

艾有

Yes, there are



无纸化流媒体协同会议交互软件简介

艾索电子无纸化流媒体协同会议交互系统提供了非常灵活的系统部署方式，即可支持部署于用户单位局域网内，还支持互联网环境下的各种部署形式。

北京交通大学海滨学院调试经历

涵盖教学楼、行政楼、实验楼、图书馆、大学生活动中心、天佑会堂、体育馆、学生公寓、教师公寓、设施先进、功能齐全。138间教室装备高清语音系统。

做生活的甲方

怎样才能成为生活的甲方？选择我心所向，并全力为之付出，按自己的理解去生活，你——就是生活的甲方。

2021
企业年刊

CONTENTS 目录



艾索技术2020年刊

主 办：广州市艾索技术有限公司

出 品 人：艾索市场部

投稿电话：028-85975504

投稿邮箱：9380935@qq.com

地 址：成都市高新区
中航城市广场1606

网 站：www.isonicavct.com

卷首语 · Intro

02

艾有2020刊卷首语

如何化危为机

素是人员素养的素，质是产品质量的质

2020回顾 · 2020 review

05

不一样的2020，我们一同经历

创新服务|线上新体验

精确落地|2020年展会详解

解密项目落成后的模样

产品新推 · New product launch

13

无纸化流媒体协同会议交互软件简介

浅谈分布式会议系统

智慧教学，智能管控

广播系统





销售故事 · Sales story

19

从Marketing到Sales

真正决定人生高度的，是下班后的8小时

与“艾”同行

新冠事记

成长-ing的“橙子”

实践中的成长

技术服务故事 · Technical Service Story

26

北京交通大学海滨学院调试经历

致2020

方案狗在艾索那些年

声波的干涉，你了解多少？

艾索人-工作版块 · Working Section

31

财务人的悲与喜

我要悄悄打工，然后惊艳所有人！

来自职场小白的内心戏

艾索-新篇章

生活圈 · Life circle

35

做生活的甲方

自我价值的认知

我的“红烧肉”

【就现在，向未来】2019年会盛况



卷首语

Inaugural language



2020年无疑是特殊的一年，一场疫情的爆发，使我们所有人开始重新审视现在的工作和生活。对我们艾索人来说，今年亦注定是不平凡的一年，不平凡之处在于我们敢于直面艰难的局面，并在行业市场整体较为低迷的情况下，通力协作突破桎梏，尽最大力的降低大环境给我们带来的消极影响。所幸，正是在所有艾索人的共同努力下，我们挺过了这艰难的一年。

这不禁让我思考，一个好的企业要持续长盛不衰，保持欣欣向荣的生长态势，其根本还是在于这个企业需要具备稳固的抵抗风险能力。如何练就这样的能力？这既需要我们业务部门做好

“排头兵”保障业绩增长，又要求我们职能部门做好后勤服务工作，唯有目标一致，方能形成合力之势。

为了保持目标一致，我们一直寻求建立一套有效的沟通机制，一个畅通的交流平台。让每位艾索员工都能透过这个平台及时了解公司的动态，关注到公司的每一步发展和进步，同时我们也希望借助这个平台让我们每一位艾索人把自己成功的精彩瞬间记录下来。

而《艾有》自创立以来，就一直承担这个角色，承载着传播企业信息，塑造企业形象，展示企业风采，促进内外部思想文化交流，建设企业文化，贯彻企业理念，增强企业活力的历史使命。她是我们艾索的喉舌，是展示形象的窗口，是艾索员工说话的园地，是艾索人沟通的桥梁和纽带。

登高而招，臂非加长也，而见者远；顺风而呼，声非加疾也，而闻者彰。荀子的论述早已精辟的告诉我们：登高望远，顺势而为！2021年希望我们都能因势而谋、应势而动、顺势而为，凭借这样的思路，跳出固有思维做出新的突破！

张忠

——艾索总经理

如何化危为机



不管你信或不信，专家们都说：新冠病毒传染和进化能力超强，会像流感一样长期与人类共存。可以肯定的是，未来的疫情抗击不会是朝夕之间的情，也不会年头开始年尾结束的事情，在主动抗疫和自律生活面前，疫情必将缓和，但不会很快消失。

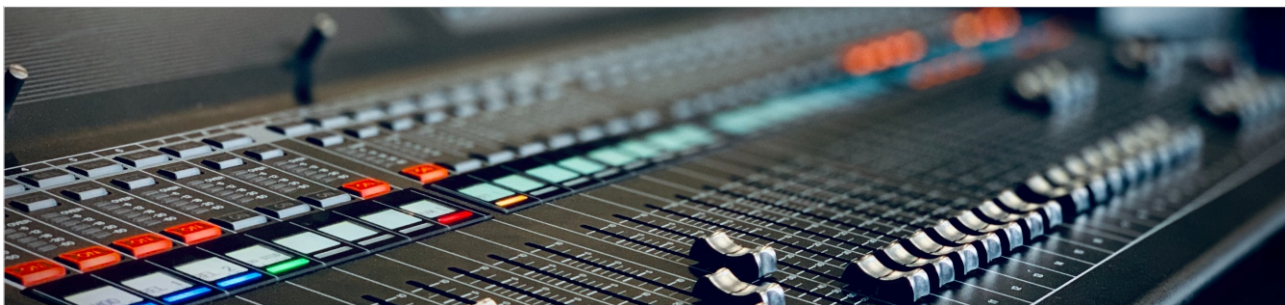
上半年，室内室外群体性视听市场因疫情受到巨大影响，相关应用行业，厂商，集成商损失惨重；因境外疫情导致海外市场的严重萎缩，也促使过去主攻海外市场的厂商回头开发国内市场，竞争尤为激烈；行业的各种展会，要么不开，要么开了人气也受到很大的影响；这是我们行业目前的“危”。

同时，各级政府与抗疫相关的医疗、教育、企业等相关行业为应急响应，与5G通信相结合，创造出大量应急指挥、视频会议、远程医疗、远程教学、远程协作办公等视听系统工程，这是“机”。

互联网和疫情时代的来临：5G互联网时代的来临改变了人们信息交流的方式和途径。疫情的持续发展，无形之中对远程协作、学习与交流会提出更高的要求 and 需求，这就推高了远程协作、远程学习、直播应用和设备的需求。这种远程协作类应用，更多地依赖软件和网络，对硬件则有更广泛的适应性，也就是说，因远程协作的兴起，AV硬件的量会上去，但价并不一定上去，而真正的增值部分在软件。

传统视听，如传统会议室、扩声、监控等应用确实已经发展到一个瓶颈期，视听本身需要引进互联网技术进行技术、应用模式和场景的创新，才能开发新的增长点，开拓新的市场空间。

——ProAV China 主编 蒋星晨摘自行业杂志[专业视听]



艾索电子的这一年，在逆势成长：他们提出了信息化、数字化、网络化的音视频整体解决方案，除了硬件，更是在软件开发上面取得了长足的进步。视听设备、系统的网络化，将使得设备、系统和管理变得更加简单，同时设备、系统的应用管理数据都成为大数据的来源。在这个行业里面，突出新技术与视听的融合应用，有技术创新，能够嫁接新的应用场景，只有这样的企业，才能在行业的洪流之中屹立不倒。



——艾索营销总监 冉静



来自客户的反馈

素是人员素养的素，
质是产品质量的质。

一 项目名称

中建成都轨道交通某建设指挥部会议系统建设

二 项目背景

甲方开工在即，为达到方便快捷、通畅流利、更加富有效率的会议沟通，指挥部委托我方建设一间高效、实用、现代化的会议室。

三 工程建设

经过前期和各家设备商沟通交流与产品对比后，我司从产品价格、性能、口碑、服务态度等方面综合择优选择广州艾索作为会议扩音部分的供应商。

确定方案和工期后，进入实施建设阶段。

建成交付后，达到甲方预期效果，收获肯定，项目圆满完成。

四 服务评价

在整个建设周期，无论是产品选型配套的大事，还是物流运输收货的小事，布线安装的粗枝，到音频调试的细叶。会影响工程建设和使用体验的各种因素，艾索都提供了非常多专业和有价值的建议，这对我们顺利项目完成非常重要。

售前的落落大方侃侃而谈、建设的周密设计精心施工、以及热情细致耐心的后期维护，这些都给我们留下了深刻的印象。

总之，广州艾索从总体到细节、从建设到维护、均体现出了一家专业音频领域服务商应该具备的素质。

素是人员素养的素，质是产品质量的质。

中建某会议系统建设回顾&服务评价

成都某某科技有限公司 2020-12-17



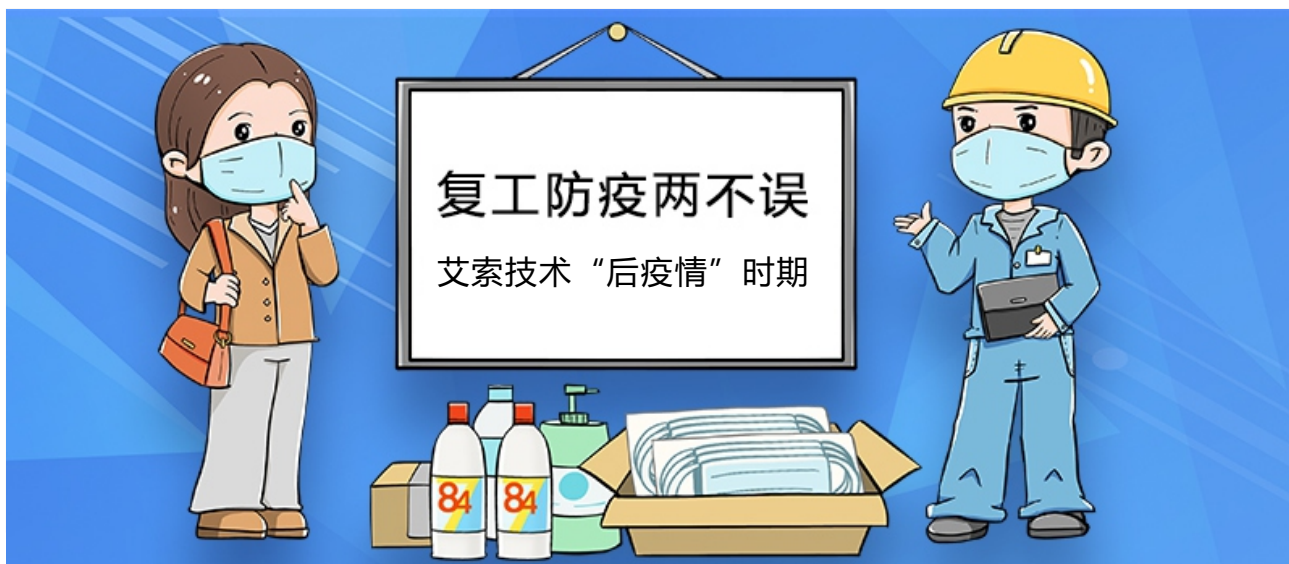
2020回顾

2020 review



不一样的2020，我们一同经历

◎ 市场部 王睿婧



2020年初，没有等到鞭炮齐鸣，没有等到远方的团聚，突如其来的疫情打乱了一成不变的年味；从最开始听到“疫情”的消息的恐惧不安，到经过国家的管控，我们看到，全国的疫情在向好的方向发展，全国全面复工复产的同时，又要做好抗疫防疫的工作。疫情风险还未解除，企业复工的最大挑战就是如何平衡防疫与生产，在恢复生产办公的同时，保障员工的安全。

复工

艾索电子于2月10日开始居家办公，2月21日开始各平台各办事处陆续恢复正常工作。

以往的春运，是线下的迁徙大军，2020年的春节，全国人民拿起手机，开启了一场“互联网流量界的春运”。线下的萧条和线上的红利，让很多行业迅速调整应对措施，比如以西贝为领头的餐饮业推出的无接触送餐，盒马生鲜与其它餐饮品牌共享员工。在专业音视频行业是个2B&2G的行业，我们也积极应对，提供有效的与用户交流沟通的途径。

复工三大创新

一、艾索电子直播课堂开课--为客户提供音视频行业的基础知识、解决方案的线上培训。虽然疫情拉开了人与人之间的距离，我们的沟通隔着互联网，但是艾索始终做到服务至上，用新的方式更好的为客户提供助力。

二、抖音平台直播--产品分享、线上答疑，相较直播课堂，抖音的沟通方式更加轻松，了解产品的同时，也在传达艾索人积极的复工态度。

三、线上展会：减少人员聚集，我们将参与和搭建多场线上展会，为用户实时带来行业新产品及整体解决方案的线上展示。



防疫

年初复工，疫情的全面控制，还有待时日，防疫工作艾索电子也从未疏忽

一、建立完善的员工健康管理体系，每日测量体温并及时报备健康状况。针对从外地返回的员工，硬性要求隔离14天以上，确认无任何不适症状再返岗。

二、公司统一采购了体温计、口罩、酒精等防护用具，向员工发放，以确保员工防护到位，安全到岗。

[返回](#)

员工健康

关注员工健康 保障组织安全



每日健康打卡

员工每天上报健康情况，帮助组织及时发现异常并采取措
施，防止疫情扩散，保障组织安全

填写时间：每周一、二、三、四、五、六、日
提醒时间：18:00

打卡记录

今天

周三

3月
3

周二

3月
2

周一

全部

生存&发展

疫情之下的国内外，各行各业都在经历着前所未有的挑战，对民营企业的考验尤为甚。中国的民营企业分布在各个行业，贡献了中国50%以上的税收，解决了近3亿人就业，占中国城镇就业人口的80%以上，占新增就业人口的90%以上。除了应对疫情，想办法生存下来，更是结合企业情况、行业发展，谋求更深入的发展。我们依然坚持我们的专业产品，专业服务，保持对研发投入的力度，提高对信息化、数字化、网络化音视频整体解决方案的综合能力，加大对人员专业素质的培养。不再单维度的看待这次疫情，把疫情带来的“假期”作为系统性审视自己企业的契机，找到一个可以长期付诸行动的战略点进行突破，全力保障企业的生存与发展。

强烈的社会责任感

面对疫情，每个人都不能置身事外，而应发挥企业自身所长，为助力抗疫做力所能及的事。萧条来临，员工团结应对，晃眼已到2020年末，抗疫常态化，艾索上下依旧没有松懈。



即将来到的2021，祝大家平安、健康，希望很快能回到从前的日子，能自由自在地在蓝天白云之下，尽情地呼吸。



创新服务|线上新体验

一场突如其来的肺炎疫情改变了人们日常生活轨迹，疫情导致人们户外活动大幅减少，线上崛起（服务线上化+产品线上化），随着宽带基础设施的完善、5G时代的到来，艾索电子疫情期间也向线上化转移。

