



小身材 · 大能量

—— 小器鬼LED飞碟灯



欧帝尔人

2016.5 NO.2 总第二十八期

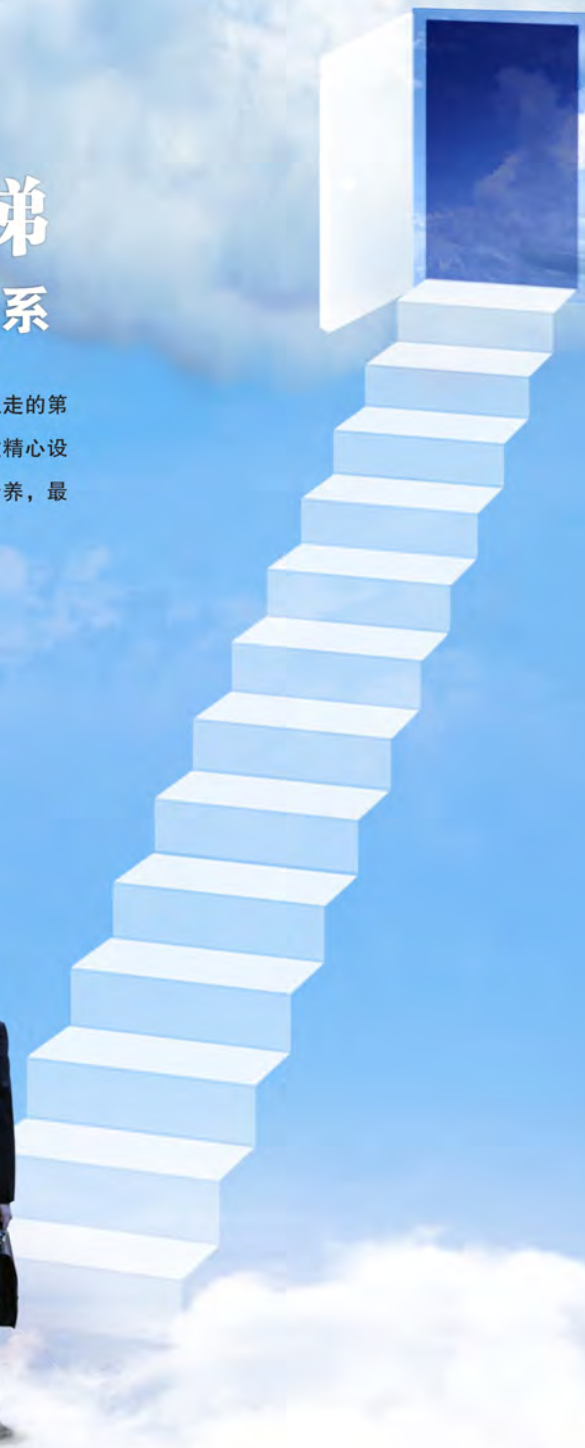
ECOC 欧帝尔人

本刊荣获“2012年度广东省最佳企业文化传播金奖”

| 2016.5 | NO.2 | 总第二十八期 |

助你成长的阶梯 欧帝尔一线员工培养体系

一线员工培养体系是欧帝尔在培养高级技能人才上走的第一步，公司设计一线员工培养体系的初衷是：希望通过精心设置的一个个台阶，帮助员工一步步提升自己的技能与素养，最终成为欧帝尔高级技能人才梯队里的一员。



扫一扫，关注《欧帝尔人》

企业核心理念

使命

快速满足用户需求，提供有竞争力的照明产品和服务。

愿景

成为用户信赖和社会尊重的企业。

核心价值观

诚实守信

诚实做人、踏实做事是我们立足的根本。对待同事及合作伙伴我们应坦诚相待、信守承诺、说到做到。即使遭遇挫折、付出代价我们也要坚守。

成就客户

以市场为导向是我们生存的根本法则。我们要聚焦并快速响应客户（含内外部客户）的需求，为客户提供高性价比的产品和服务。帮助客户成长、帮助客户成功其实就是成就我们自己。

勇于承担

我们要主动承担，全力以赴达成工作结果。无论份内份外之事，责任到我为止，不推诿，无借口。我们要敢于纠正身边的一切不良行为。在以市场为导向的前提下，任何制度、流程及个人利益都不能构成阻碍我们快速响应客户需求、为客户服务的理由。

开放进取

开放意味着接纳，意味着尊重、包容和理解。我们要坚持自我批判，不满足现状、不墨守成规；要注重每一次的改善和优化，围绕内外部客户的需求持续创新，不断超越。

团队合作

胜则举杯相庆，败则拼死相救。我们始终要把团队的目标与利益放在个体的目标与利益之上，唯有团队取得了成功，才有我们个体的成功。我们要相互尊重，相互信任，相互扶持，只有合作才能成就你我。

前行



不知不觉在欧帝尔公司已第七个年头了。

七年，对于一个打工者而言，已是不短的时光。

而当我环顾四周时发现，不大的欧帝尔厂区里，多于七年，乃至十年的员工竟为数不少。

我们应该庆幸，庆幸自己拥有一个能呆七年、十年，乃至更长时间的安身立命之所。

我们知道，中国的中小企业平均寿命不足三年，而我们远远超出了三年；我们有更直观的感知，在经济形势不太好的今天，一批批的企业，包括为数不少的照明企业正在悄悄地消失。欧帝尔公司不倒，小器鬼品牌屹立，靠的是什么？！

公司领导层的居安思危？稳健务实的工作作风？对产品、质量、渠道的执着追求？或许，全都是。但无论怎样，公司的发展，离不开所有员工的辛勤付出，也离不开广大合作伙伴的倾力支持！

开工第一季度，我们又迎来销售旺季。内单、外单，遍地开花；车间、市场，忙成一片！

这种逆势增长，是水到渠成、经年工作积累的结果！也为2016年小器鬼业务的开局奠定了良好的基础。

我们应该庆幸，但更应该警醒，高峰过后必是低谷。此消彼涨，淡旺季的转换从来都是十分分明，照明行业尤其如此！

走过一些市场，看过一些企业。目光短浅的很多，贪大求全的不少，要么追求的短平快，要么要干的轰轰烈烈，全然不顾及事物发展的自然规律。一时的痛快，往往过早地断送了企业的美好前程！

我们不去求全，不去贪大。一步一个脚印，走出坚实的发展之路！

不管旺季多旺，淡季多淡，做好自己的份内工作，我自岿然不动！

保持清醒的头脑，做好该做的工作，迎着风浪，我们将不断前行！

（孙亚夫）



2016.5 NO.2 总第二十八期

主办：中山市欧帝尔电器照明有限公司

顾问：赵 伟

总编：吴仍康

主编：孙亚夫

执行主编：陈秀丽

编委（按照姓氏拼音排名）：

陈小霞 丁仕利 甘连娇 廖海军 刘春桃

刘晓波 谭春雄 王永亮 王 钢 谢冰芯

杨 阳 赵春芳 钟小燕 钟嘉威 周 强

后期发行：谭志昂 李继航

设计制作：子荆文化·大鹰广告（400-000-3780）

地址：广东省中山市小榄镇工业大道北四号

电话：0760-22559999

传真：0760-22181937

网址：www.odeer.com.cn

邮箱：odeer_people@126.com

邮编：528416

内部刊物·免费索取

CONTENTS

目录

刊首语 前行 1

视界 4 ~ 10

行业热点

2015年LED灯丝崭露头角 产值达4000万美金
飞利浦照明欲出售照明业务 售价可能达57亿美元
LED价格贴近成本价 2016年LED跌价空间有限
2015年照明行业达5600亿元 LED产品出口同比增长20%
亚马逊1250万美元投资智能照明产品
3月全球LED球泡灯均价微涨
美国照明灯具市场分析：LED球泡灯表现抢眼
停电仍照明 粤神奇灯夺德大奖
绿色LED嵌入式渔网可以使绿海龟的死亡率减少64%
无线传感器网络将推动LED照明走上智能化道路

公司动态

LED智能化排气灯获省高新技术产品认定
我司获2015年广东省创新型企业认定
欧帝尔喜获广东省两化融合管理体系贯标试点企业
欧帝尔获得省级企业技术中心专项资金扶持
小榄镇两新组织办到我司调研党建工作
欧帝尔多措并举加强内训师队伍建设
我司党支部参加小榄镇慈善万人行
小器鬼LED来袭 春节福利暖人心
欧帝尔党支部召开年度总结暨规划会议
小器鬼照明2016春季新品推广会在商洛召开

专题 11 ~ 29

聚焦

基于胜任素质的一线员工培养体系
助你成长的阶梯
话题互动：生产一线员工培训体系之大家说

报道

新起航，再飞扬
小器鬼飞碟灯争艳牡丹花城
欧帝尔公司召开两化融合管理体系贯标启动大会
我眼中的“诚实守信”与“成就客户”
变废为宝，解决生产需求

人物 30 ~ 35

经销商

新起航，再飞扬
深耕市场，雄踞霸州

剪影

灯具车间：全能李勇华



P₁₉
新起航，在飞扬



P₄₂
“征服华山”三部曲

管理 36 ~ 37

经理人 出路在哪里

营销 38 ~ 47

福建专版

顺势而为 爱拼会赢
好产品就是小器鬼
龙岩小器鬼“变形记”
我的心得体会
小器鬼天津分公司，好耶！
“征服华山”三部曲
诚信经营赢得好口碑

空间 48 ~ 53

技术

新一代节能“神器”：LED 飞碟灯
飞碟灯背后的故事

产品

家园 54 ~ 59

欧帝尔时光

雄赳赳 气昂昂
欧帝尔初印象
感谢有你们

团队风采

没有什么可以阻挡

生活 60 ~ 63

感悟

难得的年味
我拿青春赌明天
当我有了电动车以后

文苑 64

观感

好书推荐

行业热点

2015年LED灯丝崭露头角 产值达4000万美金

LED灯丝灯近两年获得照明市场主要买家的注意，主要是因为消费者近年来对于美术灯具、艺术灯具、水晶灯具、古典灯具的光源需求，已经摒弃传统的钨丝灯光源及卤素灯光源进而改用LED，然而较早普及的LED灯泡产品并不能满足传统照明厂商在艺术灯具上的需求，因此LED灯丝灯得以这个市场崭露头角。LED灯丝主要应用A19、A60、A55等灯泡产品上。预计2015年出货量全球合计达到5000万只以上。与传统白炽灯相比，外形类似，安装方式相同，因此欧美市场可以不用刻意改变使用习惯，就可以直接使用，因此受到欢迎。由此带动了对LED灯丝灯的需求，预计2015年Filament LED产值达到4000万美金。

（来源：中国半导体照明网）

飞利浦照明欲出售照明业务 售价可能达57亿美元

据彭博社报道，尽管皇家飞利浦在拍卖其照明业务，该公司已向荷兰政府提交文件草案可能准备进行首次公开募股。飞利浦为了征询意见，这些文件在作出正式申请之前就已经提交给荷兰金融市场管理局（Autoriteit Financiële Markten，或AFM）。这一举动是飞利浦首席执行官万豪敦先生有关出售照明部门并将公司重点转向医疗保健的计划中的一环。至于以何种方式出售照明业务，飞利浦则一直保持开放性态度。飞利浦表示，它打算在2016上半年完成照明业务撤资。一位潜在买家梅尔罗斯工业集团（Melrose Industries PLC）已经退出竞标。飞利浦推迟了直接销售的进程，最后的竞标往后推迟至4月18日。业内专家估计，照明业务的售价可能达到约50亿欧元（57亿美元）。

（来源：千家网）

LED价格贴近成本价 2016年LED跌价空间有限

2015年全球LED（含可见光与不可见光LED）产业产值首次呈现衰退，仅达143.25亿美元，年衰退达3%，主要原因来自LED厂商的杀价竞争以及美元升值；同时，OLED面板自发光的特性，不需要LED背光，因此智慧型手机的背光应用将因OLED技术崛起而逐渐被替代。此外，由于整体产业供过于求，产能过剩，导致价格竞争激烈，至于LED照明应用，尽管使用数量上仍持续成长，但因价格下跌使整体产值的成长的幅度趋缓。虽然LED的供需缺口尚未平衡，今年的LED价格竞争压力仍持续存在，然储于超表示，过去一年因LED厂商间价格过度竞争，使得许多LED产品已经呈现亏损出售，甚至是贴近现金成本，因此价格下跌的空间已相对有限。

（来源：慧聪网）

2015年照明行业达5600亿元 LED产品出口同比增长20%

来自海关总署的数据显示，2015年照明行业全行业销售额5600亿人民币，同比增长8%；出口额453亿美元，同比增长9%，其中LED照明产品出口额为108亿美元，同比增长20%。这是我国照明行业销售额与出口额在十几年连续保持两位数的增幅后，首次降为个位数。2016年，中国照明行业总的发展趋势仍旧是传统光源产品逐步向LED光源过渡，但LED照明产品的增长幅度也将逐渐趋于平稳。LED照明产品方面，光源替代产品的市场仍然比较旺，未来至少有两三年的时间将处于高速增长当中。此外灯丝灯市场出现明显增长的迹象，颇受欧美用户欣赏。灯具方面，除室内照明用的筒灯、平板灯、吸顶灯外，大功率LED高棚灯也越来越多地进入市场，室外路灯、投光灯也受到国际客户的认可，这方面的产品出口也在增长。

（来源：新浪地产网）



亚马逊1250万美元投资智能照明产品

近年来，我们已经见到过很多个家用Wi-Fi照明解决方案。但没想到的是，亚马逊竟然亲自投资了一家名叫Luma的公司，其有望成为Eero等企业的有力竞争对手。Luma宣称自家的安全服务会更好，因为其创业者的背景——Paul Judge和Mike Van Bruinisse——分别是前CipherTrust（被Secure Computing Corp.所收购）和PureWire（被Secure Computing Corp.所收购）的高管。此外，Judge还是Pindrop Security的联合创始人。亚马逊的投资，是1250万美元的系列A轮融资的一部分，前AT&T CEO Dave Dorman和Felicis Ventures、Base Ventures、BIP Capital、Relay Ventures、Webb Investment Network等也都给予了种子投资。实际上，两家公司早已有产生了多个交汇点，特别是围绕着亚马逊Echo产品的部分。截至目前，Luma已经向消费者售出了30000套装置，零售渠道也卖出了同等数量，预计在今年6月份起出货。

（来源：半导体照明网）

美国照明灯具市场分析：LED球泡灯表现抢眼

据美国电气制造商协会（NEMA）统计，美国2015年第四季度LED球泡灯（A-line lamps）出货指数表现抢眼，同比2014年第四季度增长226.7%；卤素灯泡出货指数同比增长8.7%，白炽灯泡同比增长7.8%，而紧凑型荧光灯（CFL）同比下降56%。较2015年第三季度相比，LED球泡灯出货指数相比

3月全球LED球泡灯均价微涨

根据TrendForce旗下绿能事业处LEDinside在7日发布的最新价格报告，3月全球取代40W白炽灯的LED灯泡零售均价上涨1.2%至10.3美元；取代60W白炽灯的LED灯泡零售均价上涨0.8%，达14.1美元。LEDinside分析师余彬表示，3月份全球LED球泡灯于欧美价格降幅放缓，部分地区价格回升，亚洲除中国以外，其余地区价格均有所回调。中国LED封装器件方面，5630、3030等高功率产品价格继续下滑，而2835等低功率产品价格已经接近成本，降价空间不大。高功率LED封装器件市场竞争越演越烈，3030产品跌幅较大。2015年低功率LED封装器件价格已呈现较大降幅，很多厂商低功率产品几乎没有利润，部分厂商逐步放弃低功率LED封装器件市场，转向中大功率市场。3月份2835 LED封装器件价格维持稳定，而3030 LED封装器件价格则呈现较大降幅，达3.5%。余彬指出，3030 LED封装器件产品应用领域逐渐增多，现在逐渐渗入户外照明领域，包括路灯、隧道灯等市场。生产该产品的厂商数量亦不断增加，预计短期内3030 LED封装器件价格仍会继续下滑。

（来源：中国证券网）

表、中国LED封装器件3月价格变化

器件规格	说明值 (lm)	价格 (USD/K)			
		高点	低点	平均	涨跌幅
2835	10~24	12	4	7	0.00%
	54~61	20	7	13.8	0.00%
5630	36~50	70	50	57.5	-1.30%
	25~35	55	31	38.4	-0.30%
3030	100~120	70	40	55	-3.50%

注:主要选取主流厂商价格作为样本



● 停电仍照明 粤神奇灯夺德大奖

记者日前在江门五邑大学的工业设计实验室，看到了这款特别的球形灯胆：它如普通灯胆一样，有一个圆通的“脑袋”；它又不像一般灯胆，有一个略显细长的腰身，以及一个像手电筒一样的发光点，还有一个细细的提手。它的样子太普通，让记者很难相信这就是获得设计奖的产品。在设计中，Feel Travel多功能球泡灯首先是普通灯胆，发散泛光，可以直接在台灯、墙壁等灯具上使用；其次，灯胆内部安装了电路板和锂电池，在断电的状态下可以继续发光，也可以通过遥控器或灯身上的按钮控制，使之像手电筒一样发出远光、近光或闪光；再次，球泡灯有手柄设计且特意增加了提手，方便顾客直接拿在手上到处走动，也可以利用绳索系在身上，将双手解放出来工作。目前Feel Travel多功能球泡灯电子部分已经研发完成，预计5月份产品会量产下线。该产品在缺电的地区如非洲、东南亚、南美洲等以批量为主，在发达国家如日本、欧美等则走精品路线，以满足高端客户对于智能家居的需求。

（来源：大公网）

● 无线传感器网络将推动LED照明走上智能化道路

如今，发光二极管照明系统已逐渐成为一个值得关注的问题。早在十多年前，在走廊上安装的语音激活灯已经成功开启了智能照明的新时代。无线照明监控系统，通过对人的声音感应，灯光自动亮起来，当没有人时，可以恢复状态，所以省电和方便。这是最简单的智能照明应用，而实际使用的智能照明要远比这个复杂，导致智能照明技术含量高。目前，市场上的智能化主导产品主要是通过使用电源控制功能来实现智能化的效果。同

● 绿色LED嵌入式渔网 可以使绿海龟的死亡率减少64%

埃克塞特大学的生物保护学家们发现，荧光渔网是一种减少海龟不必要死亡的经济有效的方法。秘鲁达尔文基金会的研究员Jeffrey Mangel博士和埃克塞特大学彭林校区生态保护中心的Brendan Godley教授是研究团队中的一员，他们发现给小型渔场的刺网安装绿色电池供电的LED灯可以使绿海龟的死亡率减少64%。该团队在秘鲁北部的塞丘拉湾实施了这项创新性的研究。一只LED灯1.40欧元（2美元），研究表明，挽救一只海龟的成本为24欧元（34美元）。如果大范围推行该方法，将减少一大笔开支。美国国家海洋和大气局（NOAA）的渔业管理员Eileen Sobock说：“副渔获物是一个复杂的全球性问题，威胁到我们的渔业，经济和海洋生态系统的可持续性发展和恢复力。资助像这样的研究，有助于NOAA努力减少副渔获物。这项工作让我们可以更好地保护自然资源。”

