

亚美十载



数聚“未来”



2011-2021

亚美科技十周年纪念册



广州亚美信息科技有限公司

www.gzyame.com

☎: 020-3898-6698

☎: 4006-608-608

📍: 广东省广州市天河区高唐路227号时代E-PARK

未经亚美科技书面许可，本书内容不得以任何形式复制或抄袭。

本书为亚美科技珍藏版本，未经许可，翻印必究。



CONTENTS

目录

01 董事长寄语 01

02 一起走过的岁月 03

03 “数”看发展足迹 13

- 软硬件发展历程
- 生态链发展历程
- 四大业务板块
- 公司区域发展历程

04 “数”看背后故事 35

- 江 勇：而今迈步从头越
- 冯 达：躬身入局，享受奋斗的每一天
- 万金泉：在亚美的风云际遇成为人生中最难忘的经历
- 吕堃杨：狩猎时代机遇，坚信创造未来
- 冯智泉：在亚美，让自己好好拼搏一次
- 张锦群：因为“信”，所以坚定
- 谢杏婷：为亚美，再苦再累也愿意

- 刘培安：人生能有多少个奋斗的10年
- 邢 程：相信行，一定成！
- 湛 敏：用心打造用户喜欢的产品和平台
- 屈小白：在车联网行业走到底
- 温 煦：自主研发道路的坚守和执着
- 徐娃林：愿在亚美筑梦未来
- 覃兆模：用十年青春陪伴与见证亚美的成长
- 刘 锋：把亚美当作最后的“归属”
- 李 航：用八年时间，从一号程序员转型到产品经理
- 曾汉森：从小作坊到电商平台的进阶之路
- 李圆红：立足本职，扎实做好公司后勤服务工作
- 邓 丽：用心做好公司的服务“窗口”

05 “数”看真情表白 90

- 中高层&投资人篇
- 员工篇
- 区域子公司篇
- 用户&合作伙伴篇

06 “数”看企业文化 101

亚美十载 “数”聚未来

—— 亚美科技十周年寄语



二月的广州，阳光明媚，十岁的亚美，欢歌笑语。

2021年，我们将迎来中国共产党成立100周年，亚美也迎来她十周岁生日。在这个特殊的日子，我谨怀感恩之心，与十年来给予亚美科技支持和厚爱的各级领导、各界朋友、各位合作伙伴，以及为公司生存和发展付出过辛勤劳动和智慧的全体亚美员工一起，分享属于大家的光荣与梦想。

十年风雨同舟，十年砥砺前行。抚今追昔，亚美走过了不平凡的发展历程，取得的每一点成绩都来之不易：

打造车联网生态圈是亚美最初和最终的梦想。

十年来，基于用户需求为其提供服务，我们从车载智能终端入手，一个一个地安装到用户的车上进行测试，一个一个地开通手机App，一家一家店铺地打通服务通道。如今，我们逐步完善了基于大数据的汽车生态链建设，从一站式车智汇·会养车、车智汇·会买车等O2O服务平台搭建，到车智汇·会保险平台上线，再到车险分、智慧延保等各类基于大数据的产品问世，最后到交通、金融、车管、生活四大业务的确立，都彰显了亚美科技对于车联网生态建设的坚定和执着。

科技研发是亚美最傲骄的硬核。

十年来，亚美先后被评为“高新技术企业”、“广州市科技创新小巨人企业”，成功组建广州市企业研究开发机构、广东省车联网大数据建设与应用（亚美）工程技术研究中心，并荣获“广州软件20年功勋企业”。回过头想想，亚美技术中心从当年的7人发展到今天近300人，车智汇App从不断出现Bug，到建立24小时响应机制，为车智汇用户提供更好的服务，我真要为开发团队的一群年轻人点赞。截至2020年12月，亚美科技累计申请专利共196件，其中已获授权92件（发明授权11件、实用新型授权26件、外观设计授权55件）。获得注册商标285件，软件著作权77件。

产品智造及数据运营是亚美最举足轻重的抓手。

十年来，我们完成了从2G到5G产品的制造、生产及迭代；从无到有，建成了自有电商平台。未来，我们将构建一条以车智汇智能终端系统数据为核心的产品主线和一条以积分体系驾驶有奖为助力的运营主线，目标是“把设备安上去，让客户持续用起来”，通过分析处理，基于用户需求“画像”，为各行业提供个性化解决方案，提升各行业的数据利用效能，最终为用户带来价值。目前，我们的城市智慧交通建设方案及落地团队正在一些城市发挥着不可替代的积极作用。

人才是亚美最珍贵的财富。

十年来，我们从几个热血青年搭班子创业，到后来遇到信任我们的投资人；从单枪匹马找订单，到组建遍布全国各地的营销团队；从只会研发产品，到学会规划战略；从单纯理工男到企业管理家，这一步步的成长之路离不开智慧的大脑，这一天天修炼之路离不开踏实的付出。截至2021年1月，公司总人数达721人，研发人员293人（约占40%）；平均年龄29岁，90%拥有大专及以上学历，核心技术人员均在移动互联网、移动通信、汽车等相关行业拥有十数年研发和管理经验。我们拥有一群专业、敬业、爱业的员工和经销商队伍，我们坚持“信、做、韧”的企业文化基石，我们既是互信互助的兄弟姐妹，更是不离不弃的战友。

开放合作是亚美最坚定不移的信念。

十年来，我们从B端找资源，从C端拓市场，从G端、F端谋合作，逐渐摸索出无边界区域化合作新模式。公司在十年交替的关键时期，结合过往的沉淀和对未来的坚定信念，明确将区域化和金融作为公司的核心战略，我们相信，区域化的智慧交通全量安装将把公司的智能硬件安装数量和质量带上新的台阶，金融板块的UBI业务将数据的使用和价值变得更为清晰。公司新规划的前、中、后台业务布局，将各自发挥优势力量，通过销售矩阵、门店矩阵和智慧交通城市矩阵三个阶段的改革，实现公司整体的聚焦、聚力，破风突围。

当前，经济发展既充满希望，也面临挑战，我们的未来无比光明，但前方的道路不会平坦。如果说遇见亚美是缘分，陪伴亚美是信任，那么发展亚美是我们每个亚美人的责任。

未来，我们要胸怀两个大局：一个是中华民族伟大复兴的战略大局，因为它与每个人、每家企业的发展息息相关；一个是世界百年未有之大变局，因为它更是我们前进道路上的试金石。我们要从大处做战略规划，从小处做战略执行，厚积而薄发，更加主动做好企业自己的事。

前进征程上，我们要勇于破解行业难题，化解风险挑战，始于科技，终于生活，构建人、车、生活的美好共生，做车联网行业的“开荒牛”。

前进征程上，我们要继续提倡创新、开放、共享的发展观，凝聚和链接团结互信的强大力量，用大数据守护一片蓝天，做车联网行业的先锋队。

前进征程上，我们要秉持融通、互利、共赢的合作观，打造共同发展繁荣的强劲引擎，用大数据赋能，激活行业新商机，做车联网行业的火炬手。

十岁的亚美，像个朝气蓬勃的少年，有着“我家有女初成长”的花样年华；十岁的亚美，正到了聚焦、聚力、聚势的生长期，有着无可限量的美好前景。

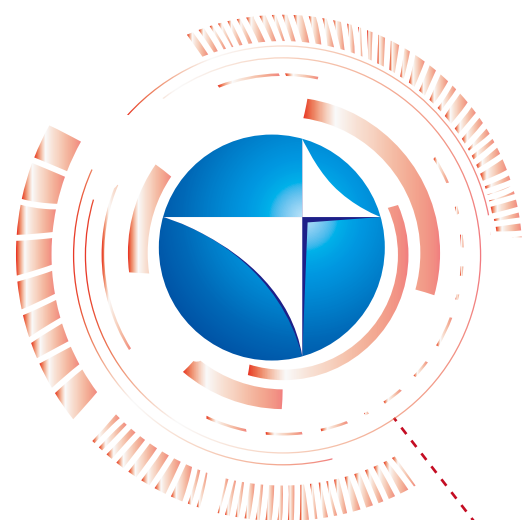
亚美十载，“数”聚未来。

同事们、朋友们，未来已来，让我们携手同心，向着美好的明天再出发！

二〇二一年二月

一起走过的岁月

2021



2011-2

2月28日,广州亚美信息科技有限公司(简称“亚美科技”)成立,专注车联网大数据的研究与应用。

2012-3

3月,亚美科技启动核心产品“车智汇智能终端”的自主研发。

2012-6



6月6日,亚美科技在华港商务大厦挂牌。



6月,亚美科技首款停车场第三方应用程序——易泊出行App上线。

8月15日,亚美科技通过ISO9001质量管理体系认证。

2013-8

2013-7



7月9日,车联网高峰论坛暨亚美科技【爱车360】(车智汇智能终端前身)新品发布。

2013-10

10月,亚美科技从华港商务大厦乔迁至金星大厦13楼。



2014-4

4月,亚美科技正式推出第一代车智汇智能终端A180。



2015-4

4月18日,亚美科技从金星大厦13楼乔迁至金星大厦6楼。



2015-5

5月,亚美科技董事长江勇率队到SMT工厂参观考察。



2015-6

6月,亚美科技获广州市科技创新委员会颁发“广州市企业研究开发机构”、“广州市科技创新小巨人”证书。

2016-5/2016-9

5月、9月,第二代车智汇智能终端A280分别通过“CCC认证”与工信部电信设备进网许可,并正式推向市场。



2016-12

12月9日,亚美科技获广东省科学技术厅、广东省财政厅、广东省国家税务局、广东省地方税务局联合颁发“高新技术企业”证书。

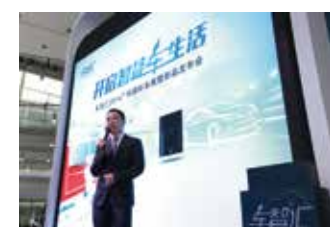
2017-6/2017-8

6月、8月,车智汇智能终端4G版YM319分别通过“CCC认证”与工信部电信设备进网许可并正式推向市场。



2014-11

11月20日,车智汇系列产品首次亮相2014广州国际车展,引起国内各大媒体广泛关注。





2018



2018-4

4月27日,亚美科技布局汽车新零售,车智汇·会买车服务正式推出。

2018-5

5月27日,亚美科技布局汽车O2O服务,车智汇·会养车服务正式推出。



2018-8

8月,车智汇·会保险服务正式推出,布局大数据车险。



2018-9

9月26日,亚美科技独家冠名2018车智汇中国飞镖公开赛,助力体育强国建设。

2018-9

9月,亚美科技获得广东省科学技术厅认定“广东省车联网大数据建设与应用(亚美)工程技术研究中心”。



2018-10

10月27日,车智汇·会海购服务正式推出。



2018-11

11月13日,亚美科技乔迁至天河智慧城时代E-PARK创意园,步入全新发展阶段,“1+N”生态圈战略发布。



2018-11

11月27日,车智汇·U视、车智汇·T-BOX、车智汇·会音悦隆重推出,“1+N”生态圈再添成员。



2019



2019-5

5月24日,亚美科技举办车智汇·会海购Swisse发布会郑州站。



2019-6

6月4日,广东省电动车商会联合中国交通频道·广东与亚美科技就共建电动车安全智能管理系统项目达成三方合作协议,并举行了签约仪式。



2019-6

6月14日至16日,由国家发改委等机构牵头主办的以“共建绿色和智慧的未来城市”为主题的2019(第五届)中国智慧城市博览会在京举行。亚美科技出席活动并正式成为“智慧城市发展联盟”一员。



7月28日，亚美科技车智汇·智梦行AI车镜正式推出。

2019-7

2019-8

8月29日，广东省工商业联合会、广东省企业家协会公布“2019广东省百强民营企业”榜单，其中亚美科技在“2019年广东省创新企业100强”榜单中，位列全省第85名，位列广州市第28名。

2019-8

8月，获广东省大数据协会、广东软件行业协会联合颁发“2019年广东省优秀大数据案例”称号。



10月29日，亚美科技受邀出席“中国汽车创新服务峰会”，亚美科技董事长江勇分享车联网大数据在汽车产业中的应用。

2019-10

2019-12

12月14日，亚美科技获颁“希望之光”创新型企业100强称号。

2019-12

12月4日，由中国机械工业联合会牵头主办的“产业数字化赋能汽车后市场服务新业态”中国汽车后市场发展高峰论坛在广州举办，亚美科技正式上线第1000家“车智汇·会养车”VIP汽车门店。



2020



2020-6

6月8日，以“跨界·合作·共赢”为主题的车智汇·会生活江门站启动暨交流会在广东江门举办，此举是亚美科技完善车联网“1+N”生态圈服务体系的尝试，更是助力提振地区经济发展，焕发中小商户活力的大胆探索。



2020-7

7月8日上午，亚美科技与广东省冷链协会正式签署战略合作协议，通过大数据将车联网行业和冷链产业有机结合。



2020-7

7月19日，车智汇·会买车携手凯翼汽车在深圳市举办新车发布会暨车智汇·会买车平台3.0启动会，开启购车新模式。



2020-8

8月7日，广东省工商业联合会发布了《关于表扬广东省抗击新冠肺炎疫情先进工商联、优秀民营企业、商协会和律师服务团成员的通报》，亚美科技被评为“广东省抗击新冠肺炎疫情突出贡献民营企业”。

2020-7

7月30日，亚美科技基于“1+N”生态圈战略，打造自营加油平台——车智汇·会加油在车智汇App正式上线。

2020-8

8月5日，亚美科技携手优一步打造车联网大数据时代门店提升计划。



2020-8

8月29日下午，亚美科技正式在广州启动亚美会买车广州直播基地，全方位开启网络化购车新体验。



2020-9

9月5日,大湾区(东莞)应急产业园建设项目评审会在东莞市塘厦镇召开。在大湾区(东莞)应急产业园建设项目已引入的16项重点项目中,亚美科技“1+N”生态圈是首个应急技术研发创新项目。



9月11日,山东省泰安市东平县人民政府与亚美科技正式签订战略合作意向书,双方达成战略合作关系。

2020-9

2020-9

9月18日至20日,深圳市慈善会在中国慈展会上举行了以“感恩时代 致谢深善力量”为主题的捐赠人致谢大会,亚美科技被评为“深善战疫先锋”。



2020-10

10月28日,亚美科技图像视觉AI检测车辆碰撞技术在2020“市长杯”中国(温州)工业设计大赛数字设计(杭州)专项赛喜获铜奖。



2020-10

10月24日,在第二届“一带一路”法显文化国际交流高峰论坛(中国·襄垣)上,山西省长治市襄垣县人民政府与亚美科技正式签约智能交通项目合作协议书,这标志着该县打造“智能交通示范县”工作将全面启动。



2020-11

11月3日,广西南宁市举行2020年第九次重大项目开(竣)工现场会,一批重大工程项目正式开工,涉及南宁市民的日常生活,其中亚美·智汇中心项目亦在此列。



2020-11

11月4日下午,中国智能交通协会第三届常务理事会第二次会议、第三届理事会第二次会议暨第三届会员代表大会第二次会议在深圳成功召开。亚美科技获中国智能交通协会颁发的“优秀会员单位”称号。

2020-11

11月24日下午,由广州市工业和信息化局和广州市科学技术局指导,广州市软件行业协会主办的“广州软件20年系列活动之发展高峰论坛”在广州(国际)科技成果转化天河基地举办。会上,亚美科技获“广州软件20年菁英企业”、亚美科技董事长江勇获“广州软件20年风云人物”。



2020-11

11月19日,亚美科技被广东省工业和信息化厅认定为“2020年广东省大数据骨干企业”,以及被广东知识产权保护协会评为“2020年度广东省知识产权示范企业”。

2020-11

11月26日,亚美科技的全资子公司亚美智造获得中国电子科技集团公司第五十四研究所认证中心颁发的《北斗导航产品认证证书》,且是首家获得该认证证书的OBD制造商。车智汇车载智能终端A280、YM702获得北斗导航产品认证。



2020-11

11月13日,广东省老促会、叶研会、东研会和人创会等领导莅临亚美科技参观指导。



2020-12

12月8日,亚美科技的《重型柴油车尾气排放远程实时监管软件V1.0》在2020年广东省优秀软件产品和服务评选中荣获“2020年广东省优秀软件产品和服务”称号。



“数”看发展足迹

1、软硬件

十周年历代硬件产品的更新迭代



2013

爱车360行车智能盒

产品介绍：“爱车360”具有汽车体检、驾驶测评、保养顾问、节油专家、车务管家、紧急救援等功能。

车智汇智能终端A180

产品介绍：A180通过国际通用的OBD-II接口与无线通讯技术结合，具有车辆体检、车辆防盗、碰撞告警、异常提醒、电压监控、轨迹追踪、GPS定位、远程升级、断电告警等功能。主要应用于轿车、商务用车，兼容2008年以后带有标准OBD接口的车辆和行业内95%以上的车辆。

2014



2016

车智汇智能终端A280 2.X

产品介绍：A280 2.X采用新一代的MTK技术架构，具有车辆体检、车辆防盗、碰撞告警、异常提醒、电压监控、轨迹追踪、GPS定位、远程升级、智能休眠、振动检测、数据采集、故障码诊断、断电告警等功能。主要应用于轿车、商务用车，兼容2008年以后带有标准OBD接口的车辆和行业内95%以上的车辆。

2017



车智汇智能终端YM319

产品介绍：YM319采用高通的4G解决方案，具有异常提醒、轨迹追踪、GPS定位/北斗定位、远程升级、智能休眠、断电告警、振动检测、碰撞告警、数据采集、标准接口、故障码诊断、电压监控、读取总里程、WiFi热点、胎压监测、全车诊断等功能，主要应用于轿车、商务用车，兼容行业内95%以上的车辆，支持私有协议接口、相关生态产品接入。

— 2018 —

车智汇智能终端
A280 4.X

产品介绍：A280 4.X具有车辆体检、车辆防盗、碰撞告警、异常提醒、电压监控、轨迹追踪、GPS定位/北斗定位、远程升级、智能休眠、振动检测、断电告警、数据采集、故障码诊断等功能，主要应用于轿车、商务用车，兼容2008年以后带有标准OBD接口的车辆和行业内95%以上的车辆，支持私有协议接口。



车智汇·U净

产品介绍：车智汇·U净随身空气净化器是亚美科技基于“1+N”生态体系的理念，推出的第一个生态链产品。采用先进的负离子除尘专利技术，让清新空气一路随行。



车智汇·U视

产品介绍：车智汇·U视行车记录仪是亚美科技基于“1+N”生态体系的理念推出的第二个生态链产品，以一种全新的智能互联的理念重新定义了行车记录仪。利用WiFi技术，把智能手机终端和摄像机融合起来，形成能联网的智能行车记录仪，记录您爱车的每一个时刻。