服务线上化-艾索直播间

定制服务课程，引万人观看！艾索大咖直播间坐镇，从产品到解决方案到调试讲解，专业探讨，线上实时答疑。

【艾索电子新概念无纸化会务系统产品介绍】

【全模块化DANTE网络数字音频媒体矩阵功能应用介绍】

【现代多媒体会议应用介绍】

【数字视频会议常见故障分析解决】

【公安行业解决方案】

【指挥中心行业解决方案】

【教育行业解决方案】

从实际应用出发，结合产品、服务，做到线上线下服务至上，所有课程支持无限回播！

课程回顾请戳这里；



产品线上化-云展会

疫情当前，科技赋能。继【艾索直播间】后，打破传统展会时间空间限制，通过在线展会展示艾索电子技术与最新产品，通过在线展会足不出户随时随地获悉艾索电子最新动态！

分布式无纸化会务系统



专业数字会议系统



专业扩声系统



智能高清教学语音系统



场景线上体验-VR实景体验

升级新体验，从疫情前，成都、广州可以实地参观展厅，VR上线结合图形数字和多媒体技术，以人机交互方式的形式，为客户提供线上实景参观，增强体验。

VR场景涵盖5个系统解决方案及9个行业应用方案

系统解决方案囊括分布式无纸化会务系统解决方案、智能数字会议解决方案、专业扩声系统解决方案、公共广播解决方案、中央控制系统解决方案；

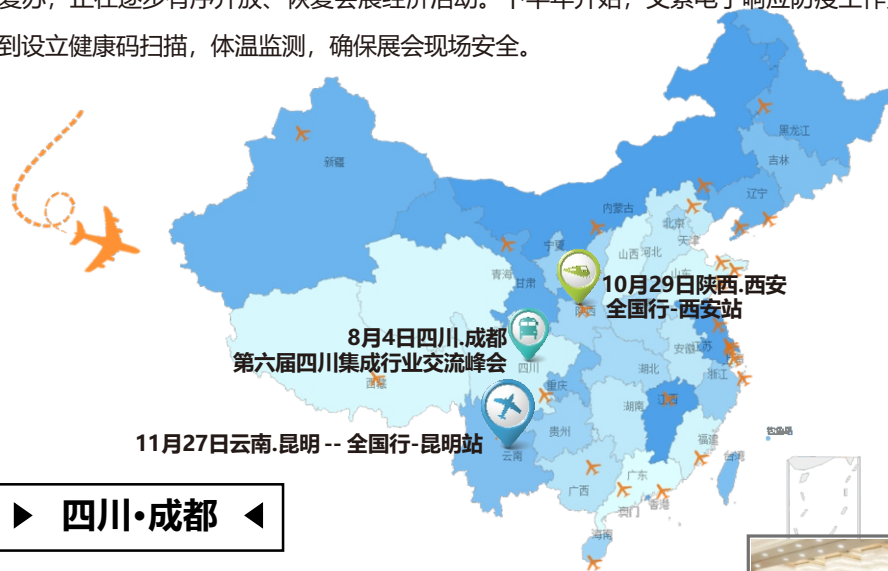
行业应用从实际应用出发则包含党政机关、企业办公、公安军警、智慧数字化法院、智慧数字化检察院、智慧校园、智慧医疗、酒店\商超、智慧气象。

VR场景持续更新中，欢迎扫码关注！



精确落地|2020年展会详解

展会本身就是一个聚集大量人员的地方，在疫情影响下，展会只能延期甚至取消。国内会展行业经历大半年的沉寂，逐渐复苏，正在逐步有序开放、恢复会展经济活动。下半年开始，艾索电子响应防疫工作开展，开始恢复区域性展会，严格做到设立健康码扫描，体温监测，确保展会现场安全。



► 四川·成都 ◀

2020年第六届四川系统集成行业交流峰会，四川系统集成商协会经过近10年的资源积累，吸引了众多厂商参加此次峰会。这也将是四川系统集成商协会截止目前在成都举办的规模盛大一次行业产品交流峰会，峰会主要围绕传统行业信息化，5G时代，快速对接互联网化，实现产业升级，互联化，新经济为主题，从渠道和时间两个大的层面，探讨行业之间的融合。

► 陕西·西安 ◀

【西安站】展会坚持专业化的发展道路，信息化的交流互通，推动产品技术升级与创新发展。

诚邀弱电专委会季兆齐主任、西南交大徐占伯教授等业界大佬与会，分享智能安全高效信息融合及最新行业资讯。

► 云南·昆明 ◀

【昆明站】特邀云南勘察设计院质量协会智能专业委员会、云南土木建筑学会电气专业委员会、云南建筑电气技术情报网与会，共同探讨音视频创新发展。

三场展会艾索带来的展品也不容小觑

展会增加了行业间的沟通及信息交流，艾索带着音视频整体解决方案与大家见面，其中分布式无纸化受到了极大的关注，艾索坚持应用创新，从用户实际应用出发，推出分布式无纸化会务系统。采用最新网络IT技术、分布式AV处理技术等，将传统会议模式下大量纸质会议文件进行“无纸化”处理，实现会议文件的网络化传输、可视化显示、智能化编辑、受控分发存储等，最终实现智能会议的所有功能。



● 5G时代到来，推动网络发展进程，音频扩声全IP+全交互+全功能+可视化正走进我们的会议。使用网络传输一体化数字处理系统正逐步取代传统模拟设备。技术创新配合服务创新，艾索将给用户带来无限可能。

● IP化进程也促进了广播系统的发展，IP广播作为一种新型的广播产品，是公共广播产品中重要的组成部分，目前我国80%左右为数字寻址广播和调频广播，随着网络的普及和客户的需求的提高，IP广播逐渐替代数字寻址广播和调频广播，是未来发展的趋势。

● 智能化交互在如今会议应用中已非常普及，中央控制系统在会议室、报告厅、指挥中心等厅堂建设中，有效提高了会议效率。

● 智能数字会议系统产品，对会议过程进行发言、扩声、表决、多国语言翻译、现场摄像视像跟踪功能，并对进程中处以发言管理，达到人性化高科技水平，使会议可一键掌控。

● 艾索电子--视听顾问.应用专家

三场展会均由艾索电子市场营销部负责人冉静做企业宣讲，我们以顾问的销售模式向客户提供，包括现场工勘，了解项目功能需求，方案设计，技术商务投标配合，设计理念讲解，方案配置说明，到售后的指导安装，现场调试，用户培训，配合验收，全部产品的质保服务，还有重大会议的保障工作。

在互联网发展到物联网的时代，音视频行业由传统视听，发展到AVIT和AVIP，多技术跨界融合，到现在应用开发，艾索电子致力于音视频应用融合和技术研发，让音视频系统——操作简易便捷、应用高效智能。

● 独行快|众行远

艾索电子14年一路走来，离不开艾索人的并肩前行。





解密项目落成后的模样

© 市场部 王睿婧

2020，庚子，这是半世纪以来的特殊年份。这一年，活着就是幸运，存在就是坚强。所有挺过来的人，都是不甘于平凡的命运。

2020年，首先给自己点个赞。

科技大楼100+集群会议室，5.8万平方米项目落地，5.0时代政务服务中心，8.6万平方米互联互通，轨道交通生活一脉，项目部音视频服务落地。



1.昆明市公安局科技大楼 >>>

公安局科技楼总建筑面积约5.8万平方米，是包含网络安全、刑事侦查、公安科信、技术侦查等多警种的联合指战中心，是云南省公安系统中科技含量最高的综合技术大楼。

科技楼地上共6层，根据各警种的特殊要求及协同作战的需要，建筑空间即相互联系又独立成区。建筑中部的中央机房可容纳最大3000余台服务器的安装需求；800余平米的联合指挥大厅集成了国内一流的公安科信智能化系统；刑事科学技术研究所实验室包含了法医鉴定、痕迹鉴定、毒化鉴定等一系列刑侦技术支持内容。

该市公安局科技楼将成为西南地区一流的公安业务技术建筑，将为昆明公安打击犯罪，维护社会稳定工作提供有力的支撑，为未来全昆明公安工作的可持续发展创造了优良的条件。

艾索电子为刑侦、技侦、网安等各个部门会议室提供了优质音频解决方案，为其各个会议室提供高效、方便、优质的会议保障。

► 解决方案 ◀

• 数字会议系统

多场景应用，数字会议系统采用DCS系列产品，为了适应该项目多形式的会议活动，多功能会议系统可以根据会议主席的要求，来控制整个会议的发言秩序。主席单元可一键关闭代表单元，且主席

单元不受会议模式和话筒数量影响，一直处于发言状态，方便领导和会议主持人员使用。人性化交互设计，深受使用者的青睐。



• 音频扩声系统

1、刑侦合成作战指挥中心由于覆盖区域较广，所以设计2只H系列音柱，4只10寸多功能音箱。1只8寸多功能中置音箱，2只18寸低音音箱，均匀分布指挥中心4周；

2、刑侦情报研判中心、反电信诈骗中心、视频会议，此3间会议室由于面积均为150平米，设计每间会议室4只H系列音柱音箱，环绕分布，外观简洁大气；

2. 张家口5.0时代政务服务中心

张家口市民中心位于张家口站东侧，整体面积达86000平方米，河北省单体面积最大的政务服务大楼，共设置23个办公区域，入驻事项331项，248个办事窗口，时均最大人流总量1500人，日均最大人流总量8300人。

张家口市民中心作为“不打烊的城市政务服务综合体”，将实现全市政务服务环境、服务水平、服务能力大升级，成为展示全市良好营商环境的重要窗口。

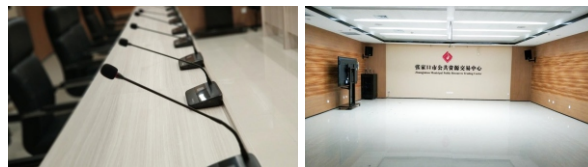


► 解决方案 ◀

• 数字会议系统

艾索电子根据不同会议室的不同功能分别选用不用会议

系统来匹配各个会议室及指挥中心，DCS系列会议主机+主席单元+代表单元，满足日常会议发言、讨论等功能，先进的数字化控制技术开发，主机菜单全中文液晶屏显示操作设置，大大提高了使用的体验感；



多个会议室各功能不同，艾索电子为其配置了HR系列无线话筒，方便会议演讲、颁奖主持等功能，使用场景更加灵活方便，采用静噪控制技术，有效阻隔环境中的干扰，实现会议使用的稳定性。

• 音频扩声系统

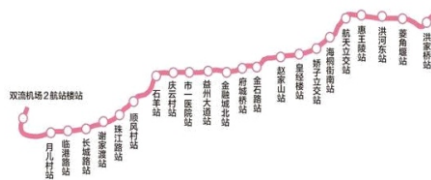
整个市民中心会议室做到音箱扩声系统的统一，均采用艾索电子PH系统多功能全频音响，根据会议室、开标室及指挥中心的大小，配备不同功率音箱，做到风格统一，不规则屋面多用箱体，适合不同场合与功能用途；搭配使用的是艾索电子DMP系列数字音频矩阵，采用ADISHARC处理器芯片作为核心运算，DSP音频处理，支持多种控制方式，大大提高了使用的便捷。

• 中控系统

中控作为管理会议室设备的控制设备，简单易操作且定制化的人机界面，是用户实际操作中的关键设计，该项目的中控系统可集中控制话筒升降、音量、会议模式、摄像机、大屏、灯光等，简洁的操作，一屏轻松管理整个会议室。

3. 轨道交通生活一脉相承 —— 成都、昆明轨道交通建设

成都地铁30号线（Chengdu Metro Line 30）为成都市正在建设的一条地铁线路，一期工程起于双流机场2航站楼站，线路全长约26.284km，预计将于2024年底建成通车。程建成后将加强成都东西向的交通联系，引导城市向东发展，为“东进”战略提供支撑，进一步完善成都市轨道交通网络。



艾索电子承接中国交建成都轨道交通30号线一期工程项目经理部音视频系统建设，中国交建是世界最大的港口设计建设公司、世界最大的公路与桥梁设计建设公司、世界最大的疏浚公司、世界最大的集装箱起重机械制造公司、世界最大的海上石油钻井平台设计公司；是中国最大国际工程承包公司、中国最大高速公路投资商。



艾索电子为成都轨道交通30号线一期工程项目经理部提供了智能数字会议系统、专业音频扩声、LED智慧一体机视频显示系统与智能集中控控制系统；会议室一键操控管理，方便快捷，为该项目经理部的视频会议等提供高质量的保障。

中交三工区对会议室要求：1.声压级尽量均匀且要达到要求；2.现场无杂音；3.发言时尽量轻松；4.简单明了的中控操作系统，易操控；5.大屏显示效果好，最好可一键投屏、随时切换信号源，数字化；6.有简单得广播需求。

4.昆明市公安局轨道交通分局

艾索电子为成都轨道交通30号线一期工程项目经理部提供了智能数字会议系统、专业音频扩声、LED智慧一体机视频显示系统与智能集中控控制系统；会议室一键操控管理，方便快捷，为该项目经理部的视频会议等提供高质量的保障。

中交三工区对会议室要求：1.声压级尽量均匀且要达到要求；2.现场无杂音；3.发言时尽量轻松；4.简单明了的中控操作系统，易操控；5.大屏显示效果好，最好可一键投屏、随时切换信号源，数字化；6.有简单得广播需求。

艾索电子为其提供了整体音视频解决方案，做到高效、方便、优质运维保障。

音频部分：根据项目的需求，为满足两个不同类型厅堂的功能要求，根据厅堂扩声系统的声学特性指标，设计满足两个不同声场特性厅堂的声压级大小，保证音频部分设计完全依据国家一级标准，充分保证听众区有足够的声压，良好的声像一致性，良好的声场均匀度，以及良好音质还原性。

视频部分：由于指挥中心现场视频信号源较多，并且能实现画面流畅切换，画面质量要求比较高，如摄像头均达到4K的画质。传统的矩阵已经无法满足项目要求，为保证在不中断现有业务的基础上平滑升级扩容，本项目设计采用交互式管理系统，以实现会议室内

各类信号源的汇聚、显示等功能。本系统采用全TCP/IP网络架构，各类信号源（含视频会议、电脑、监控、高清视频、无纸化等）都通过相应接口的视频处理设备（接口机）接入网络，由系统控制软件统一管理并发送给各处的显示屏，各显示屏对信号进行还原并显示。