（来源：阿拉丁照明网）



时，对中国市场的需求为主导的智能照明不高。根据相关研究资料显示，目前我国无线照明监控系统的渗透率还很低，而且还停留在简单的调光颜色，真正的智能应该从控制系统开始。此外，随着网络技术的不断发展，无线传感器网络技术的引入，无线智能控制，实现实时监控，部署，管理和通信功能，在短期内实施这一技术并不困难。

（来源：搜狐）

● LED智能化排气灯获省高新技术产品认定

近日，在广东省高新技术企业协会组织开展的2015年广东省高新技术产品评审工作中，由欧帝尔公司自主研发的LED智能化排气灯产品成功入围并获得认定。在此之前，欧帝尔公司已有3大产品系列被认定为高新技术产品，分别是LED灯具、节能灯和排气灯。

据悉，高新技术产品是经过省科技厅授权部门的认定或经市场检验并得到认可的拥有自主知识产权、创新性强、技术含量高、市场竞争力强，能形成自主品牌的新产品，产品生产原料及技术装备有保障，市场潜力大，有较好的经济效益、社会效益和环境效益，符合可持续发展的要求。接下来，欧帝尔公司将继续努力，持续研发出更多高科技含量的产品，借以高科技，保障产品品质，为社会带来更多高新技术照明产品，更好地为国家节能减排事业做出贡献。

（周强）



● 我司获2015年广东省创新型企业认定

经企业申报、专家评审、公示等规定程序，省高新技术企业协会于1月7日在其官方网站上公布了2015年广东省创新型企业名单，我司等69家企业榜上有名。

在创新型企业的创建道路上，我司于2011年通过省级创新型企业试点认定，2012年通过第五批广东省创新型企业认定，本次则通过第八批广东省创新型企业认定。多次的成功认定，充分体现了政府部门对我司具有明确的创新发展战略和良好的企业文化、具有企业发展的关键技术和自主知识产权、具有持续创新能力、具有行业带动性和自主品牌、具有较强的盈利能力和较高的管理水平等方面的高度认可。后续，我司将继续提升企业自主创新能力，加大自主知识产权研发和保护力度，丰富创新型企业文化的内涵，升级此资质为国家创新型试点企业，最终成为国家创新型企业。

（周强）



● 欧帝尔喜获广东省两化融合管理体系贯标试点企业

根据工业和信息化部两化融合相关工作部署，广东省经济和信息化委组织了2016年两化融合管理体系贯标试点企业的申报评审工作。经各地市经济和信息化主管部门及有关单位推荐和专家评审，评选出305家贯标试点企业，并于3月31日发布了公示名单通知，欧帝尔公司名列其中。

据悉，“两化融合”是信息化和工业化的高层次的深度结合，是指以信息化带动工业化、以工业化促进信息化，走新型工

业化道路；“两化融合”的核心就是信息化支撑，追求可持续发展模式。

欧帝尔公司将充分利用开展两化融合管理体系贯标工作的契机，发挥互联网对企业生产经营各环节的渗透与影响，利用互联网实现企业内外全业务流程互联互通、协作共享的平台化转型，提升企业生产效率及经营管理水平，树立发展新优势。

（本刊编辑部）

● 欧帝尔获得省级企业技术中心专项资金扶持

3月25日，从广东省经济和信息化委官方网站上获知，我司申报的“基于IPD的研发体系改进及LED模块化光源研发”项目获得省级企业技术中心专题立项，扶持资金200万元。

据悉，我司高度重视创新平台的搭建，于2010年通过了中山市企业技术中心认定，2013年通过了广东省工程技术研究中心认定，2015年通过了广东省企业技术中心认定。此专项资金实施重点是以省级企业技术中心为依托，以“培育创新主体、完善创新平台、优化产业结构”为目标，针对企业技术创新的薄弱环节，支持企业建设创新平台等基础设施，支撑企业实现关键技术突

破，提升企业和产业核心竞争力，促进我省产业结构优化与转型升级。

我司申报的“基于IPD的研发体系改进及LED模块化光源研发”项目，从2013年1月立项研发，2015年10月结题，并于11月通过了市经信局组织的项目验收工作。本项目从技术中心平台体系建设和重点技术项目攻关两方面着手，为技术中心搭建出了一套国内一流的集成研发管理体系，并在LED模块化光源技术方面取得了重大突破，助推公司成功实现从传统照明向LED照明的转型升级。

（本刊编辑部）

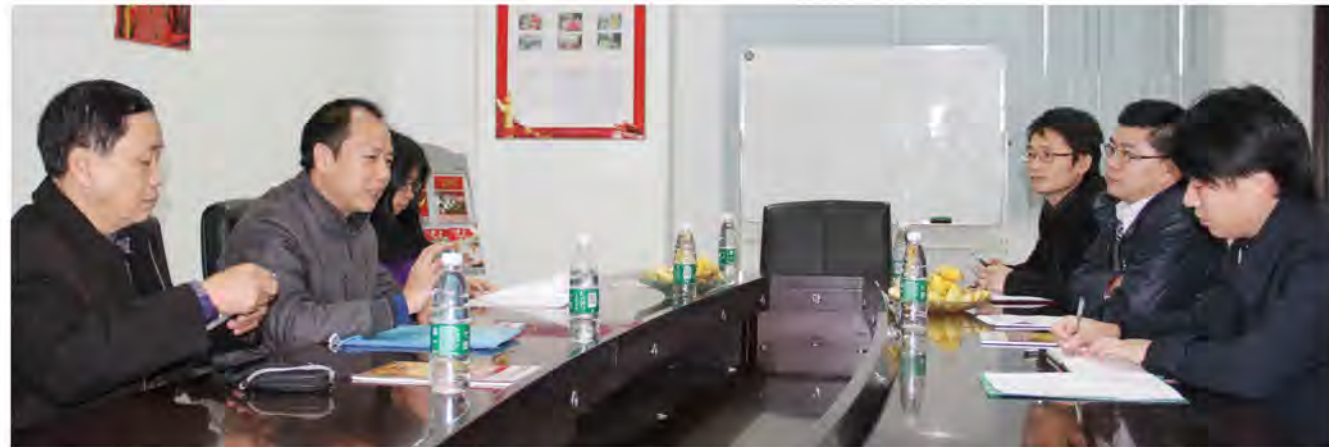
● 小榄镇两新组织办到我司调研党建工作

1月19日，小榄镇两新组织办公室主任梁均柱同志在小榄镇商会党总支负责党群工作同事的陪同下，对我司党支部的党建工作进行了调研和指导。

梁主任一行参观了我司党员活动中心，与我司党支部书记吴仍康同志进行了深入交流，交流主要围绕党建活动如何在企业中更好地开展来进行。梁主任对我司的党建工作给予了高度肯定，特别是我司党支部借助企业文化平台开展党建工作，得到他们的

一致好评。经过梁主任与我司党支部的交流，大家一致认为党支部的党建工作一定要贴近企业本身，才能够真正服务于企业的生产和经营工作，发挥党员在各基层岗位的先进模范带头作用，这才是企业党支部党建工作的重点。后续，我司党支部将在2016年的党建工作中会围绕以上重点切实开展好党支部的各项工作。

（欧帝尔党支部 供稿）



● 欧帝尔党支部召开年度总结暨规划会议



1月22日，我司党支部在一楼党员活动室隆重召开2015年度党建工作总结暨2016年规划会议，我司10名党员出席了本次大会。

会议首先宣读了中共中山市小榄镇委员会《关于同意欧帝尔党支部更名的批复》等文件，欧帝尔流动党支部正式更名为欧帝尔党支部。接着原流动党员支部负责人王钢对2015年度党建工作进行了总结，对2016年的党建工作进行了合理规划，同时向党

支部提交2016年新的组织架构及职责供全体党员审议，获得全体党员一致审议通过。最后，党支部书记吴仍康同志围绕党建工作如何在企业更好地开展为话题提出了2016年党支部工作的方向和重点：前期依托公司企业文化平台开展和推广党建工作，待党建影响力和认可度逐步提升后，由党支部牵头，将企业文化、员工关系管理等工作进行统一规划和推进。同时，吴仍康同志对支部党员提出了三个要求：一是要求支部党员时刻以身作则，严格要求自己；二是加强学习和交流，发挥党员的先进性和模范带头作用；三是积极、主动服务好上、下游客户，体现作为一名党员的真实价值。

此次会议是欧帝尔党支部正式成立以来的第一次大会，不仅增强了党员的归属感，同时为党建工作如何服务于企业的经营与发展指明了方向，相信在党支部全体党员的努力下，党建工作必将做得更加出色。

（欧帝尔党支部 供稿）

● 我司党支部参加小榄镇慈善万人行

2月28日，一年一度的小榄镇慈善万人行活动在小榄镇体育馆广场隆重举行，我司党支部组织10余名党员代表参加了此次活动。

据了解，小榄镇慈善万人跑（行）活动从1997年至今已走过20年，成为独具特色的慈善传统活动。今年的万人行活动采取了“一个主场，一条线路”的双一模式，共有36支队伍200个特色方阵11000多人参与。作为小榄镇的知名企业，我司党支部受小榄镇商会党总支的邀请，代表公司参加了此次活动。活动时间虽恰逢周末，但参与活动的党员代表都能准时赶到集合地点参加，活动过程中，我司党支部党员代表队伍着装统一、严格守纪、整体划一，其饱满的精神面貌获得小榄镇商会领导的一致赞赏。

小榄镇慈善万人行活动一直秉持着“救死扶伤、扶贫济困、敬老助残”的宗旨，展现了社会各界的款款爱心。作为具有社会责任的企业，我司也将继续积极参与到以后的慈善万人行活动中，为慈善公益事业贡献行动与力量。

（和煦）



小器鬼LED来袭 春节福利暖人心

为感谢全体员工的辛勤付出，共享企业发展成果，1月25日，欧帝尔公司给全体员工发放了球泡灯等福利品。

今年的福利品以LED产品为主，囊括LED球泡灯、T5支架、厨卫灯、平板灯、豆胆灯以及节能灯等多个品类，人均可获得高达10个产品。为了让员工快速、公平地拿到福利品，各部门提前安排了管理人员对福利品进行了清点、整理并合理搭配。领取现场，所有员工井然有序、欢声笑语，气氛好不热闹，最终在短短20多分钟内就全部发放完毕。据悉，欧帝尔此项福利已持续进行了数年，每次发放时员工都异常开心，因为他们能够共享自己亲手研发、生产的小器鬼品牌高质量产品，并带着一份浓厚的情谊将她带回老家，送给亲朋好友。

(周强)



欧帝尔多措并举加强内训师队伍建设

为建设一支高质量的内部培训师队伍，以便更系统性和更有针对性地提升员工素质，1月25日下午，公司优秀的内训师齐聚一堂，开展了一场别开生面的内训师活动。

今年的内训师活动一改往年的固定模式，采用了寓教于乐的方式，打破传统枯燥的课堂授课模式，从热身、组队、知识竞赛、内训师队伍建设的热点讨论切入。知识竞赛让内训师更清晰地了解自己的职责、人才培养责任和义务。内训师队伍建设的探讨主要是从师资来源、内训师认证、内训师培养、内训师管理等四个方面进行了讨论与分析。大家特别投入，气氛非常热烈。通过完善企业内部培训师队伍的建设，不仅可以降低企业的培训成本和培训风险，而且还可以使企业内部产生行业专家，实现企业人才的整体升级。

(冯小卡)

小器鬼照明2016春季新品推广会在商洛召开

新起航、再飞扬，小器鬼2016春季新品商洛推广会于3月24日在商洛市乾元宾馆隆重召开，来自商洛六县一区的约100名经销商齐聚一堂，共享这场新品盛宴。

会上，商洛小器鬼运营中心王超鹏总经理对所有经销商朋友的到来表示热烈欢迎，对各大品牌厂商的大力支持表示感谢。接着，小器鬼照明陕西分公司区域经理张国生结合目前的大环境、大形势做了深入分析之后，得出了一个结论：当今生意难做，犹如逆水行舟，不进则退。他分别从产品、渠道、操作模式三个方

面详细阐述了小器鬼所取得的新突破，同时积极引导经销商们尽快转变思路，因为只有改变，才会突破。

在讲到新品环节的时候，小器鬼的所有新品一经亮相，立即引起了大家的围观。本次新品有新款客卧灯、阳台过道灯、飞碟灯、调光筒灯、声光控球泡……琳琅满目，可谓赚足了眼球。此次订货会，奖励多多，政策多多，现场订单不断，3000、5000、10000……根本停不下来，完全超出了预期。

(郭磊)

基于胜任素质的一线员工培养体系

人力行政部 孙亚夫

当前企业的竞争，归根到底已表现为人才的竞争！照明行业也不例外。长期以来，照明行业给人的印象是准入门槛低、技术含量低、自动化程度低、人员素质良莠不齐。随着LED时代的到来，照明行业已成为本世纪最热门的新兴行业之一。新的发展趋势及要求引导行业朝着高端智能环保等方向发展。旧的格局被打破，新的格局尚未形成。人才的匮乏已成为行业发展的瓶颈。引进与培育优秀人才已成为照明企业立足市场、保持持续发展的迫切需要。

如何甄选、开发、提升最优秀的员工，让人才成为组织的持续竞争优势已成为照明企业研究的课题和重点关注的问题。

作为优秀的照明企业，一直以来，欧帝尔公司

秉承“以人为本”的人才理念，在尊重并关心员工的同时，十分注重对人才的培养。随着企业对人才需求标准的提高，公司不仅重视对中高层核心人员的培养、各类专业技术人员的培养，也开始将普通一线员工的培养纳入到企业人员培养体系中。

近期，公司推出的一线员工培养体系，就是针对一线员工素质提升及职业发展而提出的解决方案。

诚然，关于一线员工的培养是当今制造业及培训界都在探讨的话题。欧帝尔适时推出一线员工培养体系，主要缘于以下几点考虑：一是随着人工成本不断上升，生产效率已成为企业日渐关注的话题。尽管自动化程度不断提升，但人员工资及人员管理成本不断提升，导致制造成本居高不下，已成为制造业面临的困境。降低人工成本，提升生产效率是欧帝尔一直关注的运营重点。二是人员流失



给企业管理带来挑战。照明行业淡旺季明显，旺季招人忙、淡季人员流已成为行业不争的事实。近年来，随着欧帝尔薪资福利的提高及一系列关爱员工举措的实施，公司已将员工流失率降到较低的水平，但人员流失仍给生产管理及企业运营带来不良影响。三是员工职业发展诉求的增多。随着公司的不断发展壮大，公司已保留了一批忠于公司的老员工，员工的职业发展诉求已成为了企业不可忽视的一个重要问题。四是行业的发展对员工素质要求在不断提升。要满足用户不断变化的照明需求，除了在产品品质、性能上下功夫，还要在用户体验上费心思，这对我们产品工艺、制造工序提出了更高的要求，员工素质的提升是保障以上工作得以实现的前提条件。

欧帝尔一线员工培养体系主要涵盖以下内容：基于岗位技能、劳动强度、工作品质、工作环境等要求的岗位分级；针对不同级别岗位的课程体系设计；针对不同级别员工的培训学习及评估鉴定；基于员工技能提升的职业发展通道的建立。

一线员工培养体系，依据岗位技能、劳动强度、品质要求、工作环境等要求将一线岗位分成不同的等级，必将改变以往一线员工无区分、无激励、无上升培养、无发展通道的四无现状；将帮助员工明确学习提升路径、明确职业发展方向，让员工在技能提升的基础上在岗位上有机会晋升、收入上有所提升，从而激发广大一线员工的活力与潜力。

一线员工培养体系，是以一线员工为主体而设计的分层分级的培训体系，是基于一线员工的需求、岗位胜任及业务发展需要而搭建的体系，是区别于以往员工培训与岗位需求、胜任素质及人才培养结合不强的更高层次的培训体系，这是培训工作以员工需求为导向，与业务紧密结合的一次有益实践，是我们人力资源工作转型升级、为企业创造价值的一次有益探索！

一线员工培养体系的建立，不单单是人力资源部门的一项培训工作，而是涉及到生产、质量等部门的一项跨部门协同工作，一经提出，就已得到了生产、质量部门的热切响应与大力支持，我们期待，在后续工作中，各部门全力以赴，携手共进，共同努力把此项工作推向成功！



助你成长的阶梯

——记欧帝尔一线员工培养体系

人力行政部 谭燕凌

引言

2015年劳动节期间，中央电视台新闻频道开始连续播出《大国工匠》系列节目，介绍了八位身怀绝技的“大国工匠”。他们是：长征火箭“心脏”的焊接人高凤林；篆刻工艺美术师孟剑锋；深海载人潜水器零件装配专家顾秋亮；中国商飞大飞机制造首席钳工胡双钱；在液化天然气船上“缝”钢板的焊接大师张冬伟；捞纸大师周东红；高铁研磨师宁允展；港珠澳大桥岛隧工程首席钳工管延安；这些大师用精湛的技艺征服了中国，达到了他们人生的巅峰。

什么是工匠？搜狗上的解释是：工匠是指有工艺专长的匠人。他们所从事的职业平淡无奇，工作环境甚至可能脏乱差，他们没有高学历、没有高背景，更不是富二代、官二代。唯一有的就是年复一年的坚持，日复一日的努力和一颗享受平凡的心。

其实，生活中这样的人比比皆是，毕竟天才只是少数，平凡人更多，正因为有了平凡的人才衬出了天才的伟大。但是，一个平凡的人在平凡的岗位，通过努力，一样可以创造不平凡的成绩，就如文章的开头所提到的几位大师级工匠。

我们期待更多的工匠诞生，也愿意为培养工匠而付出……

初衷

一线员工培养体系是欧帝尔在培养工匠上走的第一步，公司设计一线员工培养体系的初衷是：希望通过设置的一个个台阶，帮助员工一步步提升自己，最终帮助员工达到高级技师水平的目的。

一线员工培养体系提倡的是“Y”型双通道职业生涯规划的模式，当员工的技能专业度提升到一定层次后，员工可以依据自己的情况决定走技能通道或者管理



通道。

该通道主要分两个环节：技能提升环节和职业通道环节。

技能提升是指：员工依据车间岗位的分级情况，从初级操作工晋级至中级操作工再到高级操作工的上升过程，该过程属于技能累积、提升的阶段，就如同竹子的生长周期一般，通过前期的累积为后续的蓬勃发展作准备。

