

爱奇体育

十周年
创意特刊
2012.12
内部刊物 欢迎交流

广州爱奇实业有限公司
GUANGZHOU ACT CORPORATION

运营总部 (Operating Headquarters):

广州市天河区河北街32号综合大楼二楼

2/F No.32TianHeBei Street,

Guangzhou, P.R.China

Tel :+86-20-6232 7666

Fax:+86-20-3879 6100

E-mail:marketing@actcorp.cn (国内)

E-mail:info@actcorp.cn (Export)

广东生产基地 (Guangdong Manufacturing Base):

广州增城中新镇新墩路168号

No.168Xindun Rd.Zhongxin,

Zengcheng, Guangzhou, P.R.China

Tel :+86-20-8286 1111

Fax:+86-20-8286 0000

河南生产基地 (Henan Manufacturing Base):

新乡市古固寨镇产业集聚区鸿达大道8号

No.8 Hongda Road Guguzhai Industrial Area,

Xinxiang, Henan, P.R.China

Tel :+86-373-7083900

Fax:+86-373-7083901

www.actcorp.cn

爱奇，今年十岁……





爱奇艺，今年十岁……

ACI, Ten Years Old.....

十年逐梦 扬帆远航

十年，3600多次朝夕沉浮。

十年间，我们历经风雨，收获希望；

十年间，我们创造奇迹，见证荣耀；

十年间，我们幸福成长，分享感动。

这是激情迸发的十年，也是春华秋实的十年。

十年的磨砺，爱奇艺完成了美丽的蜕变。

现在，

爱奇艺人怀揣梦想，

为了更加美好的明天，扬帆远航……





爱奇实业董事长：雷爱新

【董事长寄语】

归零与跨越

计算器中有一个键，不管原来计算器中的数据有多大或是多小，也不管里面显示的是正数或是负数，你只要轻轻一按此键，便会全部归零，原来的一切不复存在。归零，是对过去的一种“终结”，也昭示着重新开始。

时光追溯到2002年，那一年，位于增城的生产基地还是一片坑洼之地，杂草丛生。而如今，在这片土地上，一栋栋现代化厂房依山而建，一座座漂亮的办公楼依水而筑，这里是爱奇实业梦想腾飞的地方，历经十年的淬炼后，终成爱奇体育王国。

十年的历练，沉淀下来的是智慧与财富。正是在这三千多个日夜里，爱奇实业的花朵在体育强国的“春天里”迎风盛放，依托人造草及看台座椅、运动地板等三大主力产品，从企业创立之初的步履艰难，到现在跻身于国内行业领先地位，爱奇实业花了十年的时间，成为了场馆营造行业中的“领头羊”。

过去的十年，我们创造了场馆营造行业很多个第一，需要记录并深深地向每一个爱奇人表达敬意。

但成绩只代表过去，不代表现在，更不能代表未来。所以，我们要有归零的心态，认清自我，忘掉那些曾经的荣誉与成就，重新出发。在下一个十年中，迈出更矫健的步伐，跨越新十年，寻求更美好的明天。

2012年，对于爱奇实业来说，将是一个重要的转折点，他将承载着更艰巨的历史使命——“归零与跨越”。

今天，爱奇实业需要做的是：归零、跨越、突破、圆梦。

董事长：



爱奇实业总经理：强力

【总经理致辞】

爱奇十年，承启未来

2012年，是见证奇迹的一年，它见证爱奇走过了十年的创新、探索、转型突破之路。

回顾爱奇十年历程，可以用三个字形容爱奇：开拓者。他秉持体育精神，一直引领着行业及市场发展，业务范畴聚焦于体育休闲产业并跨越体育地面材料、体育工程、体育服务、体育媒体、赛事营销等多个领域，在发展中不断整合管理团队、战略、产品和服务，始终坚持不懈，努力求变创新，让公司走上一条健康发展之路。

我站在一个经营管理者的角度，总结了爱奇十年成就的三个重要因素：

- 1.高起点：企业成立伊始便与国际顶级品牌展开知识产权合作，以最先进的工艺技术生产出国际最专业的人造草产品，十年来始终站在行业最前沿去拓展产品及服务。
- 2.顺势而为：企业善于把握市场发展趋势并满足社会发展需要。无论是技术、产品、服务还是管理均能顺应国内外产业发展潮流，最大程度地满足客户需求，并满足社会可持续发展的要求，走多方位和谐发展之路。
- 3.突破创新：创新精神为爱奇十年发展历程中核心竞争力的重要组成部分，它覆盖产品、技术、应用、经营、制度等生产经营全过程，体现了我们“爱创奇迹”的核心价值观。

虽然我们取得了如此辉煌的成就，但是爱奇人也时时刻刻在这段征途中反思与改进，整合我们这十年来的优秀传统，筹划新的十年发展，设定未来愿景。未来，爱奇将继续夯实企业文化，持续创新，加强员工关怀，努力发展成为优秀企业雇主，吸引更多的优秀人才与爱奇共谋发展，不断提高客户满意度并树立优异的社会信誉。

毛泽东题词“发展体育运动，增强人民体质”，这充分体现了体育运动的目的、目标和本质功能，也为爱奇体育事业的发展指明了方向。爱奇以此为座右铭，将继续致力于打造集产品销售、赛事组织、运动场地建设与服务为一体的国际体育休闲产业整合服务商，为更多人带来健康与快乐。

总经理：



爱奇艺实业技术副总：周伟明

【技术副总贺词】

祝福你，爱奇艺！

2012，是不平凡的一年。伴随着奥运圣火的激情点燃，我们爱奇艺也迎来了自己的十周年生日，爱奇艺人走过了十载风雨春秋的奋斗历程！

十年前，我们就明确地给自己定位，要做全国最大最好的体育设施公司，事实上我们一直在努力奋斗。在日趋激烈的市场竞争中，我们始终脚踏实地和勤奋务实的作风，平等待人和彼此信任的精神。

十年后，我们从一家小工厂发展成为今天众所周知乃至世界闻名的国际化明星工场，这是顾客的严格要求驱动着我们成长。为了不断满足客户的需求，我们精益求精、永不言败。如果说取得了一点成绩的话，要归功于每一位与爱奇艺风雨同舟的兄弟姐妹们，谢谢你们！

回首十年，我们并没有铸就辉煌，仅仅只是搭建了施展个人才华的平台，培养和造就了我们这支优秀的团队。我们知道，一个物种之所以能繁衍生存，得益于它对生态环境的良性互动，同样，一个以人为本、开拓创新的企业必然拥有持久的生命力。经过十年的成长，我们树立起了自己良好的品牌形象。

十年过去了，我们将迎来新的十年。在爱奇艺艰难成长的十年中，我向为爱奇艺实业奋斗过和正在奋斗着的各位同仁表示衷心的感谢！向所有关心和支持爱奇艺的各界朋友、供应商、客户及各业界同行表示衷心的感谢！

最后，祝大家身体健康！家庭幸福！

技术副总：



爱奇艺实业营销副总：郭维新

【营销副总感言】

爱奇艺，我为你自豪！

光阴荏苒，岁月如梭，加盟爱奇艺已经5个年头了，而爱奇艺也迎来了10周年的生日。

10年来，公司在各级领导的精心打理下，所经历的风风雨雨、所取得的累累硕果，大家都有目共睹。作为爱奇艺的一名员工，我一路走来，见证了企业在前期规划中所制定的目标逐一达成，也经历了团队整合、重建渠道的艰苦岁月，我为服务于这样一个自强不息的企业感到骄傲和自豪！

作为公司的营销负责人，从投身企业那一天开始，我认清自己的使命，就是要打造一个事业平台，一个让一切有责任感的有志于借助爱奇艺成就自我价值的爱奇艺人的事业平台！公司将这个重担交给了我，让我和大家一起肩负着这个使命往前走。我相信：只要我们坚持并发扬企业的优良传统，勇于创新、乐于拼搏，必定可以不辱使命，圆满完成企业的各项工作任务。

展望新的发展时期，我们要充分整合资源、协调一致，改以往“单兵作战”为“团队协作”。同时全面导入公司“以人为本”核心理念，针对不同部门不同层级的员工进行专业指导和培训，令每个员工都能实现自身价值，找到对企业的归属感和发扬主人翁精神。

今天，我要带着更大的热情和期望，传播2013年具有深远意义的“以信立人”的爱奇艺企业文化，诚信对待自己承诺的目标，深入贯彻落实正确的工作流程和工作标准，坚持持续改进，用正确的态度和方法，使全体员工都能扬长避短、学有所为、劳有所得，由个体的成长促进团队的合作，多方共赢，共同发展。

期待爱奇艺另一个辉煌十年的到来！

营销副总：



2012年 十周年特刊

ACT 爱奇体育
SPORTS

引领中国体育设施新时代

Sponsor 主办单位 广州爱奇实业有限公司
GUANGZHOU ACT CORPORATION

Consultant 顾问 雷爱新 Leiaixin
强力 Qiangli

Director 主任 郭维新 Guoweixin
周伟明 Zhouweiming

Chief Editor 主编 赵江梅 Zhaojiangmei

Executive Editor 执行编辑 熊伟 Xiongwei

Visual Editor 视觉总监 赵江梅 Zhaojiangmei

Editor 文字编辑 邹丹 Zoudan

Art Editor 美术编辑 陈思帆 Chensifan

【内部刊物，欢迎交流】

编辑部电话：020-62327666转252
投稿邮箱：magazine@actcorp.cn
网址：www.actcorp.cn

本刊欢迎读者来电来函免费索取，或提出宝贵建议、意见；欢迎作者赐稿，稿件一经采用，稿费从优。另外，本刊图文未经许可请勿转载。

CONTENTS

目录

01 刊首语 EDITORIAL

- I 归零与跨越
- II 爱奇十年，承启未来
- III 祝福你，爱奇！
- IV 爱奇，我为你自豪！

02 记忆十年 MEMORY

- P03 爱奇十年大事记
- P05 光影十年
- P17 爱奇品牌十年路——四次换标解析
- P19 数字看十年

03 荣耀十年 GLORY

- P23 爱奇草与冬奥会的姻缘
- P25 亚运圣火点亮爱奇未来
- P27 江苏淮安曲棍球场地背后的故事
- P29 恒大国际足球学校
- P31 十年爱奇之业绩探寻

04 感恩十年 APPRECIATION

- P39 十年育人，桃李芬芳
- P41 十年，青春燃烧的岁月
- P43 我伴爱奇共成长
- P45 探寻成长的脚印

- P46 爱奇十载，幸福十年
- P47 见证爱奇发展，感怀企业成长

05 心语十年 HEARTFELT

- P51 信念激发热情，创新推动发展
- P52 专业专注专心，成就民族品牌之路
- P53 爱奇·齐爱
- P54 凝聚产生力量，团结诞生希望
- P55 如何正确对待客户投诉
- P56 如何进行电话营销
- P57 十年光景，朝夕相伴

06 新闻焦点 FOCUS

- P61 荣誉篇
- P64 赛事篇
- P66 展会篇
- P67 活动篇
- P69 你所不知道的足球趣答

07 约稿 CONTRIBUTE

- P70 约稿

06 新闻焦点 FOCUS 爱奇实业河南生产基地投产仪式隆重举行



03 荣耀十年 GLORY
江苏淮安曲棍球场地背后的故事



03 荣耀十年 GLORY
恒大国际足球学校



十年记忆，风雨兼程

一路风雨，我们勇往直前，直到看见最美的风景。

岁月流转，转眼间，十载年华已然消逝。
从一开始的蹒跚学步到如今的意气风发，
从襁褓之初需要呵护到华丽蜕变成行业巨人，
爱奇艺一直秉承着“爱创奇迹”的企业核心价值观，
以成为倍受尊重的国际体育休闲产业引领者为企业愿景而不断努力。
回忆过去，我们的路途充满着艰辛和坎坷，
但是，爱奇艺人依旧无畏，依旧坚强。

- 爱奇十年大事记
- 光影十年
- 爱奇品牌十年路——四次换标解析
- 数字看十年



爱奇十年大事记

- 推出BSM (百橙草), 品牌定位为最适合中国用户的人造草。
- 爱奇实业生产并安装的北京先农坛人造草足球场获国际足联认证, 这是全球第一片由中国制造, 并获国际足联认证的人造草足球场。

- 与GLOBAL SPORTS公司展开深入合作。
- 通过ISO9001质量管理体系和 ISO14001环境管理体系认证。
- 在广州成功举办大型行业聚会, 就人造草国家标准和国际认证两个话题展开高峰论坛, 200多人与会, 共同探讨了人造草行业未来趋势。

- 成为“广州市高新技术企业”, 并与华南理工大学合作组建“广州爱奇运动材料研究所”。
- 制定并颁布实施国内人造草行业的首个《企业产品标准》(Q/AQSY 1-2007), 标志着爱奇人造草又完成了一次重要的质量跨越。
- 组织创建爱奇足球广场, 成为国内第一个专业五人制足球训练基地。

- 签约广州亚运会, 成为第16届亚运会体育场馆看台座椅供应商。
- 推出新一代单丝产品: 飞碟单丝。
- 参与国家《体育场地使用要求及检验方法 第11部分: 曲棍球场地》标准的起草。
- 成为山东省第十一届全国运动会主场草坪保护板供应商。
- 成功中标宁夏中小学操场标准化建设项目, 与宁夏政府签订了34所学校的合约, 人造草合同面积高达15万平方米。
- ACT GLOBAL正式成为国际足联在全球推荐人造草生产厂家。

- 成为第九届全国大学生运动会产品独家供应商。
- 成为第六届东亚运动会看台座椅和体育设施及服务独家供应商。
- ACTurf(爱奇草)被认定为广州市著名商标。
- 成立“广州市运动场地材料与制品工程技术研究开发中心”。
- 获准成立“广州市市级企业技术中心”。
- 被授予“广州市企业文化建设优秀单位”荣誉称号。
- 爱奇曲棍球草被评为“广东省自主创新产品”。
- 通过OHSAS18001:1999 (职业健康安全体系) 认证。
- 被授予“广东省博士后创新实践基地”。
- 爱奇可回收人造草获国内、国际发明专利。

