

CCOC 欧帝尔人

本刊荣获2016年“广东省优秀企业杂志奖” **ODEER PEOPLE** | 2016.10 | NO.3 | 总第二十九期 |

小器鬼 欧洲豪华游



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。



从需求出发



最近去江苏市场时走访了两个新客户。都是去年开始建立合作关系的，但客户的生意已持续了好多年，且经营向好。跟小器鬼的合作，既是一种机缘，更是双方需求的使然。基于渠道的符合度，也基于品牌的知名度及品类的齐全。

身边的朋友，有离开欧帝尔的。谈到欧帝尔时还充满了感恩。有开始创业的，说到创业的艰辛时免不了提及打工时的安逸。而当时离职时的考虑，全然是基于内心对于创业的一种渴望与冲动。

做任何事，基于自身需求，也要考虑对方的需求，基于需求是把事办妥，做人幸福的前提！

富士康当时接连出现“十几跳”，并非富士康管理不够完善，而是对新时代员工的个体需求不甚了解。

在物质财富不断积累、增多的当下，人们的幸福指数则呈下降趋势，不是幸福因素减少了，而是人们对于快乐的追求及幸福的渴望发生了变化。

沟通最大的障碍不是性格冲突，而是需求点的不同，不了解对方的需求，你就无法真正抚慰暴怒者愤怒的情绪。

素质教育提了很多年，各种关于教育的学说充斥市场，但当今的教育始终成为人们争论及诟病的话题。不是我们的教育理论有多不好，而是我们缺乏真正了解孩子内心的耐心及因材施教的决心。

.....

做管理要了解员工的需求，并在提升员工满意度的基础上协调好企业与员工之间的关系，才能建立良好的员工关系，营造如家般的企业氛围。

经营企业要了解客户的需求，价格、质量、交货速度、产品的丰富性……针对市场需求，对企业情况做SWOT分析，发挥自身的优势，持续提升企业竞争力，才能在日趋激烈的市场竞争中立于不败之地。

合作加盟，要了解厂家的定位，是注重眼前利益，迅速积累财富，谋求快速发展；还是建立品牌，稳扎稳打，树百年企业。选择合适的品牌，才能为自己的财富之路及幸福人生奠定坚实的基础。

.....

一切从需求出发！

（孙亚夫）



2016.10 NO.3 总第二十九期

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 余恒志 李振

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 从需求出发 1

视界 4 ~ 13

行业热点

1016全国照明行业对巴新、澳大利亚出口情况一览
全球照明协会：未来将是连接照明的时代
2016上海国际照明展亮点抢先看
大功率LED前景广阔，陶瓷封装成必需
东贝董事长：最差时机已过去，LED产业要反弹了
LED下半年市场行情优于上半年
中山小榄镇“中国半导体智能照明创新基地”正式挂牌
日本乙级篮球联赛使用LED篮球场
白炽灯十一后或将禁售，LED灯能否全面接盘？
逾14万名观众莅临2016广州国际照明展览会，人数创新高
美国康涅狄格镇安装123盏带Wi-Fi的LED路灯

公司动态

《南方工报》深入采访欧帝尔企业文化建设工作
欧帝尔获得小榄政府5号文奖励
乒出干劲显风采 搏出精彩创辉煌——2016年乒乓球大赛圆满结束
欧帝尔获得2016年中山市企业研究开发费补助
欧帝尔篮球比赛圆满收官 质量研发联队勇夺冠军
欧帝尔召开一线员工座谈会
两化融合管理体系贯标培训会议召开
《欧帝尔人》荣获2016第二届“广东省优秀企业杂志奖”
赏一路美景 听一路歌声——欧帝尔成功举行2016年员工旅游活动
欧帝尔供应链管理改善项目调研启动会议隆重召开

专题 14 ~ 27

报道

大江苏：岂止于大
厉兵秣马 决胜终端
奔波中洞察商机
八载中秋 释梦今宵
打造欧帝尔的“黄埔军校”——记拉长任职资格培训班开班



P 40

欧洲行，鲜花与荆棘同在



P 54

梦想非凡 成就未来

人物

28 ~ 37

经销商

以开明兴业 以稳中求进
精耕渠道 逐鹿金陵

一线员工

王松怀：欧帝尔的“水电卫士”
杨宗建：最可爱的欧帝尔人
顾光云：平凡“欧帝尔人”的不平凡之处

管理

38 ~ 39

经理人

浅谈供应链改善之“计划”和“采购”

