



乾康金融家

总刊第十三期



本期看点

乾康行走历程
公司建设

乾康（上海）金融信息
股份有限公司

目 录

乾康行走历程

公司建设

公司转型中基于“基业长青”的 思考/张小娜	05
乾康，让金融更简单/田英敏	07
蓝海战略/周滨	09
乾康 slogan 诞生记/翟晓慧	10
让战略落地，乾康在行动/李丹	11

探索方向

场景化金融的思考/张弛	12
如何做好职业生涯规划/刘学军	13
直销银行注册用户流程的优化/孙宏伟	15
什么样的 APP 界面的视觉设计才算是 优秀的/王旭	17

项目百味

银行对贷款项目管理的主要内容/庄源	18
临桂项目之感/张艳飞	19
逾期催收问题/马雁斌	20
小微企业融资难/张海宝	22
一个工作小结/黄娟	23
工作感悟和展望/杨雪松	24

个人随笔

忆那些以公司为家的日子/李丽	25
向小孩学习营销/汤祥	27
愿/江鹏	28
暖春/张欣	28
怎么提高自己的语言表达能力/毛雅	30
初入职场的我/王晓朦	31
观“它的使命”后感/宋文龙	32
春/阎伟晨	33



主编：翟晓慧

校对：刘学军、翟晓慧

文字编辑、美术编辑：翟晓慧

投递邮箱：liuxj@qkjr.com.cn

zhaixh@qkjr.com.cn

乾康行走历程



参加项目答辩

衡州农商行
项目经理培训启动会





原创新动力 项目路演

让战略落地 乾康在行动



公司轉型中 基于“基業長青”的思考

张小娜/文

2017 年 3 月份的最后一天参加潘老师的培训，收获很多；周总也讲解公司转型期的业务痛点；看着公司目前的现状，我自己也有很多的思考。结合一本畅销书《基业长青》中的诸多观点，结合乾康金融的现状，谈谈我浅薄的看法。

《基业长青》是柯林斯和波勒斯在斯坦福大学为期 6 年的研究成果，在研究项目中选取 18 家卓越非凡、长盛不衰的公司作深入研究，这些公司包括通用电气、3M、默克、沃尔玛、惠普、迪士尼等，它们平均拥有近百年的历史，被《福布斯》评为 20 世纪 20 本最佳商业畅销书，荣获“全国优秀畅销书”奖。《基业长青》中的项目审视这些公司由最初创建发展到今天的历史（创业→中等公司→大型公司），研究这些公司与其竞争对手的区别、经久不衰的原因及适应社会的秘诀；其中的重要观点如下：

1. 造钟不是报时

想象你遇到一位有特异功能的人，他在白天或晚上的任何时候，都能够依据太阳和星星说出正确的日期和时间。例如说“现在是 2017 年 4 月 1 日，凌晨 2 时 36 分 12 秒。”这个人一定是一位令人惊异的报时者，我们很可能因为他的报时能力对他佩服得五体投地。但是如果这个人报时，转而制造一个永远可以报时、甚至在他百年之后仍然报时的时钟，岂不是更令人赞叹不已吗？“公司的领导人不必具有非凡的创造力和能力，但他应致力于创造一个能自行进化和变革的组织。”高瞻远瞩公司的成功因素在于它深植在组织的程序和动能，还有其公司的风范。

乾康金融从一个三五人的创业公司经过 3 年左右的时间成长为超过百人的企业。创业初期就要“准确报时”，获得客户的认可，解决生存问题；但如果要快速成长，急速扩大规模，得到资本市场的认可，仅仅能“准备报时”是不够的，公司必须有“造钟”的能力，即组织发力，而非业务发力。

2. 利润之上的追求

对于企业而言，利润就像人体需要的氧气、食物、水和血液一样，这些东西不是生命的目的；但是，没有它们，就没有生命。如果公司的焦点在利润，追着利润跑，而不去关注人和产品，那这样的公司可能是昙花一现。如果公司的焦点在“人和产品”，那利润将会追着公

司跑。默克公司创立之初，乔治·默克二世在 1950 年就解释说“本公司同



仁必须遵循一个原则——药品旨在治病救人。我们要始终不忘药品旨在救人，不在求利，但利润会随之而来。如果我们记住这一点，就绝对不会没有利润；我们记得越清楚，利润就越大。”

乾康金融的原则是为中小银行提供有价值的服务，能解决中小银行的痛点，利润就会随之而来。

3. 胆大包天的目标

胆大包天的目标可以促使大家团结，这种目标光芒四射，动人心弦，是有形而高度集中的所有人的力态或许会说追求进步的动我们相信可以高瞻远瞩公司傲、信心十足是高瞻远瞩公行为是嘲笑诸不会认为做不情。

乾康金融在订目标时，估计完不成，怎么办呢？是谁疯质疑声音，甚

任务量而离开公司。但回头看看百年企业的成长历史，不都是这样过来的嘛！乾康金融不是个案。



立 2017 年战略和超过 80% 的人认为可能？周总在想什了吗？等等诸多的至有人因为这样的

4. 教条般的文化

研究发现，建造高瞻远瞩公司，不需要创造一个“温和”或“舒适”的环境；在绩效和契合公司理念方面，高瞻远瞩公司对员工的要求通常要比其他公司严格；不愿意或不符合公司规定标准的人，在公司里通常没有多少生存空间。高瞻远瞩公司用一系列做法，围绕着核心理念，创造一种几乎像教派一样的环境，灌输一种深厚的忠贞意识，影响留在公司里的人，让他们长期持续配合公司的核心理念，并且奉行不渝。

企业文化的影响是潜移默化的，是至关重要的，也是形成合力的关键因素，需要乾康金融公司决策层和管理共同努力建造“合适的文化”。

5. 自家成长的经历

研究发现，从 1806 年到 1992 年间，只有两家高瞻远瞩公司曾经直接从外面聘请 CEO，比率是 11.1%，而对标公司的比率是 72.2%。简单地说，高瞻远瞩公司和对标公司最大的差别不是领袖的素质，重要的是优秀领袖的一贯性，也就是保存核心的一贯性。

拥有像韦尔奇这种才干的 CEO 令人称赞，一个世纪里都有像韦尔奇这样的干才当 CEO，而且全部都是公司内部自行培养的，这的确是通用电气成为高瞻远瞩公司的关键原因之一。

乾康金融提出从内部员工提拔人才的策略是保持公司连贯性的重要举措，但同时也需要内部员工快速成长，跟上公司转型的步伐，应对宏观环境的变换。

6. 永远不够好

高瞻远瞩公司设置强大有力的机制来产生永不满足的心态，消除自满从而在外部世界发出要求之前就刺激变革和改善，还在公司内部保持竞争，保持公司生机勃勃，为了明天而共同奋斗！伟大公司根本不会在长期成功和短期绩效之间选择。他们先为长期努力，同时又用极为严格的短期标准要求自己。无论是个人，还是公司，“成功向内求”的说法都是正确的。对于乾康金融的发展来说，没有最好，只有更好，可以说是“生命不止、奋斗不息”。

7. 起点的终点

高瞻远瞩公司创造一个包容所有员工的整体环境，不断向他们灌输一组极为一贯、互相强化的信号，使他们几乎不可能误解公司的理念和抱负，只有在公司的所有因素都始终协调统一才能使公司不断进步发展。构建高瞻远瞩公司是一件很艰巨的任务，但这不是终点，也不是终点的起点，而应该是起点的终点。

对乾康金融来说，2017 年的业务转型是在构建高瞻远瞩公司，是一件艰巨的任务；既不是起点，更不是终点，而是起点的终点。对于乾康金融来说，未来将代表磨练、奋斗和追求更高标准的历程。

有一本书的名称是“海底捞你学不会”，现实中海底捞在门店复制过程中也是问题多多，困难重重，事实是“海底捞，自己都学不会”。《基业长青》中的诸多观点不必刻意模仿，只需取其精髓，做一个务实的理想主义者，2017 年撸起袖子加油干！相信乾康金融会在大浪淘沙中激流勇进！

乾康，让金融更简单！

田英敏/文

为何提出这个口号呢？在当前社会，普通大众对于金融感到颇为复杂，其金融流程更难以掌握，这就需要进行创新，就是提高效率，这其实是一回事。你让打车更简单，你就是滴滴。你让购物更简单，你就是淘宝。这就需要一个好的 slogan 来进行品牌宣传。那什么才是一个好的 slogan？有很多耳熟能详的

Slogan 被口口相传，但若问及这是哪个品牌的 Slogan，很多消费者往往答不上来，更不用谈，透过 Slogan 传播企业的品牌内涵。“钻石恒久远，一颗永留传”被奉为广告界的经典，可是，有多少网友知道这是哪个品牌的 Slogan 呢？