车智汇智能终端T-BOX
(后装)

产品介绍：T-BOX产品符合国家交通运输部对新能源运输车辆的技术要求，可对车辆电池数据、ECU数据、车况数据、定位数据、驾驶行为数据等进行监测与存储，并上传至车联网平台再进行大数据的深度挖掘。广泛应用于新能源汽车后装市场，以及乘用车、商用车等租赁市场。

车智汇智能终端
YM-6002-40

产品介绍：YM-6002-40是一款符合交通运输部标准的汽车行驶记录仪，支持车辆行驶参数实时记录显示和查询，为车辆和交管提供真实的原始数据，为安全提供进一步保障，满足多种需求。广泛应用于校车、长途客运、公交客运、危险品运输、物流车等行业。

车智汇汽车行驶记录仪
部标机

产品介绍：部标机DVR是一款符合交通运输部标准的汽车行驶记录仪，支持车辆运行参数实时记录显示和查询，为车辆和交通管理提供真实的原始数据，为安全提供进一步保障，满足用户多种需求。广泛应用于校车、两客一危、危险品运输、物流车等行业。

— 2019 —

**车智汇·智梦行AI车镜
P8000**

产品介绍:智梦行AI车镜是一款集成OBD功能的高清流媒体智能后视镜。它以屏代镜,通过WDR宽动态影像处理技术,改善传统后视镜视野范围小、画质不清晰、现场还原不真实、反光炫目、恶劣天气适用性差等问题。同时可为车主提供如AI语音控制等智能化的情景功能。

**车智汇OBD数据线YM701**

产品介绍:YM701配备汽车ECU通信模块,可以直接获取车辆里程、油耗、运行状态、车况数据等总线数据。通过串口实时传输给对接的外部设备,利用上传的数据实现类似车辆监控、性能分析等个性化应用。可搭载定制化的后视镜、部标机等产品配套使用。

**车智汇环保OBD检测仪
YM700**

产品介绍:YM700产品满足GB3847-2018和GB18285-2018标准中对车辆OBD的所有要求。集成柴油汽车常用的协议,快速自动适配OBD协议,简单易用,通过软件(OBD检测仪)显示,可选配手机或平板电脑。适用于车辆路检、M站检测、车辆年检、新车下线检测等行业。

**胎压传感器TPMS**

产品介绍:内、外置式胎压传感器,搭配4G版本车智汇智能终端(如YM319、P9000、YM320等设备),可实现实时在线监测轮胎压力、温度,具有高气温告警、高气压告警、低气压告警、快漏气告警、安全防盗、胎压监测、远程监控等功能。适用于轿车、新能源汽车。

**车智汇智能终端YM702
(一代)**

产品介绍:YM702是一款针对在用柴油车监控而开发的产品。通过OBD接口采集发动机数据、故障诊断数据和后台处理监控数据。通过无线网络传输至监控平台,可以清晰地对车辆运行状态与排放状态进行实时监控与历史数据查询。支持外部扩展功能:烟感、油感、外设传感器。适用于国家要求安装排放监控系统的所有运输车辆。

**车智汇电动车智能终端
YM703**

产品介绍:YM703是用于跟踪定位的终端,体积小、接线简单、低功耗、具备GPRS、定位、追踪、远程油电控制、紧急告警等功能特点,是最精巧的卫星定位监控车载智能终端。采用宽电压设计,电压范围在9V~90V。适用于电动车、乘用车、商用车、工程机械等行业。

**车智汇智能终端YM702
(二代)**

产品介绍:YM702是一款针对在用柴油车监控而开发的产品。通过OBD接口采集发动机数据、故障诊断数据和后处理监控数据。通过无线网络传输至监控平台,可以清晰地对车辆运行状态与排放状态进行实时监控与历史数据查询。支持外部扩展功能:烟感、油感、温感、载重等外设传感器。适用于国家要求安装排放监控系统的所有运输车辆。

**车智汇智能终端A288**

产品介绍:A288主要应用于轿车、商务用车,兼容2008年以后带有标准OBD接口的95%以上的车辆,并且支持商用车版12V或24V。

**车智汇·智梦行AI车镜
P9000**

产品介绍:P9000是一款集GPS/北斗卫星导航、4G网络、车载OBD数据读取、无线上网、时尚娱乐于一体的智能后视镜产品。适用于所有乘用车,其中OBD功能兼容2008年之后带有标准OBD接口的车辆和行业内95%以上的车辆。



— 2020 —

车智汇智能终端A102

产品介绍：A102是一款专为新能源车设计的远程监控和车辆数据采集的终端，能为前装整车厂和相关配套企业提供数据积累，同时满足政府部门对新能源车辆的监控要求。具有远程启动、远程开关灯/窗/锁、远程寻车、安全防盗、车辆诊断、行车监控等功能。



车智汇智能终端A320

产品介绍：A320主要应用于轿车、商务用车，兼容2008年以后市面上95%以上带有标准OBD接口的车辆。具有异常提醒、轨迹追踪、GPS定位、北斗定位、远程升级、智能休眠、断电告警、振动检测、碰撞告警、数据采集、故障码诊断、电压监控、读取总里程、全车诊断等功能。



车智汇智能终端YM7023

产品介绍：YM7023符合GB17691-2018附录Q的要求，通过无线网络传输至监控平台，可以清晰地对车辆运行状态与排放状态进行实时监控与历史数据查询。支持外部扩展功能：烟感、油感、温感、载重等外设传感器。主要应用于非道路移动机械、商用柴油车。



车智汇智能终端YM705

产品介绍：YM705是一款5G产品。应用于排放超标、油耗升高、出车管理、线路管理、加油管理等应用场合，符合政府部门的各种招标要求。



车智汇智能终端YM806

产品介绍：YM806是围绕解决学生出行难题，打造更安全、舒适、智能和放心的校车产品。主要应用于全国校车行业，可实现学生上下车打卡识别，支持校巴车内、外两路摄像头全程监控。



车智汇全系列产品



十周年历代软件历程

车智汇APP新纪元

(2013) 车智汇v1.0~2.0

初版车智汇App, 时称“爱车360”

时间: 2013年
主要功能: 爱车体检、行车检测、驾驶评测、节油专家、保养顾问、紧急救援、违章提醒等。



(2014) 车智汇v2.1

时间: 2014年
功能突破: 首次增加了App推送功能, 并开发了【防盗提醒】功能, 在用户点火及熄火时推送提醒。



(2014) 车智汇v2.2

时间: 2014年
功能突破: 【驾驶评测】3.0版本, 增加了驾驶水平的展示和技能评价。



(2014) 车智汇v3.0

正式命名为“车智汇”

时间: 2014年
功能突破: 发布【车辆震动提醒】功能, 增加汽车发生异常震动时的提醒功能。发布【寻找车辆】功能, 可以帮助用户定位自己车辆的位置, 即【车辆追踪】功能前身。



(2015) 车智汇v3.5

时间: 2015年
功能突破: 上线【分享】功能, 可将自己的车辆数据分享给好友。

(2015) 车智汇v3.6

时间: 2015年
功能突破: 上线【约驾】1.0版本, 可与好友组建车队一同出行, 分享车辆实时位置。

(2014) 车智汇v3.4

时间: 2014年
功能突破: 发布【安全检测】功能, 可查询车辆故障及常见车况数据, 即【电瓶监控】、【车辆体检】功能前身。



全新界面, 探索交互新变革

(2015) 车智汇v3.8

时间: 2015年
功能突破: 全新App界面, 整体风格和交互的变革。



(2015) 车智汇v4.0

时间: 2015年
功能突破: 加入【驾驶PK】功能模块, 用户可与好友比拼驾驶数据; 首次引入【油点体系】, 即App内积分体系; 加入【个人资料】、【车辆管理】等信息汇集功能; 加入【问题反馈】等客服功能; 加入【车智汇商城】1.0版本的功能。

(2015) 车智汇v4.1

时间: 2015年
功能突破: 加入【活动大厅】功能, 可根据用户驾驶行为进行排行。

(2016) 车智汇v5.0

时间: 2016年
功能突破: 全新App界面, 将【首页】和【车智汇硬件功能页】首次剥离, 正式开始引入加油等车主服务功能, 主界面开始进行商城商品销售, 进入运营与功能同步前行的时代。

(2017) 车智汇v5.4

时间: 2017年
功能突破: 4G版车智汇智能终端上市, 配合WiFi功能开发了【胎压监控】、【WiFi热点】等功能。



开启服务类应用新篇章

(2017) 车智汇v6.0

时间:2017年
功能突破:全新App界面。将App划分管理,使服务和功能区域边界更清晰,带来更好的使用体验。上线了【区域选择】、【油卡充值】等运营功能模块,是从纯工具类应用转变为服务类应用的重要版本。



(2017) 车智汇v6.2

时间:2017年
功能突破:【约驾】2.0版本,提升了功能的可玩性,增加了【跟车】、【对讲机】等功能。



(2019) 车智汇v7.4

时间:2019年
功能突破:【卡券礼包功能】和新版【行车轨迹】功能上线。健全了用户福利体系工具和玩法。



(2019) 车智汇v7.8

时间:2019年
功能突破:接入手机号一键登录、违章查询、紧急救援服务优化、会养车门店推荐优化、新版【节油专家】等提升App使用体验的功能。



(2018) 车智汇v7.0

时间:2018年
功能突破:全新App界面,增加更灵活的运营排布方式,自定义服务区展示,以及优化了硬件功能的数据展示。【位置分享】功能上线,【驾照查分】功能上线。



(2019) 车智汇v7.9

时间:2019年
功能突破:【油点油币兑换中心】功能上线,为用户提供积分商城和福利兑换的服务。



聚焦智能车生活

(2020) 车智汇v8.0

时间:2020年
功能突破:【小汇智能助手】功能上线,【限行查询】功能上线。智能车生活成为用户聚焦点。



(2020) 车智汇v8.1

时间:2020年
功能突破:新版【礼包兑换】、【罚单代缴】、【账号注销】、【流量充值和查询】等功能上线。



(2020) 车智汇v8.2

时间:2020年
功能突破:新版【车辆体检】功能上线。

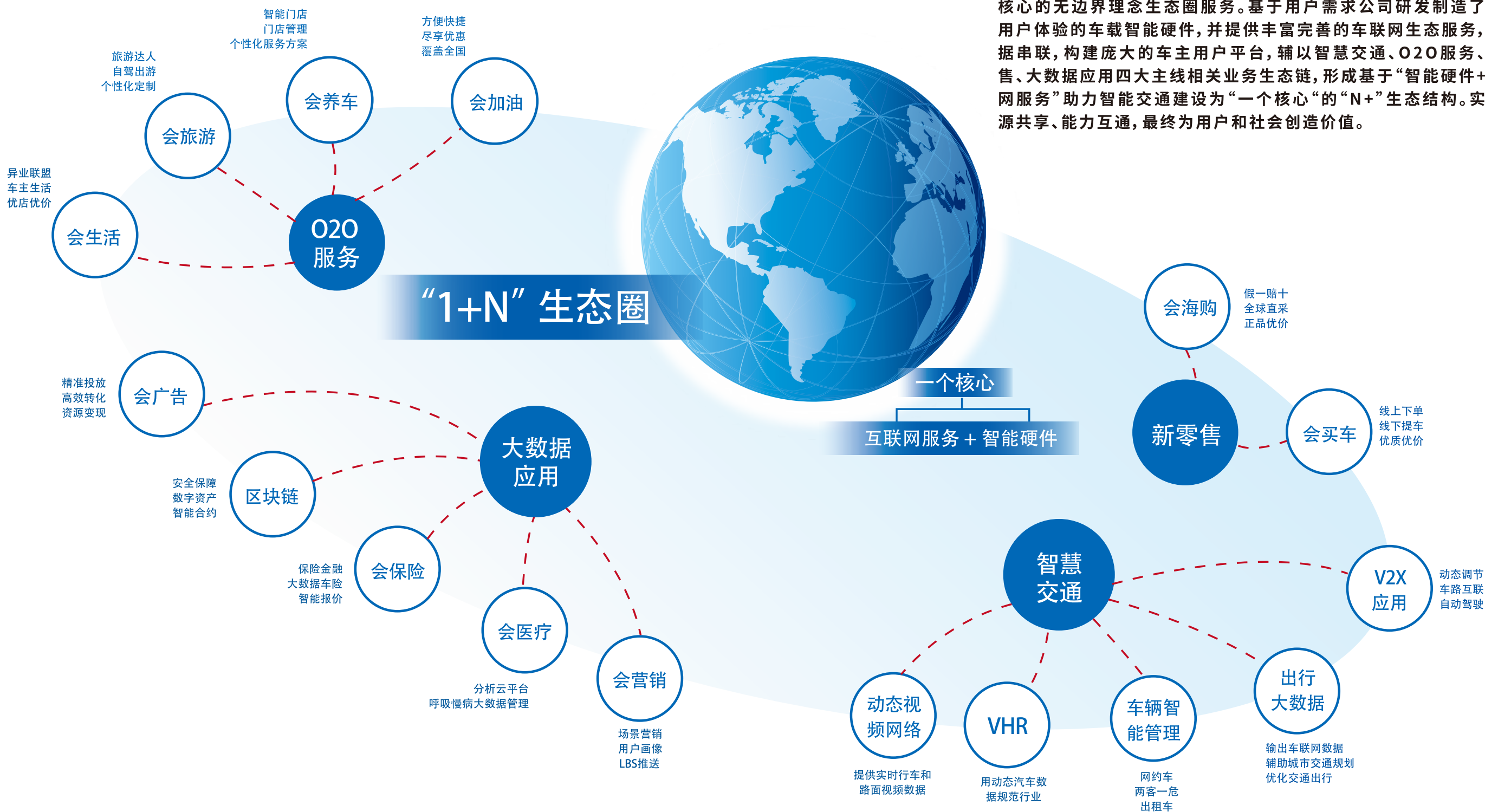


(2020) 车智汇v9.0

时间:2020年
功能突破:【驾驶人生】模块、【新版驾驶PK】、【好友体系】功能上线。

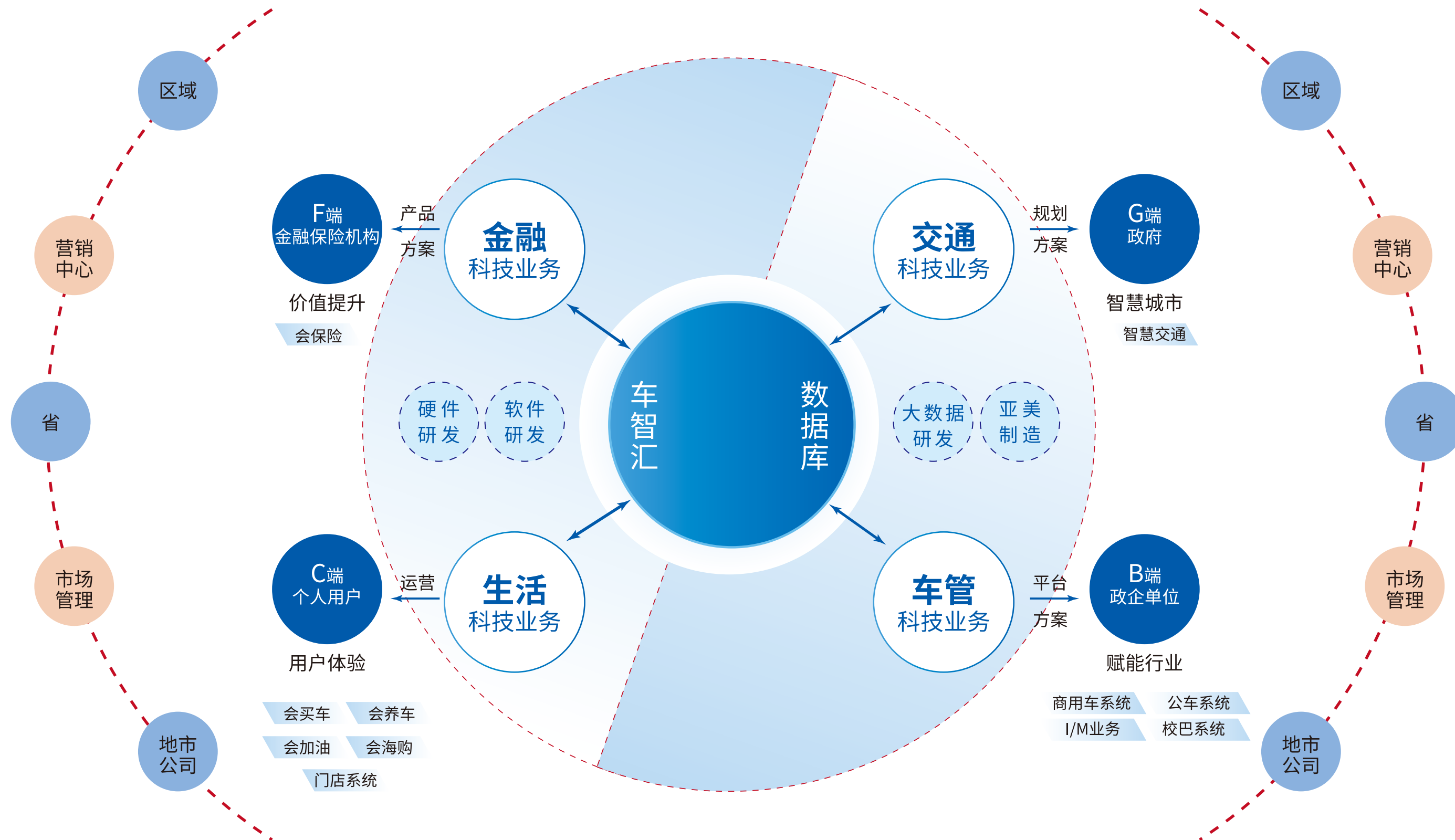


2、生态链发展历程



2019年,亚美科技正式开启“1+N”生态圈战略,实现以车联网为核心的无边界理念生态圈服务。基于用户需求公司研发制造了符合用户体验的车载智能硬件,并提供丰富完善的车联网生态服务,将数据串联,构建庞大的车主用户平台,辅以智慧交通、O2O服务、新零售、大数据应用四大主线相关业务生态链,形成基于“智能硬件+互联网服务”助力智能交通建设为“一个核心”的“N+”生态结构。实现资源共享、能力互通,最终为用户和社会创造价值。