职业通道是指：当员工达到高级操作工级别后，在这个分界点的位置，可以循着培养体系设计的路线，对以后的职业方向做出决定：是继续往技师的方向前进还是往管理人才的方向挑战？

如果希望继续行走在技工的道路上，在这条通道上对接的是国家技能资格鉴定。当员工通过设定的测评环节后，将取得由国家技能鉴定机构颁发的国家职业资格证书；

如果希望走管理通道挑战自己，前面对接的是拉长组的任职资格标准，通过设定标准帮助员工成长。



图1 生产一线员工职业发展通道

要求

一线员工培养体系同时也是为建立技能员工后备资源池而设置，希望通过该培养体系，挑选符合公司需求的人员，确保生产在需要用人时有人可用，因此，它对一线员工除了有入职时间的要求外还需具备以下审核条件：

1.最近3个月内受记过及以上处罚者将取消当次鉴

定资格；

2.发生诚信、廉洁方面问题或重大安全责任事故的将取消当次鉴定资格；

3.工作期间（每月）出现旷工累计3天以上；迟到、早退累计4次以上的将取消当次鉴定资格；

4.在职期间出现严重违背公司核心价值观的将取消当次鉴定资格。

同时，符合资格条件的员工还需要通过理论及实操的测评才能取得晋升资格。

步骤

一线员工培养体系主要包括以下几个步骤：

- ◇ 车间岗位分级；
- ◇ 培训教材及试题编制；
- ◇ 员工100%培训上岗；
- ◇ 实操技能鉴定；
- ◇ 员工技能矩阵展示。
- ◇ 车间岗位分级

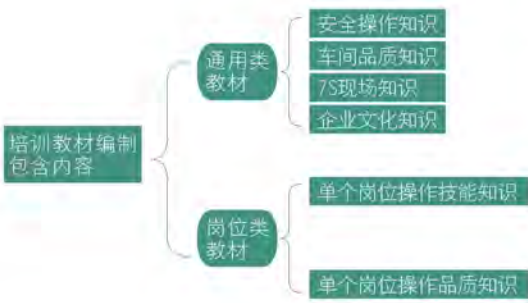
车间岗位分级是培训体系建立的第一步，更是体系搭建的基石，因此，科学、合理的划分车间岗位级别至关重要，为此，人力行政部与IE科王经理、刘工一起，制定了评判岗位级别的维度标准，分别从操作难度、劳动强度、工作品质等角度来判断岗位的级别。除此之外，在维度的基础上还制定了评分标准，争取做得判断有维度，打分有依据。（如右图）

车间岗位分级完毕，即代表着员工的通道基本确定完毕。

培训教材及试题编制

车间岗位分级及员工通道确定完毕后，即可根据岗位分级情况，编制培训教材和试题，形成课程库和试题库，培训教材包括：通用知识教材和岗位应知应会知识教材，通用教材包括：企业文化知识、车间安全知识、车间品质知识以及7S知识等；岗位应知应会教材包括：单个岗位操作技能知识和单个岗位操作品质知识等。

基于岗位技能的培训教材有利于精准的补充员工对岗位的认知和了解，有利于员工重点把握岗位技能要求，从而达到提高员工技能及效率的目的。



员工100%培训上岗

培训教材编制结束后，即进入员工培训阶段，在该阶段，需要确保员工100%接受上岗培训，并做好培训记录。培训结束后，即可对员工进行理论知识测评。

实操技能鉴定

实操鉴定，顾名思义就是员工在岗位上的实际操

作情况的鉴定，是整个一线员工培训体系中至关重要且较难操作的环节。它涉及到对员工最终结果的判定，也对我们的操作提出了很大的挑战。首先，它的实施需要结合车间的生产情况，不可能因为实施鉴定而影响生产进度。其次，实操需要整合IE、生产、质量等部门资源，需要相关部门协同合作才能完成实操鉴定过程。

员工技能矩阵展示

员工技能矩阵是一线员工培养体系结果的呈现。

在员工实操鉴定结束后，人力行政部将通过看板、海报或其他宣传形式将员工技能掌握情况在车间展示，展示的目的有：1.形成学习和激励的氛围，让员工不仅知道自己的技能掌握情况，还可以知道同事的技能情况，明白自己与同事的差别在哪里；2.方便IE和现场管理的工作人员动态了解员工的技能掌握情况，随时有可调用的

序号	评分维度	评分标准
1	操作技能	1分：工作内容简单，无需操作设备岗位。 2分：工作内容简单，需通过简单工具完成岗位工作。 3分：工作内容较复杂，需通设备才能完成的工作； 4分：岗位操作技能要求较高，操作中需使用到设备并懂得调试与维护； 5分：岗位操作需IE专业培训，且熟练设备操作与维护保养，培训期需两个月以上才能上岗操作。
2	劳动强度	1分：手指、手腕动作即可完成操作； 2分：手指、手腕、前腕动作即可完成操作； 3分：手指、手腕、前腕、上腕动作，或者眼睛需要长时间注视方可完成操作； 4分：手指、手腕、前腕、上腕及身体其他部位动作方可完成操作；眼部动作高度集中。 5分：多种劳动姿势交叉作业，且需要走动、搬运方可完成操作；
3	工作品质	1分：品质出错，靠人员检验查出，对生产无影响； 2分：品质出错，靠人员检验查出，影响生产效率； 3分：品质出错，靠机器或者设备方能检验查出，影响生产效率； 4分：品质出错，靠机器或者设备方能检验查出，造成整批返工，影响生产效率； 5分：品质出错，靠机器或者设备方能检验查出，造成整批返工和客诉，对公司信誉造成影响；
4	工作环境	1分：良好的照明、无异味、无噪音、温度适宜的工作环境； 2分：良好的照明、无噪音的工作环境，有害气体、接触化学物品、环境温度高、有强光、设备有危险性等满足其一； 3分：良好的照明、无噪音、适宜的工作环境，有害气体、接触化学物品、环境温度高、有强光、设备有危险性满足其二； 4分：一般的工作环境，有噪音、有害气体，接触化学物品、有强光； 5分：一般的工作环境，有害气体，接触化学物品、有强光、环境温度高；

后备人员资源库；3.通过展示让更多的客户、代理商了解我们对员工的培养体系，增加对方对我们品牌的信任度，从而提升品牌形象。

流程

以新入职员工为例，入职后最先从事的是初级类操作岗位，该类岗位的特点是操作难度低，操作失误了对产品品质的影响也不会很大，简单易上手，所以让新入职员工来操作最为合适；当员工入职一段时间后，在此阶段，公司对其不断地进行理论培训，补充员工岗位知识，并进行理论及实操的测评。测评合格后员工再晋升至中级岗位。中级到高级的晋升模式一样，需要持续的培训和测评鉴定。

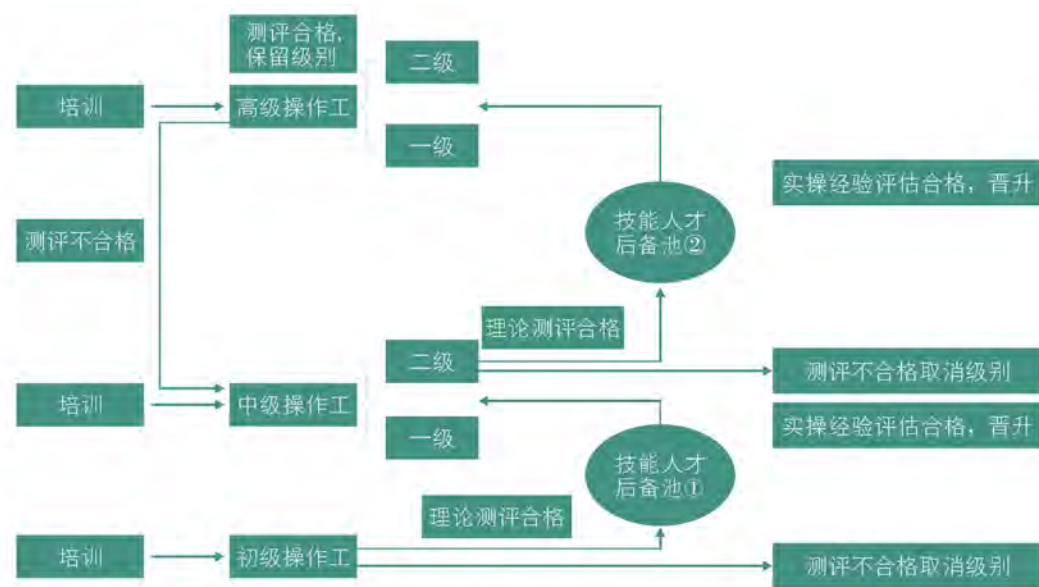
- 1) 理论测评合格人员依据综合评分情况，从高到低排序进入技能人才后备池；
- 2) 当上岗位出现空缺时，才可到后备池择优挑选。
- 3) 晋升人员需到岗操作后才享受岗位津贴。
- 4) 作为人才储备，车间拉、组长必须具备高级操作工资格，最低不能低于中级二级操作工的标

准。

尾言

在2013年，格力的董明珠与小米的雷军赌约刷爆了网络，时隔两年，小米似乎陷入了被动的局面。而格力，虽然近两年整体利润下滑，但其核心技术仍掌控在手里，董明珠与雷军的赌约，表面上看是传统行业与互联网销售模式的口水战，可是究其根本，再好的营销手段没有具有实力的制造业在其背后撑腰，也是空谈。

而在中国，仕农工商的思想根深蒂固，家长们普遍认为孩子学管理坐办公室才能让家人倍有面子，如果从事技工行业就觉得抬不起头来，认为技工既累还没前途更没钱途，可是，时代在变，在竞争激烈的社会，拥有一技之长相对来说，就业机会要更多一些，而且，受环境影响，高技能人才的缺乏导致企业在人才的聘用上陷入两难境地，如何摒弃传统思想，培养即有先进的知识积累又有高超技术的技能型人才，是制造型企业面临的问题，更是我们所处的社会面临的需要解决的大课题。愿欧帝尔在技工培养的道路上坚持初衷，越行越远。



员工技能培训与鉴定流程

话题互动： 一线员工培养体系之大家说

本刊编辑部

日前，为了清晰地规范生产一线员工培养体系，构建生产一线员工职业发展通道，经人力行政部、生产部、质量管理部等部门反复讨论、沟通，5月7日，《生产一线员工培训体系建立方案》正式发布并开始实施。

为此，《欧帝尔人》内刊编辑部邀请各部门代表参与了话题互动活动，主要围绕生产一线员工培训体系的建立意义、个人感受，及如何推进落地等三个方面进行，具体如下：

吴仍康（人力行政部）：



生产一线员工是公司人数最多的群体，是生产制造的基石。本次构建一线员工的培养体系和职业发展通道是基于公司以人为本、对人才的尊重为出发点，在员工能力取得提升的同时，为员工规划其发展路径，让员工得到合理对等的回报。这有利于营造积极向上的文化，也能有效解决公司的基层管理和技术岗位的人才储备，为公司的发展提供重要的人才源泉。

在后续的落地过程中，我会重点关注课程体系的规划、培训实施的有效性、以及员工训后考评的公平公正性。确保员工学习了就有考评认证，评定了就有等级区分，以及相对应的发展通道。

期待本体系能帮助员工成长，帮助员工成功！

冯小卡（人力行政部）：



搭建一线员工培训体系，重在解决一线员工发展问题。由于目前公司一线新老员工薪水差别不大，每年轮换的员工比率较高，为能有效留住员工，通过对现有岗位进行有效评价，建立分层分级的，体现岗位不同价值的等级体系，有效的设计出员工的晋升通道和价值等级相匹配的发展通道，让员工能看到自己的发展路径，能有效激励员工成长。

方案的设计关键有三：一是通道的设计，解决岗位晋升与岗位价值相匹配的问题，让每个人看到晋升的方向，或者得到价值的体现；二是设计有效的评价体系，做到人尽其才，才尽其用。三是建立公平、公正、公开的环境，让员工从视觉上和心理上真正感触到。

一线员工培训体系方案正在运行的路上，我想一路上定会有些磕磕碰碰，但既然我们认同是好事情，那我们就得去做，而且一定要做好。

王朝刚（生产部生产科）：



生产一线员工培训体系的建立一定程度上给一线员工指明了发展的道路，从培养的角度来讲，其可以为公司培养更多的技能人才和基层管理人才，同时也给员工个人提供了学习技能的舞台和机会。特别是培训体系中对技能提升鉴定操作这一块，明确规定了员工从初级操作工向高级操作工晋升的技能鉴定详细过程，以及后续员工通过技能提升环节到职业通道环节的发展通道问



题，都做了详细的说明和解答。我们后续会召集车间全体管理人员认真学习，并理解具体操作方法，然后向一线员工进行培训和讲解，在培训体系的实际操作过程中积极配合，并及时发现和总结在实际操作过程中的一些问题和不足，协同公司一起解决。

王 军（生产部IE科）：



一线员工培训体系的建立不仅能帮助一线员工具备岗位所需技能知识，同时解决了员工职业发展通道的问题，更倡导了一个学习型的团队氛围。

方案建立初期，就员工技能鉴定模型如何选择的问题，大家经过了反复的讨论，最终一致同意此模型要符合我的企业文化及一线员工的实际特点。即员工技能鉴定模型应分为三部分。第一、职业素养：员工技能鉴定中首次提出参照公司核心价值观下的技能鉴定，对员工职业素养提出要求；第二、岗位理论知识：企业文化知识、岗位技能知识、车间通知知识，三方面组成理论知识方面的鉴定；第三、专业操作技能：产品质量和操作用时，即将质量和效率作为实操的鉴定依据。就技能鉴定模型不难看出，职业素养是基础，技能实操和理论知识依旧是重点。对于一线员工来讲，学习理论知识是为了能够在实际操作中更好地把握技能提升关键点，从而改善一线员工工作绩效。

一线员工培训体系建立方案发出后，编制岗位技能培训教材、实施技能培训将是生产部、IE的一项重要工作。同时，我们将于近期在LED车间建立“员工岗位技能矩阵图”，通过目视管理更好地将理论知识与实操技能运用到现场管理中。提高员工技能的同时，带动车间生产效率的进一步提升。

刘祥富（生产部IE科）：



之前一线员工的培训一直有在做，但培训教材、

考核方式、培训讲授等都没有统一的标准，同时培训目的不明确，大多是为了能快速适应岗位而培训。而这次体系的建立首先规范了一线员工培养体系，其次更加清晰地规划出一线员工的发展通道。同时，培训体系对一线员工的岗位技能等级进行了清晰的划分，以此来引导员工主动学习其它岗位知识，提升个人能力。另外，一线员工通过培训体系学到的岗位技能与品质知识，可以直接应用到生产实践中，从而避免一些品质问题与技能操作问题，间接提升了工作效率。

后续工作中，我会严格按标准完成相关培训教材，让员工通过培训可以在最短的时间内学会并运用，同时与公司共同监督、纠正培训与考核的真实性、合理性。最后提一点建议：希望后期的拉组长训练营能与员工培训体系接轨，把优秀的员工吸收到拉组长训练营中，真正的让员工看到他们的升迁通道。

刘 梅（质量管理部）：



员工培训体系的建设，不仅可以提高员工技能，还为员工提供更多的发展道路和条件。

在培训体系中岗位分级、技能鉴定等环节，为确保在岗人员的技术、能力、素质、经验都能符合岗位要求，满足向多岗位、高等级方向发展。通过对岗位技能分层分级，不断激励员工学习更多的技能，而且向更高的技能挑战，最终会体现到实际工作中，切实提高了员工的实操技能，另外结合不定期考核、评比，实行竞争上岗，以岗定薪。于员工来说，既能提升技能，又能增加收入；于公司来说，员工技能提升了必然使效率获得提升，同时亦为公司培养后备技能和管理人才，可谓双赢。

后续我将结合一线员工培训体系的要求，完善质量培训教材内容，积极支持并参与员工培训及技能考核等工作。切实协助公司把员工的发展通道建设好！

新起航 再飞扬

——小器鬼2016年年度营销大会

本刊编辑部整理

2016年1月12日-14日，以“新起航，再飞扬”为主题的小器鬼照明年度营销大会胜利召开，全国8个大区150余名销售人员齐聚中山总部，吹响了向新的一年进军的号角。

1月12日，难得的冬日暖阳把连日的阴霾驱得烟消

云散，像是在欢迎小器鬼出征将士的归来。厂区内，横幅鲜艳，彩旗飘扬，洋溢着节日的氛围。小器鬼营销将士每一次的回归，都让人激情澎湃，热血沸腾；这一次的归来，是在市场环境恶劣，历经重重困境凯旋归来。这样的归来，值得我们礼待，值得我们欢庆！



12日至14日这三天，是150余名小器鬼营销将士欢聚相庆的日子，也是他们学习交流、接受洗礼、接受荣誉并且为新的一年许下承诺的日子。这三天，小器鬼营销总部精心安排了以下活动：

年度工作总结与年度营销规划

大会由营销事业部总经理胡总主持，小器鬼销售总监刘总、市场总监廖总、工程销售总监姜总及产品总监侯总分别发言。对小器鬼照明全国八大区2015年全年工作进行回顾、总结，重点梳理了渠道优化与开拓、渠道费用与广告费用的分配等问题，并制定了2016年“进军灯饰渠道”、“面向终端做销售”等营销战略，为新的一年营销工作指明了方向，为小器鬼渠道保持良好开局奠定了坚实的基础。

分公司经理经验分享

过去的一年是收获的一年。小器鬼各分公司在市场上披荆斩棘，各有收获。各区域客户不同，环境各异，采取的策略及得到的结果也有差异。会上，浙江、广州、陕西分公司经理作为各分公司代表就渠道优化、终端促销、市场集中作业等方面分享了2015年工作经验及心得。他们在各自区域积累的丰富实战经验赢得了

在座兄弟们一阵阵热烈的掌声。

总经理讲话：小胜在得，大胜有望

13日下午，公司总经理赵总发表讲话。赵总指出，2015年受经济大环境影响，照明行业竞争日渐激烈，行业洗牌加速，大部分照明企业销售额均呈现负增长，小器鬼照明却在如此恶劣的市场环境中激流勇进，销售额逆势增长，公司营销团队功不可没。赵总对小器鬼营销团队的充分肯定赢得了在场听众的一阵阵热烈的掌声。

随后，赵总强调了我们在新的一年所面临的挑战。他指出，2015年的小器鬼照明仅仅是小胜，2016年整体经济环境将会更加恶劣，照明行业的竞争也将持续白热化，小器鬼面对的将是更为残酷的市场，只有转变思想，加强渠道优化、产品品类优化，并且下定思想转变的决心，才能在2016年迎来大胜！

