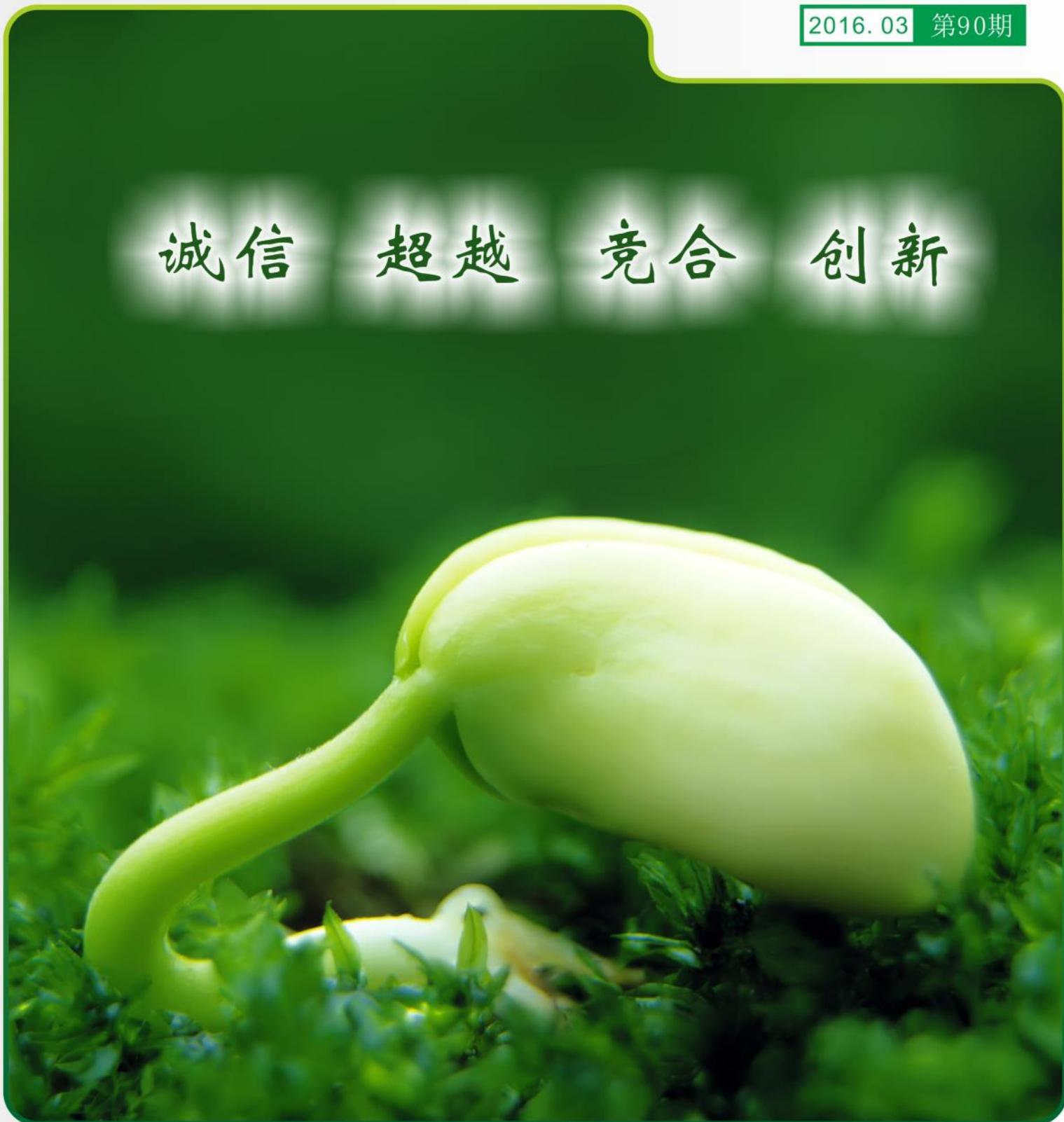


XINOCOM[®]
intelligent informatization

鑫诺人

2016.03 第90期

诚信 超越 竞合 创新



福建鑫诺通讯技术有限公司

新年寄语

荐文/陈艳彬

突如其来的严寒，凝重了团年的气氛，又是一个激荡人心的新年伊始。窗外，噼里啪啦的鞭炮声此起彼伏，奏响新年最空灵曼妙的音乐。此刻，我品着韵律，拥着祝福，思绪，在茫茫夜空里缤纷，心灵，在精神家园的山山水水间漫步，手指，在键盘上灵动飞舞……

一不留神，2016年的脚步已经迈出，时序进入了新一年轮的运转。12·5会议精神的贯彻落实，稳健搏动的经济命脉，将让中国发展健步如飞。眺望国际风云，复杂多变，吉凶难卜。跻身擂台上，各色雷人，对中国虎视眈眈。而擂台竞技，实力说话。藉此新春佳节来临之际，让我们炎黄子孙都为我们的祖国母亲祈祷祝福吧！祝福国运昌隆，洪福齐天，心想事成，如意吉祥！

一不留神，2015年已成过去时，化作回忆录。回忆里有成功，也有失败，有笑靥，也有泪流。付出必有回报，成绩终被认可。然而人生，从来就是缺憾的，又总是充满希望期待。也许，努力还不够，抑或受身体制约，有些愿望实现还来不及。不妨许下新年心愿，把所有的祝福化作汗水，继续浇灌播种的心田，今年的某天，也许，许愿会开花结果。So, happy、new、year! Happy、every、day! 过去了的就让它过去吧，寄厚望于新的一年，开心每一天！

旧黄历翻过，新日历掀开新篇章。365个朝霞与星光崭新的结集，365个智慧和汗水崭新的的结晶，将装订成一本崭新的人生履历。满目春光道路宽，金蛇给力全民欢。顺风顺景顺人意，得福得财得平安。■



主 办：福建鑫诺通讯技术有限公司
The member of Xinocom Technologies Co., Ltd.