控制部分：本项目建设为指挥中心和报告大厅，整体系统是一个庞大的系统工程，按照信息系统建设规范，进行信息化建设，应以监控、管理为手段，以控制、优化为目的，以智能化、高效率的管理模式取代传统的、低效的管理模式，以提升信息系统管理效率和服务管理质量，降低人工操作和管理带来的风险。应充分利用智能控制技术。结合本项目实际需求，各级均设计一套环境控制系统。

环境控制：主机通过RS-232、RS-485/422、红外IR、I/O和继电器控制方式与指挥中心和报告厅内设备连接，分别对两个厅堂内的灯光、窗帘控制、音频设备的开关、声音开关大小、控制电视机、LED大屏进行控制。





产品新推

New product launch



无纸化流媒体协同会议交互软件简介

◎ 研发部 舒斌

传统的无纸化会议，通常是基于无纸化会议系统软件提供的基于特定会议空间下的会议组织管理、会议过程控制，以及会议信息交互与共享等功能来实现召开无纸化形式的会议。

艾索电子自主开发的“无纸化流媒体协同会议交互系统”，深度融合现有传统无纸化会议系统、软件视频会议系统、以及腾讯会议等第三方会议产品应用需求和特色功能，是一个全新的无纸化会议应用解决方案。

艾索电子无纸化流媒体协同会议交互系统的应用亮点主要有：



一、系统应用部署环境不仅支持局域网部署，还可支持互联网环境下部署

传统无纸化会议系统通常仅支持部署在用户单位的局域网内，甚至必须是与会议终端位于同一网段内，无法支持集团型用户的异地部署或互联网环境下的无纸化会议应用。

艾索电子无纸化流媒体协同会议交互系统提供了非常灵活的系统部署方式，即可支持部署于用户单位局域网内，还支持互联网环境下的各种部署形式。

●【应用场景设计】

（一）局域网内部署：针对局域网内的无纸化应用需求，可将无纸化流媒体协同会议交互系统的服务端（服务器）部署在单位内网，单位内部各种形式的会议终端，如专业会议终端、笔记本电脑、台式电脑、移动PAD终端等，均可通过单位内网访问无纸化服务端并召开无纸化会议。

（二）单位外网部署：针对互联网下的无纸化应用需求，可将无纸化流媒体协同会议交互系统的服务端（服务器）部署于单位内网的中心机房，并开放外网对无纸化服务器的访问权限后，即可实现单位内部以及单位外部的各种形式的会议终端，如专业会议终端、笔记本电脑、台式电脑、移动PAD终端、手机等安全访问无纸化服务端并召开无纸化会议。

（三）基于“云”部署：无纸化流媒体协同会议交互系统还支持互联网环境下的“云”方式部署，即可将无纸化系统服务端部署于单位私有云或者第三方公有云上，所有形式的会议终端均可实现基于“云”访问无纸化服务端并召开无纸化会议。

二、支持建筑空间下的现实会议室无纸化会议，也支持基于网络虚拟空间下的无纸化会议，且两种会议空间可相互融合。

传统无纸化会议系统通常仅支持特定的现实会议室，即用户单位建筑空间内的会议室召开无纸化会议，无法支持会议室外部用户利用手机、个人电脑等参与会议室会议，或无法支持多个移动办公用户基于局域网或互联网单独创建虚拟会议空间并召开无纸化会议。

艾索电子无纸化流媒体协同会议交互系统实现了对建筑空间下会议室召开无纸化会议以及基于网络虚拟空间下召开无纸化会议两种会议组织模式，并且两种会议空间模式即可独立也可相互融合。

●【应用场景设计】

（一）现实会议室空间召开无纸化会议：无纸化流媒体协同会议交互系统具有传统无纸化会议系统的会议组织模式，即基于用户单位建筑内的现实会议室组织和召开无纸化会议，实现无纸化会议室的会议预约、会议创建、议题管理、文件浏览、文件批注、文件同屏、文件投屏，以及会议签到、投票表决、电子白板、会议交流、会议服务等所有基本功能。

（二）虚拟会议空间下召开无纸化会议：无纸化流媒体协同会议交互系统还支持基于网络创建虚拟空间下的无纸化会议。即单位局域网内和互联网内的所有授权用户可一键快速创建虚拟会议室，其他用户通过会议ID、会议二维码、或主持人邀约等方式快速加入会议。该模式支持文件上传与分发、文件浏览、文件批注、文件同屏，以及投票表决、电子白板、会议交流、反向控制等各种应用功能。

（三）现实与虚拟融合召开无纸化会议：无纸化流媒体协同会议交互系统除了可支持上述两种组织模式分别独立召开无纸化会议外，还支持虚拟会议与现实会议的融合，即会议室空间外的一个或多个用户可通过单位局域网甚至是互联网加入该会议室的会议，并实现与现实会议室间会议信息的交互、协同与共享等，如可上传、浏览或批注会议文件，个人终端可发起或接收其他终端同屏信息，可将个人终端桌面投屏到会议室大屏，可参与投票表决，可反向控制其他与会者终端的鼠标键盘等等功能。

三、系统支持各种应用终端，以及系统功能的灵活配置和个性化定制开发

艾索电子无纸化流媒体协同会议交互系统设计和开发基于Java框架，支持跨平台部署和不同系统终端的混合应用，包括微软Windows系统终端、苹果MacBook系统终端，以及安卓、IOS等手机和PAD应用终端，可灵活适用用户各类终端对无纸化系统应用的需求。同时，系统提供灵活且强大的配置管理，可支

持不同应用环境下系统版本的配置，更灵活的匹配不同版本市场销售策略的支持。

此外，系统基于模块化设计，模块功能可定制化，且支持各应用功能模块的用户自主灵活配置，如投票表决、会议服务、电子白板等功能模块的启用或停用。系统也将提供SDK二次开发包，支持系统与用户其他应用系统的对接开发以及个性化定制。

四、系统可支持桌面远程视频会议应用，实现软件视频会议与无纸化会议的深度融合



艾索无纸化流媒体协同会议交互系统未来还可支持软件视频会议应用，利用各种应用终端的摄像头和麦克风、扬声器，及会议室内的摄像机、发言话筒、会议音箱等硬件设备，实现音视频信号的采集、传输、输出等，并与无纸化会议系统功能进行深度融合，实现无纸化会议过程中，各终端间音视频信息的交互，音视频信号的同步录制、存储、管理等软件视频会议的基本应用。



浅谈分布式会议系统



◎ 产品部 杨静

在当前因特网高速发展的时代，信息化和网络化成为所有行业的热门话题，不管生活中还是工作中我们都在受益网络的发展。各级政府部门，企事业单位等都在顺应时代潮流，接受新鲜事物，改进工作方式，加紧各种信息系统的建设。

1、系统概念

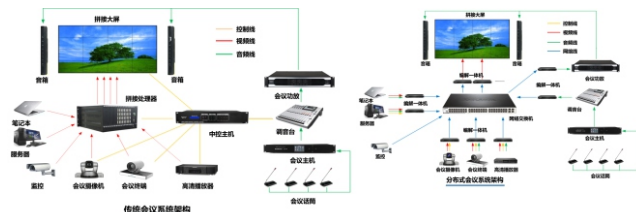
提到分布式系统，大家肯定首先想到的就是与网络有关。的确，分布式系统的核心就是依托于现有网络框架来架设。我们公司目前也在极力推进各种分布式软硬件产品的研发和生产，未来也会坚持产品向全网络化方向发展。目前已经再销售的分布式产品就有：分布式音频系统、分布式系统、分布式无纸化系统等。今天，我们主要谈谈分布式系统。

这里讲述的分布式系统其实是一个大概念，行业内目前主要是指采用网络传输方式，通过节点及管理平台软件，实现音频、视频及控制同网同步传输的综合管理系统。它是一个多产品的集合，不纯粹的只是传输某一类信号，同步还传输视频、音频及控制等。相比较传统的会议系统架构，它综合了拼接处理、矩阵切换、远程控制、远程传输、KVM切换等多种设备功能。

2、系统优势

传统的会议系统都是靠设备的堆叠、上下级联机来完成，设备种类繁多，安装复杂，如果某一环节设备出现故障，则会导致系统全线瘫痪。固定的设备端口和预埋线缆，导致后期扩容也十分困难。

既然分布式系统的核心是依托于网络架构，他相比传统的会议系统，则具有天然的优势。它出现的最大优势是让复杂的架构连接简单化，设备高集成化，其次是高稳定性和无限扩容。



- ◎ 高集成性：多功能集合于一身，一个设备即可支撑全局
- ◎ 高稳定性：采用分散部署，单一或部分设备故障不影响整个系统
- ◎ 高扩容性：无服务架构，硬件架设数量无要求，无限扩展
- ◎ 低操作性：集中统控，一个手机或平板即可掌控全局

3、功能分析

(1)无缝切换

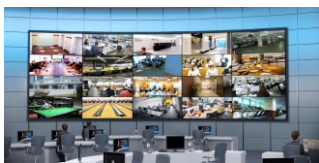
- 支持全数字高清信号和模拟信号接入及输出
- 支持无缝高速切换，同步带视频环出





(2)拼接处理

- 支持画面拼接、分屏，最大支持16/32画面分屏
- 支持叠加显示、任意开窗、图像漫游等



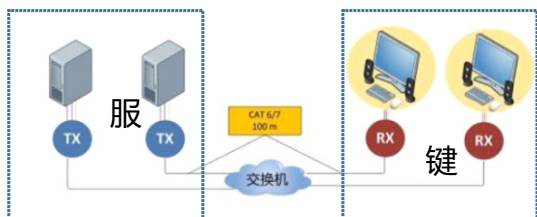
(3)中央控制

- 集中管控RS-232, RS-485, Relay, I/O, IR, TCP/UDP多种接口设备
- 同步支持对接第三方中控



(4)KVM管理

- 以网络为载体，利用一套键盘鼠标，可对网内的远程电脑进行快速切换和管理



(5)IPC对接

- 支持海量IPC信号无需任何其他设备，直接通过网络接入分布式系统，实现全网任意漫游、叠加、拼接、显示



(6)可视化控制

- 所有输入信号都可预览
- 所有输出大屏都可回显示
- 拖拽式上屏，简单便捷



4、结束语

通过以上分布式系统的介绍，相信大家已经对它有了有一定认识，相对于传统会议来说，它是新事物，但对于日新月异的网络技术，它已落后。网络技术在发展，我们行业在变革，我们要跟上时代的步伐，积极推广，加大研发投入，以期待能引领我们企业发展，让我们走的更远。

智慧教学，智能管控

◎ 产品部 黄硕

教学管理云平台



智慧教育云平台



随着科技水平不断提升，智能化网络化技术在教育领域越来越广泛。智慧教育是目前以至于未来发展的主流。智慧教育让老师专注于教育，蚀刻机设备成为辅助，提升教学的质量。

智慧教室的使用可以做到，只需要老师经过简单的培训或者不需要培训直接就能按操作流程使用，同时具备简单的流程，只需要简单按几个按键就能进入上课状态，整个过程只需花费几秒钟时间。并且系统需要较高的稳定性和可靠性，保证在使用过程中减少设备原因对教学质量造成影响。且需要具备很强的集中管理，控制，故障自动检测能力，以便能随时发现问题并解决。

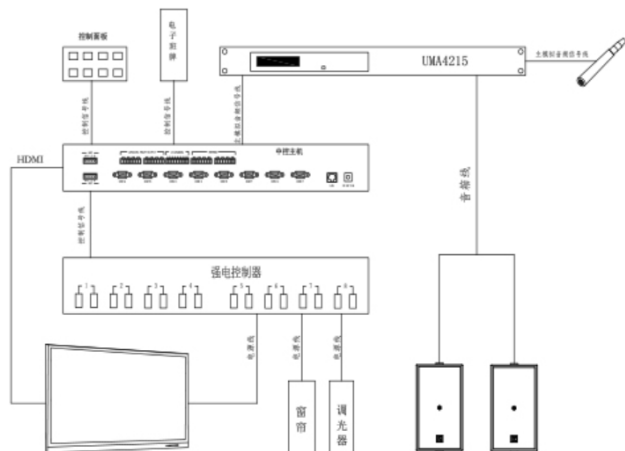
以高清语音管理平台为载体集成了智能扩声，互动录播，AI环境控制，多媒体课堂等需求，通过物联网方式将原本传统的教学方式，从根本上为学校，老师，学生创造了一个完全自动服务、资源丰富、装备操作简单、便利易用的教与学的活动环境。

其高清语音管理平台主体采用嵌入式的LINUX系统，保证系统操作的稳定性与防止设备受到病毒危害。整体系统架构通过物联网分布式的系统架构，无需为设备配置IP地址码，直接做到设备接入网络就可直接通讯；由于设备与设备采用分布式网络的连方式即使设备出现故障，也不会影响其余设备的使用，并可通过物联网特性将其他设备资源调用到本地使用，让系统破物理地址的局限；内置服务操作系统可向外对接校园的监控，会议，广播，灯光与平台资源管理库等。

其中DSP-9000智慧教室智能扩声系统，通过1台教室的中央管理设备；集中管理，控制，传输本教室内的多媒体信号，环境控制等。可通过指纹，密码，人脸识别方式开启讲台，再通过讲台的控制屏实现一键上课，开启智能灯光调节，教学课件的上屏，课件录制，智能黑板的开启等。

再配置一只吊麦，一对音箱的替代了传统的佩戴麦、手持麦、固定麦扩声，便捷地实现教室、会议室等场所的高清晰度、高保真度、高稳定性扩声，让老师或参会者可以摆脱扩声设备的束缚，只需自然发音即可有效扩声。减轻学校设备管理负担，免除设备派发、充电、保管、调频、维修等繁琐工作。

其中互联网网关设备可将非本司产品、设备接入高清语音管理平台，实现实时监测和集中管理。



广播系统

◎ 产品部 许俊伟



系统概述

在科技迅猛发展的今天，用户对新技术应用的要求日益增强。提供符合客户需求的技术和新产品更加重要。传统意义下的公共广播系统在很多方面都不能满足用户的要求和销售的增长空间。工厂公共广播也是如此，数字化的公共广播系统已成为当今广播发展的主流，数字化公共广播系统是充分利用数字技术，使用户的操作更加直观、更加简易、系统配置更加灵活、完成功能更加强大。所以说，公共广播系统的更新为数字化系统是必要的，它可以更直观、更省力、更方便的解决以往传统意义公共广播系统无法解决的事。