3、四大业务板块



交通科技业务

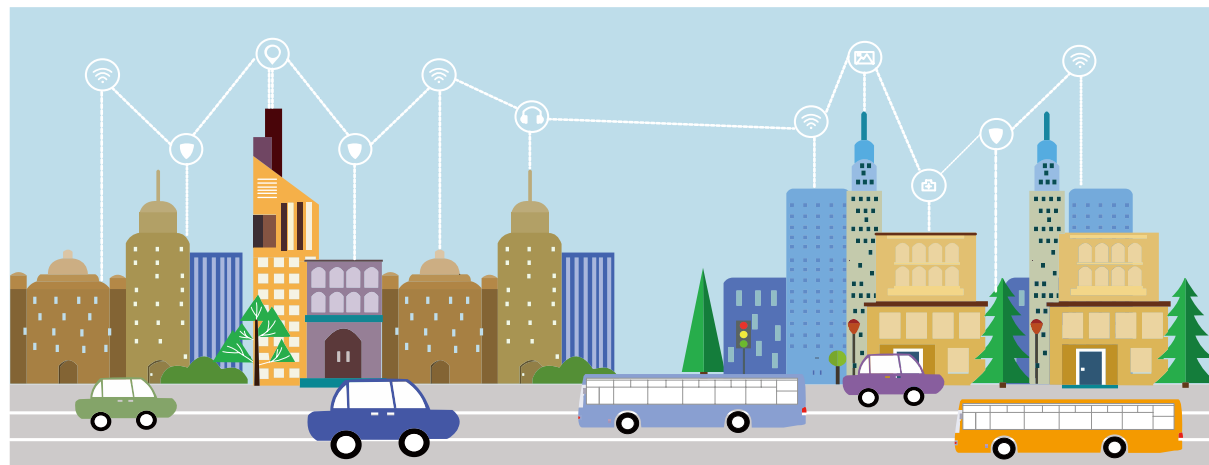
交通科技业务借助亚美科技千万级用户数据平台的运营经验和智能硬件全产业链优势，向全国各城市提供基于交通大数据的智慧交通建设方案。利用交通大数据基座汇集人、车、路、环境多源数据，为智慧交通建设提供必要的的数据支撑，并结合交通规划辅助决策、交通动态监控、车联生态服务三大平台，将大数据处理结果分发到交通态势分析预测、交通事故协同指挥、车辆尾气排放监测、汽车服务体系等多个应用系统，构建“1+3+N”架构的智慧交通大脑。

亚美科技研发的车载智能终端作为交通科技业务获取交通动态数据的重要工具之一，保证了数据采集设备的通用性、可靠性和安全性，保证交通科技业务采集到的数据具备权威性、唯一性、广泛性。交通科技业务利用亚美科技研发的车载智能终端的硬件优势，在复杂的车辆类型和用车环境中，基于用户需求采取只读取不反向控制的数据采集方式，确保数据采集的完整性和数据来源的唯一性，通过高性价比的智慧交通建设方案进一步提高了城市级智慧交通全面覆盖的可行性。

交通科技业务以全量、全域、实时、权威四个方面作为突破点。以城市为单位，全量收集辖区内包含私家车及营运车的动态数据信息，使城市保有车

辆都成为“浮动车”；以城市为边界，通过全量覆盖保有车辆的信息，让道路规划跟上城市整体发展节奏；城市保有车辆全量安装车载智能终端后，政府相关部门即可7X24小时不间断地感知城市交通宏观、中观、微观层面的动态变化，并以此为依据快速响应城市交通辅助决策；主动引导车主安装使用车载智能终端，通过车载智能终端识别车辆唯一性并具备拆卸识别机制，确保车辆信息的准确性，为智慧交通建设提供更全面、完整的数据支持。

交通科技业务从交通规划、运维、预测及大数据采集出发，为政府提供信息化、精准化、人性化交通管控以及决策支持，为用户提供及时、准确、可靠、可定制化的便捷服务，为商家进行“1+N”生态圈赋能，以全新的大数据运营模式实现交通监管的系统化、统一化、信息化、环保化。交通科技业务以满足政府监管需求为主方向，以亚美科技区域化战略为指导，以城市级全面覆盖为前提，解决目前国内城市普遍存在的拥堵、安全、污染等核心交通问题。在发挥交通科技平台大数据价值的基础上，构建API接口体系，赋能车联网生态合作伙伴，打造涉车服务应用场景，运营城市车辆基础数据及关联数据，为城市智慧交通的建设提供助力。



金融科技业务

金融科技业务是亚美科技金融业务中心基于“专业+服务+创新”的宗旨，借助保险与金融业务的协同发展，以交通大数据基座为基础，以车主为服务对象，为亚美科技推进UBI车险以及MGA管理模式落地，最终打造一体化创新型金融链条赋能于服务平台，突破行业桎梏，奠定市场更具竞争力的优势与地位。

金融科技业务可为保险公司提供UBI风险分或车联网相关数据标签，帮助保险公司开展数据验证、模型优化、保费测算、产品选型等工作，也可

为保险公司提供线下区域销售推广、车联网生态资源引流、大数据精细化运营等覆盖车险全场景的服务。

在亚美科技交通大数据基座潜力的驱动下，金融科技业务进入快速发展阶段，结合用户属性、车辆属性、出行大数据、消费大数据、用户偏好等数据参考，将金融科技业务贯穿到车主生活的各方面。金融科技业务覆盖车主用户涉及的多种消费场景，为用户提供专业化的金融服务。



车管科技业务

基于亚美科技打造“智能交通基础数据平台”的战略规划及目标，以车载智能终端为核心，打造具有亚美科技特色的“车管科技业务”。车管科技业务面向各级政府监管需求和行业应用场景，结合市场三方提供综合解决方案、产品及运营服务，成为支撑亚美科技“交通大数据基座”的重要基础之一。

车管科技业务具备开放式数据输入和多领域应用型输出的职能。数据采集层通过硬件、平台、用户端等渠道采集到智慧交通基础数据，汇总亚美科技自有数据和第三方数据源的数据，并经过数据处理和分析等过程，最终到达数据应用层，应用于各类场景。其中，数据应用层主要包含政府监管、行业应用、用户服务三大基础平台，并向对应类型的客户提供管理、运营、服务等功能，满足不同领域的交通大数据应用需求。

车管科技业务基于全量市场具备的数据全、覆盖广等特点，输出具有亚美科技特色的政府监管场景，向企业提供有针对性的管理工具和运营工具，并

基于动态消费需求，主动为用户打造本土化的生态服务圈。

针对非全量市场，车管科技业务同样提供了丰富的产品类型，以满足不同领域客户的需求。运输企业、车队等采用亚美科技研发的车载智能终端，并结合闪兴商用车智能管理系统等，可快速解决传统车辆管理方式动态数据缺失、管理效率低等问题；环保部门和交通部门等可接入亚美科技的I/M业务，通过在用柴油车排放远程在线检测平台、机动车排放治理监管信息平台、机动车排放治理信息管理系统、I/M综合管理平台、非道路机械在线监管平台等实时、准确地获取车辆排放信息，为机动车污染治理工作提供可靠的数据信息；针对提供加油、停车、校巴、冷链、公车等服务的客户，车管科技业务更是为不同客户提供了相应的行业应用类产品，在主动发现问题、解决问题的过程中，积累了丰富的车辆管理经验。



生活科技业务

生活科技业务主要以服务个人用户为中心，打造一站式车主服务平台，致力于为车主用户提供“快、好、省”的车主服务，借助亚美科技的交通大数据优势，打造更符合车主需求的生活服务。以区域化战略为指导，打造车主服务样本区域，进一步促进车主生活服务落地。

生活科技业务保持线上线下服务协同发展，通过车智汇硬件产品及App提供车主生活所需的车辆体检、驾驶评测、车主购物、优惠加油等线上功能，并通过车智汇·会养车门店提供车辆美容、车辆保养、车辆维修等完善的线下服务。

车智汇·会养车门店作为生活科技业务提供落地服务的核心板块，解决了用户服务从线上到落地线下服务的转变，为车主用户提供线上线下相结合的全方位的汽车服务。基于车智汇智能终端的技术优势，门店可根据车辆行驶情况、车主驾驶行为等数据为车主提供个性化的维保服务，进一步提高车辆维保的针对性和专业度。车主通过车智汇App不仅可以根据所处位置便捷地获得车智汇·会养车门店的优质服务，而且可以在车辆发生故障时，预判车辆的问题类型，为判断是否需要汽车救援服务提供参考。

生活科技业务以车联网大数据的思维和全新的汽车服务养车体系，为解决汽车服务门店经营的痛点及迎合广大车主用户的养车服务需求，上线了汽车维修保养门店管理系统——巨汇车管家。巨汇车管家系统依托亚美科技的交通大数据基座，深挖车主用户需求，为车智汇·会养车门店提供高品质、个性化的汽车维修服务的打造，提供数据支持，同时为服务门店提供精细、全面、实用的门店运营管理方法，帮助门店实现精准化营销，赋能汽车后服务市场。

随着亚美科技区域化战略的深入实施，生活科技业务着力打造致力于车主生活服务的样本区域，探索建立多元化的社会化发行机制。生活科技业务通过线上线下相结合的方式，为智慧交通用户提供数据采集服务的同时，为车主用户提供个性化的车主生活服务，一站式解决车主生活周边需求；为政企客户提供车辆管理服务的同时，更可以协助客户监控车辆健康状况，及时发现车主用车过程中面临的车辆安全隐患和故障问题，并引导车主及时前往车智汇·会养车门店进行相关问题的处理，确保用车安全。为更好地服务车主用户，生活科技业务聚集产业链上下游企业，形成以应用创新带动产业发展的“数字经济”完整闭环。



4、公司区域发展历程

亚美科技在**辽宁、河北、山西、山东、陕西、湖北、湖南、云南、江西** 9个省份成立了省级子公司，在全国30个省份成立了270家广州亚美数据运营管理有限公司，并在云南省玉溪市、黑龙江省齐齐哈尔市、山东省泰安市东平县开展智能交通试点。



“数”看背后故事



而今迈步从头越

亚美科技创始人 董事长 江勇

有主见、有远见、有激情、“爱折腾”、口才好，操着一口浓重的“川普”，黑白相间的头发配一张年轻帅气的脸，开千人大会，脱稿可以讲3、4个小时……这大概是亚美科技创始人江勇身上几个最明显的特质。

熟悉亚美的人都知道，广州亚美信息科技有限公司自2011年2月创立至今，江勇没闲过一天。31岁的他，白手起家，成立一家当时没几个人懂、更不被人看好的车联网科技企业，一路走来实属不易。作为亚美科技的灵魂人物，江勇站在互联网风口，致力于车联网领域，洞察用户需求，从跌跌撞撞到势如破竹，十年间，他带领亚美科技完成了精彩的蜕变。

跟随江勇的人都承认，当初无论是投资亚美、投身亚美、与亚美合作，很多人都是冲着江勇这个人去的，这里面的故事可以摆“龙门阵”讲几天几夜。有的人不懂车联网，结果成了他的股东；有的人不懂OBD，结果成了他最得力的业务骨干；有的人家里不差钱，开着豪车吃着盒饭还是愿意“跟着他混”；有的人大学刚毕业就来了亚美，勤勤恳恳工作7、8年，发不出工资也“赖着不走”，却还声称要一辈子在亚美干……

了解江勇的人都知道，江勇有“三大”：格局大、胆子大、肚量大；江勇有“三高”：智商高、情商高、颜值高；江勇有“三好”：脾气好、运气好、酒品好；江勇有“三爱”：爱抽烟、爱聊天、爱交友。有人说，只要是他想交的朋友，没有交不到的。这一点，让很多人羡慕不已。

“应用户需求而生，重用户体验而存。”在亚美科技董事长江勇办公室门口的墙壁上，醒目地写着这句话。今天，让我们一同走近江勇，了解他的创业故事。

攀登：一山总比一山高

熟知亚美科技的人都知道，江勇经常提及“爬山理论”。而“爬山理论”的最终目标是实现亚美科技的愿景——开放共赢，打造全球最大的车联网数据运营商。“要实现这个愿景，需要不断攀登多座山峰，或上坡，或下坡，但只要坚持，定能再次登顶下一座山峰。”江勇说，这正是验证了亚美的发展。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。“今年是亚美科技成立的第十个年头，也是我们的二次创业。”江勇解释说，如果我们把公司

定位成一家创业公司，那么你永远就会觉得有进步的空间。只有常怀空杯心态，才能不断地往前，才有创业时的激情。“每个人都有过往的经历，用好了就是经验，用不好就是人生的绊脚石。”江勇表示，调整心态，不要将过往的经历看成是人生包袱，而是要轻装上阵，共同努力，再次攀登下一座山峰。“在统一战略思想的指导下，大家要完成战略层面的工作，只有调整心态，才有未来可期。”江勇说。



困难：有时候是一笔财富

目前公司业务分成四大业务板块，分别为交通科技业务、金融科技业务、生活科技业务和车管科技业务。其中，交通科技业务和金融科技业务是公司发展的业务核心。区域化是公司发展主线之一，其核心之一是建设交通基础大数据大平台。目前，亚美科技已在云南省玉溪市、山东省泰安市、黑龙江省齐齐哈尔市等地，开始通过车辆大数据助力当地建设智慧城市。

“一切的成功都是不易的，都要历经磨难。”江勇说，公司经过前期的积累，现在进入了新阶段，而接下来，将要面对各种困难。江勇曾经在一次员工会议说“你们既是幸运的，也是不幸的，幸运的是，你们大多数人没经历过发不起工资的阶段，但不幸的是，正因为你们没有经历过，所以你们遇到一点困难就不知所措了。”江勇勉励大家说。

勇气：进入未知领域的钥匙

2011年，那时江勇已进入软件行业数年，并积累了一定的经验和人脉。那一年，车联网行业刚在国内起步，江勇认为这既是挑战，也是机遇。于是，他和几位创始人凭着对车联网的一腔热血，毫不犹豫地投身了这个当时处于时代风口的新兴行业。创业路漫漫，并非一朝一夕可实现，更何况是前无经验借鉴。

一开始，江勇和几位创始人苦思，究竟如何进入车联网行业。为了解开车联网谜团，江勇和几位创始人经过多次市场调研，而且考虑到我国存量车的多样性和复杂性，最后决定通过OBD（车载诊断系统）进入行业的大门。“那OBD又是什么呢？当年OBD属于一种

新生事物，大家对其认知度基本为零。”江勇说。

为了找出OBD答案，江勇和其他几位同伴来到广东省深圳市，从早上九点一直到中午一点，午饭都顾不上，就是为了寻找售卖OBD的商铺，但他们失望而归。江勇并没气馁，既然找不到线下实体店，那么就寻求网络资源的帮助，最终在网上找到了一家做OBD业务的公司。

江勇这位“行动派”没有多想就对方洽谈了。但无奈的是，OBD在当时仅停留在概念性阶段，并没有量产的计划。“尽管碰壁了，但更加坚定了我用OBD作为进入车联网行业入口的信念。”江勇说。

硬核：从依靠他人到自主研发

当时，亚美科技与运营商和保险公司都有合作关系。在得知OBD这个新生事物后，运营商帮忙搭线，联系到了一家硬件制造公司，用了不足3个月时间，终于设计制造出“爱车360”（车智汇智能终端前身）。“当年生产成本高，且散热性能差。第一批量产的5000台产品投放市场后，就出现了70%车辆不能读取数据的严重问题，30%车辆即使能读取，但是数据读取过程不稳定。”江勇无奈地说。

“曾经我们只能靠合作去搞研发，后来才意识到，我们一定要有属于自己的硬件技术团队进行自

主研发。”江勇说。公司组建硬件技术团队后，专注研发，于2014年自主研发出第一代车智汇智能终端A180。“当年产品在广州车展首次亮相，立马就吸引了媒体的广泛关注。”江勇自豪地回忆起当初的情景。

用户的产品体验感是产品的“命脉”之一，江勇深谙此道理。为此，从第一代车智汇智能终端A180开始，江勇就成为车智汇系列产品的首席体验官，在早期测试阶段，他更是每天都及时将使用体验反馈给技术团队。

盒饭：解开“亚美之谜”

在亚美最困难的阶段，江勇坦言，那时候，公司困难到连请客吃饭都成问题，公司的“盒饭文化”也由此而来。当年在接待客户时，江勇经常和客户聊到中午，这时不少客户就会说“我们吃盒饭吧”，然而江勇从不让客户吃盒饭，都会带他们到办公楼下的农家菜馆就餐。

直到2016年，公司开始步入正轨，业务遍布全

国，请客吃饭早已不是难事。这时，客户发现了一个奇怪的现象，亚美科技的经营状况好转了，但又开始招待客户吃盒饭了。这让很多老客户百思不得其解。“因为当年公司账上没有多余的现金，叫外卖需当场结算，而‘上馆子’是可以签单年结的。”江勇笑着说出了这个“亚美之谜”。

江阔万里浪，扬帆再启航。
勇者留其名，逐鹿车联网。

今天的亚美有自己的故事，更有江勇的故事，留待人们咀嚼、评说。而明天的亚美，在江勇的带领下，在全体伙伴的拼搏下，凝心聚力，开启“二次创业”之路，必将谱写出更加辉煌动人的篇章。让我们拭目以待！



躬身入局 享受奋斗的每一天



亚美科技总裁
冯达

为了拥有一个更宽广和自由的平台，他放弃上市公司高管的职位，毅然加入当时仅是初创企业的亚美科技。入职后尽管困难重重，但他一直相信公司终将获得成功。他，就是亚美科技总裁冯达。“希望参与创办的企业能做到上市。”这是冯达当时投资亚美的初衷，也是他一直为之奋斗的目标。

熟悉冯达的人都说，冯达是一位非常冷静而睿智的人，善于思考，既能看到繁荣背后的问题，更能在危机之中找到办法，并总结经验，应用到业务的开拓与管理上。而冯达自己却异常谦虚而低调，始终保持着谦逊的品格，以一个创业者的身份参与其中。至今，作为公司总裁的他，十几平方米的办公室依然与业务部门紧挨在一起，无论他在与不在，办公室都是人来人往，与其说是他的办公室，不如说是大家的会议室，这实在难能可贵。正是这份永远保持的进取之心，让冯达一步步走向事业的巅峰。

路遥知马力，投资靠运气

“与其我们炒别人的股票，不如我们创办一家企业，一直做到上市。”当时正是这样的一句话，冯达开始了他的投资事业。而亚美科技副总裁林显提则是他投资路上的同路人。

2014年，在一次机缘巧合中，冯达得知了亚美科技这家从事车联网行业的企业，而且正处于天使轮的投资阶段。“我之所以投资亚美科技，除了信得过老林的投资眼光之外，我认为车联网是未来发展的趋势。”冯达告诉笔者，在得知亚美科技有融资需求后，他二话不说，和其他两位投资人一共投资了500万。其实，那时冯达刚开始投资事业不久，而亚美科技是他投资的第三个项目。

2015年春节后，冯达才第一次前往亚美科技位于金星大厦13楼的办公地点，那时距离他投资亚美科技已经过去几个月了。“那一次，我是去补签投资合同以及视察公司的。”冯达告诉笔者，他注资后一直没有签合同，在公司不停催促下才到公司签约，而那一次，不仅是冯达首次和江总见面，也是他第一次深入了解亚美，且留下了很好的印象。

