



瑞邦数码逆水行舟二十六年

郭焱的教育科技深耕之路

在天津教育行业,天津市瑞邦数码科技有限公司已默默耕耘了二十六个春秋。公司成立于2000年,是国内较早进入教育信息化领域的专业企业之一,是国家高新技术企业与产教融合型示范企业。二十六载风雨兼程,瑞邦数码从一家单纯的设备供应商,成长为天津本土极具影响力的智慧教育新生态建设者,而这份稳健成长的背后,是董事长郭焱半生逐光、持续破局的坚守与迭代。

入行吃苦 靠实干站稳天津市场

深耕教育信息化行业二十六载,郭焱的事业轨迹,始终与天津IT行业发展、鞍山西道数码商圈的兴衰紧密相连。大学期间主修系统工程管理专业的她,早在上世纪九十年代便将目光锁定高科技赛道。1989年大学毕业,彼时大学生就业选择宽泛,但郭焱始终笃定,要扎根前沿高科技领域,紧跟时代发展浪潮。恰逢上世纪八十年代国内高新企业蓬勃兴起,IT信息化行业迎来黄金发展期,为她日后深耕行业埋下了深深的伏笔。

1994年,郭焱正式加入北大方正天津分公司,恰逢企业高速发展、版图扩张的关键阶段,她有幸赶上方正两次关键上市历程。年轻敢拼的郭焱,就此扎根天津教育市场,开启了漫漫征程。

创业与深耕的底色,从来都是脚踏实地的坚持。从业初期,郭焱靠着一股不服输的韧劲跑遍天津各大院校。最初她每日骑行自行车走访客户,后来一辆白色木兰摩托成了她的专属印记。她给自己定下硬性目标,每天走访两位客户,日复一日、从未懈怠。勤恳执着的她,甚至让行业竞争对手印象深刻,业内一度流传:只要看到郭焱的白色木兰摩托停在客户门口,同行便会主动等候,等她对接完毕再入场洽谈。这份踏实与执着,让年轻的她在行业内站稳脚跟,也收获了独属于自己的底气与荣光。

深耕市场的数年里,郭焱一路突破、快速成长,凭借超强的执行力拿下天津几乎所有高校信息化相关业务,坐稳方正科技大客户部经理的位置。日复一日的坚持,让她带领的天津教育板块业绩一路攀升,一度拿下方正科技华北区销量第一的佳绩。

顺势创业 从零扛起一家企业

在职场稳步攀升、身居高管高位、手握亮眼业绩的黄金时期,郭焱却迎来了人生的重要转折。上世纪九十年代末,方正各地分公司架构大幅调整,行业格局迎来洗牌。郭焱告别工作多年的方正平台,毅然下海创业,创立瑞邦数码。初创之年,压力扑面而来。当时

天津IT市场竞品林立,老牌分公司、各大品牌对手、本土商户齐聚赛道,全新起步的瑞邦数码毫无优势。郭焱深知,创业是逆水行舟,稍有松懈便会被市场淘汰。为此她立下目标,半年内快速抢占市场、稳住客户资源,凭借多年积累的行业口碑和服务,瑞邦数码首年便交出亮眼业绩,在激烈的市场竞争中成功立足。

资金短缺、人才匮乏、团队搭建难、资源整合不足,是所有初创企业的难题。为突破发展瓶颈,郭焱从零学起,吃透企业经营底层逻辑。当时鞍山西道以柜台零售为主,郭焱率先打破行业旧模式,在商圈开设首家方正品牌专业专卖店,彻底改变传统零散柜台的经营方式,引领整条街区完成品牌化、规范化升级,见证了鞍山西道数码商圈的迭代蜕变。

创业初期全员躬身实干,白天门店销售、对接客户,夜晚全员加班装设备,每日整理货品、调试设备,次日再由人力配送。靠着全员吃苦、坚守,瑞邦数码一点点积累口碑、沉淀市场。当年33岁的郭焱,扎根天津,从零搭建教育行业客户体系,从厂商高管转型创业老板,心系企业发展、团队成长,扛起了一家企业的生存与未来。

敢变敢转 跳出传统经营老路

郭焱始终秉持逆水行舟、不进则退的初心,在行业迭代中持续破局、主动转型。企业初期主营PC设备销售,巅峰时期年销量可达大几十万元,但她始终保持清醒,预判行业趋势。在PC市场逐渐饱和、蓝海转为红海、利润持续压缩的阶段,她果断决定转型,跳出舒适区。顶住团队质疑、业绩压力,主动布局惠普新品牌业务,哪怕初期年销量