营销

40 ~ 45

欧洲专版

欧洲行，鲜花与荆棘同在
感恩，欧洲游记
西欧之行

空间

46 ~ 47

新品

智能开启家的温馨——“小器鬼”新数显浴霸

家园

48 ~ 59

欧帝尔时光

车间改善亮点
变化莫测的市场，冲锋不止
新员工的一天——拓展训练

团队风采

梦想非凡 成就未来
充满意外的时代

生活

60 ~ 63

感悟

世界那么大，你该去看看
梦中生死志
观《我是演说家》有感

文苑

64

观感

好书推荐

行业热点

1Q16全国照明行业对巴新、澳大利亚出口情况一览

2016年1月~3月,全国照明行业对巴布亚新几内亚完成累计出口额373.70万美元,同比增长14.36%。其中,照明灯具完成累计出口额210.37万美元(占56.29%),自供能源的照明器具及其零件完成累计出口额138.9万美元(占37.17%),电光源(灯泡)完成累计出口额24.32万美元(占6.51%),放电灯或放电管用镇流器完成累计出口额0.11万美元(占0.03%)。2016年1月~3月,全国照明行业对澳大利亚完成累计出口额2.00亿美元,同比增长43.59%。其中,照明灯具完成累计出口额1.79亿美元(占89.43%),电光源(灯泡)完成累计出口额0.14亿美元(占6.84%),自供能源的照明器具及其零件完成累计出口额0.06亿美元(占3.13%),放电灯或放电管用镇流器完成累计出口额0.01亿美元(占0.6%)。

(来源:中国轻工业网)

全球照明协会:未来将是连接照明的时代

6月9日到10日,照明行业年度盛会——“2016阿拉丁照明论坛”在全球最大照明展广州国际照明展期间隆重举行,全球照明协会秘书长Bryan Douglas先生特邀来到新闻直播现场,并在访谈中表示。照明的LED化是一个全球性的现象,并不局限于欧洲或北美等地方。很显然,中国的制造商在过去积极拥抱了LED的变化,而现在已经成长为推动全球LED生产的主流力量。未来的LED照明市场蕴藏着巨大的机会。我们正生活在一个新的连接照明环境中,在我最近的照明交易会上也印证了照明的这一转变。未来肯定是关于连接照明,照明行业必须拥抱这个概念和变化,那些忽视这一变化的人,未来将会被时代淘汰。

在道路照明中,连接照明将显得异常重要。路灯和路灯杆作为传感器的载体,为信息的交流和转换,提供一个重要的平台,将城市转变为智慧城市。因为连接照明,城市将成为更清洁,更安全,更好的人类生活的地方。

(来源:阿拉丁照明网)

2016上海国际照明展亮点抢先看

随着我国城市化建设速度的加快,城市灯光环境照明越来越受到人们的重视,亮化工程在各地迅速展开,拉动照明工程的发展。据统计,我国照明工程市场每年将以25%的速度递增,预计2017年我国城市景观照明市场规模将达到223亿元。

本届展会主要分为建筑景观照明工程、商业照明办公楼和零售工程、商业照明酒店工程和户外照明交通和街道工程四大专业板块。据主办方透露,艾晨辉、达尔美、流星宇、桑普特科技、升谱光电、乐兹科技、勇电照明、诚联电源、旭宇光电、远普照明等国内外知名照明及LED企业将齐聚本届展会,“以光会友”,呈现多元化照明产品、技术及解决方案,全面覆盖照明应用、附件、LED技术等领域,多角度展现智慧之光。

(来源:阿拉丁照明网)



大功率LED前景广阔，陶瓷封装成必需

通信发展带动滤波器需求，陶瓷基座市场火热：随着全球无线通信技术的发展，4G正逐渐普及，5G也将在2020年投入商用，终端需要支持的频段越来越多，对滤波器的需求也是成倍的增长。陶瓷基座优良的“导热性能、高频特性”使其越来越多地应用于滤波器底座。随着滤波器用量的倍增，与之配套的陶瓷基座也将获得爆发式增长。大功率LED前景广阔，陶瓷封装成必需：