赵总掷地有声、铿锵有力的话语响彻会场上空，鼓舞着我们的将士们正视困难，克服困难，迎难而上！

企业文化培训：树立信念，坚定前行

企业文化是企业的灵魂，是推动企业持续发展的不竭动力。13日下午，营销大会议程中的企业文化培



训，为整个小器鬼营销团队注入了灵魂。企业文化培训由人力行政部吴总主讲。吴总从公司变革背景及企业发展需要出发，阐明了此次企业文化变革及创新的重要性，他还通过深入浅出的案例讲解，让在座营销将士了解并学习了新版企业文化核心理念。即“快速满足用户需求，提供有竞争力的照明产品和服务”、“成为用户信赖和社会尊重的企业”是小器鬼照明的使命和愿景。同时，众营销将士也深深地感悟到，作为一名欧帝尔人，我们要把“诚实守信、成就客户、勇于承担、开放进取、团队合作”作为我们的信念及做事的准则。只有这样，我们坚持的事业才能走得更远！

团队活动：登山比赛，欢聚山林

如果说前面的分享与培训让营销将士们享受了一顿饕餮精神大餐，那么，接下来的活动则让兄弟们愉悦了感官，一饱眼福、耳福！

14日上午，天空中飘着雨，但这丝毫不能阻挡小器鬼人前进的步伐，几辆大巴载着一百五十多名小器鬼营销将士朝江门圭峰山出发。一个小时后，一场不同于

市场竞争的新的比赛开始了。一百五十多人以分公司为单位，组成了二十多个小分队，开始了团队登山比赛。号令一下，众将士如猛虎归山，个个争先恐后，勇当先锋。整个山林，充满了小器鬼营销将士的脚步声、呐喊声、欢呼声。这一刻，山林与风雨见证了小器鬼营销将士的精神与风采。

联欢晚会：誓师联欢，欢乐今宵

14日晚，在东升汇景酒店，精彩的联欢晚会以签军令状、喝壮行酒的形式拉开了序幕。小器鬼8个大区25个分公司，在公司总经理赵总面前签下军令状——2016年保证完成销售目标任务！

军威振振，誓言铮铮，小器鬼营销将士的豪迈气概响彻云霄！

这个晚上，觥筹交错，流光溢彩，各方才艺，你方唱罢我方登场……

是夜，有诗为证：

戎装上阵新起航，战旗飘飘再飞扬，百名将士赴沙场，二次创业展辉煌！



小器鬼飞碟灯 争艳牡丹花城

——2016洛阳派鑫商贸经销商峰会暨小器鬼新品发布会隆重召开

本刊记者 王钢

3月8日，派鑫商贸经销商峰会暨小器鬼新品发布会在牡丹花城——河南洛阳隆重召开，派鑫商贸总经理周孟、销售总监周亚、小器鬼照明LED销售总监姜小荣、豫川渝大区总监贾晓晨、河南分公司经理胡志国及河南各区域经理、洛阳约260位各级经销商参加了此次会议。

由于会议的召开时间恰逢三八妇女节，在3月7日晚上的欢迎晚宴上，小器鬼照明联合派鑫商贸精心策划的“3·8妇女节，惠动女人心”活动以128个现场红包和128朵娇艳的玫瑰花为前来参会的女性经销商献上了一份节日大礼，火爆的场面也为次日的经销商峰会埋下了伏笔。

“飞碟”亮相 堪称灯中“神器”

8日，会议伊始，派鑫商贸销售总监周亚发表“同心·共赢”的主题演讲，周总首先感谢各经销商一直以来对派鑫商贸的鼎力支持，随后分析了当前经商的不利环境和洛阳灯具市场的严峻形势，最后发出倡议——大家联合起来，携手同心，共赢未来，期待派鑫商贸与各位经销商一起再创辉煌！

随后，小器鬼照明LED销售总监姜小荣应邀介绍小器鬼LED产品暨新品发布详情。姜总从LED行业发展为切入点，向各经销商介绍此次小器鬼新推出的LED产品知识，其中重点介绍了小器鬼飞碟灯。据姜总介绍，此次小器鬼新推出的飞碟灯具有“小身材，大能量”的特

点，全身超薄一体化设计，整个灯身轻巧，外观精美大方，且超级节能。以15W为例，使用66.6H（按每天使用4H，要16.7天）才耗一度电。另外，小器鬼飞碟灯在做工与材质方面极为讲究，进口面罩，光效更好，铝制底盘，耐高温且散热效果佳。价格方面，小器鬼飞碟灯要比市场上同类产品的价格便宜，所以，小器鬼LED飞碟灯，绝对堪称灯中“神器”。精彩的演讲和令人眼前一亮的新品让参会的经销商大为赞叹。

“虽然市场上已有飞碟灯在销，但小器鬼的飞碟灯性价比极高，不仅价格比其他同类品牌便宜，而且做工、材料都非常精美和耐用，真应了小器鬼那句：高品质LED就是小器鬼。”一位现场参会的经销商对飞碟灯赞不绝口。

文化故事 让产品“活”起来

为进一步增强经销商与公司之间的沟通与了解，小器鬼照明豫川渝大区总监贾晓晨应邀在会上做了精彩演讲。公司总部日前对企业文化进行了诊断与变革，新版的企业文化更强调以客户（市场）为中心，在文化落地上要更加接地气，切实体现出文化对欧帝尔人的行为指导。基于新版企业文化的相关变革，贾总在经销商大会上对公司的愿景和使命进行了详细的阐述，新的愿景和使命无一不体现出公司以客户和客户需求为导向的理念。随后贾总重点结合新版的五条核心价值观，以洛阳市场真实发生的商场案例，讲述了厂商之间、小器鬼河

南销售团队与经销商之间那些“诚实守信、成就客户、勇于承担、开放进取、团队合作”的文化故事。其中贾总在讲述诚实守信和成就客户的案例时，引用的公司斥资600万为经销商补货，以及小器鬼成就了洛阳前客户等真实案例，让现场小器鬼的经销商们感动不已，他们对小器鬼公司的品牌文化赞不绝口。

在小器鬼销售团队践行文化价值观的具体行动上，也获得了洛阳派鑫等经销商的一致赞赏。2015年，为进一步拓展河南市场，小器鬼照明对洛阳市场进行了调整，派鑫商贸也是那个时候正式牵手小器鬼照明。近一年以来，在小器鬼销售团队的帮助下，经过市场集中作业、开发新客户等实际行动，派鑫商贸与小器鬼照明在市场开拓上产生了巨大的化学反应，厂商之间的信任日益增强。2016年订货会，胡志国经理带领河南分公司各区域经理一早来到洛阳为派鑫商贸准备订货会的各项事宜，从仓库备货到会场布置，从店面整理到为经销商安排住宿，哪里都能看到小器鬼人的身影。会议期间，为振奋派鑫商贸销售人员和小器鬼销售团队的士气，胡志国经理每天早上6点准时集合队伍进行军训早操，并以此来激发销售团队的激情和执行力。这一切都

是小器鬼销售团队在用实际行动践行文化价值观。

“真是没的说，小器鬼河南分公司这帮兄弟对派鑫商贸的支持，非常大！接下来看我们的行动吧！”会后周总如是说。据了解，派鑫商贸在订货会结束后，立即展开了如下行动：一、硬件上，新购一辆大号厢式配送货车，加大市场投放运输力；二、在河南分公司配合下，新招募2名业务能力和管理能力较强的销售人员，进一步增强人员开拓市场能力。

会后，派鑫商贸为回馈洛阳地区各级经销商的鼎力支持，在会议现场进行了让利订货会，小器鬼、建业电缆等各电器电料品牌纷纷亮相，小器鬼照明飞碟灯与LED客卧灯系列在此次订货环节中再度引爆全场，订货会进行了约一个半小时，小器鬼照明订单超出预期，以飞碟灯为首，客卧灯系列中的晶彩、晶烁、年华获得新品定货前三名。洛阳市场，首战告捷。此次新品发布，使得派鑫商贸及各经销商都对小器鬼LED新品寄予厚望，大家也都希望小器鬼能够层出不穷地推出LED新品，不断丰富LED产品线，同时也希望借小器鬼LED新品的东风，再次向“LED时代”发起强有力的冲锋！





与会人员合影

欧帝尔公司召开两化融合管理体系贯标启动大会

人力行政部周强

5月25日下午，中山市欧帝尔电器照明有限公司两化融合管理体系贯标工作启动大会在公司一楼培训室隆重召开，公司两化融合管理委员会、项目执行组、项目内审组成员以及合作伙伴——广东省信息消费协会、广州捷睿信息科技有限公司项目组成员50多人参加了本次启动会。本次大会还特别邀请到小榄镇人民政府党委书记黎汉钊、中山市经济和信息化局总经济师施焕东、原广东省经济和信息化委员会调研员袁国清、中山市经济和信息化局信息化推进科科长阮小星、小榄镇经济和科技信息局副局长黄镇枫等领导出席。

会议上，小榄镇人民政府党委书记黎汉钊应邀致辞。黎书记首先肯定了我司信息化应用水平，然后对本次贯标工作提出了2点希望：希望贯标工作能与企业战略相匹配，渗透到企业的具体经营管理活动和具体产品中，以有效提升企业的效率和效益，推动企业战略层面的变革和创新，促进企业的生产智能化、管理智能

化、产品智能化，形成新的业务模式、商业模式和竞争优势；希望通过贯标的成功实施，为小榄镇其他企业起到示范的作用，带动更多企业建立、实施两化融合管理体系，提升信息化应用水平。同时给我司传达了镇政府在智能制造方面的扶持政策，希望我司能利用好政府的优惠政策，把企业做大、做强、做优。

随后，中山市经济和信息化局总经济师施焕东也对贯标工作提出了建议和实施时的注意事项，施总经济师谈到：中山目前仅有21家省级贯标试点企业，欧帝尔公司能名列其中，可见其信息化水平已走到了全市前列。在接下来的贯标过程中，希望我司能切合实际，不要为了贯标而贯标，应抓住贯标核心，实现本质贯标。

作为项目管理者，赵伟总经理在会议中发言，赵总指出：两化融合管理体系贯标是基础和契机，能帮助我们有效解决信息化与工业化推进过程中存在的前瞻性不足、整体战略规划

缺失、工业化与信息化尚未有效凝成一股绳等方面的问题，能帮助我们规范信息化与工业化融合管理过程，能帮助我们梳理出未来3-5年信息化发展战略规划，确保我司在互联网、信息化时代这场攻坚战中获取可持续竞争优势和长远发展，是实现企业创新发展、智能发展和绿色发展，实现工业4.0的重要抓手和必由之路。同时，对本次贯标工作提出了3点要求：

1、管理委员会和项目执行组要积极配合咨询专家的工作，在专家的指导下，积极协调，认真组织，确保工作计划按时推进和审核通过。同时，要明确要求，制定考核制度，做好贯标过程中的点检和考核工作。

2、各部门负责人要高度重视和支持贯标各项工作，在公司两化融合管理委员会的统一管理下，按时、保质保量完成本部门贯标工作。同时要积极引导全体员工学习和参与贯标工作，使两化融合管理体系的标准和评估规范深入人心，切实落地。

3、要扎实推进贯标工作开展。贯标不是拿证书，不是走过场，而是要真正提高我们的信息化和工业化水

平，缩短我们与世界照明巨头的差距，提升公司的市场竞争力。因此，一定要按照管理体系的要求，认真查找存在的问题和差距，制定和完善适合企业发展的体系文件，更为重要的是，在实际工作中切实加以应用，使标准和要求落地生根，促进公司管理水平的提高。

会议还安排了贯标方案讲解与“两化”知识培训，广东省信息消费协会合作高校老师孙海旺老师对本次贯标工作实施方案进行了详细的介绍，原广东省经济和信息化委员会调研员袁国清从两化融合发展历程、提出背景、框架结构、核心要素、贯标思路和体会等方面对两化融合管理体系进行了重点培训，我司参会人员受益匪浅。

会议最后，赵总宣布：中山市欧帝尔电器照明有限公司两化融合贯标项目正式启动！两化融合不仅涉及到技术的融合，更是一个管理优化的过程。随着贯标项目的正式启动，我司定会在后续的贯标工作中扎实推进，真正提高我司的信息化和工业化水平。



赵总向管理者代表吴仍康颁发任命书



小榄镇人民政府党委书记黎汉钊应邀致辞



会议现场

我眼中的『诚实守信』

与『成就客户』

质量管理部 陈小霞

核心价值观之诚实守信

年初，公司新修订了企业文化核心理念，新版核心理念给我最大的感受就是接地气，不是说以前的理念不好，总觉得以前的像是天上的月亮，遥不可及。新版核心理念显得通俗易懂，容易记忆。今天结合工作中发生的一些看似不大的“小事”，谈谈我对“诚实守信”与“成就客户”两大理念的理解。

核心理念中对“诚实守信”有如下定义：诚实做人、踏实做事是我们立足的根本。对待同事及合作伙伴我们应坦诚相待、信守承诺、说到做到。即使遭遇挫折、付出代价我们也要坚守。我们实际工作中经常会碰到这样的场景：

每天的早上8：30分，电话机准时响起。

S：“喂，亲。报表什么时候交啊，我等着录入电脑呢！9点部门要数据开会呢”。

X：“哦、哦，快了，快了，等我10分钟”。

S：“快点哦，别让我等太久哦”。

滴答、滴答……

15分钟过去了，电话机又响了起来。X很淡定地接起了电话，但不到10秒就连声道歉：“哦、哦，不好意思，有事耽搁了，马上拿给你”。

滴答、滴答……

又5分钟去了，S急得火烧眉毛了，这才看到X像疯牛一样，横冲直撞的把报表送到了S的手上……

以上场景相信大家都不会陌生，为什么？因为大家或多或少都会碰到X这样的同事，答应好的事，最后没结果也没反馈，假如因事情耽搁了，或是工作任务有难度，在没有答应的前提下，你讲出来大家可以商量着去共同解决，但一旦答应了一件事情，就必须信守承诺、说到做到，即使付出代价。

核心价值观之成就客户

以市场为导向是我们生存的根本法则。我们要聚焦并快速响应客户（含内外部客户）的需求，为客户提供高性价比的产品和服务，帮助客户成长、帮助客户成功其实就是成就我们自己。这是新版核心理念中对“成就客户”的定义。关于“客户”的定义，往往大家一谈起客户就是：顾客、经销商、供应商等等，这些确实是我们的客户，但是大家忽略了我们身边的客户，就像在生产拉线上，下工序就是上工序的客户。

2月份的一天，我到车间现场进行日常品质巡视，当走到Z拉焊线岗位时看到一个奇怪的现象：焊线岗位上堆满了密密麻麻的在制品，而焊线操作员却没有在焊线，他在不停地拿着拉上的产品反复看。我觉得很奇怪，就观察了一会。结果发现由于下拉太快，上一个工序打好螺丝后没有将产品统一摆放好，导致下一个工序在焊线时要重新摆放产品，同时又担心流过去的产品有漏焊，然后又再检查一遍，就这样看似忙忙碌碌的，结果效率大打折扣。我直接走过去问焊线的员工：“你们为什么不叫上面打螺丝的同事按一个方向摆好呢？”员工说：“我说过了，但他们不听，他们怎么方便就怎么放的。”我又去问打螺丝的员工：“你们反正都要把产品放到拉上，为什么不能按一个方向摆好呢？下工序的员工要捡起来再放下去，很浪费时间，你放下去却只是顺便”。结果打螺丝的一个员工很不屑地说：“凭什么

啊，我打好我的螺丝，当然我怎么顺手就怎么放，还有我也有按一个方向放下，就是有时候会忘记而已，我也没办法。”听到这里，我无语走向了他们的拉长，经过和他们拉长交流，迅速达成两个“小招”来应对：第一、换岗，让打螺丝的员工去焊线岗位感受一下这种不断捡拉的酸爽感觉。第二，让打螺丝的上一个工序，以其人之道还治其人之身……看似很小的一件事，却体现了成就客户的典型案例。对于生产拉线来讲，下一工序就是上一工序的客户，真正服务好客户其实就是让你的下一工序做的更得心应手，更省时省力即可。千万不能“我只做好我自己的，其他的与我一概无关”，如有此想法，那终究有一天，你也会尝到别人会以这种想法对你。打螺线的成就了焊线的，也许有一天当打螺丝打不过来的时候，焊线的会赶来帮忙呢。

两个案例都是我们工作中最常见的，希望以后工作中我们都能时刻对照核心价值观来约束自己的一言一行，践行核心价值观从我做起！



变废为宝，解决生产需求

——核心价值观之开放进取

生产部 李小青

2016年2月份以来，北美吸顶灯订单量日益增加，同时北美吸顶灯包装工艺发生改变：按照客户要求，北美吸顶灯包装由原来的6PCS/包改为4PCS/包，看似简单的工艺改变，却无形中增加了30%的包装产能。由于我司已实行半自动化生产，包装所需要的裹膜机仅有一台，显然，面对日益增长的订单需求，以及突然改变的包装工艺，其现状已经不能满足以上正常生产需求。

2月23日，生产部提出申请，要求增加一台裹膜

机缓解生产压力。ME主管郑帅接到申请后，立即召集ME人员，要求在最短时间内制作一台简易裹膜机暂缓生产压力。ME工程师陈井明接到任务后对相关材料和制作周期进行了初步估算：在无任何设备框架的情况下，材料的购买（电机、转盘、机架制作、电控和程序）交期加上制作周期较长，完成时间需要10天左右，所需费用约4500-5000元。经估算，时间和成本符合公司要求，陈井明便立即寻找供应商进行材料报价。2月24日上午，陈井明收到供应商发回的报价（报价为11000元），ME主管郑帅认为



原裹膜机



自制裹膜机



陈井明与郑主管讨论方案可行性

此报价成本过高，便予以否决。后来，正在大家沉默思考时，ME工程师陈井明突然想到为什么不能利用报废的贴棉机和闲置的吹塑烘烤箱转盘来改造成一台裹膜机呢，况且报废的贴棉机和闲置的吹塑烘烤箱转盘和裹膜机外形又有些许相似之处，陈井明马上将此想法和ME主管郑帅进行了沟通，并且立即得到了ME主管郑帅的认可，两人随即开始商讨改造方案，最终拿制定好的方案向副总卢请示，并得到了批准。

为了尽可能在最短的时间内完成裹膜机的制作，ME团队向昆、周长华、邓福兴、林声荣等人纷纷过来帮忙，经过拆除、切割、组装、打磨、刷漆、调试等一系列操作后，自动裹膜机初具雏形。陈井明随即安排在生产线上进行试机运行，在试机过程中经过不断完善与调试，最终自制的裹膜机生产产能不仅可以达到原裹膜机的产能标准，同时在