金融品牌中，让品牌词包含于 Slogan 之中的正面案例如：“平安保险：买保险，就买平安”、“点融网：手机理财，上点融”，这将更有利品牌的传播。基于以上的分析，我提出了“乾康，让金融更简单！”该 slogan，一方面体现了乾康的品牌，另一方面，体现了乾康的服务宗旨。

大道至简。简，意为浓缩八方先进理念于一身；既含事物运作极速高效之宗；亦包诚信厚德服务至上之意。简，即乾康奉行的核心理念。

剔其繁杂于乾康，给其简约于客户。一直以来，我们奉行着：“乾康，让金融更简单！”的核心理念真诚的服务于区域性商业银行等金融机构，为其提供信贷风控咨询运营。打造 OTO 商业模式服务平台。

乾康不简单，只让金融更简单！乾康，作为一家 fintech 公司，聚集了大批银行风控数据专家，又借助互联网数据，在大数据平台基础上，结合高科技技术，为银行严格把控风险。公司高层智囊云集，现有公司员工 145 人，其中受高等教育人员占 98% 以上，博士 6 人。公司成立 3 年间已获得 17 个软件著作权，为近 50 家银行客户提供过小微贷，信用卡咨询及风控体系建设服务。累计通过风控评估授信 100 个亿，培养出 90 余人的线下风控专家团队。



先进理念，是乾康服务客户的核心。君欲成事必先谋于心。一个先进的理念是企业文化的内核，只有保持理念的先进性才能保证一个企业的战略方向的正确性。公司拥有先进的四维风控模型，立足当下，放眼全局针对 21 世纪中国金融风险特点提出一套独具特色的风险管控解决方案，这些先进的理念保证了公司客户的服务质量。

简约高效，是乾康服务客户的追求。时间即为金钱，时间即为价值。在现在快速发展的社会中，客户的时间显得相当的宝贵，我们需要做的就是通过专业的技术，使客户可以高效的进行工作，为客户节约时间。公司本着以客户为中心的原则，一切服务的落脚点都是为客户提供最高效的最简单的解决方案。公司的核心战略指导团队和技术研发团队针对不同客户的问题给出精准专业的解决方案，将繁杂冗余留给了乾康自己，将便捷高效的解决方案留个客户。

诚信厚德，是乾康服务客户的根本。精诚所至金石为开。公司自成立之日就以诚信厚德作为企业安身立命之本，这原则也是时刻约束着乾康在健康的轨道上飞奔的坚固导轨。保证了这列高速列车永远不会出轨于社会道德。也正因为乾康集团的忠诚信义赢得了千万客户的一直以来的信赖。**乾康在手，风险无忧。**

简约是舍弃，更是收获；真正的简约不仅让我们返璞归真，更让我们感悟包容；包容你的心是造就了简约，还是包容了世界？世界无界，心容则容。相信公司将以突出的业务能力、先进的服务理念和简约的服务宗旨站在 21 世纪新起点为客户提供更加高效便捷，满意周到，至诚至信的服务。乾康，让金融更简单！

蓝海战略

周滨/文

有一本早期的商业书籍《蓝海战略》，作者是韩国 W. 钱·金与美国作者勒妮·莫博涅，书中有一些观点，近期重新阅读又有一些新的领悟，以期与大家进行分享。

首先企业间的竞争，从产品服务到价格，不同市场阶段各家公司运用的方式各有不同。但从文化的层面，是我们的公司是一种什么样使命的公司。比如谷歌的使命是：整合全球信息，使人人皆可访问并从中受益；联想公司的使命是：为客户利益而努力创新。

当一家公司的使命经过讨论，清晰完整后，那么他的产品和服务以及各种运作便有了方向和目标。

我们乾康金融公司的使命是：乾康，让金融更简单。如果使一件事情变得简单，就需要有创新，能够让繁杂或枯燥的事情变得自动化，智能化。

大家知道目前在互联网金融领域要么是出现变革性的新技术，如：区块链技术；要么是加速改变枯燥的传统服务体验，如：人工智能技术的运用。

而在企业经营操作层面的定位，如：战略，组织保障和竞争的顺序上又有诸多的成功案例，每天都通过诸多信息渠道传递到我们每一个人手上。

在公司的每一名员工都希望准确清晰的理解公司的战略目标又涉及到各自部门甚至个人的任务与评价标准。是的，这是一个非常关键的问题，一个组织之所以称为组织，共同的目标是必要条件。乾康金融公司的目标是什么呢？我们为金融机构提供优质的服务与产品，使我们的客户可以提高利润，扩大规模，提升客户满意度。



如何达到上述的目标呢？怎样使我们的客户无论在什么时间地点都能获得乾康金融的优质服务呢？我们的服务应该是产业化和平台化的。只有我们公司输出的产品与服务能够真正形成标准化，那么我们的市场规模才有大比例增长的预期。作为一个市场自由竞争的企业，他的产品与服务是基础，

只有当企业把创新与效用，价格，成本整合一体时，才有价值创新。

简单说，一个企业如果不想在“红海”里游泳想进入到“蓝海”空间，他的战略选择必须同时追求“差异化”和“低成本”。

今天乾康金融追求的转型就是在这两个维度中追求平衡点。无论是咨询的转型还是技术团队的构建及乾康金服的互联网银行的平台化服务，无一不是遵循上述两个关键要点在进行。

而战略的有效实施是需要强大的组织保障的，在组织架构，人员素质，绩效

考核，各个方面日常的工作直接决定了战略的落地。

我们在 2016 年实施“模拟总裁班”的培训计划，在过程当中涌现出一批态度好有能力的干部。这就为我们 2017 年的业务提供了人才保障的基础。2017 年公司内部推行的 OKR（关键指标评估是一些创新性公司）行之有效的管理工具。

通过评估可以准确地判断团队的任务目标达成性及个人完成目标的主观意愿。

所以我们在 2017 年会突破传统公司的线性化结构，根据客户的需求及我们提供产品服务的模式，要保持弹性的组织架构去支持我们服务与产品的落地实施。

因为今天谈的话题太大，可能各种著作会有上万本，各个子话题的著作都有。就我们乾康金融目前最重要的任务：做好产业，积极推广。

乾康 slogan 诞生记

翟晓慧/文

在移动互联网、大数据、云计算等科技不断发展的背景下，乾康金融也从传统的商业模式、运营模式和管理模式逐步转型为新型互联网模式。伴随着业务模式的转型，乾康 logo 也从过往的 Cardpay 改为 Fintech（金融科技）。公司 slogan——“乾坤有序，融贷迅康”也相应的需要做出调整。

本着群策群力的原则，2017 年初乾康向全体员工发起了有奖征集公司 slogan 的活动。活动获得了大家的积极参与，一时间，收到投稿 77 条。

投稿中，有些员工更侧重于乾康带来的幸福生活，例如：周滨的——简单金融，幸福生活；刘学军的——乾康，让生活更美好；卫岚的——乾康金融，让您懂金融，更懂生活！刘毅的——乾康，科技金融、品质生活等等。

当然，更多的员工就乾康金融的特质，围绕科技，风控，诚信，专业的角度，提出了他们理解的 slogan，例如：刘学军的——乾康金融，风控专家；马颖涵的——乾康金融，融金康乾；仲启玉的——因信任选择我 用科技改变你；倪文

Slogan	姓名
简单金融，幸福生活	周 滨
一起享受科技金融的乐趣	刘学军
乾康金融，风控专家	刘学军
乾坤有序，财富裕康	刘学军
科技金融，便捷生活	孙宏伟
乾康金融，融金康乾	马颖涵
乾康，让金融更简单	田英敏
（全）新金融，（全）心服务	武永东
乾以金融，坤以科技；金融科技，便捷民生。	倪文彬
知天下，智金融	陶慧淼
乾坤有序，健康金融	刘文新
乾坤有序，融贷迅康，惠众天下，互联互通	李丽

彬的——乾以金融，坤以科技；金融科技，便捷民生等等。

经过投票，初步从 77 条投稿中，评选出了 12 条 slogan 入围复赛：

最终，田英敏同志在征集 Slogan 活动中，以“乾康，让金融更简单！”获得公司 Slogan 评比第一名。“乾康，让金融更简单！”也正式成为乾康（上海）金融信息服务股份有限公司新的 Slogan。公司给予通报奖励！

乾康，让金融更简单。就是在创新的过程中，让繁杂或枯燥的事情变得自动化，智能化！乾康为金融机构提供优质的服务与产品，使我们的客户可以提高利润，扩大规模，提升客户满意度。因此，我们的服务应该是产业化和平台化的。只有我们公司输出的产品与服务能够真正形成标准化，那么我们的市场规模才有大比例增长的预期。作为一个市场自由竞争的企业，他的产品与服务是基础，只有当企业把创新与效用，价格，成本整合一体时，才有价值创新。

让战略落地 乾康在行动

（乾康培训班开课了！企业转型刻不容缓）

李丹/文

2017 年 3 月 31 日下午 1 点，为期两天的乾康（上海）金融信息服务股份有限公司（简称乾康金融）管理培训班于乾康金融上海总部正式开课，来自综合部、软件开发部、乾康金服部、咨询实施部等部门包括乾康金融总裁周滨在内的逾 20 名学员参加此番培训。

