



企业家档案

王 伟

北京龙阳伟业科技股份有限公司董事长、北京房地产业协会副会长、北京建筑物资协会防水分会副会长、中国建筑业协会材料分会副会长、中国房地产业协会绿色节能技术复核专家。专注于建筑地下防水十余年,针对建筑地下防水“三高”痼疾,提出了全新的防水观念及有效解决方案,为从根本上保障和提升建筑质量与安全,减少资源和能源浪费作出卓越贡献。其改革创新事迹先后入选国务院管理世界发展研究中心《管理世界》杂志主编的《新兴领军者》、中国改革人物纪实丛书《改革之星》(第二辑)以及2012·中华人民共和国年鉴等。

理念创新 做好建筑地下防水的先决条件

正确的思想是正确行动的先导。从昔日对建筑防水一无所知的门外汉,到如今成为引领行业科学发展崭新未来的新兴产业领军者,王伟和他的团队十年砺砺,不知不觉中,成为改写行业命运、创新行业发展科学理念的先行者、开拓者与变革者。

1997年,因亚洲金融危机,韩国首尔某公司破产,其研发的产品——即如今,在国内建筑防水市场广泛使用的FS101砂浆防水剂和FS102混凝土密封剂,知识产权由王伟及合伙人出资买下。仅仅因为FS101、FS102能够提高砂浆、混凝土的密实性、抗渗性,在并没有对建筑防水市场认真调研的情况下,王伟贸然进入了一个完全陌生的领域。

王伟祖籍山东,在哈尔滨出生长大,就读于黑龙江省师范学校,所学专业是信贷管理专业。毕业后,在哈尔滨市工商银行工作12年,其后,初涉商海,且小有成就。对王伟来讲,养家糊口已经不是奋斗的动力,因此,从进入建筑行业,王伟心中便笃定“做事业”的恒心。虽然,当时他还不确信自己能够多远。

在事业起步阶段,王伟仿佛是《天下一窝鸡》中的乔纳森,懵懵懂懂,踏上了这条至今仍令他充满热情的创业之路。很快,他就感受到自己盲目的代价了。

“我们发现,目前国内的建筑防水行业,在实际工程应用中,作为‘依附性’技术,很难独善其身”。更重要的是,王伟发现这个不能独善其身的行业却一直被要求承担全部责任。在建筑工程施工体系中,建筑防水企业一般处于“下游”地位。作为总包下分包的防水材料供应商和防水材料施工方,来保证整体防水效果,实际上,是远远不够的。因为建筑防水,尤其建筑地下防水,作为系统工程,与建筑材料密切相关:地质勘探、结构设计、防水混凝土的生产与施工、附加防水材料的现场与工艺、工人及管理人員素质、现场环境与条件等等,都直接决定着防水工程效果的好坏。“工程防水出现了渗漏,传统防水企业去承担全部责任,是不公平的”。

令人困惑的是,一些防水企业却对承担这份责任“乐此不疲”。

为了了解更多的情况,王伟开始深入到这个领域去探究,去钻研,结果令他绝望。通过深入了解这个领域的

应用和发展,他发现了一个致命问题。龙阳伟业研发的技术基础是刚性防水,在当时国内客观环境的大背景下,《地下工程防水技术规范》的总则是“刚柔相济”,换句话说,“刚性复合”是“非法”的。这道大门无情地将他挡在了外面。

现在想起当时的状况,王伟还在后怕,“有人问我,假如重新选择,是否还选择这个方向,我的回答是:‘不选’”,他笑着说。这不单纯是玩笑话,行业前景堪忧,技术不合规,一连串的问题困扰着他,对王伟的信心打击很大。这时候越来越觉得已选错了路,踏进了雷区,随时可能被炸得体的无完肤。他回忆说,“接下来的路该怎么走,前面的路看不到光明,但回去也很不光彩,我性格上算一个比较要强的人,当时的感觉是骑虎难下”。虽然事过境迁,今天谈起这个事情来,可以云淡风清,但当时的王伟,想必是无法仿徨和纠结。最终,这种不服输的要强,以及决心奋力一搏的信念,使王伟做出了一个令一些投资伙伴和朋友很难理解的决定——坚持。