2002

- 成立中国最早、最大的运动型人造草生产企业。
- 引进美国SPORTCOURT悬浮式拼装运动地板, 是国内首家组织销售高端拼装式运动地板的公司, 并以赛事营销方式专业推广该产品。

2003

2004

- 参与了中国人造草国家标准《人工材料体育场地使用要求及检验方法第3部分人造草坪足球场》的起草工作。

2005

2006

- ACT GLOBAL公司成立, 开始拓展爱奇产品海外市场。
- 爱奇实业的海外营销机构ACT GLOBAL正式与国际足联(FIFA)签约, 成为FIFA第十九个全球推广合作伙伴。
- ACTturf(爱奇草)F64型人造草铺设的韩国ChungJang体育公园场地, 获国际足联二星认证, 爱奇是国内首个获此殊荣的人造草企业。

2007

2008

- ACTturf (爱奇草) 成为2008年北京残奥会闭幕式选用产品。
- 成为“广东省高新技术企业”。

2009

2010

- 第16届亚运会曲棍球比赛场地-广东奥林匹克体育中心曲棍球场获国际曲联最高级别场地认证。
- 成为全国第五届特奥会人造草产品供应商。
- 成为中国场馆协会战略合作伙伴。
- 协办中国教学仪器设备行业协会“学校体育装备专业委员会年度工作会议”和“学校体育场馆设施与器材建设发展论坛”, 全力推动学校类体育运动场地的建造标准制定。
- 在业内率先进行品牌改造, 整合旗下各产品品牌, 整体往国际体育休闲产业服务商全面拓展。

2011

2012

- 连续四年获“广东省高新技术企业”称号。
- 甘肃礼县体育中心足球场通过国际足联二星认证。
- 爱奇人造草成功中标恒大国际足球学校项目。
- 成为广州市创新型试点企业。
- 与SPORTCOURT公司进行深度合作。
- 河南爱奇实业有限公司正式投产。
- 提供产品所获国际足联(FIFA)一星和二星认证场地累计达51片, 遍布四大洲。



ISO9001



ISO14001



职业健康安全管理体系认证

光影十年



十年，由无数个瞬间组成，串联爱奇的成长历程。
 时光流逝，透过岁月的镜头，我们依然能欣喜地看到爱奇成长的轨迹，发展壮大的历程。那些曾经共同燃烧的激情岁月与并肩奋斗的片段，已然定格在我们记忆深处，并将永远温暖地激励着我们……

图/文 赵江梅



2002





公司高层前往美国西南娱乐公司考察交流，共同商讨“Astroturf”人造草中国生产制造事宜。

2002

那时的我们

柏溢康体是爱奇的投资主体，是国内最早从事康体行业的体育工程公司，图为公司早期员工。



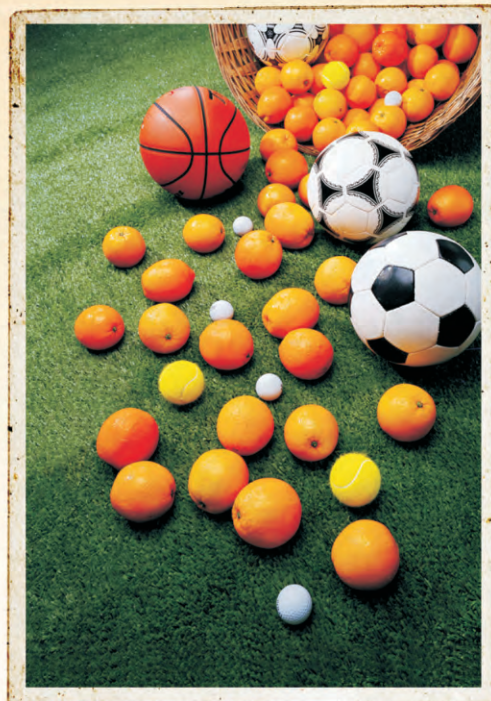
SPORTCOURT公司1974年起源于美国，是世界最大的拼装式运动地板制造商。营销范围覆盖全球100多个国家，建造了超过100000片场地。

2002

引进美国SPORTCOURT悬浮式拼装运动地板，为国内首家组织销售拼装式运动地板的公司，并以高端赛事拉动的营销方式专业推广该产品。

公司董事长雷爱新先生前往美国SPORTCOURT公司进行考察。





充满活力的百橙团队

2003年，推出BSM（百橙草），并将此品牌定位为最适合中国用户的人造草。

2003

爱奇艺生产并安装的北京先农坛人造草足球场获国际足联认证，这是全球第一片由中国制造，并获国际足联认证的人造草足球场。标志着爱奇艺已进入世界一流人造草企业行列。



北京先农坛人造草足球场



2005

在广州成功举办大型行业聚会，就人造草国家标准和国际认证两个话题展开高峰论坛，200多人与会，共同探讨了人造草行业未来趋势。



爱奇艺海外营销机构ACT GLOBAL正式与国际足联（FIFA）签约，成为FIFA第十九个全球推广合作伙伴。

爱奇艺与美国国际体育公司合作组建“爱奇艺国际体育（ACT GLOBAL）公司”，其成为爱奇艺海外附属机构，并全面负责爱奇艺海外营销业务，引领爱奇艺走上了全球化经营的快车道。



ACTturf（爱奇艺）F64型人造草铺设的韩国Chung Jang体育公园场地，正式获得国际足联二星推荐标志证书，爱奇艺是国内首个获此殊荣的人造草企业。

2006

从左至右分别为：
爱奇艺董事长雷爱新
爱奇艺国际董事Chris Clapham
爱奇艺总经理强力



2007

组织创建爱奇足球广场，成为国内第一个专业五人制足球训练基地。



2008

残奥会闭幕式“给未来的信”选用爱奇草让业内瞩目



残奥会人造草安装现场



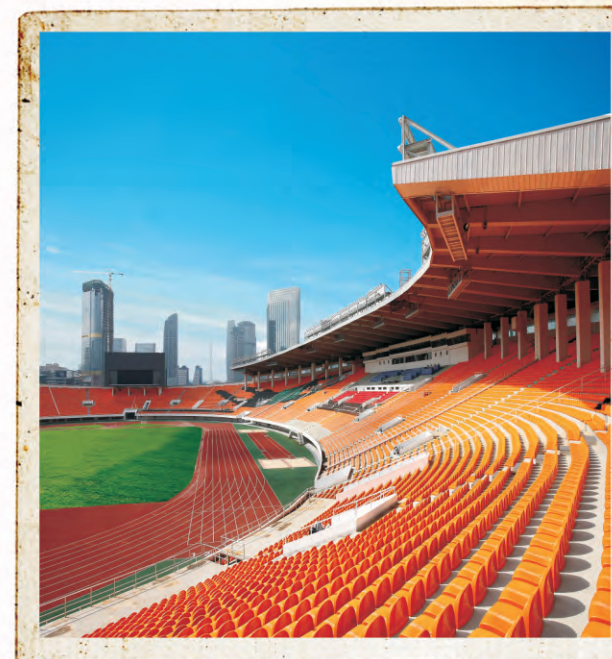
(左)亚运火炬手爱奇实业董事长雷爱新先生及
(右)爱奇国际董事Chris Clapham



爱奇实业签约广州亚运会

2009

2009年，爱奇实业签约广州亚运会，成为第16届广州亚运会产品供应商，顺利完成了看台座椅、人造草的技术把控、生产组织、安装交付，全程历时1年6个月，340余人直接服务于亚运，900余人间接参与亚运项目，为亚运会近40个场馆提供了看台座椅，圆满完成了亚运项目，获亚运“杰出贡献奖”。



广州亚运会标志工程天河体育中心体育场看台座椅



图为亚运“杰出贡献”颁奖典礼，右三为爱奇实业董事长雷爱新先生



2010

2010年, 爱奇实业成为中国场馆协会战略合作伙伴, 完成了从单一体育场设施提供商到全面参与体育场运营和场馆材料标准建设的角色转换。

左图为爱奇实业领导与国家体育总局经济司陈恩堂先生合影



第16届亚运会曲棍球比赛场地-广东奥林匹克体育中心曲棍球场获国际曲联最高级别场地认证。



爱奇实业成为全国第五届特奥会人造草产品供应商

2012



甘肃礼县第一中学足球场
获国际足联二星认证



江苏淮安实验学校曲棍球场
获国际曲联最高标准认证

江苏淮安新区实验学校曲棍球场将作为2014年江苏省第十四届运动会指定场地, 按照伦敦奥运会的标准采用爱奇实业生产的曲棍球草进行建造, 也是继广州黄村曲棍球场之后第二块通过国际曲联最高认证的永久性曲棍球场。



恒大国际足球学校

2012年, 爱奇人造草成功中标恒大国际足球学校项目。广东清远恒大国际足球学校是亚洲最大的万人足球学校项目, 首期投资7个亿, 现已完成一期人造草安装工程, 总计20片人造草足球场, 面积达100,000平方米。

企业社会责任



爱奇艺实业董事长雷爱新先生为祥瑞之狮点睛

领导与嘉宾参观爱奇艺实业河南生产基地

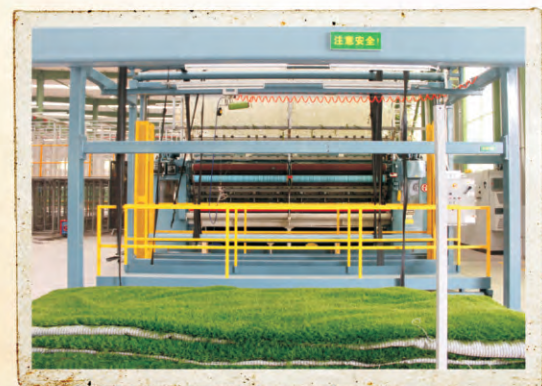


爱奇艺实业河南生产基地投产仪式隆重举行

2012

2012年5月15日，爱奇艺实业河南生产基地正式投产，这标志着公司进入新的发展阶段，产能和竞争力实现了历史性的跨越和突破。

河南生产基地的建立，是公司可持续发展战略强有力的步伐之一，对于产业转移及整体布局有着极其重要的意义。此举将有力推动爱奇艺实业的产能，满足市场需求，为广大用户提供更优质的服务。



2006年，爱奇艺实业捐赠石首市团山寺长林咀村爱新健身广场、爱奇艺希望学校及奖学金。



2011年，爱奇艺实业“爱心助学”捐赠兴宁福兴中心小学一片价值50万的人造草足球场，用实际行动助力校园足球活动，圆了山区孩子有靚足球场的梦想。

2011年，爱奇艺实业鼎力支持华南理工大学创意设计大赛，旨在通过学生创意与社会需求相对接，为参赛选手提供一个实现自我价值的舞台，此举将对设计艺术理论创新、创意人才培养起到催化作用。



左为爱奇艺实业总经理强力先生在与参赛选手沟通交流。

爱奇品牌十年路

——四次换标解析

文 ■ 赵江梅

企业换标原因，通常分为两种情况：

- 一、企业战略发展需要；
- 二、企业品牌形象老化。

爱奇自成立至今，如今十年了。在不断发展中，品牌标识已经历了四个阶段。

回顾四次换标，可以窥视到爱奇在发展中每个阶段所产生的转型与变化，及与中国人造草发展密不可分的关系。

爱奇历年商标：



美国AstroTurf®(阿斯特罗)工厂



广州爱奇得富体育设施有限公司

第一阶段（2002-2004年）：品牌合作

人造体育场草皮的出现，可追溯到上世纪六十年代。源于1965年，由美国研发并开始投入生产。因其特别耐磨、可频繁使用，故陆续被广泛应用于曲棍球、橄榄球、棒球、足球等运动场地，被称为“AstroTurf®(阿斯特罗)人造草皮”。九十年代国内开始引进进口材料，并铺设了中国首片人造草运动场地，开启了运动人造草在国内的推广使用。随着运动人造草的优势及使用理念的迅速传播，国外人造草品牌纷拥中国市场，使人造草的推广意识在国内进一步得到深化。

为顺应国内对高性价比人造草的需求，2002年，中国第一家运动型人造草生产商“广州爱奇得富体育设施有限公司”诞生，中文品牌“爱奇得富”，并率先与具有近40年人造草产品研发、生产和销售历史的美国西南娱乐公司旗下品牌“AstroTurf®”强强联手，由此迎来了人造草中国品牌时代。



2005年爱奇得富人造草标准说明会



2007年广州爱奇实业有限公司



2010年爱奇品牌整合后

第二阶段（2005-2006年）：自创品牌

2005年，西南娱乐公司重组，与爱奇合作暂告结束，爱奇由此走上了自创品牌的道路。由于人造草在国内的迅速推广，很快成为公司的支柱产业，企业由此更名为“广州爱奇得富人造草有限公司”，企业英文标识改为“ACTurf”，标识图形以三叶草包裹地球，寓意人造草全球化发展的战略趋势，旗下包括两大人造草品牌“ACTurf 爱奇草”和“BSM百橙草”。

第三阶段（2007-2009年）：品牌简化

随着产品品类的开发、创新，公司业务迅速发展，爱奇已从单一的人造草生产企业发展成为一家集研发、生产、销售、服务于一体的专业体育设施生产服务商，业务涉及人造草、地板、座椅等多个产品，公司名称改为“广州爱奇实业有限公司”，同时，为避免企业品牌与人造草产品品牌发生重叠，加强企业形象识别力，对企业品牌中英文分别进行了简化，调整为“ACT爱奇”，着力打造中国（China）顶尖、现代化专业运动型人造草(Turf)生产企业，简意“ACT”，中文名“爱奇”。