操作上还比原裹膜机更加省时省力（操作员由原来的2人改为1人，大大节省了人力，间接提升了工作效率）。

2月26日，经过三天紧锣密鼓的组装、调试、试机，自制的简易裹膜机正式投入生产。高效的产出、简便的操作使得自制简易裹膜机一经使用便得到了一线员工的一致好评。

故事点评：

作为一名普通的ME工程师，在生产遇到难题的时刻，本着利益最大化的原则，陈井明大胆设想，小心求证，通过不断改善和创新，最终变废为宝，为公司创造价值，赢得了同事的尊重和称赞。

把看似不可能完成的事情去想办法完成，并且完成地非常漂亮。其变废为宝的过程更是体现了不断学习、大胆设想、开放进取的精神。



新起航 再飞扬

——记小器鬼优秀经销商杨德双

本刊记者 孙亚夫

什么是支撑欧帝尔公司、小器鬼品牌历经风雨，稳健发展的基石？是一代代为之付出的欧帝尔人，尤其是那些执着相守的老员工；是成千上万的代理、分销客户，终端消费者，尤其是那些长期不离不弃的老客户。此次天津、河北市场之行，更让我坚信这一点。

天津起点照明 ——此次市场之行的第一站！

对于天津起点照明的了解，始于我来公司的第二年，那次是参加欧帝尔家居照明河北分公司的促销活动。河北天津地域相连，当时的唐山冯总及天津杨总的名号在当地照明行业尤其是小器鬼家人眼中那是响当当的。

惜乎没有相见！



杨总近照

直至近五年后的今天，终于有机会见到神交已久的杨德双杨总时，却丝毫没有陌生感。架着一幅眼镜，脸上始终洋溢着微笑，一种文绉绉且亲和的气质绝对不会令人想到杨总是一位来天津打拼多年的东北人。然而一旦交谈起来，那种直爽的性格，会让你不自然地把杨总与东北人联系起来，并让你对东北人的好感徒增几分。与杨总之间的近距离感倒不是因为他是东北人，而是厂商之间的亲切感。用杨总的话说“都是小器鬼人”。是呀，无论是小器鬼厂家，还是小器鬼商家，乃至小器鬼用户，因为小器鬼产品，我们就是一家人！

早在2005年，天津起点照明就开始了与小器鬼的合作。那时的杨总，刚从工作多年的康师傅出来，积累了一定的经验与人脉后，便与朋友刘总一起创业，开启自己的照明人生。

那时的照明行业，还是传统荧光灯、节能灯的天下。“节能灯就是小器鬼”，这句名号响彻江湖，各路豪杰纷纷为之所动。天津起点照明的杨总与刘总便是其中之一！

当时的天津照明市场，鱼龙混杂，小器鬼并不为老百姓所知。天津起点照明与小器鬼牵手后，便开始与小器鬼天津分公司的营销精英一道开始了走街串户的推介工作。尽管名号响，口号识别度高，但小器鬼产品相对较贵，推介工作还是相当有难度的。天津起点及业务人员便是凭借小器鬼产品过硬的产品质量、出色的产品光



效，以及锲而不舍的精神，将小器鬼产品带到天津的各个角落。

天下大事，分久必合，合久必分。天津起点照明的杨总与刘总便是如此！

2015年年中，一起合作达十年后，杨总与刘总协议分手，各自运作。杨总全权代理并运作起点照明加盟的小器鬼等品牌，刘总则以工程销售为主。

2016年是天津起点照明的新起点，也是代理商杨总的新起点！

站在新的起点，杨总以创业者的心态严格要求自己，用心经营。杨总的用心、诚心在天津照明市场有口皆碑。每次拜访客户，杨总每进一家店，必先整理货柜，把自己的产品擦拭干净，摆放整齐。小事情，坚持做，体现的是一种大精神。一件件小事持续去做好，使杨总获得了客户的信任，也为自己赢得了商机。

在杨总看来，时刻为客户着想，尽可能服务好客户是做好生意的前提。今年4月，在天津静海区，有一家分销工程客户晚上在厂房试验小器鬼12W筒灯照明效果。当时正好是晚上8点多，杨总正在吃饭。接到电话后，杨总二话不说，直接到库房拿货，再给客户送过去，回到家已是晚上12点。想客户所想，急客户所急，克服困难帮助客户解决问题，杨总的举动让该客户特别感动，说做生意就要交像杨总这样的朋友，诚实可靠。

杨总是一个富有谋略，精于规划的经营。因为长

期经营照明灯具产品，天津起点照明加盟了不少照明品牌，但在杨总心里，小器鬼照明一直是他经营的主项。他认可小器鬼的经营理念及未来发展前景，也想以此为依托，随着小器鬼公司一道成长，把生意做大做强。为了达成经营目标，杨总为公司制定了发展规划，还将规划及工作任务分解到每个月的具体工作中，并亲自带头，全力以赴实现每月的销售任务及新客户的开发工作。

杨总是一个与时俱进，并且具有危机意识的商人。他接受互联网思维，并将信息技术运用到实际工作中。比如，他时刻都在关注并实践微信营销。他还将管家婆APP软件运用到订单管理、在线进销存管理、往来账务及客户管理等日常工作中，不仅规范了业务流程，还极大地提升了运营效率。随着小器鬼照明的不断发展，杨总也意识到作为代理商的危机感。厂家发展了，商家就能发展，但前提是商家要跟得上厂家发展的步伐，一起成长。这就需要商家开放进取，与时俱进；任何的因循守旧、停滞不前，都会导致淘汰出局。

站在新的起点，天津起点照明杨总信心百倍，踌躇满志。他不仅租赁并装修了新的办公地点，还重新招兵买马，添置车辆，构建新的业务团队。

兵马壮，粮草足。天津起点照明必将斩断荆棘，启航远航！

新起航，再飞扬！



李总近照

深耕市场 雄踞霸州

——记小器鬼优秀经销商李志民

本刊记者 孙亚夫

霸州，地处河北省冀中平原东部，位于京、津、保三角地带中心，历史悠久，经济发达。霸州民营经济，尤其乡镇经济发达，诞生了不少明星企业。其中，晨虹五交化就是其中最出色的明星企业之一。

晨虹五交化是霸州市最大的五金电料零售批发商，主要经营节能灯、LED、墙壁开关、插座、电线电缆、两季产品及其它电料等。

说晨虹五交化是霸州市最大的五金电料零售批发商，我们只需走进晨虹五交化的仓库便可得到证实——偌大的库房，分成上下两层，每一层都摆着一排排高高的货架。货架上整齐地摆满了货物。凡五金电料，几乎是应有尽有，这里仿佛有供不完的货物。货多，送货的车辆自然多，早晨上班时，门前十多辆车整齐有序地排列着，蔚然壮观。货多、车多，周边客户所求，必是

有求必应、随叫随到。

作为霸州市的一家明星企业，晨虹五交化对品牌的重视是有口皆碑的。其与小器鬼照明的强强联手，堪称厂商合作的典范！

晨虹五交化的掌门人姓李，名志民，霸州人氏。身高体壮，虎虎有威！就是这样一位虎威男子，却是一位有谋有略，勤勉务实的商界精英！

先说李总的勤勉。偌大的家业，在李总看来不单单是一种荣耀，而是一份责任。责任在身，容不得一点放松。每天第一个上班，最后一个离开公司，对李总而言，这不仅是一种习惯，更是责任使然。

李总的勤勉，还体现在对市场的深耕上。霸州不过是一县级市，辐射范围小。要想把业绩做大，就需要在有限的面积上往深度上下功夫。深耕市场，不断地开拓

网点，做到每个乡镇、村落，不留死角，到处都有晨虹五交化的产品。小器鬼产品在李总的用心经营下，网点遍布城乡每个角落。一个县级市，其小器鬼网点与销量堪比众多地级市！随着小器鬼的网点与销量的增加，小器鬼产品的知名度及美誉度也不断提升——从最初的不为人知，到广为人知；从不接受小器鬼，到指定要买小器鬼——这种提升，是量到质的提升，是一种飞跃！

有幸随车下到霸州乡镇，随便走到一个集市，走进街道两旁的灯具店、五金店，皆能看到小器鬼的招牌、海报及产品。见到小器鬼业务员时，店主满心欢喜，及至交谈，无不称赞小器鬼产品的性能与质量，令我无比自豪！

再说李总的谋略。从2003年开始分销小器鬼照明产品，至今已有13年，是小器鬼最早的客户之一，也是最忠诚的客户之一。长期的不离不弃，体现了李总超前的品牌意识，及厂商互利共赢的发展理念！

历经商海沉浮、品牌洗礼，李总的思路相比一般商人更为开阔。作为一个五交化商贸公司，晨虹五交化不仅在仓库、货运上投资大，下足了功夫，还开始在形象

展示上下功夫，他不仅全品相经营小器鬼照明产品，还建立起一个高端大气上档次的小器鬼照明形象店。从2015年9月完成形象店的装修以来，这里已迎来了许多终端客户的参观，吸引了众多的目光，也带来了不少的生意。从终端五金网点的建立，到形象店的建设，这是一种渠道的拓展，也是一种营销思路的突破！

李总的谋略还体现在管理上。随着产业的不断扩大，以前的人管人方法显然无法满足晨虹五交化的现状。为此，李总引进一系列现代企业管理制度及流程。为减少冗员，提升员工收入，通过引入市场激励机制，以多劳多得的方式有效促进营销及送货人员提升工作效率；为持续激发老员工的工作激情，通过引进股权激励机制，让一部分员工投入少量资金，即可在年底分得较为丰厚的企业红利，从而大大激发了老员工的主人翁意识。

与时俱进，推陈出新，我们相信，在李总的正确领导下，晨虹五交化霸州基业可成，小器鬼业务也将蒸蒸日上！



灯具车间：全能李勇华

心态好，踏实负责，站好每一班岗

通讯员 刘春桃

大高个儿，爱说爱笑，因为脾气好，跟每个人都聊得来，故而总给相交不深的人以“花心”的形象。工作或生活中有过深交的人是这么评价他的——踏实、负责、肯吃苦、心态好、全能工，这，便是李勇华，灯具车间的一名员工。

勇华来公司已一年多时间，用他自己的话说，因“花心”的形象不招人喜欢，所以至今单身，现在把主要的精力都放在工作上，多赚点钱，好给未来的她更好的生活。

勇华是灯具车间真正的全能工，他现在所在的拉别是北美吸顶灯生产线。在这之前，他已经熟练掌握了雕刻、焊锡、老化等重要岗位，从插件拉到支架装配、包装拉，再到北美一个流生产线，每个重点岗位他都能胜任。他的心态很好，从来不会因为自己懂得多而骄傲，总是在工作中帮带新员工，拉长安排的脏活累活

也照样完成的相当出色。拉长杨远慰提起此人，笑意盎然，赞不绝口：“北美审厂时，全厂大规模整改，灯具车间更是重点整改对象，当时李勇华二话不说，承担重任。说实话开始心里没底，通过三番五次的持续整改，最终验收时让所有人眼前一亮，车间的卫生及其他注意的事项如作业指导书、仪器保养点检等细节相当完美，后来客户来厂检查时非常满意”。

真正了解勇华是在北美产品验货时，为了更好地配合客户，在合理利用资源的前提下，质量管理部与生产部协商借调人员协助验货，勇华是第一个参与其中且从不缺席的人。北美产品包装看似简单，实则繁琐。新人对此常常束手无策，而质量管理部同事测试已是自顾不暇，质量组长每每对此担忧不已。这时，勇华便充当起了新进验货人员的老师，每一次更换新成员的时候，他



北美验货第一步：仓库抽样。按照抽样标准，样品要随机，意味着上中下三层都要抽到。



北美验货第二步：拆外包装。在拆包装前要抄下裹膜上贴的PO号及箱号，封口贴必须仔细才不会损坏彩盒。



北美验货第三步：将面罩和底盘从纸卡中取出，这也要求顺序呢，弄巧成拙的话会打坏面罩。



要一一对应贴好PO号、箱号，今天验货有5个PO，为了避免出错，李勇华和同事把灯分批处理。



验完货了，准备打包，心情轻松了好多。李勇华和同事给北美吸顶灯裹膜。



时时关注新人操作，提醒注意事项。

都主动引导他们，做得不对的提醒，要是一次就学会的，便会将人夸赞一番，新人也不那么紧张了，办事效率更高了。

灯具车间订单常常爆满，偶尔负荷稍小时，会抽调人员去其他车间学习、帮忙，有些人不愿意，心想：好不容易可以偷点空闲！李勇华可不，只要是哪里需要，安排到他，他都兴高采烈地去，尽职尽责地做。有人笑他傻，他却说：“玩着，拿公司的钱就那么心安理得吗？”

身为一名普通工人，在平凡的岗位上，每天做平凡的事情，李勇华能脚踏实地，立足本职，把事情做好，从工作中寻找自我价值。此举得到了其直属上司的大力好评，多次在早会表扬，值得推广学习。



验货完成，需物归原位，等待出货。李勇华将打包好的成品拉回仓库。



打包装也是讲技巧的，今天有新人加入，李勇华一边包装，一边指导新人包装底盘。放完最后一板货，大功告成。



出路在哪里

营销事业部 许日政

今年二月份楼市去库存，再次祭出优惠政策，调低契税和营业税，各大银行也推出了两成的超低首付比例。政策的利好一度让楼市火上浇油，有房的盘算着换大房，无房的盘算着买小房，开启了全民买房时代。房地产相关的讨论在不断刷屏，热度跟去年股灾的讨论何等相似。

借助未来深中通道的交通优势，向来以专业镇闻名的中山，在二月份百城房价涨幅排行榜上拔得头筹。房价蹭蹭的往上涨，曾经温和的中山房价难得在全国露了一把脸。那段时间，办公室茶余饭后都在探讨房子的问题，房价是否合理，房价还能涨多少，楼市火爆是否是灯饰行业的一个机会呢——事实证明全国房地产一片红火。

深圳客催热了中山房地产，投资驱动着房价不断上涨，相比中山，深圳房价贵的让人直呼看不懂、来不及，据说四成A股上市企业年净利润不够买一套房。直到高房价都把华为给逼“跑”了。

华为作为中国最优秀的企业之一，还是干不过火爆的房地产，不得不让人唏嘘。“别让华为跑了”也把制造业和房地产的矛盾给炒热了。任正非说，“高成本最终会摧毁你的竞争力。而且现在有了高铁、网络、高速公路，活力分布的时代已经形成了，但不会聚集在高成本的地方。”

在中国，经过改革开放30年的发展，一度辉煌的制造业似乎渐渐沦为低端行业、弱势行业、夕阳行业，人还是那批人，企业还是那批企业，产品还是批产品，观念逐渐老旧、创富造血能力逐渐衰退。现在互联网、金融、房地产才是热点，制造业相比已经落后了。制造业的出路在哪里？

2015年春节前吴晓波写了篇文章《去日本买只马桶盖》，讨论了中国制造业出路的问题。

文章认为现在的制造业有几个困局。

一是成本优势的丧失：最直观体现是人工成本大幅上升，年轻人青睐制造业的越来越少，廉价劳动力已成为过去时；其次是地价大幅上升，华为撤离深圳正是为了逃离高地价的剥削。

二是渠道优势的丧失：比如家电、灯饰企业费心费力建立的特约经销商、代理商等经销体系，正不断经受无处不再的电商网络的冲击。

三是转型升级的挑战：飞速发展的时代背景下，“变与不变”、“等死与找死”不断考验着制造业的生存智慧。

反观日本制造业，打动人心产品却有很多。不仅有人们熟知的马桶盖、电饭煲，还有“永不松动”的螺母、耐磨锋利的陶瓷菜刀、不锈钢真空保温杯、纳

米技术吹风机、不怕洗手的液体创可贴……

内需不足可能只是一个表相，国内没有能够满足市场需求的产品；海外购物的兴起说明消费者不断在用脚投票，市场需求始终都在，只有打动人心的产品，才能打动消费者的心。

灯饰行业中小企业众多，产品同质化严重、价格竞争激烈，做到比别人优秀一点点，即是云泥之别。

美观的造型设计，给客户良好的视觉感受，是打动人心。

原材料环保无污染，光线明亮不刺眼，是打动人

心。

能在恶劣环境使用，不惧高温潮湿，不进蚊虫灰尘，是打动人心。

产品安全耐用，五年十年不用更换，是打动人心。

对富裕起来的中国消费者来说，理性购物会变成主流，价格低廉不是第一考虑因素，有核心技术和良好性能的产品才能提供最优质的使用体验。

套用吴晓波的一句话来结尾：没有夕阳的产业，只有夕阳的企业和夕阳的人。





顺势而为 爱拼会赢

——小器鬼照明福建分公司风采

小器鬼照明福建分公司 刘智辉

2015年年底，电视剧《芈月传》在各卫视热播，这部电视剧主要讲述战国时期秦国宣太后的个人传奇，在她的治理下，秦国国力强盛，为秦国后来统一六国打下了坚实基础，立下汗马功劳，关于电视剧这里我就不细细陈述了。个人觉得在春秋战国时期，秦国之所以能统一六国，因素很多，当然离不开战场上秦国士兵的骁勇善战、奋勇杀敌、不怕牺牲，而今纵观LED江湖，有些类似春秋战国时期，鱼龙混杂没有标准，很多企业都跃跃欲试，特别是大的企业，群雄逐鹿，都想争夺属于自己的江湖，这就更需要我们前方将士要勇往直前，奋勇杀敌，争夺我们的地盘。

福建有首闽南歌《爱拼才会赢》，我们福建兄弟正如这首歌里面描述的一样，三分天注定，七分靠打拼，敢拼会赢的精神，

带领我们的合作伙伴，开拓分销，做好一点一滴的基础工作。我们相信只要耕耘，肯于付出，就一定要有收获，只要敢于拼搏，就一定会赢，狭路相逢勇者胜。

2015年已然过去，虽然整个行业比较疲软，整体经济不景气，客户和经销商谈论更多的是生意不好做或者根本没生意，我们鼓励客户越是这种时候，越要主动出击，越要投入，在我们团队和福建所有合作伙伴的共同努力下，2015年我们取得了不错的业绩。

有句俗语：“雪融化时，会更冷。”2016年，我们的船已经起航，在公司的带领下，我们福建全体将士必会将勇往直前，带领所有合作伙伴，奋勇杀敌，做好每项基础工作，争夺我们的蛋糕，争夺我们的江湖。我们坚信，2016年我们定会再创辉煌，爱拼会赢！

好产品就是小器鬼

小器鬼照明福建分公司 林荣辉

记得六年前，出差途中看到一个广告语“节能灯就是小器鬼”，绿色的背景很醒目，名字很有意思，一下子就记住了“小器鬼”这个牌子。有意思的是，四年后自己也成为了欧帝尔公司的一员，担任“小器鬼”品牌的业务经理。