为什么选择坚持,除了性格上的不服输,还有就是他看到了这个行业客观存在的诸多问题,比如前面提到的防水企业不能独善其身却都被要求独立承担责任等等,更重要的是,一个有关这个“行业”的巨大悖论吸引了他。中国建筑地下防水,几十年来有一个奇怪的现象:随着防水材料生产技术水平的大幅提高,建筑地下防水保证程度却每况愈下。据不完全统计:已经交付使用的工程,渗漏率高达80%以上。以至于有位领导感叹:卫星早上天了,为什么防水还不好?这个现象,坚定了他在做下去的信念。这说明,这个行业真的是有问题,而问题背后必然隐藏着机会——找出问题,并最终解决的机会。

2002年,王伟在不少劝退的声音中果断做出决定:不但要在建筑防水领域继续发展,而且要实现更大层面的突破。当年将总公司从哈尔滨迁至北京,并注册成立了北京韩伍思达防水技术开发有限公司。韩伍思达只是一个简单的音译,王伟说,“我们在哈尔滨的时候叫五星防水公司,到北京来,也想注册五星,但注册不了,于是就选择了韩伍思达这个名字,是英文的音译”。王伟和一些商人不同,在做生意的过程中,几乎不在意所谓名气的寓意,也不关注风水、良辰吉日等等,因为他坚信:好运和吉祥是靠持之以恒的努力和付出收获的。只要方向正确,并且坚持走下去,你的好运自然会为你而来,无须刻意寻找与企盼。

就这样,一个企业的出师不利与一个行业悖论的“巧舍巧合”,因为王伟的一份执着与坚持,从而彻底改写了历史前行的方向。正确的认识是正确解决问题的先决条件。“防水犹防川,重在导而非堵,重在思路而非材料”,其在《古老的中华文明早已深刻

总结出这些正确原则,大禹治水之所以能够取得根本性胜利,就在于他深刻总结了父亲鲧对洪水采取围堵追截的错误治理思路,而采取了疏通河道、顺其自然、因势利导的治理方法才取得了最后的成功。

通过对建筑地下防水领域的深入研究,并结合大量工程案例,王伟逐渐领悟到,防水领域“三高”痼疾之所以长期得不到有效治理,一个根本的认识误区,就在于传统的“材料防水”的旧思维、旧观念,即将建筑防水效果的好坏,寄希望于防水材料和技术的研究与创新,而事实是,伴随防水材料和技术不断提升,建筑地下防水渗漏率却始终居高不下,已足以说明这种观念的错误。

对“材料防水”旧观念的根本突破,不仅使王伟和他的团队,能够以更加豁然的态度去面对公司防水技术与材料之“不合规”,更使他们清醒地评估到,正是观念错误,使得高渗漏业已成为行业发展的痼疾;据此,可以预期,这个行业正在酝酿并亟待一场正本清源的认识变革,未来也唯有在回归行业本质的科学前提下,才能建立适应行业发展趋势的正确规则与崭新秩序,也才能从根本上解决长期制约行业可持续发展的“三高”痼疾。

正是按照这一崭新思路,王伟和他的团队逐渐在工程实践中,廓清了一系列制约行业科学发展的错误认识,确立了引领行业可持续发展的正确理念。首先,正确区分了长期以来,屋面防水和地下防水混为一谈的混乱局面,王伟指出,建筑地下防水因为肩负着保护建筑根基的特殊职能,加之在施工过程中具有不可逆的特点,所以,在指导防水工程实践的观念上,必须与屋面防水给予科学界定与区分;

其次,科学解决了长期困扰行业可持续发展的“刚柔之争”,王伟说,虽然龙阳伟业的技术基础是刚性复合防水技术,但龙阳伟业却并非“唯刚性论”者,因为“刚柔之争”的根本还是“材料之争”,而龙阳伟业是建筑防水领域“唯材料论”的坚定反对者。

