领取办证资料以及取得产权证的期限）以便于判断购房人是否逾期和违约。

其次，在购房人确实断供之后分布采取救济措施



1、购房人一旦断供往往意味着其资信状况恶化，资不抵债，断供发生后，开发商应立即以购房人为被告、贷款银行为第三人提起解约之诉，并保全所购房屋，速战速决，在其他债权人之前获得生效判决并申请执行。否则，久拖不决将会导致其他债权人纷纷针对所购房屋采取保全或执行措施，直接影响开发商最终执行金额。

2、协助配合贷款银行主张对预告抵押房屋的优先受偿权。

3、如果预告抵押登记的优先受偿权不被支持，且购房人资不抵债，所购房屋被其他债权人查封执行，开发商可以在提出保全或执行异议时，主张抵销权，并以同意冻结剩余房款为条件，协调法院解封。

→ 浅谈企业分层培训

今年集团大力推行培训，包括技能培训、态度培训、经验分享等等。每个人都觉得培训很重要，培训的重要性也可以罗列一大堆，但真正要大家投身到培训中来，也许有种种原因望而却步。

作为HR，从事培训工作之今，深觉培训工作不容易，做到有明显的效果，是要经过日积月累的氛围养成，与高层领导的重视，中层干部的积极参与及支持，基层的认同分不开的。

今天我们来谈一下企业的分层培训。在正式探讨前，我们先来了解何为分层培训。简单来讲分层培训就是指对不同层级（基层员工、中层管理者、高层管理者）的员工进行不同内容、不同侧重点、不同周期的培训。

据美国通用电气的统计，通过提高发电机能力的方法，每增加企业发电能力的5%，需要花费相当多的时间和金钱；但通过经营管理方法的改进和提高，无需花费多少金钱就可以达到提高发电能力5%的目的。所以发展和提高企业管理人员的经营水平的能力，企业获得高生产效率和较强竞争力，培训是最理想、最便宜、也是最基本的途径。

| 不同管理层次的管理者 | 在管理技能上的不同侧重要求 | | |
|------------|---------------|-------|-------|
| | 专业技能 | 人文技能 | 理念技能 |
| 高层管理者 | 17.9% | 39.4% | 42.7% |
| 中层管理者 | 22.8% | 42.4% | 34.8% |
| 基层员工 | 50.3% | 37.7% | 12.0% |

其中，专业能力是指对产品或者提供服务的特定知识，程序和工具的理解和掌握。人文技能是指在组织中建立融洽人际关系并作为群体一员有效工作的能力。理念技能是指从整体把握组织的目标、洞察组织与其环境的相互关系的能力。要提高企业各层管理人员的能力必须注意这种层次性特点。

我们为什么要采取分层培训呢？这是由于不同层级的员工处理的问题形式不同、所需具备能力不同。

| 不同管理层次的管理者 | 在处理问题形式上 | 在所需具备的能力上 |
|------------|------------------|-----------------------------|
| 高层管理者 | 非结构化的、广度的、规划战略层面 | 洞察力、决策力、创新力、统筹力、批判力、领导力 |
| 中层管理者 | 结构化的、深度的、执行战略层面 | 判断力、领导力、协调力、指导力、执行力、沟通力、专业力 |
| 基层员工 | 重复的、例行的、确定 | 专业力、计划力、沟通力、理解力、执行力 |



不同管理层次的管理者

以上可以看出，不同层次的员工对培训的需求是不同的，所以不能一股脑的安排不同层次的员工参加同一内容的培训，这对超层次员工来说已经具备完全是浪费时间而对层次不够的员工来说完全听不懂或无意义亦是浪费时间。

那么针对此三个层次的员工我们该怎么来规划他们的培训内容呢？

高层管理者：由于高层管理者是企业的掌舵人，他们应该具备广阔的视野，能系统的把握当今全球社会、政治、经济形式，深刻理解和洞察企业内外部各种因素的作用，提高从全局观点对企业的战略、目标、方针及发燕尾服进行创造性的规划、决策、控制的能力，提高组织的活力和绩效。培训主要采用高级研习班、研讨会、报告会、企业间高层的交流、《EMBA系列课程》、《战略规划十步法》等

中层管理者：各级各职能部门管理的人员组成的经理集团，他们承担着企业日常经营中各种职能的具体计划、组织、领导、控制工作，是企业的“中坚力量”。对于中层管理人员培训的主要内容是开发他们的任职能力，使他们具备关于企业内外形势的认识和发展观点，提高他们关于业务的决策能力、计划能力，提高他们对人的判断能力和人的沟通交流能力。类似《团队建设》、《跨部门沟通协作》等

