

## 情系军营梦回八一 相约康通共促交流



在中国人民解放军建军93周年之际，为纪念康通公司退役军人兄弟们曾经的军旅生涯，7月31日中午，公司在金丹办公区七楼茶水间开展“欢庆八一建军节”退役军人茶话活动。公司董事长刘雅浪、总经理蔡兆云、党支部书记夏光国等13名复转军人和董事会特

邀代表等共16人参加。活动由党支部书记夏光国主持。

与会退役人员逐一自我介绍军旅经历和个人基本情况。他们大部分毕业于国防科技大学，入学即入伍，为国防科技事业贡献力量；也有的当兵入伍，在各军兵种部队不同岗位服役。大家无一例外地表示，入伍参军是自己人生最难忘的流金岁月。

夏书记代表公司党支部、工会向全体战友致以节日问候，祝福大家工作顺利、身体健康、事事顺心、家庭幸福！并与大家一道对公司“军队文化”的内涵进行现场交流。夏书记强调，军队的一个重要特点是“有力

量”，这种力量是压倒一切敌人、克服一切艰难困苦的精神支柱和强大动力，来源于听党指挥、令行禁止的纪律观念，勇往直前、舍生忘死的奉献精神，艰苦奋斗、顽强拼搏的进取精神，精诚团结、密切协作的团队精神。新时代，军队文化对现代企业的发展仍然具有重要现实意义。

第一，纪律意识。要令行禁止，一切经营行为要听指挥。  
第二，奋斗精神。一要勇往直前，必须打赢，要有狼性精神、团队协作、集体进攻。二要永不言败、顽强拼搏。三要永不放弃、直到成功。

(文、图/袁雅玲)

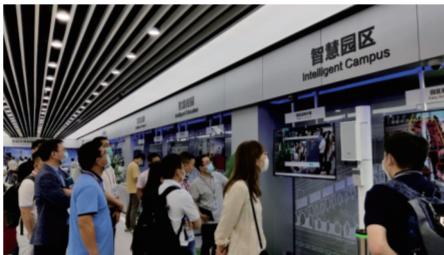
## 出差华为杭研园 2020产品发布会分享

此次出差华为杭研园是有史以来收获最大的一次出差。若给这次出差的结果打分，100分是满分，以前我会给打100分，但是这次重新定义了我对工作的认知，只能给这次结果打40分。

这次是配合华为2020产品发布会，与华为机器视觉营销部的兄弟们一起提供广播对讲产品的模拟场景展示布置。一个展厅，从零到布置完成共2天。从设备联调到接待客人共1半天。视频算法、环境搭建遇到问题，马上内部讨论，10分钟内做出决策，7个小时后深圳研发兄弟赶到现场支援。效率、执行力、决断力得到了体现。

华为的要求很高，短短2天时间换了3种演示思路，从PPT讲解，视频播放，到算法视频展示，再到模拟实际场景，在展厅直接做演示方案，不畏困难，只求更好。

从旁观者来看，这种展示已经很吸引人了。但钱总来视察的时候，不是很满意。大家重整旗鼓，重新拟定演示方案，



仅用了半天就完成了。本以为准备妥当，可营销的兄弟们说，段总还没来。段总从进门开始就是不断提意见，给指导，2个小时全是否定，并且有理有据。他把口罩摘下来对着闹机刷脸，说：“你们可不可以做到带着口罩给我识别出来，这个才是华为应该有的展示。”而后来居然只用了2小时就实现了。

华为展会现场对我们提了4个需求，

最后只实现了半个。关于车牌识别，其实是提前写好的播报内容，否则康通的产品在展厅露面的机会都没了。我们还需要好好想想，和华为合作，华为需要什么？我们能给华为提供什么？

康通走广播这条路，走了十几年年头了，始终坚持着。把广播做大有难度，但是华为起步的时候，谁能预料到他们能成为现在这个样子！我们需要向华为学习的地方太多了。努力吧！

(文/杨昭进)