仅有四百台,依旧咬牙坚持。她始终坚信,市场唯一的不变就是变化,停下脚步就意味着被时代淘汰。

2008年,行业迎来新一轮变革,传统网络公司占据固有赛道,追赶老牌企业难度极大。郭焱主动走出天津,奔赴上海、北京、深圳多地调研行业前沿模式。机缘巧合之下,她接触到国际前沿的EMC虚拟化存储技术,敏锐捕捉到云计算、虚拟化、数据中心的未来趋势。

全新赛道意味着全新挑战——彼时国内虚拟化技术尚未普及,专业人才稀缺,技术壁垒极高。郭焱从零开始,招人、学习、考证、钻研技术,带领团队啃下全新领域的专业知识,率先在天津教育行业布局虚拟化数据中心业务。凭借前瞻布局,瑞邦数码实现弯道超车,跳出传统硬件销售的单一模式,转型为集网络搭建、安全运维、数据中心建设、系统集成于一体的综合型科技企业。至此,行业彻底改写了瑞邦的认知,企业从传统PC经销商,成功转型为教育信息化综合服务商。

历经数次行业迭代,瑞邦数码形成了“信息化技术+教育行业”双轨并行的稳固发展模式。依托天津优质的教育和医疗资源,深耕本土市场,持续打磨技术与服务。面对人工智能、数字化转型的全新浪潮,郭焱依旧保持敬畏与进取之心,紧跟千行百业数字化变革趋势,持续深耕教育赛道。

深耕二十余载 扎根教育踏实前行

如今,职业教育产教融合,已成为智慧教育发展的核心风口,也成为瑞邦数码当前的主营业务方向。郭焱深知,紧跟国家产教融合政策,增长潜力大,未来可期。立足天津——全国职业教



育新标杆,集中政策资源,示范效应强,为公司业务发展提供肥沃土壤。新时代的教育科技行业,比拼的是认知、技术、服务的深度赋能。为此,她主动摒弃传统关系型运营模式,转为技术型、服务型赛道,从产品供应商、系统集成商,全面向教育生态服务商迭代升级。

面对联想、京东、百度、阿里、小米、和利时、字节等头部企业纷纷入局天津职教市场的行业格局,郭焱始终保持从容与笃定。瑞邦数码沉淀了成熟的技术体系、稳定的核心团队和深厚的本土服务资源。未来,企业将持续扎根天津,深耕教育数智化与产教融合专业建设,以技术赋能教育革新,以服务助力行业升级,持续构建智慧教育新生态。

二十六年风雨兼程,从初入行业的追梦人,到深耕赛道的企业家;从单车跑客户的基层从业者,到引领区域智慧教育发展的行业标杆,郭焱始终坚守初心、持续破局。正如她所言,创业半生,始终是逆水行舟,从不敢停下前行的船桨。正是这份永不松懈、持续迭代的坚守,让瑞邦数码跨越行业周期,在时代浪潮中稳步前行,续写津门智慧教育的全新篇章。

都市频道《财富+》播出时间:每周二、周三、周四20:15;经济广播《财富+》播出时间:每周六20:00。

理财漫谈

延迟退休,养老要准备多少钱

延迟退休是我们现在必然要面对的现实,延迟退休是延迟领退休金的时间,并不是一定要工作到退休年龄,那就会面对一个问题,就是养老金准备多少算合适,要有多少钱才能养老呢?

其实这很难给出一个标准的答案,因为每个人的寿命长短是不可确定的,正是因为这种不可确定性,没有办法做一个准确的评估,到底多少养老金是适合的呢。

养老金的组成部分,正常的情况下,应该是要由几个部分构成的。第一是社保,社保是每个人都应有的,建议大家一定持续缴纳,这是养老的最基础的一个部分,所以这部分一定要留。第二是被动的现金流,它是一个不

管我做什么,每个月都会规律性发放的。建议大家买一些月领的商业保险,纪律性强一点儿,老了以后每个月就像公司发工资一样,定时定点定额发放,这个叫做被动的养老金现金流。

第三,建议一些有主动需求的,比如说有一些养老金是要用做不能自理后的护理费用,或者想外出旅游,或培养自己的某项爱好,这个叫主动需求的账户。建议配置一些流动性好一些商业保险。

能把这三个账户配齐就比较完整了。但是具体的保额和数字,还是取决于每个人对生活的品质需求和自身条件。

总结:社保是第一部分,第二个是被动的现金流,有纪律性的每月领取,还有一个就是主动需求的现金流,是

需要在某个场景运用的时候,可以及时拿一部分出来。

所以一个好的养老金的完整程度是应该包括这三个要素。



本文作者:杨莎莎
友邦人寿保险有限公司天津分公司银辉会员、寿险规划师、个税申报规划师、团队荣誉讲师。