为此,结合长期以来,对建筑地下防水领域一系列深层矛盾的科学研究,王伟和他的团队逐步探索形成了“以地下结构防水为主,刚柔并济”的科学防水观,科学确立了“从工程角度看防水”,“防水是系统工程”“正视问题而不是逃避”的三大防水理念,更进一步理清了建筑地下防水的科学本质,即:一、建筑地下防水,像一面镜子,反映的是当下的建筑品质,关系的则是未来的建筑安全;二、建筑地下防水,不仅是保障建筑地下空间的使用,更重要的是对建筑安全的守护;三、建筑地下防水,作为建筑地下基础结构的保护者,应与建筑寿命相同。正是通过这一系列观念创新与拨乱反正,从而为企业乃至整个行业的科学发展奠定了重要的先决条件与思想基础。

不仅如此,洞悉了行业真相的王伟和他的团队,更义无反顾地踏上了锐意改革、持续创新、变革企业乃至整个行业的漫漫征途。这就是,防水企业不能仅仅只注重防水材料和技

术的研发与提高,更重要的是,必须转变观念,坚持从工程角度看防水,将地下防水作为系统工程去思考,并寻求切实的解决方案。王伟说,按照这个崭新起点,防水企业要成为防水质量的保证者,其角色就应当是整体防水工程的指导者和监督者。这是一个崭新而又大胆的商业构想,但践行起来并不容易,因为与市场现有的规则有非常大的冲突。

然而,王伟对这场呼之欲来的变革却满怀信心。他说,因为这是一个为建筑防水工程最终结果负责的多赢模式,有两点优势:一是明确的责任划分,降低了质量问题的出现。其次,能够提高防水的整体保证度和工程质量。正是凭借这两大优势,通过近十年的探索和努力,王伟及起团队赢得了许多建设单位的青睐。实际上,在业主越来越重视防水质量的前提下,建设单位也在苦苦寻找能够真正保证工程防水质量的好方法。

2006年,王伟带领团队实现了引领行业未来的第一大创新——技术体系创新。即研发出具有自主知识产权的FS101、FS102地下刚性复合防水技术,并作为优秀成果成为当年住建部全国技术推广项目;该技术采用在地下结构混凝土中掺入FS102防水密封剂的基础上,在结构层面抹FS101防水砂浆,同时细部节点、变形缝等部位采用柔性密封材料处理,构成“刚性复合,以柔适变”的地下刚性复合防水技术。

同时,该产品依托与市场契合的新型商业模式:建设方授权,实现地下防水系统工程的管理者、监督者、保障者的统一,并依托与工程对接的管理要素——技术管理、生产管理、施工管理、依托与体制互补的监督流程——“人发现不了的问题,水能发现”以及独创的“藏贼难逃”流程,从而使360度地下防水系统工程成为每个普通人都可以做好的防水产品,符合“应用型技术越简单越好”的工程导向。事实证明,360度(地下)系统防水可以大大提高地下工程防水保证度。其核心价值与一切从工程实际出发的指导思想,更日益引起业界的广泛重视与深思。

十年不解的探索,王伟及其团队更成功实现引领行业未来的三大创新——企业类别创新:管理型防水企业。“管理型企业”是建筑防水领域一个全新的企业类别,是龙阳伟业在十年多年专注建筑地下防水、全力破解地下渗漏难题的过程中最终确定的企业方向。王伟说,向

凭借良好的工程应用效果,与成熟的技术支撑,该技术成功纳入国家规范。新编《地下工程防水技术规范》(GB50108-2008)及《地下工程防水工程技术规范》(GB50208-2011),在条文说

明中特别提出该项技术,并给予“减少变形缝或后浇带设置,满足工程防水且与结构寿命相同”的高度评价,开创自规范编制以来前所未有的先河,使龙阳伟业当之无愧地成为地下刚性复合防水技术领域的先驱和引领者。

在技术创新的基础上,王伟及其团队按照“防水是系统工程”的本质要求,又成功实现引领行业科学发展的第二大创新——产品品类创新:360度(地下)系统防水。即以“FS101、FS102地下刚性复合防水技术”为基础,以“新型商业模式”为依托,以“三大核心理念”为支撑,将材料、技术、服务整合为一体的建筑地下防水体系。