编辑出版：《鑫诺人》编辑部

总 编：吴尚栩

主 编：黄俐

通讯员：黄月丽、张丽星、高宇峰、

林仁才、陈艳彬、林炜敏、

游艳平、郭秋霞、方 斌、

张炜聪、范雯霖

编辑、校对：张炜聪、郭秋霞、方 斌

电话：（86）13799965678

传真：（86）591-87863361

邮编：350003

网址：Http://www.taner.com.cn

地址：中国福建省福州市铜盘路

软件大道89号C区39幢鑫诺科技园

福建鑫诺通讯技术有限公司2016

版权所有，保留一切权利。

非经本公司书面许可，任何单位和个人不得擅自摘抄、复制本书的部分或全部，并不得以任何形式传播。

本资料仅供参考，不构成任何承诺或保证。

(内部发行 免费赠阅)

Contents 目录

卷首语 02

- ◆ 新年寄语

视野聚焦 04-16

- ◆ 凝聚共识，齐心创明天
- ◆ 不忘初心，面向未来
- ◆ 究竟是“学前教育+互联网”还是“互联网+学前教育”？

行业资讯 17-25

- ◆ 提现收费，微信支付下了怎样一步臭棋？
- ◆ 红包之夜 马云在无声中赢了什么？

鑫诺故事 26-30

- ◆ 张灯结彩迎新年，齐心协力谱新篇

经验交流 31-33

- ◆ 年轻人啊，你一定要很努力但别心急

快乐生活 34-36

- ◆ 春季如何养生保健

视野聚焦

“凝聚共识，齐心创明天”

——记公司2015-2016年年会

文/黄俐



2016年2月4日（农历年二十六，立春），福州软件园已是春意盎然。上午10点整，福建鑫诺公司2015-2016年会在软件园国际会议中心隆重开幕！来自全国各地营销一线的销售和客服代表，公司各部门的核心骨干，工会和公司领导等近百人参加了会议。会议分两个议程，2015年述职报告、2016年工作计划汇报和2015年度表彰。

到了现场，大家先看到的是”启明星“海报，扫一扫二维码，安装一下”启明星”APP，您就可以进入会场啦！首先，由财务部叶良满经理汇报了2015年公司的经

营情况，在宏观环境不利的情况下，在经历年初内部大调整的严峻形势下，在公司领导的坚定领导下，经过全体员工的努力，公司取得了营收增长30%，实现了扭亏为盈的业绩，初步实现了产业转型的目标。营销一线的郑云棋、严起管、陈庆灿、刘晨等领导也分别就行业发展动态，如何在转型升级中求生存、谋发展，和大家分享了看法。大家一致认为，公司选择的道路是正确的，坚持改革，团结一致，进一步转变作风，提高效率，用业绩说话。2016年，有信心完成营收再增长30%的目标。2015年，金融外服的许志阳总经理，响应公司号召，勇敢站出来，金融外服独立核算运营，经过一年的努力，业务发展良好，团队也得到了很多的锻炼和提升，许总跟大家分享了从被动接受任务到用心经营的心路历程，总结出了“吃亏是福”的核心经营理念，与会者受益非浅。2015年10月份，公司响应国家号召，成立了鑫点梦谷创业园，会上，创业园公司总经理茆鑫，详细介绍了鑫点梦谷的业务和发展计划。同时，技术部门和供应链体系的各位领导也分别做了总结和报告，如何构建高效的团队，做好能力建设，给员工创造更多成长的空间，成为了大家普遍关注的话题。

接下来，公司总经理吴尚栩先生做了题为“凝聚共识，齐心创明天”的主题报



告，报告阐述了公司转型升级的必要性和实现路径，分析了现阶段公司存在的问题和解决办法，明确了改革的方向。2016年，公司将聚焦在教育 and 金融两个业务板块，将以"责任、效率、突破"作为2016年的核心指导思想，进一步提高效能，实现转型升级的新突破。吴总朴实的语言，敏锐的分析，真诚的情感，坚定的信念，打动了全体员工的心，赢得了阵阵掌声，会议进入了新的高潮。

最后，2015年度表彰大会火热进行，公司涌现出了很多优秀的集体和个人，表彰的有：

1、利润贡献奖有销售本部和金融机具销售。销售本部2015年全年完成校讯通等产品销售金额、超保逾千万，开票率达到97%，回款率达到96%。



2、突破奖有启明星项目组、POS硬件组、惠农通大客户部。启明星项目组立足做出一个真正的互联网产品；POS硬件组敢于挑战，克服困难完成了硬件产品的改进和设计。惠农通大客户部，严起管亲自上阵，在及其复杂的情况下，实现了惠农通在农总行的入围，为2016年销售奠定了坚实的基础。





3、感动鑫诺人物，严起管，2015年不顾一切带病上阵，带领团队奔波一线，争分夺秒，只为农商通争取每一个机会。看似随意随性，心底却是一份责任与担当。感动鑫诺人物，实至名归。



2015年已悄然而过，成为历史，2016年，展望蓝图，充满信心。这次大会让我们目标更为清晰，责任更为分明，也深知肩付使命更重，向优秀团队学习，优秀个人学习，实现团队价值的同时，提升个人价值。前方道路已开阔，我们一起加油努力！ ■



详读吴总年度会议上“凝聚共识、齐心创明天”的讲话

文/黄俐

喧闹的春节已经过去了，送走了羊年，迎来了猴年！年会的时间，也过了近一个月，然而，年会热烈的场面，依然令人兴奋不已，学习着吴总在年会上做的“凝聚共识、齐心创明天”的报告，如同放电影一样重现，感慨良多，尝试着写写我自己的理解，跟大家分享一下。

吴总以真诚的感谢开场，感谢会务组的安排，感谢一直坚守阵地的老员工，一起努力；欢迎我们的新人，新鲜血液的融入。正因为大家的坚持和坚定的信念，2015年，我们走过来了。福建鑫诺走过15年，经历不少变化，大家都知道鑫诺早期是一家做产品的公司，在不段摸索与尝试下，进行产业升级，才有今天产品+服务的模式，归集为金融和教育两大块业务。比如说从校讯通转向教育平台，这个变化不是一蹴而就，而是让我们从零学起，甚至交了不少学费，而形成今天的“产品+服务”。社会在变，商业模式在变，我们如何接受变化，拥抱变化。