一边放弃,一边收获

“那时,就是人生交叉路,我不断在思考该如何选择今后的道路呢?”冯达说,当时仅有36岁的他,尽管已经做到上市企业高管,并兼任财务总监,是看似很多人都羡慕的岗位,按他所说,如果一直脚踏实地工作下去,有可能一直工作到退休。然而,冯达的梦想不止于此,希望未来拥有更大、更自由的平台,用以往的财务工作经验作为基础,逐渐向投资岗位转型。然而,当时冯达从事传统行业,其工作的平台未必能让他实现梦想。

这时,冯达想到了亚美科技。冯达坦言,当时他觉得车联网行业前景无限,而且亚美整个团队呈年轻化,具拼搏精神,但也存在管理经验不足,企业生存难等问题。“我正好有上市企业的管理经验和融资经验。”冯达说,当时直接向江总讲述自己的想法,两人一拍即合。

冯达马上向所在公司董事会提出辞呈,2个月后,他离开了原来的公司。2015年10月8日,冯达正式入职亚美科技。



创业的人, 痛并快乐着

“就这样走上了一条创业‘不归路’。”冯达笑着回忆那段艰难岁月。当时的亚美是一家初创企业,各方面管理都不如上市企业。他一入职就要管理和业务两手抓,既要负责公司管理,又要负责公司融资和B端业务。

从2015年底起,公司运营开始出现问题。为了解决资金问题,冯达开始到处寻找投资人,甚至开始“刷脸”借钱和卖房。“当时借回来的钱,一到账都用来发工资和偿还货款,入不敷出,那时我也没有想太多,觉得总会船到桥头自然直。”回想起当

年那段融资难、借钱度日的岁月,冯达平淡地描述着。“那时候穷惯了,也随意惯了,五、六个大汉在一个办公室挤着,上班衣着很‘互联网’,一件T恤、一双拖鞋走来走去,有次面试一名新员工,人家半天都不相信这家公司的高管如此低调而亲民。”冯达笑着调侃自己。

2017年,公司财务状况逐渐好转,慢慢还清了欠款。“在亚美这些年,尽管困难重重,压力巨大,但我觉得这是历练,反而让我更有信心面对今后的挑战。”冯达说。

大道至简, 实干为要

作为亚美科技总裁,冯达坦言,尽管现在公司发展已经达到一定的高度,但是未来面对的困难将更多。公司承载着大家的希望,意味着承受的压力和负担将更大,例如公司的管理体系、业务体系和技术体系的建设还有很多需要完善、改进的地方。

“我们要边走边摸索。”在谈及亚美科技参与玉

溪智慧车牌项目时,冯达表示,亚美科技是该项目的运营技术提供方,其核心是数据基础,最终目标是实现用户运营,打造城市智慧交通的样本案例。而亚美科技需要考虑的是,如何帮助政府实现利用车联网大数据反哺社会服务建设。“玉溪项目成功了,那么代表我们的模式成功了,并且可以复制到全国各地。”冯达满怀希望地说。



曾国藩说:“天下事,躬身入局,挺膺负责,乃有成事之可冀”,这句话用在冯达身上特别贴切。无论干任何事情,光是站在局外讨论,注定是没有用的,必须积极投身到其中,挺起胸膛,担负起该承担的责任,才有可能实现目标,收获成功。在冯达看来,躬身入局,担当作为,是能干事、会干事、干成事的不二法门。

在亚美的风云际遇 成为人生中最难忘的经历



亚美科技高级副总裁
万金泉

他是亚美早期的投资人之一，也是亚美历经风雨的见证者。他一直信奉“实干为要”，这也是他在守护亚美初心的道路上始终践行的信条。他就是亚美科技高级副总裁万金泉。“重整出发，同心逐梦”是他在亚美科技成立十周年之际送给亚美最真挚的祝福。



亚美造就了“奇迹”

“亚美科技是一家创新型企业，成立至今，走出了一条‘前无古人’的道路，历来的曲折对我们而言都是无比珍贵的财富，这就是我称之为‘奇迹’的原因。”在提到他眼中的亚美，万金泉这样告诉笔者。

他表示，要想获得成功，就要打破成规，整合所有资源，亚美科技做到了。从个人到产品，再到商业构想，亚美的发展就像一个长期的化学反应，正是因为所有的因素在恰到好处的时机“相遇”，才产生了裂变，造就了今日的亚美，也成就了亚美如今在行业内的优势地位。

当年投资的是“人”

2012年，万金泉通过友人了解到亚美科技这家企业。当时车联网的概念尚未普及，究竟是何原因让他在对车联网行业不甚了解的情况下决定投资亚美呢？“江总的个人魅力是主要原因。”他笑称。当年正是江总对车联网行业的初心，以及亚美发展的蓝图，深深地吸引了万金泉这位资深的投资人。

在被问到如何评判一项投资是否成功，他表示，投资讲究“四看”，一看“人”，二看“判断力”，三看“团队”，四看“文化、格局”。在投资之初，正是因为相信江总以及其判断力，才有机会见证这项很多人起初并不看好，而且几乎不可能完成的事业在慢慢步入正轨，并稳步发展。



实干永远是最响亮的“语言”

2016年，万金泉正式入职亚美科技，负责战略资源引入和决策。此时，公司刚步入高速发展阶段，趋势较为明朗，但作为一家创新型企业，也难免遇到一些困难和挫折。而万总的加入，助力公司渡过难关。

万金泉作为资深的投资人，积极为公司引入了不

少战略资源，让公司的发展更上一个台阶，也如明灯般，指引着公司发展的方向。

十年征途，十年收获，亚美的成长发展，也成为了万金泉人生中一段精彩的人生阅历。“实干永远是最响亮的语言”，万总提到，他在亚美这段近十年的风云际遇，是他迄今为止最难忘的经历。



在采访的最后，万金泉表示，“在亚美成立10周年的关键节点，亚美立足于行业上的突破，体现于全面推开智能交通应用试点，并加速区域化战略的实施。相信亚美科技在江总的带领下必定能再创辉煌，续写车联网生态新篇章！”

狩猎时代机遇 坚信创造未来



亚美科技副总裁
吕堃杨

科技企业和传统企业如何更好地结合呢？数据就是两者结合的纽带。从车智汇·会保险平台上线到车险分、智慧延保等各类基于大数据衍生产品的问世，再到交通、金融、车管、生活四大业务的确立，都彰显了亚美科技对于车联网大数据的坚定和执着。亚美科技副总裁吕堃杨表示，任何企业和个人，在复杂的环境中，想要抓住时代机遇，一定要抱着一颗坚信之心，对愿景不偏不倚，才能逐步拨开迷雾，成功在发展中蜕变。



科技赋能行业是真正的机遇

“亚美科技成立之初，我就知道亚美科技这家公司。”从事传统财产保险行业数年的吕堃杨认为，带动传统保险变革的，不会来自于保险公司内部，而是外部的新兴车联网科技企业，他们会在未来的某个时刻，对保险行业产生颠覆性的影响。

为何愿意从一家成熟的大型保险公司，跳槽到一家在当时仅靠梦想来支撑的创业型企业呢？“年轻人更应该寻求机遇。”吕堃杨笑称，当时他在保险公司已工作七年，从个人职业发展规划来看，在成

熟大企业工作固然可获得一个稳定的平台，但跟随自己躁动的内心，追随时代发展的机遇，并且愿意为之承受一定的风险和压力，是自己最真实的想法。而当时已经在车联网行业耕耘五年有余，懂得狩猎机遇的亚美就成为他的首选。

“个人与企业的关系应该是相互成就，科技企业+传统企业的经验结合，我相信将会带给我一种新的变化与动能。”吕堃杨说。

从碰壁到实现小目标

入职后，吕堃杨主要负责B端的保险业务。“我觉得OBD用于保险行业，这是未来的方向。”吕堃杨告诉笔者，OBD设备基于用户的需求，将车辆基础数据进行建模分析，为保险行业提供数据支持。然而，当时国家还未正式出台相关的支持政策，使用车智汇智能终端的用户数据不足以用于建模，所以一开始业务对接并不顺利，屡屡碰壁。随着亚美主体市场的逐步打开，车智汇用户数量逐渐增多。

2018年5月，亚美科技正式启动车智汇·会保险业务，从服务用户的角度出发，让车主用户可以在线购买保险。2018年11月，车智汇·会保险正式上线。“2019年，我们在摸索中完成了数千万的车险业务规模，在刚刚过去的2020年，借助科技手段，公司会保险团队在9月就完成了一个小目标，相当于一个小型保险公司全年的营业额，这为我们做创新试点和业务合作打下了一个良好的基础。”吕堃杨欣慰地说。



车险分是数据应用的体现

“基础之上，要向更高峰推进，车险分是为未来计划作长远的打算。”吕堃杨告诉笔者，2019年，公司通过回溯近300万辆两年来的驾驶数据作为基础，进行建模分析，最终生成了300个数据标签，5个主要风险模块，打造出基于真实OBD行车数据的车险分，从正态切分效果看，比

传统定价模式的效果高2倍以上。“车险分对保险公司风控和定价有指导作用。”吕堃杨透露，目前，亚美科技已经和人保、太保、阳光、慕尼黑等保险企业都建立了数据上的合作探索关系，通过“撞库”和结果比对，风险分和出险的关联度价值已经达到了商用水平。

区域化智慧交通和金融UBI是核心战略

“在亚美的这些年，我深深地体会到，前进的过程会遇到很多困难，但坚信方向，直面问题才是解决困难唯一选择。”吕堃杨表示，公司在十年交替的关键时期，结合过往的沉淀和对未来的坚定信念，明确了区域化和金融作为公司的核心战略，区域化的智慧交通全量安装将把公司的智能硬件安装数量和质量带上新的台阶，金融板块

的UBI业务将数据的使用和价值变得更为清晰。公司新成立的业务中台，将通过销售矩阵、门店矩阵和智慧交通城市矩阵三个阶段的改革，实现公司整体的聚焦、聚力、破风突围。

在采访的最后，他希望公司员工和合作伙伴，相信“信”的力量，坚信亚美人的力量，懂得等待，狩猎属于大数据车联网的时代机遇。

在亚美， 让自己好好拼搏一次

从7人发展到近300人的技术中心，从车智汇App不断出现Bug，到建立24小时响应机制……他和亚美科技技术人员的关系，既是上级，又是亲切的大哥哥。他就是亚美科技副总裁冯智泉。这些年来，他打造出一支既团结，又技术过硬的开发团队。他希望能亚美好好地拼搏一次，实现技术升级和角色转型。

亚美科技副总裁 冯智泉



当时仅有7名程序员

千禧年之后，互联网门户网络在中国兴起，同时出现了互联网“泡沫”。2002年，就读计算机软件专业的冯智泉最后选择了通讯行业，从事着专业对口的工作。2010年，冯智泉看到了移动互联网的发展趋势，就这样，他入职了一家科技大厂担任开发经理。“人生能有多少个10年呢？我希望再拼搏一次。”冯智泉告诉笔者，正好那时，亚美科技

招聘技术人员。2013年11月，冯智泉从科技大厂离职，正式入职亚美科技。

那时，亚美科技技术部共7名员工，而冯智泉主要负责数据平台开发。在公司最艰难的阶段，冯智泉并没有放弃，正是江总的坚持深深地影响着他。“我相信，只要公司核心管理层还在坚持，面前的困难都不会有太大影响。”冯智泉说。

24小时监控车智汇APP

经过数年的更新迭代，车智汇App的用户体验不断提升，这离不开大家的努力与坚持。冯智泉告诉笔者，江总是早期车智汇智能终端的首席体验官，总是第一批尝鲜。“每次我们看着产品又实现了一个功能，都会十分兴奋。”冯智泉说。

2017年，公司用户量激增，同时考验着亚美的技术和应对能力。“每天下午4点多，车智汇App准时‘死机’，这种情况足足持续了1个多月。”冯智泉说，当时为了解决这个问题，技术中心成立专案处理

小组，通过多次的逻辑运算、优化等，终于解决了准时“死机”的难题。

为了及时解决后台的技术问题，为车智汇用户提供更好的服务，从那时起，技术中心决定联合公司相关部门，建立24小时监控系统，以便及时解决车智汇App出现的Bug。此外，车智汇App相关指标出现异常时，也会通过办公软件系统通知相关技术人员，让其及时作出响应和跟进。

随时随地应对BUG

不管是公司全体外出还是休假外出，技术中心的程序员都习惯性地随身携带电脑，在任何时间、任何地点都能应对紧急事件，而让冯智泉最难忘的是2017年的公司年会。他告诉笔者，那一年，亚美科技到海南三亚举办年会。在下午返程广州的时候，技术中心收到通知，车智汇App的后台出现了问题。在机场候机的时候，亚美的程序员“整齐”地坐在三亚机场的候机室，一拨人捧着电脑敲打着键盘写代码，另一拨人不停地打电话联系相关部门

同事。“一直到飞机起飞离地的前一刻，才顺利解决问题，这时大家悬在半空的心才稍微放下了。”冯智泉说。

不料，飞机一到广州，冯智泉又收到车智汇App出现故障的通知。大家又“整齐”地坐在广州白云机场候机室，打开电脑进行紧急的处理，一直处理到晚上，车智汇App才重新上线。这时，大家才拖着行李安心回家去。

技术发展将从三方面入手

亚美科技是一家专注于车联网大数据研究及应用的公司，冯智泉表示，亚美科技在技术发展方面，着重从三个方面入手。第一，大数据应用。目前，车智汇系列产品已经积累了一定数量的用户，随着公司逐渐参与各地智慧城市的建设，产品用户量激增。车辆数据的增多，更易通过大数据探索应用场景的使用。冯智泉说，保险就是赋能业务的场景应用，通过大数据建模分析，计算出车险分。

第二，硬件的发展。目前，汽车趋向电动化、网联化和智能化方向发展，公司硬件的发展，要适应汽车产业的发展，从而作出相应的规划。

第三，智慧交通的建设。冯智泉透露，基于现阶段行业痛点，亚美科技开发出一套创新解决方案——亚美·新时空一体化智慧交通解决方案。该方案依托GIS-T新时空数据模型，针对用户痛点提出全新的行业解决方案，重点强调信息全面性、实时性、可达性、匹配性。GIS-T新时空数据模型是在原有基础模型的基础上进行优化，通过元细胞数据，随时随地获取数据进行分析，例如车辆道路质量分析、道路拥堵分析、交通诱导质量分析等。

需要终生学习

亚美技术人员从最开始的几个人，发展到如今的数百人。“我觉得人都是需要终身成长和学习。”冯智泉表示，技术人员不仅要成为业务专家，更要学习管理工作。

他认为，作为一名技术人员，需具备一定的技术水平，才有机会成为小团队的主管，再通过在工作管理中不断地实践，获取管理经验。



因为“信” 所以坚定

董事长助理
兼行政人力中心总监
张锦群



如果说，放弃“铁饭碗”进入一家民企，这是渴望转型的勇气，那么在公司最困难时候，尽己之力帮助公司渡过难关，这是相信与坚持。亚美科技董事长助理、行政人力中心总监张锦群就是在事业转型期，放弃“铁饭碗”，选择了亚美科技，而且因为“信”，一直陪着公司成长发展，见证着亚美科技“攀登”山峰的每一个时刻。他希望，亚美科技的未来大家都能“奉陪到底”。

放弃七年“铁饭碗”进亚美

2014年，张锦群正式入职亚美科技。当时的亚美正处于发展初期，在积极研发车智汇智能终端的同时，四处寻找融资机会。那时，亚美科技的员工不足40人，在金星大厦租赁四分之一层楼作为办公场所。“当时我觉得，我越早参与，能做的事情就越多，成长就会越快，陪着一家创业公司成长，这是一段既难忘又有意义的经历。”张锦群告诉笔者。

在入职亚美前，张锦群在政府部门已经工作7年了，当时他主要负责所在区域科技政策的宣导、实施及落地等工作。天河区在广州市属于科技强区，当时仅高新技术企业就超过500家，工作多年的张锦群对区内的互联网企业、科技企业如数家珍。

活用工作经验为公司筹钱

当被问及政府和企业工作的区别时，张锦群认为，企业的工作氛围相对简单，特别是互联网行业，IT人的相处方式相对简单。“在企业，员工需要具备主动性和自我驱动力，并要懂得主动承担，而政府的工作经历让我学会了谨慎、注重细节和认真。”张锦群说。

2015年，公司开始面临资金压力。2016年，尽管车智汇智能终端已经研发成功，但是市场一直没能打开，融资也一度受阻。那段日子，大家都想尽办法让公司生存下去。而张锦群负责为公司申请

信

张锦群回忆说，从2009年开始，随着移动互联网的快速发展，广州市涌现出很多知名的互联网企业，其中不少企业从几十人迅速发展几千人的规模，成为行业的佼佼者。“当时我有幸见证了这一过程，加上我可能本来就拥有一颗蠢蠢欲动且不安稳的心吧，我希望趁年轻，有机会参与到互联网的发展大潮当中。”张锦群回忆起当年青葱的岁月，嘴角不禁微微上扬。

谈及亚美科技的吸引力，张锦群毫不犹豫地表示：“江总这位创始人的特质深深吸引了我，只要是江总认定的事情，他都会很执着地坚持，而且无论处于任何环境，江总都会永葆乐观的心态，自信而笃定。当然，我也认为车联网将是未来汽车行业的发展趋势，迟早会迎来行业爆发期。”

各项补贴。“当时真的是想尽各种办法，把所有可以申请的项目都申请了。据不完全统计，当时申请的补贴项目近20个，最终成功申领补贴的项目约有10个，补贴资金加起来超过500万吧。”张锦群坦言，陆续到账的资金在一定程度上缓解了公司面临的资金压力。当时公司员工不足50人，公司剩余资金约50万，如补贴资金能在半年内全部顺利下发，那么公司起码可继续支撑半年，这也成为他当时相信公司能坚持下去，并劝说员工继续留在公司的理由之一。

离职员工收到迟来的薪水

“当时公司连续四个月发不出工资。”张锦群说。2016年，公司员工流失率高达50%，从105名员工剩下不到50人。“在公司最困难的时候，我深刻地感受到亚美是一家有文化的公司，可以说我们的核心价值观‘信、做、韧’也就是在这个时候慢慢形成的。”张锦群说。当时有很多核心员工在这种困难的情况下依然不离不弃，甚至有员工在面谈中表示“我会坚持到最后一刻，我相信公司可以渡过难关的，我始终相信公司选择的这条路是正确的，我要把亚美这份工作作为我职业生涯的最后一