第四阶段（2009年至今）：品牌整合

为了适应全速发展的企业集团与品牌协同力的挑战，适应全球化发展趋势，站在全新高度，让爱奇品牌与各产品品牌形成统一的合力，并取得资本市场的价值认同，积极为企业上市提前布局筹划，爱奇需要一个能凸显业内领先地位及反映“国际体育休闲产业整合服务商”的创新品牌战略的新品牌管理及识别系统。沉淀和开发全新的品牌整合识别体系，通过品牌化手段，强化管理，清晰聚焦，加强企业对外沟通力，不断积淀品牌资产。

因此，爱奇体育品牌识别提升传承了爱奇英文“ACT”作为核心的识别主体，新标志仍然以中间字母“C”为品牌标识核心元素，标志色彩主要由天空蓝与翡翠绿组成，寓意广阔的视野与无限的发展空间，象征自然、生命与环保。中文名聚焦“爱奇体育”，对外沟通品牌同时也包含品类，代表未来发展更为明晰、聚焦，为今后的多元化发展理顺了方向。

数字看十年

既是历史的巧合，也是历史的必然。

爱奇实业的创立与发展伴随和见证了中国人造草行业的起步与崛起。2002年，广州爱奇实业有限公司成立，是我国当时最早、最大的人造草生产企业。回首十年，爱奇实业，一直以来面向市场需要，专注于人造草、场馆看台座椅、运动地板及草坪保护板的研发与销售，并在场馆营造行业中独领风骚。

51片国际足联认证场地

截止至目前，爱奇产品铺设的获得国际足联一星、二星认证的场地遍布四大洲，达51片。

5片国际曲联认证场地

2010年，由爱奇实业生产并铺装的4片广东奥林匹克中心曲棍球场首获国际曲联最高认证。2012年7月，江苏淮安实验学校曲棍球场再获国际曲联最高标准认证。迄今为止，由爱奇产品铺设获国际曲联最高认证的曲棍球场已达5片。

22个国家专利

截止至今日，爱奇实业已经拥有22项专利（其中包括2012年申请的3项发明专利），连续多年被评为“广东省高新技术企业”。

亚运会40个场馆

在2010广州亚运会上，采用我司生产的爱奇座椅产品的亚运场馆达40个，座椅总数达300,000万张。

2次参与国家标准起草

2004年，参与了中国人造草国家标准《人工材料体育场地使用要求及检验方法第3部分人造草坪足球场》的起草工作；2009年参与国家《体育场地使用要求及检验方法 第11部分：曲棍球场地》标准的起草。

部分荣誉:



“环保草”获国际发明展览会金奖 “曲棍球草”获广东省自主创新产品称号



“环保草”获2011中国低碳生活设计大奖“金羊奖” 广州爱奇实业有限公司连续四年获得“广东省高新技术企业”称号 获“2010-2011年度广州市企业文化建设优秀单位”称号

主要大型赛事:



第16届亚运会体育场馆专业看台座椅供应商 第13届残奥会闭幕式指定人造草供应商 第3届亚洲沙滩运动会签约合作伙伴 2012全国大学生运动会看台座椅供应商 第6届东亚运动会看台座椅和体育设施及服务独家供应商

十年荣耀，共同见证

带着“爱创奇迹”的梦想，我们用热血和汗水铸就了无比的荣耀

残奥会、亚运会、恒大国际足球学校……
爱创草一次又一次地播种，
不断汇聚成绿色的海洋。
十年间，
爱创赢得了无数的赞誉，收获了无上的荣光。
这一切，让我们共同见证。

- 爱创草与残奥会的姻缘
- 亚运圣火点亮爱创未来
- 江苏淮安曲棍球场背后的故事
- 恒大国际足球学校
- 十年爱创之业绩探寻

爱奇艺与残奥会的姻缘

文 ■ 赖金辉



一台美轮美奂的表演，一场无与伦比的夜宴，一部气势恢宏的史诗，一封寄往未来的信笺。

2008年9月17日晚，“鸟巢”再度吸引了全世界的目光。残奥会闭幕式上，一封《给未来的信》的信笺，获得了全世界人民的惊叹。在现场灯光效果的映照下，郁郁葱葱的小草随着微风、伴着乐章起舞，与草面上绽放的鲜花交相辉映。这些郁郁葱葱的小草，有一个可爱的名字——爱奇艺。

一个电话牵出的“姻缘”

2008年5月3日，一个很普通的日子，但是对于爱奇艺实业来说，却是不寻常的一天。“叮咚……”一个电话打入了爱奇艺实业，这是由残奥会闭幕式设计团队打来的。而正是这个电话，让爱奇艺实业旗下的人造草产品首次登上如此重量级别的国际赛事舞台，并让业界瞩目。

一周后，“北京残奥会闭幕式智能草坪”项目组组长齐向东以及他的设计团队应邀前来爱奇艺生产基地进行考察。在考察过程中，齐教授对爱奇艺实业旗下的橄榄单丝人造草赞不绝口，并当场签下合作协议。齐教授说，自从北京残奥会闭幕式表演正式确定使用特效人造草坪后，他们便到全球一流的人造草厂家进行考察。由于这片特效人造草坪制作工艺要求非常高，且需要运用多种高科技技术，很多企业的人造草都达不到技术标准。而橄榄单丝人造草外观与天然草几乎一致，色泽亮丽，挺度非常高，经过检测完全符合闭幕式智能草坪技术参数。

就这样，爱奇艺与残奥会闭幕式顺利“联姻”。



爱奇艺打造完美视觉盛宴

对于所有观看过此次残奥会闭幕式的观众来说，无不被场面的宏大、别具匠心的策划、高度精确的细节、尖端科技的展示手段等所折服，尤其是鲜花下的绿草地，那一片绿油油的草地让人们感受到盎然生机。

2008年9月17日晚，爱奇艺实业组织了所有员工在会议室观看闭幕式现场。随着60万片香山红叶的飘然而下，由爱奇艺人造草铺设的智能草坪准确无误地次第开放出花朵，整个过程完美衔接，大家不由自主爆发出了热烈的掌声，所有的人激动地拥抱着起来。

借助残奥会东风向世界展现“爱奇艺”的魅力

焰火、音乐、欢呼声紧紧交织，残奥会在世界的瞩目下完美谢幕，感动中国的同时也在感动着世界。而在这场盛会中，对于企业来说无疑是一个品牌价值提升的机遇，正是借助残奥会的东风，爱奇艺实业的品牌知名度 and 美誉度迅速在国内、国际迅速提升。

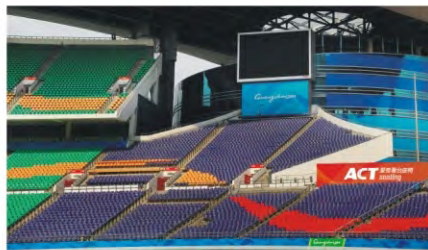
爱奇艺实业旗下人造草产品在2008年北京残奥会闭幕式上大放光彩，踏上国际型赛事的舞台，这并没有结束，而开启了爱奇艺蓬勃发展的新篇章。凭借着优秀的产品质量、完善的售后服务，爱奇艺实业先后成为2010年广州亚运会、2012年海洋亚沙会、2012年全国大运会的合作伙伴，在体育场馆营建方面异军突起，成为体育产业中领军企业之一。





亚运圣火点亮爱奇未来

文 ■ 熊伟



第十六届亚运会是亚运史上规模最大、参赛人数最多的一届盛会，也是改革开放以来广州举办的规模最大的国际盛会。在得知广州将举办亚运会后，爱奇实业马上意识到，这将是一次在国际提高品牌知名度、拓展营销市场的良机。在追赶亚运经济浪潮的商家中，爱奇实业紧紧抓住了机遇，最终斩获了2010年广州亚运会体育场馆设备官方供应商的资格。

自2009年广州爱奇实业有限公司与广州亚组委签约，正式成为第16届广州亚运会产品供应商之后，爱奇实业动员了公司全体力量进行看台座椅、人造草坪的技术把控、生产组织管理、安装、最后交付使用，总共340人直接服务于亚运项目，900余人间接参与了亚运项目。爱奇为广州亚运会近40个场馆提供了看台座椅，全程历时1年6个月，按照亚组委规定的时间内交付使用，圆满完成了亚运场馆的全部项目。

2011年3月31日，第十六届广州亚运会赞助商答谢会在广州香格里拉大酒店隆重举行。爱奇实业董事长雷爱新先生、总经理强力先生与近百名赞助商一起应邀出席。会上，亚奥理事会（OCA）、广州亚组委授予广州爱奇实业有限公司亚运“杰出贡献奖”荣誉，组委会领导并为爱奇实业董事长雷爱新先生颁发了荣誉证书，以表彰爱奇实业为亚洲体育事业做出的卓越贡献，并对爱奇实业研发生产的优质亚运场馆座椅给予了高度评价。他们表示，广州亚运会是全亚洲人民的盛会，作为在中国举办的一项大型国际体育盛会，目前受到了全社会的广泛关注。今天与广州亚组委正式签约的爱奇实业是具有强烈社会责任感的知名企业，赞助广州亚运会不但体现了企业强烈的社会责任感，同时赞助商也可以充分认识和利用好亚运会这样的国际大舞台，宣传企业的品牌，提升企业的竞争力。这一刻，爱奇向全世界证明了自己的品牌实力！

广州亚运会不仅见证了赛场上奋斗拼搏的动人故事，促进了亚洲各国各地区和谐相处平等竞争的友谊，也收获了优化城市发展、提高人民生活经验，更促使了我国竞技体育与群众体育良性互动的深入思考。然而爱奇实业作为体育行业的先进力量，一直以“爱创奇迹”为核心价值理念，努力成为倍受尊重的国际体育休闲产业引领者。爱奇实业一直肩负着提高全民族体育素质的社会责任，不断参与各大赛事，积极投身于体育事业，为梦想不断奋力拼搏！

亚运圣火虽然已经熄灭，但是它已经点亮了爱奇实业的未来。新的目标正在召唤，新的希望已经升腾。爱奇实业将继续承载亚运的荣光，努力突破创新，争取更美好的明天！

江苏淮安曲棍球场地背后的故事

文 ■ 国内营销中心 丁晨



LABOSPORT工程师与项目经理丁晨（右）合影

一则令人振奋的消息传来：爱奇顺利中标江苏淮安新区实验学校曲棍球场的的项目！一年多的辛苦、三百多天的劳累，终于划上了一个圆满的句号。当然，这仅仅只是开始，后续还有更多的服务要做。

突出重围，一锤定音

在得知江苏淮安地区要建设曲棍球省运会场地之后，我们组成了由部门经理带头的领导小组深入了解项目情况，积极联系客户并参与该项目投标。曲棍球人造草是人造草行业的最高标准，在国内只有为数不多的几个厂家具备这种产品的生产能力，而爱奇生产的曲棍球草是2010年广州亚运会曲棍球场地的供应商，甚至在更早的8年前由爱奇铺设的北京卢城体校曲棍球场仍然得到用户的好评，所以我们对这次曲棍球场的建设充满信心。

曲棍球运动在中国普及程度不高，属于新兴运动，淮安开发区政府对此非常重视。我们多次拜访了该项目的用户方，讲解曲棍球运动场地建设的重点，阐明我公司在项目建设上能够给予的技术支持。在评比阶段爱奇与其他人造草厂家分别进行方案描述，采用现场回答和辩论的方式阐明自己的优势以及如何确保场地的高标准要求，在答辩会上我们逐一回答了评标专家的问题，并向专家展示了我公司近几年在曲棍球项目的发展和重点工程实例，赢得专家们的一致赞赏，最终用户方确认爱奇成为该项目的草坪供应商和技术支持服务商。



百般波折，不依不饶

拿到中标通知书后，我们一直以来的努力画上了一个“逗号”，但是后续的困难是我们没有预想到的。在项目进入施工的阶段，当地某厂家因在曲棍球人造草生产上没有达到专业水平，便利用当地的人际关系对该项目进行强烈的干预并对我方进行了可耻的诋毁，同时向用户方提出违背招标文件的场地建设意见，并向业主方建议要建设和伦敦奥运会曲棍球场地一样的场地。提高标准就意味着如果中标方达不到标准就可以废掉中标供应商的资格。对方还提出如果爱奇达不到这个标准，就由他们以赞助等方式建设该场地。

伦敦奥运会标准就是国际曲联最高标准，在2010年的广州亚运会曲棍球场地建设上爱奇早已通过了该标准，高品质的场地建设得到组委会和各位运动员的赞誉。在某些同行不顾商业道德对爱奇曲棍球草进入淮安市场进行百般阻挠的情况下，我们倍感压力。在千钧一发之际，正是爱奇公司的经营理念“爱奇奇迹”鼓舞着我们爱奇人在困难面前百折不挠，勇往直前。

对于竞争对手的诋毁我们沉着应对，对于各种质疑声音我们有理有据地回应。在此期间，我们陪同施工单位及用户方参观了广州亚运会比赛场地，并向国际曲联指定实验室LABOSPORT咨询，证明了我公司具备完成高标准场地建设的能力。我们秉承不放弃的精神，顶住来自各方面的压力，最终证明了我公司的实力，使得项目进入施工阶段。

最高标准，精益求精

曲棍球场地有别于其他运动场，对基础、缓冲垫层、喷淋系统、排水系统要求非常高，我公司派技术人员全程参与场地建设，对每一个建设环节都与施工单位进行详细沟通、严格把关。万事俱备只欠东风，几个月的场地建设已经完成，将要面临国际曲联指定检测机构LABOSPORT工程师的检测，最终爱奇铺设的江苏淮安开发区曲棍球场地按照伦敦奥运会的标准顺利拿下了曲棍球最高级别的荣誉，这也意味着在这块场地上可以举办奥运会的曲棍球比赛。检测期间南京青奥会奥组委相关成员闻讯赶来见证了曲棍球场地的检测过程，为南京2014年的青奥会曲棍球场地作相关的准备工作。这一刻，我们再一次证明了爱奇生产的曲棍球草在中国乃至世界都是符合最高标准的。