► IP 网络广播特点

1 传输数字化

IP网络广播采用独有的数据文件格式，将音源转换为数据文件传送到网络适配器。全程数字化传输避免了传统音频广播信号衰减与噪音，提局局保真音质的声音。

2 终端个性化

IP网络广播基于IP数据网络，每个网络广播适配器都可以有独立的IP地址，可以拥有完全个性化的节目。

3 前端网络化

IP网络广播将前端音源扩展到整个网络，节目定时播放都可以通过网络远程操作，网络化的管理，还可以对不同的用户设置不同的权限。

4 播放自动化

IP网络广播能够实现自动化播放，并为各个节目指定播放时间，月良务器将自动进行播放，并且播放内容与对象范围可以任意指定。

5 操作人性化

IP网络广播为提供人性化的图形菜单界面，人性化的操作，轻松简便，专一实用，提高了使用的效率。

6 应用智能化

IP网络广播有很多智能化的设计，可以在广播过程实现录音、变速、列表循环播放等语音功能；还可以实现定时设置，实现广播自动播放；并能够远程编排、维护、管理等。

IP网络广播系统是一套基于IP数据网络传输的音频扩声系统，它可在同网段的局域网内，跨网关的局域网内或Internet网上使用。稳定可靠的网络广播直接取决于网络服务器及网络适配器软硬件结合的完好性能。IP网络广播系统是由IP网络广播控制中心、IP网络适配器、音频工作站等组成。具有：直接跨网关及核心路由交换机的功能、支持互联网广播，同时可实现消防联动。



销售故事

Sales story

—

从Marketing到Sales

◎ 市场营销部 冉静

进入公司这几年，一直在做市场，其实是没有上升到市场营销的高度的，是从市场推广开始做起的。做推广我感觉挺适合我的，我是有一点张扬的性情的，线上的公号、官网，线下的展会、地推，做了一两年，开始有些得心应手，我就很得意。是嘛，你看公号的粉丝阅读量，你看推文的质量和配图，线下展会现场小活动，人流量，确实是让我很是“自嗨”的阶段，这是忠哥数次对我工作的评价：自嗨！每次听到这样的评价我都很不服气，你的工作有助力销售吗？有市场反馈么？有加大品牌影响力么？每次都是这样的灵魂三拷问？？当然，当时我不懂，不懂我就学嘛，我知道，首先我得上升到营销的角度，我买了很多书，查阅很多起源，其实到现在也没有人能准确的定位“营销”到底是个什么东西？杰罗姆·麦卡锡提出的4P理论；罗瑟·里夫斯提出的USP理论；菲利普·科特勒的著作《营销管理》；学习了解之后，我把里面的内容内化成我自己能理解的三个方面：那就是企业卖什么？卖给谁？怎么卖？我觉得一个企业能解决这三个问题，才能在市场上找到自己的位置。同时我也理解了，为什么说我的工作自嗨了--脱离了市场、不了解销售、不了解受众，你的推广永远是被架空的。这个时候，公司给了我机会：你先把四川市场做个调研吧。从八月开始，差不多有一个月，我从

1个客户，拓展到30+客户，每天保证2-3个的客户拜访量，将自己一个月了解并思考的东西，汇报给公司，公司觉得我的想法可以去销售试试，这才从marketing到了sales。



真正开始销售工作，才深深地觉得没有我想得那么简单，不是你笑得甜一点，脸皮厚一点，就能完成并取得好的业绩。我觉得我们的销售是渠道销售+顾问式销售+项目销售的模式，对销售人员综合素质要求高，当然，行业积淀和工作阅历也会让你在行业的销售地位越来越稳固。

两者来说的话，销售与营销不可或缺，而且同样重要，营销是开花，销售是结果！没有开花想要结果，很难。没有结果，只是开花，没用。销售是正向思维；营销是逆向思维，两者相辅相成，不可或缺。

我像一个海绵一样，吸收吸收吸收....，然后做一把筛子，贴合行业和企业经验梳理。这个工作职位的转型，让我看到我自己更多的可能性，也看到40岁的人生，也可以是刚刚开始，我想，再经过几年的磨炼，最终，我会成为一把利器，为自己的生活披荆斩棘。最后，用山本耀司的一句话，送给自己，也与君共勉——我从来不相信什么懒洋洋地自由，我向往的自由是通过勤奋和努力实现的更广阔的人生。





真正决定人生高度的， 是下班后的8小时

◎ 销售部 张磊

曾经看到过一个很戳心的说法，说你怎么过一天，你就怎么过一生，想来也确实如此。下班之后，在路上消耗个把小时回到家，随便煮个面，边吃边打开抖音开始刷，刷着刷着，这个面吃了两个小时。

吃完了你觉得很累，于是决定看一部剧休息一下，看完一集，开始犹豫要不要把放在桌边的那本书看完，想来想去还是决定等到周末再留一段长一点的时间再好好看，然后继续看剧，差不多到点了，你洗漱上床，第二天开始新的循环。

后来啊你才发现，桌边的书，今天不看，未来这很长的一段时间也没有看，就像一直想要学习的烹饪，但这个月不学，下个月、下下个月大抵也是不会碰的。很心酸吧，可你想想，这就是我们大多数人的现实。焦虑了吗？焦虑了就开始学习吧！

但是，有人就说了：我也知道学习重要，但每天上班就够累的了，还要常常加班，哪里有时间 and 精力学习啊？业余时间，不就是用来看剧、聚餐、打游戏、放松的？

不可否认，业余的娱乐休闲的确能略略抚慰疲惫的心，但也会消磨人生和意志：你以为消费了娱乐产品，实际上是娱乐和工作消费了你的人生。

人的差别在于业余时间，而人的命运决定于对晚上8点至10点时段的利用。一个人一整天的时间大致可以分为3个时间

段，第一个8小时为上班時間，第二个8小时是睡觉休息时间，第三个8小时是下班后空闲的时间。

这样看来，业余时间其实占了我们生活的很大的比重，而现实是，去掉通勤和工作超时、饮食、社交，我们没有完整的8小时。在这8小时里，大概时间段估计只有1-2小时。若是还谈了恋爱，那就更少了。所以，必须要面对的事实是：8小时以外的时间都是碎片化并且少的可怜。

在业余时间做的事情，很大程度上能改变一个人未来，这8小时之外的碎片时间里，性价比最高，出现频率最高的两件事就是学习和锻炼，长期坚持这两件事，就能够对生活起到长久的改变。就凭这段下班时间，只需要几年时间的更迭，人生轨迹也会发生截然不同的改变。

你要知道一个事实，许多优秀的人。并不是天生的优秀聪颖，他们只是很会利用碎片时间学习，把你用来休息和消遣的时间，用在自我提升上而已。

这种学习，在短时间内也许看不出差距。但是，时间越久，彼此之间的距离就会慢慢被拉开。

而差距一旦拉开，想要追上去，就非常困难了。

追本溯源，这些差异来自于哪里？也许就是每天下班后，两三个小时的时间积累。

如果想提升自我，让自己有质的变化，应该怎么利用好每天的这段下班时间呢？

1)、【规划时间】

把自由的生活规划的跟上班一样，几点起床，几点工作，几点吃饭，几点去玩，这是非常非常重要的事，千万别觉得上班太苦，辞职肯定会很爽。

你要相信，如果不规划时间，大部分人辞职后的生活就会像雾霾一样，越来越看不清前面的方向。自我管理工作量，自我控制时间，自我调节情绪，全靠自己发挥主观能动性了。

2)、【记录日志】

每一天都记录自己的收获和不足，你才会真真去思考问题。你才会明白自己的长处和不足之处，只有这样才能真切地看到自己的成长、思考和进步，才不至于浑浑噩噩地度过每一天。

你在不断记录信息的过程中，也是一个不断积累知识的过程，可以成为你的资料库，在需要时快速查找到。通过记录自己的成长，不断给自己正向反馈，强化信心。让自己感到每一天都在进步，过去的日子没有荒废，而是在不断进步，本身就是一件十分美好的事情。

3)、【设定重要性】



当你有几件事要做的时候，学会给要做的事情设定重要性。

关于区分事情的重要性，有一个很出名的时间管理法则，叫四象限法则（就是将我们日常处理的事物分为四种：重要且紧急，重要不紧急，紧急不重要，不重要不紧急。）

根据这个时间管理法则，将你每天要做的事情按照这种方式排序，优先完成重要的事情，这样在睡觉前回顾一天的时候就会觉得很充实！

4)、【善于规划任务】

在开始一件事之前总是各种磨蹭，稍不留神，时间就过去了。应该在自己效率最高的时间段内，做最高效的事情。

面对一件事，迟迟不能动手，另外一个原因也是事情太复杂，没有头绪。结果越拖越久。

每天下班后，在精力最好的时间段做点复杂的事，一定要保

存好自己的精力，回家就开始干。

精力是一切工作、学习的基础，也决定了你利用时间的上限。如果精力有限，无论采用什么方法，你对时间的利用都是难以达到最高效的。

5)、【广泛阅读】

阅读的意义是什么？在于消除你的盲区，从边界上拓宽你的视野和思维。它可以使你发现更多的路径，将你散落的知识，整合成一个完整的知识网络。

无论思考，理解，学习，但凡想真正实现个人的提升，都离不开知识网络的力量。

为了达成这一点，我的建议是：先去阅读不同领域、不同类型的书，开拓视野，打开思路，建立对各行业、各领域、各类不同人群的基本认识。

在这个基础上，再去找到自己的兴趣点，深耕细作，精读最前沿的著作。

你必须先广泛涉猎各大学科，找到各学科、领域背后的共性，将它们联系起来，发现它们的底层原理和固有的思维方式。在这个基础上，再去作出探索和调整，进行系统化的思考，建立自己的思维模型。

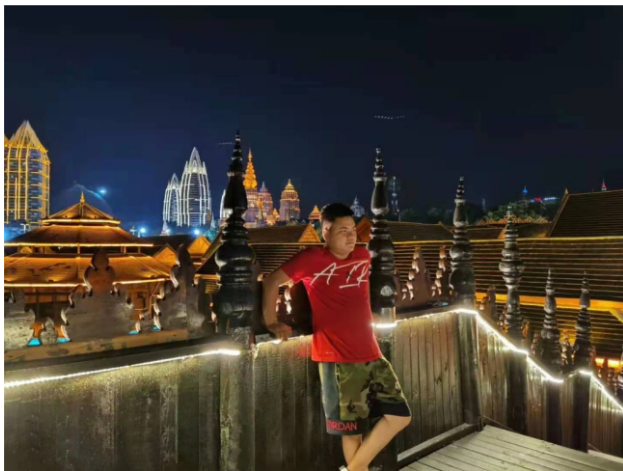
所以，别逃避，去提前准备，一边卧薪尝胆、一边做好随时换轨道的准备、一边磨练出一技之长。这些空闲时光，才能打造出一个更好的自己。

生活不需要时刻打鸡血，若一事无成也不必内疚。

年轻的时候总觉得生活一定要努力，年纪大了看多人不同的人，又会觉得每个人都有自己的生活方式，不是每个人都必须时刻紧绷着努力。

你可以懒散一些，也可以紧张一些，全看自己拥有怎样的现状，是否对自己的未来有别其他的憧憬和想法。

保持努力和进步的样子，哪怕是表象，会让自己面对纷繁变化的世界，心安一些。这样说可能会让你觉得一点都不励志，但这就是百态人间最真实的样子。



与“艾”同行

◎ 销售部 王娇兰

相逢

2017年，冬，寒意袭上心头，带着一腔热血，踏入杭州这片既熟悉又陌生的土地上。开启了与“艾”同行，与您同行的漫长岁月，经过一个又一个年月，感恩有你，感恩有您。

起初犹如改头换面一般进入到弱电道闸销售这块全新而又陌生的领域，无论自己多么拼命的想融入其中，但经过一整年的摸爬滚打。到头来，发现至始至终自己依然欣喜的是从事音频的销售行业。由此，萌生了重拾老本行的念头。勿忘初心，重头开始，但当时苦于没有一个让自己能尽情伸展拳脚的平台。都说机会是留给那些有准备的人，而我要做的就是为这条路铺好基础。

勤劳为上，“心勤”，每个人都会遇到情绪低谷期，要学会自我调节，要能通过各种方法，很快找到兴奋点，迅速让自己走出情绪低谷；“脑勤”，勤于动脑，思考客户最本质的需求，点对点解决实际问题；“眼勤”，做到察言观色，能捕捉细节。

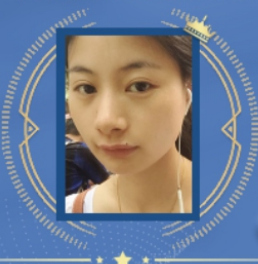
机缘，也自己殷殷期盼中，悄然而至。经朋友的力荐之下，如愿地得到了一个同“艾索”领导面试、会谈的机会。也正是这次的会谈中，让我对于“艾索”的品牌认知、发展方向，有了较为直观的认识。不管是对于打开浙江区域音响广播市场的大力扶持，还是对于销售人员让其放开手脚，大胆尝试的理念，都深深地吸引住了我。坚定了自己要成为“艾索”这个大家庭一份子的信念。

相逢不在于或早或晚，而是在对的时间遇到契合的人或事。



销售TOP榜

DANASOLD Sales charts



王娇兰

相信自己
JUST DO IT!