份工作”。

张锦群回忆说，当时公司部门架构比较简单，只有行政、财务、产品和技术等部门。因数月发不出工资，有些员工为了养家糊口，无奈地离职。公司经营情况好转后，为每一个离职员工补发欠薪。“当时离职的员工收到迟来的薪水时，都觉得很惊讶和感动，都觉得亚美是一家有温度、有人情味的公司。”张锦群说，正因为公司的人性化管理，后来部分离职员工重回亚美这个大家庭。

“信”贯穿企业文化始终

2017年底，公司员工规模开始有所增长。2018年，公司入职员工有324名，到2019年，公司入职员工更高达424人。在短时间之内，公司员工增长如此迅速，人力资源部门压力骤增，他们通过不同的渠道，想方设法招揽人才，为公司的发展提供人才支撑，也逐步建立了人才招聘、培训、考核、晋升及发展的人力资源体系。

随着公司战略转型，公司对人才的专业技能可能会有所不同，但是人才的基本标准和要求是不变的，那就是要符合亚美的核心价值观。作为行政人力中心总监，张锦群认为，一名优秀员工起码需要具备两个素质。一是要有担当。科技行业变化之快，时常会面临一些新的困难和挑战，工作的边界也未必十分清晰，有时会存在缺位现象。为此，公司越是在困难时期、转型时期，员工越是需要具备担当

精神。二是要相信且持之以恒。作为一名优秀员工，必须一直相信公司，坚持到底。“当年我们就是凭借着这份信念，才能一直陪着公司走出低谷。”张锦群认为，企业文化是公司的“基因”，而亚美科技企业文化中提到的“信”，就是支撑着大家一直走下去的动力，也是贯穿亚美10年来面对一系列困难，迎接各种挑战的致胜法宝。

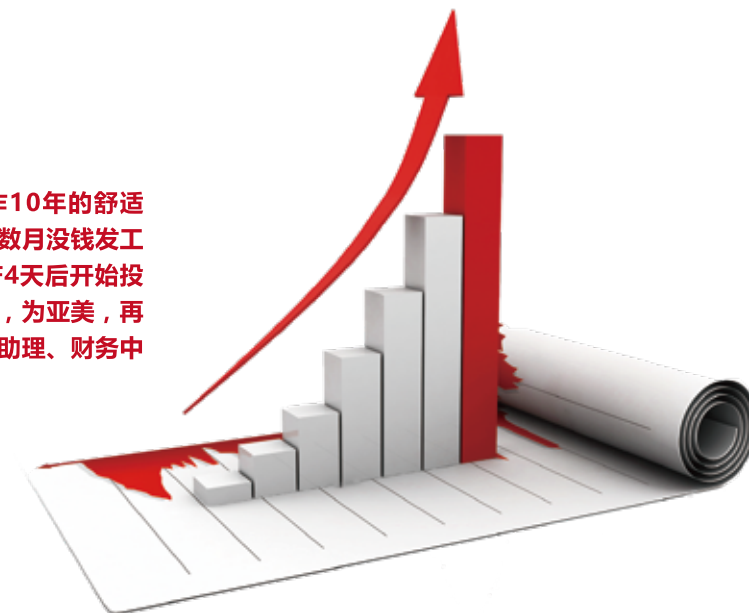
“亚美十年，可以说是一个梦想照进现实的过程，这过程有欢笑有泪水，有汗水也有收获。过去的十年，你未必能全程参与，希望未来的十年，大家都能奉陪到底。”采访的最后，张锦群有感而发，他认为，他当初选择并坚持做认为对的事情，和大家一起风雨同舟，这是他人生中一段不可或缺的经历和回忆，他希望大家可以把这段经历和感悟，与每一位为亚美下一个十年而奋斗的同学共勉。



为亚美， 再苦再累也愿意

董事长助理
兼财务中心总监
谢杏婷

为了挑战自己，她毅然离开了工作10年的舒适圈；看着公司账面不超过五位数，连续数月没钱发工资，她依然对公司不离不弃；在剖腹产4天后开始投入工作。她笑称自己是一名“女汉子”，为亚美，再苦再累也愿意，她就是亚美科技董事长助理、财务中心总监——谢杏婷。



从上市公司离职加入亚美

谢杏婷在一家上市公司从基层财务做起，一做就做了10年。在婉拒前公司的多次挽留后，2013年7月，她正式入职当时仅有22名员工的亚美科技。“亚美科技是我的第二份工作。”谢杏婷笑着说。

在谈及当年毅然离开很多人都向往的上市公司

时，谢杏婷平淡地说：“这的确需要很大的勇气，但我更希望职业生涯的第二份工作能充分体现出自己的价值，经历企业‘从0到1’的转变，我觉得这是事业上的挑战。而我作为一名财务人员，选择一家以上市为目标的创业公司，这既是挑战也是机遇。”

公司陷入财政危机

2016年，公司整体运营进入了困难期。“那段日子，公司账面上经常不超过五位数，应该说那时公司的账面不超过5000元。”作为公司“财神爷”的谢杏婷，开始回忆起那段艰难的岁月。而大家的熟知的“盒饭文化”也是正是从那时兴起。

大家都知道，从2015年底，江总在接待客户时，通常一谈就谈到中午，午餐就在公司楼下的农家菜馆“解决”，一直到公司经营开始步入正轨。这时，客户发现了一个奇怪的现象，亚美科技的经营状况好转了，为何又招待客户吃盒饭？这让很多老客户百思不得其解。后来才得知，原来这个“未解之谜”的谜底是因为当年公司账上没有多余的现金，叫

外卖需当场结算，而“上馆子”是可以签单年结的。而谢杏婷就是当年负责到餐馆年结的那个人。“当时是每半年结算，我记得那年春节放假的前一天，我把账单结清了才回老家。”她回忆着笑笑说。

在那段艰难的岁月，亚美科技也不时获得一些融资机会。谢杏婷依然清楚地记得那一次，有一位股东在拿到其他公司现金分红后，直接把现金送到亚美科技。当谢杏婷从股东的车上抬着40万现金走进办公室的时候，她不禁感慨“公司账面终于有钱了”。“拿着‘沉甸甸’的现金，那种感觉难以言表，因为这是再给了亚美科技一次希望。”她回忆说。

把亚美当做自己的家

2016年，谢杏婷已经几个月没领到工资，但她依然没有离开亚美。问其原因，她表示，当时亚美科技在她的心目中，已经不是一家工作的公司，那时的亚美，她觉得就像自己的家一样，无法轻易离开。

此外，公司在跌宕起伏中，江总依然保持激情，也从不亏待员工，不知不觉团队之间已成为战友关系，一起冲锋陷阵。

公司缺资金仍不忘关爱

公司陷入财务危机，发工资成为了一道“难题”。谢杏婷告诉笔者，为了给员工发工资，每个月临近发工资的日子，公司总看不到江总的身影。原来，江总为了给员工发工资到处融资，不是在别人的办公室，就是在去别人公司的路上。“为了拿到投资资金，江总曾经在一名股东的办公室‘蹲’了三天。”谢杏婷说。通过江总坚持不懈的努力，终于找到资金，可以给员工发工资了。

“车联网是一个新兴行业，我们的发展方向是对的，现在仅仅是工资发放出现了问题，我们不能放

弃。我们面对的不仅是一名员工，而是众多员工身后的家庭。”江总当年的一番话，让谢杏婷至今仍牢记着，也深深感染着她。

尽管公司账面资金紧张，但并没有落下对员工的关爱。谢杏婷回忆说，2016年，公司可流动资金所剩无几，连发工资都是问题。然而，江总为了让亚美员工都能开心过一个中秋节，要求她为每位员工购买一盒中秋月饼，江总认为“我们再苦再累，该给员工的都不能少”。

忙，并快乐着

2017年年中，恰逢公司业务飞速发展，本应在家休产假的谢杏婷却选择回到公司主持财务工作。“当时公司财务人员严重短缺，整个部门仅有5个人，再不归队就要掉队了！”她笑着说。那时候，亚美科技自主研发的车智汇智能终端刚在市场上打开销路，随着销量的增长，财务各方面的工作量都大了很多，其中商城退款的工作量大且非常紧迫，当年的退款系统不完善，需要人工逐张单据核对并进行处理，短期内只能靠全体财务人员加班加点完成。

回想起那段岁月，谢杏婷至今仍“回味”，认为“忙，并快乐着，再苦再累都没问题”。那段日子，她每天下班基本都是乘坐末班地铁回家，两个小时的车程，回到家已是深夜。而每天高强度的工作没有任何思考的时间，深夜时分，她才安静下来思考分析发现了什么问题，如何解决问题，如何提高效率，如何应对每一天的挑战，因此，她每天的睡眠基本都只有4、5个小时。“这种状态足足持续了半年，对着镜子细数白发又多了几根，测下视力度数又加深了，现在回想起来，我都觉得自己是一名‘铁人’，但这种充实的生活会让人更加全身心地投

入，也许这种韧性是因为信念在支撑着。”谢杏婷说。



财务+业务紧密结合

2018年2月，财务中心开始增加人员配置。作为公司“财神爷”，谢杏婷要求每位财务人员都要有正确的价值观，具备原则性和严谨性。同时，她也有一套独特的财务管理方式。“财务人员不仅需要记账，财务工作来源于业务，我们要摒弃机械式、被动式接受的态度，勇于走到业务前端，拥抱各

种变化，挑战各种不可能，将困难变成成长的机遇。”谢杏婷说。随着公司的发展，目前，财务中心员工人数近50人，并逐渐完善了部门架构。

十年的风雨，十年的汗水，十年的耕作，谢杏婷希望公司的道路将越走越宽阔，越来越顺利，越来越辉煌。

人生能有多少个奋斗的10年



总部营销中心
总监 刘培安

他明明是颜值担当，偏偏要靠实力；他和市场共同成长，是市场伙伴的老朋友；尽管挫折不断，但他从无怨言。他，就是亚美科技总部营销中心总监刘培安。人生有多少个奋斗的十年呢？他希望大家能珍惜在亚美科技奋斗的每一个十年，共同相约“目的地”见。

一声“呼唤”就来

“江总是我以前的领导，我十分认可他，当得知亚美科技需要筹备市场部时，江总一‘呼唤’，我毫不犹豫就加入了。”刘培安将曾经的经历娓娓道来。

2014年“五·一”假期后，刘培安正式入

职亚美。那时候，其实刘培安对车联网行业和OBD产品都不了解。他笑称，当时对车联网的认知，仅停留于“汽车+互联网”，而对OBD的认知仅仅是其具备检测车辆故障的功能。



市场推广一度受阻

2014年，亚美科技终于成功自主研发出车智汇智能终端，并开始将产品推向市场。一开始，刘培安主要负责B端渠道的销售推广。为了拓宽销售渠道，2015年，他尝试通过互联网渠道（京东、淘宝等）进行推广销售，可惜销售情况并不理想。“当时车主根本未听过OBD，更不用说了解OBD的功能了，而企业也不重视车辆管理。”刘培安回忆说。

刘培安清楚记得2015年那一年，为了进

行客户调研，同时测试车智汇智能终端的车辆兼容性，刘培安和当时市场部几个同事守在金星大厦的停车场出口，凡从停车场开车出来的车主，只要愿意成为产品体验官，都赠送他们一个车智汇智能终端，并为其安装和讲解产品功能。可惜，一个月后，他们仅送出41台车智汇智能终端。“那时车主对OBD的认知基本为零，毕竟当时OBD产品属于新生事物。”刘培安对当时这段经历仍历历在目。

迎来了迟来的春天

市场难以打开，公司运营开始出现困难，甚至一度发不出工资。“当时我一人吃饱，全家不饿。”刘培安说，当时为了节省开支，搬家到城中村，生活质量尽管有所下降，但他未曾想过放弃。“我相信会有越来越多人知道车联网，国家也将会大力发展，未来的道路也将会越来越明朗。”刘培安始终乐观地看待当年遇到的挫折。

随着各级政府相继出台车联网行业的支

持政策，以及用户对OBD有进一步的了解，亚美科技终于迎来了迟来的春天，公司有了长足的发展。刘培安十分自豪地告诉笔者，从那时起，公司开始陆续获得技术研发和外观设计的专利证书，车主对车智汇智能终端也开始感兴趣了。

市场迅速打开，工作量和压力与日俱增，但刘培安干劲十足，一路高歌奋勇向前。

带领团队走向“目的地”

2020年是亚美科技实施区域化战略的重要年份，也是公司发展取得较大突破的一年。刘培安表示，自从2020年实施区域化战略后，实现了地市全域安装运营，形成了新的态势和局面。“2021年，我们要加把劲，将经验复制到更多地市。”刘培安满怀信心地说。

目前，公司业务架构分成车管科技、交通

科技、金融科技、生活科技四大业务。刘培安表示，他作为业务前台的其中一员，将尽最大努力配合中台输出的布局实施，带领团队走向亚美科技的“目的地”。

对于公司创立十周年，刘培安感慨地说：“人生没有太多可奋斗的十年，拥抱梦想，砥砺前行，提升自身，发挥所长，目的地见。”

相信行，一定成！

“相信行，一定成！我是邢程。”这是过去8年他在各大场合演讲时的开场白，也是他在过去8年中，面对各种挫折与打击，对车联网事业的态度与信念。当年被各大媒体誉为“西北车联网老兵”的邢程，如今从西安来到了熟悉又陌生的广州，在亚美科技交通科技中心总监这个全新的战斗岗位上，开启了“二次创业”的新战略，新征程！

交通科技平台 总监 邢程



因为相信，所以看到

2014年，邢程加入陕西亚美，在迅速完成了公司筹建与团队建设后，正式打响了车智汇智能终端在陕西乃至西北市场推广的第一枪。

在加入亚美之前，邢程曾有西北大区的市场工作经验。邢程本以为推广车智汇智能终端很顺利，但奈何早期很多车主根本就不知道OBD为何物，更别说知道车智汇智能终端了，面对急需完成的市场培育工作，那时的邢程和他的团队，每天都“疯狂”。

他清楚记得有一次，他去停车场取车的时候，遇到前来取车的车主。“不好意思，打搅一下，请问您知道什么是OBD吗？我给您介绍一下，OBD产品简单地说，就像U盘一样插到汽车的OBD接口当中，然后用手机进行注册和绑定以后，接下来就是见证奇迹的时刻了……”那么多年过去了，邢程依然能脱口而出这段产品的介绍话术。他说：“因为当年这段话术，对着无数的客户讲了无数次，但也被拒绝了无数次。”

在被问到为什么在被打击后依然能如此坚持时，邢程说，客户可以拒绝产品，但他希望尽最大的努力让更多的人知道车智汇智能终端能给车主带来的好处。





创业大赛助力打开当地市场

2015年，陕西省举办了一次规模较大的创业大赛。在历时8个月的赛程里，邢程代表亚美科技历经从海选、100强、50强、20强、10强的数轮“厮杀”后，最终在全省接近2000个创业项目中取得了全省年度三强的好成绩。正因为这次大赛在当地的巨大影响力，迅速打开了亚美科技在西北地区的市场。

自此，陕西亚美成为了当地的明星企业，大家

都看到了亚美的发展潜力。同时，国际级新区——西咸新区邀请陕西亚美进驻，免费提供了数百平方米的办公场地，并免去所有办公费用。

大赛的影响力不仅让更多陕西车主认识了车智汇，更吸引了政府、运营商、保险公司以及各大潜在客户群体的目光。“这在以前根本不敢想，曾经约都约不到的客户，现在都找我们合作。”邢程回想起当年，还是满脸的欣慰。

终实现车联网愿望

2020年，邢程从陕西亚美调到亚美科技广州总部，负责子公司的管理工作。“以前只需要管辖西北1个区域，现在要管辖全国子公司，压力和责任并存。”邢程告诉笔者。在谈及总部和子公司的关系，他十分形象地说：“全国9家子公司就像插在战车上的OBD，传递总部的战略与布局，掌控着区域市场前行的方向。”

目前，邢程作为交通科技中心的总监，他希望在国家新基建与智慧交通发展的大趋势下，助力

政府共同打造城市级交通基础大数据平台，从而为城市交通信号灯优化、道路优化与协同救援、尾气环保监测等，提供最为有利有效的数据支撑，同时能够带动地方经济的发展。

当问到在亚美科技十周年之际的最大感触是什么时，邢程说：“立足现在，展望未来，机遇与挑战并存！努力的路，每一步，都算数！还是那句话，只要相信行，我们就一定成！”

用心打造 用户喜欢的产品和平台



用户运营中心
总监 湛敏

“我希望打造一款自己主导，而且用户都喜欢的产品。”8年前，亚美科技用户运营中心总监湛敏的梦想，如今终于实现了。目前，亚美科技车智汇App用户近千万，用户体验感不断提升，并且通过庞大的车辆大数据反哺用户各种便捷服务，打造一站式车主服务平台。

盼打造一款自己主导的产品

2012年，那一年，湛敏30岁，在一家知名科技公司担任产品经理，但这并不是他的最终梦想。“我希望拥有一个更广阔的平台，在一个全新的行业，打造一款自己主导的产品。”湛敏说，就是当年的那股倔劲，他毅然从科技大厂离职后，2012年12月正式入职亚美科技。那时的亚美科技，尽管员工总人数不足10人，但他坚信愿望终会实现。

2013年，亚美科技与一知名企业合作生产第一代车智汇智能终端（即“爱车360”），而湛敏是该项目的负责人。“说实话，当时是我第一次接触

硬件制造，而硬件所需的知识都是跨界的，没有想象般容易。”湛敏坦言，尽管第一批产品研发出来，但其兼容性低，也没有实现量产。尽管如此，这并没有打击到湛敏，反而点燃他心中的那团火。

“硬件是搭配App一同使用的。我最喜欢的功能是车辆体检，这是OBD最实用的功能，这也是其他车载硬件所不能比拟的功能。”湛敏说，2013年，OBD还是一个新生事物，也是一个热门的概念。他作为用户运营中心总监，最希望是提升App的用户体验以及车辆检测的准确性。



首次上台发布新品

产品从开发到发布，就如同自己的孩子一样，整个过程倾注了所有的心血。“每次站在台上发布新品，我都会油然而生一种成就感。”湛敏笑着说。

2018年4月，车智汇·无边界——会买车&U净新品发布会在浙江省杭州市举办。而这次的发布会是湛敏印象深刻的发布会之一，他向笔者回忆起当时的情形。那一次，是他加入亚美科技后参与的首次发布会，也是首次以亚美科技用户运营中心总监（时称“产品总监”）的身份上台发布新品。“那次发布会的参与人数近千人，整个会场布置和大企业的发布会一样，我站在台上，差点看不到坐在发布会后排的人了。”湛敏说。

如果说第一次发布会让湛敏印象深刻，那是因为看到自己的“孩子”出生了，那么，2019年举

办的车智汇·智梦行AI车镜发布会则是看着自己精心培养的“孩子”，成为了大家口中的“别人家的孩子”般优秀。湛敏表示，那一次车智汇·智梦行AI车镜的发布会，无论是从策划、资源整合，还是产品的技术含量，都让其印象深刻。