## 杭州华为出差工作有感



总裁段爱国所说：“一个划时代的产品创新，至少需要有两大抓手，一个是要解决客户本质的痛点，另一个是要有公司核心能力的支撑”，这两点华为机器视觉都具备了。另外，发布会这种形式在我以前对ToB产品的认知里面，觉得是不好做的。华为的产品发布会让我改变了这种偏见。

团队：5月23日进入体验中心开始工作，当时现场各种设备、物料，华为内外、外部各类型人员，分工明确，工作有条不紊。活动正式开始前，华为有2批领导进场检查和指导，均指出问题，要求整改，从产品功能到讲解词，从整体到细节面面俱到。最终在25日完美呈现在客户和合作伙伴面前。值得称赞的是，贴心的华为会务后勤团队，为每一位嘉宾做了不同的行程安排，可谓细致入微。

“积极的人，在每一次挑战面前都看见机会；消极的人，在每一次挑战面前都看见苦难。”这是华为段总当时的领导给他写的评语。我想，这就是我所看到和感受到的华人的缩影，令人敬佩和印象深刻，与同事们共勉。

(文/图/蒋佑平)

## 端正入党动机，努力向党靠拢

### ——参加入党积极分子培训心得体会

5月7日至8日，我怀着无比激动的心情，参加了隆平高科技园区党工委举办的入党积极分子培训。通过培训我认识到，作为一名入党积极分子，必须端正入党动机，明确自身使命和职责，认清自身不足，加强理论学习提高思想觉悟；提高职业技能，更好的承担工作职责；公共行为更加文明，树立好的榜样，争取早日加入党组织。当下我需要从以下几方面努力：

一、加强理论学习，用党的理论成果提高思想觉悟，端正入党动机。认真学习习近平新时代中国特色社会主义思想，并以此作为自己的行动指南，提升思想觉悟。有了强大的思想武器来武装头脑，才能更好的端正自己的入党动机，防止和排除种种错误思想倾向和干扰，做到全心全意为人民服务，并随时经得起党和人民的考验。

二、提高自身的职业技能，实事求是

是。实践是检验真理的唯一标准，理论是基础，最终的成果体现于我们的工作。我作为一名研发工程师，要充分领悟党的思想，用实践让自己不断向党靠拢，不断提升自身技能，在应急广播事业中更好的发挥自己作用。

三、努力学习身边榜样，时刻鞭策自己。在我周围，有许多优秀的共产党员，他们那种吃苦在前，享乐在后，处处为他人着想的精神一直感染着我，从他们身上我看到了作为一名合格党员所必须具备的素质修养，我也将一直向他们学习。

今后我会时刻以党员的标准来要求自己，自觉做到：坚持理想信念，坚持党的根本宗旨，坚持遵守党的纪律，坚持努力学习，坚持勤奋工作，为争取早日加入党组织而不懈努力！

(文/周亮)

## 领略田汉文化，传承国歌精神 ——参观田汉文化园有感



是在田汉艺术中心，观看建国典礼中播放《义勇军进行曲》时，更是让我内心激荡，民族之魂，熊熊燃烧！多少年来，《义勇军进行曲》无论在哪里唱响，都始终鼓舞着中华儿女。在中华民族心中，它永远是最伟大的歌曲。无论多么大的困难，只要国歌响起来，我们会知道这不是一个人在战斗，整个中华民族都将团结一心，奋勇前进。同时，我也深知，作为研发工程师的我，也需要时刻保持一种积极向上、不畏困难与挫折，坚持斗争到底的精神状态！

在田汉铜像广场，我们学习了田汉的生平事迹。看着穿着朴素的文化战士——田汉，不觉燃起敬佩之情。田汉是杰出的无产阶级文化战士，也是中国现代杰出的戏剧家之一，他为反抗压迫而战斗，为人间正义而讴歌，一生创作了许多剧作，有近2000首歌词、诗词，为民族留下了丰厚的文化艺术遗产。他作词的《义勇军进行曲》，成为中华民族反抗侵略的号角，被选定为中华人民共和国国歌，多么了不起的人啊！

(文/陈端益 图/刘华)