新冠事记

◎ 销售部 朱智

2020快要结束了，回想这一年的种种，有很多想说又不知道从何说起的感慨。作为一个湖北人，在疫情震中，切切实实的从头到尾经历了这一切。感受到了疫情带来的恐慌和害怕，也感动于国家的大国担当和志愿者无私奉献。

时间回到19年12月底，同学群里就在传武汉海鲜市场有类似“非典”的传染病，让大家留意，彼时大部分人的反应都是说不要相信，不要传谣。到了1月17号-1月18号，形势急转直下，一天之内新增不明肺炎患者十几例，一夜之间，所有的公交司机、所有的地铁乘务人全部戴上了口罩，所有出入武汉的火车、长途汽车站都要测量体温放行，形势陡然变得非常紧张，没有人知道接下来会发生什么，只是都在猜测是不是非典重新出现了，都在疯狂的抢购口罩、感冒药。1月23号，武汉封城了，这个人类历史上从未有过的举措，只有在科幻电影中的情节出现了，新冠病毒也渐渐解开了神秘的面纱，一种之前没有出现过的新型冠状病毒。

2020的新年是没法过了，自从除夕前去了一趟超市买年货，小区就封了，电梯也只开了一部，所有人都在家禁足了。从1月下旬到3月下旬，所有的生活就在一百多平米的范围内，早起第一件事就是看今天又新增确诊多少病例。我们这个临近武汉的小县城，累计确诊病例3百多。老大桥上一辆辆疾驰而过的救护车，小区楼下碰撒药物、发出隆隆声的消毒车，以及网上无休止的疫情新闻，给了所有人极大的压迫感，接下来会是怎样，还要封闭多久。无序而慌乱的生活在二月上旬还有改观，政府组织社区的党员、业主作为志愿者，给需要食物、生活用品的人们送货上门，也建立了当地疫情信息公开网站。即使这样，大家还是不安，志愿者送菜也没有人当面去接收，一定要放在门口消过毒了才可以。事情在二月下旬迎来了转机，国家从其他省份召集了一大批救援队来支援湖北，山东医疗队进驻了，从2月下旬到3月下旬，整个县城的确诊患者全

部清零了。到了3月下旬，窗外的一河两岸工程又有了工人忙碌的身影，大桥上也不再是只有救护车和物资车，所有人都知道，战役胜利了，我们生活要走向正轨了。

纵然现在时间已经是12月份了，但是上半年的一幕幕都好像纪录片一样在我的脑海中放映。遇见过半夜从武汉确诊偷跑

回农村、被公安和村民围追堵截的各种荒诞，也感动于志愿者不管危险、忙前忙后辛苦的付出。气愤于国家疾控中心“不存在明显人传人”的错误判断，也见证了国家十天一座医院、几万人的救援医疗队伍、所有确诊病人免费医疗的大国实力和担当。

现在生活秩序都基本恢复了，但是新冠给国家、给所有人带来的影响还远没有停止。2020年，我们见证了电商们的狂欢，感受到了直播带货如火如荼的发展，也看到了P2P贷款平台、长租公寓的暴雷，多少租客无家可归，多少透支信用的人们走向末路。这一年，人们更加习惯于网上购物，开始慢慢改变自己的消费观念和生活习惯。国家也大力发展各种基础设施建设。道路、铁路、公园、绿化等城市硬件建设，给所有人带来生活保障的同时，也越来越方便着人民的出行和营造良好生活环境。这一年，更多的扶持政策，更多的发展机遇，已经常态化的抗疫政策，给所有人以支持和信心。

病毒是无情的，疫情带给我们的是来自大自然的警醒，是一段难以磨灭的痛楚，是危机也是机遇。生活还在继续，生活是改变，是不屈不挠的前进。



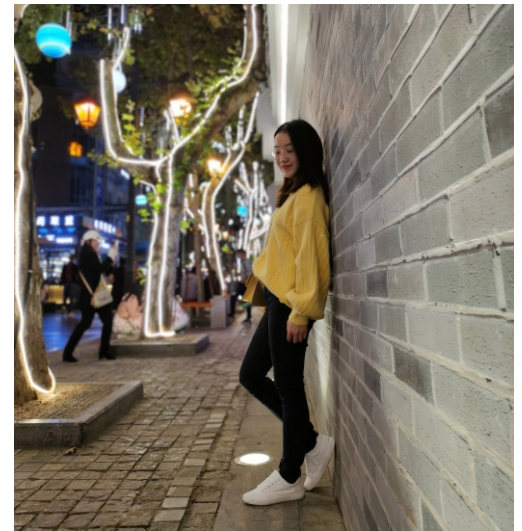
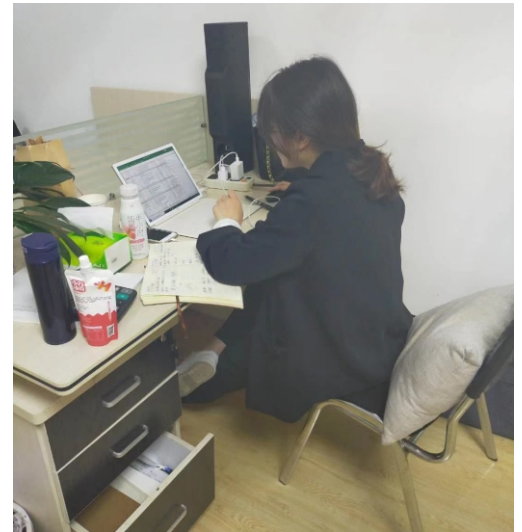
成长-ing的“橙子”

◎ 销售部 陈梓

橙子、爱笑、圆脸、圆眼镜。这些名词应该就是我了，接触得所有人对我得印象大概都是这些了。看这些形容词应该就能感觉得出来这是一个特别外向的妹子...虽然每天都是嘻嘻哈哈，但是也有痛哭流涕的时候，当然啦，还是希望以后能继续给大家多传递快乐~

承蒙艾索不弃，在艾索已经两年多了。在艾索这两年挺快乐的，认识了很多同事，也遇到了一些朋友，当然也发生了一些坎坷.....刚来得时候看着比自己早进公司一年得学姐们，满眼都是崇拜，每次跟领导立Flag都说“以后要成为像学姐她们那样得人”。记得最初得时候，看着她们报清单，沟通项目那些都是有理得，公司得产品有哪些，哪个型号等等，反正就是感觉报价表都在她们脑子里一样... 经过两年得磨练，慢慢得我发现自己好像也有这项技能了，有些时候我自己还有点诧异 咦~我怎么知道这么多了，很多时候我觉得自己运气真好，一进入社会就来到了艾索，开始了和我专业相关得销售之路。感觉在艾索学习到了很多，无论是产品方面，还是项目，还是客户沟通都有很多成长。其实我觉得自己挺笨得，我经常都在怀疑自己是不是不适合做销售，第一年做得并不怎么好，我都开始有点想放弃了，但是每次去客户那里，经常都会听到客户对你说“小姑娘可以嘛，我觉得你非常适合做销售”。（经常有客户说配合效率很高，支持力度很大等等夸我得话，我都会沾沾自喜，一个人乐呵半天。）还有就是聪哥也经常给我打鸡血（鼓励），“陈梓，我相信你可以得，没得问题”。我现在都挺愧疚得，总觉得辜负聪哥得期望了。说从来都没有放弃得想法肯定是骗人得，我这个人爱东想西想，每次想放弃得时候就会想很多“就这样放弃了，是不是太辜负聪哥对我得期望了...是不是对相信自己得客户太不负责任了...是不是公司对我都白培养了...为什么别人都能做好，我就真的不行么....” 反正就想一大堆，每次在这些挣扎当中，又坚持了一下。第二年比去年进步了，虽然和别人差距还是很大，但是进步了就是一个好得开始。只要每年都超越上一年得自己，每一年都在进步，那么我就可以的！

坚持再坚持，努力再努力！成年人的崩溃都是在一瞬间，但没有什么事情是过不去的，累了就放慢一下节奏，停下来出去走走，给自己充充电。咱们可以允许自己偶尔颓废一两下，发泄完以后又是元气满满的一天！希望在以后得人生当中我们每个人做任何个“放弃得决定”都深思熟虑一下，不要因负面情绪而一时冲动。



实践中的成长

◎ 销售部 苏红方

2020年是不平凡的一年，年初新冠疫情肆虐，全世界都在抗击疫情。这种环境下，影响了人们的生活和工作。戴口罩，体温检查，消毒，健康码等走进我们的生活，这些习惯和改变，保障了我们现在健康生活。在这一年我个人感受最深的是实践改变了我的认识，提升了我的工作能力。

在艾索工作已经一年多了，岗位是区域销售工作，主要是负责区域客户业务拓展及老客户维护。我的工作感觉很充实，每天保持与客户电话沟通，开展销售工作，过程中遇到的问题，公司领导们也是给予我经验帮助。通过公司组织定期培训，对我的销售技能及产品知识得到提升。同时，项目历练，让我丰富了自己销售经验。今年有个项目经历，让我印象最为深刻。

谈及这次经历，当时的情景不自觉会浮现在眼前，一次两次去项目现场演示、一天两天深夜还在调试、检查……这一切就为了



交给用户一份满意的答卷。

为什么总说现场是位“好老师”呢，从校园踏入社会一年有余，大部分时间都是在办公室做些基础工作，除了公司领导们对我的帮助，这个项目更是让我踏入了另一个阶段，项目起始，我就参与了现场演示、洽谈，一步一步走到了安装的阶段，值得一说的就是是施工，原定的是十天之内完成整个设备安装，并且投入使用，但是安装过程中，出现了很多问题，包括我自身的问题（去了用户现场2次，没有去把每个施工的点现场情况了解清楚，导致货物与现场不适配）另外因为情况特殊，项目施工时间比较长，技术现场驻扎一个多月，9月学校开学期间，由于学校白天很多教室上课，不能进行施工，为了项目进度，技术人员在现场加班到夜里；施工期间，我没有去现场，不能感同身受现场的严峻，到了国庆假期，当然不能放过学生放假的好机会，我和技术人员一同去了学校，开始了加班生活，对设备进行检查，调试效果，每天都到很晚，才回去休息，交付前，现场指导工人进行项目最后一次整改，整改完成后配合培训及交接，我们做到了服务到最后一公里。

这一过程让我深刻感受到专业产品，坚持拿下项目信念，一定会有好的结果，至少不后悔曾经的坚持，对于商务洽谈也得到了提升。另外通过项目实施，我对产品售后安装及应用学到了项目协调沟通的重要意义。拿下项目后用户要求工期是多久，我们需要提前做些什么，工作周期压力、用户对施工质量的压力等都是需要考虑的，过程中，用户层面的变动，经过不断的沟通与提炼，最后用户看到我们的专业与服务，客户是上帝的理念得到认可，项目最终顺利验收。

这次经历，是我印象最深的，也是我认识到专业的产品，客户是上帝，服务至上的观念才能使得客户打动。另外也丰富我在销售谈判及销售后期的经验。感谢公司领导及同事的支持与帮助，感谢北京交通大学海滨学院给予项目锻炼机会及认可！

我会把这些经验充实自己，同时也是要给自己增强自信，以后和客户交流，把自己真实项目经验落实到每个客户，希望得到更多客户认可。



技术服务

故事

iSonic® Technical Service Story
视听顾问·应用专家

—



北京交通大学海滨学院成立于2008年5月，是由北京交通大学与融河（黄骅）科教有限公司合作创办、经教育部批准成立的独立学院。学校是北京交通大学在京外举办的唯一一所全日制本科院校，也是教育部第26号令颁布之后河北省批准建立的唯一一所独立学院。学校的成立改写了河北省沧州地区没有本科层次高等教育的历史，在河北省高等教育布局中具有特殊的区位优势和重要的示范作用，是京津冀协同发展在教育领域的生动典型。海滨学院校园占地1200亩，总建筑面积39万平方米，投资总额逾10亿元。涵盖教学楼、行政楼、实验楼、图书馆、大学生活动中心、天佑会堂、体育馆、学生公寓、教师公寓、设施先进、功能齐全。138间教室装备高清语音系统。

北京交通大学海滨学院调试经历 |

◎ 技术部 官正超

我公司是北京交通大学海滨学院教室高清语音系统的设备供应商。很荣幸，我作为广州市艾索电子产品有限公司技术工程师能够参与北京交通大学海滨学院高清语音的调试。

其实在这次去北京交通大学海滨学院之前我也调试过不少的项目，我认为这次应该和往常的调试是一样的。于是我怀着一颗平常心就从成都出发了。

当我到达北京交通大学海滨的时候，我已经准备去调试了。才发现设备全部还在库房放着。还没有装，心里一下慌了起来。因为来学校之前，学校的老师问我什么时候能弄完，我说一个星期肯定没有问题。但是依现在的情况看来两个星期都不一定能弄完。眼看着还有半个月学生就要开学了，心想一定要赶在学生开学之前弄完。于是当天晚上我拟定了一份施工计划，第二天我马上召集施工人员进行施工。

然而施工过程并不是我计划的那么顺利，可以说是开局不利。首先是人手不够，不能够按照我的计划去完成任务。我想这样以来肯定会拖很长的工期，后来又去找了施工人员晚上进行施工，这样白天一组人施工，晚上一组人施工。进度就快了很多。虽然进度是快了，但是接踵而来的问题又是施工质量达不到要求的问题。施工人员在打孔上吊杆的时候是用的小螺丝，这样就会导致底座不稳，容易掉下来。发现这个问题后我马上去准备大螺丝，然后叫施工人员把之前的小螺丝全部重新换成了大螺丝。



看似很小的事情要做到极致却很难。看似装一根吊杆是很简单的事情，但是环境不同，需要的零件就不同。施工人员在装吊杆的时候遇到有吊顶的教室就不知道该怎么办了，装在天花板又太高，后面我思来想去。决定采用木方吊装，经过和学校老师商量，并且我装了一间，叫老师来看了效果。老师觉得可以。于是这个问题就找到了解决办法。

在工人施工期间，我害怕再出差错，于是就每天到处看施工的质量。成为了一个名副其实的“监工”。施工进度算是赶上了，但是我的调试还一点没有开始，眼看着还有几天就要开学，此时心里真的是慌的一匹。在开学之前抓紧调试了一栋楼。

然而最担心的问题还是来了，新学期开始了，同学们开始上课了。我的调试只有在晚上等同学们下了晚自习进行。刚开是我一个人要搬楼梯，要拿话筒去安装，要焊头子，最后再调试。老师那边一直在问什么时候能调完，往往我都要调试到夜里两三点。那段时间真的接近崩溃的边缘了。但是即便这样效率依然提不起来。我知道在效率的前提下还有质量，效果。不能为了赶快调完而不保证效果。所以我一直把质量和效果放在第一位。

时间一天天的过去，前前后后经历了一个月的时间，总算是把所有设备调试完毕。我记得有一次我在校园里随机采访了几位老师，我问他们是用我们的吊麦觉得效果怎么样？老师们都回答效果非常不错，有个老师说：“上课再也不用带小蜜蜂了，谢谢你们了”听到老师们对我们艾索的肯定瞬间觉得所有的付出都是值得的。

这次调试让我明白，我们不仅仅只是调试设备。在项目需要我们的时候我们能够有能力去协调，去配合完成整个项目。通过这次项目我觉得我们需要一颗强大的内心去面对挑战，我始终相信“金城所致，金石为开”，不管在困难的事情，只要我们努力去做，最后一定会得到我们满意的结果。



当新年里的第一抹阳光射出地平线，当熟悉的爆竹声在窗外响起，2020年，我没能等到从外乡赶来团圆的亲人，却等到了武汉封城的通知：我没能看到举国欢庆春节的熙熙攘攘，我只看到街上带着口罩的行人惊慌的目光；我没能闻到酒店里年夜饭的香味，只闻到了和空气里消毒水一样越来越浓重的焦虑；我没能听到商圈里热闹的音乐，只听到疫情逐渐蔓延到整个国家的消息；我的手里仿佛还像是攥了一块冰，连着心脏也被压迫的喘不上气，就像今年的春天一样的荒芜。

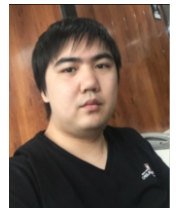
当春天的温度不足以温暖这惨淡的事实，当春节的意义被病毒冲撞得七零八碎，在疫情防控的第一时间，我积极响应号召，在全民抗击疫情的斗争中贡献力量。

为了确保信息保障不受疫情影响，我每天线上沟通联系，在武汉封城期间，通过电话、视频等方式，保障了省级市级项目安全运转超过4个月，有力的支持全局抗疫工作。及时的响应和优秀的设备质量是在这场考验中最好的答卷。

在居家学习阶段，公司定期组织设备的培训讲解，我收获了很多，获得了很多学不到、顾不上的东西，也对与自己有了丰富的体验和积淀。

春暖花开，坚冰融化。随着江汉关的零点钟声，我和这座城市一起按下了开始键。武汉解封后的第二周，路上的行人屈指可数，地铁里稀稀落落的人们让我感觉到它还没彻底苏醒，而我在此时就已经踏上了离开武汉的火车。在解封后三个月里，我平均每个月往返各地至少六次，紧绷疫情防控之弦，全方位不“错过”不“漏过”，不因疫情影响工作，是我的承诺也是我的回答。

2020年，虽然你以一个惨淡的模样向我们走来，但是请相信，我们会用心中的希望，头脑里的知识，为你刻下最璀璨的印章。



方案狗在艾索那些年

云一样的思绪，飘过来又飘过去，不知从何说起，只记得.....

