

亚裔支持马州州长竞选人 Wes Moore/Aruna Miller

“Leave no one behind”，这句美军著名的口号表达了，同甘共苦，荣辱共担的气魄和决心！也是我们未来马里兰州民众对未来领导人的期盼。

Wes Moore 和他的参选副州长 Aruna Miller 经过初选的胜利，已经走向成功的道路之上，我们在支持和祝贺他们的同时，也是作为华裔社区表达自己权利和选择的时候。

为什么选择 Wes Moore 和 Aruna Miller?

- [x] 做为同是移民后代，对肤色移民族带来的不平等待遇深有体会。

- [x] 他们的竞选口号是「leave no one behind」，明确表态对取缔马州仇恨犯罪的决心，以及对民众关心马州将来的经济发展和教育机会做出了相应的回覆。

- [x] Wes Moore 团队认为需要给予每个人平等的教育和医疗机构，扩大儿童税收优惠，并且提供更多机会给第一代大学生，让他们能接受高等教育。他们还主张推动STEM教育

- [x] 从各方面扶持小商业发展，从而进一步推动马州经济。

亚裔移民在馬州的比例日益增长，更需要了解新的候选人，积极参政。通过此次换届可以给自己，以及为我们自己下一

代选出最理想的州长。

9月25日我们亚裔社区将在汉宫大酒楼为 Wes Moore/Aruna Miller 举办一场捐款活动，支持并预祝他们最终能踏上胜利之路，希望大家积极参加！每一个位置\$100 (\$100/seat)，位置有限，先到先得，请大家尽早报名出席！