首先观念要变，从原来纯产品提供商转变思想，而是真正按客户所需，做高质量产品及更好的服务。

其次知识结构的提升，能力的提升，吴总更多考虑内部员工技能、技术或是市

场上学习提升，产业升级，提升自我价值，得益于在这个基础上，公司实现发展与机会，相辅相成。

第三，机会的把握，正常抓住一个机会，产品的培育期也要3-5年，比如说万村千乡的项目，至少用3年的时间，才有对金融方面的了解，才会逐步转型到金融产品；比如说校讯通，包括我们之前的小点点，从原来对运营商做校园服务，因为有这个基础我们想做自己的服务，也许之前点点产品只是个雏形，可以说启明星业务将启动运营。

第四，毅力与坚持。在转型过程中的困难可能超乎我们的想像，也许会上当受骗，也许会多走弯路，甚至可能会有些队伍动荡，这当中有些可能是真实存在的，也有些可能是谎言与陷阱，如果放在15年初，做太多的解释也不一定会相信，但是时间证明一切，坚持与鑫诺并肩走过来，坚信鑫诺的发展前景的同仁们，包括与我们同行业的企业也看到鑫诺，在金融方面我们有所突破，教育方面也有我们自己的理解。



这几点在产业升级中必不可少。2016年，引发我们新的思考，哪怕未来一段时间，这六个字起着关键作用，可以解决我们现有的问题，即：责任、效率、突破。

责任，就是我们应尽的义务，和应该做的事，狭义的讲责任心，只有认清了自己的责任才能更好的担当。比如说于公司来讲，通过我们的努力、汗水和智慧，通过坚持，把整个企业持续下去，这是一种责任与担当；于部门来讲，部门负责人能让部门有一个融洽的学习氛围，提升部门员工自我价值和能力，有一个好的未来，也是一种责任。于员工来讲，注重团队配合，积极学习，解决困难，遇到问题不推卸，不退缩，勇于承担，这就是责任。

其次是效率，唯有效率、效能才能产生效益。于公司来讲的责任，让员工赚到更多钱，生活更好，实现这样的目的，必须讲效率。尤其在现在互联网时代，更要讲的效率。对于我们每一位员工，有什么好的想法，好的建议，能够改进流程，改善产品，大胆提出来，付诸于行动，从内心自动自发，由被动变为主动，这是我们大为提倡，随之而来对于个人的晋升我们也会大力支持。

突破，与创新一起，要突破我们的思维，与互联网+相融合，观念需要突破，能力需要突破，技术需要突破，自我也需要突破。将新的学习、新的想法融入到我们的产品中，于内部多多探讨，向我们对手学习，向走在行业前列的企业学习，创新、竞合才能维系企业基业长青。

2016年，组织架构调整，做到职责更分明，独立运营，独立核算。离不开大家齐心协力，有问题大家台面上说清楚，及时解决。大家需以创业的心态，转型就是创业，升级就是再创业，我们抓住这个机会，时间窗口，从零开始，更何况这块还有公司大力支持，但更多的要靠我们自己，靠我们的团队。不计较，齐心协力。比如说许志阳带领的运维项目团队，独立承包经营管理，浙江金融服务也打下坚实的基础，我们敢把外包接下，也给许志阳一块收入，机制上的改革，让承包的人有前途，让公司有利益。基于此，也将会有更多创业分享的实践和尝试。成果分享，打破论资排辈，打破传统固定倍数模式，16年，改革分享机制和分配机制，工资这块，

以工作能力等定岗定级，但奖金方面，以结果贡献，过程贡献进行核定。真正做到按劳分配，按实际成绩分配。“齐心，创业，分享”，让更多的人一起努力，更有光辉的未来。互相理解公司改革用心，互相成长。最后，感谢我们有战斗力的团队，感谢一起并肩作战的队伍。

吴总的讲话，持续一个半小时，慷慨激昂，振奋人心。2015年不容易，我们挺过来了，2016年，对于福建鑫诺是生存之年，创新之年，奋斗的一年，前方征途已经指明，新的战斗已经开始，不忘初心，面向未来，福建鑫诺定会不负使命，再谱新篇，越来越好! ■



究竟是“学前教育+互联网”还是“互联网+学前教育”？

文/范雯霖

2016年1月31日，由我司主办北京点点乐道教育科技有限公司主办，福建省启智少儿全脑开发文化指导中心承办，天之谷动画网络公司协办的以“学前教育+互联网”为背景的构建信息化幼教研讨会在福州热烈召开啦！



为了深入贯彻在11月19日召开的第二次全国教育信息化工作电话会议上，国务院副总理刘延东谈到，要大力推进教育信息化，运用现代信息技术，共享优质教育资源等精神。并且，随着国家“二胎”政策的开放以及80后(26~35岁)用户逐渐成为移动互联网的主生力军，8090后的人群逐渐成为父母，学前教育正式进入移动互联网时代。

北京点点乐道作为一个致力于儿童成长教育的移动互联网公司，搭建此次交流平台，是希望促进学前教育信息化的发展，也为搭建一个更适合现今儿童发展的成长平台建立坚实的理论基础。



参会的有来教育管理部门的各位领导，有来自福建师范大学和福建省幼儿师范高等专科学校的知名学前教育学者专家，以及来自一线的幼儿园园长老师。本次会议围绕互联网技术在品牌建设、园所管理、教学资源共享和环境创设等方面应用，围绕利用互联网思维拓展家园共育方式、培训特长教师、开展特色教学等方面进行了深入研讨。



北京点点乐道教育科技有限公司CEO吴尚栩先生，分别就互联网时代家园共育的新模式和幼儿园品牌建设等方面与参会园长们做了分享。其中，北京点点乐道教育的“启明星”产品，通过社团互动，资源共享，将学前教育与互联网融合起来用于发掘孩子兴趣的启明星免费公益性平台大受追捧。