江苏淮安曲棍球场地背后的故事带给我们的不仅是成功的喜悦，更是启示和感悟。淮安新区曲棍球场地的建设意义重大：我们有力的回击了竞争对手对我公司的诋毁，让事实证明了爱奇在中国人造草行业的地位。爱奇在众多厂家中脱颖而出，其生产的产品完全可以达到全球最高标准，可以承办最顶级的赛事。我公司是能够帮助客户创造最大价值的合作伙伴；是遵守良好市场秩序的企业，是一个健康向上蓬勃发展的企业。

恒大国际足球学校



2011年8月，广州恒大足球俱乐部与西班牙皇家马德里足球俱乐部在广州达成战略合作，两家俱乐部将携手在中国建立亚洲最大的万人足球学校——广东清远恒大国际足球学校。

据悉，此项目首期投资7个亿，是一个极具吸引力的项目，恒大地产集团为此也设置了较高的门槛，除了对投标者的净资产有要求外，对其经营资质、业绩和技术力量等都有严格的要求。竞标者众多，强者如林，几路英雄短兵相接。然而，爱奇艺实业凭借其雄厚的品牌实力以及技术支持，脱颖而出，顺利夺标。

目前，该项目已经完成了第一期，铺设了20片足球场地，总面积达到100,000平方米。该项目第二期还在紧锣密鼓的进行着……

迄今为止，爱奇实业旗下人造草在全球范围内铺设的面积已经超过3500万平方米，提供产品所获国际足联（FIFA）一星和二星认证场地累计达51片，遍布四大洲。据不完全统计，在国内，从2002年铺设的广州天河体育中心第一片场地开始，至今铺设大大小小的足球场地达6000片之多。



※ 由于篇幅有限，我们不能一一列举，但走过的60多片场地，所留下的照片和采访文字，将是我们最珍贵的记忆。在此，感谢一路与爱奇相伴的朋友们，有你们的真诚支持，相信爱奇会做得更好！

十年爱奇之业绩探寻

文 ■ 赵江梅 赖金辉

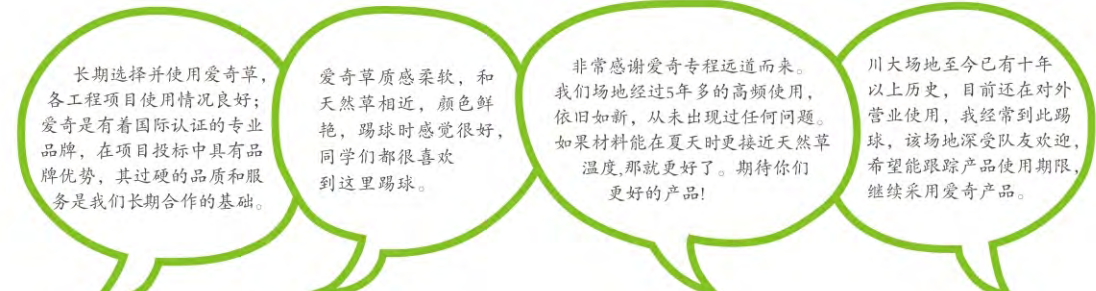
众所周知，一片运营状况良好的足球场地的使用寿命为8年左右。十年过去了，由爱奇人造草铺设的场地是否依然良好？带着这些疑问，编辑部成员从北京出发，兵分两路，历经半个多月，去探寻爱奇实业十年来铺设的人造草运动场，了解终端用户的使用状况。

第一组为沿海城市，途经青岛、上海、武汉、南昌，终点为厦门；第二组路线以中西部城市为主，首站为西安，途经成都、贵州、长沙，最终抵达广州。出发之前我们做了很多功课，了解场地的分布情况，并做好了路线图。小组成员以最快的速度抵达项目地点，对我们的工程商、用户、管理者进行广泛的意见采集，实地拍摄，以便日后能够为用户提供更优质的产品，制订更贴心的售后服务，这是一次爱奇用心去完成的使命。

品，制订更贴心的售后服务，这是一次爱奇用心去完成的使命。

这也是一段神奇的征程，如果不是这次，也许有的地方，我们一生都很难抵达。沿途我们徒步过偏远的地区、暴雨冲刷后的泥泞山路，也抵达了美丽的大海之滨……

一路走来，疲惫与惊喜伴随着我们，但感触最多的是：通过这段难忘的探寻之旅，我们见证了十年爱奇产品在时间的洗礼下所呈现出的优良品质，我们倍感自豪；同时，也倾听了来自用户终端最真切的声音。现在，我们将这段征途铭记下来，以此引领爱奇不断前行的方向……



工程商

西南交大学生

西安美术学院老师

运动员



贵州大学花溪校区

坐落在山清水秀的森林之城贵阳，浪漫的花溪河畔。
校园内绿树成荫，鸟语花香，散发着大自然的气息。



贵州大学（花溪校区）：体育场馆足球场
该体育场馆设施完备，虽然已有七年的历史，但依然如新，维护保养得当，备受学生喜欢。

施工时间：2005年



贵阳医学院神奇民族医药学院 施工时间：2011年



湖南南方科技项目 施工时间：2011年



长沙市湖南大学校区内 施工时间：2009年



湖南师范大学医学院 施工时间：2003年

注：以上图片均摄于2012年



江西理工大学

施工时间：2008年



湖南信息职业学院

施工时间：2011年



上海外国语大学

施工时间：2009年



集美大学独立学院

施工时间：2006年



西北工业大学明德学院

施工时间：2011年



西安美术学院

施工时间：2007年



武汉科技大学

施工时间：2005年



青岛科技大学

施工时间：2005年



西南交通大学（犀浦校区）

施工时间：2004年



西安外事学院

施工时间：2002年

注：以上图片均摄于2012年

注：以上图片均摄于2012年

ACT



十年感恩，幸福成长

十年，是欢乐和泪水编织的故事，是爱奇人走向成熟的成长史。

十年的时间很长，也很短。
带着满腔的热情与干劲，我们上路了。
十年的路途，我们获得了巨大的成功与辉煌；
十年的征程，我们也经历了无数的风雨和挫折。
回首来时路，艰辛又快乐。
历经十年风雨，坚韧无畏成熟了十年后的我们。
这是属于爱奇实业的10年，
更是属于爱奇人的10年。

- 十年育人，桃李芬芳
- 十年，青春燃烧的岁月
- 我伴爱奇共成长
- 探寻成长的脚印
- 爱奇十载，幸福十年
- 见证爱奇发展，感怀企业成长

十年育人 桃李芬芳

——场馆职业经理人之爱奇强力



姓名：强力
职位：总经理
工龄：10年以上

广州爱奇实业有限公司总经理强力，一位先后供职于大型国企、上市企业，后又与爱奇实业相伴十年、不离不弃的追随者与领导者。从创业初期到现在的蓬勃发展期，他践行着公平、公正，以诚相待的管理方式与为人之道。回首爱奇十年，他心中充满着艰辛、甜蜜、苦涩、荣誉与感恩。他自称老师型职业经理人。确实，十年来他不但吸收着越来越多的智慧与经验，也向企业基层传播着无限的关怀与知识。下一个十年，他依然会战斗在自己的“学员”中，与他们一同，迎来一个又一个挑战与机遇。

场馆资源网：请首先为我们普及一下职业经理人的概念。什么是职业经理人？

强力：我觉得职业经理人是市场经济的产物，需具备相当的职业素质及能力，将经营管理工作作为长期职业的一个群体。职业经理人必须敬畏法律法规，尊重股东、员工及合作伙伴，且有着明确的管理目标，带领着团队及企业不断成长、壮大。

场馆资源网：可否为我们简单阐述下您在场馆行业的从业经历。作为职业经理人都经历过几家公司，分别负责哪几项重大项目，其中有哪几个重大事件令您难忘等。

强力：83年工科大学毕业后，我先后在大型国企、上市企业从事技术、外贸工作，期间有三年时间是在波兰度过的。2001年7月，我开始涉足场馆行业，与雷爱新董事长一起努力，引进了国外优质人造草，并在国内建立了当时国内最早、最大的运动型人造草生产企业——广州爱奇实业有限公司，期间曾先后负责工程销售、品牌引进、产品销售、部门管理到现在整个企业的全面管理工作。

谈到让我难忘的重大事件，当时有北京大学项目，那是我们把SPORT COURT地板引入国内后铺设的第一片场地；另外，还有中国人民大学项目、广州大学城的项目及2010年的广州亚运会项目等，其中广州大学城项目最让我终身难忘。

我记得是07年的4月底，公司在当时承办全国大学生运动会的广州大学城项目中成功中标，为了保证工程按期完成，公司花重金包了五架飞机从意大利将整条跑道直接空运到广州，而正是这个项目的按期按质完成，垫定了爱奇实业与亚运会等大型赛事的合作基础，也进一步展示了爱奇实业的雄厚实力及美誉度。

场馆资源网：可否为我们详细讲述一下您在爱奇经历的难忘事件、明星项目，在您带领下优良团队所创造出的卓越成绩。

强力：从2001年到现在，整整十年时间。我很荣幸陪伴着爱奇实业从艰苦创业期到现在的蓬勃发展期。当然，有很多让我难忘的事情或者项目都历历在目，如2003年由爱奇实业生产并安装的北京先农坛人造草足球场获国际足联认证，这是全球第一片由中国制造，并获国际足联认证的人造草足球场，标志着爱奇实业已进入世界一流人造草企业的行列；另外，爱奇实业在2004年参与了中国人造草国家标准《人工材料体育场地使用要求及检验方法第3部分人造草坪足球场》的起草工作，2006年正式与国际足联签约成为第十九个全球推广合作伙伴，2009年爱奇实业参与了国家曲棍球人造草的标准起草工作等等……爱奇实业的名字在行业内耳熟能详，并赢得了国内很大一部分客户的信任与支持。

另外，爱奇实业还先后与08年残奥会闭幕式、10年广州亚运会，以及即将迎来的2012年海阳亚沙会、天津全国大运会、2013年天津东亚会等国内外大型赛事深度合作。一路走来，爱奇人精益求精、勇担重任，为盛会的成功举办奠定了坚实的基础。

场馆资源网：众所周知，爱奇实业一直以来在行业中，企业文化应该说做的非常有特色。可否为我们详细说说您与您的团队是怎样制定企业文化的，它的主旨是什么？同时，又是通过怎样的方式全面落实到每一位员工心中的。

强力：没有好的企业文化，就没有好的团队，当然也就没有好的业绩。基于此，从08年开始，在第三方的协助下创办了爱奇黄埔执行力培训基地，公司每一个新进员工都要参加这样的培训，以提升他们的执行力及“狼性”战斗力，此项工作已经建立了长效机制将一直延续下去。

爱奇实业一直非常注重企业文化的建设，尊重员工创造的价值，以人为本。通过品牌整合、制定各种激励制度，如考核机制、奖励机制、人员发展机制、福利制度等，以提高员工的凝聚力及归属感。企业在经营业绩的同时，也在经营着员工的情感。同时，还通过举办各种文娱活动、创办爱奇社区网、企业杂志等形式，进一步提升企业文化。公司还有一件每年都会做的而且非常有意义的事情，那就是在年会上对工龄满10年的员工进行表彰并颁发刻有名字的纯金纪念币，以表达公司对他们辛苦付出的敬意。2011年11月，爱奇实业被评为“广州市企业文化建设优秀单

位”，这也正是用心经营企业文化建设的最好见证。

场馆资源网：我们知道，您已经加入爱奇十年之久。多年来，您带领爱奇实业步步为营、快速发展，可否为我们详细介绍下，您是怎样打造爱奇管理团队的，您对于公司、团队的管理理念是什么？您的留洋经历是否对科学管理起到一定效果？

强力：十年来，爱奇实业以前瞻性的发展战略，领先的产品技术，创新的经营管理赢得了广大客户的赞誉。对于公司、团队的管理理念，概括起来主要是“公开、公平、公正”，让每一个员工在公司平台潜能都得到发挥，得到提升。爱奇实业不断成长，也建立了相对完善的绩效考核机制，挖掘员工的优势及弱势，帮助员工不断进步与成长。职业经理人对于团队的管理，通常可以划分为三种类型，第一种是能工巧匠型，第二种是元帅型，第三种是老师型，我觉得自己在爱奇实业的大家庭里面应该属于后者。

说到留洋经历，我觉得时间观念强、法制意识强，以及兼顾工作生活三方面令我很受影响。

场馆资源网：我们都知道，一个成熟企业的职业经理人往往身兼重任，压力也是不言而喻。给企业出谋划策的同时，还要领导整个团队，创造优良业绩等。可否为我们讲讲作为职业经理人的经验之谈，怎样做好一个职业经理人。

强力：我觉得一个合格的职业经理人，首先应该具备良好的职业操守，尊重人、有自己做人原则；其次，敬畏法律，敬畏制度；再次，需要不断提高自身的能力，以适应社会发展的需要，与时俱进。在中国，企业管理的最大资源是人，员工与客户永远是最大的财富，所以我们要了解并满足员工与客户的需求，才能达到多赢的局面。

场馆资源网：作为资深的场馆行业从业者，多年与行业同仁打交道中您也一定有一套为人之道，可否为我们说说您与同事、行业同仁打交道的方式，您与人相处的原则是什么？

强力：尊重别人，以诚相待，这是我为人处事的基本原则。不管是任何人，领导或者下属、客户或者供应商、业界同仁等等，我都会坚持我的原则。就像力是相互的，你尊重别人，自然也能赢得别人的尊重。

十年，青春燃烧的岁月



姓名：刘苏
职位：业务发展经理
工龄：10年

在爱奇实业的第一个十年里，我很荣幸自己一直在这儿，见证了她的初露锋芒、坚毅奋进和如今的朝气蓬勃。在这十年最美好的青春年华中，我为爱奇实业的发展奋斗着，同时，爱奇实业也推动着我的成长。我为自己从中所担任的创造者、实践者和见证者的角色感到自豪。我和伙伴们，用激情挥洒汗水，用欢笑喜迎收获。