定期举办集团管理培训是乾康一直以来保留下来的传统美德，旨在通过培训，阶段性的梳理整个企业的“行动目标”，并就企业目前存在的突出问题进行深入探讨，制定可行性的解决方案，将业务落地，提高签约数量。

金融科技 乾康让金融更简单

为提高本次培训的“含金量”，综合部的老大们还特别邀请了著名“企业资深医生”潘老师，就“如何跨越战略与实施间的鸿沟”这一主题进行深入探讨。

“触目惊心的现状”、“企业转型的辨析”、“战略如何落地”、“企业形象的剖析”、“运用数字化工具落实战略转型”……潘老师通过五大模块从企业转型的必然性入手，对企业形象进行深入剖析，并言简意赅地提出可行性方案。

培训会上，潘老师毫不留情的直指乾康金融目前存在的问题，她表示，不同的沟通风格造成团队成员在同一件事情上的理解存在差异，产生沟通成本，团队沟通一致性低，公司整体运营能力有待加强。“核心管理需要做角色的转换，以提高整体的管理支撑性。”她强调道。



至于公司的核心价值，咨询实施部的张小娜亦总结道：“懂金融、懂科技、产品化、平台化，正如我们新的 slogan 所总结到的‘乾康，让金融更简单’。”赢得现场掌声一片。

聚焦目标 公司全员实施 OKR

长达 4 小时 30 分钟的潘丽达老师精彩培训之后，乾康金融总裁周滨就三大部门的核心职能再次梳理强调道：“软件开发部应该起到的是生产发动机的功能，但提供的产品并不是最终的组合产品，只是重要配件；咨询实施部则重点在于加工组合，通过为 B 端用户提供产品，服务好 C 端用户；而乾康金服部门的职责不但只靠人力，关键是制造资产的能力，为互联网银行客户提供乾康研发的理财产品。”

另外，为帮助公司更好的聚焦战略目标，更好的集中配置资源，更好的使团队上下同欲，乾康金融将从 2017 年二季度起正式全员推行 OKR（即目标和关键成果法），届时，将以季度为周期，事先确定当季度的目标及关键结果，以每两周检查一次的频率，进行 OKR 的 Review。

让战略实实在在落地，乾康在行动，你准备好了吗？

场景化金融的思考

张驰/文

“在日常生活中，当用户需要金融服务时，它就在那儿。”这可以说是对场景化金融的最好诠释。场景化金融，顾名思义，就是在具体的应用场景中，为用户提供对应的金融服务。与用户日常生活相关的场景，如旅游、家装、婚庆、教育等，都可以通过场景化的金融服务，满足用户的金融需求。

放眼到全国，每一个小的个体，其实我们每个用户都有自己的财富梦想，大到攒首付、买车，中到去旅行、入手跑步机，小到一个礼物，如何帮助这些用户



实现自己的梦想？是我们当下要做的，也是我们公司可以为我们的客户所提供的增值服务。

由于我们服务的大多数是城商行、农商行，由于其特殊性，有些是由于地域、当地经济环境等影响，这些银行的客户大多是没有信用履约记录的，就算是

有银行征信记录的人群，由于数据缺失，也仅仅能够体现信用卡、银行贷款等一些基本的信贷信息。而作为我们金融咨询公司或是当地银行，也不具备阿里、京

东那样的电商平台所拥有的封闭性交易数据，在对客户的判断和选择上，不可避免的有先天的弱势。那么**依托场景，就完全可以开拓出我们所需要的新型业务的来源和渠道。**

既然我们面对的客户群体基本上是主流金融机构无法覆盖到的客群，那么基于这个前提，那些由消费而产生的贷款，他们需求金额小，人群分散，只有嵌入场景，依托渠道才能形成我们最关注的批量获客，从而减少获客成本，这也是我们所服务的银行所最愿意看到的。

如何做好职业生涯规划

刘学军/文

良好的职业生涯规划对个人的职业发展至关重要，如何做好自己的职业规划是每一个年轻人必须认真对待的问题。

职业生涯规划是指针对个人职业选择的主观和客观因素进行分析和测定，确定个人的奋斗目标并努力实现这一目标的过程。也就是说，职业生涯规划要求根据自身的兴趣、特点，将自己定位在一个最能发挥自己长处的位置，选择最适合自己能力的事业并为之努力奋斗。

一、认识自我

在开始职业生涯规划之前，首先必须正确的认识自己。弄清楚自己是怎样的一个人？有什么特长？喜欢做什么，自己的核心价值观是什么？自己的基本欲望以及基本恐惧又是什么？

正确认识自己是一件不容易的事情，幸好现在有不少测试工具可以帮助我们。常用的测试工具有：霍兰德职业兴趣测试、职业锚测试、MBTI 人格类型量表、DPA 动态性格测评、WVI 工作价值观、罗克基价值观、卡特尔 16PF 人格特征量表、九型人格、GATB/DAT/……等等，尽管有观点认为测试工具都存在这样那样的不足，但笔者认为霍兰德职业兴趣测试、职业锚测试及九型人格等对认识自我是一个非常有帮助的工具。

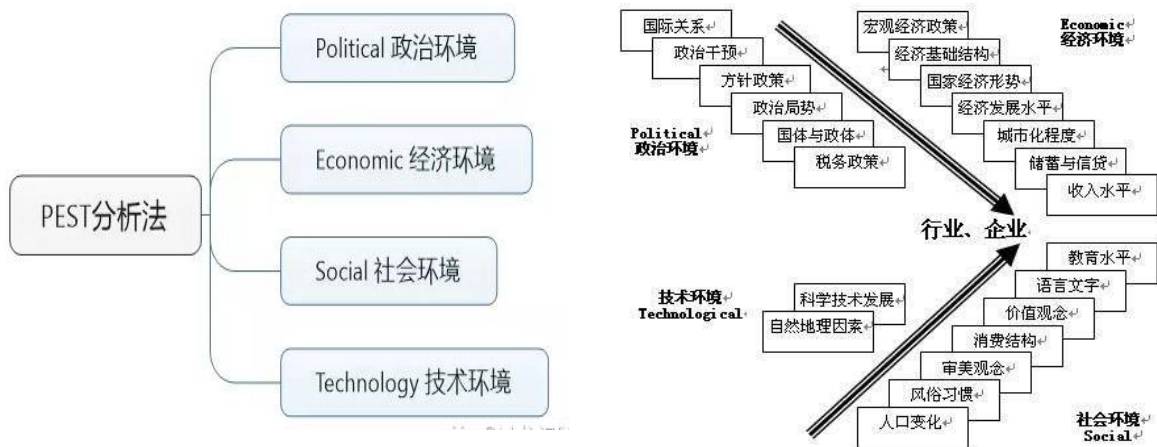
序	测试工具	内容用途	模型
1	霍兰德职业兴趣测试	不同的人有不同的人格特征，不同的人格特征适合从事不同的职业，并将其分为六种职业性向（类型）：（1）实践性向；（2）研究性向；（3）社会性向；（4）常规性向；（5）企业性向；（6）艺术性向	

2	职业锚测试	职业锚是人们选择和发展职业时所围绕的中心。每一个人都有自己的职业锚，影响一个人职业锚的因素有：（1）天资和能力；（2）工作动机和需要；（3）人生态度和价值观。	
3	九型人格	揭示了人们内在最深层的价值观和注意力焦点，它不受表面的外在行为的变化所影响。	

在对自己有正确认识后，可以选择适合自己的职业或岗位。

二、 选择行业

在明确自己职业发展的方向后，选择行业就显得非常重要了。哪些行业能够持续增长，PEST 模型可以帮助我们做分析判断。



三、 制定目标

在选择好行业和职业后，需要自己给自己设定一个目标，即自己在这个领域要成为什么样的人。目标可以分为 3 年以内的短期目标，3-5 年的中期目标和 5 年以上的长期目标。

制定目标必须遵循 SMART 原则。

明确性 (Specific) 就是要用具体的语言清楚地说明要达成的行为标准。

可衡量性 (Measurable) 就是指目标应该是明确的，而不是模糊的。应该有一组明确的数据，作为衡量是否达成目标的依据。如果制定的目标没有办法衡量，就无法判断这个目标是否实现。



可实现性 (Attainable) 目标是要能够完成的, 这个目标既不是轻轻松松就可实现, 也不是无论多努力也实现不了。

相关性 (Relevant) 此目标与自己的职业发展有关联性。

时限性 (Time-bound) 目标设置要具有时间限制, 定期检查目标的完成进度。

总之, 制定目标必须符合上述原则, 缺一不可。

四、 阶段性评估修正

制定好自己的职业生涯发展方向与目标后, 最重要的就是全力以赴、持之以恒的去实现它。尽可能快地提升能力、积累资源、克服不足、完善自我。

然而, 外部世界千变万化, PEST 中任一微小的变化都可能对原来制定的职业生涯规划带来巨大影响, 可能自己的兴趣喜好也随着岁月变迁而改变, 因此, 自己应该阶段性地对原职业生涯规划进行评估修正, 一成不变的发展计划有时形同虚设。