那么，问题来了，启明星是什么样的平台？

启明星

启明星

移动互联网时代的到来，给人们的生活带来巨大的影响。

产品背景

- 孩子有学习兴趣，却找不到学习社团一起交流提升自己？
- 家长不让孩子输在起跑线上，而努力寻找优质培训？
- 家长为孩子周末去哪儿而感到发愁？
- 机构是否为生源而发愁？

产品概述

- 为孩子，提供学生社团，提供兴趣爱好的交流空间，让孩子们在社团交流中提升自己；
- 为孩子，提供优质的培训课程，拥有自己的所长，让您的孩子与众不同；
- 为孩子，提供精彩的亲子活动，提升孩子动手能力，让孩子在参与活动过程中，认知世界，享受快乐。

启明星

启明星是一款专注为3到12岁孩子德智体美全面发展的APP。



产品背景

- 教育信息化:《教育信息化十年发展规划2011-2020》,国家高度重视教育信息化,传统的教育工作方式正在发生改变。
- 幼儿安全:幼儿安全始终是校园安全的重点,却一直未能够得到有效的保障!幼儿的自我防范意识薄弱,谁都经不起意外。
- 家园互动:幼儿家园共育环节是国内国际社会普遍关注的问题,而现阶段家园共育未得到真正的实现。更多的是利用社交工具,例如:微信、QQ、飞信等工具。

产品概述

- 一个专业为满足幼儿园需求而研发的教育平台,是教育信息化领域的前沿产品,园区引进高科技产品,走向教育信息化的前列,走高端路线,提升幼儿园的档次。
- “人防”和“技防”相结合,保障幼儿接送安全,把“意外”拒之门外。
- 利用专业的沟通工具,解决家园沟通不畅的问题,促进家园互动,实现家园共育。



百分百

满足幼儿园的需求!
园区需求,我们满足!



会议圆满结束,并得到福建日报,福州日报的报到。



网站首页

首页 | 版面导航 | 标题导航

请输入关键字

文章搜索

高级搜索

上一期 下一期

3 上一篇 下一篇 4

放大 缩小 默认

日期:[2016年02月01日 星期一]

-- 政文 --

版次:[05]

学前教育+互联网研讨会 在榕举办

记者 游笑春

本报讯(记者 游笑春)1月31日,一场以学前教育+互联网为主题的研讨会在福州举行。

研讨会由北京点点乐道教育科技有限公司主办。研讨会认为,国家计划生育政策的改变给幼教行业带来机会,福建幼教信息化起步较晚,应积极整合互联网技术,打造互联网学前教育平台,尽快实现转型。据了解,福建目前已经有多款幼教APP实现应用,这些APP能让老师在线管理幼儿并与家长沟通,还可让家长实时查看班级圈内动态,听园长、老师留言,全面了解孩子在园生活等。



点点乐道

www.xddedu.com
400-0098-999



扫描二维码，关注点点乐道

启明星



启明星-幼儿园



一起关注启明星吧! ■

行业资讯

提现收费，微信支付 下了怎样一步臭棋？

荐文/郭秋霞

2月15日消息，微信团队通过腾讯客服官号发布了一个公告：微信支付对转账功能停止收取手续费。同日起，对提现功能开始收取手续费。



具体收费方案为，每位用户（以身份证维度）终身享受1000元免费提现额度，超出部分按银行费率收取手续费，目前费率均为0.1%，每笔最少收0.1元。微信红包、面对面收付款、AA收款等功能不受影响，免收手续费。



关于转账收费调整为提现收费的公告

2016年3月1日起，微信支付对转账功能停止收取手续费。
同日起，对提现功能开始收取手续费。

收费方案：按提现金额的0.1%收取手续费，每笔至少收取0.1元。每位用户可获赠1,000元免费提现额度。提现收费并非微信支付追求营收之举，而是用于支付银行收取的手续费。

说明：同身份证账户共享1,000元免费提现额度。



取消转账收费是无奈之举

这次的调整很有意思的地方是，微信停止了对转账功能收取手续费。早前微信团队针对用户的收费环节主要是「转账」，即每人每月转账加面对面收款可享受2万元免手续费额度，超出部分则按照0.1%的标准收取支付的银行手续费。至于之前收费的理由其实也和这次大同小异——支付银行手续费。

著名经济学家巴曙松在微博上针对微信提现收费提出了一个质疑，“提现是向银行帐户存款，银行会收手续费吗？”事实上，这也是令我困惑的地方，用户在微信支付平台上进行提现，其实是用户把原本存放在微信平台上的资金转移到银行账户上。这就相当于是向银行账户存款，是银行鼓励的行为，存款到银行按照道理来说是不收取手续费的。

对于本次调整，微信方面表示，基于微信支付的每一笔转账和提现交易，事实上不论金额大小，银行都要向微信支付收取交易手续费。所以对提现交易收费并不是微信支付追求营收之举，而是用于支付银行手续费。

从转账收费到提现收费，其实更多还是微信官方的无奈之举。腾讯早前迫于成本开始转账收费，虽然这一定程度上缓解了成本压力，但这个压力却很大程度上被嫁接到了消费者身上。2万元的额度其实也很容易就会用完，一旦用完，用户就会在收取手续费的微信支付和不收取手续费的支付宝之间进行抉择。答案自然不言而喻，这对微信支付来说几乎是致命的。

提现收费到底意欲何为？

数据显示，2015年，中国第三方移动支付市场继续保持较高的增长速度，全年市场交易规模达到16.36万亿元人民币，同比上涨104.2%，预计至2018年，中国第三方移动支付市场规模将达到52.11万亿元人民币。移动支付发展前景不可谓不大，但眼下仍然处在市场教育阶段，平台更多还是处于赔本赚吆喝的阶段。

