

龙舟系情，粽叶裹你！

端午

艾蒿一束，飘幸福清香，绕着你；香粽一串，携甜蜜相伴，围着你；香囊一个，表情意万千，粘着你；龙舟一蒿一束，飘幸福清香，绕着你；香粽一串，携甜蜜相伴，围着你；香囊一个，表情意万千，粘着你；龙舟一盏，载顺利清风，念着你。

五月五是端午，卡德智能特意准备了端午礼盒与卡德人一同庆祝佳节。沉甸甸的礼盒承载着满满的祝福，愿每一个人，生活里“粽”有幸福和甜蜜，“粽”有情意和顺利！

6月23日下午时分，贴心的行政小姐姐将礼盒整整齐齐地排列在会议室里，一眼望去，粽子礼盒和坚果礼盒一黑一白相得益彰，散发着诱人的气息，仿佛在说：“快带我回家~”

除了每年端午必备的粽子礼盒外，今年的新宠——美味又健康的坚果礼盒也受到同事们的青睐。

显然大家对这种传统与时尚融合的搭配方式非常满意，领取到端午礼盒的小伙伴脸上洋溢着快乐的笑容，愉悦的情绪感染着每一个人。

对卡德智能来说，与公司共同进退、不离不弃的员工就是最大的财富。他们用自身的力量一直为卡德的发展添砖加瓦。在即将到来的中秋佳节，祝全体卡德人中秋快乐，也祝一直以来支持卡德智能的各位工作顺利，阖家欢乐！



七夕节 | 卡德七夕福利来袭，可能不需要蓝朋友了！



又是一年七 (nue) 夕 (gou) 节

这样的日子

什么时候才是尽头

好不容易躲过了214，推开了520

可七夕还是来的猝不及防

苦了单身狗不仅要狂吃狗粮

还要羡慕卡德智能的福利

卡德智能今年七夕的福利有哪些

福利一：浪漫巧克力

福利二：甜蜜蛋糕

过去，卡德七夕福利

别样的“情书”，写满卡德最诚挚的“爱”意

下午茶、玩游戏、收礼物

鲜花、巧克力特别的礼物送给特别的卡德人

有鲜花、巧克力、情书、蛋糕、各种礼物.....

是不是几乎已经不需要蓝朋友了



kǎ dé rén 卡德人

企业使命

以卓越的技术和优质的服务，深耕教育信息化、助力职业教育发展，构建智慧校园、智慧企业、智慧园区。

企业精神

诚信、务实、高效

网址：www.cdcardzn.com

智慧一卡通整体解决方案提供商 | 2020年9月季刊 总第26期 | 重装上阵再出发,乘风破浪创未来

主办：企划部 | 审核：综合管理中心 | 邮箱：cdcardzn@cdcardzn.com | 电话：028-85137122



重装上阵再出发 乘风破浪创未来

2020年，一场突如其来的疫情打乱了所有行业的步伐。复杂多变的国际环境、剧烈动荡的全球经济格局，这场没有硝烟的战役给人们的工作和生活带来了前所未有的改变。线下实体店惨淡经营，餐饮承受着巨大的损失，屠宰场和活禽交易市场关闭；企业复不了工，学校开不了学，有的行业迎来“大洗牌”，有的行业甚至面临淘汰。

一石激起千层浪，面对疫情，卡德智能以空杯、归零心态进入紧锣密鼓的攻坚状态，一手抓疫情防控，一手抓企业发展。

丘吉尔说过——“不要浪费一场好危机”。危机也是一种新的契机，谁的反应速度快，谁就能活下去。疫情期间，公司上下一心，积极调整心态、转变观念，一切以公司生存为首要目标，调整工作模式，采取线上办公和阶梯性复工方式，同舟共济、共度难关，共同迎接疫情对团队和企业文化的淬炼。