直销银行注册开户流程的优化

孙宏伟/文

直销银行自 2013 年在国内首次出现, 至今已有近百家银行推出自己的直销银行。直销银行的注册开户通常可以通过网页或手机 APP 完成。因工作的关系, 我通过下载安装这些银行的手机 APP, 体验了 10 余家直销银行的注册开户流程, 发现直销银行的注册开户各家银行的业务办理流程不尽相同, 给我的体验也非常大的差别。

直销银行注册开户时, 需要用户填写的信息主要有: 姓名、身份证号码、手机号码、手机动态码、验证码、登录密码、绑定银行卡卡号、绑定银行卡密码等, 有些银行为了采集更多的客户信息, 甚至要求客户填写性别、电子邮箱、预留问题、问题答案、证件有效期等附加信息。在手机 APP 页面设计时, 通常会把注册开户需要填写的信息通过几个手机页面一步一步引导客



户填写, 很多银行在设计直销银行注册开户业务流程时, 只考虑到操作的连贯性, 客户信息采集的完整性, 没有考虑客户体验, 也没有考虑后续直销银行 APP 营销获客的方便性。客户在填写信息时, 中间的任意一个环节出现问题, 都会导致重

新来过, 比如, 在绑定他行卡时, 由于 5 要素验证时, 需要对方行的接口支持, 所以导致在绑定某些银行的借记卡时会出现绑卡失败的情况, 下次换另外一家银

行的借记卡绑定时，又需从头输入姓名、身份证号码、手机号码等信息。

我和某家商业银行的个人业务部营销经理交流过，据他反映，在进行客户营销时，从指导客户下载安装 APP，到帮助客户完成注册开户并绑卡，完成实名认证并转账充值到直销银行电子账户，通常需要 15-30 分钟，获客时间过长，很多时候都浪费在当不必要的重复输入过程。

综上，无论是从客户体验的角度出发还是从营销获客的角度出发，都需要对直销银行注册开户流程进行优化。

首先是要简化注册流程，通过简单的信息的填写，客户即可成为直销银行的注册用户，允许客户登录直销银行 APP，浏览 APP 内的金融产品及服务信息，当客户需要获取其感兴趣的金融产品及服务时，再提示客户完成绑卡及实名认证。优化过后的注册开户流程可分为 3 个独立的步骤：1、注册、2、绑卡卡户、3、实名认证，激活电子账户。



具体实现为：

1、注册：输入姓名、身份证号码、手机号码、手机动态码、验证码，进行身份联网核查，输入登录密码，完成注册流程。客户可以使用注册时填写的手机号码或身份证号码及登录密码，登录直销银行 APP，浏览 APP 内的金融产品及服务信息，进一步设置手势密码、查看帮助信息等。为防止手机号码被他人恶意注册，在此环

节可以对接手机运营商或其它大数据公司，借助手机实名认证的手段，验证手机的实名信息是否与身份证信息一致。

2、绑卡开户：输入需要绑定的银行卡卡号、绑定银行卡的交易密码，在绑定他行卡时，进行 5 要素验证，在绑定本行卡时，进行交易密码验证，通过绑定一类账户的借记卡，开立直销银行电子账户。此时客户可以看到自己的直销银行电子账户的账号，但由于还未进行身份实名认证，为保证客户资金安全，不允许客户通过绑定的银行卡向电子账户充值。

3、实名认证，激活电子账户：上传身份证正反面照片以及手持身份证



照片，或者辅助以人脸识别及活体识别技术，采集客户身份信息，进行实名认证，激活电子账户，完成完整的开户流程。此时客户可以通过绑定的银行卡向电子账

户充值,获得直销银行“存、贷、投”等金融产品及其它服务。

经过以上的注册开户流程优化,使得客户在直销银行注册环节变得简单了。注册流程还可以采用 H5 的技术开发独立的页面,通过手机浏览器、微信公众号等方式访问该注册页面,客户在无需下载直销银行 APP 的情况下,即可完成直销银行的用户注册。独立的 H5 注册页面可以通过微信、微博分享等功能进行线上传播和营销,有效降低了获客难度,同时也大大提升了客户体验。

什么样的App界面的视觉设计才算是优秀的?

王旭/文

优秀的 APP 界面视觉设计首先是能够非常明确的传达这个 APP 的主旨的,说白了就是这个 APP 是用来干什么的。产品必须是一个优雅的整体,产品的设计必须是由内而外的统一、协调。所以,色彩、图案、形态、布局等的选择必须与 APP 的功能、情感相呼应,务必做到一脉相承,零时间传达 APP 的概念。

其次优秀的 APP 界面视觉设计是有特点的、吸引人的,特别是在第一眼的时候。当然这必须先满足上面那一点,而不是单纯的为了搏眼球、搏出位。整个设计过程会是一场微妙的博弈与平衡,以达到一种魅力的素雅的耐看的境界。在整个 APP 中要采用一致的配色方案、材质、元素、厚度,但这里需要注意的是,设计语言包括但不限于这些内容,还需要在相同的使用场景中,相同性质的控件,提供一致的交互和样式呈现。这样做的意义是尽量降低用户的学习成本,尽快从新手过渡到中等熟练阶段。



而优秀的视觉设计师是能够体谅用户的。每做一个决定的时候,都是从用户的角度出发,而不是总是陷入无限的自我的陶醉或者情怀当中。

其次优秀的视觉设计师是熟悉精通多种风格的。用户是多样的,需求是多种的,流行是会随着时间变化的,APP 的视觉有什么理由不做出必要的改变呢?

要在细节上给予惊喜。这一点,我个人认为是最难的,也是体现设计师创新力和水平的部分,做的出色,可以让用户产生强烈的印象和好感。一个直观的翻

页动画，一个有趣的加载状态、甚至一段让人忍俊不禁的文案，都能够让一个APP从“good”提升到“great”。

最后优秀的视觉设计师是有自己的理念的。这种理念不会是狭隘的扁平化或者拟物化，这些只是表象的手段。这种理念应当是基于它是如何有益于用户的，又或者给用户带来什么样的好处，获得了什么样的启发，或许是生理上的，或许是情感上的。

银行对贷款项目的主要内容

庄源/文

（一）贷前管理

1. 受理借款人的借款申请
2. 进行贷款基本调查。包括对借款人历史背景的调查，对借款人行业状况和行业地位的调查，对借款的合法性、安全性和盈利性的调查，借款人信用等级的评估调查，以及对贷款的保障性进行调查。
3. 进行信用评价分析。对借款人的品德、能力、资本、担保、经营环境等方面进行调查。
4. 对借款人进行财务评价。借款人的财务状况、盈利能力、资金使用效率、偿债能力、借款人的发展变化趋势进行预测。
5. 对贷款项目进行评估。以银行的立场为评估的出发点，以提高银行的信贷资产质量和经营效益为目的。
6. 制定贷款的法律文件。主要有借款合同、保证合同、抵押合同、质押合同。
7. 贷款审批。银行对贷款的审查重点有以下几个方面：贷款的直接用途是否符合国家与银行的有关规定；借款人是否符合借款资格条件；借款人的信用承受能力如何；借款人的发展前景；借款人偿还贷款的资金来源及偿债能力；贷款保证人的情况；贷款抵押、质押物的情况；根据贷款方式、借款人信用等级、借款人的风险限额等确定是否可以贷款，贷款结构和附加条件。



8. 贷款发放

出现以下情况时及时停止贷款的发放：①借款人不按借款合同的用途使用贷款；②不按借款合同的规定偿还本息；③国家或银行规定的其他有关禁止行为。

（二）贷后管理

1. 贷后检查。

主要有：①以检查借款人是否按规定使用贷款和按规定偿还本息为主要内容的贷款检查；②以检查借款人全面情况为内容，以保证贷款顺利偿还为目的的借款人检查；③以把握担保的有效性及应用价值为目的的担保检查等。

2. 贷款风险预警

3. 贷款偿还管理

在项目建成后，银行还要进行贷款偿还管理，主要包括本息的催收，有限延长还款期限的贷款展期管理，以及借款人归还贷款的全部本息后，对结清贷款进行评价和总结等。

临桂项目之感

张艳飞/文

还记得 2016 年 1 月 4 日刚到临桂农村商业银行的情景，自己刚刚到这个人生地不熟的地方，一切的人和事都是那么的陌生，尽管多年之前我在语文课上学习到桂林山水甲天下，阳朔山水甲桂林。想想着自己乘着木船，荡舟桂林的青山绿水，多么世外桃源，儿时的我多么向往这种生活。可是当自己真正来到这个城市后，自己还是觉得不适应，不适应这里的工作、生活节奏，忽然觉得比较孤单，以前总觉得自己比较坚强，可当自己意识到自己要在一个陌生的城市工作生活，自己还是有点伤感。