作为消费者使用习惯的入口，移动支付背后更大的互联网金融领域其实很多时候才是可挖掘的宝库。微信支付最大的竞争对手是蚂蚁金服背后的支付宝，两者眼下在中国第三方支付市场占据了绝对统治的地位。微信



支付虽然借助红包这个强大的武器，很短的时间积累了大量的用户，但就目前而言，这些用户看上去并没有很好的转化成为互联网金融用户。

对比微信支付，虽然有很高的品牌知名度，但相比支付宝来说，整体仍然差距巨大。腾讯方面也没有公布出微信支付眼下的营收和利润情况。但从腾讯不断想要覆盖银行带来的成本看，微信支付的日子并不好过，积累下来的大量用户并没有给腾讯利润更高的理财业务带来太大帮助。

不过微信官方很巧妙的掩盖了这样的尴尬，并给出“此次调整是为进一步优化

服务资源配置，更专注地服务好小额高频的社交转账，以及更广泛线上线下消费”这样的理由。对微信支付来说，其所依赖或者说在如此短时间积累下海量用户，更多的是依靠“高频社交转账”和“线下场景消费”（PS：红包某种程度上也算是高频社交转账），两者有一个共同的特征就是小额。所以即使提现收费对用户的影响也不会太大。

腾讯很显然是希望通过提现收费，让用户更多的将资金留存在微信支付的理财平台上。而当用户将更多资金留存在微信支付平台上，微信支付才能和支付宝之间缩小差距。至于此举对支付宝来说是个利好，则已经不是微信首先考虑的事情了。

向用户收费终归是倒退之举

互联网金融对传统金融行业是破坏性的，这种破坏性背后不仅是技术革新带来的便利，其实成本的缩减也是很重要的因素。以前我们转账汇款，需要缴纳大量的手续费，但是通过第三方支付平台，很多时候这些成本消失了。微信支付的提现收费，无疑是把早前银行给我们带来的成本，又重新嫁接给了我们。

商业规则下，利益至上，我的平台我做主。微信支付提现收费的行为可以理解，微信确实也有这样的资本，提现收取手续费伤害用户体验的背后，有平台积累下的数亿用



户在支撑。但我们说句不好听的，这其实就是微信体量大了，用户都进来了，然后就开始收费了，本质上是对用户的倒逼。

所以，微信支付不妨想想如何从商家身上获取更多的利润，而不是想着从用户身上获取。随着第三方支付向线下的渗透，即使未来第三方支付的手续费和银行一样。商家为了便利性，我想恐怕更多还是会愿意尝试第三方支付平台。对微信支付来说，如何将海量的第三方支付用户转变成利润更丰富的业务用户，这可能才是关键。对用户收费，在我看来可能只会成为微信支付下的一步臭棋。■

红包之夜

马云在无声中赢了什么？

荐文/郭秋霞

一场没有硝烟的战役，谁是真正赢家？



丙申年，2016的除夕夜。

由羊入猴，这是每十二年必有一次的传统。可是，今年的改变却似乎有点大。当除夕夜的主旋律由春晚转向红包盛宴，当午夜钟响前的吉祥话变成了：求赐敬业福。这个羊年的最后一夜，似乎透露着很多不同寻常。

首先，支付宝的五福临门，成功打破了去年除夕夜微信红包的垄断地位。尽管，最后的大奖揭晓后，很多人因错失敬业福，而愤愤不平。但不可否认的是，五福临门的新意，极大程度上超越了微信红包的可玩性和互动性。



其次，移动互联网走到今天。无论是移动终端的保有量，还是各种移动应用的普及性和用户粘性都已经到达了一个新的高峰。可以预见的是，在未来类似红包之夜、双11、12306或者是秒杀等高压力的应用场景将会成为一种常态，这会是传统IT架构向互联网架构转型的最大推手。

从这两个出发点，再回头看支付宝的后发制人，也许会让我们有一些不同的理解。

红包之夜，在无声中发生了些什么？

除夕当晚，所有人的关注点，都集中在有没有拿到敬业福，如何去平分史上最高的2.15亿红包奖金。这时候，大家都忽略了一个事实，我们共同创造了一个新的世界纪录：累计3245亿次的点击，最高峰值达到了每分钟210亿次。

取代了微信成为今年春晚官方红包提供商的支付宝，成功将双11的经验积累平移到春晚红包。阿里云作为技术后台，再一次波澜不惊的打了一场没有硝烟的战争。

根据支付宝放出的官方数据显示，前两轮咻一咻累计互动次数达到3245亿次，是去年春晚互动的29.5倍。这意味着，支付宝的后台承受的压力要比去年提高29.5倍。但是这个令人惊讶的数字诞生之时，并没有让任何一个用户产生卡顿和延迟。

所以说，真正完美的技术，就是润物细无声。这非常符合马云在整个2015年一直在各种公开场合所倡导的，云计算像水和电一样，按需取用。

春晚的红包大战，归根结底是一场检验云计算水平的无声战争，而决定一场战争的胜负手，一方面是临场的战斗指挥，更重要的则是战前的准备和武力的积累。

从阿里云的角度看，每年的双11都是一次“战备试炼”。从2015年双11公布的数据看，阿里巴巴的系统中，订单创建峰值能力突破了每秒钟14万笔，支付宝的支付峰值达到了每秒8.59万笔。相比2009年的数字，“双11”订单创建峰值增长了350倍，支付峰值增长了430倍。

连续6年的双11备战，让阿里云积累了在飞机飞行途中换引擎的能力。春晚红包的漂亮一役，正是得益于阿里云在连续的双11备战中，磨砺了自身所形成的战斗力。

与此同时，阿里云正在输出这些经过积累的技术，打造各行各业的双11。比如2016年元旦的芒果TV跨年晚会，在面对仅有2周准备期的直播需求，阿里云迅速形成解决方案，全面支持了芒果台跨年晚会收视夺冠。