说到车智汇·智梦行AI车镜，湛敏开始滔滔不绝地介绍，车智汇·智梦行AI车镜是帮助车主解决痛点的产品，汇集了行车记录仪、OBD等各种功能，是车智汇智能终端的升级版本，也是一款目前市面上功能较齐全的产品。

那么，如何才能做出一款好产品呢？湛敏表示，科技行业的产品更新迭代的速度很快，作为产品开发者 and 运营者，需要充分挖掘用户的需求，在了解到用户需求后需快速响应，改善产品的功能，尽可能提升用户使用的体验。

打造车主一站式服务平台



2021年将是亚美科技的数据运营年。玉溪智慧车牌项目正如火如荼地进行着，亚美科技是智慧车牌车联网模块的提供方。那么，产品运营该如何配合呢？湛敏表示，智慧车牌车联网模块是区域化智慧交通全量场景下的运营应用，通过全量汽车实时数据获取，运用“123”运营法则，建设“全面、权威、实时”的城市智慧交通平台。其中，“1”是一个模式，即基础平台协同生态伙伴的商业闭环运营模式；“2”是两大场景，即车主社交场景和交通大脑城市全场景；“3”是三个标准，即UBI保险行业标准、汽车后市场供应链标准和汽车动态数据征信标准。

在谈及用户运营中心的核心目标时，湛敏表示，未来将以个人用户为中心，以“拉新-留存-变现”全过程的运营标准，打造车主一站式服务平台，致力于为车主用户提供“好、快、省”的体验的同时，推动业务前台实现项目落地。

在车联网行业走到底

俗话说：“三年入行，五年懂行，十年称王”，这句话一点也不夸张。从不了解车联网到进入这个行业，再到深耕这个行业，亚美科技政企业务中心总监屈小白用了近8年时间。

政企业务中心
总监 屈小白

走过行业阵痛期

2013年，汽车后服务市场开始进入“后黄金时代”，面对这一全新的市场环境，从事传统汽服行业多年的屈小白选择了新兴行业——车联网。2013年11月份，他加入亚美科技。“当时大家对车联网的概念比较模糊，需要向每个客户普及和介绍。”屈小白回忆起最初做业务的情景。不到一个月时间，屈小白凭借自身的业务能力，成功拿下第一单汽服业务，售出50台“爱车360”。

2016年是公司最艰难的一年，也是B端业务举

步维艰的一年，屈小白经常被客户泼冷水。“既然选择了这条路，就将其走到底，无论遇到任何困难，都不要放弃。”屈小白表示。

2017年4月，公司积累了一定数量的基础用户数据，决定打破传统的思路，聚焦行业领域，并基于OBD的数据进行行业上的应用，提升行业服务水平和服务质量。“不能单纯从用户层面去做服务，服务是行业提供的，唯有通过应用领域平台建设作为抓手才能增强服务的粘性。”屈小白表示。



打铁还需自身硬

“政企业务是公司业务发展必不可少的环节，唯有政策的支撑和支持才能突破行业壁垒。”屈小白分析当时市场的情形道。2018年7月份，国务院印发了《打赢蓝天保卫战三年行动计划》，公司以I/M项目为契机，加快转型发展。“整个I/M的前期筹备工作长达1年，仅完善相关资质就多达70多项，而且招投标的环节非常复杂，除了常规的资质申请，还要打造属于企业自身的核心竞争优势，比如售后体系、应用平台等。”屈小白说。

越困难越坚持

2019年，公车管理、I/M等政企业务迎来高质量的发展，业务咨询不断。“每天的电话都打不完，微信也回不完，我从上班到下班，嘴就没停过，经常加班到夜晚11、12点。”屈小白说。当时多个项目齐头并进，家在佛山市的屈小白几乎每天都要往返广佛两地，但他从来没迟到过。长期以来，超负荷的工作量，高强度的工作压力，不规律的作息，让他的身子早已疲惫不堪。然而，日益增长的业务量，客户咨询的热情，让屈小白感到很欣慰，“身体很累，但心里很开心。”屈小白告诉笔者。

政企项目的周期往往比较长，不仅考验专业度，更考验耐心。“不仅要做好项目管理，还要协调内部的技术和资源，以及与不同对象的沟通。”屈小白表示。“穷且益坚，不坠青云之志”，这也是

2019年，公司成立了I/M中心，并正式拓展I/M项目，第一个I/M项目也成功落地福建省龙岩市。“当时有诸多竞争对手，但我们是以为结果为导向，产品功能和监控平台的思路都比较符合机动车尾气的排放监测需求。”屈小白说。随着I/M项目资质、技术、应用平台的不断完善，以政企为主导的管理体系、技术实力、综合实力都得到大大的提升。“郑州项目的安装速度是最快的，不到一个月时间就安装了2000台。”屈小白说。

他常对团队说过的一句话，“我们不是一个人作战，而是团队作战。”屈小白表示。

纵观整个行业，像屈小白一样的奋斗者们，对行业的崛起期待已久。而最能让他们放手一搏的是，属于车联网的时代已经到来。“2020年是区域化战略的关键一年，政企业务也将基于区域化的智能交通战略规划，为政府、行业以及用户提供政府监管、行业应用、用户服务为场景的服务体系，从而支撑亚美科技的车管科技业务，为智能交通建设项目的发展做铺垫。”屈小白憧憬着未来的发展方向。

在亚美工作的八年，屈小白接触过形形色色的人和事，了解到不同的行业，同时在亚美找到了认同感和归属感。“希望大家齐心协力，早日实现智能交通梦想！”屈小白满怀希望。



自主研发道路的坚守和执着



硬件研发中心
兼硬件制造中心
总监 温煦

十年来，亚美科技坚持走自主研发的发展道路，实属不易，尤其是在硬件研发和制造领域不断创新，需要极强的定力与根深蒂固的信念。作为亚美科技硬件研发中心兼硬件制造中心的总监，温煦常常用“细致、沟通、执行”三个标准鞭策自己和团队，在不断提升自主研发能力的道路上突破道道难关，一步一个脚印地向着目标前行。

兼容性是产品性能提升的关键

2014年，第一代车智汇智能终端A180刚完成研发，并已少量投放市场。此时温煦刚入职公司，他接手的第一个任务就是优化车智汇智能终端的功能。“产品定位的精度、产品的稳定性以及兼容性等，这些都是当时比较突出的问题。”温总坦言。为了攻克这些难题，当时迅速组建了数个人的测试团队，“大家顶着炎炎夏日，在30多度的高温下做试车分析，衣服被汗水浸透。”温煦回忆当时测试的场景，车智汇智能终端对车型的兼容性要求非常高，解决难度较大。“兼容性越高，将意味着数据后台能够分析到的数据样本也会增多，分析的结果也更精确，反馈给用户的数据也更有效。”温煦解释说。为提高兼容性，测试团队需要经常对不同的车型做测试，江总和同事们都自愿贡献车辆出来当“小白鼠”。“测试的过程是反复的，而且汽车需要经常‘跑’起来，或多或少会对车辆造成损伤，但他们依然选择借给我们。”温煦非常感谢江总和同事们对他们工作的支持。由于市面上的车型很多，又不断推出新车型，要维持较高的兼容性是一个持续的工作，而眼前的数据远远不够，于是他们就想方设法找车源，例如借车、租车，或者和汽车厂家合作，以便拿到公开的数据。“如今我们还在坚持车辆测试分析和采集数据的工作，从未停止过。”温煦说。

随着公司业务越来越广，产品要求也越来越高。为了让用户获得更好的产品体验，温煦和研发团队用了3个月的时间将产品兼容性提升到95%，当时A180也更新升级到1.5代——A188。但在研发车智汇智能终端第二代产品A280时，温煦并不急于求成，而是花费近两年的时间着重排查产品不完善的地方，让产品变得更加成熟、稳定。2016年，车智汇智能终端第二代产品A280正式发布。



江总的鼓励是技术突破的动力

对于研发人员来说，攻克技术难关靠的是“坚持”二字，然而在攻克难关的关键时刻，有一个人给予了他们极大的支持和鼓励，那就是亚美科技董事长江勇。2016年中旬，4G版车智汇智能终端开始进入研发阶段，当时型号是YM200，被俗称为“第零代”版的4G版车智汇智能终端，由于它是一款工程机，因此并未量产推出市场。

2017年，4G版车智汇智能终端YM319初见雏形，由于这款产品的功能比较多，且运用了当时比较前沿的技术，因此很快被合作商相中，“研发时间

很紧迫，江总还特意留下来陪我们一起加班到凌晨，亲自担任第一代4G版车智汇智能终端的首席体验官，帮助我们更好地完善产品。”温煦说。从那时起，江总每天都会来找研发人员，将4G版车智汇智能终端装在自己的车上，等下班开车回家时做测试，第二天再反馈测试数据和建议，整个测试历时近2个月时间，“其实江总那时也非常忙，但他还是抽出时间和精力去配合我们做测试，大家真的很受鼓舞。”温煦感动地说。

努力研发行业首创产品

2018年，公司业务快速增长，产品需求类型逐渐增加，从轿车到货车、客运车，再到新能源车等，从前装产品研发覆盖到后装产品研发，车智汇智能终端T-BOX、部标机DVR等产品逐步推出。

2019年，公司全面响应蓝天保卫战政策，针对在用柴油车监控开发了车智汇智能终端YM702。“这款外部设备的拓展能力要求比较高，需要加装油量传感器、烟雾传感器等各种传感器才能采集到相应数据，因此需要考虑综合因素，开发难度也特别大。”温煦解释道。

2020年，不仅是公司实施区域化建设关键的一年，也是公司硬件技术取得突破的一年，例如基于图像视觉的AI碰撞检测系统方案、AR技术导航

应用方案、北斗导航产品认证等。“我们要突破的难点就在于如何自主研发出行业内首创的产品，并成为行业新技术应用的风向标。”温煦对公司未来研发之路充满希望。随着4G版车智汇智能终端A320的推出，目前5G版车智汇智能终端也快速进入研发阶段。

如今，亚美科技的车联网技术研究涵盖环保、智能交通系统等领域，且在车辆检测与识别、车载视觉、定位、V2X等方面积累了多项核心技术，拥有近80人的研发和制造团队，专利技术逾百项。面对如今已有的荣誉，温煦希望能够带领团队助力公司实现“二次”腾飞。



愿在亚美筑梦未来



总部营销中心
业务三部副总监
徐娃林

“如果一个人没有梦想，就如一条咸鱼”。亚美科技总部营销中心业务三部副总监徐娃林就是一位对梦想十分执着的人，从车智汇用户到成为亚美员工，从O2O业务到总部营销中心，每一次的转变，徐娃林都将其当作是一次蜕变，并陪伴亚美走在筑梦路上，不断调整自我，挑战自我。

一切从零开始

在入职亚美前，徐娃林拥有一份很多人都羡慕的“铁饭碗”工作，但一眼望到头的生活，让他感受不到激情。最后，他选择了在深圳市一家上市公司从事管理岗位工作，而这也并不是他想要的“归属”。

他为何会选择亚美这家初创型的公司呢？这可能让很多人尤为好奇，徐娃林告诉笔者，“我内心一直有一个‘创业梦’，而且我想在一家能打造生态圈的公司，发挥自己最大的价值。”徐总的眼神中透露着坚定，也正是凭借着这份对梦想的热忱和信念，他选择在亚美从零开始。

2016年7月，徐娃林成为了一名忠实的车智汇用户。“按照江总的规划，从解决汽车行业的痛点出发，将能改变整个产业格局，并能催生出许多创新型业务。”徐娃林表示，也就是从那时起，他希望成为亚美的一员，跟随亚美步伐奋勇前行。

2019年，公司业务高速发展，也是公司快速推进O2O商业模式的重要时期。“如果能成为公司一员，那么我就可以将自己的工作经验和资源，发挥至最大的价值。”徐娃林坦言。2019年4月2日，他入职亚美，踏上新的征程。



“跑”市场的苦与甜

2019年6月，经过一段时间的“磨合期”后，徐娃林开始负责O2O业务，起初部门仅4人，再加上资源甚少，要得到商家的认可更是难上加难，徐娃林决定亲自“跑”市场。“要想让别人接纳你、信任你，就得用真诚的态度。只要有一个商家有意向，我就跑过去和他沟通。”他说。

仅用了半年时间，徐娃林跑了12个省份，并且完成了1000家车智汇·会养车VIP门店的上线目标。“虽然经常出差，但能够与志同道合的人一起探讨、推动业务的发展，我觉得很开心。”这段经历让徐娃林痛并快乐着。

在数不清的沟通会议和出差中，他深刻地记得陕西省西安市的那次经历。“讨论会议从下午一

直开到第二天凌晨4点，大家都全身心地投入其中。”徐娃林笑着说。

谈及如何在营销的过程中打动客户，并注入品牌的影响力，徐娃林笑称，“跟他们讲车智汇用户的真实案例”。说到此处，徐总当即信手捏来一些案例。“曾经有一位用户在中秋节开车回家时，在途中不慎将车翻倒在稻田里，车智汇App及时推送短信给其家人，为其争取了救援时间；曾经有一位用户因为一个火花塞的问题差点将车过度维修，而车智汇智能终端的车辆体检功能可检测车辆故障代码，解决车主不懂车的问题……”其实车智汇用户还有很多这样的真实案例，每每听到，他都会细心地收集下来。



回首与亚美相识的5年多，徐娃林觉得自己在亚美的每一天都满怀期待，每一天都充满希望。“基于公司的战略，并依托于中台方案的输出，同时联动各区完成各项业务目标，尽快推动公司完成转型。”徐娃林对公司未来的业务发展信心十足。



十年，对于一个行业来说，是颠覆；对于一家企业来说，是存活；对于一个人来说，是时间。人生有多少个十年呢？

你是否愿意用自己最青春的十年，陪伴着一个企业成长十年呢？他，一个敢想、敢做的人做到了。一个十年如一日默默奋斗着的普通人，陪伴亚美走过了十个春秋的一号员工，他就是用户运营中心覃兆模。

用十年青春陪伴与见证亚美的成长 —— 用户运营中心覃兆模

成为“亚美1号员工”

2007年，中国互联网开始进入黄金时代。那一年，覃兆模毕业后毫不犹豫地进入了互联网行业，并积累了电商运营的经验。也许是不甘于平庸，2009年，覃兆模独自一人来到广州，也正是这次选择，开启了他与亚美的缘分。

当时，江总正巧是覃兆模的客户，两人因工作业务的来往，建立了良好的关系。2011年，江总拿着一份创业方案，邀请覃兆模共同参与车联网创业。当时覃兆模看准车联网的发展，而且相信江总

是一个非常具有远见且有毅力的带头人。为此，两人一拍即合，覃兆模成为了亚美科技的一号员工。

2012年6月6日，亚美科技于华港商务大厦挂牌。回想当时的情景，覃兆模忍不住笑着说：“这是我人生的第一次创业，热血沸腾，激动不已。”然而，创业初期并没有想象中的简单。“既然选择了，就要坚持走下去。”当时年轻的覃兆模初生牛犊不怕虎，信念十分坚定。



失败不可怕，最多从头再来

创业初期的辛酸是常人没有办法体会到的，但覃兆模始终秉承坚持，怀抱梦想。2012年8月份，亚美开始自主研发车智汇智能终端。2013年，公司急需组建一支研发团队，当时公司运转资金有限，覃兆模毫不犹豫地拿出自己的信用卡帮公司渡过难关。“技术岗很重要，无论如何都不能委屈他们。”覃兆模回忆起创业初期的艰难。

2013年，第一批产品亟待生产，为此，江总和覃兆模开始到处奔波寻找投资商。尽管他们屡屡碰壁，但并没有气馁，最终拿下了一笔100万的投资。“当我第一次从账户上看到巨款，特别开心，但钱还没‘捂热’就转账出去了！”覃兆模笑称。也正是这笔投资资金，让覃兆模更加坚信当时的选择是正确的。2013年10月份，亚美科技乔迁至金星大厦13楼。

2014年，公司注册了“车智汇”商标。“第一款产品体积比较大，完全不同于现在的产品设计。”想起第一款硬件产品的生产情景，覃兆模依然历历在目。2014年11月份，车智汇智能终端首次亮相2014广州国际汽车展览会。“当时周围的展位全是各大汽车厂商，车智汇智能终端显得非常标新立异，引来很多观展者的关注。”覃兆模自豪地说。

2015年，公司逐渐进入正轨，研发技术日趋成熟，团队也逐渐搭建完善，此时，亚美员工已过百人。

2016年，是亚美科技最艰难的一年，对覃兆模来说，也是面对人生交叉路选择的一年。由于前期的技术研发和项目开展投入了大量资金，公司开始出现财务危机。看着身边的同事陆续离开，但覃兆模从未想过放弃。“失败不可怕，最多从头再来。”覃兆模轻描淡写地述说着这段经历。皇天不负有心人，

2017年，亚美科技终于再次迎来了春天，覃兆模的坚信再一次被事实验证了。

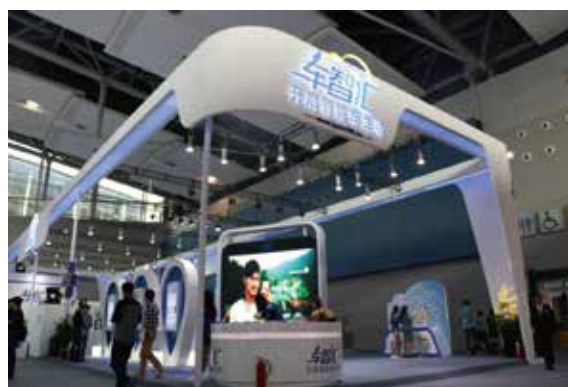
商城的发展取决于用户

2017年底，亚美科技基于车主用户需求，打造一站式车主服务平台，正式通车智汇商城。从那时起，覃兆模开始承担起整个商城产品上架的任务。

覃兆模清晰地记得，除了自营的车智汇相关产品以外，入驻商城的第一件商品是车载蓝牙耳机，第一天的销售量就已破百，这在当时是一个相当不错的销量水平。

随着入驻商城的商品种类逐渐增加，对商品品质的把关以及售后服务的要求更加严格。谈到工作，覃兆模顿时严肃起来。他告诉笔者，上架商城的第一个要求就是商品的质量必须过关，第二是商品的授权链路必须清晰，第三个要求是商品相关的检测报告、商品的保质期等都要达标，最后是商品的适用性、包装的美观性等，或多或少会影响商品的销售，因此在售后服务上尽量满足用户的要求。对于商城未来的规划，覃兆模说：“以用户的需求为核心，商品种类将开放化、多元化。”