戊戌年春，初入艾索，两载有余，东流逝水，叶落纷纷，一年又一年，从毕业小白到职场小油条，忙忙碌碌间，已到庚子年末，天气愈加寒冷，意味着这个充满着感动和坚强的2020即将结束，对我个人而言，也是忙碌而又充实的一年。

我就我，看自己都上火的售前方案设计狗，艾索人称“小范”、“范姐”、“亚苹”、“范工”等等，各种称呼千奇百怪，我自己比较中意“小范”这个称呼，可以和几年后的“老范”遥相呼应。

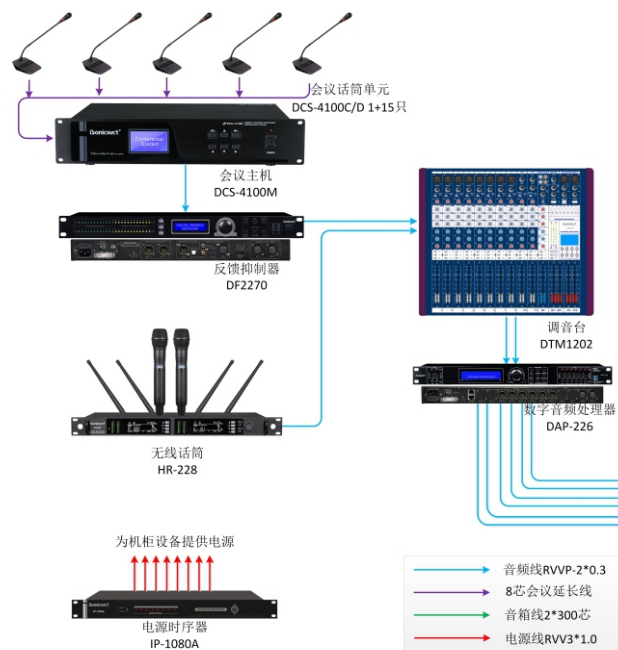
初入音频行业，虽对这个行业感到憧憬却也带着对未知的迷茫，在适应工作的过程中，有着公司系统化的细致培训，还有领导的谆谆教导、同事的不吝赐教，让我对这个行业有了认识并获取了行业知识技能，使我的工作能力得以稳定并逐步提升，在这里衷心的感谢。

接下来说说我的工作日常，第一步打开电脑，第二.....哈哈，搞错了重来，其实一个方案狗每天打交道最多的是我们的销售同事，打开QQ、微信最多的就是他们的消息，通过他们跟客户或自己跟客户的沟通交流得到的信息与需求，来完成方案，有设计、改单或是投标资料，做完了还不算，是需要销售同事和客户满意后，无修改后这个方案才算过关，得到认可是我们最大的成功和工作的动力。

身为一个方案设计人员，最基本的是掌握知识技能，知识是无限的，要从方案中总结经验，要学会积累并运用，通过不断学习和总结增加自己的知识面，逐步加强和丰富自己的技术知识的学习，努力提高工作水平，以至把每一项工作都做到位、做好。我觉得沟通是方案设计人员的一大短板，不学会去沟通交流从中得到有用的需求信息，基本上这个方案是完成不了的，占用时间，完成效率低下，是万万不可的，这方面确实是我有待提升的，需要多多练习沟通，练成“范大胆”。

当然我并不是一个人在战斗，还有我们设计部的美女帅哥些，西装大佬百事知的超哥，美貌与才华并存的波波姐，一开口就插刀的亭亭，西安才子继文，我们新来的同事，还有自称编外人员集戏精、杠精与一体的雪梅姐，部门气氛融洽，大家相互分担，共同前进，遇到他们我很开心。

艾有音视名声赫，索无止境路漫长，强兵在前无所惧，大志已存誓必赢，愿艾索生意兴隆通四海，我将会不忘初心、一如既往，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！



◎ 设计部 范亚苹

► 方案小经验分享 ◀

音箱配置：音箱是整个音响系统的末端设备，作为系统扩声中人们可以直接听到感受到的设备，所有音响设备都是为音箱的声音还原而服务，因而音箱应作为首要因数考虑，需根据会场面积、长度、应用需求以及档次需求，对会场的音箱进行选型。



专业会议室音箱功率计算公式：会议室面积*层高*1.5倍，专业会议室开会声音要求声场均匀，音色饱满而不刺耳，要柔和温暖，音色细腻，听起来不累，固音箱一定要选用会议语音专用音箱，在人声方面有优异的表现，根据人声的频响范围和泛音特点，并且把对人声无用和产生不好影响的频率不重放出来。

多功能厅音箱功率计算公式：多功能厅面积*层高*2倍，多功能厅通常面积较大，且设有舞台、活动座椅和独立的控制室。选用多功能音箱或线阵音箱，主要考虑的是音乐效果，具有良好的频率响应、足够的声压级、大的动态范围、良好的声场均匀度和语言清晰度，使观众区各个位置无声反馈。

功放配置：音箱主要来表现声音，其表现的声音质量取决于两个因素，一是其自身的品质质量；而另外一个决定声音质量好坏的因素则是前级音源的质量，主要是功放还原和推动能力。以下为功放功率选择与音箱功率的关系：

- 1、纯语言为主的会议室，1 - 1.2；
- 2、音乐扩声为主的会议室，1.5 - 1.8；
- 3、语言兼音乐的会议室，1.2 - 1.5；
- 4、低音音箱功放，1.8 - 2.0。
- 5、演艺为主的场合，2.0以上。

(注：该系数为功放功率与是音箱功率的比值。)

声波的干涉，你了解多少？

◎ 设计部 孙继文

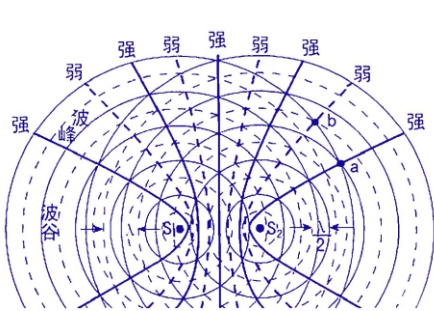


声音，是大自然界普遍存在的一种现象，音乐的出现更是一种自然的馈赠和人类智慧的结晶，美妙动听的乐曲，是一种灵魂的享受，既能让人赏心悦目，也能缓解疲劳，去忧解愁。那么，如何去保持和还原这些美妙的乐曲，以及让更多的人，如临其境般的欣赏和感受，也是我们音频人一致追求的目标。

作为一名音频行业的艾索人，熟知在声音的重放和还原上，一套好的音响设备固然首当其冲，但也不限于线材、议室的装修和音箱的布置。今天，我们要聊的一个关键词是“干涉”，声波的干涉在音频这个舞台中，出场率颇高，那到底什么是声波的干涉现象呢？它在音频中的利弊何如呢？

频率相同的两列波叠加，使某些区域的振动加强，某些区域的振动减弱，而且振动加强的区域和振动减弱的区域相互隔开，我们把这种现象叫做波的干涉。（如图）我们知道，两个声波在传输过程中会出现交叠区域，从而产生相互作用，在交叠区域，两个频率相同、振动方向相同且步调一致的声源发出的声波相互叠加时就会出现干涉现象。如果它们的相位相同，两波叠加后幅度增加声压加强；反之，它们的相位相反，两波叠加后幅度减小声压减弱，如果两波幅度一样，将完全抵消。

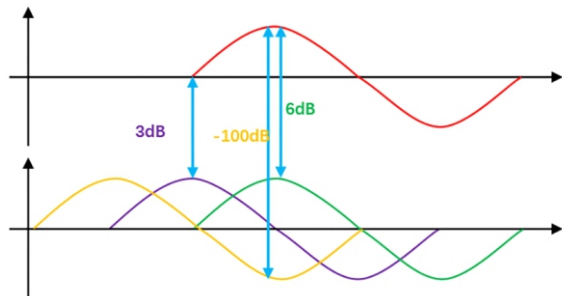
那么，要形成声干涉，必须满足三个条件：频率、振幅和时间。在会议室扩声中，要产生声干涉，需2只以上音箱发出相同的



频率，交叠区域声音频率的振幅接近或相同，就会产生强烈的作用，其次，在频率振动的时间不同，也就是相位不同，便可产生声波的干涉。下面我们利用相位图叠加的方式举例说明声音交叠后相位的变化。

如下图，上方红色正弦波函数轴代表A声波，下方三个正弦波代表不同相位差的B声波，当A、B两个同强度的振幅以相同的频率和相同的时间，到达叠加区域，且相位差为0°时（绿色波形），由上图可知，此处加强，振幅强度提升6dB。当A、B两个同强度的振幅以相同的频率，不同的时间，到达叠加区域，且相位差为

90°时（紫色波形），那么，两个相同波形相互作用叠加的效果为振幅强度提升3dB。当A、B两个同强度的振幅以相同的频率，不同的时间，到达叠加区域，且相位差为180°时（橙色波形），那么，这两个相同波形相互作用叠加的效果为振幅强度相互抵消至 - ∞。



通过上面图文可知，两个相同频率，且振幅强度相同，由于两个波形到达叠加区域后的到达时间及相位有所不同，交叠区域的振幅强度特性有着不同的效果。因此，我们得以知其利而晓其弊，掌握声干涉技巧，不再是以前我们所认知那样是坏东西，更是我们音频行业的有利工具，我们可以通过声干涉特性将波形正叠加（相位差0°）的特性控制在重要的听音区域，可以将波形抵消（相位差180°）特性控制在会议室非听众区域或不重要区域。比如在会议室音箱摆放上，如果将两只音箱相对打射，在相位180°的干涉条件下，就可能导致声音抵消，或者出现声音极小的情况。如果我们懂得声干涉，就能很好的去避免和利用正向干涉去设计规划合理的音箱布局和摆放。

在我们音频系统中，如果没有声干涉，我们很难对声音的波形进行有效的控制，尤其是波形较长的低频。在我们公司熟知的线性阵列音箱（H系列）、线阵音箱组（LS系列）等，都是利用声干涉原理实现对于波长较长的低频部分进行较好的控制，包括全频音箱与低频音箱的相位对齐等等也是利用声干涉的原理进行诠释与控制。

对此，了解声干涉原理和特性，知其利晓其弊而为我所用，使听音区域得到正确的叠加或抵消结果，可以更好的平衡音频系统校正中的很多问题。本期就分享这些，谢谢大家，欢迎交流探讨。



工作板块

Work section



财务人的悲与喜

◎ 财务部 伍燕

财务是一个很容易被误解的职业。名字有点自带光环，我印象深刻至极的是，只要说是从事财务工作，大都会被点评几句。意思大概就是：“财务呀，真好，朝九晚五，算算账，工作稳定又轻松”。要不就是说：“帮我推荐几只股票基金吧，教教我理财吧”。对于这样的光环和误解，我表示尴尬又无奈。可能不了解财务工作的人都会有这样的误解吧。说来惭愧，其实当年，我就是被这种误解带上了这条路的。未入行前，以为做了财务就能像电视剧里那样会理财、懂股票基金、工作轻松时入过万。然而入行后.....

实践是最好的老师。我真正理解财务这一行业还是我从事财务工作以后。从初出茅庐跑腿儿的财务小白到独立做账的会计，我深刻体会到，一入财务深似海。面对的是考不完的证书，学不完的新政。除了必备专业技能以外，还需要有足够的忍耐力、恒心和一点强迫症；也需要有着兢兢业业的工作态度，“固执己见”的底气和“死磕到底”的决心。工作虽然不能做到算无遗策，但也要做到心中有数。财务工作有着很贴切的比喻：审核、报销、记账、结账、报表、报税是家常便饭；数据核算、整理、分析是饭后甜点。审计、调账、汇算、清缴是年终大餐。每到年末财务人就像是在渡劫，渡过了是天堂，渡不过那可能是地狱。所以请善待你身边的财务人，尤其是到了年末，请多一点宽容，多一点理解。

干一行爱一行，虽然理想与现实有着差距，但是每份工作有悲也有喜。

虽然会有因为报表差几分钱而抓耳挠腮的苦闷；会因为难以整理的历史数据而焦躁。但是也有账平了、税报了、数据无误后的喜悦。工作最喜悦的事情应该莫过于，在好的平台遇上好的团队吧。我很幸运，因为我遇到了！来公司两年有余，从正式成立财务部到现在，跟着一起成长。我很喜欢现在的团队，很庆幸自己是财务部门的一员。我们互相帮助、互相进步、配合默契工作有序。当看到账务被我们一点一点理顺，工作一步步细化，财务部门越来越少的后知后觉时，那种喜悦感成就感无以言表。

我享受着这个职业这份工作给我带来的悲与喜。从当初的误入这个专业到现在的喜欢这份工作，财务工作于我而言，不再是枯燥乏味，而是兴趣盎然。希望承着这份兴趣，享受悲与喜后，有一天能工作游刃有余，生活随心所欲！

愿每个人都可以在自己的工作中发光发热！



TIPS: 跟大家安利一个报销粘贴小技巧:



The first point

1.