某种意义上讲，在今天这个互联网时代，跨年晚会就是电视台们的双11；春晚红包，就是除夕夜全民互动平台的双11，在我们的生活当中，还有许许多多的双11，比



如春运期间就是12306的双11等。

越来越多的“双11”，让云计算真正成为一种常态，让红包大战变成了一种常态，这会不会是一场新的革命呢？

红包大战的常态化，代表着一场真正的革命。

这其实就是一次云计算的革命，更是一次计算的革命。

马云在2015年做全年回顾时谈到：“2019到2021年，阿里云将扮演主角。阿里云的目标是和水、电一起，成为21世纪三大要素。”

这其实，就是IT架构的革命。万物互联的时代刚刚处于“人联网”时期，当“电视联网”、“冰箱联网”甚至“猪联网”形成真正的物联网时代，今天面对的数据高并发将会成为日常流量。今天我们经历的流量洪峰，在未来就是一种常态。

今天的云计算的一切技术特征：高弹性、扩展性，安全性在未来都会是日常的配置。这是决定物联网能否最终实现的关键。

在我看来，春晚的红包大战正在让马云的未来世界更快的到来。今年的支付宝春晚红

包互动相比去年提高了29.5倍。而2015年的双11峰值则比6年前的双11提高了430倍。这种对系统后台压力增长的速度，是几何级数的。

对应流量的高增长，云计算技术的发展也必须是几何级数的。以阿里云为例，每年的技术突破都是领先于时代的。

首先，2015年的双11，阿里首次启动了异地多活，让分布在多地的数据中心像一个数据中心一样工作，实现了系统弹性的最大化。

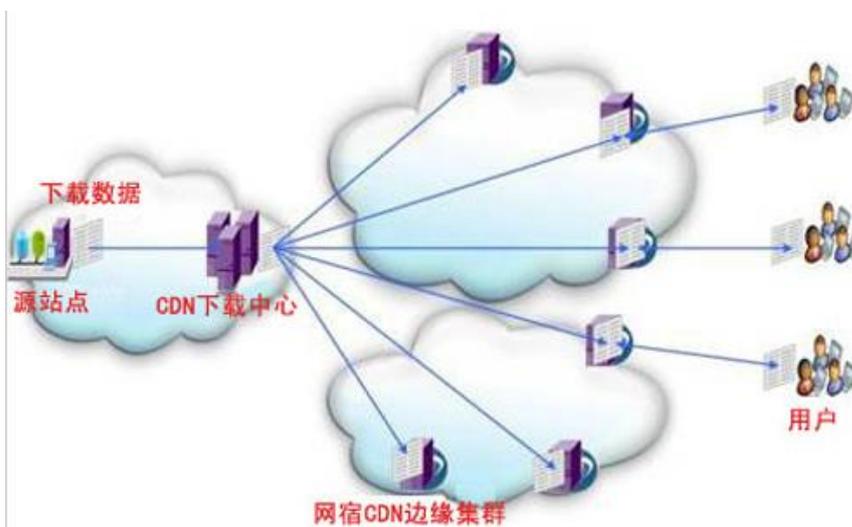


其次，在芒果跨年晚会直播上采用的CDN解决方案，检验了阿里云凭借遍布全球超过5000个CDN节点的高质量，保证了内容分发的高用户体验。

最重要的，则是对应大流量冲击的混合云架构，这成为了春晚红包的最大技术保证。阿里云护航小组组长何云飞说，“我们复制以往的经验，快速、灵活的构建了可以应对大流量冲击的混合云架构。同时，针对抢红包、拜年等业务场景，提供了多项技术方案，让大家能够玩的更爽”。

这种经验源自2015年双11。阿里巴巴把淘宝天猫核心交易链条和支付宝核心支付链条的部分流量，直接切换到阿里云的公共云计算平台上，并形成了一场全球最大规模的混合云弹性架构实践。

混合云架构的最大特点是灵活部署，既能利用公共云近乎无限的弹性计算能力，同时也能确保原有的IT设备继续发挥价值。在除夕夜里，除了春晚红包之外，微博也同样选择了阿里云提供的混合云解决方案，在微博发生总次数超过8亿次抢红包中，毫无延迟和顿挫感。



可以说，正是有了这些云计算技术的试炼场，让阿里云能够在不同的应用场景中提供最合适的解决方案。同时，这些复杂的应用场景也促进了阿里云技术的不断突破。

所以，毫无疑问，面对未来IT架构的革命，阿里云就是马云的底气。在红包之夜，马云真正赢得的其实是未来。■

鑫诺故事

张灯结彩迎新年 齐心协力谱新篇

——福建鑫诺2016新春联欢晚宴纪实——

文/黄俐

2016年2月4日，立春，农历二六，新址康特，张灯结彩，到处洋溢着春节气息。期待团聚，期盼团圆，远方归来的战士们，辛勤付出的同仁们，鑫诺2016新春联欢晚宴，在这里我们相约！

18点58分，市场推广部的范雯霖、张炜聪再次闪亮登场了，经过一年的锻炼，小

仙女越发的美丽动人，大气端庄；小鲜肉变得沉稳诙谐，高大帅气，新春晚宴正式开始了。

开篇"新人热舞"火辣登场，这可让小朋友们坐不住了，跟着哥哥



姐姐们一起扭动，场面一下HIGH起来。接着，唐僧和猪八戒扮相的两位主持人来到舞台，迎接“美猴王”吴总，吴总慷慨激昂的致辞与祝酒，大家酒杯和桌沿碰撞着的交响曲此起彼



伏时，为福建鑫诺新春联欢会拉开序幕。“美猴王”领出一批大小“猴”们，每人拿着可爱的“猴娃娃”，也期许着大伙本命年平安，红火。

大家期待的抽奖如约而至，30个五等奖名额，一听就非常有诱惑力，看着大家每次期待从抽奖箱中抽取号码渴望的眼神，希望幸运降临身边。抽到的员工兴奋不已，没抽到的也在安慰自己，后面还有大奖呢。主持人考虑周全，恭喜获奖的同事同时，也安慰没抽到的同事，发起面对面的建群，大家纷