时间：9/25/2022 周日 5:00pm-8:00pm

地点：汉宫大酒楼

11333 Woodglenn Drive, Rockville, MD 20852

注意事项：

1. 请大家携带疫苗注射卡原件或存储的疫苗卡图片才能在当天获得参加活动许可。

2. 本次活动的捐款不能提供税收豁免的相关证明！

报名请联系

Hanny Chan: hchan.uscac@gmail.com

karina Hou: kapiano@hotmail.com

Neil Huang: llllei62000@hotmail.com

Qili Li: Qilil@hotmail.com

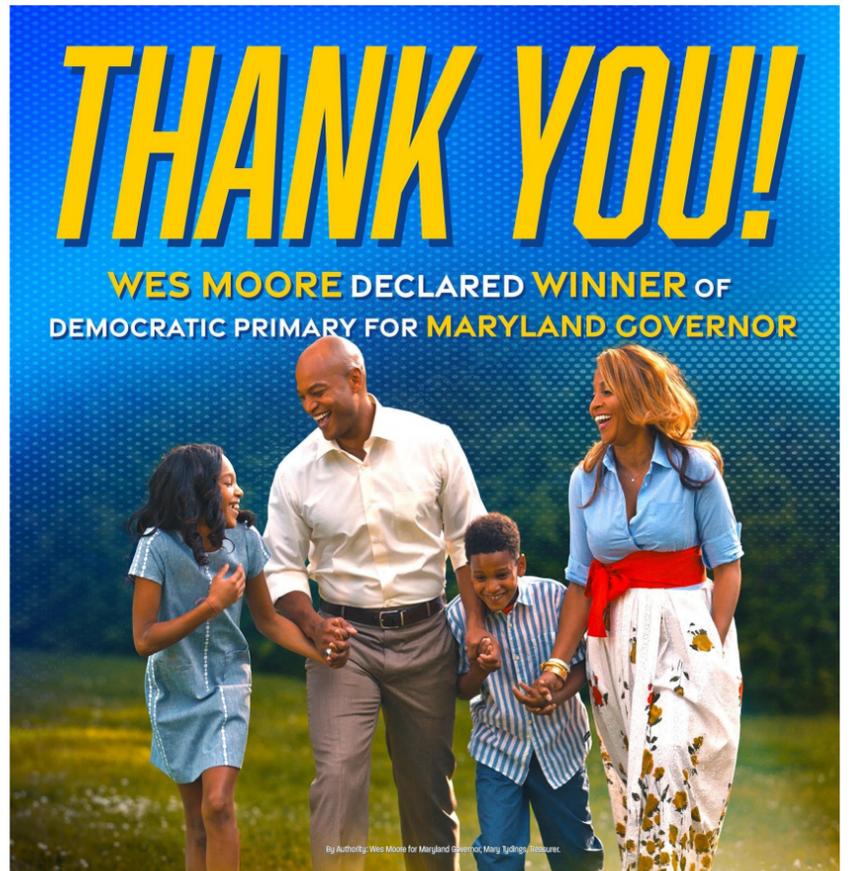
Lisa Liu: Lisa.liu50@gmail.com

Ping lu: Pinglu1123@gmail.com

Stan Tsai: dstsai1@gmail.com

Bob Zhang: bobzhangmd@gmail.com

Lili Zhang: lilyz168@gmail.com



微盟、有赞们，需要的是时间



前段时间，有关有赞裁员和股价的消息引发了热议。有人认为，有赞的裁员方式不地道，并且裁员也太狠了；也有人认为，有赞的股价已经成为了垃圾股，并且不再有持有的必要。我们并不能说这些观点不对，因为观点本身并不存在对错，并且每一个人都有基于自己的立场发表观点的权利。

同样地，有关微盟，也出现了一些不和谐的声音。有人认为，微盟的增长乏力，早已没有了以往火爆的迹象；也有人认为，微盟的商业逻辑存在问题，难以持久。同样地，这些观点，其实都是有它们的合理之处的，并不是全部都错。

所以，我们同样不应该去讨论观点的对错，而是需要站在更高的维度来看待问题本身。

作为国内SaaS领域的「双雄」，微盟、有赞们正在遭遇到的，或许，正是当下国内所有的SaaS玩家们都在遭遇到的。放开说去，微盟、有赞们正在遭遇到的，或许，正是当下国内所有的互联网玩家们都在遭遇到的。

在发展繁荣的时刻，我们总是可以用繁荣来掩盖部分瑕疵，而等到繁荣不再，那些瑕疵便没有了掩盖的可能性，于是，开始在一瞬间彻底暴露了出来。这是必然，同样是一种客观规律。面对现在的质

疑，我们需要做的是，正视问题，坦然面对，积极地去寻找解决问题的方式和办法，而非仅仅只是揪住问题不放，一顿猛踩，最终，失去了解决问题的最佳时机。

相对于外界仅仅只是将关注的焦点聚焦在微盟、有赞们这样那样的问题上，我更加愿意对微盟、有赞们持更为开放的态度：给它们一些时间，或许，我们会发现一个不一样的微盟、有赞。

总结起来一句话，微盟、有赞们，真正需要的是时间。

一、微盟、有赞们经历的，正是大家经历的

我们都知道，无论是在互联网行业，还是在其他行业，一次全新的调整正在上演。互联网时代渐行渐远，新经济时代混沌一片。对于我们每一个人来讲，同样如此。是的，我们是看到了微盟、有赞们的发展大不如前，甚至可以用跌入谷底来形容，但是，我们更加应该看到的是，微盟、有赞们经历的，正是当下所有的行业，所有的公司，所有的人都在经历的。这便是周期。如果仅仅只是将目光聚焦在微盟、有赞们的身上，将所有的问题都归结到微盟、有赞们身上，无疑将会陷入「只见树木，不见森林」的思维怪圈。

拿微盟、有赞们所处的SaaS行业为例。说到底，所谓的SaaS服务，其实都是

在为传统行业开启第二条增长曲线的。然而，对于现在很多的企业来讲，它们最大的问题不是打开第二条曲线的问题，而是如何活下去的问题。很显然，在这种情况下，人们对于SaaS服务的需求开始降低，微盟、有赞们陷入增长的困局是理所当然的。