在爱奇实业的第一个十年里，我很荣幸自己一直在这儿，见证了她的初露锋芒、坚毅奋进和如今的朝气蓬勃。在这十年最美好的青春年华中，我为爱奇实业的发展奋斗着，同时，爱奇实业也推动着我的成长。我为自己从中所担任的创造者、实践者和见证者的角色感到自豪。我和伙伴们，用激情挥洒汗水，用欢笑喜迎收获。

2001年，我这个80后，在60后的带领下，和一帮70后打江山，就这样顶着“老刘”的称号，一头扎进爱奇这个大家庭。那时，我们从人造草产品开始，成为第一家将这个产品带入中国，并引入生产线正式向国内推广的企业。

2001年7月-2002年，我在广州柏溢康体设备有限公司（爱奇前身）担任行政文员，负责人员接待、各类行政事务及销售文员的协助工作。这一年半，自己从一个稚嫩的小姑娘，慢慢融入社会。

2003-2004年，人造草产品推向市场后就获得良好反响。为满足市场需要，我们开始细分市场，从而产生了“爱奇得富”中高端类品牌和“百橙”大众类品牌，拥有了自己的商标、专利，并开始分不同的销售公司进行独立运营。

此时，我被抽调到广州百橙体育设备有限公司，开始了新营销公司的创办之路。企业运营初期，整体规模不大，作为总经理助理，基本全权负责公司大大小小等一切事物，强迫式地让自己在短时间迅速成长起来。

2005-2006年，是爱奇飞速发展的阶段，也是在行业内极具影响力的时期。为了更好地巩固市场和整合企业内部资源，我们将两个独立的产品品牌销售公司合并至广州爱奇得富体育设施有限公司，我担任总经理助理兼工程服务部经理。此时，我第一次正式开始带领团队。工程服务部是新成立的部门，我领着一帮三、四十多岁公司元老级的技术爷们儿，开始摸索系统化的售后服务体系，用言行传播着企业良好的市场口碑。

2007-2008年，在人造草品牌越来越具有市场价值的同时，我们成立了运动材料研究所，成为行业内第一家制定产品标准的企业。同期，我们将各产品的销售公司全部合并至广州爱奇实业有限公司，以集团式的管理模式，科学经营。我们成为行业内第一家真正成立市场部的企业，以成熟品牌的运作模式不断拓展我们的销售渠道；提高产品及企业美誉度，将产品成功打进奥运会主赛场。此时，我担任市场总监助理，在协助总监的管理工作中，对市场工作的细分有了较深入的了解，积极筹备了全国各地的经销商会、产品推广会，参与重点项目的推广，全力配合一线的销售同事，宣传企业品牌，促成销售成果。

2009-2010年6月，从北京奥运会之后我们成功参与广州亚运会，除产品提供外，我们还开拓了场馆咨询服务、场馆维护经营、体育设施租赁、体育俱乐部等综合型业务模式。服务管理部应运而生，我也被抽调至新部门全面负责。因为有了之前扎实的售前、售中、售后工作的执行和管理经验，我带着一帮年轻的80、90后朋友们，为企业的管理规范了各项流程制度和标准文案范本，基本确保所有环节零失误，大大降低以前分散管理的风险。

2010年7月-2011年12月，爱奇产品从单一品牌到多品牌同步经营，从服务国内赛事到建设国际大型体育赛事场馆设施，企业不断接受挑战，迅速发展壮大。

为了适应全速发展的企业集团与品牌协同力的挑战，适应全球化发展趋势，爱奇需要一个能凸显业内领先地位及反映“国际体育休闲产业整合服务商”的创新品牌战略的新品牌管理及识别系统。于是，我又调回市场部担任经理一职，和团队同事一起努力，沉淀和开发出适合爱奇全新的品牌整合识别体系，通过品牌化的手段，强化内部管理，清晰聚焦，加强企业对外的沟通力，不断积淀品牌资产。同时，我们创办了行业内第一本企业内部刊物《爱奇体育》，使“爱创奇迹”的企业文化有了一个良性的载体传播出去。

2012年，迎来企业发展的第十年，我们有了更多新型的成熟的产品、运营模式和业务服务类型。对于持续不断的国际赛事场馆建设及重点项目的对接，我又调任业务发展经理，负责公司重点产品、重点项目的市场开发和销售工作，也算是自己从内部管理部门深入到一线市场的又一次转型。

公司在不断发展壮大，对于企业科学化管理和员工个人技能全面化的要求越来越高，同时公司对于核心员工的培养和付出也是有目共睹。我一直很庆幸爱奇实业给我提供的每一个发展平台，这些平台不仅让我不断的自我丰富、成长，更让我感受到了个人的价值，是我职业生涯中不可磨灭的印记。对于我而言，是种宝贵的人生财富。

我很感谢这一路帮助我、包容我成长的领导和同事们！每次的工作沟通、业务讨论会议、培训、实战演练、外训等，都是非常难得的学习机会，其中凝聚了公司各级管理层的智慧，销售同事的业务经验和各岗位同事的工作方法。公司毫无保留地把这些机会提供给我，向那些优秀的人学习好的思维方式、好的解决问题方法、好的管理方式等，我很幸运的将这些信息融合，变成自己所需要的东西。一步一个脚印的消化掉，向前走！

2012年是承前启后，继往开来的一年。我们每一个人在这十年过程中都为之做出了这样或那样的努力，也倾注了许多的期盼，见证了她一步一步走向壮大。很多时刻，看着爱奇实业如日中天的成绩，我发自内心的骄傲。也许我们尚未达成人生最高的理想，在明天，在未来，相信我们一定会与爱奇实业一起，用激情燃烧岁月，共同拥有一个更加美丽的世界！

我伴爱奇共成长

我想说，不要害怕多做事，不要害怕做你从未做过的事，这些事让你成长，也为你创造更多的机会。



姓名：宋亚
职位：进出口部经理
工龄：10年以上

不知不觉加入公司已经整整十年了，回想起以往的经历，心里挺感慨的。2001年的某一天，怀着对未来的憧憬，来到了爱奇的前身——广州柏溢。当时毕业没多久，不清楚自己想做什么，或者想成为什么人，想着找个稳定的工作就行了。起初是做总经理秘书，以为只是些文职工作，随着对公司业务的了解，我发现我的主要工作内容是进口业务，包括采购，供应商关系等，文秘的工作相对比较少一些。当时公司人手不多，总共只有二十个人左右，除了文秘的工作，还兼了进口、行政等工作，工作量也比较大，经常需要加班加点，挺辛苦的，但挺充实。

我是英文专业毕业的，之前的工作基本上从事文职工作，很少用到英语，慢慢对专业有些生疏，对外贸方面也不太了解。那时的柏溢以销售进口体育设施为主，进口欧美的优质原料，然后在国内销售和施工。而我每天的主要工作就是与供应商沟通，或寻找新的供应商，以及原材料的采购。因此每天都会用到英文，经过一段时间锻炼，书面英语及口语的水平提高不少，为后来的工作打下基础。当然，工作中经常会遇到困难，比如刚进入公司时，对公司及产品都不熟悉，听说马上要接待国外的设备供应商，而且需要我做全程翻译，心里一点底也没有，挺担心的。尽管我尽量做好准备，但是对一连串设备和配件名称比较生疏，幸亏客户比较有耐心，他尽量解释得更清楚，并分段让我翻译，硬着头皮干，算是完成了任务。进入公司前，从未接触过体育行业，对这方面不了解，再加上全是英文，难度还是不小，但当时就有那种韧劲，不会我就学，一个词一个词地查，不

会就请教老外或者公司比较有经验的同事，就这样靠着一点一滴的积累，逐渐丰富了产品专业知识。我拿到的都是第一手的资料，同时把跟客户洽谈作为学习的机会，不敢说太好，但人造草的专业知识基本上没什么问题了。所有这此经历对于后面的业务开展帮助很大。

之前的工作内容比较单一，接触到的知识面也比较窄。在爱奇，接触到许多之前没有想到过的工作，比如，刚到公司不久，公司就开始着手建设工厂，我有幸参与了与美国公司合作谈判、进口设备及原材料采购等工作，这对于提升我个人综合能力很有帮助。

下面有一个经典的案例与大家分享。记得那是2010年10月的事，整个中国都在为亚动会的举办兴奋不已，爱奇有幸成为亚运会场馆建设的赞助商和供应商，公司为亚运会提供了四十多万张座椅及大量人造草场地，雷总和爱奇国际的董事CHRIS成为了亚运会火炬传递手，参与潮州站的火炬传递。大家为这一刻准备了许多，并且都期待着这一时刻的到来。谁知道最后关头意外发生了，CHRIS到达广州机场，发现签证已经过期，没办法进关，并且被要求返回境外。接到这个消息，我差点没晕过去，当时已经是晚上10点多钟了，第一反应就是找雷总想办法，谁知道雷总也没办法，叫我自己去解决。当时心里还有点埋怨，可没办法啊，这种事情如果出了问题对公司影响太大了。我只好一方面找到所有与亚组委有关的同事帮忙联系，一方面稳住CHRIS，找机场边检、公安局、亚组委接待的人协调。来来回回，联系了N次，有时好像有希望，有时好像不行，心情起起落



落，但由于时间太晚了，实在没有办法。我好说歹说，没有让航空公司把CHRIS带走，留在了边检等消息。后来公司的同事回复也不理想，我只能自己想办法了，于是想尽办法联系亚组委负责火炬传递的负责人，我们想了各种办法，包括惊动外事办的人，最终都没能确定，折腾了一晚上没合眼，一直到第二天早上七点多才看到曙光，早上七点钟我就赶到机场，好不容易才把CHRIS弄出来。没签证也能来，这真是听都没听过的新闻，我们还是搞定了，真是无法想象啊。不过还得感谢司机老徐在机场守候了一整晚，老外CHRIS也不容易，没吃没喝的，在机场的冷板凳上过了一晚。接着我们马上乘机去了潮州，还好，刚好赶上了火炬传递活动。当时灰头土脸的，还被人采访，郁闷啊……经历了这件事，我终于明白这世上就没有完不成的任务，就看你想不想去做到。

从柏溢到爱奇，虽然公司不算大，待遇不算高，问题挺多，但公司一直朝着更好的方向发展，规模在不断壮大，这一点让我对公司非常有信心。我呢，随着公司的发展，面对一个又一个机遇，由一名普通的秘书，经过进出口业务，最终做管理人员，抓住了每一个机会，成长了许多。我想说，不要害怕多做事，不要害怕做你从未做过的事，这些事让你成长，也为你创造更多的机会。当然，我能有今天，除了自己的努力，也要感谢雷总和强总对我的栽培，容忍我的缺点，发现我的优点。虽然目前的业绩不太理想，但我会想办法，为公司的发展贡献自己的力量。希望爱奇的明天更美好！



探寻成长的脚印

因为有了公司的良好发展才有了我的茁壮成长!

姓名: 涂志萍
职位: 财务主管
工龄: 10年以上

1998年夏天, 家乡遭遇百年不遇的洪灾。在度过了那段惊心动魄的岁月之后, 初出校门的我来到了广州, 那年我十八岁。

到广州的第二天, 我便开始了在爱奇艺的工作之旅。那时候爱奇艺实业叫做柏溢公司, 我在财务部任职财务助理。只有理论知识的我开始了对工作的实践, 从开具发票到编制凭证, 接着出具报表再到纳税申报, 我用心吮吸着这些专业经验, 一个月后, 所有的税务会计工作开始由我独立完成。领导说“一个没有任何工作经验的人在一个月后便能独当一面, 她甚感欣慰!”, 在这里我要感谢我工作上的第一位老师, 她把所有的经验都毫无保留地教给了我!

那时候柏溢在全国有着多家兄弟公司, 在康体行业, 广州柏溢的业绩骄人, 虽然不都是大项目, 但广东省内很多学校和小区都有由柏溢承建的体育场馆项目。我那时经常跟着销售人员外出收款、与客户办结算、去外地税局开发票等。2000年初, 公司组织去中新镇开年会, 当大巴车行驶到一片山林前便停了下来, 雷董带着大家下了车, 告诉我们这里将是我们的工厂……那时候的雷董还很年轻, 意气风发! 当我02年再去中新镇的时候, 那一片山林已变成了一幢办公楼和二幢厂房, 这便是爱奇艺实业的开始! 2009年3月我开始任职爱奇艺销售会计, 这时我才开始学习产品知识。虽然公司生产草坪已有多, 但是我在公司很少接触产品, 所以连常识都不

了解。草线、草高、行距、针数、底背等, 我逐一向人请教, 今天我虽然不是产品专家, 但基本知识绝对比一般销售人员还要好! 在这几年的工作中, 我参与了ERP上线、学习了ERP使用、处理了出口退税申报与外汇核销……

十年一晃而过, 我从一个初出茅庐的小丫头到如今已是三十出头的母亲。好多人好多事就在眼前, 仿佛放映机一样, 令我难忘的是同事之间的友好相处, 深深怀念那些曾经或正在一路前行的朋友! 如今公司很多竞争对手都曾是爱奇艺的员工, 十多年来他们进行着人生的转变, 越做越好, 这也是爱奇艺的另一种成功——培养企业家的学校! 而我依然在原地, 但经验上绝对不输给他们任何一个人。因为我是老员工, 因为有沾亲带故的关系, 曾被人误解, 我伤心但更加努力, 路遥知马力, 日久见人心! 很多次给自己设好离开的时限, 但终究无法坚决, 因为我是一个念旧而感恩的人, 这些年我成长了很多, 但正是因为有了公司良好发展才有了我的茁壮成长!

今天, 爱奇艺十岁了, 河南爱奇艺子公司也即将开业, 公司设定了更高更远的宏伟目标, 我祝福公司飞得更高更远, 在世界各地创立标志性品牌!

爱奇艺十载, 幸福十年

如果创造能带给企业与社会价值, 并且在这项工作中收获快乐, 那为什么不幸福继续蔓延?