基层员工：他们是具体事项的的操作者，要有过硬的业务素质，需要加强实务工作能力。开展《执行力》《目标管理》《时间管理》等有针对性的课程。

我们在培训系列上也会有雏鹰计划、梯队培养计划、总裁班计划等不同的项目也就是体现了分层式培训。

综合上述，分层培训通过科学的方法，带动企业由决策层、执行层、操作层的整个管理机改造，必须使各级层管理人员，从高到总经理低到最底层的员工，都在自己的岗位上严格要求自己，不断的用面向未来的高标准来衡量自己的工作，明确为自己树立不断上进和不断提高的目标。才能使分层培训真正落到实处，得到大家的认同。

集团行政人事部 | 刘俊



岁月留金

YEARS LIU JIN

年会，公司到了新年伊始都会组织当年的年会，总结过去的一年，展望新的一年，同仁们齐聚一堂，举杯欢饮。本期我们特别用图片说来体现岁金集团的年会。

拉斯维加斯之夜

岁金集团年会

2016年1月23日，岁金集团的年会在苏州同里湖大酒店召开。参加人员有集团所有员工和下属公司福建格通、昶享资产、菏泽文亭湖、岁金3D广场、杉奇电子、浙江岁金等中层以上干部。年会分二天举行，共计三个流程：1) 2015年总结及2016年经营目标及计划大会；2) “拉斯维加斯之夜”岁金集团主题晚宴；3) 主题为“狂野非洲”的拓展活动。

整个年会气氛热烈，齐聚一堂，举杯欢饮，共享狂欢。同时总结过去的一年的工作成绩及工作中出现的得与失，也明确了16年的工作目标，落实了16年集团对下属公司的考核项，使工作更清晰，管理落实到关键指标及节点。并在拓展中体会到团队的协作精神.....



我爱杉奇

杉奇年会

时光的车轮一轧而过，留下一道道深深的印痕，新年的钟声敲响，在这辞旧迎新之际，2016年1月8日上海杉奇电子商务有限公司在梅赛德斯奔驰馆里的蜀府餐厅举行了一年一度的新年聚餐。席间新年氛围浓厚，觥筹交错，新年祝词不绝于耳，大家纷纷向彼此送上了美好的新春祝福，酒不醉人人自醉，现场不时地发出一阵阵欢声笑语……

回顾2015这一年，我们拥有着这一年的努力和骄傲。展望2016年，新的一年，开启新的希望，承载着大家新的梦想。我们将再接再厉。2015年是杉奇电子迅速发展的一年，2015的完美收官，2016年我们会更精彩!



格通科技 感恩有你

2016一起努力，一起升级

转眼间忙碌的2015年已过去，充满期待的2016年向我们走来。新的一年，孕育新的目标和希望。“格通科技 感恩有你--2016一起努力，一起升级”主题年会于2016年2月1日在家园饭店举办，各个部门的同事以及领导汇聚一堂。

过去一年里，公司业务繁忙，不断成长，这些离不开公司全体成员的耕耘和付出。黄董激情洋溢地回顾了2105年的公司大事件及取得的成果，分析了新一年的挑战与机遇，并感谢了格通员工一年来的辛勤付出，表达了对格通未来的发展期许，全场倍感振奋。



辞旧迎新

加入岁金的大家庭已经有3个月了，作为一名新员工，充分体会到岁金的温暖快乐和谐高效，正对应着岁金的企业精神团结，敬业，创新，共享。

年会这个词对我来说显得既陌生又熟悉，由于之前的工作与公司性质，我参加年会真的很少，还回想起一次在国企的年会，由于轮到我值守未能参加，年会中被抽为特等奖，高层以我没有到场为由否决了这次抽奖，实在是让我无言以对，哭笑不得。

今年是我第一次参加岁金的年会，让我体会到与以往年会的不同，这里充满着关爱，希望，温暖。每一位岁金的同仁就像大家庭中的孩子，生活，学习，进步，而每位领导就像家长一样呵护着我们的成长。我能为成为岁金的一员而感到自豪和欣慰。