把成败留给过去，把精力用在当下，把目光投向未来。疫情当前，公司总经理从市场环境、技术发展、业务方向等方面进行深度分析和反思总结，邀请行业专家、政府领导及学校专家到公司指导交流，聚焦行业痛点、汇焦物联网产业发展方向，重新审视公司定位，厚积薄发，从统一一卡通整体解决方案提供商向智慧物联网数据采集服务商发展，通过物联网数据从来源端采集、传输、存储、应用和分析，为智慧校园、智慧政企及园区提供人物数据画像，实现数据赋能。

“千里之行，始于足下；九层之台，起于垒土。”卡德智能10余年来在智慧校园建设中的厚积沉淀及深植心底的教育情怀，搭乘着现代职业教育改革春风，重装上阵，积极参与职业教育、深化产教融合，打造物联网智慧教育品牌，专注于物联网相关专业群人才培养方案、专业建设、学生就业、实验实训设备及教学资源等职教体系新生态解决方案的建设。同时，卡德智能与川投信产、中移物联网等大型国企、央企建立长期稳定的战略合作关系，打造自有生态链；携生态链合作伙伴乘风破浪，深度融入教育信息化产业生态圈，打造建立自有生态链原则。

历史赋予我们的使命是充满艰辛的，未来的道路也必定困难重重。我们“改头换面”但“初心不变”，在公司新思想、新方向、新愿景的指引下，只要我们上下同心、坚定信念，沿着公司既定的方向一往无前，必将到达胜利的彼岸。

喜报来啦

2020年6-8月,我司荣获河马校园V2.0软件著作权证书、智能消费终端嵌入式程序V5.0、信息安全等级保护备案证明、2020疫情筛查防控一体化解决方案优秀案例奖,这不仅仅是卡德智能研发团队取得的科研成果,同时也是卡德智能每一位员工的辛勤付出,更是卡德智能2020年首发战船的第一棒。卡德智能团队将更加激流勇进、科技创新,实现更多的科技成果转化。



迎接职业教育改革,深化、落地产教融合

公司长期致力于智慧校园建设,经过10余年的发展和沉淀,在教育信息化建设方面积累了丰富的实战经验和资源,在课程置换、专业共建、现代学徒制、双师型培养机制及共建实验实训基地等产教融合方面,形成了较为完善和成熟的联合办学体系。

2020年,公司先后与多名职业院校签订了校企合作协议,深度参与产教融合。

四川偕行道生商务咨询有限公司

为充分发挥高层次教育为社会、行业和企业服务的功能,加快打造具有物联网高水平的培训教育体系,培养更多具有良好专业知识的高素质人才,提升教育培训质量,促进校企之间的沟通交流,通过强强合作全力推动物联网人才培养,探索校企合作的长效机制。今年3月公司与偕行道生签订《战略合作协议》,共建产业学院。此次成功签约,是卡德智能教育品牌发展历程中的一个重要里程碑。



遂宁职业技术学院

今年5月遂宁市职业技术学院到我司实地交流调研。此次交流调研,明确了学校与企业的双方需求,为校企双方进一步多层次合作提供了更多发展空间,实现共同培养物联网发展需要的人才提供了新的契机。



成都工业职业技术学院

今年7月成都工业职业技术学院教务处处长曾宝国、信息工程学院院长袁继敏、信息中心主任/博士李尚勇一行莅临我司开展产教融合调研,双方就产教融合模式进行了深入的探讨,希望在新形势、新政策的引导下,以产教融合为切入点,为职业教育健康发展履行责任,为企业谋求新的发展,为学校教学提供全面支撑,促进校企双方共同成长、共同进步。



四川信息职业技术学院

四川信息职业技术学院(简称:川信)作为我省信息产业高技能人才培养的重要基地,开设了应用电子技术、软件技术、物联网应用技术等专业,公司长期与川信保持着紧密的技术交流与合作。今年4月,我司与川信共建的物联网实验实训平台正式投入使用,该实训室打造了智慧通道、智慧停车、智慧农业、智慧医疗、智慧图书、智慧宿舍、智慧商业等诸多应用场景,为学生实训、学校教学提供了真实的场景式服务。8月,我司与川信就实践教学、师资培训、人才培养、产品研发、项目申报等方面的深化落地进行了深度交流,并签订了《科研合作协议》。