由于自己以前在项目上主要做的是项目运营的工作，所以自己到临桂新项目要做咨询的工作，自己的经验不够丰富，自己即会担心自己在工作上不能胜任，又期待着，压力和动力是相辅相成的，所以在工

作上自己从来不敢懈怠，从市场调研—总行 / 支行的访谈—人员招聘—人员面试—课程培训安排—正式进入培训—培训圆满结束到客户经理体检办理入职，在这忙碌的工作中，自己也已经开始慢慢适应这里的人和 life，在项目上大家一起学习，一起生活，时间不会停留，大家都没有来得及相互了解和进一步增进感情，

随着咨询的结束，项目组的同事也发生调动了，尽管会有些不舍，但是我知道天下没有不散的宴席，如果分离可以让大家得到更好的发展和提高，那也是一种快

乐。

咨询期圆满结束了，我们正式进入运营期，也兴高采烈的搬入了我们新的办公场所，崭新明亮的办公室，让我顿时有种愉悦的心情，我也正式开始和每位客户经理接触了，他们就像早晨的太阳，每个人的脸上充满了阳光和朝气，在工作上我们一丝不苟，对他们严格要求，在生活中我们又好像是一家人，在这个大家庭中我们每个季度会举办一次大型的生日宴会，每次大约5到6个人放在同一天一起过生日，在这一天大家都会买一份礼物，彼此相互赠送，一起点蜡烛许愿，由我们大家一起为寿星们演唱生日歌，最后大家拿起蛋糕上的奶油相互抹到对方的脸上、衣服上、地上、每一处都有奶油的踪迹和大家的欢笑声。有时客户经理业绩做的特别突出，我们也会一起进行烧烤、吃饭、唱歌等活动，每次的活动大家会合理分工，有人负责串肉，有人负责洗菜，有人负责做，在这个大集体中兄弟姐妹有说有笑都在忙着，看到此时此景我还记得初次见到他们，每个人都是刚刚大学毕业来到这里参加面试，一排坐着6个人，每个人非常羞涩，整个办公室一片寂静，我想如果这时候针不小心掉在地上，我们可能都会听到声音吧。



时间既可以检验真理又可以磨练我们，从最初到临桂项目直到现在大家在一起工作、生活中的点点滴滴，铸就了我的成长。我觉得在这个项目上不管是和客户经理还是行方的人员的相处中，使我的工作得到提升，生活收获了友谊。

逾期催收问题

马雁斌/文

随着商业银行贷款业务的快速发，逾期的情况陆续发生，对银行的日常经营产生不利影响，而对逾期进行催收，是银行保全资产，维护自身权益经常使用的一种手段。

逾期发生的情况包括以下几点：

一．决策失误。主要体现在银行产品设计时对客群的选择，流程设计、后期调整等情况。

二．约束、激励乏力，信用评估不完善。贷款管理责、权、利脱节。

三．信息获取不及时。缺乏对客户的持续追踪，处理总是在逾期之后。缺乏对外部市场环境等的敏感性。

四．有章不循，督查不利。内部管理机制滞后，影响整体效益。

相应的可以通过以下方式进行弥补：

一．对业务质量、信息系统实施实时有效的监控。

- 二. 建立针对特定岗位的奖罚机制。
- 三. 监控客户的情况和交易信息。
- 四. 建立一套完善且标准的贷款监控和催收体系。
- 五. 建立完备的升降额和冻卡机制。
- 六. 严格实施政策, 杜绝人为干预。
- 七. 对个案进行分析、总结。
- 八. 通过业务信息反馈调整产品。

在后期处理时可以选择定期不定期拜访客户, 对发生逾期的客户进行重点监测, 通过主动拜访上门了解客户近期情况, 防止逾期发生。

同时可以建立激励体系, 对资信良好的客户提供一定的优惠和服务。如提高借款上限、借款期限调整, 利率调整、其他服务。



催收发生后的处理:

一. 提醒客户并教导 (普通方式)

为向客户提供优质的服务, 应先向客户提醒还款时间和金额等。
协助客户养成良好的习惯。
在此阶段, 需投入较多时间平凡拜访。

二. 纠正性的催收尝试

在逾期达到一定时间后, 首先确认逾期原因。
通过上门拜访、新建等方式进行施压。
如果还款来源有问题, 应向客户提供不同的还款选择。
在此阶段仍以维护客户关系为前提。

三. 实际催收阶段。

在此阶段即使失去客户也要收回贷款。
此阶段分诉前期和诉后期, 前期以劝说为主。
以上是对催收流程的一点理解。

小微企业融资难，融资有乾康

张海宝/文

融资难是我国小企业普遍面临的重大问题。虽然融资成本偏高，但在争取外部融资时寻找资金来源的优先顺序方面，有 70%左右的小微企业主都将向银行申请贷款排在第一位，显然各大银行在当前融资市场占据绝对主导地位。然而规模较小的小微企业 90%没有与金融机构发生任何借贷关系，相比中小企业为社会创造的价值与其获得的金融资源明显不匹配。很荣幸作为乾康金融集团的一份子，能够投入到这个朝阳行业，我们以为各地区的银企提供高品质的金融服务为宗旨。

小微企业融资难一直存在，如何才能获得贷款？

优质行业方便获得贷款

在我国经济增长的资源环境约束不断强化的背景下，无论是从成本效益的角度还是从可持续发展的角度考虑，都需要及时推进产业结构转型升级。作为一项重要举措，对行业的金融限制就成为国家宏观政策的重要组成部分。

个别银行，对于国家政策不鼓励和产能落后的行业，例如钢铁、水泥、炼油、煤窑、玻璃、造纸、和矿山等行业一般不予考虑；而对于各地支柱产业、区域内为大企业配套的小企业和消费类、民生类、节能、环保等新兴产业，在批复时会优先考虑。

申请循环类贷款

对于小微企业来说，很多银行纷纷针对小微企业“额度小、时间紧、周转快”的特点推行的一种可以循环类贷款的产品是个不错的选择。

循环类贷款产品有三种特点：省时，企业一次性签订借款合同，办理抵、质押手续后，在额度内提款时无须逐笔签订合同、办理担保等重复操作，大大提高效率。省力，企业可根据资金需求情况，灵活主动地调节贷款使用周期，资金紧缺时可随时提款，资金宽松时可随时还款，有效减轻还贷压力。省钱，该业务按实际发生贷款的期限，按天为单位计收利息，降低企业财务成本。在授信额度审批方面，通常会根据企业实际经营情况而定。只要是银行认可的经工商行政管理机构(或主管机构)核准登记注册、从事合法经营活动、独立核算、具有还本付息能力的优质客户均可申请，大部分贷款期限为 1 年。

良好的品行和信用

银行可以有多种方式来评估一个企业贷款的能力，在审批的过程中会对客户进行综合考查，着重于两大方面——量化分析与非量化分析。所谓的量化分析包括对财务报表，银行对账单，企业信用与经营状况，现金流等各方面的分析。而非量化分析则对个人信用度，借款人和主要股东的品行以及还款能力等进行分析。

需要贷款的小微企业主，也不妨参照这些标准来进行改进，提高自己企业的

获贷能力。比如借款人和主要股东的品行。为了考察贷款人和主要股东的品行，银行的信用经理、信贷部跟客户、主要股东进行直接的交流，跟他谈谈，谈谈他在这个行业的见地、他的创意、对未来公司的前景，他对整个国际市场的了解，还有他在行业里面的经验。银行也会通过其他的渠道进一步了解，比如通过他的供应商、通过他的买家、通过他在市场的信誉，也可以通过传媒了解管理层，他做事的方法是不是精确，是不是比较忠诚。

近年来，各级政府逐步认识到小微企业在促进就业、经济增长和社会稳定方面的重要作用，通过制定一系列的财政、金融和税收等方面的优惠政策，不断加大了对小微企业发展提供融资服务的支持力度。

非常高兴能够加入乾康金融集团的大家庭，为金融企业提供技术支持，为中心企业再融资保驾护航，积极响应党的“撸起袖子加油干”的号召，希望我们能够走的更高、更远、更好。

一个工作小结

黄娟/文

结合最近锡银在线开户注册的流程和设计优化，做个产品设计中一个小点的总结。

有人说：每多一步跳转就会流失一部分用户，要尽可能的将信息展示在一个页面上。后来发现，这句话说得对，但又不全对，页面并不是越少越好，如果设置得当、路径清晰，多一两个页面又何妨？