时间过得很快，加入欧帝尔已一年有余，记得刚到公司的时候，去泉州实习，每天跟着同事一起出差，学习产品，陌生拜访，一起做陈列、开单、卸货。初步认识了这个行业，才进一步深入了解小器鬼这个品牌，原来小器鬼产品是这样做销售的，可以有这么多的客户，可以有这么大的销量。

一个月后回到三明，接手三明南平市场。那时三明市场正好更换代理商，和新代理商去交接老客户，有两件事印象挺深刻，为什么说印象深刻呢？因为他们就是冲着“小器鬼”品牌来的。那天去清流到嵩口魏总那里：“您好，我们是做小器鬼照明的，这次主要是跟您

聊聊更换代理商的事情”。魏总说：“你们怎么又换代理商了？”我回答：“原来代理商跟不上厂里的脚步，为了给你们提供更好的服务，我们只能更换代理商了”。“那原来拿的产品，售后怎么办”，魏总问。

“没关系的，我们的新客户会接手，有问题可以打电话给三明，也可以打电话给我，一切都会帮您办得好好的，让您没有后顾之忧”。魏总已经做了四五年的小器鬼产品，原来只卖我们的节能灯，LED产品都没有销售，经过我们推介后上了球泡、模组，拿了4000多的货。

到达清流县城时，我们发现有一家店的生意特别好，门庭若市，见此情景，我们立即决定进去聊聊。走进这家名为万通灯饰的店，老板娘正在整理灯具。“老板娘，您好，我们是做小器鬼照明的”，我开门见山。

“哦，小器鬼啊，有卖过。”老板娘很热情地回答我们。“那您现在怎么不卖了？”我追问道。“主要是寄货不方便，沙县过来都没物流，班车太贵。”老板娘面露难色。我一听，有戏，赶紧接着说：“大姐，您看我们现在刚换了代理商，在三明，物流也方便，您前期的有售后问题他都接手。”沟通很愉快，我们针对性地做了个小政策，补了一盒25W半螺节能灯，最终成功挽回这个客户，后续客户还陆续进了球泡与模组。

是什么原因让他们继续卖小器鬼的产品？是小器鬼的质量，是小器鬼前期十多年在市场上做出的口碑。小器鬼产品的质量让他们能放心大胆地推，无后顾之忧，赚到就是赚到了，可以安心把利润放口袋。

当然，拜访过程中并不是所有的客户都会做我们的产品，但总会听到——“小器鬼，听说过，质量不错！”听到这句话，心里暖暖的。不错，我们小器鬼就是质量有保证。



龙岩小器鬼「变形记」

小器鬼照明福建分公司 廖坤辉



话说龙岩，也许在大家的脑海中只是一个偏僻而渺小的地级市，而“小器鬼”品牌却在这里耕耘了十余年之久，劳作之坚辛，却一直未见结出丰硕的果实。如此现状，福建的“老大”刘经理是看在眼里，急在心里，最终无奈之下，痛下决心，决定与原代理商分道扬镳。

小器鬼更换代理的消息不胫而走，龙岩地区各大经销商蜂拥而至。虽然在我们的预料之中，但是这么多优秀的资源，如何取舍也不是立刻就可以决定的。刘经理再三思虑，经过多方权衡，最终选择了资历丰厚，基础优越的龙岩通华机电的余总。当然任何事情不可能十全十美，余总的优势劣势都非常明显，作为在龙岩经商二十多年的资深代理商，强大的分销网络自然是不言而喻的，但同时一直以来的坐商思维也是根深蒂固的，要想改变，也非一日之功。

经过三天两夜的不断沟通与洗脑，余总才下定决心尝试一下。要想改变也不是一件容易的事情，我们得先让余总尝到甜头，为此，福建分公司全体人员都从其他各自负责的区域赶过来，参与我们的

集体作业。余总也非常支持，不仅给我们配备了商务车、面包车，还安排了司机和他儿子参与了进来。

一切准备到位，第二天我们的战斗就开始了。一大早，我们按照预先的计划，兵分两路，各自带着样品灯、宣传页、试灯台，车上装满了各式各样的灯，一个乡镇一个乡镇地开始挺进。我们的目标很明确，五金店或者灯饰店都是我们的“猎物”，我们循着预先设计的线路，开始一路寻找。大伙的兴致很高，凭着一腔热血和十足的干劲，好消息不断：有进小器鬼球泡灯的，有拿小器鬼节能灯的，有进小器鬼模组的，也有拿小器鬼支架的……好不热闹。各种喜讯接踵而至，大家的干劲更足了，争着为客户做产品陈列，粘贴小器鬼广告宣传POP。忙碌的时间总是过得很快，一天很快就结束了，回到宾馆的时候已是灯火阑珊，这一刻，大家都没有闲着，各自在第一时间整理一天的战绩，汇总起来，一天销量竟然有八千多元。高兴之余，大家在乡镇寻了一个小炒店小酌两杯，犒劳犒劳自己的胃，当然为了第二天的战斗，大家都没有贪杯，早早收拾心情安静地进入了梦想。

这样的活动一连续了好几天，每一天都是收获满满，带着满满的收获，我们回到了龙岩。虽然余总没有亲自参与我们的战斗，但是连日来的艰辛工作与丰硕收获，深深地打动了。他说：“改变，一定要改变。”

在余总的带领下，龙岩通华机电公司就这样一点点发生了改变。一个月后，业务员、文员、送货员……一个完整的团队开始出现在龙岩通华机电公司。短短的几个月时间，余总完全像是变了一个人一般。

当然，改变的不仅仅是余总，整个小器鬼在龙岩也发生了翻天覆地的变化，随着时间的飞逝，我相信，这个变化将会更大。因为我们每一个人，都在拼搏着，我相信一切会因我们的努力而变化着……

我的心得体会

小器鬼照明福建分公司 刘正亮

夜深了，静静地坐在电脑前，回想最近工作的点点滴滴，不知不觉来到欧帝尔公司已经四个多月了。回想起自己刚加入福建分公司时，还是一个对灯具行业不熟悉的新人，但我是幸运的，因为福建分公司是一支团结、富有战斗力的团队，这里有关怀备至的领导，有亲切热情的同事，他们一步一步帮助我走到现在，让我切身感受到了这支团队带给我的自豪感和使命感。这些都让我感觉到加入欧帝尔是多么正确的选择，这将使我更有激情地投入到工作中去。经过这段时间的磨练，我对这份工作有了新的体会：

心得一：要有勇气和能力

做业务要有我的地盘我做主、敢于承担责任的勇气和能力。每个人都有自己负责的区域，在自己管理的区域，不应该一遇到事情就第一个想到找领导，作为区域的负责人，要有管理和经营好自己区域的责任心，不断提高独立操作能力，而能否承担责任也是判断一个人是



否是合格区域负责人的重要标志。

心得二：主动才是积极

相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。我非常喜欢电视剧《少年方世玉》，它的主题曲中的一句歌词给了我很大的启发：“要让人生更加漂亮，要努力才能有运。”从此要努力才能有运深深地刻在了我的脑海中。每当我心情低落的时候，都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成长了许多。

心得三：三赢思维

站在公司、客户、自身三方角度上力求平衡。在整个销售过程中，最忌讳的是让客户觉得我们是处在一种销售方的位置上，买和卖天生就是一种对立统一体，问题在于买卖的过程中，作为销售方，重要的是销售方该如何顺势引导客户，让客户觉得我们是站在他的角度，一直为他着想，让他提高对你的信任度，为自己下一步的跟进工作铺平路子。而且这样贴心的话，要常在客户面前找合适的机会，一而再再而三地说，加深他对你的感知度，让他喜欢上你，那你离成功就不远了。

心得四：提升提升再提升

不断更新，不断超越，不断成长，蓄势待发。锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。作为一名销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天你会被淘汰。对于我们来说及时汲取新知识是相当重要的，除了书本、网络等外，我们也可以从同行那里学到知识，那样才能知彼知己，百战不殆，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。

最后借用公司2016年的口号：新起航，在飞扬。希望2016年我们再创辉煌！

小器鬼天津分公司，好耶！

本刊记者 孙亚夫

谈到文化、管理，或者是企业运营、渠道建设，总有一个绕不开的话题便是团队。团队是所有一切的基础，有好的团队便会有好的结果。小器鬼渠道之所以令人称道，最不可忽略的便是小器鬼营销团队。

要了解小器鬼营销团队只需到市场上走一走。比如，我本次走过的天津。

小器鬼天津分公司营销团队被兄弟团队戏称为王师，只因为团队之首姓王名富。

王富何许人也，山西大同人氏。一个乍看起来有点粗犷、不修边幅的西北汉子。一个喝起啤酒来有点止不住的江湖中人。就是这样一个西北汉子，外表看起来有些粗犷，内心却无比细腻。我第一次到天津市场，因为路途不熟悉，去程的路上，王富不断地电话探询，让我暖暖的如同归家的感觉。我离开河北去北京坐高铁返广州，王富将坐车路线图、下车站点及下榻酒店统统用微信发给我，让我旅途轻松如沐春风。一来二去，王富留给我的便是粗犷与细腻完美并存的光辉形象！

我到小器鬼天津分公司，有两点是我事先没想到的。

第一点，天津分公司团队成员之“老”，凝聚力之强。说天津分公司团队成员老，是因为天津分公司的成员都是小器鬼的“老人”。最长的为分公司经理王富，入司至今已九年有余，最短的也有四五年了（当然这里不含最近扩编加盟的一位新人）。都说铁打的营盘，流水的兵，小器鬼天津分公司却像一个紧紧凝聚在一起的家，她的坚固是那么地不容易分拆。这个家虽然坚固、温暖，却也历经风雨。这种风雨有来自市场的，也有来自行业的。这个家见证了行业的发展、市场的洗礼。这个家，有过辉煌，也有过失落。最令兄弟们沮丧的，莫过于2015年。当时正值公司产品转型，由于客户结构调整没有到位，天津分公司全年销量没有完成公司下达的任务，其销售排名一落千丈，跌到低谷。但兄弟们没有气馁，在代理商、分销商们的共同努力下，在新的一年里奋发图强，一扫颓势，单单第一季度，销售达成率为



目标销量的130%，使市场重新焕发生机与活力。

第二点，天津分公司之务实。无论是分公司经理王富，还是团队成员谢家骏、赵亚涛……走近他们，你都会觉得实在。和他们交流，没有豪言壮语、没有宏观规划，有的只是周密布局、细节落实。拜访客户，单刀直入，直陈优劣，整理货架，毫不含糊。为客户着想，急客户所急。有例为证：成员之一赵亚涛，负责霸州、唐山等区域的区域经理。有一次，在市场推广活动中认识了正在店里买辅料的一位水电安装师傅，在推介产品的同时，亚涛把自己的名片留给了师傅。一天晚上，亚涛接到此师傅的电话，电话里师傅的声音很急。说是他现在接到一个小酒店的筒灯工程，用上了小器鬼的筒灯，效果很好，对方要求酒店里所有筒灯都用小器鬼品牌，

但师傅在廊坊当地找不到这么多小器鬼筒灯。于是师傅想到了亚涛。亚涛一听，赶紧联系周边的客户、同事，同一型号的小器鬼筒灯在周边都没有这么多，只有远在秦皇岛的客户才有。师傅要得很急，发快递的话肯定来不及。顾客的需求摆在这里，如何满足，容不得亚涛做过多的思索！他连忙坐最早的火车赶到秦皇岛，又连夜火急火燎地赶回廊坊，将带着自己体温的小器鬼筒灯亲手交给了师傅。把师傅感动得一塌糊涂！后来，师傅自己开店后，直接找到亚涛要经营小器鬼产品，成了小器鬼的忠实客户！

诚然，小器鬼天津分公司远不止我所说的以上两点，但仅此两点，也足以让我们为之自豪！

小器鬼天津分公司，好耶！



“征服华山”三部曲

小器鬼照明陕西分公司 戴正锋

2016年的钟声刚刚响起，小器鬼照明西北大区全体人员就收到了大区经理发来的一则通知，要求全体人员于1月下旬在渭南进行一场高标准的集中作业。这对于每一个小器鬼人而言，任务似乎来得有点早，因为2015年的任务重担刚刚卸下，立马又要开始迎接下一个新的挑战。从那一刻起，这场战斗注定就要打响。

第一部曲：全力以赴 迎接挑战

以往的集中作业都是以分公司为单位开展，而这次是以整个大区为单位，可见领导对本次集中作业的重视程度之高。既然如此，那必须得深入剖析一下渭南市场现状：

首先，为了冲刺年任务，12月渭南市场已经做过两次促销活动，大部分分销商都已经备足了货。

其次，促销活动期间，渭南市场现有的400多家分销网点被扫过三波不止，即使没有参加促销活动的客户

也或多或少备了货。

第三，我们已经做了多样化的促销，如果再做促销，该用什么样的方式做，这都是要考虑的问题。

就在这样的背景下，要做一场以降低库存量为目标的集中作业，其难度不言而喻。经过几番思考，思路慢慢清晰了。

首先，从市场方面入手，对渭南所辖的十县一区进行逐个分析，最终把市场分为A、B、C三类，对A类市场进行再巩固、挖掘B类市场、大力开发C类市场。

其次，从分销商方面考虑，对渭南现有的400多家客户进行逐个分析，最终也划分为A、B、C三类，针对三类不同的客户制定三种不同的政策。

第三，与代理商方面需要沟通解决的事项：作为一次高标准的集中作业，需要代理商给予更大的支持与配合，如人员、车辆、政策等；根据代理商库存结构现状，确定本次活动主推品项，常规物料以及个性化物料

的需求量与制作。

第四，与上级领导沟通需要解决的事项：设立集中作业的组织与管理形式；设定目标任务量；制定所有参与人员的激励方案；确定最适合的促销政策；人员的分配与最佳组合。

经过一番努力，万事俱备，只等上战场！

第二部曲：士气高涨 所向披靡

1月18日下午2：30分，西北大区全体人员在渭南华联商贸公司二楼会议室召开了2016年小器鬼西北大区第一场高规格集中作业启动大会，会议由陕西分公司经理龚涛主持，会议确定本次集中作业的主题：征服华山。会议一开始，西北大区经理石明涛强调了本次集中作业的重要性以及任务的艰巨性，紧接着华联商贸的总经理安总为全体将士加油鼓气，鼓励大家勇敢地迎接挑战，最后陕西分公司经理龚涛对本次集中作业的具体内容、要求以及激励方案等做了详细讲解。

本次集中作业的要求与以往相比，具有以下特点：首先，设一名总负责人，对本次集中作业全面负责。

其次，全体人员划分七个小组，每组设一名组长，

小组成员由一名厂家人员，一名代理商人员和一名司机三人组成。

第三，以小组为考核单位，共有四个考核指标，每天进行考核排名。

第四，制定了一套完整的激励方案，充分地调动了大家的积极性。

第五，每个小组除了考核内容之外，还有一部分基础工作要完成，每完成一次基础工作都必须拍照发到“征服华山”集中作业微信群里。

第六，小组组长每天晚上必须组织小组人员开会，总结当天工作情况，进而查漏补缺。

第七，每天都有一定量的书面作业需要完成，集中作业结束后要全部上交。

八仙过海，各显神通，该是大家展现自我能力，体现团队精神的时候了。会议一结束，大家士气高涨，如狼似虎，一路狂奔，直杀战场。

1月19日是集中作业的第一天，不一会儿，“征服华山”微信群里就传来了兄弟们在市场一线奋战的激情画面。刚过中午，便捷报连连，惊喜不断！看来第一天注定是开门红啊！不知不觉到了晚上晒成绩单的时候，这是最令人激动的时刻，第一个晒出成绩单的是韩城小

组，销售额竟然突破八万元，其中浴霸销售高达85台。这份成绩单一出来，其他的小伙伴们都惊呆了！

可能是受到了韩城小组刺激的缘故，第二天大家更是士气高涨，从微信群里传来的画面可以看到，为了多开发几个客户，增加销量，节省时间，有的小组竟然只买了几包干吃面放在车上，趁着赶路的间隙啃两口。兄弟们有着这股干劲当然不愁没有好的成绩。

第三天，天气突然大幅降温，创下近20年当地最低气温。但兄弟们没有因为环境的恶劣而停止脚步，反而开启了疯狂工作模式。冒着凛冽的寒风，白天开发客户、拉订单、贴海报，晚上搭梯子，打电筒，订广告，直到晚上八九点才肯收工，十点才开始吃晚饭。如此高强度的工作，没有一个人叫苦叫累，反而是越干越有激情！回到宾馆躺上床的那一刻，看着成绩单，心里感到无比欣慰和踏实。

……

第七天，集中作业接近尾声，我们开始返回渭南进行总结大会。

三部曲：总结得失 学以致用

这次集中作业，毋庸置疑是成功的，收获之大完全出乎意料，根据最终统计数据显示，不管是销售业绩还是新开客户数量，最终的成绩已经远远超出了预期的目标。渭南华联安总对我们取得的成绩表示了极大肯定，她说：“人有多大胆，地有多大产”。对于我们小器鬼人而言，这更是一次学习的机会，我们要把好的方法为自己所用，把成功的模式带到其他市场，结合当地市场特点加以利用。

通过这次集中作业，总结以下几点要点：

首先，前期准备工作要充分，考虑要周全，打仗就要打有准备的仗。

其次，执行过程，要各守其职，各尽其责，加强监督管理。

第三，要有可行的激励措施，充分调动人员的积极性。

第四，结束之后一定要及时总结经验，为今后所用。



初次见到薛总，感觉他是一位不修边幅，不太注重外表的商人。他衣着朴素，总是穿着一件有些发皱的皮衣，然而却多了几分平易近人，说话实在，有村头老大哥的感觉，可靠而务实。他就是我们安徽滁州的新代理商——滁州耀康商贸有限公司的老板薛典要。

2015年10月，我司正式终止了与滁州原代理商的合作，11月正式授权滁州耀康商贸为滁州地区的总代理，负责除天长市场外的小器鬼全品系列产品的代理，耀康商贸主要代理某知名品牌排插和开关，在滁州精耕多年，实力非常雄厚，在滁州的影响力非常大。

小器鬼品牌的推进还需从基础工作一步步推进，签订合同只是第一步，接下来是分销客户的开发。薛总将滁州市市场划分为市区、来安县、明光市和凤阳县、全椒县、定远县五条线路，并配备了5辆车，我们兵分五路，带着充足的小器鬼产品和物料广告，犹如五条奔腾的河流，灌溉着肥沃富饶的滁州市市场，借着春天的脚步，播种和滋养着这片充满生机、活力的小器鬼市场……