姓名: 赵江梅
职位: 品牌主管
工龄: 10年以上



岁月葱茏, 没想到在爱奇艺一干就是十余年。持续创新到今天, 仍然感到太阳每天都是新的!

十年爱奇艺, 幸福生活与幸福工作一直伴随着我。而我对所理解的幸福, 就是做自己擅长和喜欢的事。在爱奇艺这个大家庭, 我找到了职业的愉悦和归属。

来爱奇艺之前, 年轻浮躁的我也曾经历过不同性质的工作, 总是在不断寻找着一条快速成长的通道。偶然机缘, 踏入了康体行业。

在爱奇艺这样一个不断推陈出新的公司, 我找到了存在的价值。十年前的康体行业万物复苏, 蓬勃向上。那时, 并不存在品牌, 而是以引进国外品牌为主。在爱奇艺最初与国际品牌合作的过程中, 公司领导层即以国际专业标准要求要求自己, 并逐步形成了专业的作业习惯, 严谨的工作态度, 创新的思维模式。直到今天, 爱奇艺一贯传承下来的专业品质、创新精神, 均源自彼时。

2002年, 爱奇艺顺势而为, 抓住市场机遇, 创立了国内第一家大型运动人造草品牌。随后, 渐次引进美国SPORTCOURT地板, 并先后推出看台座椅、卷装式压草板、体育俱乐部、迷你体育馆等产品, 其每一项新品的诞生, 背后都凝聚了公司团队的共同创造与集体智慧。

十年中, 面对康体行业的高速发展, 爱奇艺雷董不断在变化中寻求突破, 公司在他的带领下, 几乎每年都会有新产品、新项目、新的经营理念等着我们共同去学习、开拓, 只要是有益于爱奇艺的创造, 雷董一定会不

遗余力的去实现。同时他也倡导我们必须在工作中善于发现、大胆创新, 养成终身学习的习惯。公司的品牌工作, 除了执行, 更重要的应是创新。这是爱奇艺发展十年来, 引领行业发展的核心精神, 也正是这种创新变化的工作内容、平等互动的沟通氛围, 深深吸引着我。

快生意, 慢品牌。品牌资产是一个长期积累与持续叠加的过程, 十年磨一剑, 品牌工作也是一项沉淀积累的漫长修炼, 注定需要长期的学习与实践, 才能从青涩走向成熟。在这个追求无限高速的时代, 这项工作有时收效缓慢, 甚至格格不入! 曾迷茫, 也曾失落, 甚至考虑放弃……偶尔会停下来想一想, 什么样的生活及工作状态才是我们所需要的?

但我必须承认这项工作的巨大魅力, 如果创造能带给企业与社会价值, 并且在这项工作中收获快乐, 那为什么不幸福继续蔓延?

很荣幸, “爱创奇迹”的企业价值观与个人价值观的高度一致。在爱奇艺, 我珍视每个新项目所创造的学习机会, 并全力以赴投入工作, 在长期实战的打磨中, 不断淬炼企业品牌及个人品牌, 伴随企业品牌的系统进化, 孜孜不倦突破自身知识局限, 坚持学习, 持续创新。

人生关键的十年, 我在这里顺利完成了专业成长、专业塑造、专业转型。在未来, 我希望能戒骄戒躁, 通过扎实的品牌实践, 精耕细作, 继续与爱奇艺品牌共同成长。

见证爱奇发展，感怀企业成长

责任和忠诚的背后是感恩，感恩的背后是动力与信念，那就让我们学会从感恩开始，认真践行，做一个合格的爱奇人，共同发展企业，创造财富，建设更美好、辉煌的未来。



姓名：刘小荣
职位：织草车间主管
工龄：10年以上

回望我在爱奇走过的日子，抚摸曾经留下的那一串串深深浅浅的痕印，在步入工作岗位的这20年中，我有超过十六年在爱奇实业这个团队中渡过。我从一个一无所知的新人开始融入这个团队中，然后认知这个团队，这个过程虽然是那么自然，但对我来讲，却都是终生难忘。

十六年风雨坎坷，十六年传承跨越，十六年的并肩携手，成就了爱奇实业今天的辉煌。成长的道路离不开紧密合作，过去的十六年，不过是短短的一瞬间，而我也从当年的“小刘”步入了“老刘”的行列。然而，对于今天的爱奇实业而言，却是一部充满机遇与挑战、拼搏与奉献的创业史。对于我的人生而言，何尝不是如此！

1996年9月1日，正是学生开学的第一天，我也有幸在这天进入了爱奇实业的前身——广州柏溢康体设备有限公司。担任矿泉水化验员及仓管员，负责矿泉水的加工和化验以及仓库货物管理。在进入公司之前，我是搞美术专业的。现在却进入了完全不同的行业，正是这一天，成为我参加工作以来的第一个转折点，也是这一天，让我有幸一直见证爱奇实业不断的发展壮大和辉煌成就。

1998年，随着公司的不断发展，公司成立了广州新格国际贸易有限公司，主要做世界餐饮巨头麦当劳和肯德基的厨具贸易。我同时也有幸被调入负责麦当劳厨具的管理和运输。2000年6月份，我被公司任命为仓库主管，全面负责仓库的物料管理、安全管理、物流管理以及人员管理等。那时候，管理对我而言比较模糊的概念，公



司配备了专用电脑，但我的电脑运用是比较薄弱的环节。但我没有气馁，在不断的请教同事的同时，购买了电脑应用书籍，晚上加班学习。正是由于这两年扎实的学习和不断充实自己。才为2002年爱奇得富工厂开业后被任命兼职工厂仓库主管打下了坚实的基础。

2006年9月25日，我被公司领导从仓库调入人造草生产的最后一道工序、也是最关键的部门织草车间任车间主管，全面负责车间的生产管理并兼职仓库主管。这个工作对我来说又是一个全新的挑战，本身我从未涉足过生产管理，可以说是一窍不通。生产排单、质量、产量、交期如何保证，人、机、料、法、环缺一不可，可我所知甚少。车间当时的管理现状比较初级，硬件设施较为落后，员工人心涣散，生产效率非常低下。但是，我是一个不服输的人，知道这次的工作调动会对我将来的发展和人生规划产生多大的影响。所以，我必须将压力转化为动力，于是就购买了几本生产管理方面的书籍。利用晚上休息时间学习，快速给自己充电，并不断请教老员工，熟悉工作流程、生产排单、质量事故的发生与预防、员工人身安全、设备故障排除等，每天工作至少在12小时以上。每周有三个晚上会在凌晨3-5点钟到车间巡夜，有时会整夜呆在车间，第二天又正常上班。在不断的努力和坚持下，在2007年初修改和制定了车间管理制度、设备保养规范、作业指导书、员工培训资料、生产用各种报表、安全培训资料等，车间配备了电脑和统计员。逐步走向电脑管理，质量和产量有大幅提升、交期也基本能得到保证，特别是团队建设也取得了初步成效，部门管理开始走向正轨。

2008年，公司有幸将产品打入北京奥运会主会场，爱奇实业的品牌从此走向全世界。在奥运会会场出现的人造草就是我和我的同事们齐心协力，辛苦一个多月完成的值得骄傲的优质产品。2010年，广州亚运会开幕，所有人造草产品全部出自我们这个团队。2011年，为适应市场新的需求，我们一直配合公司技术部不断开发新产品，为了在日益竞争白热化的人造草市场立于不败之地。在公司领导的大力支持下，车间和设备部一起对设备进行不断的改进，尽可能机械化、自动化，在提高生产效率，降低人工成本上很下功夫，公司也花巨资购买新设备进行硬件投入。在软件方面，车间一直坚持不懈的加强团队建设，进行安全培训、技能操作培训、简化生产流程、严格按照ISO体系要求操作。使部门从产品质量、生产效率、交期等方面有大幅的提升。

社会的不断进步，公司的不断发展壮大，对企业管理的要求也越来越高，公司领导也非常重视人才的培养，多年来，不断的给予我自我提升和发展的平台，内训、外训总是会考虑到我，让我在工作实践和学习中不断进步和成长。

责任和忠诚的背后是感恩，感恩的背后是动力与信念，那就让我们学会从感恩开始，认真践行，做一个合格的爱奇人，共同发展企业，创造财富，建设更美好、辉煌的未来。

十年心语，真情实感

时光沉淀下来的东西，带着历史的厚重，只有用心去感受，才能够体会和领悟其中的真谛。

光阴荏苒，
十年间，我们渡过了重重难关，也通过了层层考验。

这一切，
无论是一直陪伴在爱奇艺左右的老员工，
还是满腔热忱的新员工，都有说不完的故事。
对于爱奇艺的未来，每个人也都有自己的心愿和希望。
现在，让我们一起来聆听他们心里最真实的声音吧！

- 信念激发热情，创新推动发展
- 专业专注专心，成就民族品牌之路
- 爱奇·齐爱
- 凝聚产生力量，团结诞生希望
- 如何正确对待客户投诉
- 如何进行电话营销
- 十年光景，朝夕相伴



信念激发热情 创新推动发展

——爱奇实业十年发展思索

文/人事行政部经理 王雪辉

我们必须改变过去种种错误的用人观念，在人才选择中多一些理性，多一些尊重，多一些自我认知，制定符合企业自身实际的人才发展战略，才是企业持续进步的根本所在。

时光如梭，广州爱奇实业有限公司已经走过了十个年头，在这十年间，爱奇不断创造着奇迹。爱奇凭借坚定的信念、饱满的激情、以及对体育产业发展的执着与创新，见证了其在中国人造草行业的权威地位；并通过不断的努力，参与了北京残奥会、广州亚运会的场馆建设，让爱奇的人造草、看台座椅等产品得到了世人的瞩目。十年风雨，无论与企业一起成长的员工、还是已经离开的员工，亦或是新加入的员工，他们都为公司的发展做出了巨大的贡献。他们是爱奇公司的主角，在奋斗中逐步形成了坚实的团队力量，在拼搏中与企业风雨同行，这也是爱奇不断向前发展的生命之源。

一项有关中国民营企业发展的调查数据显示，中国民营企业目前约有800万家，但是平均寿命仅为3.5年，其中经营年限在10年以上的仅占10%。广州爱奇做为体育行业的一家民营企业，在这个朝阳行业中探索前行，从参与制定人造草国家标准开始，就注定了其与众不同的脚步。十年间，爱奇不停书写着传奇：第一个与世界最优秀的人造草生产厂家合作，并引进其先进技术和设备在国内生产出第一片人造草；第一个与世界拼装运动地板厂家合作，并引进国内第一片可移动的运动地板；第一个在国内创新设计生产出带有广告牌商业价值的看台座椅；第一个在内地开设工厂的体育制造商……爱奇就是凭借敢为天下先的精神，不断地创新技术、产品、运营模式，让企业从一个普通

工程商和一个人造草生产商逐渐发展成为一家集技术、生产、销售、服务为一体的体育休闲产业整合服务商，另外，他还在不断地探索并尝试体育产业经营领域的多元化业务。

俗话说：十年树木、百年树人。十年相对于百年的企业发展史来说，还只是刚刚开始。面对企业内外部的复杂环境和激烈竞争，公司的发展也将进入一个新的阶段，企业要突破自身发展的瓶颈，紧紧抓住市场商机，建立完善的管理体制，打造高效率的团队，建设优秀的企业文化，这些都是我们目前需要思索并努力实现。下一个十年对于爱奇公司、对于体育行业来说，必将发生更多的格局变化，如何在激烈的市场竞争中取胜，如何应对更大的挑战压力，是值得我们深深思考的问题。另外，我们必须改变过去种种错误的用人观念，在人才选择中多一些理性，多一些尊重，多一些自我认知，制定符合企业自身实际的人才发展战略，才是企业持续进步的根本所在。

相信爱奇人一定能够共同努力、用实际行动来诠释爱奇公司的发展理念，用爱心创造奇迹！



专业 专注 专心 成就民族品牌之路

文/进出口部 Vianne

秉承创新、专业、诚信、人本的核心价值，“通过不断创新，成为倍受尊重的国际体育休闲产业引领者”是我们所有爱奇人的努力奋斗目标。

非常有幸能够加入爱奇进出口部，成为爱奇这个大家庭的一员。虽然加入到这个团队只有短短一个星期的时间，公司领导对工作的精益求精，公司对品牌服务专业、专注、专心的追求等等浓厚的企业文化氛围无不深深地感染着我。作为爱奇团队的一员，我感到无比自豪，并且相信这种自豪感将使我更有激情的投入到以后的工作中去。

进出口部是非常考察个人综合实力的一个部门。我们的服务对象是来自全世界的专业终端客户、零售商、批发商、项目客户等，加上国际贸易本身的众多不确定性因素，公司对我们进出口部每位成员的语言、专业技能以及对产品的熟悉程度等方面都提出了更高的要求。毕业至今已经是第三个年头，虽然在过去的工作中积累了一定的工作经验，但是来到一个全新的工作环境，面对从未接触过的产品和行业，我难免感到压力。在这个星期的学习和与同事的接触中，公司大大小小的专业目录，领导和同事的专业技能和知识，无微不至的服务，都让我感受到我们爱奇团队对专业的强烈追求，同时也激励我自己在更短的时间内了解和熟悉产品，尽快适应和了解行业，从而为爱奇做出贡献。只有专业，才能成就品质。这是对爱奇专业追求的最好总结。公司成立至今，对产品的不断研发和改进，成功地协办了国内外大大小小的体育项目，这些是爱奇专业实力的最好见证。爱奇能在大浪淘沙的市场经济中屹立不倒并且能成为响当当的民族品牌，

离不开公司全体员工对专业孜孜不倦的追求。

专业是一种技能，而专注则是一种态度。我有幸能随同事的客人一起到公司工厂参观生产过程，去车间深入学习产品。在工厂里，工人们对待参观者的彬彬有礼，工厂现代化的流水生产和制度化管理，车间的机械化操作等都让我们叹为观止。最让我印象深刻的是客人对一成品提出了更高的质量要求，工厂的领导了解情况后能认真虚心地听取客人的意见，并且诚恳的表示会尽快给出解决方案来满足客人的要求。在送客人回去后，工厂领导还不忘叮嘱业务员及时向车间相应负责人反馈问题，务必把好质量关来提高客人满意度。就算牺牲了经济效益，也要让客人满意，这种没有最好只有更好的专注的服务态度，是爱奇实力不断积累壮大的必不可少的一个因素，也将会成为实现公司经济效益跟自身发展良性互动，推动公司品牌不断壮大发展的不竭动力。

