



关于我们---北京枫叶联合科技有限公司---您可能最关心的几个方面

我们公司 Strategic Business 的几个核心特点：

- **核心技术之一：**语言应用上的“具有实质意义的汉字解决方案”；
- **独特的、不可替代的核心竞争力之一和我们上述的语言语义技术在其上层应用层面的载体：**通过我们所特殊定义的 **small business 的过程** 对后发市场的精英能力(包括其所有构成要素)进行再构建；我们认为这个过程是唯一的可能实现这一目标的方法；这也是我们明知以 small business (“小微企业”) 地位生存和竞争都非常困难，但我们仍持续地构建独特的竞争力，在市场中坚持了 10 年以上的意义之一；
- **技术的核心实现方法，其也是我们的独特的、不可替代的核心竞争力的表现：**通过我们所特殊定义的 **全方位的跨组织协作(collaboration)** 方式。除了能力特别是承担社会责任¹ 上的 **enough competency**²，我们对来自无论是国内还是国外、无论是市场还是政府、无论是什么样规模(也包括个体)和行业的组织都不设定协作的任何门坎；同时，我们主要采用“坐等”的策略，等待有意协作者的主动性；采用“坐等”的策略也是我们作为 small business 资源有限下必须的选择。

更加深入详细的介绍请参见：www.maple-alliance.com/mandarin.pdf，www.maple-alliance.com/hrchy.pdf 和访问我们网站 www.maple-alliance.com 上的其他部分内容；或与我们直接进行沟通互动；

我们认为有兴趣的协作者可能会关心的几个关键问题：

- **关于我们公司的性质：**

公司正式成立于 2004 年底，虽然我们的宗旨是与包括政府在内的所有业界都始终保持一个基于互动的良好的 **relationship**，但公司是以个人股东投资的并始终没有获得过任何外部资金支持的 local private business。公司进入到这一技术领域也完全属于个体自己在 career shift 下的兴趣和专长的选择，虽然过程中不可避免地会受到市场中各种因素的影响，但从未得到过来自任何外部特别组织或人物的授意。

- **公司的财务状况：**

基于我们对 local market 精英能力再构建的“非一蹴而就”性质³ 的定义；公司在财务战略上的选择是，除了内部向股东，公司没有向外部其他方面的任何债务。因此，这也是我们始终保持一个最小的规模的原因之一。

- **我们在我们所提出的技术领域 Leadership 的体现：**

作为 small business，在对 ICT 网络技术的产业和应用链的各个节点、市场中各种职能要素进行了超过 10 年以上，充分的研究与实践的基础上；我们认为我们的 Leadership 体现在：以我们对 **ICT 网络技术在中国这样的后发市场如何应用和发展的正确的方向和正确的方法的定义**⁴ 的确定性上；具体特别地体现在我们的“具有实质意义的汉字解决方案”和其实现方式上；这也是我们在这里 claim：“我们选择协作者”的理由之一。同时，我们在 10 多年的发展过程中，也累积了大量的知识产权的资源，这

¹ 其也表现在对我们这个具有真实能力的 small business (“小微企业”) 的诚意上。

² **最低限度**要对我们提出的问题，能够具有实质意义的回应、回答，问题请参见 www.maple-alliance.com/mandarin.pdf。

³ 也包括如果是在随机/任意的状态下，成功的概率水平和效率都很低，请在协作互动中了解其详细内容。

⁴ 作为我们的另一方面的独特的、不可替代的核心竞争力之一。



也必须且只能⁵在协作的过程中才能 transfer & transform 的；

➤ 与我们沟通的方式：

鉴于我们在资源有限下应对市场中大量销售电话的策略；请真诚的协作者首次沟通先发邮件或短信给我们。且鉴于公司目前在居民住宅楼内办公(于 2013~14 年间迁入)，为保障邻居的安宁，除非非常必要(如来自市场监管部门)，来访者都请尽可能地约在我们办公地点紧邻隔壁的<宁夏大厦>的大堂中⁶。

我们理解有些竞争对手，可能会对有意与我们协作者进行“拦截式”的竞争或以我们“小微企业”的规模和地位来贬低我们的 competency；不过我们认为那种做法对他们不会具有太大的意义。在后现代时代高度的复杂性与后发市场高度的“非一蹴而就性”共同作用所要求的全方位协作必须性的情况下，任何那类的做法不仅更多地是在浪费他们自己的资源；并且还会因这种态度，反而表明了他们自己已经走在了一个错误方向上的 un-qualification。我们欢迎有任何不同见解者通过与我们的互动来进行在方法上的辩驳。

.....

几个需要澄清的问题，我们将会 在协作中详细地阐明和论证：

- 后发市场精英能力再构建的“非一蹴而就性”与其并非 niche market 的关系；因此，正确的/准确的 performance indicators 就是竞争力。
- 我们所定义的 small business 过程是具有高度的特殊性的，并且相对来说，在当前 local market 的现有人才基础上是有较高的在能力上 access into 的门坎的⁷；与那些“一涌而上”地“乱砸一气”(包括在媒体上的“瞎炒作”⁸)的作法是大相径庭的；
- 跨领域和跨组织协作的 fundamental/indispensable 和重新看待 experts 和 amateurs 以及后发个体的具有独特的、不可替代的竞争力的构建方式与方法；
- 你总是有选择；落后不过是 hindsight 看，总是在选择 set 中选重了最次的那一个其累积的结果；因此，要改变这种状态，只有在基于因果链和 performance indicators 的持续确定/准确性下地重新构建能力。
- 理解我们坚持在后发市场中进行这个双重 routes 上的 joint approach 的努力对全球市场的意义，即我们认为所谓后发市场 local 的 solution 实质上也是 global relevant 的问题；即今天的世界，天涯若比邻，已经没有绝对的仅仅是 local 的问题了；这也是全球范围内协作必须性的意义。但一起协作来做什么、怎样协作、其方法与为什么必须使用我们所定义的方法才有可能成功，这也是我们的独特竞争力；
- 要有勇气放下在不断试错过程中的任何不成熟的概念或已经证明了没有可能产生有意义结果的作法；只有这样才能真正向前。
- 在我们的网站和其他互动内容中，有意采用这种中英文混合 Creolization 的呈现方式，是有其以 global information integration 的方法 transition 层面 metaphor 的意义的；是与我们以提出问题的方式来引发所有相关业界的思考、回应和行动的原则相一致的；或者说，我们的努力的目标在于：**重要的不是公布答案，而是帮助个体(今后所有后发个体)获得具有自己可以得出正确答案的能力。**

⁵ 除了很多需要个体必须通过能力建构的亲历过程来“随需”地获得，不能以公布“答案”的方式来输出之外；由于 small business 资源有限，我们很多特别是一些关键部分的成果只能在 top level definition 的层面输出；因此，只有通过具有**相同/互相匹配能力水平上的协作**才有可能实现其最适合的层面和形式的输出。同时，如何在大的 ICT 网络格局下进行最适合的输出，其 know-how & know-why 也是我们的核心竞争力之一。

⁶ 距离我们办公室仅 2~3 分钟左右的步行路程。

⁷ 这是由“非一蹴而就性”所决定的。

⁸ 因此，也希望媒体，特别是搜索服务的朋友们了解，对我们的真正帮助是：能把我们的协作 invitation 准确地 interconnect 到能力水平相匹配的协作方的 decision-makers 那里；这也是“新”媒体的具有实质意义的竞争性之所在。