覃兆模用十年的青春，见证了亚美科技“从0到1”，也见证了一家车联网企业的崛起和壮大。回首匆匆十年来时路，覃兆模感受最大的变化是，同事越来越多，公司的规模也越来越庞大。“希望所有亚美人都能做到‘坚持’和‘相信’，因为我坚信亚美的未来一定会越来越好。”覃兆模期盼着。



把亚美当作最后的“归属”

—— 软件研发中心刘锋

有一种努力，叫追逐喜欢的事业。作为一名有着十几年工作经验的职场“OG”，软件研发中心刘锋曾经在政企单位工作过，也参与过互联网的热潮，更曾有创业的经历，但他却希望将亚美当作自己职业生涯的最后一家公司。



注重自我价值的实现

刘锋面试亚美科技的当天，刚好有两位同事在隔壁“热烈”地讨论工作，给他留下了非常深刻的印象，这样活跃的工作氛围让他很想融入他们，一起畅所欲言。当时刘锋已经同时拿到了三家公司的offer，但他更倾向于亚美科技，“也许另外两家单位会让自己有更稳定的发展空间，但我更愿意在一家车联网企业发挥自己的工作热情。”刘锋清楚地记得当时选择亚美的原因。

刘锋入职亚美时，金星大厦13楼的办公桌已经坐满了，他只能到餐桌的位置进行办公。起初，他从事架构师的岗位，负责架构改造，当时车智汇App已经更新到3.6版本，为了优化车智汇App后台系统，他运用了当时行业内前沿的软件开发技术——“微服务架构”。“以前所有的服务都是在一个系统里面，我们需要将整个软件系统划分成许多小模块，并尽量做到高内聚低耦合，在不影响其他模块工作的前提下，提高模块的独立性，为设计高质量的软件结构奠定基础。”刘锋从软件开发的角解释道。这次架构改造是刘锋在亚美工作中最难的一道坎，但他在这种高强度和高压力的工作中获得了成就感，同时对他后续工作角色的转变和能力、职位的提升起到很大的作用。

将困难变成机遇

2016年,公司正处在发展的关键时刻,业务的稳定与否,直接影响整个公司的生死存亡。作为亚美核心技术团队的一员,刘锋主动担当重任,几乎包揽了整个车智汇App后台的开发工作。当时的工作量不断增加,既有商城的业务,也有平台的业务,但刘锋都一一扛下来了,“江总的压力才是最大的,他是一位非常有责任心的老板,当时连头发都熬白了。我已经习惯有挑战性的工作,那更应该做好自己的事情。”刘峰说。

2017年下半年,随着车智汇App用户量的逐渐增长,后台管理系统的承受能力有限,因此系统需要不断优化,但这个过程也会偶尔出现小Bug,可对于刘锋而言,挑剔的用户才是好用户,让他在解决问题过程中获得成就感。“当时有个客户反馈他所在的区域无法使用违章查询功能,我当时就觉得兴奋,当即处理好了。”刘锋开心道。另外,他曾自掏腰包送产品给亲戚朋友,希望他们也能使用自己参与研发的产品,而他弟弟就是一名忠实的车智汇用户。

2019年,刘锋开始负责政企业务的平台开发工作,为了做好政企业务,刘锋曾多次主动挖掘自己身边的政企项目资源,增加政企项目合作的机会。“如果身边有符合条件的资源,为何不去争取,不仅能起到宣传品牌的效果,也是让自己快速成长的方法。”刘锋说。

用责任心坚守岗位

对于技术人员来说,加班已成常态化,特别是每逢节假日,数据库资源消耗增多,不可避免出现数据库崩溃的状况,刘锋也因此养成了电脑不离身的习惯,时刻准备和时间赛跑,抢修系统。2018年2月16日,正值除夕当晚11点左右,灯火通明,万家团聚,当大家正在家中看春晚,准备新年倒计时,刘锋却守候在电脑前,时刻关注车智汇App后台的数据走势图。“车智汇智能终端有停车震动提醒功能,如果车辆附近有烟花爆竹声,很容易使车智汇智能终端产生大量数据,导致车智汇App后台数

据库崩溃”。刘锋解释道。当晚他想方设法对系统进行修补,守候后台数据恢复正常直至凌晨1点左右。

责任心强大的他,在春节期间仍然选择每隔半个小时去关注车智汇App后台数据走势,尽最大的力量保护车智汇App后台的正常运行。



六年的亚美时光,于刘锋而言,收获的不仅是一份事业,也收获了一群志同道合的“战友”,因此他希望能和“战友”继续在亚美彼此扶持,互相鼓励,也希望自己的团队都能更快地成长,做好政企业务,每个人都能成为主力军。

用八年时间,从一号程序员转型到产品经理 —— 用户运营中心李航



你还记得自己的第一份工作吗?如果让你把人生最美好的八年献给一份事业,那该是一份怎样的感情?用户运营中心产品经理李航从实习就进入亚美,用八年时间从“亚美1号”程序员到开发主管,再转型产品经理。亚美于他而言,不仅是一份工作,更是一份事业,大家彼此成长与成就。

离湘奔粤实现梦想

2013年7月毕业季,计算机网络专业毕业的李航,第一次告别家乡,从岳阳乘坐9小时火车到广州,并选择亚美科技开始人生的第一份工作。“100多平方米的商住两用办公室,工作环境非常简陋,一个大厅,两间办公室,只有几张桌子。”李航想起入职第一天的办公场景,尽管办公环境不如想象中“丰满”,但在如此环境里,大家你一言我一语,共同畅想亚美的未来。

刚入职,专业对口的李航主要负责车智汇App后台的开发。作为职场“菜鸟”的他,不可避免会遇

到各种难题。2013年10月,李航刚入职3个月,上级给他安排了一个重要且难度较高的工作任务,要求他一周内完成。当时李航完全没有思路,对当时的他而言几乎是一件不可能完成的任务。还好有其他有经验的同事帮他指点思路,然后他再通过查询资料,最终找到了解决方法,并按时完成了这个艰巨的任务。“假如你发现这条路不能到达目的地的话,那就换另一条路走!”对于当时的李航来说,这是他入职以来第一道比较难跨越的坎,但这次经历也让他清楚地知道,办法总比困难多。

程序员与产品经理的角色转换

2017年,做了四年程序员的李航开始尝试不同的工作领域。为此他决定跳出舒适区,转型成为一名产品经理,在公司同时兼顾起产品需求和技术开发的工作。

具备技术开发经验的李航,为何突然想转型做产品经理呢?他告诉笔者,他对产品工作本身具备浓厚的兴趣,而且曾经身为程序员的他偶尔会接到一些自己不能完全认同的产品需求,当时他认为有一些需求可以更优化。有一天,他看到了“人人都是产品经理”这句话,也正是因为这句话,加速他萌生了转型产品经理的想法。

一般来讲,产品经理是产品需求的提供方,程序员是产品需求的实现方。“我做程序员,也做过产品经理,我深谙这两个角色的工作重点,同时做过两个‘对立’的岗位,也算是我八年职业生涯值得回味的事情吧!”李航说。



灵活融合技术和产品思维

“想要做好一名产品经理,也不是一件容易的事情,多方面素质的培养是必不可少的。”

李航表示。在转岗的过渡期,他承受了诸多压力,挫败、迷茫无助……尽管李航在技术开发岗积累了一定的岗位经验,但作为一名产品新人,意味着他要重新开始。在开发沟通的过程中,他既要坚持自己提出的需求,同时还要站在技术的角度考虑

是否有改善的地方,此外,程序员和产品经理的工作思维难免有所不同,所以适应产品经理岗位的思维也是一个漫长的过程。

在转型成为产品经理前,李航曾经想过成为一名架构师,但后来他放弃了。“如果一直在技术岗,或许我能成为一名兢兢业业的技术专家,但转型产品经理后,我发现思维方式和视野变得更加开阔。”李航说。因为产品经理是以结果为导向,因此,李航每次提出需求后,还会从程序员的角度重新审核一遍。

他向笔者举例说,比如一个简单的登录注册功能,实现这个方法有很多,但每种方法花费的成本、后续的拓展性和其他业务的矛盾点都不一样。因此,他会在自己能接受的方案中选出大家都认可的最佳方案。“以结果为目标研发过程没有好坏,重要的是尽量从中找出最优方案,保证产品在使用过程中更稳定,出现Bug的几率更小。”李航表示。

几乎参与车智汇APP开发全过程

李航转型成为产品经理后主要负责车智汇App的更新迭代。李航认为,产品经理是为用户而生,所以在构思需求的时候,会把自己设想成车主用户,只有了解用户群体,才可以判断产品功能的方向。为了满足用户的需求,他还会做相应的大数据分析和数据调研,通过用户需求的数据模型,设计产品功能的使用场景。“如果想让车主用户体验到更好的功能、更好的服务,吸引用户持续使用车智汇App或者平台的服务,产品就需要不断地改善或者进行新的探索。”李航说。

如今,车智汇App的服务和功能越来越多,公司在2020年年底已发布车智汇App的9.0版本。有8年司龄的李航几乎参与了车智汇App从无到有的全过程,他清晰地记得,车智汇App第一个版本是2013年正式开发,虽然当时只有寥寥几项基础功能,但也是他和同事一起奋战无数个日夜换来的。

八年,对于李航来说,他觉得最大的收获是能与亚美科技共同参与车联网行业的技术探索与开发。即使过程很艰辛,但他从未想过放弃。“虽然亚美离成功尚有一段距离,但品牌逐渐被大家所知。偶然一次搭乘出租车的路上都听到司机提及公司的产品,所以我想更把这份事业做下去。”李航希望亚美科技有一天能成为车联网行业的独角兽。



随着电商的快速发展,越来越多品牌走向线上销售,亚美科技也积极迎合时代潮流,进驻电商领域。每逢购物节,对于消费者来说是一场消费盛宴,但是对于曾汉森来说却是一个“练兵场”,三年的电商之路,他见证了亚美电商发展的“从0到1”,同时也体验到电商平台搭建背后的酸与甜。

从小作坊到电商平台的进阶之路

—— 软件研发中心曾汉森

搭建独立的商城APP

2018年1月份,曾汉森入职亚美担任商城的技术负责人。“商城绑定在第三方平台,无论是功能还是性能,以及用户的体验都是相对较差的。”曾汉森描述商城系统最初的状况。业务的快速增长与羸弱的商城系统之间的矛盾越来越突出,于是他决定打破传统的小作坊模式,让商城彻底脱离第三方平台的功能限制,搭建独立的商城App。虽然当时技术人员已有近90人,但商城技术

维护仅有3人。为了保证商城系统的稳定,曾汉森与开发人员、测试人员经常加班加点抢工搭建商城App。“从早上9点忙到凌晨1、2点才下班,甚至有时为了及时处理客户反馈的问题,连续加班。”曾汉森回忆起当初的艰难。历时一个月,商城App终于顺利上线,商城平台的营销渠道也因此变得更加灵活、强大,更具可控性。

从立项至上线历时5个月

2018年4月份，曾汉森带领团队开始规划迁移车智会商城到“B2B2C”大商城的事宜。为了保证商城业务快速上线，在系统开发阶段，他们选择事先调研市面主流的“B2B2C”商城系统，并结合公司的业务发展方向和用户需求设计技术方案，再对源码进行二次开发。对公司来说，这是一个全新的系统，因此在系统上线前，曾汉森和团队会对各个部门进行培训，使之尽快熟悉商城系统的操作，正确使用系统。

接下来，最为关键的阶段是系统的上线和切换，对曾汉森来说也是最煎熬的时期，因此在线上他也会做好万全准备。譬如提前申请停用、回款操作、合理安排好负责上线的技术人员以及后续跟进的技术人员。“当时公司业务量很大，停用时间越久，公司的损失就越大，为此，骨干人员都必须留下来，连续30多个小时不眠不休观察上线的情况，以便做到随时响应。”曾汉森严肃地说。但上线后才是考验的开始，为了保障系统平稳运行，他们也会同步让测试人员做内测、公测，在长达5个月的艰苦奋战后，“B2B2C”商城系统正式上线。



商城运营“中台化”

2018年11月份，商城业务量激增，导致单体应用的大商城系统越来越“臃肿”，不仅难以适应灵活多变的业务需求，而且开发成本高、开发周期长以及开发效率低。为提高商城的性能、应变能力以及扩展能力，满足不同渠道的业务响应需求，2019年年初，曾汉森和团队进行多次头脑风暴后，提出技术“中台化”建设思路，开启商城“微服务”的改造之路。“商城的架构分为前、中、后台，所谓的‘中台化’即采取‘大中台，小前台’的运营模式。而‘微服务’是一种用于构建应用的架构方

案，可将系统拆分成若干个模块，且模块能独立运行，互不影响。”曾汉森专业地讲解道。“中台化”建设是一项复杂的系统性工程，需要全盘谋划、分步实施，因此要求技术人员都要快速响应各个复杂的业务，所以当时曾汉森和团队一直在不断努力完善“中台化”的搭建工作。“现在系统可以灵活支撑所有的功能模块，如果哪个业务需要一个完整的交易方案，我们都能马上拿出来。”曾汉森说。

建立完善的营销工具

随着商城系统的不断完善，2019年11月起，公司紧随电商的发展趋势，开始打造符合“1+N”生态圈的电商路径，不断上线车智汇·会养车、车智汇·会海购等交易板块，并沉淀了一些比较完善的电商解决方案，例如新零售解决方案、O2O门店解决方案、跨境电商解决方案以及区域化定制解决方案等。

2020年，是公司服务元年，也是实施区域化建设关键的一年。云南省玉溪市智慧车牌项目是公司实施区域化战略转型的关键一役。“围绕公司对项目现阶段所提出的要求，目前商城定位在于玉溪项目的运营和营销，我们将通过拉新促活、区域营销等营销工具对玉溪项目进行赋能，这是我们目前的工作重心。”曾汉森表示。



从最初3个人的小作坊到如今30多个人的电商平台，曾汉森总能意识到团队作战的重要性。“虽然我一个人的力量是微小的，但团队的力量是强大的。”曾汉森坦言，他和团队一起结合公司的战略布局，侧重区域化的落地的支撑，推动商城实现快速转型。

立足本职，扎实做好公司后勤服务工作 —— 行政人力中心李圆红



提及行政，大家都会觉得这是一项繁琐、枯燥又辛苦的工作。作为一名行政人员，李圆红就像一颗坚韧的螺丝钉，哪里需要哪里钉，始终坚守自己的岗位职责，默默无闻地在自己的岗位上散发着光和热。

在忙碌中充实

2014年10月28日，刚从上一家公司办完离职手续的李圆红，第二天就到亚美入职上岗，开始人生的第二份工作。当时公司位于金星大厦13楼，亚美员工不足40人，行政人员更是人丁稀少，仅2个人。“财务和行政划分在一个办公室，技术和市场划分在公共办公区域，老板独立一间办公室，还有一间小会议室。”李圆红回忆起对亚美的最初印象，虽然当初的办公环境相对简陋，但同事之间相处非常融洽。

刚入职不久，李圆红一个人就包揽了公司的大小琐事。“小到江总办公室的鱼缸换水，大到公司考

勤、公积金的缴纳以及人员的招聘，当时我都需要负责。”李圆红描述着自己初期的工作范畴。随着公司业务越来越明朗，行政工作也越来越多，除了要做好行政人员分内的事情，李圆红还兼顾人事、项目、仓管部分事务等工作。“当时仓库是纯人工进行出入货，没有现在那么系统化，而且大家有需求就会从我这边申请批单拿货。”李圆红说。繁重的工作堆砌，也让当时的李圆红应接不暇，而加班对她来说已成家常便饭。尽管高强度的工作量有时让李圆红感到烦躁，但她更害怕因为事情太多而忘记，因此她都会及时记录下来，并按照事情的轻重缓急完成。“接触多类型的岗位，不仅能了解不同岗位的工作性质，而且是提升自身能力的机会。”李圆红乐观地说。

与公司同甘共苦的岁月

2016年,公司出现资金链紧张的情况,让李圆红最烦恼的事情就是,每次去找物业都会被催交租。“我们刚写完延款单,物业就像个包租婆立马就来催租,甚至使出交不租就停水停电的杀手锏。”她想起当时物业的服务态度。但如此困境,却没让李圆红有过离开的想法。“高层领导作为公司的风向标,他们都从来没有懈怠过,而且当时公司氛围比较好,再加上我是个劳碌命,只想把事情做好,并从工作中获得一些成就感。”李圆红笑着自嘲道。为了解决公司的燃眉之急,当时公司申请了一些重大项目申报,获得相关专项资金补助。“张总负责撰写,我负责整理资料,钱刚到账不久,赶紧给员工发工资和交租,不到3分钟,账户上的钱就所剩无几了。”李圆红苦笑着说。随着公司业务逐步明朗起来,2017年下半年,公司再也没有出现交不起租金的情况。

2018年,是公司快速发展的一年,也是公司员工迅速增长的一年。11月份,公司乔迁至广州市天河智慧城时代E-PARK。“以前大家在同一层楼就可以沟通工作,现在需要跨楼层;以前给同事订餐

是点外卖,现在只需要收集问卷信息;以前可能是为了完成工作而工作,现在更多的是注重完成工作的效率、方法以及带来的价值……”看着公司的新变化,李圆红忍不住感叹。

2020年,公司实施区域化战略布局,全国各地紧锣密鼓地成立区域数据运营公司,4月份,李圆红接到紧急任务,需要在2个月内完成200多家区域数据运营公司的注册,为了更高效地统计数据,当时成立了临时专项工作组。“财务和行政各分配3个人,为了方便沟通,我就把大家拉到一个群,通过统一数据模板,大家可以在线同步更新进度及问题,不仅做到对项目进度的总体把控,同时进行信息共享。”李圆红说。

时光荏苒,转眼间李圆红已经入职六年多了。在这六年多的时间里,她不仅获得锻炼自身技能的机会,还提升了自己的管理能力和领导能力,并接触了不同工作岗位,在工作中与公司一同成长、成熟。“公司越做越好,员工福利也越来越好。”李圆红期待着公司未来的发展。



用心做好公司的服务“窗口”

—— 客服部邓丽



每一家企业对客户服务工作有着不同的诠释和要求。客服作为公司与客户之间的一道重要沟通桥梁,“快速响应客户需求”成为了客服的恒常标准。对于邓丽而言,作为一名客服人员,忙碌是一种工作常态,也是一种责任。

喝一口水都成奢侈

2015年中,邓丽成为了亚美科技的第99号员工。起初,客服部只有三人,承担了整个公司的客服工作,由于当时业务订单比较少,电话量也不是很多,邓丽几乎轮岗所有的客服工作,同时兼顾仓库的工作,帮助客户处理退换货的包裹。

随着公司业务增加,客服的工作量随之增加,再加上当时有同事怀孕,于是客服部只剩下两个人,尤其是周末,工作量大到让邓丽根本忙不过来。“一边用肩膀夹着电话回复客户,一边用双手忙碌着打包裹,甚至