如果看不到这一点，而仅仅只是一味地盯住微盟、有赞们的增长疲软不放，仅仅只是盯住微盟、有赞们的发展不利不放，那么，我们或许始终都抓不住微盟、有赞们的真实情况，而只能陷入到狭隘的困境之中。

二、微盟、有赞们从事的，需要坚持长期主义

一直以来，我们都在强调长期主义，但是，真正能够将长期主义贯彻到我们的工作和生活当中的又有多少呢？可以说，少之又少。对于微盟、有赞们来讲，它们所从事的，其实都是一个需要时间积累，需要一定周期的工作，并且这样的工作如果没有耐力，是不可能达成和实现的。

在这样一个漫长的路程里，必然需要面对这样那样的风险和挑战，必然会遇到这样那样的周期，但是，这并不代表微盟、有赞们所从事的，是不正确的，是没有前途的。只要微盟、有赞们坚持，并且沿着正确的道路前进，那么，它们就一定能够穿越周期，越过深谷，达到一个全新的高度。

另外，我们都知道，微盟、有赞们从事的是，数字化的赋能和改造，特别是零售行业的数字化的赋能和改造的工作。实际上，数字化，是一个长期的，持续的过程，不可能一蹴而就的。同样地，零售行业的数字化的赋能和改造，同样是需要一个长期的、持续的过程，同样是不可能一蹴而就的。

我们需要给微盟、有赞们以时间，让它们可以在这样的一段时间内来实现对于数字化的贯通，实现对于数字化的深入。只有这样，微盟、有赞们的数字化事业，才不会是一阵风，才不会是一个不可持续的存在，而是一个可以给行业带来持久改变的存在。

按照笔者的理解，微盟、有赞们所从事的数字化事业，并不是以一年，两年为周期的，而是以五年，十年为周期的。站在这样一个维度，我们再来看微盟、有

赞们当下遭遇到的困境和难题，不难发现，其实这些都不是事儿。

三、微盟、有赞们的对象，是难啃的「硬骨头」

我们都知道，B端的生意，其实是互联网时代留下来的难啃的「硬骨头」。这才是那么多的互联网玩家之所以会在互联网的后半段才将关注的焦点聚焦在B端的根本原因。对于B端行业来讲，并不会像C端时代那样，只需要有资本和流量，便可以获得立竿见影的效果。在B端时代，考验的是玩家们的综合实力。这里面并不仅仅只是包含资本、流量，而且还包含了技术、实体等诸多元素。因此，对于微盟、有赞们来讲，它们需要一个过程，才能真正具备这些能力，并且用这些能力来实现新的发展。

正如上文所讲，如果用一句话来形容B端时代的话，说到底，它是互联网时代吃剩下的「硬骨头」。想要在这些「硬骨头」里找到新的发展机会，想要在这些「硬骨头」里找到新的红利，需要的是时间和耐心，需要的是利器和精力，仅凭一腔热血是根本无法实现的。

因此，在看到微盟、有赞们当下遭遇到的困境的问题上，我们需要更多地看到的是，它们在积蓄力量上付诸的行动，在精耕产业上所做的努力。因为这些行动和努力，其实都是在为自己不断地积蓄能量，等到能量丰沛的时候，微盟、有赞们必然会迎来爆发式的增长。

其实，之所以会有这样的判断，另外一个原因在于，B端时代更多地关注的是对于行业介入的深度、精度，而不是C端时代那样关注对于流量获取的广度和宽度。如果形容得再直白一些的话，B端时代就像是在打井，钻探得越深，我们能够发现的宝藏就越多，并且这些宝藏的价值，要比C端时代要珍贵得多。以这个角度来看待微盟、有赞们，我们就会发现，时间的重要性。

对于微盟、有赞们粗浅的看法，其实仅仅只是站在了问题本身来看待，而没有将微盟、有赞们的发展置于更大的范围，更高的视野里。当我们站在更大的范围，更高的视角来看待微盟、有赞们的时候，我们就会发现，它们真正需要的或许是时间。因为时间对于微盟、有赞们来讲，或许是最好的礼物，最好的试金石。