参观完田汉文化园，我感受到一种敢抗争、为民族正义而战斗的精神。尤其



责任编辑：刘华

## 公司要闻

2020年第4期

总第17期 2020年8月20日出版

主办：康通电子工会委员会



comtom | 康通电子  
投稿邮箱：ktr@comtom.cn

康通人 1版

## 在新的起点开展更高水平合作

——康通电子与运营商举行智慧应急广播项目签约仪式



7月28日下午，金丹办公区六楼大会议室传来阵阵热烈掌声。康通电子与某运营商隆重举行XX县智慧应急广播系统项目签约仪式。运营商副总经理陈社平出席签约仪式，并代表甲乙双方在协议上签字。

XX县智慧应急广播系统项目采用我司的应急云广播系统设备，按照国家标准应急体系建设。签约仪式前，运营商副总经理陈社平发表讲话。他表示，将全力以赴把此项目建设成为精品工程，经得起检验，树立康通的良好口碑。最后，刘总衷心感谢该集团将大力加强康通品牌和产品的宣传推广，争取在较短时间内让全省都能用上康通的产品。

刘雅浪董事长发表讲话。他首先

(文/图/杨萌)

感谢陈总和团队对康通电子的信任。他表示，公司一定举全力把此项目打造成为精品工程，经得起检验，树立康通的良好口碑。最后，刘总衷心希望该项目可以成为双方一个崭新的合作起点。

## 实施精益创新 促进公司发展

——公司召开精益商业思维座谈会



人过往经验以及培训所得给大家进行了题为《企业增长与持续创新》课程转训，分享了5个方面的内容。①为什么要创新？强调能否持续创新是企业从优秀到伟大的分界线。②如何精益创新？要找到真正被需要的客户痛点，低成本快速试错。③成长期公司创新管理。要从团队、管理独立运作、业务等方方面面去做精益。④关于创新的真相。强调创新是一种手段，要因时因地多维创新。⑤未来创新的机会在哪里？在于精益为术，大势为道。

他还强调，我们在坚持主业的同时，不能把鸡蛋放在一个篮子里。在过去18年的外企工作中，见证和参与英飞凌、木骨干及产品经理等共17人参加。

第一个环节是精益创新课程分享，由公司原高级副总经理刘丰主讲。他结合个

人协同，加强小团队和班排建设，以研发扁平化的方式，推进组织平台化发展，实现快速迭代，以最小的业务单元作战。②分工-探攻守：要坚持探、攻、守的搭配，找准试点就要先干。③精益-MVP产品化。康通成为优秀，需要专注主业，做好广播，要有工匠精神。要抓住核心，盯住某一块业务，搭建好每一个项目的MVP。④创新：广播也需要创新，老产品持续优化、迭代，才能守摊。要从产品创新、商业模式创新，寻找更多的广播应用面。康通成为一家优秀的广播行业是成为一家优秀企业的基础。二八比例创新项目和广播项目，二八比例广播革新和内守。

最后环节，刘雅浪董事长发表讲话。他结合公司实际，阐明了如何从组织、分工出发，因地制宜，落地精益运营。⑤组

(文/图/梁伟乐)

## 以工单管理标准化提升客户满意度

——公司发布《工单管理制度》

7月27日，公司发布《工单管理制度》，为公司工单管理向标准化、规范化、制度化推进奠定了坚实基础。

《工单管理制度》发布的目的是为有效管理工单，利用工单解决客户服务过程中 的需求及问题，建立服务工作反馈机制，提高客户满意度，同时规范各岗位人员在CRM-客户关系管理及呼叫中心系统中的操作，明确工单流转各阶段的负责人、响应阶段任务、问题处理阶段任务，建立工单管理标准化体系。

《工单管理制度》规定了适用范围。岗位角色包括营销、销售、客服、交付、产品、售后、质量、研发、运营管理（系统管理）；公司人员均有责任配合工单正常流转至关闭。

《工单管理制度》对工单类型进行了分类。工单类型分为事件工单、问题工单、售后三包及交付支援。并明确了各类型工单的工单内容、工单创建者、创建方式、工单范围、工单下推及是否单独存在等事项。