连喝水上厕所的时间都没有。”邓丽回忆起这段最艰难的时期说。由于最初的客服系统不能设定休息时间,邓丽需要一直保持在线状态,打完一个电话,“嘟”的一声,下一个电话又进来了,当时一天最多要接听130多个电话。除此以外,邓丽还要负责App的在线回复,处理客户的留言。“当时App后台没有自动回复,全是人工回复,如果当天不回复,第二天又会增加,所以经常忙到晚上10点才下班。”邓丽表示,而这种忙碌的状态一直持续了近半年时间。

在岗位上默默坚守

为了给客户提供更便捷的服务，及时协助用户解决问题，每逢节假日，客服部门都是执行值班制。2016年春节，由于商城一些服务刚上线不久，客户量激增，为了全力做好节日的服务工作，邓丽按照正常上班时间，一如既往地坚守在工作岗位。“2015年和2016年的春节，我都是带着电脑在家值班的。”邓丽坦言，除了春节，像国庆节、劳动节等长假，邓丽更是无法正常休假，需要在公司值班。

自2017年开始，公司业务持续攀升，由于前期人手不足没招到新人，假期值班让邓丽陷入非常疲惫的状态。“当时第一想法居然是，祈祷假期少点。”邓丽直言。工作虽然辛苦，但业务订单与客户咨询量的剧增也让她坚信自己的付出是值得。“经常忙到晚上10点，最后总是剩我一个人，走的时候还要巡视各个办公区域的所有电源，刚开始还有点害怕，后来也就习惯了。”邓丽说。

没有被骂过的客服不是好客服

如果说鱼的记忆只有3秒，那么客服的记忆只需要1秒，因为上一秒的电话中可能严词厉色，下一秒，她还要以最饱满的热情服务下一位客户。邓丽会遇到形形色色的客户，譬如客户提出加微信或者聊天，或者遇到无理取闹的客户，不仅要保持耐心，还要克制自己的情绪。她记得有一次，由于客户的车型是2006年出厂的，因此出现与产品不兼容的情况，再加上产品过了退货期，导致无法退货，邓丽想方设法协助客户去解决。“客户一直发脾气，甚至辱骂。”邓丽委屈道，可客服的职责让邓丽认识到自己只能忍耐，不能挂断客户电话，必须保持友好的态度继续回应客户。当她挂断电话的一瞬间，所有的心酸委屈才能释放出来。“既然选择了客服这个职业，就要收敛自己的性子。”邓丽说。客服看似是一个普通、没有光环的岗



位，但往往是他们在默默承受客户的情绪与压力。

“客服作为企业形象的窗口，言语是否热情明快，客户能从字里行间体会出来，也能从中感受到企业的文化氛围。”邓丽表示。如今她从事在线客服的质检工作，时常会提醒同事注意话术表达，并给同事安排“软技巧”培训，提高客服沟通技巧，同时以更高的标准要求自己。

苦过之后是甘甜，累到极致是蜕变，六年的客服经验，让邓丽在成长的过程中更好地沉淀自己的心态，同时成为了更好的自己。“在接下来的工作生活，希望大家都能挑战自我，超越自我，取得更大的进步！”邓丽期盼着。

“数”看真情表白





江勇
董事长

今年是公司成立十周年，在这十年里，公司取得突飞猛进的发展，非常感谢所有亚美人的支持和坚守。从“0”到“1”，我们已经成功做到了，那么在亚美“二次创业”的道路上，也希望大家能携手共进，超越自我，积极助力智慧交通建设和区域化建设，努力实现车联网生态的伟大梦想！



万金泉
高级副总裁

春华秋实，冬雷夏雨，一轮轮岁月流转；燃情岁月，流金时光，一年年奋力拼搏。十年来，开疆拓土，并肩前行的亚美人是亚美科技蓬勃发展的最好见证者。奋斗的征程，只有进行时，没有完成时。未来已至，初心未改。祝愿亚美在与时代同行的道路上勇攀高峰！



林显提
副总裁

忆往昔，峥嵘岁月十载，亚美历经万千磨难，终于迎来了十周岁，让我们牢记这一重要时刻。如今，智慧城市的冲锋号角已吹响，我们更要凝心聚力，重整出发，同心逐梦，共话车联网生态！



冯达
总裁

十载风雨坎坷，十年并肩作战，成就了今天的亚美。公司的成长与发展离不开每一个人的汗水和努力，我们不仅要欢庆与亚美曾经一起走过的辉煌，同时也要吸取过往的经验和教训，继往开来，不断进取，再谱新篇章！



喻剑
副总裁

奔跑，是每个人追梦的状态，更是亚美科技奋力向前的姿态。从2011到2021，亚美科技紧跟车联网行业发展的步伐，深耕构建开放和谐的车联网生态圈，栉风沐雨，砥砺前行。未来更将乘风破浪、奋楫前行！



许佳明
董事

千帆竞发，百舸争流；大浪淘沙，激流勇进。回顾过去，我们更加懂得昨日之艰难，今日之可贵；展望未来，我们更加坚定今日之信仰，明日之可期。未来，我们一起为建设智慧城市贡献新的、更坚实的力量！



谭必龙
法务部总监

落在企业发展过程中的雪，我们不能全部看见，每个企业都在发展中孤独地过冬。十年的发展，因为亚美人的坚韧如初，亚美科技定会一如既往地银雪出霁，温暖相逢，将亚美的美好故事延续下去！



于洪涛
董事

十年来，我们不断创新，不懈努力，取得了高速而稳健的发展。过往十年，曲折与成长，拼搏与汗水，在此时此刻，都已化作收获的喜悦。历经千锤百炼，走向坦荡从容，祝愿亚美的未来，续写车联网生态新篇章！



程正仲
副总裁

十年艰苦创业，亚美始终如一，我们不仅向行业证明了亚美的存在，同时也向广大用户证明了亚美选择的方向和道路是正确的。在亚美十周年来临之际，希望所有亚美人齐心协力，再创佳绩！公司再创辉煌！



员工篇

总裁办
——小婷同学

我们撞过的南墙，都成为坦途；我们遇见过的绝望，都成最美的盛放；我们总能将一时的坎坷变作巨人成长的食粮。道路漫长，故事丰盛。新的征程，亚美科技将继续谱写更精彩的篇章。

交通科技中心
——子强同学

忆往昔，峥嵘岁月十载；
看明朝，励精图治更美好。

用户运营中心
——忠玉同学

亚美十周岁生日快乐！我能亲眼见证亚美发展是一件十分荣幸和快乐的事情。这几年，我与亚美一起成长，亚美成为了我职业生涯中重要的伙伴。感恩亚美让我找到了属于自己的舞台。未来的路还长，愿我们继续砥砺前行，不忘初心！

总部营销中心
——文静同学

在前进的道路上，不被困难击倒，也不被歧路迷惑。不因压力放弃，也不因成绩懈怠。向前走，是一片朗朗晴空，待来年，创一番辉煌的业绩。愿我们一起奋斗，共同进步。

总部营销中心
——道清同学

时光如梭，风雨同舟。2020年，不少企业都在经历着前所未有的困难，但丝毫不影响全体亚美人的团结一心，众志成城。在亚美十周年之际，祝愿公司发展越来越好，在车联网大数据的征程中再谱新篇，再创佳绩！

政企业务中心
——秋样同学

风雨十载创业艰，豪情壮志共辉煌。很荣幸能见证亚美第一个十周年，感激公司一直以来对我的支持和培养。祝愿公司在下一个十年迈上新征程，创造新辉煌！

用户运营中心
——华宝同学

祝贺亚美十周年庆，感谢公司给予我发挥个人价值的机会。2020年，公司实施区域化运营与智慧交通运营生态搭建，构建与完善超过15个业务产品线，制定产品系统或工具解决方案，形成稳中聚焦，同时拥抱变化，打造玉溪智慧车牌项目。期待亚美的第二个十年更上一层楼，实现车联网生态数据运营的多项目标与战略。

金融科技中心
——锐湖同学

亚美十周年，尽管我错过了公司前八年的发展，但我能和公司一起成长两年已无悔。在此，衷心祝福亚美生日快乐！希望未来的路，能继续像投保人对保险人的付出与期许一样，不辜负栽培与信任，努力提升业务水平，与亚美再创未来。

金融科技中心
——信春同学

常听人说，一个公司如果撑过了十年，那这一定是一家有理想，有未来的公司，我有幸能在公司第7个年头加入亚美，成为前一千号员工。在这将近三年的时间里，我见证了公司一步步从两百人发展到七百多人，从BC融合到区域化战略，再到智能交通大数据平台建设，公司的目标已逐渐清晰，希望公司在未来能成为车联网大数据公司里的龙头企业，屹立不倒，带领着全体亚美人一起领略全新的风采。

硬件研发中心
——玉泉同学

风雨十载创业艰，豪情壮志共辉煌；十载伟业智为先，百年大计人为本。公司挺过了艰难的十年，祝愿公司越来越壮大，再创更加辉煌的十年。同时我也会重新出发，继续向前奔跑，一路相伴，携手共进！

硬件研发中心
——小英同学

十载春秋大跨越，恰逢风华正茂年！数年来的风雨兼程与饱经风霜，成就了不平凡的亚美。“信、做、韧”自始至终是我们亚美人坚持拼搏、携手奋斗、勇往直前的信念和源泉，在亚美十周年之际，祝公司早日成为车联网行业的标杆，创一流企业！

行政人力中心
——晓玲同学

十年风雨，十年征程，十年奋进，十年辉煌，十年亚美从未止步。亚美，你的过去，我们参与不多，但你的未来，我们竭尽全力。期待携手共进，共创亚美光明未来！

行政人力中心
——柳琼同学

我加入亚美已第7个年头了。回顾这7年，有欢乐，有坚持，有泪水，更有收获！公司见证着我的青春，我伴随着公司快速成长。回顾过往，总是感慨万千。江总的创业激情与胸怀，时刻提醒我勿忘亚美初心，要继续努力、发光！面对明天，今天永远是起跑线，居安思危，危则虑安，坚守亚美初心。未来十年，我们仍要在一起，为实现公司辉煌的明天而努力奋斗！

财务中心
——树强同学

十年风雨，岁月峥嵘，我们亚美十周岁啦！祝公司生日快乐，一年比一年好！十年的艰苦创业和发展换来了今天可喜的成绩，亚美的宏伟蓝图已清晰地展现在眼前。未来已来，让我们亚美人继续保持初心，坚持信念，一起拼搏吧！

财务中心
——伟霞同学

来了，他来了，亚美十周年生日到来了！祝公司生日快乐，业绩长虹！不会忘记十年间大家共同奋斗，辛勤奉献为公司拼搏辉煌业绩的日子。新的一年，亚美人要常怀空杯心态，坚定目标，再次起航，新的空白承载着新的梦想，让我们齐心大步向前走，相信亚美一定能再创佳绩！

品牌部
——小玲同学

亚美十年磨霜刃，谱今朝盛世华章。道不尽的喜人发展背后，是无数个亚美人砥砺奋进的汗水和努力。而今入职亚美三年，我也深感同受，忙并收获着，累并快乐着。在亚美十周年之际，祝公司事业日新，宏图大展！

法务部
——梅花同学

亚美十年，风风雨雨，薪火传承，奏响了创业中激昂的乐章，一步一个坚实的脚印，克服了重重困难，如今亚美十岁啦！希望大家怀揣梦想与希望，继续与公司扬帆起航，见证下一个辉煌的十年！

技术中心
——小远同学

感恩公司3年前让我成为亚美人，这是我人生关键的里程碑之一，有困难，有成长，有开心，有低落，有担忧，有坚持，能陪着公司一起成长，是我的荣幸！期盼亚美越来越好！

技术中心
——小征同学

转眼间，我已陪亚美走过三载。亚美十载，从华港到金星，再到时代E-PARK，这蕴含了所有亚美人兢兢业业的努力、无怨无悔的奉献。2021，亚美十岁啦！在亚美十周年之际，亚美正站在新的起点，孕育着新的希望。在此，我诚挚祝福亚美繁荣昌盛，走得更稳更远！

技术中心
——光昭同学

从相识到熟悉再到携手一起，为了美好的将来而共同努力，不知不觉已经走过了六个年头。回想起走过的路，尽管遇到不少问题和困难，但我们一路上披荆斩棘，对未来充满信心。我相信，未来可期。亚美科技，生日快乐！

区域子公司 篇

辽宁亚美科技

十年磨剑披荆棘；十年征程见明月；一分耕耘一分收获，亚美人风雨兼程，同心同德，走过了创新的十年。我们共同见证了亚美人的坚韧、执着和勤劳。十年是里程碑，也是开始。在未来的日子，辽宁亚美科技愿与亚美共同见证辉煌！愿亚美明天更美好！

陕西亚美科技

十载春秋，风华正茂；十载耕耘，硕果累累；十载亚美，山高水长；藉公司成立10周年之际，陕西亚美祝愿亚美科技鹏程万里，蒸蒸日上，立足新起点，迈上新征程，开创新辉煌！步履未停，路遥可至；拾级而上，未来可期，让我们大家共同努力，为亚美科技书写新的篇章！

山西亚美科技

十年发展，十年沉淀，十年风雨兼程，十年初心不变！未来，山西亚美将继续根据总部的战略方针，打牢区域基础建设，贯穿服务体系、运营体系和管理体系，横向联合，纵向打通，以市场为抓手，以数据为导向，携手区域同仁，不忘初心，并肩前行，让亚美在三晋大地开花结果！祝福亚美科技十周年生日快乐，再次腾飞！

河北亚美科技

十载风雨砥砺前行，豪情壮志展雄风！亚美科技寄托着每一位亚美人的期望与祝福。十载风雨兼程，终迎来稳步前行，扬帆起航，大展宏图的阶段。河北亚美科技祝亚美科技生日快乐，继往开来，不忘初心，坚定不移地为智慧交通行业做贡献，为全国车主造福利，继续创造辉煌。

山东亚美科技

十年风雨，十年征程。亚美十载，一路耕耘，尽显雄风！昨日灿烂如日挂中天，辉煌耀眼；明日宏图定会如鲲鹏展翅，一飞冲天！十年易春秋，风华正茂；十年载耕耘，硕果累累。在此，山东亚美科技祝愿亚美科技，前程似锦，蒸蒸日上，砥砺前行，共创辉煌！

云南亚美科技

十年风雨十年路；十年携手十年情；十年感恩十年愿。亚美走过了十个春秋，同为亚美人的我们感到无比充实而幸福，在江总带领下，公司步入正轨并稳步发展。跟随亚美，祝福亚美，蓬勃发展，永葆生机。感恩有你，云南亚美科技祝亚美十周年生日快乐！

江西亚美科技

在前进的道路上，不被困难击倒，不被歧路迷惑，不因压力放弃，也不因成绩懈怠。我们不满足于现有的成功，而是以此为基点，向着新目标，同心协力，手拉手跨越雄关漫道，肩并肩克服艰难险阻！亚美十年，共创新篇！

湖北亚美科技

难以忘记和亚美初次相遇的情景；难以表达与亚美砥砺前行的心情；难以停止同亚美同心协力的前行！成人不自在，自在不成人！湖北亚美科技将紧跟总部脚步，朝着成功前行！

湖南亚美科技

感恩遇见，感谢有您！谢谢您一直都在，用势如破竹的力量，一日千里的速度，蒸蒸日上的态势，在业内扶摇直上。鹏程万里，百尺竿头更进一步。亚美科技，恭祝您十周年生日快乐。湖南亚美科技定必用初心，陪您走最远的路。往后余生，全都是您。信做韧，不忘初心，砥砺前行，勇创未来。

● 按子公司所在省份从北到南排序

用户
&
合作伙伴
篇

陈颖怡

车智汇用户

感谢江总，感谢亚美科技，让我站在车联网机遇的风口，不负时代！是你们搭建了这一潜力、空间巨大的平台，令我有缘投身互联网的下半场，从思维上的茅塞顿开，到行动上的全方位参与车联网生态圈、智慧城市建设……

“

车智汇用户

周新平

我与公司在车联网的道路上披荆斩棘，砥砺前行。深感亚美与所有创业公司一样，大浪淘沙，胜者为王。如江总所说：“亚美科技是大家的孩子。”未来我们一起继续见证它的成长！

”

黄斌健

车智汇用户

十年磨一剑，走过了风风雨雨，亚美即将迎来十周年庆典！公司一步一个脚印，发展越来越好了！实现智慧城市，需要用实时的动态数据作为支撑，我相信亚美前景广阔！

“

车智汇·会养车VIP门店、君路达汽车维修中心

崔汝君

作为天津区域第一批上线车智汇·会养车VIP门店的负责人，今年天津区域会养车小组提供了非常专业的服务和培训，对于门店的锁客、管理、商机提醒有很大帮助。非常感谢亚美科技和天津会养车小组，期待更好、更长远合作！

”

叶志联

车智汇·会养车VIP门店、新升级汽车维修服务中心

机缘巧合让我了解到亚美。原本我是做物业公司和传统门店的，亚美给我的汽修门店带来了更多的客户，让我们能更用心服务，从而成为车智汇·会养车VIP门店和核心门店。让我们用微薄的力量，为社会做出更大贡献吧！

“

广东湛江区域公益志愿者

陈康丽

在2020年这最困难最不平凡的一年，我有幸和全国亚美人积极参加抗疫，同时也被亚美强烈的社会责任感所感动，我将继续秉承亚美精神跟随亚美继续前行。我相信未来的每一个十年，亚美都是可以让人为之骄傲的企业！

”

杜厚德

湖北武汉区域公益志愿者

陪伴亚美三年有余，一路风雨，一路艰辛，同时我也一直坚守在公益的道路上。疫情期间，我个人的付出是微不足道的，全国亚美人的支持和鼓励使我能继续坚持下去。在亚美十周年之际，祝亚美越来越好！

“

湖南湘潭区域公益志愿者

辜宏剑

2020年是不寻常的一年，一批又一批抗疫志愿者奋战在疫情前线，我们也没有丝毫懈怠。时常觉得自己是个幸运的人，无论何时何处，总有人给我帮助与关怀，是大家用爱心与宽容组成了亚美这个大家庭，真心感谢你们！2021，我们一起加油！

”

胡群亭

山东日照区域公益志愿者

2020年能够和全国亚美人投身抗疫公益活动，深感这家企业大爱无疆的精神。2021年喜逢亚美科技十周年，衷心祝愿亚美科技早日搭建好车联网生态，服务整个社会，让世界因车联网而更加美好和谐。

“

山西临汾区域公益志愿者

卫海民

2020年是不平凡的一年，我和日照市的车智汇用户奉献爱心，助力抗疫。在十周年大喜的日子，祝公司蓬勃发展，日胜一日！

”

相信与诚信

敏捷与协作

坚韧与进取

企业文化