纷加入“福建鑫诺联欢群”，在场的和外地的员工都拉进来了。年轻帅气的茆总首抢先“发”，作为鑫点梦谷的当家人携同自己的团队给大家拜了年，红包就发起来，顿时全



场忙了起来，什么叫速度，抢红包的时候才叫速度！陈光平老总不甘落后，利落干脆，给大家简要介绍了启明星业务，又是一大红包发出，群里沸腾了，陈总的“互联网+红包”战略大获成功！



接下来是小朋友时间，首先是“抢板凳游戏”，当主持人发出邀请时，话音未落，小朋友们就冲上去。音响师春荣大哥哥放起了音乐，小朋友围着椅子旁边转动，当音乐停下来时，大家第一时间抢板凳，有的小朋友抢到了，有的小朋友被挤出去

了，真被小朋友的天真无邪给打败了，位置越来越少，最终一个小姐姐拔得头筹，其他的小朋友们乐在其中，每人都拿到了小礼物。我家嘟嘟的节目到了，主持人一叫，嘟嘟一溜烟就跑去上了，主持人有问必答，让我不禁担心起来，如果主持人问家里密码是多少，这家伙会不会如实的说呀，还好主持人没问



到这块。虽然小玩笑，但小了一小段歌曲了，TFBOYS



春荣给小嘟开了一个家伙没有怯场，清唱后，表演正式开始《青春修炼手册》，小朋友载歌载舞，从电视里学到某些经典

动作，现场也摆弄起来，随着欢快的音乐，小家伙把大家带爆了，场下大伙拍掌随和，晚会渐渐进入高潮。这里我只能小透露一点，这个舞是他自己编的。

来个闹的，再来个静的，黄海清的儿子

豆宝为大家表演成语接龙，几十个成语顺理成章，大家自叹不如，佩服小朋友的记忆力惊人呀!财神爷叶良满经理的两位千金，给大家表演诗朗诵《为了明天》，两个乖巧可爱的姐妹，手牵着手，互相鼓励着，深情表演，一下子感动了全场!让我们回忆起一路走来的艰辛、迎难而上的挑战，才会有今天的聚会，也才有今天的成绩。为了明天，我们只有更加努力!表演结束时，主持人问两姐妹"爸妈谁当家?"，我们的财神爷都脸红了，答案你懂的!



小朋友们的大方、可爱把会场的气氛彻底带动起来，无论是POS运维项目总经理许总、还是金融事业部总经理严总、公司董事邹总，大家非常爽快，大发红包，体现了“效率”！优秀团队代表们一曲曲高歌，才艺杠杠的。销售本部的陈庆灿老总和齐老师唱起了《感恩》，两位歌手



配合的天衣无缝，点爆了全场。感恩所有员工的辛勤付出，感恩我们的客户给了我们机会，感恩家人给我们的支持。一个问候、一声感谢、一杯美酒，融化了我们的



让我们感到了家的温暖。

时间慢慢在走，压轴的一等奖就要来了！当吴总开始把手放进抽奖箱时候，大家的心都悬起来，所有的焦点都在箱子上，今夜看谁会赢得大奖，直来直去的



吴总也卖起了关子大家都吊到嗓子眼了，幸运号码出来了，是销售本部的陈总中奖了，陈总真不愧是我们的榜样。我忍不住直冲过去跟他握握手，沾沾喜气。当然，满杯红酒，陈总是少不了的了，满满的幸福，也是满满的祝愿，祝愿陈总2016幸福满满，再创佳绩。

正当我们以为一切都已圆满时，财神爷抱着一堆红包上来了，“一等奖只有一

个，我们再来一群特等奖，每桌都有”。这下全场都亮了，每人抽一张扑克牌，这下工会主席郑总坐不住了，因为他拿的是J,如果只是抽1到10扑克牌，郑总这种幸运就是送给别人了，非常大气的他连发了4个红包。按照民意要求，最终所有拿到9数字牌的人中了大奖，我们邹总将自己的幸运又一次以抽奖形式转送，寓意”喜上加喜“，这位幸运者是谁，你们猜哦。

2016，新春联欢晚宴已渐入尾声，大家意犹未尽，最后不能忘了说”谢谢“：感谢可爱的小朋友们，给我们带来无限的欢乐！感谢综合管理部和编辑部兄弟姐妹们，精心策划和组织，给大家一个美好的回忆！感谢2015，我们有惊无险，平安渡过；期待2016，让我们一起前行!鑫诺是我们大家的家，把家做大做强是我们大家的责任和期待，让我们用心去经营这个家！我们明年再相聚！ ■



经验交流

年轻人啊，你一定要很努力但别心急

荐文/张丽星

昨天看到陈道明老师的一段节目评论视频。节目的主题是击鼓与杂技的多元结合。设计很有创意，传承之余掺杂进现代表演方法，观赏性和艺术价值都很高。参演人数多，动作难度大。

表演结束轮到点评团点评的时候，有一位年轻人说了这样一句话这样的表演对这些孩子将来生活并无益处。接下来陈老师反驳时说的几句话让我赞同之余又记忆犹新：

你们一定要努力，但千万不要着急。

每一张脸都是不一样的，你们都独一无二。

这让我忽然想起来小时候的一件事。

我打小就数学成绩不好，天生对数字不敏感，没天赋。通过刷题勉强维持到高中，可是因为课业难度增大，数学成绩直线下滑。记忆中分数最低的时候，总分是150，我考35。在分数至上的高中时代，班主任又恰好是数学老师，最喜欢说的一句话就是学好数理化，走遍天下都不怕。

所以我理所当然被边缘化：座位从开学时按成绩排的第二排，没觉来就已经到了倒数排。身处理科重点班，数理化成绩不好就几乎要了我的命。从好学生变成差生，从云端掉落的落差让我拼了命的学数学，整天泡在题海里不肯出来。

不愿意与同学交流，更不愿意同父母沟通。上学下学形单影只，学校里也没什么朋友，走在路上都在背公式。并不懂什么行之有效的学习方法，以为和以前一样背些公式，多做些题就万事大吉。