《工单管理制度》明确了事件工单流转流程及规范。事件工单包括：售前、售中、售后、投诉/建议。制度规定了红线事

件、一级事件、二级事件、三级事件的流程和客服专员、交付服务部（派单）、交付工程师、运维人员、销售技术工程师等相关部门负责人的职责，同时明确了各类型事件的阶段任务，规定了须在标准时长内作出相应响应，完成相关工作。

制度明确了临时决策制定原则、相关负责人及职责。

制度还规划了投诉建议流程图，规定了客服专员和相关部门的职责，明确了投诉/建议阶段任务。

《工单管理制度》明确了问题工单流转流程及规范。问题工单创建的人员是交付工程师、运维人员、销售技术工程师、产品经理、售后维修；问题分为：红线问题、一级问题、二级问题、三级问题；问题分类的内容和事件分类内容一样。制度梳理了问题工单的创建逻辑，明确了问题工单交付工程师、运维人员、销售技术工程师、产品经理、售后维修流程图。规定了问题工单阶段任务，明确了产品部助理和产品部经理须在标准时长内作出相应响应，完成相关工作。

目前天心区应急云广播已实现了灾害预警信息接入、广播节目制作和播出管理、发布流程调度指挥、发布需求接人并播出、可管可控等一系列功能。下一步，天心区应急管理局将整合各类资源，充分发挥应急云广播的优势，助力城市管理水平升级和“智慧城市”建设。

天心区应急云广播系统作为湖南省首个全域覆盖的应急云广播系统，在省内起到了很好的示范作用。康通作为应急云广

播的服务商，我们将一如既往做好该项目的服务支持工作，也将争取打造更多的“天心区模式的标杆项目”。

(文/图/肖利玲)





## 我的价值观

我信仰共产主义。什么是社会主义和共产主义？

在我的理解里，为全中国人民奋斗，就是我信仰的社会主义；为全人类奋斗，就是我信仰的共产主义。

我们从小受到教育，我们要做共产主义的接班人。我们入党参军入党，党和国家培养了我们，临到头了，我们不敢谈社会主义和信仰，反而，信仰共产主义似乎成了笑话。很多观点说，中国人没有信仰。也有人嘲讽说“中国人，这几十年只信仰人民币”。在他们的眼里，也许宗教信仰才是信仰。我想回答他们：不，我们是有信仰的中国人、我们是有信仰的中国共产党

党员！

我们是唯物论者，我们是马克思主义、毛泽东思想教育培养的中国人，成长和成熟在邓小平开创的、历经党的各任领导人带领的、而今习主席统帅下的新时代。我们不但应该谈一点主义，我可以自豪光荣的大声说，我的价值观，就是信仰共产主义。

也许总体来说，我们这个历史阶段和本人自身所处的位置和能力，还达不到能够为全国人民奋斗。那在追求社会主义、共产主义的道路上，集体主义精神，也可以是阶段性能够触及的人生追求。我理解的集体主义，就是为身边的亲朋好友奋斗！

斗！作为企业经营管理者，以股份制的公司化管理，为员工、客户和股东奋斗！

在中国和平发展面临巨大挑战的今天，我特别重申自己的价值观。我也意识到，这是我作为企业创始人，坚守的文化价值观底线。一个企业的成长，跟一个人的成长一样，需要走向成熟、物以类聚，人以群分。能够认同这个底线的同志，才会共同携手、并肩前行。而不能从内心深处接受认同这个底线的，那么也许终将成为矛盾，也许终将分道扬镳。

我的价值观，就是追求共产主义。我的下一代、我的接班人，我依然希望培养他们成为共产主义的追寻者，依然以社会

主义和共产主义的接班人理想，去伴随中华民族的伟大复兴，去追求世界大同的富强繁荣，实现全人类的国际共产主义理想。

此外，我的信仰里，还有科学和爱。追求科学的真理，追求人间的真爱，是我自青年懂事以来所树立的人生梦想。在追求个人价值与社会价值的矛盾平衡中，我会共同努力、并肩前行。而不能从内心深处接受认同这个底线的，那么也许终将成为矛盾，也许终将分道扬镳。