东贝董事长：最差时机已过去，LED产业要反弹了

美国2017年新版的能源之星出炉、国外系统厂开始注意专利，让LED厂的需求回温，第3季开始进入旺季，投资人有重回怀抱的现象。晶电公告6月营收为21.07亿元（新台币，下同），虽然比上个月小幅衰退2.3%，但已比去年同期成长9.9%，此外包括光磊、东贝的6月营收都可能上扬。吴庆辉表示，LED下游产业经历了去年下半年整体产业的衰退期，自今年5月份起，业绩已开始渐露曙光，随背光及照明产品需求的逐月回温下，5月份合并营收6.84亿元，较去年同期首度开始翻转为正成长5%，同时较上月营收成长3%，6月营收也可望呈现上扬走势，接下来迎接第3季照明旺季的来临，营运面已见好转。（来源：中国LED在线）

LED下半年市场行情优于上半年

台系LED封装龙头亿光董事长叶寅夫在接受专访时就表示，针对LED产业的发展，目前整体的市场情况在消费性市场有提升的情况下，2016年下半年的情况将会比上半年来的好。叶寅夫进一步表示，消费性市场的成长主要来自于车用市场、照明设备、安防设备、TFT-LCD背光以及消费电子在红外线传输上的需求，目前比过去明显成长。因此，整体来说，第3季将优于第2季，第4季又将优于第3季的情况下，所有订单的能见度也比上半年来的佳。至于，一直以来LED价格竞争的问题，叶寅夫也指出，这方面不只是LED产业，其他科技产业也都有这样的问题。因此，企业主必须要去面对，从如何降低成本来把握市场，这是必须要去思考的关键。

（来源：TechNews科技新报）

我国LED封装市场总量巨大，2008年我国LED封装市场规模约为185亿元，到2015年，我国LED封装市场规模就已经成长到615亿元，并且将持续增长。在LED市场中，大功率LED有着较好的前景，全球大功率LED市场规模连年攀升，而陶瓷封装在大功率LED领域有着统治性的地位，相比于PPA/PCT封装和EMC封装有着不可替代的优势。因此LED陶瓷封装产业也将成为电子陶瓷需求端的另一大支持。

（来源：北京青年报）



中山小榄镇“中国半导体智能照明创新基地”正式挂牌

6月7日，中山市小榄镇“中国半导体智能照明创新基地”挂牌仪式在中山小榄大信皇冠假日酒店隆重举行，标志着小榄镇LED产业首个国家级荣誉正式落地。中国照明学会理事长邝树奎、秘书长莫林平出席挂牌仪式。到目前为止，小榄镇半导体照明企业超过200家，产值超过100亿，目前形成了光源、分装、切片、终端产品的设计、制造，形成了完整的产业链。希望通过基地的创建，来引进国外更新的半导体的照明技术，参与国际的分工，参与国家一带一路的机遇来发展，推动广东乃至中国的半导体照明产业的发展。

（来源：中国照明网）

日本乙级篮球联赛使用LED篮球场

在美国，一个篮球场总是采用上蜡的高光泽地板，并绘有正确的路线和标记。但是，在日本，乙级联赛开始使用高科技的LED篮球场，以LED屏幕拼成的场地取代地板，这种篮球场已经出现在国立代代木竞技场。乍看上去，这个篮球场有标准的木地板，如果你仔细观察，你就会发现所有的地板都是由LED面板拼凑起来。木板实际上只是LED显示的图形。由于屏幕放置在地上，它们能做的事情非常可观。比如可以用示踪线跟踪球员，当球员投



2分或者3分球的时候，地板上的标志可以发生变化，在投篮得分之后，地面可以显示一些非常酷的动画效果等等。（来源：网易）

白炽灯十一后或将禁售，LED灯能否全面接盘？

按照此前发布的“中国淘汰白炽灯路线图”，如果评估顺利，我国将从今年10月1日起禁止销售和进口15瓦及以上普通照明用白炽

灯。不过业内专家指出，想要彻底完成白炽灯退市计划，必须要政府和企业联合起来共同来推进。事实上，禁令的难以推进很大程度上是因为没有真正能够有效替代白炽灯的新品类产品。在所有用电的照明灯具中，白炽灯的效率是最低的，它所消耗的电能只有约2%可转化为光能，其余的都以热能的形式散失了。由于光效太低，世界很多国家都已经逐步淘汰白炽灯。中国是白炽灯的生产和消费大国，据测算，中国照明用电约占全社会用电量的12%左右。我国也在2011年发布了“中国淘汰白炽灯路线图”。（来源：北京青年报）