2016年1月23日，是30年来最冷的一天，但这寒意丝毫没有影响我们的热情。伴随着大雪纷飞，在前往会场的旅途中我们做了各种互动游戏，让我印象深刻是“猜数字”。大家都以为被猜中的伙伴受到的惩罚是表演节目。我想起当年逼得同事只能唱国歌解围，想想就汗颜。而我们的主持人也很好的把握了这一点，惩罚的方式既新颖又温馨，当演员的角色定位，台词的经典幽默，欢声笑语一路伴随着我们。经过2个小时左右的车程，我们到达了年会的会场同里湖大酒店。汇餐后，下午的安排是“家长们”进行年终总结，以及来年的目标计划阐述，而“孩子们”跟随导游游玩同里古镇，很遗憾而我却因为身体不适遗憾的错过了这次游玩。

随着18点的钟声敲响，以“拉斯维加斯之夜”为主题的年会正式开始，家庭中的所有人欢聚一堂，举杯狂欢。在董事长精彩的致辞，以及集团行政人事部的诗朗诵《勇者无畏海阔天空》

中拉开了序幕。在享用了美味的晚宴后，我们进入了1小时的“拉斯维加斯”豪赌时间，伙伴们一个个兴奋的开启自己赌神之夜。当然最激动人心的还是抽奖环节，而这次的抽奖也是我所参加过的年会中，最公平，最有创意的一次，避免了所谓的内幕和纯靠运气的抽奖方式。用之前斩获的筹码以竞拍的方式来抽奖，竞拍环节分3轮，每轮10个奖品，分别是盲拍、描述奖品进行拍卖、明拍的三种方式。竞拍一开始，就瞬间点燃了大家的热情，第一轮暗拍中频频出现高价竞拍者，举牌人此起彼伏，但每人只有一次中奖机会。现场不断的出现高潮，特别是在第二轮及第三轮中，有两位同事拍到老板同款时，（跟董事长拍到一样的数码相框，承载着回忆与美好）董事长现场拿出每人1万的现金奖时，全体沸腾啦.....在每一轮竞拍中穿插着诸如“我爱记歌词”等游戏，一首首耳熟能详的歌曲带我们忆起过往美好的回忆.....整个年会的高潮就是最后的“赌王争霸”特等奖“Apple MacBook Pro”的归属，此刻我身边格通公司的伙伴陈小兵，身揣20000万筹码，对大奖志在必得。而到最后他手握的这些筹码也足以让他傲视群雄。（如果在前三轮中，运气好，他的这些筹码应该可以拍到IP6PULS啦吧）主持人高呼筹码最多的伙伴请到舞台上，他怀着对大奖志在必得气势，昂首阔步走向舞台中央，此时主持人话锋一转，现在还有剩余还有谁有多少筹吗？请到现场硕果仅存的一位杉奇公司伙伴吉宏成也来到舞台中央，顿时整所有人之震惊，原来还有后招。主持人竟让两人猜拳，来决定PK的项目，从“百家乐、二十一点、掷筛子”中选出一项三局两胜。原来如此，结果他猜拳赢了，但“百家乐”二十一点却与大奖失之交臂，也许人的选择就是这样，正所谓谋事在人，成事在天。在一阵阵的意外和惊喜中，晚宴落下了帷幕。



第二天来到拓展场地开始主题为“狂野非洲”的拓展活动，跟着老师学习非洲鼓，做游戏，而大家也被随机分为了4个小组，组成4个部落，每个部落都不同公司的伙伴，也许你还没有充分认识，但这样的分组让大家立即了解到自己组的成员，加深了沟通，并且考验大家的团结合作的能力发挥自己的创意并贯彻执行每个队伍“王”指令。先要把自己处在的非洲部落给装扮好，显示各自的特色，在事先准备好的豹纹布和彩笔，制作衣服，画上标志自己部落的彩妆。大家也都各显神威，没有更好只有更好，之后每支队伍根据自己的特色，根据现场音乐，表演用舞蹈表演出音乐的。这个环节真有意思，每队的精彩表演，也给大家带来不同视觉上的盛宴，然后跟老师学习打非洲鼓，但短短的三十分钟时间内，要学会四种不同的节拍及打击方式，考验大家的协调能力及一切行动听指挥的能力。最近配合各队的鼓声，“歌姬”要唱出优美的非洲部落的歌。最后由现场老师结合打扮、舞蹈、鼓声表演各自部落评分，这次的拓展在整齐划一的鼓声中结束了，带给我无穷的回味.....