在开发分销客户的过程中，有一个客户让我印象特别深刻。这话还得从上任代理商说起，以小器鬼与原代理商合作过程中，我们拜访过这家客户，这名客户主营的产品均是国内一二线的大品牌，品牌意识特别强，按照常理，我们觉得拿下他应该没什么问题。然而事实并非如此，我们前前后后去了五六次，任凭怎么沟通和努力，老板就是不进货，期间甚至还有顾客上门询问有没有卖小器鬼的产品，他就是不进货。我甚至觉得这个老板有点顽固不化了。然而这次，还是我，不同的是与新代理商的人员一起。我还没开口说话，这位老板就已经热情招呼新代理商业务员，并打成一片了。新代理商的业务员向该老板详细介绍了滁州耀康商贸的情况，说明了现在刚刚签下了小器鬼照明的代理的情况，希望一起合作经营小器鬼照明产品。这一次，我们很轻松地就拿下了这位客户。这个结果让我不解，我回想了自己前前后后拜访的每一个细节，好像并没有那里不妥呀？知道又一次拜访这位



老板，忍不住问他，他才跟我说实话。原来他早就想卖小器鬼，但因与不太认可原有代理商，所以不愿意与他合作。

深入的沟通和了解之后，我才明白，诚信经营对于一个生意人来说是多么地重要。都知道某品牌市场扁平化，如果说渠道为王，那么薛总就占这个优势，然而这也是长期努力经营和守诚信的结果。再者，如果代理商得不到分销商的认可和支持，就没有品牌成长的土壤和市场的突破。

在薛总的倾心经营和管理下，短短几个月，小器鬼滁州市场覆盖率已大大提升，优化了渠道，强化了品牌，在销售额上又上了一个台阶。

有人说难，那是努力不够；有人说累，这个行业本身赚的就是辛苦钱；有人说时机太迟，我们说播撒一颗树的种子最好的时间是25年前，其次就是现在，就在当下。

总结过去，在与前任代理商的长期合作与磨合中，随着市场情况的变化和竞争的日益激烈，凸显出代理商要和品牌厂家必须与时俱进，跟不上品牌企业发展和变化，必须在思想上保持严密、谨慎和诚信，不能有小富即安的心态并突破合作关系底线行为。

我们坚信，只要我们把握市场脉搏，找准方向，共同努力，小器鬼品牌，必将在滁州市场有一个天翻地覆的飞跃！

小器鬼照明安徽分公司 钱维山

诚信经营赢得好口碑

——记滁州耀康商贸薛典要



新一代节能“神器”： LED 飞碟灯

营销事业部 李雄伟

在照明行业，圈内人士都知道“小器鬼”照明主打光源类产品，立足于国内照明市场为主。据权威机构的调研数据显示，目前国内LED普及率只有50%左右，由此可见，LED市场需求容量巨大，其中城乡市场光源替换更是大有潜力！

新产品开发，基于市场的需求。2014年，公司导入了最先进的IPD管理模式，其核心思想“以市场为导向、以客户为中心”，重视市场需求，聆听客户的声音。在产品开发过程中，贯彻以客户为中心的设计。细分需求，把控关键点，精准定位。明确推出的产品，主服务于哪类市场，服务于哪类消费群体。通过完善产品差异化优势，做到满足客户需求，实现供求双赢。2016年“小器鬼”新起航再飞扬！整装待发，将开辟“LED光源”新时代！全新一代光源类产品——LED飞碟灯，隆重来袭！

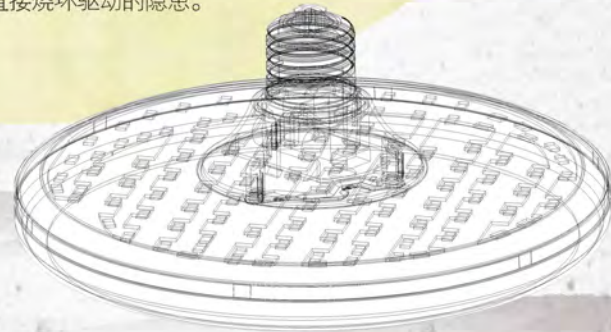
2016 照明市场仍然激战难免，那么“小器鬼”新光源产品LED飞碟灯，“它”有什么独特？“它”怎么占领市场？为什么称之为新一代节能“神器”呢？三问必答，下面给您详细分解：

1、精致设计

独家自主开模，15W/20W灯体直径，150MM/180MM 纯平大发光面，“吸顶灯效果”。超薄灯盘模具冲压成型，高度仅29MM，整灯（连接灯头）总高度80MM，灯体全密封防蚊虫、防潮设计，整灯轻巧、外观精美大方。

2、选材优质

底盘采用1060 纯铝（标准：GB/T3190-1996），阳极氧化处理，防锈、抗腐。外表光滑靓丽，工业纯铝耐温高导热性好，能有效散热。而行业小厂家产品，采用塑胶灯盘，散热性能差，灯体内温度高，容易导致LED灯珠加速老化，光衰严重，并有直接烧坏驱动隐患。



采用国内顶级品牌芯片封装的LED灯珠，应用专业的光学配比排布，光通量大于80LMW,显指(CRI)大于70，“白光”专注室内标准护眼色温6000K,恒流驱动方案，不闪屏，色泽鲜明，光照颜色还原真实自然。行业小厂家产品，为了突出很亮，灯珠选用7000K以上的超高色温段，发光效果偏蓝，驱动性能不稳定，容易出现闪屏，导致眼睛疲劳，危害视力。

采用进口透光PC材质的透光罩，加喷雾面防眩工艺处理，和抗紫外线添加剂，耐腐蚀不变色，透光率达92%以上，使光线效果均匀、不刺眼、更柔和。行业小厂家产品，为了省钱，在透光PC中参杂回收料成分，造成透光效果不均匀，有暗区，使用一段时间PC罩变黄，有些在亮灯时能直接看到灯珠等缺陷。

灯头有E27/B22 可选，广泛用于家居与仓库商业等场所，替换白炽灯、节能灯，安装方便快捷。且配吊线灯头就可当吊灯用，应用广，实用性强。

3、“更小气”更节能、寿命长

以LED飞碟灯15W为例，亮度相当于30W节能灯，相当于150W白炽灯。能满足8~12平米空间照明。使用66.6H（按每天使用4H，要16.7天）才耗一

度电，超级节能。恒流IC驱动电源，产品符合国家3C标准。寿命大于15000H。

“小器鬼”新品LED飞碟灯，从市场调研到开发设计，经多次实验、校正历时四个月完成，产品具有外观精致、性能稳定、高亮度、高效节能、使用便捷、用途广泛等特点。生产全制程，严格执行ISO质量体系标准，产品质量有保障，让客户感觉物有所值。在行业产品中，同比有明显的差异化优势。十五年的专注，“小器鬼”品质深入人心，赢得了广大客户的大力支持与信赖。

当代，LED将成为我们引以为傲的产业，“小器鬼”——LED飞碟灯，值得期待！



飞碟灯背后的故事

研发部 谭卫红

我国是个农业大国，目前农村使用的照明产品主要是白炽灯和节能灯。据悉，每年在农村销售的白炽灯泡达10亿只，可见这个市场的巨大。伴随着中国经济的快速崛起，自国家推广节能照明以来，广袤的内陆地区，特别是农村市场受到了越来越多人的关注，如果这10亿只白炽灯能转为LED灯，可以想象这个市场有多大。公司产品管理部在通过全面的市场调研后，提出了研发飞碟灯系列产品的需求。

飞碟灯在市场上已是成熟产品，最大的问题是如何创新，设计更合理。研发部综合各方面的需求，提出了几个外形方案，经过产品部的外形选型调研，最终选定了一款简洁大方、大众接受度最高的外形。确定方向后，研发给出了初步的设计方案，灯体散热件采用冲压铝后车加工扣位槽，灯罩直接扣在散热件上。这种方式的优点是精度高，安装方便；缺点是成本较高。初步计算成本以后，我们发现与市场上同类产品相比，价格并不具备优势。

现在农村市场的消费力还不足，“物美价廉”就是销售法则，如果LED照明产品价格过高，即使酒香也怕巷子深。采用这种结构方式，散热件成本制约灯具价格，在对比其它结构方式的成本后，将其修改成了冲压铝一体成型散热件，灯罩直接打胶固定，虽然安装过程中需打胶固定，但散热件成本却降了下来。在经过



反复优化后仍达不到目标成本，综合对比，我们发现光源铝基板在成本中占了一个很大的比例。如何解决这个问题？研发部结构、电子、光学、热学工程师在头脑风暴会中，经过多次讨论、论证、优化，最终确定了交叉板方案，即利用约一块光源板面积交叉排布出两块相同光源板，同时单块光源板灯珠交错排布，使产品外观整体均匀度不受影响，相比传统整块圆形光源板，材料成本下降约一半左右。针对交叉排布光源板线路密集、板体分散不好固定等问题，为此我们借鉴了平板灯上固定光源板的方式，使用导热双面胶来固定光源板。经过验证，完全可以达到设计要求。同时包装上，使用市场上成熟的塑料灯头套来代替纸卡，减少了人工及原料成本费用。开模前夕，在项目部的建议下，增加了一个小固定件，用来防止导热双面胶长时间工作下失效造成灯板脱落的可能，有效地规避了后期风险。

经过公司各个部门的通力合作，最终上市的飞碟灯具有超薄的外观，更大的发光面积，更广的照明范围，光线更均匀柔和，推向市场后迅速取得了良好的销售成绩，同时未来将会延伸出更宽的产品线。



雄赳赳 气昂昂

——北美高层来我司审厂有感

外贸部 谭春雄

这次北美客户高层的审厂，就像一场持久之战，历时1.5个月，打响了各个领域，动员了几百名战士，最终取得了辉煌的胜利。

2月16日，战争的号角吹响。外贸部发出指示，质量管理部的欧总扛起了大旗，带领各个部门做好详细的部署，并任命卢建刚为主帅。接收任务之后，各个部门的领头，包括生产部的王朝刚和王军、PMC的康鹏、IQC的向忠林、人力行政部的王永亮等几大主力，立即带领各自的士兵行动起来。

2月19日起，各领域开始内部整顿，纠正不良行为和作风。这个任务对于生产和仓库领域是个艰巨的挑战。由于北美吸顶灯十分走俏，2、3月都是生产高峰期，所以年后一上班，3楼的灯具车间就马不停蹄地赶货。赶货就如赶集一样，灯火辉煌，热闹非凡。他们既要保证生产的效率，又要保持车间干净整洁、有条不紊的容貌。而仓库包括物料仓和成品仓，物料品种繁多，每类都要做好正确的标示和摆放；成品仓经常爆仓。

内部整顿开始后，许多细节问题就不断暴露，例如员工的不良操作习惯，乱摆乱放；物料的摆放超高；良品与不良品的划分；洗手间卫生问题；各个区域的清洁问题等等。整顿期间，外贸部和质量管理部的卢工每个星期定期去各领域巡查，发现问题，提出整改。从3月初开始，每个星期至少一次总结，总结整改的问题和进度。从3月中开始，客户代表不定期来厂巡检，监督我们的整改进度。客户巡检发现的问题总比我们的细致，例如，来料仓的物料标贴日期是否在常规时间内；老鼠笼有没编号；灭火器的气压是否正常；药箱的药物是否齐备等等。令我们羞愧的是客户的检查细致入微，而且他们更多地关注员工的工作环境和福利情况。客户代表告诉我们，他们更注重员工所工作的环境是否干净、安全，员工工作是否开心，是否有压迫感。客户代表对这次审厂十分重视，从3月17日至4月2日期间，来厂巡检5次，给我们的整改带来了许多宝贵的意见。

内部的整顿，激起了各领域的战士们的斗志。刚开

始，我们还会听到一些不和谐的抱怨声，但随着战争的打响，战士们渐入佳境，积极高效的改造完全覆盖了消极的抱怨。大家都朝着共同的目标前进。3楼车间的杨阳，考虑周到，在旧设备闲置区腾出一个休息区，供员工中途喝水、休息，十分人性化。IE的王经理带领他们的智囊团，化废物为宝，制造一些操作简易的设备，帮助提升生产效率。IQC的向经理，带领他们的团队，把样板房重新收拾、归类、清理干净。整改最大的还是来料仓。来料仓物料品种多样，分类细化；而客户要求每种物料的标示都要规范化，来料时间与检验时间要相符，良品与不良品要区分限高摆放，包装材料要做防尘保护等等。接到任务后，PMC康鹏迅速带领以黄昌黎为主力的团队，加班加点，对来料仓进行大改造，大扫除，像蚂蚁搬家一样，分工合作，在很短的时间内把来料仓收拾得干净整齐，让人耳目一新。

在这一个多月的整改中，最令人感动的就是团队合

作的精神。这种“雄赳赳气昂昂”的精神迸发出一股强大的力量，十分震撼。生产车间早会时齐喊的口号，依然回荡在脑海，那么响亮。周末休息日，保安哥哥巡查每个灭火筒时的身影，那么高大。连楼梯转角布满“蜘蛛侠”脚印的墙面都被车间清洁阿叔弄得干干净净，让人眼前一亮。

“成就客户”是我们的团队一致的目标。为了满足客户的需求，为了取得最终的胜利，这些勇士们都拼了自己的力量。在这场持久之战，战士们都一直坚持，奋斗到最后一刻。所以最终的胜利是必然的。在4月2日审厂完毕后，客户高层十分满意，并且多次感谢我们所付出的努力。看到客户满意的笑容，我们就欣慰了。我们心存感激，欧帝尔战队，时刻都准备着，朝着同一个目标，努力奋斗，雄赳赳气昂昂地前进，再前进！

欧帝尔初印象

生产部 罗燕

过完新年，我也加入到了找工作的大军。找到一份好工作，就是我今年的第一个愿望了。所幸运气不错，第一站就遇到了欧帝尔。

对于欧帝尔，我是模糊的，稀里糊涂我就进来了。早晨八点，我就到了欧帝尔的大门口集中，看着跟我一起进来的新员工，基本都是陌生的面孔，有的三五成群，有的结伴而行，再看看我自己，形单影只，不免有些许失落。不过很快这种情绪就被新员工入职培训一扫而光。培训室里，风趣幽默的冯老师耐心地介绍着欧帝尔的一切，让我们这些新入职的人员对公司也有了初步的认识。印象最深刻的莫过于内部提拔。据说，车间很多的主管、组长、拉长都是从员工提拔上去的。听到这里，内心竟然有一丝波澜，我在心里暗暗为自己加油鼓气，立志成为像这些优秀的基层管理人员一样的人。公司还特别重视文化，活动多，协会多，比如舞蹈、摄影、足球等协会，丰富多彩的业余生活，让每个进入欧帝尔的人都不孤单。在此之前，我所知道的很多厂，只是把员工当做赚钱的机器，上班干活，下班无聊，而欧帝尔注重劳逸结合，尊重人性，为广大的员工提供了许多施展个人才华的空间和舞台，如此让我对她有了莫名的亲近。

第二天，经过第一天的培训，我对欧帝尔的印象不再朦胧，而是渐渐清晰起来。我被分到了四楼LED车间。因为是新员工，还没有配备工鞋，第一次进去，要求穿鞋套。进去之后，感觉特别好，明亮的车间，整齐的流水线，摆放整齐的物料，还有中央空调，车间的每

一个地方都让人感觉特别地赏心悦目。我被分配到了插件拉，看似很简单，心里一阵窃喜。然而事实并不是这样的，因为是新手，诸多不适应，导致我有点吃不消。虽然如此，我还是很努力地适应拉上的速度，生怕自己速度慢，堆拉了。好不容易，到了下班时间，我顿时就像霜打的茄子一样，赶紧回到宿舍好好休息。连续三天，虽然速度提上去了，但是技能还是不太熟练，脖子又酸又痛。因为插件需要一直低着头，加之刚开始又比较紧张，所以脖子一直不动，可能累到了。心里开始有了一丝波动，这个工作好累呀，要不要辞工？心里有两个声音，一个叫我坚持下去，一个说累了受不了了就赶紧撤吧！但是想到公司各种福利和人性化的管理，我决定还是坚持下去。几天下来，没那么紧张了，脖子自然也好很多了。感觉慢慢适应了，也没有那么累了，辞工的心，慢慢收回了。后来回想这段经历，还挺高兴的，因为我克服了困难，战胜了自己。这件事也给了我很大的启发：有一种精神叫做贵在坚持，凡事能坚持到底，那么成功离你便不远了。

时间久了，在欧帝尔，我还收获了友情。现在，我已经不像刚开始进来的时候那样孤单了，周围都是和蔼可亲的同事们，下班有一帮姐妹一起有说有笑地去食堂吃饭，谈论着食堂的菜谱味道，闲时跟同事逛逛街，出去玩，每一天都过得特别充实，这种感觉就像在自己家一样。

欧帝尔的文化氛围影响着我的生活，影响着我的生活，现在我可以很骄傲地说：“我是欧帝尔人！”



感谢有你们

质量管理部 郑少满

时间过得真快，不知不觉来到欧帝尔一年了，在这一年里，我经历了很多事情。也学到了很多東西，心理也成熟了许多。当然，这些收获离不开关心和帮助我的同事们。这一年，无论是工作还是生活，我都感到非常充实。自从来到超越队，他们让我体会到了什么是一个集体，什么是互助友爱，和队员们在一起，我特别开心快乐。时常在想，我运气真不错，因为不管走到哪里，都能遇到无私帮助我的“贵人”。

我们超越队，每个人都有自己的看家本领，都是好样的。比如陈小霞，她是个性格直爽、敢做敢当，为人处世都让人敬佩的队长。任何事情都难以使她愁眉不展，同时她还是一个很负责任的人，平时不管是工作还是团队活动，她都安排得妥妥当当的，让大家没有后顾之忧。柳云兰，我们都叫她“大哥”，她真的是一个好大哥，很有担当，不仅工作出色，还很会照顾人，无论什么事情，找她帮忙，她都二话不说，马上帮你解决。所以，有她在，我们都会觉得天塌下来也不怕。刘冬芳，是个对工作认真负责的好同事，她的工作表现所有人都看在眼里，同时她也是一个对品质要求特别严格的人，要求每个产品的操作方法一定要按照作业指导

执行。就在前几天，她找到我说：“少满，我之前给你一份磁材的资料，还在吗？”可我没有随时带着，当我找到资料递给她时，她对我说：“这份资料是很重要的，一定要保管好，虽然上面的产品有的一年都不生产一次，可是一旦要用到，找不到就麻烦了。”听她这么一说，我才意识到自己的粗心，在工作上，她绝对是我学习的榜样。陈青，她是个纯真、善良、活泼的女孩子，不管什么时候见到她，她都是一副笑嘻嘻的面孔，让人心情也跟着放松。她就是我们超越队的一颗开心果，大家都会因为她有不同的话题，是她让我们的团队越来越团结。超越队除了他们之外，还有很多很多的好队员，他们个个都是我的好帮手、好伙伴，正是因为有他们这一群热爱工作、热爱集体、热爱生活的好伙伴，我才能在这个充满和谐团队中继续努力、继续前进。