中国发布逐步淘汰白炽灯路线图

国家发展改革委等部门联合发布《关于逐步禁止进口和销售普通照明白炽灯的公告》



逾14万名观众莅临2016广州国际照明展览会，人数创新高

2016年展会于6月9日至12日在广州中国进出口商品交易会展馆举行，吸引了来自137个国家和地区、共145,080名观众莅临，人数较上届增加6.7%。这些专业买家除了来自中国外，亦有为数不少由已发展和新兴市场远道而来。尽管一连四日的展会适逢中国传统端午节假期，但这无阻场内的畅旺气氛。来自23个国家和地区的2,399家参展商在180,000平方米的展览面积内，展示了耀眼新品；除了呈现最先进的照明相关产品外，也有展商推出适用于零售、住宅、工业、办公室、酒店、交通和市区的创新应用。（来源：阿拉丁照明网）

美国康涅狄格镇安装123盏带Wi-Fi的LED路灯

NBC环球报道，美国康涅狄格镇的普莱恩维尔安装的LED路灯采用了先进的连接技术。1400盏新装的LED路灯估计每年为该市节省70000美元。除了普通的LED路灯，该镇还安装了123盏能够免费提供Wi-Fi的LED路灯。123盏路灯中的23盏将作为接入点，市政大楼外的网速高达10兆。剩余的90盏Wi-Fi路灯将作为扩展器来发送信号。该镇官方将广告收入用来支付每年超过10000美元的Wi-Fi服务费。该镇官员还表示新的Wi-Fi服务将于一个月内实现。

（来源：中国半导体照明网）

《南方工报》深入采访欧帝尔企业建设工作

7月27日,《南方工报》记者在小榄镇总工会领导的陪同下莅临我司,对我司企业建设工作进行现场采访。人资文化经理孙亚夫、公司内刊《欧帝尔人》主创人员接受采访。

《南方工报》记者首先对公司内刊《欧帝尔人》荣获第二届广东省优秀企业杂志奖表示祝贺,并就内刊创办情况、发行情况、编辑情况、主创团队等多个方面进行采访。

《欧帝尔人》主编孙亚夫在接受采访时介绍,《欧帝尔人》的创办,离不开公司领导的支持和主创人员的坚持,公司内刊既有媒体的特性,也有企业的特性,要办成、办好,必须精准定

位,需要考虑到发行对象,更需要公司和员工的支持。

当初的定位是要办成照明行业中的优秀内刊,为了达成这个目标,我们从内刊的广度和深度上不断地挖掘。广度即是指行业特性、公司大事、产品技术、员工感怀等多方面,多角度进行报道。深度即是指深入挖掘主题,对公司重大事情持续性,多维度进行解析,立体化的宣传企业。

孙经理在采访中也谈到了《欧帝尔人》的几大亮点。一、贴近员工,稿件大多来源一线通讯员,报道员工身边的故事,容易引起员工的共鸣;二、重视通讯员队伍建设,每年都会组织通讯

员培训和采风活动,强化通讯员队伍新闻采编能力;三、系统化的推进企业文化宣传,通过员工活动、典型事例、编者解读、高层理念等多方面宣传报道,系统化的推进企业文化宣传。

公司内刊其他主创人员、通讯员代表也都接受了采访。采访结束后,小榄镇总工会领导实地参观了我司乒乓球室、舞蹈排练室等企业文化活动场所,并对我司企业建设工作给予好评。

(本刊编辑部)



欧帝尔获得小榄政府5号文奖励

2016年8月15日,中山市小榄镇政府信息网站上公示了关于小榄镇2015年度《关于进一步推动产业转型升级专项扶持奖励办法》等专项扶持资金拟资助企业及项目名单,欧帝尔申报的“鼓励企业组建技术中心”、“鼓励企业进行信息化改造”、“提升装备水平,实施智能化改造”、“广东省创新型企业”、“省高新技术产品”、“高新技术企业复审认定”、“高新技术企业专

项审计费用”、“广东省名牌产品”共8个项目全部获得了立项及资金扶持,累计获得40.02万元扶持资金。

据悉,本次小榄镇5号文一共扶持了370个项目,共发放扶持资金约1697万元。欧帝尔则是从2009年开始,每年都有申报小榄政府相关奖励并获得资金扶持,极大地补贴了公司自动化设备改造、科研项目研发、品牌建设及研发中心建设支出等。

(周强)

