

公司举行智能视频分析系统技术与营销培训

2012年8月17日和18日上午，公司领导刘中奎、林苏鹏、杨马、王波及安芯数字市场部、战略部、FD项目组、豪威市场部等一共40多人，分别在豪威和安芯总部参加了华亿安防营销总监杨晓斗和产品经理王涛主讲的智能视频分析系统技术与营销经验培训，大家带着如何快速掌握MATE新产品特点及如何营销的目标，认真听取华亿公司在行为分析产品的成功营销和工程实施经验并进行相关交流。

本次培训得到公司领导的高度重视，在培训前，公司高层与华亿营销总监杨总充分沟通了培训需求，根据“销售模式、销售渠道是怎样的？怎样寻找目标客户、开拓市场？客户的需求及吸引客户的卖点是什么？典型客户的一般情况？现有系统及升级现有系统的动力是什么？客户使用MATE软件包BW出现哪些问题，是怎样解决的？”等重点问题，进行了专门的课程设计。双方确定围绕在MATE产品特点、市场推广、渠道建立、以及在监狱、铁路、石油三个行业典型案例分享的主要培训内容和培训安排。

培训会上，讲师杨晓斗先生以其生动幽默的话语和亲身经历，介绍了华亿安防代理 MATE 行为分析产品在华为、铁路、监狱、石油等客户的市场推广情况，并对行业竞争对手情况做了透彻的分析，指出安芯收购的 MATE 智能视频分析技术稳定的性能可以给用户带来良好的客户体验，并已在业内赢得了良好的口碑，安芯的行为分析产品可以使客户创造更高的价值，杨总生动活跃的演讲博得在场人员阵阵掌声。

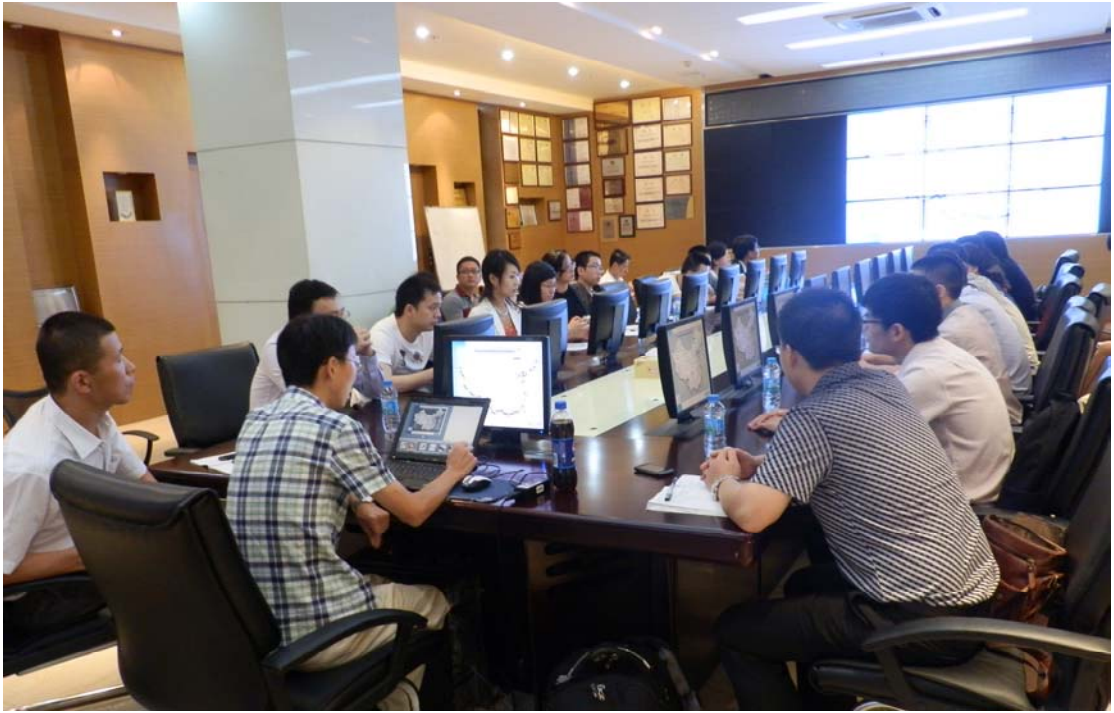
这次培训后，公司将考虑就收购的MATE产品成立单独的事业部，作为中国安芯现有产品线（ISD\豪威）的第三个独立的产品去运作，后续将制定出该产品的销售激励政策，事业部的负责人将遵循“干部按照从成功的实践中选拔”原则选拔，相信在公司高层的部署下，行为分析产品将会成为中国安芯业绩倍增的助力器。



豪威公司培训现场



华亿安防营销总监杨总讲解中



安芯总部培训现场

(人力资源部供稿)