我能成为他们中的一员，真的很荣幸，很开心。最近，因为每天的工作较忙，新进人员也较多，再加上自己对后续制程这一块不怎么熟悉，每天都有不同的问题找他们帮忙，他们都不厌其烦地指导我，还告诉我各种问题的处理方法，我真得从心底感谢他们。一起工作的日子是快乐的，一起奋斗的日子是难忘的，感谢大家一直以来对我的关心和帮助，感谢你们。



没有什么可以阻挡

质量管理部 泥鳅队

上个月发生了一些事，让我的心久久难以平静。每每想到我们泥鳅队的战绩，心里都涌起浓浓的自豪感。

记忆如此深刻，是因为那是车间所有人都放假休息的日子，组长临时接到通知：一批因玻璃面罩有点问题的北美吸顶灯要返工。为了确保产品质量和生产效率，公司决定安排泥鳅队成员周日加班完成。

要知道为了满足市场需求，上个月我们可是满负荷运作，好不容易有个休息日，是我们期盼已久的，当兴奋遭遇冷水淋浴，大家的心情有点低沉。1660台产品，要全部拆包装，再一一配底盘模拟试装，试装合格后重新完成包装才算合格，一天时间，我们能完成吗？有同事说：“原本以为终于可以睡个懒觉了……”。一石激起千层浪，同事们开

始窃窃私语。

看着大家微红的眼眶，组长也很为难，一边是长时间没有休息的伙伴们，一边是即将要出货的产品。IPQC彭彬杰问组长：“明天你会来不？”组长振臂一呼：“当然，我跟你们在同一战线上！明天我们一起加油，不就是1660台产品嘛，什么时候返工完就什么时候下班，如果大家一起努力，上午搞定了的话，下午就可以休息了！”大家听说组长也来，又听说早干完早下班的激励政策，兴奋得炸了锅。

周日一大早，包括组长在内的11人早早就到了车间，首先进行分工，拆包装的、试装的、打包装的、拉货的，全部分配妥当，就开始返工了。

士气很高，氛围很好。为了保证返工的顺畅和准确，我们借用了生产部的流水线。3月的南方，气温还有一点低，但我们很快就汗流浹背了，慢慢加速的流水线让所有

同事都脱下了外套和长袖，汗水打湿了头发、衣衫，但没有一个人有半秒的停留，也没有一个人叫苦，手上稍有空闲的人就跑去其他岗位上帮忙。组长始终跟我们一起，看到前面拆包装供应不足了，她赶紧找叉车拉货，又帮着拆包，一边给我们鼓劲儿：“又完成一板啦，还有××板……今天的进度很快，照这样下去，不到11：50就可以返完啦”。大家越发积极起来，所有的人只要看到哪里有需要就往哪里帮忙，全程一路小跑。

看着越来越多合格的成品在拉尾排成一排。组长看到大家确实也累了，安排我们中途休息十分钟，喝水再接着干。

闲聊的时候，她问：“大家觉得如何？今天上午能完成吗？”

我们异口同声：“当然啦！”

组长又说：“返完只是一部分，还要对不良品进行确认，清点好数量及分类才能下班哦，大家觉得怎么样？”

我们还是异口同声：“没问题！”

休息过后，我们更猛了。拉速开到最快，每个人的手快速运转着，看着小个子美眉们比较吃力，组长找来空卡板给她们垫在脚下，果然省力不少，效率更快了。

下班铃声响起的时候，我们终于完成了1660台产品的初步返工。接下来就是再次确认、清点、分类，大家一起合作，很是开心。

虽然最终下班已然超过了12：00，但丝毫不影响大家高兴的心情，我当然知道这其中的原因：我们的组长不摆架子，与我们一起并肩作战，帮我们排除困难，树立信心。在返工过程中分工明确但不呆板，让每一个成员清楚地知道自己要做什么，什么时候做完，做到什么程度，避免由于分工不明确造成人员闲置。当某一任务的成员遇到困难无法达

到要求时，组长没有责怪，而是主动帮忙或调整人员协助。为了让团队成员更加默契，加强我们的日常交流，组长和IPQC会不时安排一些聚会或户外活动，让我们多一点沟通交流的机会。更重要的是，在我们这个团队里，每个人感觉到自己很重要，一旦感觉自己在团队里很重要，做事就会更有成就感和紧迫感，也更愿意付出多一点。

没有什么可以阻挡，我们一起向前闯，团队就是温暖的家。当你真心想做一件事的时候，努力去做，全世界都会为你让路。

泥鳅队简介

队名：泥鳅队——出淤泥而不染，遇挫折而不退。

队长：杨琼波

组成部门：质量管理部

团队口号：团结、协作、自信、自立！

团队目标：不求最好，只求更好！

团队队员：韦农钰、廖燕群、黄燕玲、廖红梅、李嘉辉、冯春健、罗燕、黄佳琴、陈秋连、郭祺、陈琴、陆春华、杨琼波、彭彬杰、李金芸、梁秀娟、郑燕、刘春桃

团队业绩：年度首件准确率100%，年度制程异常发现及时率100%，年度成品合格率平均达到99.01%，较14年整体上升1.92%。

团队荣誉：该团队荣获“2015年度最积极团队”。团队成员廖红梅的《质量在我心中》、刘春桃《一只灯的告白》荣获《品质在我心中》征文一等奖。团队成员刘春桃获得网络大专文凭，成为欧帝尔网络学习班的第一批大学生。



难得的年味

人力行政部 迁帆

今年春节，因为身体不便，没有回老家过年。过年期间，看着朋友圈晒着各种年味，甚是羡慕。

过年没有回家，便感觉像是没有过年，对家里的香肠也是一直念念不忘。节后上班，也不是太忙，偶尔就在各个群里发个问候信息，吹吹水什么的。听说我今年没有回家，我们老乡群的兄弟姐妹们，争相邀请去他们家，一起分享他们从家里带来的绿色天然的土特产，香肠、腊鸡、腊鸭、腊鱼……瞬间，让我恍惚觉得回到了纯真的学生时代，那个时候，因为寄宿，年后都会相互分享家里的腊味，虽然都是同一种东西，但是因为制作工艺的差异，每一家的味道都不一样。

老乡群的人，虽然大家平时见面的次数并不太多，偶尔也会有活动或聚会，但是一年也就几次。大多数时间因为工作的缘故，加之都分布在不同的镇区，要聚一次也并不是很容易。但在这个陌生的城市，有这样一群老乡，相亲相爱，相互帮助，不求任何回报，感觉特别温暖。

突然，群里最活跃的含夕姐姐说话了，她说要寄特产给我尝鲜。看到这则信息，我有些意外。要知道，我跟含夕姐姐仅仅见过一次，也是几年前的事情了，我依稀记得她是秭归人，在中山火炬开发区上班，平日里工作特别忙，但是坚持每天早晨推送晨报，分享给我们。我想，一面之缘，她应该早就不记得我了。最怕欠人人情了，加之我们并不是太熟，我更不好意思随便接受她的赠予了。处于礼貌，我不好在群里直接婉拒她的美意，便私聊她。私信给她，她的热情完全超出我的想象，她说：“这是他们家族公认的手艺最好的亲戚做的香肠，而且用料完全绿色，家里自己养了一年的土猪肉做的香肠，一定要尝尝。”她还说：“你现在是孕期，我是过来人，我懂你的味蕾。”她一再要我发地址给她。最终，拗不过她，我给了地址给她，并一再强调，少寄

点，尝尝鲜就好了。

第二天上班，我刚好去前台取东西，碰到送快递的人过来，叫我签收。我迫不及待地打开包装，一股香味扑面而来，好纯正的家里的味道！看着我都快要流口水了，正宗的家里的味道，真正是千金难买。快递员也被吸引了，说：“好香呀，这是家里的香肠吧？你是哪里的？”原来，快递员也是湖北随州人，家里过年也会制作香肠，麻辣味的……

除了香肠，还有土豆片，都是自家制作的，收到快递的那一刻，我仿佛回到了那个纯真的学生时代，倍感亲切，无比感动。而这一刻，我连含夕姐姐真实的姓名是什么都不知道，快递单上只有含夕姐姐的电话，公司名称，其他一无所有。我赶紧私聊老乡群的管理员，期望能打听到她的一些信息，以便再次见面好好感谢她。结果问了一圈，都只知道她是一个特别热情和直爽的人……

回想自己刚来中山的时候，基本上不认识什么人，更别说同在一个市、一个镇的老乡了。这几年，随着圈子的扩大，慢慢结识了许多老乡，有的甚至就在我们公司隔壁，小区附近。有些是跟我一样的打工者，有些是开厂的老板，有些是自己做生意的私营业主，甚至还有跨国开厂的大老板……平日里，哪家有喜事，老乡们都会去捧场，哪家有好吃的，老乡们都会一家送一点尝鲜，哪家有聚会，老乡们都会开车一个个去接送……不管大家是什么身份，有钱没钱，成功与否，只要聚到一起，就只有一个身份——老乡。

这难得的情谊，在离家千里之外的中山，显得特别亲切、珍贵。不是亲人，却胜似亲人。在2016年的春节，因为你们的出现，让我体验到了难得的“年味”。

有人把人生比作赌局，赌注不一定每次都下得对。

我这辈子都在赌，2006年10月认识了老公，在没有见面的情况下，把心赌给了他。

是不是我运气特别好？把心赌给老公，他没有让我失望，这些年来一直很好地履行着当初对我父母的承诺——不让桃子受一点委屈。加班晚一点的时候，他会打来电话问候；下雨的时候，他会骑着摩托车在厂门口接我；加班回家肚子饿了，总有一碗水饺或者酒酿鸡蛋等着我，还没进门，鼻子里充满香甜的味道……

2011年10月，几经奔波，老公先到欧帝尔报到，时隔一周，我把青春赌给了欧帝尔。

第一次带“小器鬼”回湖南老家，是2011年底，那是公司发的福利灯，大大小小二十来支。那一片带着希望的绿色，在亲友们和着麻将的笑闹中登场，霎时增加的亮度让他们惊呼：“这是什么灯，这么亮？”我告诉他们，是“小器鬼”。他们一听，哄堂大笑。

现在，我所有的亲戚都知道我在欧帝尔工作，还知道公司品牌名叫“小器鬼”。这都得益于公司每年发放的福利灯，我把那些灯拿给他们分享，我自豪地告诉他们“小器鬼既是小气鬼，又不是小气鬼，它节约电，亮度高，还环保，公司每年给员工发放的福利灯都价值数十万元”。

把青春赌给欧帝尔，是我赢得最多的一个赌局。在这里，我有三大收获：知识、友情、荣誉。

我拿青春赌明天

质量管理部 刘春桃



公司注重人才培养，在这样的环境下，积极向上的人总能给自己前进的动力。我本不是一个特别上进的人，在部门领导及企业文化科的鼓励下变得积极。在同事们的帮助下，我学到了管理方面的知识，从QC到IPQC，再从IPQC到组长，一步一个脚印走过来。小到发邮件，大到人员安排，他们及时指出我的不足。小朱带着我分析产品原理，让我的专业技能再上一个台阶。

工作能力的提升很重要，自身学历也不能落后。公司的再教育政策就像及时雨，我就赶上了这场雨。即将要结束的大专班学习生活，预示着美好时代来临，今年10月就能拿到毕业证了。

在我的周围，有一群好伙伴。颜娟，从平级到上下属的关系，丝毫没有影响到我们的友情。工作中，她是我的得力助手。生活中，她是我的知心朋友。她知道我即将入住新房的消息后，瞒着我悄悄地网购了一套精美的餐具，她神秘兮兮地给我一个纸箱让我开。那套紫荆花的陶瓷餐具正是我打算买的，从来没跟谁提起过，居然就这样让她满足了我的心愿。我知道那套餐具不便宜，嘴上“骂”着她傻，眼里却有一层雾气荡开。开心、满足都不够表达当时的心情……

梅姐，十足的好大姐，一直是我们的心理辅导员。

不论哪个员工有情绪波动，跟她谈谈心，所有烦恼都烟消云散。有一段时间，我忙得迷失了方向，心里有了一丝恐慌，可是又不好意思找谁倾诉。梅姐比较犀利，很快就发现了我的异常。她开导我“不论任何情况下，心不要慌，不要急于求成，稳定，尽力去做，做不到了就提出来，大家一起想办法，不要有太重的心理负担！”听君一席话，胜读十年书，心境豁然开朗，做起事来也顺利多了。

我家的酒柜上摆放着大大小小的荣誉证书和奖章，有“优秀通讯员”、“征文三等奖”、“最具影响力通讯员”、“最美欧帝尔人”，家人把它们看成是我家最重要的宝贝。老公总是自豪地向他的同事们介绍“这都是我老婆的公司颁发给她的！”父母虽然不说，他们选择了无言的方式：把那些证书和奖章拍进手机相册，一遍遍翻看，边看边笑着说“当初你要是再多读点书……”妈妈说着便哽咽起来。我给她一个大大的拥抱，笑着说这样也挺好。我是一棵小草，欧帝尔是一片沃土。我如此顽强的生命力，在这片沃土上必然茂盛。

青春，很无奈；青春，很精彩；我把青春赌在欧帝尔，明天必然更美好！



当我有了电动车以后

质量管理部 陈小霞

人的视角关注是一个很神奇的事情。不知道在那里看过一个故事，是这样说的，当你买了一辆宝马，那么当你开车的时候，你会看到路上好多的“宝马”，你还会发现，路上开着宝马的人比你没买宝马的时候多很多。同样，当你有一天买了条黄金项链，你的关注点就在别人的脖子上了，所以说视角关注因你而变。

当我有了电动车以后，我才发现，欧帝尔公司在很久很久以前就比别的公司人性化。公司可以免费充电，在车棚里，安装了许多插座，方便骑电动车上下班的员工充电。也是这个时候，我才知道，公司为员工做得不仅仅是这些，只是我没关注到这些而已。当那天你买了小车开进公司，你会发现公司规划了很多免费的小车位，还有遮阴棚。当你开着自行车、摩托车、电动车进公司，停进公司为员工搭建的棚架时，整齐的车位，宽敞的车棚，全部划分了区域，你是否会感慨，公司的考虑非常周全且人性化。如果你在其他公司待过，肯定感觉完全不一样。就拿隔壁公司来说，每天从后面上下班的人会发现，对面公司员工的单车、电动车、摩托车只能停在公司外面的马路边上，别说风吹日晒雨淋了，一

点安全感都没有。再看看我们的“座驾”，不管是价格昂贵的小车，还是经济实惠的单车，全部都是“贵宾”待遇，专人看管，享受着夏日的“清凉”，惬意无比。估计欧帝尔每个有“座驾”的人，从来都不会为自己的爱车担惊受怕吧。如此温暖的待遇，我们怎能不安心工作，努力回报。

确实，在这寸土寸金的城市里，要想找到一个安全舒适的停车位，也不是那么容易的事情。很多公司为了节省成本，根本不会考虑这些鸡毛蒜皮的“小事”，鲜明的对比，我感觉欧帝尔的待遇真得很不错。

人，往往是身在福中不知福。一家好的企业，一个发展中的企业，仅仅只看人员流动率是不全面的，我们更应该关注那些“回头客”。近几年，欧帝尔的“回头客”大有上升的趋势，正因为他们出去兜了一圈，有了对比，才会发现，还是欧帝尔的“福利待遇”好。

当你感觉到幸福了，你会发现周围全都是好人，当你感觉不爽时，你会发现周围没有一个人，幸福与否，全部取决于你的心态。就像本文开篇所言，你的视角在哪里，你的关注点就在那里，其中的奥妙只有自己才能领悟。请用自己的视角去看这世界，你会发现不一样的精彩。



好书推荐

《抗压力》

推荐理由：你是否有过难以适应工作环境的改变、面对讨厌的工作拖延症发作、心里一有事就彻夜辗转难眠的体验？你需要的是让你笑对困境、见招拆招、原地满血复活的抗压力！本书能让你摆脱消极情绪的恶性循环，用运动、音乐、呼吸、写作等物理手段助你神清气爽，一身轻松。它可以帮你分门别类应对各色思维定式，还原内心真实的声音。它还能让你通过科学的手段培养自我效能感，重拾自信，斗志昂扬。锻炼抗压力，你还可以了解自己的优势，有效规避弱点，用你能做的，做你想做的。

内容简介：本书作者久世浩司从他在世界500强公司宝洁的多年工作中总结经验，提出了在著名商学院里也无法学到的道理——“抗压力”的重要性。他针对现代人容易遇到的种种压力来源与情况，提出了培养抗压力的七大实用技能，这些诀窍也是他在日本积极心理学学校面向大众进行培训时教授内容的精华所在。不只是商业人士，从企业到院校，从老人到儿童，掌握抗压力就像养成定期运动的好习惯一样，可以让任何人受益终生。



《慈悲》



推荐理由：《慈悲》路内现实主义力作，艰难时世中人性的良善，隐忍的生以及沉默的爱这是近年少有的具有《活着》气质的作品，悲悯而克制，清醒而不苛刻，现实又不乏温情。毕飞宇、徐皓峰、张悦然联合推荐阅读，只要活着，终会有好事发生。慈悲，则让我们获得免于恐惧的自由，内附路内精彩短篇小说一册抢先阅读，此小说由路内担当编剧，即将改编成电影，如果你还没有读过路内的作品，可选择从《慈悲》开始吧。2015年8月出版英文版《少年巴比伦》获美国图书销售往亚洲文学排行榜首位，严肃文学最受关注作家前十，被美国图书销售网评为“中国的塞林格”。

内容简介：水生十二岁那年，村里什么吃的都没了。水生的爸爸在田里找到了最后一根野胡萝卜，切开了给一家四口吃下去。水生的爸爸说：“再不走，全家饿死在这里了。”水生的妈妈牵着水生，水生的爸爸背着水生的弟弟，去城里投靠叔叔。自此，水生的父母与弟弟生死不知。二十岁那年，水生进入化工厂，生命中有根生、玉生、复生……，然后，只剩下他一个……小说从国营工厂时代说起，纵向讲述了个人五十年的生活，从一个切面剖析展现了大时代对普通人的影响。书中，路内精准的展现了，在时代背景与环境的更替中，人与人之间的关系转换，相互猜疑、告密到相忘于岁月，也有亦步亦趋的和谐到个人意识觉醒后的报仇雪恨。这些小人物的不见血的恩仇虽隐忍于生活之下，却是人生最主要的记忆。最后的结果，谁也不会知道。普通人的生死起伏只会湮没在时代中，我们唯有活得比我们生长的时代更长。

乒乓球比赛剪影