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。秉承创新，专业，诚信，人本的核心价值，“通过不断创新，成为倍受尊重的国际体育休闲产业引领者”是我们所有爱奇人的努力奋斗目标。爱奇公司的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与爱奇一起迎接辉煌的明天。



爱奇 · 齐爱

文/财务部 熊燕

曾经的辉煌并不能代表未来的成功，未来的画卷需要我们自己用心勾勒，成竹在胸才能挥洒自如。未来，让我们一起用爱去创造奇迹。

2011年12月26日，我人生中的一个重要日子——这一天我加入了广州爱奇，成为这个大家庭中的一员。这一天是我人生中新起点，也是新的征程。时光荏苒，转眼几个月过去了，在这几个月中对单位由陌生到熟悉，由熟悉到清晰，由清晰到具有主人翁责任感，这每一阶段都是对爱奇爱的深入，情的升华，意的凝结。

俗语说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。一个好的集体是大家一起铸就的，没有大家的共同努力，想成为好的集体只能是痴心妄想。“一个筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成团”，单凭个人力量取得成功，只能是痴人说梦，只有团结合作，齐心协力，才能最终成功！刘邦用得张良、韩信、萧何，得以成就霸业；刘备用得孔明、关羽、张飞、赵云，得以鼎立天下；宋江是一遇大事就手足无措，不知“如何是好”的主儿，幸好有梁山一百多兄弟“哥哥休要惊慌”的辅佐，才能占据八百里疆场。诸如此事，让我从一开始就深深认识到：江山不是某一个人物就能取之，企业的好与坏也不是某一个人领导来决定的。

爱奇过去的十年我没有来得及参与，没能和大家一起分享胜利的喜悦，感受成功的快乐，呼吸风雨的醇

香。但是，在加入爱奇这短短的岁月中，我却从单位过去十年的光阴中看到了爱奇人坚韧的性格，坚强的信念和敢于承担各种责任的精神，我为能加入这样的群体而由心地感到自豪与骄傲，爱奇人也真正让我体会到什么叫“团结就是力量”，爱奇人是你们让这句话在我心中产生了震撼感；爱奇人，你们也让我深深的懂得：成功是属于一个团队。

正是因为爱奇有着底蕴醇厚而又朝气蓬勃的企业文化，有着睿智的领导者，有着非凡的战斗团队，才会有着爱奇今天“国际体育休闲产业引领者”的美誉，才能让爱奇在过去十年滚滚大浪中脱颖而出，才踏出了一条只属于爱奇的光明道路。

十年来，我们信步闲庭看云舒云卷；十年来，我们搏击商海看潮起潮落。十年的积淀告诉我们：曾经的辉煌并不能代表未来的成功，未来的画卷需要我们自己用心勾勒，成竹在胸才能挥洒自如。

今天的世界虽然群雄并起，危机四伏，但我们坚信爱奇的未来仍将充满光明。机遇是与挑战并存的，只有勇于面对挑战，敏锐地抓住机遇，才有可能突出重围，奔向胜利之路。

未来，让我们一起用爱去创造奇迹。



凝聚产生力量 团结诞生希望

文/财务部 李苗

个人好比大海里面的一滴水，离开大海很快就会干涸消失了。团结协作，共同发展是团队取得成功的要点。

最近大家都忙着看欧洲杯，看着球员们在草坪上激烈地挥洒汗水，我不禁想起了团队精神。

何谓团队精神？团队精神就是所有团队成员都为了一个共同的目标，自觉地担负起自己的责任，并甘愿为了团队而牺牲自己的某些利益。分工合作，相互照应，以快速敏捷的运作有效地发挥角色所赋予的最大潜能是团队精神的具体表现。一个团队，不仅要有优秀的人才，更需要有统筹有方的组织者、领导者。更重要的是，需要有一个士气高昂的团队精神。团结协作，共同发展是团队取得成功的要点。

在一个团队中，所有的活动都要围绕一个共同的目标展开。但团队的各个部分甚至每一个人都是相对独立的，它们都有自己的目标和任务，都要独当一面。就拿我们部门来说，每个公司员工最关心的一个问题就是这个月的工资能否及时到账。别小看发工资是一件很轻松的事情，看似简单做起来可不容易。每个月发工资需要牵扯到多个部门，发工资那天财务人员是最不能受干扰的，因为输错一个字一个数或是一个符号都很有可能上传不了银行不予支付。有人说每到15号前一两天总会看到王小姐的身影，没错，王小姐就是来协助我们及时准确无误发放工资的，无论是

炎炎烈日还是狂风暴雨，她都毫无任何怨言。这足以证明我们的同事及各部门的团结，最终的目标就只有一个，那就是及时无误的将工资发放到员工的银行卡上。

我们团队中的每一个成员都不能以自己为中心，千万不要自以为是，因为个人好比大海里面的一滴水，离开大海很快就会干涸消失了。团队为员工提供了施展自己才华的机会和舞台，提供了实现理想的机会。但作为团队的一员，员工一定要时刻铭记自己的职责和使命。员工只是团队的一员，即使再受重视，再有才华，也不能以自我为中心。团队的性质决定了每个员工只是团队的一部分，员工的所有工作都应该以实现团队的目标为中心，只有这样，才能建立一个高效率而无坚不摧的团队。



如何 正确对待客户投诉

文/进出口部 刘妍

现在市场竞争日益激烈，商品同质化，价格竞争白热化，顾客也越来越挑剔，再好的企业也会遇到顾客投诉，怎样有效地处理顾客投诉是每一个负责任的企业都必需面对的问题。

如何正确地处理客户投诉

1.先处理情感，后处理事件

2.耐心地倾听顾客的抱怨，分析顾客抱怨的原因。

一般的客户投诉多数是发泄性的，情绪都不稳定，一旦发生争论，只会火上加油，适得其反，所以一开始必须耐心地倾听客户的抱怨，避免与其发生争辩。

3.正确及时解决问题。

对于客户的抱怨应该及时正确地处理，拖延时间，只会使客户的抱怨变得越来越强烈，客户感到自己没有受到足够的重视。

4.要站在顾客的立场上来将心比心

服务人员必须站在客户的立场上将心比心，诚心诚意地表示理解和支持，承认自身的过失。因此，对所有的客户投诉的处理，无论是已经被证实的还是没有被证实的，都不是先分清责任，而是先表示道歉，这才是最重要的。

5.迅速采取行动

了解客户的痛苦而不采取行动是一个空礼盒。比如，

“对不起，这是我们的过失”，不如说“我能理解给您带来的麻烦与不便，您看我们能为您做些什么呢？”客户投诉的处理必须付诸行动，不能单纯地理解和支持，要迅速地给出解决方案。

6.解决问题

①为客户提供选择

通常一个问题的解决方案都不是唯一的，给客户的选择会让客户感到受尊重，同时，客户选择的解决方案在实施的时候也会得到来自客户方面的更多认可和配合。

②诚实的向客户承诺

能够及时地解决客户的问题理所应当，但有些问题可能比较复杂或特殊，我们不确信该如何为客户解决，此时不要向客户作任何承诺，而是诚实地告诉客户情况有点特别，会尽力帮客户寻找解决的方法但需要一点时间，然后与客户约定回复的时间，一定要确保准时给客户回复。即使到时候仍不能帮客户解决，也要准时打电话向客户解释问题进展，表明自己所做的努力，并再次与客户约定答复的时间。相比向客户承诺你做不到的事，你的诚实会更容易得到客户的认可。

总之，企业需要客户投诉，客户投诉的意义在于有效地处理客户的投诉，把投诉所带来的不良影响降到最低，从而维护企业形象，赢得客户的高度信赖。



如何进行电话营销

文/进出口部 杨国荣

还记得第一次打电话给外国客户，跟多数人一样，些许的兴奋，些许的紧张，带着稍微颤抖而高涨的声音……

渐渐地，便熟悉了，我的外贸职业生涯由此开始。

从邮件到电话，可以说是外贸的进步，一种营销方式的转变。很多人难免无从下手，或者出现电话交流词不达意、太过书面化等状况。那么，要怎样顺利进行外贸电话营销呢？下面我跟大家分享一些技巧方法，供大家参考：

一、声音

声音是客户在电话营销中了解你的直接载体。只有做到声音有感染力，才会对电话营销起到有利作用。一个有感染力的声音，必须把握好以下几个要点：

1.热情。让客户感受到你的热情，要调整好自己的情绪。客户虽然见不到你，但是你的精神状态他们感受得到。在自己状态好的时候进行电话营销，面带微笑，疲倦的时候调节一下，不要把自己的负面情绪传递给客户，否则客户是不会买账的。

2.语速与发音。打电话时，发音咬字要清晰，让客户听清楚你在讲什么，一个清晰的发音，也能让客户感受到你的专业性。当然，不能为追求清晰，而说话太慢，否则客户会很不耐烦，特别是外国人，他们一般生活节奏都比较快。太快的语速也会使对方听得云里雾里，不清不楚。

3.节奏。适当的停顿可以更有效地吸引客户的注意力。在声音方面，根据客户的节奏和说话方式，来调整自己的说话节奏是最好的。如果客户说话快，那就跟着他的节奏，如果客户比较稳重，那就不宜太过激昂。适应客户的节奏，适当的时候带动客户，这是最好的方法。

二、交谈内容

交谈内容是电话营销的核心，它决定着合作的成败。在与客户交流中，要做到以下几点：

1.先思后行。谈话要有逻辑性。先上网获取客户的重要信息，包括重要联系人、邮箱以及对方公司的主营业务，现有哪些供应商等。了解得越多，越有底气，交流也会更顺畅。做到交流有主有次，一击即中。同时设计好台词，有逻辑性，不能前言不搭后语。针对客户的问题要有逻辑性，给客户一种头脑清晰的感觉。

2.自信。作为电话营销员，一定要自信，说话不能吞吞吐吐。尽量不要用一些模棱两可的词。如果客户觉得你信心不足，他势必很难相信你说的话。说话时自信果断，可以有效地增加客户对你的信任程度，增加生意成功的概率。


3.说话要简洁。千万不要啰嗦，整理好自己的思路，用简洁清晰的话来表达自己的观点。不要说一些无聊的话，在短时间内给客户一个清晰的概念，这会被客户觉得愉快，留下一个好印象，有利于生意达成。

十年光景，朝夕相伴。

引言：爱奇艺十年，是爱奇艺人用自己的热血和汗水浇灌的十年。在这十年中，每一个爱奇艺人都带着自己的故事，故事背后的酸甜苦辣只有自己才能够体会。面对曾经的辉煌，爱奇艺人都无比自豪；展望未来的发展，所有人都翘首以盼。现在我们来听一听爱奇艺人对爱奇艺十岁生日的祝福和寄望吧！



2010年，怀着憧憬与向往，我加入了爱奇艺实业有限公司，正如我前期预想的一样，公司充满了压力和机遇，看到公司业绩稳步增长，回顾自己在公司的足迹，满心欣慰。我期望能够在充满活力、蓬勃发展的爱奇艺土壤里，播种希望，收获幸福！
——杨海全



朝阳事业，我们走过十年；漫漫长路，我们足下探索！
——刘小荣



公司发展越来越好，做中国体育材料的领头羊。员工能得到更多收获，找到自己的发展平台。
——彭建明



公司创业十年，我有幸参与了后五年的发展。有过伤心，但更多的是欢乐；有过抱怨，但更多的是激励；有过失望，但更多的是希望；付出了辛劳的汗水，也收获了丰硕的果实。在下一个十年，我愿与你——“爱奇艺”共同成长，共创辉煌！
——杨小初



希望公司未来发展向多元化、专业化发展。
——刘苏



十年创业经风雨，一心铸就新辉煌。
——宋燕宾



相伴十年，风雨同行；携手并进，同筑爱奇艺。
——臧丽娟



忆爱奇艺十年，力创奇迹，愿爱奇艺前景，增创辉煌。
——刘庆标



岁月的意象渐渐绿了，嫩叶和新叶的歌，沿着年轮旋转，祝愿爱奇艺的明天越来越好！
——江依云



我衷心地祝愿爱奇艺，力拼辉煌，蓬勃发展，日胜一日，芝麻开花节节高！
——罗蓉娟



十年爱奇艺为精，周到服务客户欢；同仁同智共同心，十载寒暑共迎新。
——王良



过去，我们经历了成功与失败，收获了幸福与喜悦。未来，爱奇艺人携手共进，再创辉煌！
——邓经纬



未来，希望可以在爱奇艺安居乐业。
——江文娟



通过努力奋斗，拥有更好的生活！
——陈桂珍



严把质量关，产品质量更好一点。
——何泰敏



祝爱奇艺蓬勃发展，日胜一日！
——张金桃



选择比努力更重要，真正的成功是需要时间和努力的，选择“爱奇艺”不会错。
——杨腾强



祝爱奇艺办越好，再创新高。
——褚庆友



祝爱奇艺事业蒸蒸日上，走向世界！
——黄小根



愿爱奇艺在下一个十年，下下个十年，下下下个十年，未来更多的十年……创造更多的奇迹，ohyeah！
——何甜



十年南疆拓土，十年中原立足；用创新领跑中国，凭品质走向世界。
——鲍世玉



十年创业，历经风雨，祝愿爱奇艺创造更多的奇迹！
——陈小文



我把祝福和希望的种子放在将融的雪被下，让它们在春风的吹拂中茁壮成长，送给你满年的丰硕与芬芳，我的爱奇艺！
——黄少珍



2012 NEWS

新闻连连看，欢乐十周年

聚焦2012，
我们收获了胜利和荣誉，也经历了波折和坎坷。
重大项目的成功中标，
顶级赛事的积极参与，
创新产品的顺利研发，
河南基地的隆重开业……
这一切，是送给爱奇最好的生日礼物！