以最近的直销银行的注册开户功能优化为例，需要验证的用户信息很多，如果一股脑全部展示，手机屏幕有限需要滑动，目标用户第一眼看到要填写这么多信息感觉应该不会太好。

事实上，在移动端用户其实并不介意多跳几页，只要将表达的信息通过最合理的方式精简、正确、层次分明的展现给用户，只要这些页之间关联足够明确，而且确实减轻了用户的思考负荷，他们就会很开心。点击多少次、跳转多少次没有关系，只要每次点击都无须思考、明确无误的选择；到达任何地方的点击次数不是最重要的，一条关键的经验准则是：一次需要思考的点击=三次无需思考、明确无误的点击。除非，页面刷新较耗时，则点击数越少越好。

在《设计师要懂心理学》一书中把这种做法叫做“渐进呈现”。在用户使用产品时产生的所有负荷中（视觉 / 手势 / 思考），大脑思考带来的负荷是最大的，“渐进呈现”的目的就在于减轻思考带来的负荷。的确，很多时候对于同一个任务，分步完成的门槛要比一步完成至少看起来要低得多，就是因为“渐进呈现”会减轻任务给大脑带来的负荷的缘故吧。

工作感悟和展望

杨雪松/文

时光荏苒，岁月如梭，一转眼已经来到了乾康这个大家庭 5 个月的时间，回想这五个月，在济南项目的点点滴滴又浮现在脑海，回想在济南项目的这段时间，首先是看到了自己的不足，看到身边工作经验丰富的这些优秀的同事，让自己感到唯有更加努力才能让自己跟上他们的脚步，同时也让自己有了继续前行的动力和追赶的目标，如果要像野狼一样驰骋大地，那就要和狼群一起奔跑，而不是与鹿羊同行，很庆幸身边有一群优秀的同事。

同时在这 5 个月当中自己在项目的工作当中逐渐成长，从刚开始的带领团队，到近期济南项目组第二批客户经理的招聘工作，在工作中不断地完善自己，虽然工作中也会遇到种种问题，但是也只有遇到问题，并去解决问题的这个过程当中，我们才会不断的成长和进步。



在济南的项目是在项目的运营期，在 3 月底又刚刚来到了淳安的新项目，目前正在做咨询期的相关工作，对于我来说又是一个全新的挑战，同时也是一个很好的机会，让自己能够在项目上学习更多的东西，使自己更加全面，从咨询

期到运营期的工作都能够参与到，感到很荣幸，更加完整的项目经历对自己今后在乾康的发展肯定大有裨益，到了新项目之后也深感自己肩上责任重大，前期的准备工作对今后项目运营影响重大，所以在工作中一定要尽自己最大努力去完成每一项工作，咨询期对于我们树立在行方的形象也至关重要，所以在这期间一定要保质保量完成计划和运营铺垫工作，树立在行方的形象，提升行方对项目的满意度。

新的项目、新的开始，我将继续前行，继续努力。

忆那些以公司为家的日子

李丽/文

上个月返公司的一次聚餐上，忘记因为什么缘故，刘总提起了公司初创期的我上项目返公司住办公室的那段时间，仿佛在听别人的故事一般，如果不是刘总提起，或将被我永远遗忘了。于是慢慢的想，当时是什么状况，为什么会住公司，当时的感觉是什么样的，当一点点想起来的时候，才慢慢的感触起来。

从北京“南漂”到上海，刚开始也是租房子，一个带卫生间的小房间，安顿下来。



（窗台一隅）



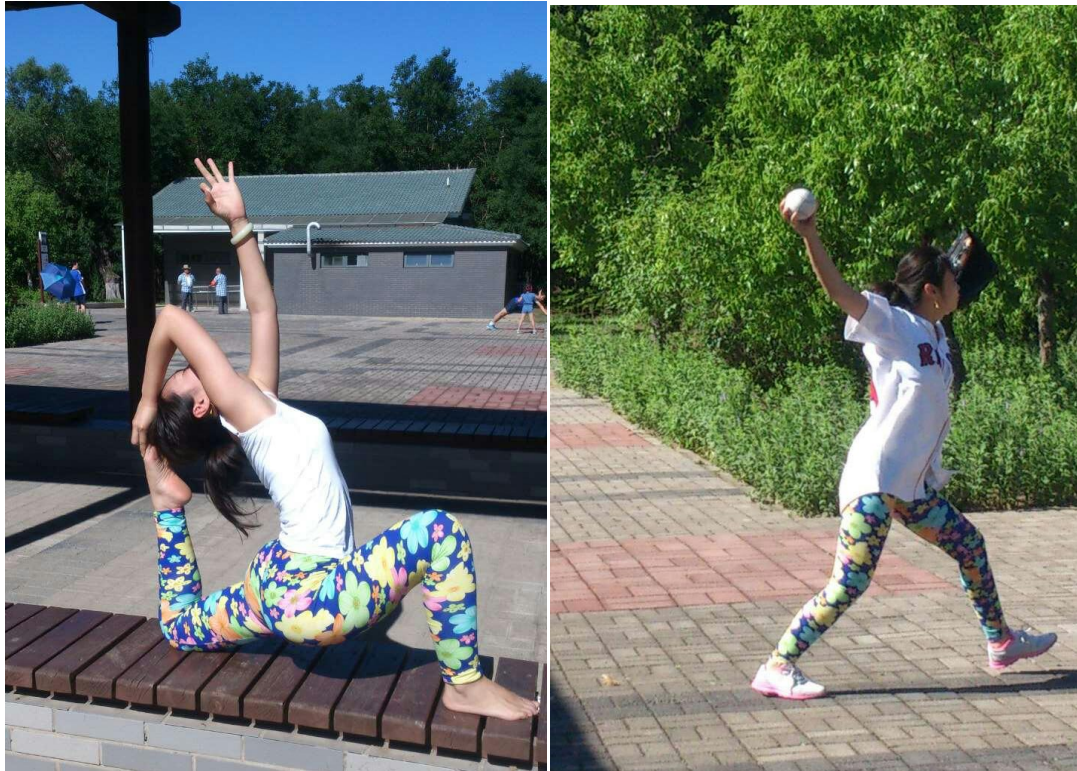
（距离公司 15 分钟步程的古美路）

生活安排好，就开始了跟随周总跑客户的日子。学习怎么做售前，怎么做销售沟通，经过半年的时间，第一个微贷项目签约，进入项目生活，没有太多机会回来上海，于是把房子退租。行李打包，公司现在的财务室变成了我的“行李室”，临时回到公司开会或汇报时，为了节约成本，就临时在公司“打地铺”。

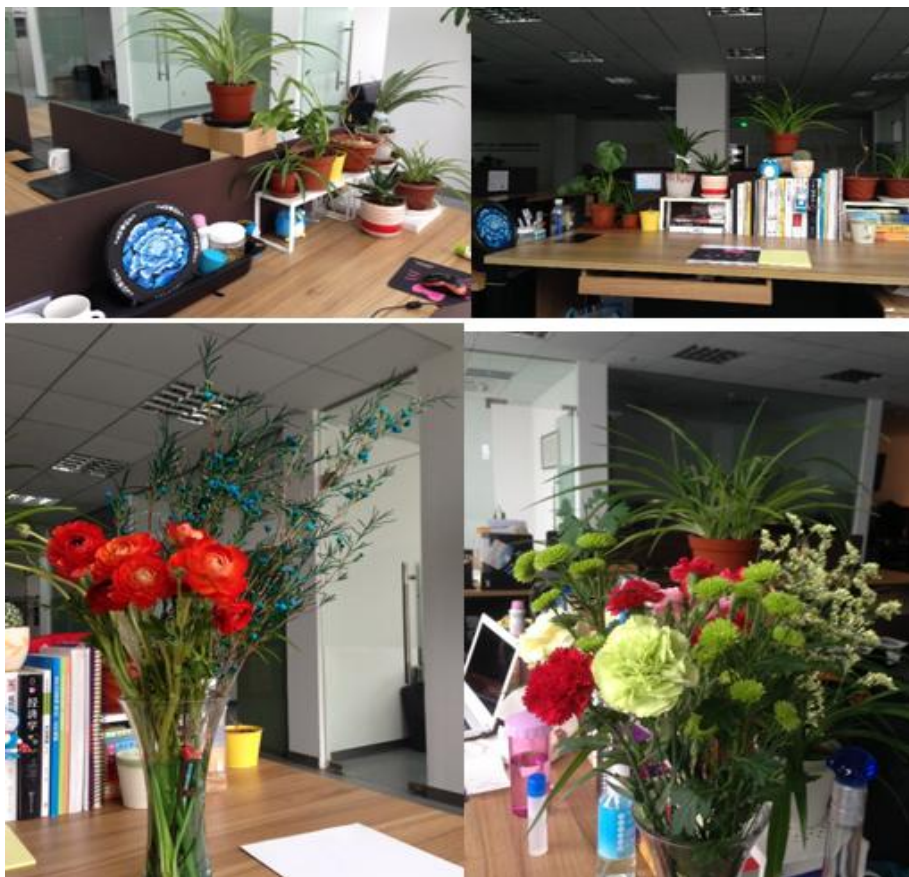


这时候回忆起来，那时真是最好的自己：
那个时候，年龄还在 2 字头的尾巴；
那个时候，体重还在 2 位数；
那个时候，还是长发飘飘；

那个时候，还能把自己折成令人咋舌的角度；



那个时候，还没有家庭，没有牵挂；
那个时候，还能够坚持每天工作到凌晨 2 点；
那个时候，睡沙发睡纸箱睡睡袋都能够保证睡眠质量；
那个时候，偌大的公司只剩自己，却觉得无比安心，为办公桌做各种装扮；