使用公司定制的粘贴单，不可使用订书钉、双面胶及胶水粘贴发票，只能使用固体胶棒



The first point

2.

大票据只需粘左上角，如下图



The first point

3.

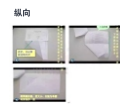
火车票（红色标注部分粘贴以后必须要清晰可见，所以一定不能把信息粘住）



The first point

4.

小发票粘贴（遵循从右到左由小到大粘贴法）如图：



The first point

5.

大发票的折叠方式如图：





© 销售管理部 李妍妍

我要悄悄打工， 然后惊艳所有人！

初入职场一年有余，有人说职场如战场，硝烟弥漫，流弹纷飞。但或许，职场更像一个幽深的茂密丛林，既有弱肉强食的冷酷法则，也能收获到人生的丰盛果实。前几天看到一篇文章，有四个职场的小道理，想一起分享一下：“都深思熟虑一下，不要因负面情绪而一时冲动。

1、把喜怒藏在心里，才是成熟的大人。

入职第一个月，因为评选待新人里有我的名字，领导谈话时委屈的差点在办公室哭了出来。入职一年多之后，退掉不成熟的想法和行为。可以比较熟练的很沉着地去处理领导布置的工作。小孩子才把喜怒哀乐写在脸上，大人都是不动声色的。无法管理好自己的负面情绪，就难以管理好自己的工作。

2、别为老板打工，要为自己工作。

初入职场时，大家把自己当成底层的「打工仔」，最渴望做的是“钱多、活少、离家近”的工作。早上盯着整点去打卡，过了中午就开始频繁看表，眼巴巴地望着下班时间。“没有比带薪摸鱼更愉快的事了！”他们说。过了几年之后才幡然醒悟，我们荒废掉的并不是“老板”开出的薪水，而是自己的时光。把工作中的时间花在哪里是看得见的，有些同事周末会搜集客户或者行业信息，有些同事会在周末读书会，或者利用空余时间去提升自己的能力，比如考个驾照之类的，但有些也就只积攒了一肚子的办公室八卦。

3、事要做的妥帖话也要说的漂亮。

会做事的人，比不上会说话的人？在职场沉浮多年，才明白职场中的说话之道有多重要。锋芒毕露的人，容易在职场中处处树敌。唯唯诺诺的人，容易丧失在工作场中的话语权。如何做到不卑不亢，达成高效、理性、有价值的沟通，是职场人五年、十年、三十年都要持续学习的必修课。

你觉得自己是打工者吗？在哪里上班才不是打工者？

[查看全部135个回答 >](#)



+ 关注

只有打工者的心态，没有打工者的人生。

HR和候选人的恩怨情仇录 | 关注

分享

评论

9

分享

2

赞

脉脉职言



关注此贴

毕业三年，目前刚到第三家公司，感觉自己在哪儿都会被边缘化，不受重视，可能真的是自己能力太差，也不够努力，不知道何去何从了，考公务员行不行？

分享

2

赞

4、不当【隐形人】，提升自己的能见度。

许多兢兢业业的职场人，工作了几年才发现自己变成了「隐形人」，还是没有超能力的那一种。入职半年了，有一半同事记不住自己的名字。开周会的时候，是最容易被上司忽略掉的那一个。可是到了裁员的时候，职场「隐形人」却突然被推到了聚光灯下，因为一直以来，你似乎是最可有可无的那一个。个性不突出、工作优势不明显、埋头做事不懂得汇报，你的能见度就越来越低。



来自职场小白的内心戏

◎ 人事行政部 陈晓萍

● 初次见面，请多关照！

“呃~~~现在我该做什么？我是谁我在哪？”

“哇，他们感觉好厉害，讲的好有道理的样子哦”

“好的，明白”

“啊啊啊啊到底几点下班啊，不敢走啊！！！”

“下班了，怎么大家都没走，第一天准时下班会不会不太好，BOSS都没走，算了我还是不走吧~”

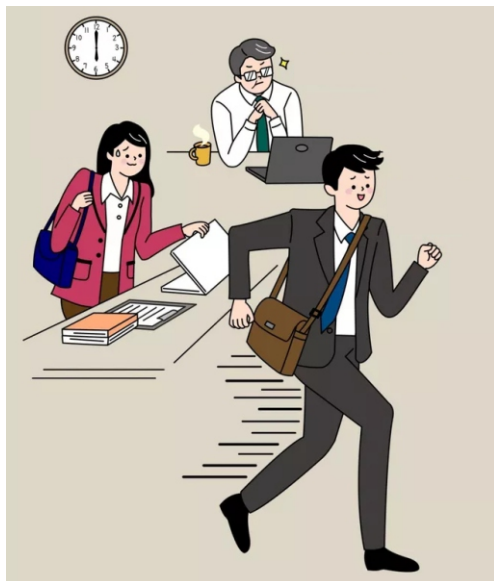
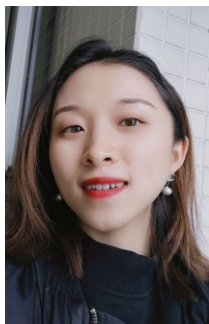
大部分人在入职的第一天时，内心戏都很丰富，看似表面风平浪静，其实内心已经是翻江倒海了。每一位喜提第一份工作的职场萌新，脸上都会挂着不谙世事的天真笑容，在HR的带领下，你尴尬又不失礼貌地和每一位前辈打着招呼，介绍着自己。这不就是过年的时候，亲爱的妈妈带着你和每一位你并不熟悉七大姑、八大姨拜年问好。众同事不忍心中暗自感叹：“这该不会是隔壁地主家的傻孩子吧！”

● 稳住.....别慌别慌.....

当领导交给你第一份任务时，你拿着文件的时候内心即紧张又兴奋，正应了那句话：激动地心，颤抖的手，一问就知有没有。然而你拿着文件站在打印机面前，激动的手却不知往哪儿放，站在那，恍然、无奈、偌大的打印机我居然不知道怎么用。于是你的脑袋里就会想，是我太笨了？还是这玩意儿太简单了，这东西不会不用人教吧。好歹给个说明书啊！事实上，每一位职场小萌新一开始都会被办公室里的复印机各种器材难住吧。

● 终于等到——下班了！！

终于结束了入职的第一天，到了下班时间，看着办公室里的小伙伴们都在埋头工作，仿佛大家都不知道已经到了下班的时间了，丝毫不受下班的影响，纹丝不动的大家，感觉自己的脚也迈不出公司的大门。于是就会想这个时候走吧，领导会不会觉得我工作不够努力呢？大家都不走，我也不敢走啊！！再等等...再等等.....



入职的第一天，每一个小细节的表现都是对新人的检验。职场新人稳扎稳打，最后才能C位出道！

● 未来的职场：

终于结束了入职的第一天，到了下班时间，看着办公室里的小伙伴们都在埋头工作，仿佛大家都不知道已经到了下班的或许我有很多不喜欢不认同的事，到逐渐可以理解，甚至“妥协”了，因为思考的角度立场或许变化了；

或许我将有很多事情需要去做，去学习，甚至去试错，我希望能和我的伙伴们一起携手走过；

或许2021年会遇到更多的挫折和沮丧，我要做的那就是迎难而上而行，很多事其实我们可以更好应对，只是我们不知罢了，而时间，会教会我们去思考；

或许我这位90后也会变成独当一面的职业女性，有了很多感悟，虽然还不确定35以后的路如何走，那就先走完现在的路，没准剩下的路也就出现了呢。

● 许个新年愿望吧

2021年只愿更好，加油吧，送给自己！

艾索--新篇章

◎ 采管部 陈彤

12月8日，我怀着对未来工作生活的美好憧憬，来到了广州艾索电子产品有限公司，在这里，我开始了人生的第一份工作。还没来得及做好准备，我就已摇身一变成为一名打工人。对于社会和职场一直有所恐惧，但我也清楚这是人生必经的转变，所以我努力克服内心的不适应，尽力地融入职场。

时间如白驹过隙，一转眼我已经工作了十多天了。作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，刚进入公司，难免还是会有压力。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，有问题时我也及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平。这段时间我学到了很多知识，过得非常充实，在这里，我要特别感谢在这段时帮助过我的领导和同事，正是因为有了他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我得于尽早从那种紧张情绪中解放出来，使我尽快地适应了环境，全身心地投入到工作当中。

我清楚地认识到，虽然已经走出校园，但还是要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态，有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧。我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提高自身的素质。艾索的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展和个人的发展是密不可分的，公司的发展需要员工业务技能的提升，而个人的发展需要公司的平台空间。

对于我来说，采购助理是一个崭新的领域，需要我不断地学



习与探索。孔子说：“知之者不如好知者，好知者不如乐知者。”人生能从自己职业中领略出趣味，生活才有价值和意义。兴趣是最大的老师，兴趣可以促使我们积极地投身工作，提高工作激情和工作效率。著名的销售员乔伊·吉拉德相信，任何事情要取得成功，首先必须热爱本职工作。如果仅仅把工作当成一件差事，或者只把目光停留在工作本身，那么只能是固步自封。只有热爱，才会有热情，热情是工作的动力。我希望自己通过探索，培养出对本职工作的心趣，我希望未来能够饱含热情地干好这份工作。

艾索，对于我而言是一个全新的开始，在这里，我可以获得不一样的体验，也希望未来可以和艾索共同成长。





生活圈

Life circle

—





做生活的甲方

◎ 一个放弃上台的脱口秀演员：冉静

甲方？甲方！

甲方的“恶劣”形象，来源于LOGO要醒目、字体要大；黑色可以，还要体现五彩斑斓的感觉；嗯这个还可以，但再改一版吧，改了十几版之后，“爸爸”说，看着看着还是第一版靠谱！卧XXXX。

我整理了一下我的合同，合同中有我是甲方，也有我是乙方的，比例的话，当乙方的时候偏多。

销售合同，我是纯乙方，公司签了大单，都会出个喜报，群里一片恭喜，想着自己什么时候能签个大合同呀，纯乙方不快乐么？说实话，明年我想当100次的乙方。但这后面付出了什么：几个月甚至上年的项目跟进周期，改过的清单，画过的图纸，24小时不关机，凌晨两点还在改方案。现场工堪、演示讲解，哪次不是想敢在最前面。你见过凌晨四点的昆明么？你搞过通宵么？经历过跌宕起伏的招投标流程么？

搭展合同，我是纯甲方，从对方电话联系到我，确定三到五家，提需求，比方案，是的LOGO要大，风格要契合VI，而且还要比价，价低者不一定中，但价高者我是必定要砍价的。搭展质量要好，现场服务要快，才有可能作为我的长期搭展商中的一个备选。感觉好爽啊，我是个甲方！爽在哪里？爽在我对全程的工作和结果要付负责吗？甲方就是对事情负责的那一方，哎，其实人嘛，最开心的就是不用负责任：小时候，你调皮捣蛋，老师一声“请家长”，表明你得挨老妈一阵数落，老爸一阵打，事情就算过去了。长大了呢，也很喜欢不负责的感觉，事情做完两手一摊。可是，甲方，站在对事情的最终结果负责任的位置，让他不断去琢磨到底是字体要大，还是LOGO要大，还是交替着不断变大，这也是个问题呀。

这么一说起来，乙方有乙方的苦恼，甲方有甲方的顾虑。耐何，生活就在这里。李诞说：“人间不值得！”，但并没有给你说明，你，可以去哪里。

我个人生活当中有很多爱好，健身、游泳、脱口秀……。脱口秀大会第一期开始，我就喜欢这个节目，或者说是这个表演形式。他将真实的人，真实的人性，以抱怨生活，调侃生活的方式，展现出来。不颓废、不丧志，反而已一种倔强独立的姿势给你人生的正能量。很快有了很多线下脱口秀的表演舞台，成都就有4Fun，单立人等俱乐部，我开始写稿子，有专业老师帮我审稿，我就开始想，这也是条路呀，万一我去了笑果文化，也算是“边缘艺人”啦。

可是，转到销售部工作，让我没有时间去琢磨我的爱好了。销售是一份非常有挑战的工作，四个月带给我自身的变化太多了，应接不暇，我很喜欢这种变化，每天睁眼都是充满挑战的一天，乐趣无穷。我放弃了脱口秀上台的机会，专心在我的工作中，长时间，我都下班很晚，整理工作的思绪，不断学习，总结自己。

如果我们自己是生活的甲方，是要像甲方爸爸的要求一样，要求工资要高？生活水平要高？工资生活不断交替要高？在我觉得，主动去选择你想要的生活，按你的理解去生活，你就是生活的甲方。就好象在这个阶段，我选择投入工作，是因为我从内心认可他，也享受工作带给我的收获，他大于我现阶段人生的其它部分。也许以后，我还是热爱脱口秀，我以50岁的高龄像新人一样站在新兴而小众的脱口秀舞台上，或者，当50岁，我对生活有了更新的理解，去山区支教，写书，或者学习画画？呵，我自己也不知道，但又对未来充满期待。

怎样才能成为生活的甲方？选择我心所向，并全力为之付出，按自己的理解去生活，你——就是生活的甲方。

自我价值的认知

◎ 技术部 邹玉峰



最近刷到一个视频，视频讲述的是国外一名老师用20元教育学生，让他们认识到什么是自己的价值，看完之后感触很深呐！

班级里，学生们都各自做着自己想做的事情，没有那种想象中学习的氛围。可能是他们觉得自己的人生价值已经被周围的人和事所定义好了，不愿意去面对现实，也没有足够的动力和信心去面对未来。当一名老师走进了课堂，他拿出的并不是课本，而是自己的钱包，他快速的从里面掏出了20元钱，面向同学们问了一句，你们谁想要这20块？台下的所有同学都举起了手，很显然，他们都想要；接下来这名老师将手中拿20块钱揉搓成团，问向下面的学生，谁想要这20块？下面的同学们依旧都举起了手；然后这位老师又将20块钱扔在了地上，用脚使劲的踩了踩，再问向下面的同学，同学们还是全都举起了手。最后这名老师拿着钱跟同学们讲了一个道理：亲爱的同学们，刚才我给你们讲了很重要的一课，无论我怎样对这张纸钞，你还是要他，因为它的价值从没变过，还是20块钱，生命中有很多时候我们会觉得人生在狠狠地摧残我们，把我们踩在脚下，有时候我们会做出错误的决定，或者需要面临种种困境，有时候甚至觉得自己已经没有价值了，但无论发生了什么，或者将来会发生什么？你绝对不会失去你的价值，失去你的重要性。