- 荣誉篇
- 赛事篇
- 展会篇
- 活动篇
- 你所不知道的足球趣答





甘肃礼县第一中学



荣誉篇

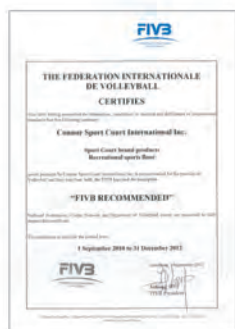
Honors

甘肃礼县第一中学足球场喜获国际足联二星认证

2012年2月7日，由爱奇实业生产的人造草铺设的甘肃礼县第一中学足球场顺利通过国际足联二星认证，这是由爱奇人造草铺设的且在国内第二次获得国际足联认证的场地（早在2003年8月，爱奇实业在北京先农坛铺设的足球场顺利通过国际足联认证，是全球第一片由中国制造，并获得国际足联认证的场地）。据统计，爱奇实业在全球范围内获得国际足联认证的场地达51片之多，稳居国内行业之首。

SPORT COURT地板产品获国际排联全球推荐

继国际篮联、国际网联、国际羽联等数十家权威机构的认证后，2012年SPORT COURT地板又添荣誉，顺利通过国际排球联合会认证，并成为其全球推荐产品，这标志着SPORT COURT地板真正成为了“全能明星地板”。爱奇实业在02年将SPORT COURT地板引入中国，为许多重大赛事、大中专院校等提供了专业的运动地材，其特有的侧向缓冲技术等专利、良好的安全性能、简易安装、多功能及贴心免维护等优势，获得了行业及客户的高度认可。



爱奇人造草成功中标恒大国际足球学校项目

2012年3月，经过公开招标竞选，爱奇实业在激烈的竞争中脱颖而出，成功中标恒大地产集团重金打造的恒大国际足球学校足球训练场人造草坪项目。恒大地产集团相关负责人表示，选择爱奇实业的人造草产品，缘于其雄厚的研发及生产能力，优秀的品牌及企业文化，产品的高性价比以及为客户“一对一”量身定制的优质服务。

爱奇实业再获“广东省高新技术企业”殊荣

新年伊始，捷报频传，2月27日爱奇实业再次顺利通过广东省高新技术企业认定。近几年来，爱奇实业高度重视自主创新，把科技创新作为培育企业核心竞争力的重要手段，与华南理工大学合作组建“广州爱奇运动材料研究所”，成立市级企业技术中心，这些举措不仅提高了企业的科技水平，还取得了丰硕的科研成果。

到目前为止，爱奇实业已经拥有20多项专利，其中包括发明专利3项，企业的自主知识产权和无形资产与日俱增，发展势头良好。



爱奇实业曲棍球草入选“广东省自主创新产品”

2012年3月8日讯，爱奇实业旗下的明星产品——曲棍球草通过了广东省科学技术厅、广东省发改委、广东省经济与信息化委员会、广东省财政厅、广东省知识产权局、广东省质量监督局等六部门的联合认定，荣获“广东省自主创新产品”称号。此次入选的曲棍球人造草产品，是由爱奇实业自主研发的高端人造草。目前，在国内众多人造草品牌中，爱奇实业旗下的曲棍球专用人造草产品始终走在行业前列，并备有多款供曲棍球使用的人造草产品型号。





江苏淮安曲棍球场获国际曲联最高认证

2012年7月18日，江苏淮安实验学校曲棍球场顺利通过国际曲联最高标准认证。

据悉，江苏淮安新区实验学校曲棍球场将作为2014年江苏省第十四届运动会指定场地，按照伦敦奥运会的标准采用爱奇实业生产的曲棍球草进行建造，也是继广州黄村曲棍球场之后第二块通过国际曲联最高认证的永久性曲棍球场地。与伦敦奥运会曲棍球场地一样，该校曲棍球场竞赛区采用蓝色草，在比赛中场内的蓝色将与白色的球和标志线形成鲜明的反差，让球员、裁判和观众能够一目了然，而球场四周的缓冲区则采用醒目的粉红色草，视觉效果别具一格。



爱奇实业被选定为广东省“博士后创新实践基地”

2012年8月，爱奇实业“科研航母”再添利器。在16日由广东省人力资源与社会保障厅举办的全省专业技术工作会议上，爱奇实业顺利通过专家评审，被选定为广东省“博士后创新实践基地”，此举标志着爱奇实业企业技术中心从此拥有了自己的博士后科研工作站。

博士后创新实践基地的建立，将夯实爱奇实业的人才与技术基础，依托政府对体育产业的引导与扶持，凭借有竞争力的人力资源和爱奇人独到的全球化视野，爱奇实业将在国际化道路上坚定的阔步前行！



爱奇环保草荣膺第七届国际发明暨教学新仪器新设备展金奖

2012年11月9日至12日，以“创新驱动、开放合作”为主题、具广泛社会影响力的第七届国际发明暨教学新仪器新设备展览会在苏州市昆山国际会展中心举行。

此次展会，爱奇携环保人造草精彩亮相。在为期四天的展会中，这款产品吸引了众多专家广泛关注，被喻为“真正的体育地面绿色产品”，因其产品可循环再生利用，受到国家领导、行业专家、及广大用户肯定。同时，该产品也完美契合了展会“改善民生、可持续发展”的宗旨，因而在闭幕式上，一举荣膺国际发明展金奖。



赛事篇

Matches

日本篮球职业联赛对SPORT COURT地板情有独钟

2012年1月15日，日本埼玉县超级舞台观众席挤满了14000名球迷，一同见证了日本篮球职业联赛全明星赛的精彩赛事。

据悉，埼玉县超级舞台拥有超过63,000平方的sport court® Response™产品，日本篮球职业联赛一直选用sport court地板，这充分说明sport court地板产品可以举行高水准的职业篮球赛事。

从街头比赛走向奥运赛场

2012年3月1日，国际顶尖地板品牌SPORT COURT成功签约国际篮联，成为“国际篮联3对3街头篮球比赛官方指导篮球场地”供应商、“国际篮联3对3街头篮球世界巡回赛官方指导篮球场地”供应商以及“国际篮联3对3街头篮球世界杯官方指导篮球场地”供应商。

SPORT COURT地板作为国际篮联的官方指定地板，将从街头比赛走向奥运赛场，与众球迷一起见证这一全球最高级别的赛事。





爱奇鼎力支持广东女曲 勇夺全国女子锦标赛亚军

2012年8月26日，全国女子曲棍球锦标赛在内蒙古自治区鄂尔多斯市伊金霍洛旗举行。由广州爱奇鼎力支持赞助的广东女子曲棍球队，一举勇夺该次比赛亚军。广州爱奇推崇奋勇拼搏的体育精神，对广东女子曲棍球队近年来在各项重大比赛中多次取得优异成绩深表赞赏。广东女曲坚韧、不服输、敢于创新的团队信念也是爱奇体育事业的核心精神，全体爱奇人将以她们为榜样，抓住每一个市场机遇，开创美好未来。

SPORT COURT地板助力广州国际篮球节

2012年7月4日，第二届广州国际篮球节在天河体育中心与全世界球迷相约，点燃运动的热火。值得一提的是，作为此次篮球节中的一个重头戏的篮球欢乐嘉年华活动于7月4日至6日在广州天河体育中心南门广场举行，由爱奇实业提供的SPORT COURT悬浮式拼装运动地板为该活动助力，优秀的运动性能让赛事更加缤纷多彩，吸引不少热爱篮球运动的广州市民前往体验。



爱奇实业大力赞助广东省首届百县（区）足球赛

2012年9月18日，由爱奇实业大力支持的广东省首届百县（区）足球赛在国家女子足球英德训练基地隆重开锣。省政府许瑞生副省长、省体育局杨迺军局长等领导为比赛开球。本次赛事分为两个阶段，来自全省各地级以上市和顺德区的22支地区代表队，约6500多名运动员经过两轮激烈的争夺，于广东省奥林匹克体育中心顺利落下帷幕。此次赛事得到了爱奇实业的大力支持，除了代表荣耀的奖杯及丰厚的奖金之外，冠、亚军还分别获得了由爱奇实业提供价值数十万的创新专利产品——移动式迷你体育馆。



展会篇 Exhibitions

第30届北京体博会：爱奇实业精彩绽放

5月17日，2012(第30届)中国国际体育用品博览会在北京新国展中心隆重举行，此次展会正值爱奇实业成立十周年及河南生产基地投产之际，品牌重新梳理并顺利完成改造后的爱奇实业继续以简驭繁，秉承简约设计风格，以高雅白为主调，配以天空蓝企业LOGO，再次凸显了爱奇实业简洁、大气、国际化的品牌风格。

“移动式迷你体育馆”精彩亮相广东体博会

9月22日，第十三届广东国际体育用品博览会将在广州举办。此次体博会，无论是从展位的设计、展品选择还是团队阵容均比往届强大，其中由爱奇实业自主研发的专利产品“移动式迷你体育馆”首度亮相，给大家全新的运动体验。我国大型社区、学校、企事业单位体育用地均较紧张，而“移动式迷你体育馆”的出现，正好对社区体育运动起到了良好的助推作用。



第112届（秋季）广交会

10月15日-19日，第112届中国进出口商品交易会在广州琶洲展馆隆重开幕，爱奇展位以纯净、简约的设计风格，丰富多样的产品吸引了中外客户的广泛关注，除专业的人造草、亚运看台座椅，还有创新产品迷你体育馆等。借此契机，爱奇实业进一步拓宽了国际市场销售，促进了与国际客户的沟通交流。





活动篇

Activities

歌舞翩跹辞旧岁 激情飞跃迎新年

2012年1月15日，公司迎新春联谊会隆重上演。联谊会现场轻松愉快、其乐融融。由员工自编自导的节目创意十足，形式多样。包括活力四射的爵士舞蹈、味道十足的越剧表演、感动心灵的手语舞蹈、深情欢快的情歌对唱，还有幽默搞笑的小品、相声、双簧等。会上还穿插了激动人心的游戏互动环节及抽奖环节，让人艳羡。

市人大常委会副主任李力率调研组莅临我司调研

2012年5月17日，广州市人大常委会副主任李力率调研组莅临我司进行调研，同行的还有市人大常委会副主任潘慧兰，市发改局、科经信局、财政局、人社局等部门负责人等。

李力指出，政府的“暖企行动”应变偶然为常态，经常性地听取企业的意见，了解企业实际困难。她说，两家企业都是高新技术企业，对于朝阳企业，政府应给予大力扶持。增城相对广州市其他区，在政策上有自己的独立性和独特性，在土地、人才、户口等问题上，广州市和增城要加强沟通协调，着力解决企业的实际困难。



爱奇实业河南生产基地投产仪式隆重举行

2012年5月15日，爱奇实业河南生产基地正式宣布投产，这标志着公司进入新的发展阶段，产能和竞争力实现了历史性的跨越和突破。

来自河南省体育局副巡视员何黎东、新乡市人民政府副市长杨书廷、周建，新乡县人民政府县长高炜以及新乡市体育局、市商务局、市发改委、市国土局、市规划局、市教育局、市科技局、市工信局、市环保局等10多家市直单位和对口县直单位负责人，国际足联指定实验室Labosport实验室亚洲区营运总监Anthony以及美国爱奇国际董事Chris等，同时包括国内外100余家体育用品生产、经营、施工的企业负责人共同见证了这一盛会。



爱奇实业鼎力支持第九届（天津）全国大运会

2012年9月8日晚8时，当鲜艳的运动会的会旗在天空中冉冉升起时，第九届（天津）全国大学生运动会正式掀开了华丽的篇章。来自全国31个省区市，新疆生产建设兵团，香港、澳门特别行政区共34个代表团参加，6196名大学生运动员参加田径、游泳、篮球、排球、足球、乒乓球、健美操、武术、定向越野、跆拳道、毽球、桥牌12个项目的角逐。爱奇实业为其独家供应商，负责承接赛事的20多个场馆的看台座椅的承建项目。如今，无数的观众在爱奇专业看台座椅上为精彩赛事喝彩，这也成了此次运动会的一道亮丽风景线。



你所不知道的足球趣答

资料整理 ■ 陈桂珍

1. 中国为什么不派刘翔参加2010世界杯足球赛?
2. 中国为什么不派姚明参加2010世界杯足球赛?
3. 什么情况下, 中国男子足球队能够战胜巴西队?
4. 中国足球世界杯出线-----打一歌名
5. 什么鸟会踢足球?
6. 什么门永远关不上?
7. 足球赛还没开始, 为什么大家都知道比分?
8. 小明为什么把爸爸送的生日礼物礼物一脚给踢开?
9. 足球比赛中间休息的时候, 爸爸问他的儿子:
放在右脚旁边而左脚碰不到的是什么东西?
10. 专业体育设施生产商爱奇艺体育经营时间有多长?

- 答案:
- 1、担心刘翔跳过球门
 - 2、那样会毁了大家命的 姚明=瘦命
 - 3、答: 当进行乒乓球比赛的时候。
 - 4、神话
 - 5、鹰。因为英(鹰)比(识)足球
 - 6、足球门
 - 7、比分是0:0
 - 8、礼物是足球
 - 9、左脚
 - 10、大于三千六百五十五天



CONTRIBUTE

约稿

1. 《爱奇艺体育》各栏目长期向员工和社会各界约稿, 选稿不拘一格, 来稿请注明姓名和联系方式。
2. 题材、体裁不限, 字数不少于500字。
3. 稿件需原创, 一经采用, 将取得稿酬和样刊。
4. 本刊欢迎各界函电交流。
5. 编辑部保留对来稿进行修改和删减的权利。

投稿邮箱: magazine@actcorp.cn

投稿热线: 86-20-62327666-252

《爱奇艺体育》编辑部
2012年12月