具有“社会贡献多、施工工期快、防水质量好、综合成本低”等诸多优势,并作为公司重要的产品品类创新,在国内三十余城市,数百例工程实践中取得了良好的效果。

谈到龙阳伟业的成功经验,王伟曾经深刻指出,应用工程中的技术产品,只依赖理论支撑远远不够,还必须与工程实践紧密结合并融会贯通。现实中有很多不错的技术理念,但放到市场层面,再到工程应用,早已面目全非。360度(地下)系统防水的可贵之处在于:在“FS101、FS102地下刚性复合防水技术”基础上,结合我国市场、工程、体制、人员素质等现实因素及建筑地下防水现状,科学地设计出了材料、技术、服务“整合为一”的产品体系并在防水工程实践中得到有效贯彻。

同时,该产品依托与市场契合的新型商业模式:建设方授权,实现地下防水系统工程的管理者、监督者、保障者的统一,并依托与工程对接的管理要素——技术管理、生产管理、施工管理、依托与体制互补的监督流程——“人发现不了的问题,水能发现”以及独创的“藏贼难逃”流程,从而使360度地下防水系统工程成为每个普通人都可以做好的防水产品,符合“应用型技术越简单越好”的工程导向。事实证明,360度(地下)系统防水可以大大提高地下工程防水保证度。

其核心价值与一切从工程实际出发的指导思想,更日益引起业界的广泛重视与深思。

十年不解的探索,王伟及其团队更成功实现引领行业未来的三大创新——企业类别创新:管理型防水企业。“管理型企业”是建筑防水领域一个全新的企业类别,是龙阳伟业在十年多年专注建筑地下防水、全力破解地下渗漏难题的过程中最终确定的企业方向。王伟说,向

也正是怀着这样一份发自肺腑的行业危机感以及破解行业“三高”痼疾,寻求建筑质量与安全根本解决方案,为中国建筑质量提升做贡献的崇高使命感,王伟和他的团队踏上了十年如一日的执着探索与持续深化改革创新的奋进历程,取得已纳入国家规范,以“FS101、FS102地下刚性复合防水技术”为核心成果,实现建筑地下防水与结构同寿为重大贡献,开辟行业绿色、可持续发展崭新未来,具有深远变革意义的一系列重要创新成果!

如今,回首十年创业历程,王伟笑言,建筑防水,是隐蔽性工程,没有“炫”的元素,就像驻守边防的军人,要耐得住寂寞和孤独,更要有责任心和荣誉感,因为,对建筑地下基础,你担当着一份“承诺”。王伟说,既然选择了这项事业,就应该勇敢地承担起这份神圣的使命,做好本职工作,努力实现建筑百年大计的民族愿望,不让自己因我们蒙羞。

王伟指出,这里的“3”就是上面提到的材料、技术、服务所构成的系统,而“1”代表的则是企业文化。如同罗马不是一天建成的,企业文化也要经过多年的积累和沉淀,企业文化在晋阳源于“老板文化”,然而,在王伟的带领下,他给予我们的印象却很特别,其特别之处就在于,在王伟的身上有一份特别浓厚的“文化”的情怀,一种发自肺腑的忧患意识,以及特别果敢的担当精神。

“每个人来到这个大世界都有使命,一定要去完成一些事情,即使不一定成功”。作为龙阳伟业的核心理念,王伟给员工最深刻的印象就是,他是他的儒商气质,他的性格沉稳厚重,“有一些商人身上的浮躁感,他经常提到一个词,就是‘静态成长’,他要求员工不急躁,每天进步一点点,这与李嘉诚先生强调的‘不疾而速’可谓异曲同工。或许,正是这种性情也使王伟能够在产业乱象之中,始终葆有一份清明之心,在宁静致远中,为企业也为行业做出决胜负来事实出来。而他们带领的团队亦凝聚起了这种内敛稳健的精神气质,无意中也就符合了建筑地下防水的行业特性。”

作为龙阳伟业的灵魂人物,实事求是,是王伟的重要人生信条,也是他的立业之本。十年创业路,他始终在告诫自己的团队,不要迷信权威和经验,为此,他提出了一切从工程应用出发,正视问题而不是逃避,尊重事实的工作态度。在企业文化品质还不清晰的情况下,如何担负社会责任?一个企业不应以外在责任为托辞,忽略甚至遮蔽最基本的企业内在品质责任。而对于与建筑关联的企业而言,内在责任就是打造建筑业的持久品质,就是建设“良心工程”。