随着部落拓展的结束，年会也逐步到达了尾声。这次的年

会对我可谓感受良多，岁金他就像一艘远航的船，而领导们这是这艘船上的掌舵人，而我们就是这艘船上的水手，我们随着掌舵人所指的方向不断前进，让这艘船开的更快，更稳，更远，正所谓长风破浪会有时，直挂云帆济沧海！期待明年的更精彩的年会。





我没有变强 是因为我一直很舒服

在我曾经工作的圈子里有两种人，一种是强人，一种是庸者。你要问我是强人还是庸者，很显然是庸者了。

我以前一直觉得我们应该让自己舒适一点，但是后来我明白一些不适有时并不是件坏事。

以2013年为界限，前后的我对工作的想法和态度有了质的变化。

2013年以前我从事的是IT计算机销售以及技术员的工作，能力方面就相对比较还算突出，但是一直很难有机会去得到晋升，同时一些在我看来还不如自己的人都做了我的顶头上司了，这让自己难免有点想不通。

偶然的一个机会，是我的客户给了我莫大的启发，她是一名来自台湾的知名设计师，公司是开在上海，事情的经过是这样的：

快过年了，她来电脑城来采购一批电脑和数码产品，机缘巧合下她找到了我，我很好奇她一个人买这么多数码产品干嘛！而且对品牌和质量很讲究的，作为一名销售员来说，遇到这样的客户，能想得就是多赚一点，但接下来的事情其实不是这样。

我：“姐姐，你买这么多电脑和数码产品干嘛？准备开公司么？”

简：“不是的，我是给我的员工买的。”

我：“给员工送福利没有必要一定要选最好的，性价比高不就可以了嘛？”

简：“这你就不懂了，员工对公司尽心尽力的，经常通宵加班赶项目进度，我不能为他们做什么，用心买点礼物慰问一下，也是心意。”

我沉默了好一会儿，后面的事情是，这一单子我没有从简女士的单子去赚取利益，当然，她似乎感觉到了.....后来我从她的微博和空间中，发现她不仅仅是位好老板，也是个非常拼的boss，经常加班，经常出差。而且她的项目都已经做

到了三线城市，在当地的影响力也是相当有名气。

一个女人尚能如此，而我作为一个男人，却每天想着如何安逸的生活，我的思想也是从那个时候开始转变的。

13年的6月我向公司提离职申请，然后应聘到一家第三方收单支付公司，职位是工程技术员，薪资待遇并不高。记得负责教我的师傅，只带我了5天就从公司离开了，电脑技术我还可以，但是POS机这一款完全就是门外汉，仅凭着5天的笔记，自己琢磨和向同事请教，差不多半个月的时间，对工作完全胜任。我不仅仅是带着一颗学习的心来这家的公司的，也是想在一个不熟悉的行业，一步一步，来一场练级升级的挑战。所以对于工作的任务，我都对自己有严格的要求，准时，高效，尽量避免出错，即便是加班加点，功夫不负有心人，领导对于我的认可的同时，给予我更多的任务，虽然有点忙不过来，但从内心觉得自己并不是为了工作而工作，也意识到自身价值的存在，身价是通过自身努力打拼出来，慢慢从技术员晋升主管，从主管到部门经理，后期也参与了新项目开发与拓展工作，其实整个一个过程就是2年的时间完成。

过去三年的努力，对于我来讲，职场的锻炼，让我学会如何做好本职工作，如何提高工作效率，如何与同事去沟通，很多东西都让自己在现在的工作中受益匪浅。有人说，成功是需要机遇的，我很认同，但是你不努力，机遇来临的时候，你能确保自己做好了准备去面对它吗？所以不论你在身在企业工作的任何岗位，态度决定你是否是一名合格的员工，怀着一颗谦卑的热心去工作，对公司和个人都是一种双赢的局面。

当你还在人生职场迷茫的同时，感觉没有方向的时候，请记得一句话：我没有变强是因为我一直很舒服。

目前所在的公司，我很庆幸有一帮志同道合的同事，还有一位愿意跟员工一起加班加点的BOSS，我相信在2016年，大家共同协作的努力下，公司业绩稳健直线上升！

悦书

拥抱必然 EMBRACE THE INEVITABLE

硅谷教父凯文·凯利曾经预言了本世纪人类社会形态的多次变革趋势，如今他的新书《必然》更是系统阐述了他对于未来的思考，现在把本书的理论精髓和各位同事分享如下：

在未来二三十年，不论在什么样的语言、地理位置和本地文化背景下，将产生四个不同的推动力：分享、互动、流动、认知。这四股力量非常强大，会塑造未来的技术商业，改变人们的生活、工作、出行、社交、娱乐、消费等。