依稀还记得曾经用一个大的纸盒子搭成的床，钻进睡袋，就能倒头酣睡，却怎么也找不到当时的照片，最能还原当时场景的记录，就再也找不到了。但是，曾经的付出和收获，都在自己的身上刻下了痕迹，那些曾经认为的艰苦的，或者幸福的时刻，也许不知不觉便会被自己遗忘。我们忘掉了曾经的辛苦，记忆忘掉了，但却变成了无形资产，加载在我们的身上。当偶尔被提起来的时候，突然想起，哦，现在的我，还有一部分是因为这样的经历才成就的。

向小孩学习营销

汤祥/文

作为父母，我想每个父母都会有与我相同的经历，孩子向你提出各种各样的要求，索要零食、玩具，或者想去游乐场玩，不论你是否愿意，最终获胜的往往都是他们，也许你会说，那是基于自己对孩子的爱，但在面对别的孩子的时候，我们依然很难拒绝他们的要求。

为什么小孩子可以如此高效的实现自己的目的？

当我们想到小孩子的时候，首先想到的形容词是天真，可爱，乖巧，单纯等，我们都忽略了他们的其他特质，比如顽固，霸道，坚定，以及对目标达成的渴望。

孩子们都是天生的谈判专家和营销高手。

他们的这些特点我们是否可以运用到自身的工作中呢？



首先是顽固，也可以解释为不放弃，不论任何事都是所有人都可以去做的，但是只有坚持下来的人，才有成功的可能，你只需要坚持，剩下的，交给时间。当一个小孩想要玩具的时候，他会不停的在你身边磨啊磨，不停的唠叨，缠着你，直到你去把玩具买下来放到他的手里他才会停歇。只要我们表现出足够专业的水平，

提出足够合理的要求，再加上“顽固”的精神，我认为我们就能获得那些想要的信息和资料。

其次是霸道，就是对整个过程的把控。我们要在与客户的合作中占主导地位，有自己的节奏，不被客户牵着走，坚持自己的基本原则和业务要求。

再次是坚定，有明确的目标，知道自己最终目的是什么，不被其他的事情和人所左右，朝着目标坚定的前进。

最后是对目标达成的渴望。有渴望才会有行动，或用尽一切办法去实现自己的目标，会舍去面子，会适时改变策略，会利用一切可以利用的资源，会综合自己所有的力量去完成这个目标，我认为，这是最重要的一点，也是最根本的一点。

愿

——我与乾康的故事

江鹏/文

初入咨询行业时，我抛开羞涩，走向成熟，而非被迫；我乘风破浪，披荆斩棘，不惧扑面而来的困难与落寞；我时刻鞭策自己，提升自己，业精于勤；我充满感激，饱含热情，增加行方认同感。。



进入咨询工作后，有了自己新的团体，可爱的事层出不穷，深埋在记忆里。愿乾康团结互助，人心向齐；愿乾康认真学习业务知识、增加业务技能训练，积极努力成为最好的自己；愿乾康阳光服务，耐心细致回答客户每一个问题，面对客户刁难，巧妙应对，不伤和气，换位思考，将心比心，想客户之所想，急客户之所急。

来到新的岗位，迎来一批新同事，个个笑靥如花，纯真努力，大家组成新的团体，为乾康注入新鲜活力。愿乾康提升综合业务能力，积攒工作经验，从容不迫，应对不同的难题；愿乾康主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关工作，毫无保留，毫无芥蒂；愿乾康顾全大局，坚守岗位，勤奋自律，保质保量完成各项繁杂的工作；愿乾康的同事相处愉快，拥有和谐的人际关系；愿乾康面对付出不言不弃，甘之如饴。

愿乾康实力不断壮大、品牌日趋成熟、效益逐渐提升，早日实现美好愿景，向客户展现最大的诚意。

暖 春

张欣/文

最近阳光总是特别明媚，春天的到来好像只是弹指一挥间的事情。看着路边已经开满枝头的樱花，在思考四季的交替其实也是一种恩赐吧。让我们体会到严冬的寒冷也感受夏季的酷暑，但也有收获的秋季和万物复苏的暖春。它们都是慢慢来临的，从寒冷到炎热再从炎热到寒冷，轮回交替着。可是我们的生命呢，却

无法形成一个圆形。

有时候会想，在我曾经学生时代所度过的岁月里，屹立着一些事物和一些人，是无法被磨灭和遗忘的。我们彼此互为参照，诚实的见证着对方生命的起落，有时想起这些点滴，觉得这是何其珍贵的回忆，值得被认真收藏，这些想法大概只有在春天才会有吧。那为什么会有这么多人喜欢春天呢？大概是因为春风一吹过来，你闭上眼睛，感觉所有的不安、挫败都随风而逝，一切可以重新开始。重新开始，大概是这个世界上最有魔力的四个字吧。每天想法不同，每天都可以重新开始。这也是生存的魅力吧。

前段时间重读了一遍余华的《活着》。当我陷在福贵的回忆里去感受旧社会的动荡不安、人们颠沛流离的生活时，突然会去思考如今的生活究竟是曾经的人们经历了多少苦痛才换来的，那大概是我永远无法感知的吧。福贵的一生是苦的吧，但是他在年老时，用岁月去回顾前半生，留在他身边的，只有那地里的庄稼了，他也会痛苦吧，虽然在讲故事的时候他也会笑。他的故事很好的诠释了没有



一个时代可以成全所有人，人们声称最美好的岁月其实都是痛苦的，只是事后回忆起来才觉得幸福。

记得上大学的时候，如果每周不读一本书，我会觉得非常不安。因为怕自己读到的东西少，缺少眼界。后来读到柴静的《看

见》，她说：“思想的本质就是不安”。我们每天经历的事情，看到的、听到的、了解的，都是带来不安的媒介，因为我们需要获得更多。这不安是积极的，带来动力的。所以到现在我都希望自己能活在不安里，这样才能拥有力量。

之前坐公交车，有一个腿看起来不太好的青年没有给老年人让座位，老年人不高兴伸手就想攻击。但青年人没有闪躲。我想了很久究竟是为什么。当一个人的本能要求他逃避或是还手的时候，他能留在原地、忍受着攻击的前提是，有一个公正的规则，并且深信对方会回到规则当中来。当然我认为这位老年人不值得尊敬，我们尊敬一个人的时候应该永远只去看行为而不是去尊重年龄，尊重年龄毫无意义。但是那个青年竟然从头到尾都没有为自己辩解一句，他明明腿不好，但是他用一口方言说着：“我就是想坐着”。他的坦率让我绝望。一个过于积极主动承认自己内心的人，往往会让本想去看他内心弱点的人感到尴尬。他甚至不为

自己辩解一句。

天气越来越暖了，最近的随想总是很多，希望每个人都能怀抱美好的感情过的更好吧。在电影《被嫌弃的松子的一生》里，松子留下了一张纸条，上面写着：“生而为人，我很抱歉”。我看到的时候觉得很难过。希望不存在的“松子”在春天来临的时候会觉得温暖，也希望真实存在的“松子”也能感受到生的温暖和幸福。总之，春回大地，万物复苏，愿所有人一切都好。

怎么提高自己的语言表达能力

毛雅/文

日常生活中，我们在使用母语时，通常不会考虑语法的精炼性和用词的准确性。我们的大脑仿佛有一种本能，会把所有我们能想到的语素粘合在一起。话像水银泻地一样就从脑海里奔腾而出。表达是一种近乎本能的行为，不需要精细化的思考，我们只要笼统地把自己的意思表达出来就行了。我认为语言的本质是这样一种东西，我们会用概念来指代日常生活中遇到的事物，同时我们会用动词来表述概念间的关系，然后还会用其他一些词语来增添对概念和概念关系的描述。提升表述能力的要诀就是，以尽可能精简的概念将你想表述的意思说清楚。



这对我们有两点要求，一：我们要想清楚我们到底要说什么事情。二：将我们用来描述那件事情的语言精炼化，第二点在书面表达中发挥空间更大。这也是我这次要着重强调的一点。有件事我今天想

明白了，增加 1.2.3 或是首先其次再次不能让语句显得更有逻辑，如果这些排序方式无效的话。只有当需要的时候我们才去添加这些结构。如非必须，勿增实体，嗯就是这样。这也是提高语言表达能力的核心宗旨。