刘雅浪  
2020.8.18

## 加强反馈是改善康通管理的关键

我在昨天的干部会议上，谈了一些改善康通经营管理的想法。之后，和蔡总、李教授一起组织同事们讨论了目前的两个具体业务。期间，李教授说到康通流程管理问题的一个关键问题，就是缺乏反馈。

我们一直在试图用更好的、更系统的、更严密的方法来改善我们的经营管理，却发现越努力，越难以做好。

一个人，做一件事，也不容易做好，需要综合素质比较好。

一个人，做多件事，就需要分时处理。如果需要并行处理，好比多进程，进程切换和信号同步设计就比较复杂。

多个人，做一件事，等于把一个任务分成了多段，那么相互之间的协同配合、信息同步就复杂了，在人多力量大、技能互补的同时，需要管理协调。

我们的公司，是一个复杂的系统，需要多个人同时做多件事情。这样的系统，再理想的设计，也不可能完全没有偏差地运转。

所以，我们总在结构管理上考虑如何分工、在流程管理上考虑如何协调。结构分工的目的，就是想要把多进程变成并行处理。流程协调的目的，就是想要把串行处理做好衔接。

大概在三年前，我和罗萍去找科大的余教授聊天，他提到跟李教授昨天说的同样的一个观点，管理的关键在于反馈。我没有在意。时隔三年，当我再次审视康通的经营管理现状的时候，我意识到了这个问题的所在。

康通的会议，很少有争吵。大多数的会议，是单向发言加思考沉默。康通的报告，不管是日报、周报、月报，大部分也是单向的，汇报者说了，听的人知道了。康通的流程，大多也是单向的，事情交出去了，结果也交出去了。李教授说，失之毫厘，谬之千里。我们没有办法让任何一次传递的信息都是百分百完整的。不管系统的设计多么的理想完美，没有反馈的系统，是没有鲁棒性的，也就是没有可靠性

和稳定性的。

大概是因为我过去的管理风格，经常批评，很少表扬，缺乏正向激励，抹杀了反馈信号的价值；也可能是康通的管理文化，宽容大于惩罚，保障多于激励，缺少了加强反馈、承担责任所能带来的精神与物质奖励，造成了“多一事不如少一事”的潜在意识。总之，不反馈似乎比反馈在康通更普遍和习惯。

既然意识到了这个问题，那么该怎样解决呢？

把系统变得更简单，或许能解决我们的一时之忧，但不是根本途径。因为这样

## 知识固化是提升康通能力的关键

昨天早上，我和蔡总去李教授的办公室，李教授给我看了他桌上两本厚厚的报告，一本是我们的云广播终端电路板的故障处理报告，一本是梳理出来的县级适配器产品的设计报告。我的心里不由得十分

企业的实质是复制，利润来自于一次投入的边际效益贡献。我们复制知识、经验、能力，复制技术、产品、人才。在信息化、现代化如此发展的工业4.0时代，我们对企业管理的组织行为，还停留在2.0早期的作坊工业时期，这对拥有远大理想抱负的我们，是不匹配的。

下午开会安排一个订单交付项目的有关工作，对于从订单到回款全过程的执行，大部分内容都在我们的脑海里，却没有一个简单操作的项目指导手册。

我回想起刚刚离开学校，在一个为日本人做外包的软件公司打了一份短工。期

间，我用了五天五夜只睡了十多个小时来努力的方向，就是让我们回到一个人做一件事。300人复杂了，回到200人，但随着业务发展，队伍总归要壮大，系统总会更复杂。流程不管怎么精简，只要是串行处理，就有信息、能力和时间的损耗。所

以，归根结底的办法，是要建立更好的反馈，有了好的反馈机制，我们的系统就

是从我那个项目开始发展，后来独立成立了公司，好像搬去了日本，现在还在经营。

我又想起一件工作，郑教授组织公司的研发业务骨干，要把我们的成果写成一本专著。郑教授对大家学术要求严格的同时，纪律上相对宽容，所以很多次任务布置下去以后，同事们总因为各种理由，最