分享



互动



流动



认知

获取、使用一个东西比拥有它更重要。因为这种获取权、使用权是被分享的——即使你需要花钱才能获得，最大的媒体公司并不拥有自己的媒体内容，最大的零售商没有自己的库存，最大的连锁酒店不拥有自己的房地产。比如优步，很多人说分享一部车比拥有一部车能（给整个社会）带来更大的作用。

反映到房地产开发和销售环节，如何能让目标客户更全面和及时的了解本案的产品标准和特点，并且有准确的及时的数据与当地同类产品进行横向比较，从技术上帮助客户更精准地完成筛选和决策的过程，我认为需要从两个方面加强信息的收发，一方面通过打造丰富的自媒体平台和对接权威平台及时发布项目产品信息和工程进度，另一方面要借助权威平台和第三方大数据（可以是与客户消费行为模式相仿的任何大数据平台）获得及时的数据反馈来支持营销定位。

我们很少去读书了，我们变成了使用屏幕的人，可以看看每个人面前有多少个屏幕——我们进入屏幕的时代：飞机上有屏幕，大厦的墙也可以变成一个巨大的屏幕，甚至我们还可以有3D的屏幕（一种激光3D影像），电子书也成为一页页的屏幕。我们还有第二块、第三块屏幕，电视、手机、Pad这几个屏幕都打开，而且之间进行着互动。我们现在用身体与这些屏幕来进行互动，而且不只是用手指敲击键盘这种方式。信息互动的工具产生的质的变革。

反映到房地产开发和销售环节，如何用好移动终端，也就是充分发掘客户使用手机的特点和习惯，借由手机平台进行深度的营销推广，针对交大教育园区的开发和销售，就需要深度开发微信公众号的互动界面和内容，打造自媒体强大的后台系统，整合集团涉及所有分支领域的资源与客户进行信息互动并交换资源（房产、金融、智能家居、教育等）、为客户创造价值，从而形成企业有竞争力的运营特点，最终实现项目的溢价。在技术层面，如何根据目标客户消费习惯有针对性地进行微信朋友圈病毒式推送，地理坐标点跟踪推送、目标活动圈层线下互动等均需要在执行环节进行深度讨论。

商业是流动的商业，客户的数据同客户一样珍贵。数据需要连接，成为流动的数据，连接、流动、分享才能产生价值。数据储存是静止的，而数据流动是活跃的。计算机行业最初的桌面、文件、目录都是很静止的，第二阶段是联网，页面、连接、网络。现在我们正在跨向下一个阶段，不止是静止的页面或者文件，视频、声音正在以流的方式上传、下载，像液体一样不断流动。

鉴于此，如果充分利用我司在信息技术领域的资源优势，最大程度的加强信息链接，从而让客户认同我们在信息利用上的效率和价值。考虑到岁金自身的资源边界和研发成本，落实到房地产业务领域的营销动作，目前更为有效的方式应该是与当前主流的平台资源进行深度对接与合作（不限于房产类的信息平台）从而加强信息的流动效率。

把智慧赋予事物即认知。Google的一个人工智能软件会看图说话，能够理解图片的意思把它组织成语言。Google也在训练它的人工智能如何玩电子游戏，不是说Google教人工智能玩游戏，而是教人工智能自己去学习如何去玩游戏，现在人工智能能比人更好读X光的照片，可以去审阅证据，可以开飞机，开车……大大减少了人类的试错成本。

任何一个东西加上一点人工智能就会变得更好。反观湖州交大教育园区项目的产品价值，如何最大程度的切入我司智能家居的用户体验，让客户在销售前期，在案场就能全方位地体验到未来的入住体验，获得人居互动的乐趣，将对促进销售起到很好的加分。针对售后环节，目前很多企业已经开始整合新型的物管模式进行了智能社区的实践，如何用好存量物管这个超级终端，也是未来房地产企业做大做强的必由之路。

总结未来

由技术来驱动的四股一般性力量是必然不可避免的。今天我们想象未来最伟大的产品，天马行空地描述它，但真正伟大的东西超出我们的想象。未来令人是难以置信的，但是，我们须相信那些不可能之事，我们尚处在开始的开始。如果心中有远景并且能看清方向，不论是一个人还是一家企业，这个时代都将是最好的时代；反之，等待我们的将是无奈地看着历史的洪流呼啸而过。