初入职场的我

王晓朦/文

我来到公司已经两个多月了,在当下这个竞争相当激烈的社会环境下,我很荣幸的加入了乾康这个大家庭,并且成为其中的一员。在毕业之后我能很幸运的找到一份自己喜欢的工作,这是一个很好的机遇,我要好好珍惜这个机会。

每个人进入一个新的环境都有一个或长或短的适应过程,我需要去慢慢熟悉周围的一切。刚入职的第一天,我的心既激动又紧张,庆幸的是:无论是领导,还是同事,都很热情、友好,让我很快的融入到了这个大家庭,让我紧张的情绪很快就烟消云散了。在这短短的2个多月时间里,大家都给予了我很大的帮助。领导的关切,同事的帮助,使得我很快的熟悉了公司的相关业务和 workflows,为了能让自己尽可能快的进入工作状态,在工作中遇到问题的时候,积极向同事请教,他们也会积极的帮我解决困难。来到乾康的这段时间,我学到了很多知识,自己的技术水平也得到了很大提高,感谢公司给予我这么好的机会,让我在我的职业路上迈出了很重要的一步。



我很喜欢现在的工作环境,一群年轻人一起工作,这是一个充满活力的公司,正如我看到的那样,公司会关心自己的每一个员工,给我们足够的空间去展现自己,更大更好的发挥自己的作用。两个多月来,我本着积极、乐观向上、认真负责的态度,按时完成各个阶段的工作任务,完成一些页面的创建和交互实现。

刚入职的时候,就是先熟悉公司现有项目,熟悉其业务流程,以及项目中用到的一些技术,这些技术中,有自己接触过比较熟练的,也有自己没有见过的一些技术,对于没有见过的技术就是上网查阅相关资料,尽快的熟悉这些内容,方便在今后的工作中使用。一段时间之后,就开始上手做一些实际的工作,写html页面,用JS实现这些页面中需要实现的交互问题,这些交互需要从用户的角度出发,去考虑一些操作上边的问题,在实际的操作过程中,一方面巩固了我以前所掌握的一些知识,用起来更

在熟练,另一方面,也学到了一些新的技术,对自己能力的提升提供了很大的辅助作用!

初入职场的我,难免会在工作的过程中犯些错误,也发现了自己的不足之处:首先,对于一些知识点,掌握的仍然有不到位之处,对于现在常用的一些东西仍需进一步提高!在产品性能方面,考虑的也不是很周到。此外,除了提高自己的能力,我还需要培养自己的工作态度,要认真细致,多动脑,与其他的前辈相比起来,我觉得自己一定要严格要求自己,在接下来的工作中,我会努力弥补不足,提高自身能力,为公司的进一步发展做出自己的贡献。需要达到以下要求:第一,巩固理论知识,并结合实际应用进行全面学习,查漏补缺,进一步提高自己的理论水平;第二,对于工作中遇到的不懂的东西,虚心向同事和前辈请教,对于有疑问的地方,积极与他们进行讨论,勇敢提出自己的想法,争取为产品设计提出建设性意见。

经过这两个多月的工作和学习,才发现工作经验真是一种无形的巨大的财富,对每个人是这样,对一个公司更是这样。当然这种财富需要时间的积累,但如果一个人可以注意到平时的一些工作细节,虚心的向前辈学习,那么同样的时间里经验的积累会更快,对公司的发展壮大做的贡献就更多,公司对你的回报也会很客观,显然公司和个人的发展是休戚相关的。感谢公司给了我这么一个很好的学习机会,给了我一个良好的工作环境,这将会是我人生中很重要的一段工作经历。我也会不断学习不断提高,让自己成为更有价值的人,更好地完成自己的工作。

观《“它”的使命》后有感

宋文龙/文

我们的生活有什么意义,意义又是什么。不清楚之前先来了解下贝利的故事,体会一下以一条狗的视角如何看待生活。

影片中的主角是一条狗贝利。经历了四次轮回转世,但并没有失去之前的记忆。所以全篇讲述了四个不同的故事,我们还是从头开始说起吧。

贝利的第一世过得很幸福,有主人的陪伴和呵护,他们之间有很多有趣又快乐的瞬间,贝利陪伴主人度过属于他的青少年时期。伊森长大外出求学,美好的人生刚刚开始,贝利却老了,在不舍中离开。这一世的贝利终究算是抱憾而终,他没有看到小主人一直快乐下去。贝利曾自问,“身为一只狗,我的使命是什么?”



第二世，贝利成为一条威风堂堂的德国牧羊警犬，每天和孤独寂寞的主人相伴，两人一起训练、抓贼、领奖、尽忠职守。在一次任务中，与主人一同度过漫漫长夜的它不幸中弹。临终前，一直表情严肃的主人抱着它，一只手颤抖着捂住它的伤口，眼含热泪夸奖它，“你是一个好孩子！”这一世可以说是它光荣的完成了自己的使命。

第三世，贝利陪伴孤独寂寞的主人玛雅找到了日后的真爱，原来贝利这一世存在的意义就是让玛雅遇到真爱，眼看着玛雅坠入爱河、结婚生子。使命的终结，它病了，贝利又要在第三任主人的生命中退场，在玛雅悲痛不舍的目光中，徐徐闭上了眼睛。

再经历了如果算幸运的前三世的话，第四世的贝利没有那么好的运气，但是那又怎么样，这一世他久别重逢了那个忘不掉的伊森，那个让他曾经快乐的小主人，然而现在的伊森会不会早已忘掉贝利了呢？容颜已经不再是少年时的伊森，会记起那个贝利吗？影片最后他们还是快乐的生活在了一起。这个应该也是多数观众想要的结局。

影片看似在说狗生，其实倒不如说是讲人生。其实哪有什么生活的意义，生活的意义就是让每个人都生下来活下去。孤独失意不快乐始终是常态，但是我们每个人都有每个人的使命，不管生活快乐与否，我们要活在当下，积极面对。

过去之事已经过去，未来之事更是我们不可预测。唯一能够把握的就是怀着始终乐观的心态把握现在，珍惜现在此时此刻，珍惜眼前人，做好眼前的工作。如果我们也有四生四世，愿我们每一生都能完成属于自己的使命或者找到那个期待已久的久别重逢，然后快乐的生活下去。

春

阎伟晨/文

“一夜枝柳绿，再夜杏桃开。大地清明后，一色变七彩。”一曲《春快》弹奏着春天动听的曲谱，悄然无息，却瞬间来临。踏着轻快的节拍，放飞愉悦的心情，找寻春天在哪里？春入人间，在山坳、在枝头、在眉间、在心田。

采一缕略带寒意的春风，让它把全身储藏一冬的疲倦慢慢释放；集一束正在驱赶懒阳的春光，让它把心灵深处新年的又一颗嫩芽打开；润一场久盼的春雨，让它刷走过去一切的欢乐忧伤，浇灌新一轮的人生成长；闻一声咤旧纳新的春雷，让它把记忆往昔留在心底，让我们伴着战鼓重新走在人生的路上……四季轮回，自然永恒，生命常青。卷首是春天，片头为春天，希望在春天。

春来了。厚厚的冰雪嗅到了春的气息，悄悄的将自己的身躯藏在了春天里；

僵封的大地无法抵挡春的诱惑，松开了自己紧缩的汗孔，让绿色的绒毛长满全身；孤零的枝条吐出初开的花苞，按捺不住春风春雨春雷组成的交响曲的狂热，任鲜花和美丽无度的在春天绽放。山谷幽幽、溪水潺潺、湖泊清清、微波荡漾；柳丝舒展、山花怒放、鸟戏翠枝、蝶恋群芳……这就是春天。在春天里，是万物复苏的开始，是轮回生命的起点，是希望，是激情，是力量。

春来了。
脱掉棉衣，换上轻装，登上山巅去俯视脚下的芸芸众生；尽抛烦恼，放眼万里，云端之上来书写人生旅途路上新的征程；展示微笑，仁爱博爱，将善良和



宽厚布满在无尽的泛土苍穹。豪放轩昂、胸襟宽广、自信向上、大度雅芳……这就是春天。在春天里，是人性美丽本质的迸发，是心灵再度净化的升华。春舞人生，方向光明。

我们赞美春天，我们渴望春天，我们享受春天。春美，愈言愈美。再有力的修饰也无法表达嫩芽破土时的洒脱从容，再动听的歌声也难以超越黄莺林间的婉转绵延，再绝美的丹青也不能比拟春天自然画卷的绚丽纷呈。顺春风，解春意，尽放纵，极览阅。

“迎春夏荷菊寒梅，开落当季依季追。又是新轮春丽日，再赏迎春岁相随。”时光荏苒，岁月修长。盼天天是春，却意难遂。有感春来迟，已把夏天至。唯领悟春，感悟春，才知其美，悟于心。

美，在春天里。爱，在春天里。因为美，深深爱；心存爱，春常在。
盈昃日月，无限春光。