大事小事、日报周报月报，都要事事有跟踪有反馈。我们在制度的设计上，要有合理的奖惩，来评估激励反馈的价值。

我们经常听到新来的同事们抱怨，没

有遗留资料文档，不了解之前的产品设计，工作不好接手。我们有的同志，过了一段时间，也忘记原来写程序的逻辑思

路，自己写的程序有Bug，却发现无从下手。所以，几次人员变动、工作交接之后，我们带病工作的产品，就再也难以找到根治的医生了。有想法负责任的同事，恨不得自己重新设计，又没有那么多时间投入重头再来一遍。另外部分同事，大部

分工作就是不停地、局部地修修补补，疲于应付。直到补累了，没有成就感，就放

弃不干了。

刘雅浪  
2020.8.4

不单是技术产品的研发，工程项目上

三人行，必有我师。英雄，是我们生

命历史的先行者和灯塔。如果我们能把身

边老师的优点长处都学好，集众家之所长，那么，我们就能不断超越自己，成长进

步，我们就会成为能人和才人，积累我

们的人生财富。如果我们能把这些经

验和成果以文字固化下来，就会成为可

以传播和复制的知识财富。

刘雅浪  
2020.8.4

## 找准方位，明确方向，持续奋斗

——康通电子召开半年度经营分析及总结会

7月10日上午，公司在金丹办公区六楼大会议室召开半年度经营分析会。

运营总监廖征作半年度经营分析报告，全面分析了上半年生产经营基本情况、存在的主要问题和需要引起重视的事项。

刘雅浪董事长发表《我们是一家创业的小公司》的主旨讲话。刘总强调，我们目前仍是一家创业的小公司。他深入对照了康通与友商的发展差距，探讨了公司的发展空间。

并指出，下半年工作中，要围绕当前的客户、产品，解决好产品的质量，把我们的单元能力建设好，把产品的能力，市场渠道和服务的能力建设好。

一是要着力做透广播。核心是有一个精益求精的工匠精神，把产品做好，以优质产品服务好客户。要不断推新产品，妥善解决老产品问题。

二是要加强单元能力建设。要围绕重点客户建立小团队，围绕重点省份建好办事处，把一个个的产品单元、市场单元打造起来。

三是要抓住发展的机会。下半年，要围绕着运营商的介入，努力做好做应急广播和智慧广播，同时精益创新，谋求新的发展

机会。

蔡兆云总经理发表讲话。他首先作了半年度工作小结，分析了上半年的经营形势，并指出，当前公司深层次问题在持续积累，没有很好地解决问题。

其次，对各系统下半年的重点工作进行周密部署。

产品研发线：要解决主要产品的质量问题；要降低主打产品的成本；要解决新产品上市问题。

市场销售线：要建好湘赣、华南、西南、华东和西部等5个办事处，要抓好市场服务中心建设。要加大客户服务，并积极开拓新客户。做好投营专项工作。切实加强收款专项工作。

生产供应线：一是园区建设要确立目标，并做好建设准备。二是现有的基础

上如何改进。三是要做好库存、计划管理，供应链提升，外加工业务开拓。

职能部门：要招人强队伍，育人选将。要完善和实施考核激励制度，奖优罚劣，调整工作积极性。要实施股权激励。要做好体

系改进，资质完善。

(文/刘华)

## 鏖战半月深山老林中

——研发中心工程师邓昭锋赴黑龙江伊春项目协调排障

据各方责任，分工协同处理。有些问题必须到现场逐点查找分析确认。伊春林海地广人稀，交通不便、通讯不畅，他们花了近半个月时间，跑了20多个林场，每个点相距150公里以上，有的地方无法导航到达，有的路况不好无法进入，有的林场电话打不通，需要多次打电话才能联系上，期间还有各种意外情况发生。他们跑五、六百公里也只能跑2-4个点，每天都是天刚蒙蒙亮就动身前往各现场点，到深夜才能回到酒店。

邓昭锋在伊春林海中奋战了半个月时间，与各方客户紧密协同、连续作战，现场妥善解决了相关问题，并带回了需要后续解决的问题。他以敬业的精神、拼搏的姿态、务实的作风、过硬的技术，赢得了各方客户的充分认可，树立了康通在当地的品牌影响力和口碑形象。

(文/刘华)