每个人生来都有自己存在的价值，不要心里永远只记得别人对你的批评，而把自己想象成永远都是那样的人，你就是你，永远都是你自己。虽然嘴上说的好，但是有的时候我们自己也都是这样的，总发现不了自己的价值所在，总觉得自己差人一步。有人会说，这就是你不努力的结果。难道真的如此吗？努力了就一定会有很高的价值？价值并不是表面上的那样，而是对他人，对自己，对社会都能产生好的影响，这并不是说有多努力就能实现的，这是不对等的，你需要发现他才行。

很多人都曾说过或想过，在这个世界上只有两种人，一种是

你，一种是我。我就是这个世界上的一颗尘土，是那么的渺小，那么的卑微，无论做了什么事情风一吹就被刮走了，什么影响也不会发生，世界不会因为你而乱了秩序。而你是这个世界上完美的人，无论你做什么事情都是对的，无论你的优点还是缺点，和我一对比都是优点，这个世界就像是为你量身定制一般。从小到大都一直有着这样的言语，伴随着我们的成长。小的时候，身边的人总是说：你为什么没有她聪明？你为什么没有她乖巧？你为什么没有他认真？你为什么不是他？成年了以后，身边的人总会说：你为什么没有她能干？你为什么没有她负责？你为什么不像他一样努力？你为什么不能成为他一样的人？在别人的眼中，你永远比我更有价值。伴随着这样的想法，我们许多人渐渐的忘记了自己的真实的价值。我们的价值永远不会因为身边的人对我们的评价而慢慢的减少，我们需要一双发现自己价值的眼睛，找到那个我们与众不同的地方然后告诉大家这就是我们的价值，这就是我们存在的意义。

闲着没事的时候，我们可以把自己的优点整理成一份清单列出来，把那些自己毫不费力就可以完成的比别人更好的事例拿出来自己细品，慢慢的你就会抑制自己的弱点，发现自己的美。

在过去和现在，我们都或多或少犯过一些错，或大或小，可能受到了别人的指责，也可能自己心生愧疚，我们都要学会原谅自己，这并不是忘记自己的过错，而是从错误中去学习去成长，不能一直让自己处于愧疚之中，要知耻而后勇。

有人说生活就像是买彩票，中奖与否都是意外，人生哪有那么多的意外，这都是逃避现实的借口。生活其实像一只股票，跌宕起伏，做的好的事情可以适当的骄傲一下，这也是自我认可的一种方式。你为什么没有为自己做一些伟大而有意义的事情，你仍然在考虑是否应该这样做，这不是能力不足，这是畏缩。应该主动去尝试，勇于去承担风险，风险越大完成了后收益越高，自我认知的价值就越大。

接受自己，学会自尊自爱，价值的存在不单是他本身，而是有一个领悟自我价值的心，生活是改变，是不屈不挠的前进。



我的“红烧肉”

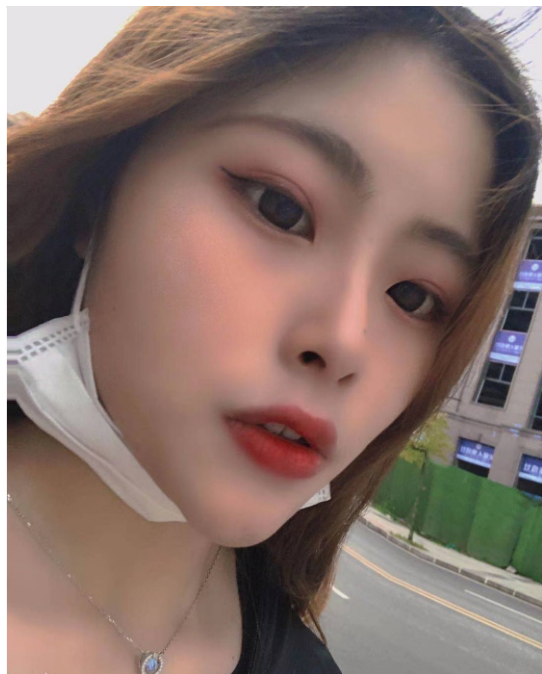
◎ 销售部 王艳萍

每次我走在大街上，看到有一些人牵着一只或几只欢蹦乱跳的小狗时，我就很羡慕，如果我也有一只属于自己的小狗该有多好。随着年龄的增长，自己经济的独立，养狗的欲望也越来越强烈，终于在2020.11.21号我接回了属于我的“红烧肉”。

宠物总是能给我们带来许多欢乐的时光，并且它们从来都不要求任何回报，就是简简单单的把我们当成全世界，能陪伴在我们身边就是它们最大的幸福。

如果你也有这么个“小伙伴”，那么你一定能够明白。它们对我们的爱，便是无条件的付出和信任，见到我们便是它们最美好的时光。

很多时候都不知道是我选择了照顾他们，还是他们选择了陪伴我，初见“红烧肉”，一张方方正正的脸蛋儿，脸蛋上有两只水汪汪的大眼睛，眼睛下面长着一个黑黑的鼻子，还有一双耷拉的耳朵，一张可爱的小嘴儿，真可爱！



刚到家时，红烧肉对家里的一切都是那么好奇，房间里所有东西都要去闻一闻，闻完了就蜷缩在房间的角落里，可能是它对这里感到陌生吧。

每天上班前都会安排好红烧肉一天在家的食物，煮好鸡蛋剥出蛋黄、煮好鸡腿剔下肉剁碎，兑好羊奶，装在红烧肉的碗里，看着它吃得那么香，自己也很开心。有天下班，回来看到房间一片狼藉，拖鞋被撕成两半，满房间都是泡沫，鞋子被叼得到处都是，当时真是哭笑不得，无论刮风下雨，都会给我最好的“温（bao）暖（ji）”。觉得红烧肉那么活泼觉得欣慰想笑，想起这么小破坏力就这么强又想哭，看着它对着我摇着小尾巴，瞬间心都融化了。

自从养了红烧肉，每天不停的剁手，钱包日渐的消瘦，狗狗衣服，狗狗玩具，狗狗零食，狗狗营养品等等，搜索记录，购物车全是关于红烧肉的东西，在自己能力范围内的所有东西都想给它。定时带它打针，驱虫，看着它一天一天长大，从刚接回家的2斤到现在的5斤，从陌生到现在的熟悉。养狗相当于多了一个陪伴和一个温暖的家人，在休闲时间也会更多的分散注意力，并一定程度的改善作息和饮食。因为你要照顾狗，同时也会捎带自己，遛狗也会增加社交，给生活带来更多的快乐。

狗的一生很短，只有短短几年或者十来年，我们的生活中有亲人，朋友，而狗的一生只有主人，在自己能力范围内能给予的东西都会给它，当然也想给它更好的，所以为了家人，为了自己，为了“红烧肉”，一定要努力工作哟！

【就现在，向未来】 2019年会盛况

全国十五个办事处的同事们来到川肴蜀绣锦官城，花径草堂的成都，我们在这共同学习探讨，不断总结进步，给自己注入新的力量！

我们载歌载舞，高歌这一路荣耀感动，助力中国质造。

回首2019，我们豪情满怀，硕果累累；

展望2020，我们重任在肩，斗志昂扬；

2019年，艾索团队用创新的产品、领先的方案、专业的技术实力赢得了客户的赞许和尊重，获得了多项国家级专利和嘉奖。



比起同事情，我们更多了一种家人的亲情，不谈工作繁复，这只是只是一场大家庭的聚会。

优秀“艾索人”砥砺前行！

一年的收获离不开艾索人们勇往直前，

艾索人披星戴月，用汗水赢得的荣耀。



多才多艺的艾索人：舞蹈、歌曲、小品、魔术、走秀样样在行，我们最在行的还是音视频整体解决方案；

小品《艾索业务员》，将工作融入到娱乐中，小品的形式展现艾索人日常工作状态；

舞蹈《野狼disco》、歌曲《相亲相爱》、舞蹈《自作多情》、小品《花房姑娘》、歌曲《蒲公英的约定》、舞蹈《说书人》、舞蹈《芒种》、魔术、走秀、小品《快乐贵阳办》。



相逢，人生的机缘；

相识，人生的财富；

相知，人生的感动；

生活就是积分，一步一步的踩好，才能走到好的终点。脚踏实地，但问耕耘，把每件事做到极致，在一点一滴的进步中，享受过程的充实，在此挥别过去的2020。

你好2021！

招聘

Recruitment information

举贤不避亲，快到“碗里”来!!!



联系人：张女士
电话：15982452967
邮箱：544085022@qq.com



销售经理

- 1、具备基础的新客户开拓能力，和老客户的血浓能力；
- 2、熟悉招投标流程、能够具备投标的能力，具备跟进及操作项目的能力；
- 3、具备谈合同谈账期的能力并能够促成客户转介绍。



销售工程师

- 1、了解同行业的市场情况，如：竞争品牌，行业特性，项目周期等，本行业相关的知识；
- 2、具备综合系统解决方案的整合能力，具备大项目的前期跟进、看现场及后期设计的能力，具备控标抢标的能力。



销售助理

- 1、协助销售经理做合同配方案、做报价、做3C认证、质检报告、技术资料、授权书、下单、催货、发货、维修货的跟进等；
- 2、协助销售经理整理客户资料、方案资料、CRM的管理等。



研发储干

- 1、软件开发岗位：C、C++、C#、Python、PHP、JavaScript、Java、React Native、HybridAPP、Swift、Objective-C；
- 2、硬件开发类岗位：单片机、安卓、DSP、FPGA、模拟电路；
- 3、测试运维类岗位：软件测试、硬件测试、自动化测试。



技术支持工程师

- 1、负责公司所有产品，例如广播系统、视频会议系统、无纸化系统、中控矩阵系统等技术支持工作；
- 2、向用户介绍产品和操作方法，指导其安装及使用
- 3、负责产品的售后工作、出现问题及时处理。



培训讲师

- 1、了解公司产品，制作培训课件并培训内外部客户
- 2、给客户讲解公司各系统产品及行业应用和设计，传递公司产品价值点；
- 3、负责公司展会推广会产品推广。

福利待遇

上班时间：5天工作制；

薪酬体系：底薪+绩效奖金（或项目奖）+13薪+年终奖+各类补贴；

社保：依法享受养老、医疗、失业、工伤、生育五险；

住宿：公司为员工提供1-2人/间宿舍；

节假日福利：精美礼品以及（中秋、端午、圣诞）丰富多彩的节日活动；

健康关怀：公司每年为你进行免费健康体检安排；

旅游：公司年度旅游以及部门不定期团建旅游；

培训：提供带薪岗前培训、专业技能培训、管理能力培训等各阶段培训；实行师徒制，直接上级一对一实操；

晋升：英雄不问出处，多方位上升空间，不论资排辈给你施展的舞台；

工作氛围：团队年轻化，朝气有活力；办公环境舒适优越，独栋办公大楼，附近交通便利。

人才培养计划

Personnel Training Programme



15天

技能强化
Skills to strengthen



15天

产品知识
Product knowledge



7天

基本技能
Basic skills



1天

企业文化
Enterprise culture

广州市艾索技术有限公司

What do we look like

iSonicavct BGM

▼ Wehouse萬象城店

尋找 FIND

尋找

有態度的店鋪空間

贈送

有溫度的店鋪音響

選擇我們

iSonicavct BGM

專注店鋪音響

專注商業空間

專注品質音效

广州市艾索技术有限公司

BGM Designer: 13408520125

空間體驗：成都Wehouse萬象城店



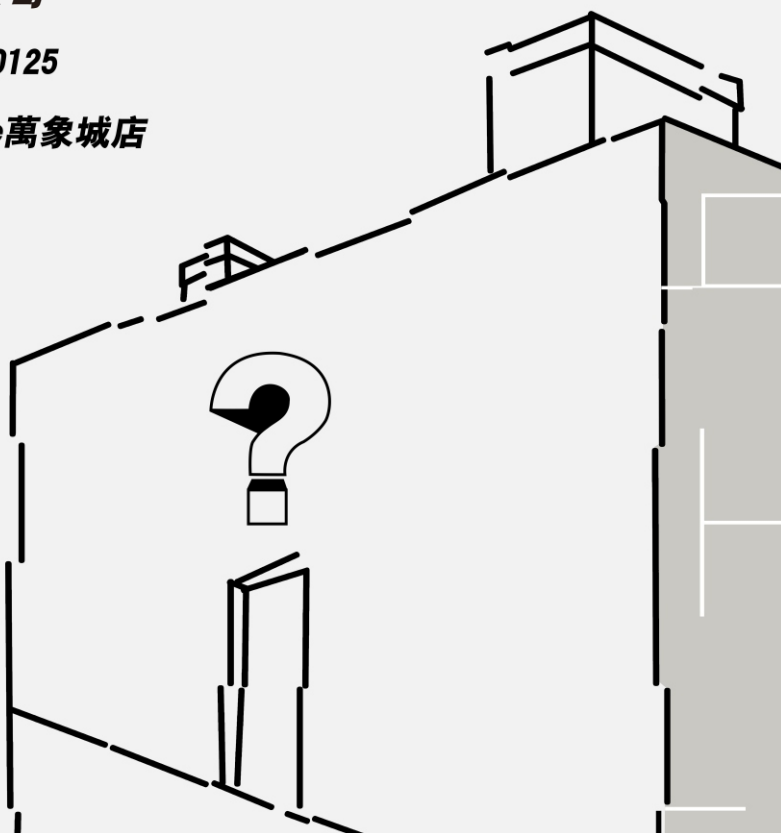
設計效果圖

全新Wehouse空間延續品牌“we look we feel”的全天動態理念，以英國工業時期的車站為視覺原型展開平面布局，豐富結構層次。將場景化視覺和沉浸式體驗相結合，意在建立一個“產生交集，發生故事”的公共平臺。

店鋪音響

2020.12

成都Wehouse
萬象城店



Yes, there are



广州市艾索技术有限公司
Guang zhou iSonicavct Technology Co., Ltd.

服务热线: 400-0989-883

公司地址: 广州市番禺区沙头街

联邦工业城创宝创意园B7栋

公司官网: www.isonicavct.com