结果可想而知：新知识摄入让我应接不暇，题海战术又疲于应付。之前积累的知识库存很快见底，新的知识又无法行成系统。成绩不见上涨，身体却垮的很快。周身气场负能量满满，用我妈的话说，就是目光呆滞，双眼无神，身形枯槁，整个人行尸走肉一般。

但说实话，即使求学坎坷，我也从来没有想过放弃。我想的很清楚，无论过程怎样，我要拼过一把才知道自己行不行。以这个很英勇悲壮的姿态坚持到分班考试，我孤注一掷选择了文科。但是在我们那个三十八线都占不上的小地方，文科的同义词是无能。

周围亲朋师长都普遍认为，不学数理化，出来没工作。而且我数学并非强项，其他科目又与其他人拉不开太大差距，学文科除了自以为是的天赋外，并没有什么优势。但我依然坚持了我的选择，也为之付出了代价复读一年。

第一次高考失利，觉着天空灰暗，世界末日。然后在进入社会和沉心复读的选择中纠结了一个暑假。在决定复读前那天晚上，我在本子上写下了这句话：你一定要努力，坚决不能放弃，千万不要心急。

时至今日再回头看看，那一年说长不长，收获的东西却能惠及一生。第二次高考后我幸运的上了一所不错大学的传媒系，如今也做着与之相关的我喜欢的行业。当年那样近乎绝望的拼命努力，让我学会了吃苦和忍耐。前途茫茫的复读，让我学会了坚持和等待。

如果我当年再心急一些选择进入社会，我或许已经踏上了不一样的道路。所以我如今依旧笃定一个真理：你不要对不起自己，上天就不会辜负你。你一定要很努力，但千万不要心急，你想要的和该收获的，时光都会给你，所有的付出都会为你铺上一条花路。

同样给我类似体验的，还有来自于我朋友芦苇身上的一件事。我的读者朋友们（并没有）也许看过芦苇的故事。芦苇当年在刚毕业那家公司工作的时候，遇到的困难并不少。上司的刁难，同事的嘲讽，工作的困难都是常事。

相恋两年，男朋友的毅然离开才是对她最大的打击。因为外务合作，工作需要较好的英语口语。为了赶上差距，她每晚都要上夜校，回家还要加班赶工作。那时候睡觉说梦话都是在背单词。通宵达旦做方案是再正常不过的事，哪天如果不用加班才让人啧啧惊叹。

甚至她很快就从失恋分手的伤痛中走了出来工作并没有给她伤春悲秋的机会。可是她一点儿都不急。我有时候心疼她，工资不涨职位不升，我急的乱跳，她却淡定自若。因为她一点都不急，她说该来的总会来的，只要做好迎接的准备就好。

果然，不久后，她就升了职加了薪，离梦想越来越近。社会是很残酷，而且也很功利，可是它逻辑简单。你值多少，它就会给你多少。而我们穷尽一生，不正是在拼命的提高自己的价值吗？没有量变的积累就没有质变的飞跃。

你努力提升自己，它也不会轻易辜负你，不要心急，该来的总归会来找你。而且你急也没用。不要总抱怨你不升职加薪，要看看自己的努力值不值更好的。总有人比你能力强，却比你更努力。每一个人都是独一无二，全世界只有一个你，不论大小，你总有你的独特价值。

我不会告诉你，只要你努力，就能立刻逆袭。我只想告诉你，只要你努力，我们都能做一个独一无二的，平凡却可贵的自己。千错万错，你的付出不会有错。所以，年轻人啊，你一定一定要很努力，但千万千万别心急。■



快乐生活



我爱健康 | 春季如何养生保健

荐文/黄月丽

春季是生机盎然的季节，但同时也是容易生病的季节，此时身体刚摆脱严寒气候，处于调整周期的阶段，如果生活中不注意保健细节，就容易导致感冒、过敏等疾病。那么春季如何保健养生呢？怎样才能远离感冒等疾病呢？



1、多喝粥。在早餐或晚餐中进食一些温肾壮阳、健脾和胃、益气养血的保健粥，如鸡肝粳米粥、韭菜粳米粥、猪肝粳米粥。

2、保护肝胆。春天会让肝脏和胆囊中的一些小毛病变得更为严重。要保护肝胆，就要避免环境中的任何化学物质，少吃动物油和油炸食品，少到饭店吃饭，每天最好吃1-2把坚果。应食用好的油，比如橄榄油和用坚果及种子压榨的油，它们就像润滑剂一样，让你的身体零件更灵活、健康，不易生锈。肝气舒畅，人的韧带、肌腱和关节也不会僵硬。



3、身体大扫除。春天里身体需要大扫除。多喝果汁可以清肠，禁烟也是不错的选择。此外，最好禁酒，饮食不要过量，七分饱就可以了，这样会让你的身体更有活力。



4、多吃豆芽。豆芽中的维生素、矿物质、氨基酸等营养物质最为鲜活。此外，莴苣、菠菜等春季生长的新鲜绿叶蔬菜，以及草莓、樱桃等应季水果也最有益健康。

5、补充蛋白质。春季，饮食中还要多补充优质蛋白质，以增强抵抗力，如鸡蛋、鱼类、牛肉、鸡肉和豆制品等。



6、做伸展运动。整个寒冷的冬天，人的身体仿佛都是蜷缩着的，因此春天最适合做的就是伸展运动，以唤醒身体。年轻人最好做瑜伽，老人可以练练气功。



7、衣着宜宽松。此外，春季着装衣裤不宜过紧。现在一些年轻女孩为追求曲线美过早卸去厚重的冬衣，而穿起紧身衣裤，其实这很不利于健康。春暖花开，过早地顿减衣物，一旦寒气袭来，会使血管痉挛，血流阻力增大，影响机体功能，造成各种疾病。所以“春捂”习惯要保持，衣服宜渐减，衣着宜“下厚上薄”，体质虚弱的人要特别注意背部保暖。■