## 防范道路风险，促进驾驶安全

——康通电子开展安全驾驶知识专题培训

6月19日下午，公司在金丹办公区六楼大会议室开展安全驾驶知识专题培训，公司持有驾驶证的40余名同事参加培训。

第四个环节，开展办公区安全管理知识宣讲。负责公司行政安全工作的邓春艳，为大家补习了日常用电、防火等管理要求和安全知识，强化了同事们对办公安全隐患的防范意识。

通过此次驾驶安全知识培训，同事们强化了正确的安全驾驶观念，更加懂得生命健康和平安的重要性。

(文/袁雅玲)

## 统一指挥，同频共振

——康通电子召开7月经营分析会

理；成品库存今年消耗完成的处理措施。

3、专项收款：明确销售也要承担回款责任。

4、加强返修产品的问题统计分析与反馈。责任人：邱童龙。

5、服务支撑好保伦等客户，建立华南办事处，插红旗，占领市场出业绩。责任人：宋晓斌。

6、交付服务部的工作不仅仅是维护或教人维护，而是同时要帮助研发完善产品。责任人：曹志华。

7、中试部把控产品研发的质量，主要解决眼前问题。责任人：陈小勇。

8、提升人员效率，围绕产品原型的核心人员和中试人员挑出来，剩下的人多分成几个小组，按事情分组。责任人：周坦。

9、康通研究院的人员要配上5G定期交流，标准建设统筹到研究院。责任人：郑志强。

10、营销部需考虑市场中心如何组建；重点客户、重点项目保障措施要完善，流程要到位；做好团队能力建设。责任人：王振宇、于占水。

会议第三部分，刘总对各业务部门提出工作指导意见，并明确各项工作责任人。

11、确定核心硬件方案、软件架构；组建最小硬件、软件团队。责任人：谢春晖。

(文/廖征)

6月16日，公司在金丹办公区六楼大会议室组织了第二期新人与领导见面会。董事长刘雅玲、总经理蔡兆云、高级副总经理刘丰、研究院院长郑志强、人资总监罗萍出席会议，参与本次见面会的是5月至6月上旬入职的12位新同事。

本次共引进博士2人，硕士5人，本科5人，其中有7人毕业于985院校、1人毕业于211院校。

见面会上，公司领导团队对新同事表示

热烈欢迎。领导和新员工分别作自我介绍，与会领导对新员工的基本情况有了初步认识；了解了新员工对公司的想法和期望，并结合公司平台及发展规划，进一步帮助新员工在平台上找到自己的位置；同时对新人提出的问题一一进行了答疑。

另外，为让新员工尽快融入公司，公司于6月19日组织了2020年第四期新员工入职培训。本次培训启动了视频录制试点，并首次将培训考试由线下搬到线上，通过扫码完成，全员顺利通过考核。

通过新人见面会和入职培训，大家纷纷表示，充分感受到了公司领导和同事热情和关怀！通过培训和交流，更加坚定了在公司平台上奋力拼搏、精进向前的决心和信心。

(文/图/梁伟乐)

## 关于全新上线的康通CRM客服中心系统，您知多少？

康通CRM客服中心系统已于8月1日正式上线运行，标志着康通客户诉求的服务通道全面升级，为客户提供了更加便捷、更加有效的服务。

作为链接客户的沟通桥梁，康通CRM客服中心系统具备承担各类客户诉求及处理能力。目前，客户可以通过电话：400-066-7466；微信公众号：康通电子；公司官方网站：在线客服等三种服务通道联系到我们。

现在为大家介绍一下康通CRM客服中心系统的相关内容：



(微信公众号服务通道入口)

(网站服务通道入口)

我们的定位

以信息化系统为支撑平台，全面实现客服中心“一口对外、全渠道接入、快速响应”的线上服务窗口。

我们的功能

快速响应客户售前、售中、售后的各种诉求  
客服集中受理，以工单制度做好服务记录  
与技术支持人员协同，高效实施客户服务

全面支撑业务开展，提升客户满意度

我们的态度：认真负责、严谨高效

我们的承诺：诉求有记录、过程有工单、结果有回访

简而言之

高端大气上档次

实用稳定有内涵

</