谈到近年来频发的建筑安全事故,王伟略显遗憾,他说,建筑是百年大计,关乎国计民生,出了事,却往往“头痛医头,脚痛医脚”。很少从根本上去找原因,斗,在企业追求幸福的漫漫征程上,朝圣?无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

条铁律:做好第一、做成第二。

王伟说,“一个企业要长久发展,基业常青,必须真正立足于客户的利益。要结合工程情况综合考虑,如果项目不具备合作条件,我们会坦诚地告诉客户”。真诚、轻灵、流畅的做生意,建立客户的信心和信任,才能为企业打出口碑、立住品牌。在王伟看来,是做一些事业去满足和服务社会,还是做一点生意去满足和服务自己的小团体,是企业家和生意人的根本区别。“我现在远不能算是一个企业家,但我心向往之”。

或许,正是源于这份深切的文化情怀,龙阳伟业对于企业人文理念的关注,近乎偏执。王伟要求公司刚入职的员工可以不了解产品和技术,但一定要了解企业文化,因为文化是企业最核心并且最难以复制的竞争力。就这样,十年砺砺,在破解行业痼疾,探索企业正确出路的改革创新实践中,王伟及其团队也逐渐孕育形成了自己特有的企业文化,以“我为人人,人人为我”为精神实质的“水的文化”。

王伟告诉记者:“很多企业推崇狼文化,但龙阳伟业却推崇羊文化。水是至刚至柔的结合,是平衡。我们推崇至柔的结合,是平衡、顺势而为、坚持专注。我们要求自己的团队成员要像水一样——具备‘守拙、齐心、坚韧、博大、灵动、清明、公正’的特质,激励每位员工,以水为镜,塑造阳光积极的品格。要求团队具备水的凝聚精神,紧密团结、精诚合作。这样才能积蓄成势,无坚不摧,势不可挡。这也正是王伟及其领导的团队对龙阳力量的独特解读。”

可以预期,王伟之生命感悟与龙阳伟业颇具特色的企业文化,交融融会,必将成为引领龙阳伟业乃至整个行业科学发展的精神源泉,决胜未来的核心竞争力。

或许,正是这份如水的性情,使王伟及其团队始终自觉的将自身所从事的建筑地下防水事业,置于改革发展的大局中去思考、去定位、去探索、顽强的担负起了自己应该担负的变革使命。王伟说,中国改革开放三十余年,社会的宏观大环境必然面临从浮躁回归理性、从粗放转向精致、从追求产值过渡到产业升级。对于建筑业来讲,从其快速发展的30年来看,对建筑外在形式的追求,已远远超越对建筑内在品质的关注。建筑是百年大计,更是良心工程。除了设计,主要是建设、建筑、建材三者的有机结合,怎样才能使百年大计不形式化?怎样才能真正让老百姓购买房子,能够真正达到设计乃至更长期的使用寿命?怎样才能给未来地球,给我们的子孙后代,尽可能减缓和减少建筑垃圾的堆积,真正把低碳、节能、环保落在实处?“三建”行业(建设、建筑、建材)在谈论社会责任的同时,能否顺应国家宏观趋势,做勇敢的理性回归——自问我们的企业责任是否已无可挑剔?如果“三建”行业将推举当成一种习惯,企业品质最终只能流于形式。在企业文化还不清晰的情况下,如何担负社会责任?一个企业不应以外在责任为托辞,忽略甚至遮蔽最基本的企业内在品质责任。而对于与建筑关联的企业而言,内在责任就是打造建筑业的持久品质,就是建设“良心工程”。

谈到近年来频发的建筑安全事故,王伟略显遗憾,他说,建筑是百年大计,关乎国计民生,出了事,却往往“头痛医头,脚痛医脚”。很少从根本上去找原因,斗,在企业追求幸福的漫漫征程上,朝圣?无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一

“信”是王伟及其团队的另一个重要词汇,他意味深长地、信念、信仰,更重要的是信誓,王伟说,无论做什么,都要坚持“以信为本”。很多企业为了赚钱而尽善,龙阳伟业则进一步提出——尽不到责任的死不赚。为此,龙阳伟业在市场拓展上有一