内江职业技术学院

今年8月内江职业技术学院党委书记任孝勇,副院长谢婧、周健等一行莅临我司交流考察,双方就产教融合相关内容进行了深入的交流与探讨。通过此次会议的沟通交流,进一步加深了双方的了解,明确了双方的需求和合作思路,为接下来产教融合落地奠定了坚实的基础。

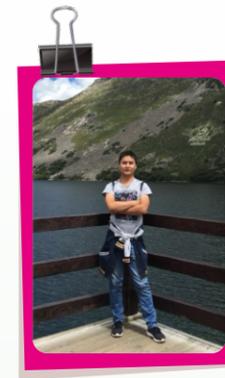


未来,由成都卡德智能科技有限公司和成都无线龙通讯科技有限公司共同打造的物联网智慧校园品牌——“卡德教育”,将以智慧一卡通、通用物联网平台为重点突破,从现代职业教育需求和痛点入手,通过多元数据融合与分析,全生态链资源整合与优选,在教育信息化建设及物联网相关专业群人才培养方案、专业建设、教学资源、学生就业、实验实训设备等方面打造集“产、学、研、用、服”为一体的现代职教体系新生态。

第三季度优秀员工



姓名:王丹
部门:产品服务部
座右铭:目标不是都能达到的,但它可以作为瞄准点。



姓名:许洋
部门:产品服务部
座右铭:反省不是去后悔,是为前进铺路。



姓名:杨川
部门:工程项目部
座右铭:做事大事讲原则,小事讲感情。

个人工作心得体会

2020年是我在卡德的第四个年头,回首过去的四年,内心不禁感慨万千。这四年对我来说是特别难忘的四年——从学生到职场人身份的转变,从职场小白到专业技能有明显提升的公司技术人员。细细回首,这期间走过的每一步路都算数,虽然没有轰轰烈烈的成绩与战果,但也算是经历了一些不平凡的考验与磨砺。在公司领导、前辈的带领下和热心同事的帮助下,我从售后服务走到了售前支撑岗,现对两个岗位的收获与大家一起分享。

作为公司的售后服务人员,服务态度和自己的言行举止都影响着公司的形象和声誉。说出去的每一句话、处理的每一个售后咨询和问题,代表的不再是个人,而是公司形象的宣导,所以在工作中要时刻注意自己的服务态度和服务方式。专业技能是一个售后工作人员必须具备的最基本条件;有求必应,专业、规范是我们的服务标准;让客户满意是售后服务人员的工作宗旨和目标。做好一件事很容易,难的是重复做好一件事,售后服务工作也是一样,做好一次服务容易,难的是坚持不断的做好每一次服务,要想成为一名优秀的售后服务人员不仅要提高自己的专业技能,还要严于律己、具备强烈的责任心和耐心。

相较于售后服务工作,售前首先必须是公司技术能力的代表,我理解的售前是专注技术的销售。在客户眼中,售前人员是公司技术的代表,售前将客户需求与公司技术进行有机结合,为客户提供整体解决方案,向客户展示公司技术实力、配合业务人员将客户需求转化为具体合作,也为后期项目实施提供指导和帮助。其次,售前人员是技术型销售,业务人员是商务型销售,他们没有本质的区别,都是销售,只是在面向客户时的分工不同,售前作为技术型销售要说服客户,同样也要为公司创造利润,针对客户的需求提供有针对性的技术解决方案,还要为客户提供技术发展和技术应用咨询。所以,售前工作要求具备技术和销售两方面的能力,但是一个人一般不可能具有这么全方位的知识与技能,因此,对于大型方案,为了深入了解客户需求,展示公司实力,常常需要销售、售前和技术部门的配合来共同完成。

——售前工程师 周春