● 乒出干劲显风采 搏出精彩创辉煌——2016年欧帝尔乒乓球大赛圆满结束

6月29日，乒乓球总决赛在公司食堂二楼乒乓球室落下帷幕，这也标志着2016年欧帝尔以“乒出干劲，搏出精彩”为主题的乒乓球大赛圆满结束。

本次比赛旷日持久，运动员们激情参与，奋力拼搏，在赛场上为团队荣誉而战。现场观众热情高涨，为运动员们鼓劲加油。比赛期间，全体运动员本着“友谊第一、比赛第二、以球会友、切磋技艺”的体育精神，激情开赛。在单打比赛中，对阵的双方纷纷使出浑身解数，顽强拼杀，“推、挡、削、拉、抽”，一个个动作犹如行云流水般流畅、自然；在团体比赛中，队员们团结协作，巧妙的回球，犀利的扣球，默契的配合，不时赢得场上阵

掌声。运动员每一次的挥拍都牢牢地牵动着场上观众的眼神，小小的银球在台上来回穿梭，展现着运动员们敢于拼搏、勇于争先的风采。

经过多轮精彩角逐，生产3队以其良好的团队配合和精湛的球技，技压群雄摘得本次团体赛冠军，研发部、人力资源部也毫不示弱，奋力争先，分别获得团体赛亚军和季军。男子组精彩纷呈，女子组也毫不逊色，来自研发部的蒋盛强和韦晓霞分别获得男子组、女子组冠军。

本次比赛赛出了风格，赛出了水平，既展示了公司员工队伍风采，更表现了欧帝尔人争创辉煌、敢于拼搏的精神风貌。（李振）



● 欧帝尔获得2016年中山市企业研究开发费补助

2016年9月12日，从中山市科学技术局官方网站上获悉，经专家评审，共30家企业拟获得2016年中山市企业研究开发费补助，欧帝尔公司名列其中，将获得一定比例的扶持资金，最高不超过50万元。

据悉，此项政策从2015年开始颁布和执行，借鉴了韩国经验，政策的要点为：一是运用财政补助机制激励引导企业普遍建立研发准备金制度，有计划、持续地增加研发投入；二是对已建

立研发准备金制度的企业，市财政通过预算安排，根据经核实的企业研发投入情况对企业实行财政补助。

此次成功获得补助，是中山市科技局、税务部门对我司推行研发准备金制度，规范化管理研发项目，有计划、持续地增加研发投入的高度认可。我司将充分利于好此笔财政资金，逐年提升研发经费占销售收入的比重，打造出最具核心竞争力的产品。（周强）

欧帝尔篮球比赛圆满收官质量研发联队勇夺冠军

8月9日，欧帝尔2016年度篮球比赛总决赛在所有欧帝尔人的瞩目中激情开赛。经过1个月旷日持久的小组淘汰赛，各参赛队伍，越战越勇，胜利决出质量研发联队、人力行政采购营销联队、生产1队、生产2队四支队伍晋级决赛。

季军争夺赛中，参赛球员主动出击，以矫健熟练的动作迅速传球，直逼篮板。参赛的生产1队、生产2队迅速进入状态，个个斗志昂扬，在场上上演一轮轮的精彩绝杀。

冠军争夺赛中，双方球员激情高涨，场外观众呐喊声此起彼伏，啦啦队精彩助威，场面气氛异常活跃。随着裁判哨音响起，场上球员的一个简单的动作，一个绝妙的传球，都扣动着场外观众的心弦。在激烈鏖战中，质量研发联队以其主力球员优势，一路领先，人力行政采购营销联队调整战术，奋勇直追。

经过多轮的激烈角逐，质量研发联队凭借良好的团队协作和球队技艺，勇夺冠军，人力行政采购营销联队荣获亚军，生产1队获得季军。经过参赛球队队长的民主评选，人力行政部冯小卡获得本届最佳裁判，通过比赛数据分析，质量研发联队的福东行，以其精准的投篮获得本届MVP。

里约奥运会正在召开，欧帝尔趁此东风，年度篮球比赛圆满收官。活动过程中，各部门积极支持，相关人员精心组织，既体现了“炫篮风暴，激情闪耀”的活动主题，更彰显了欧帝尔优秀的企业文化和走向更高、更快、更强的奥运精神！（李振）



欧帝尔召开一线员工座谈会

6月30日下午，欧帝尔生产员工座谈会在一楼培训室召开。本次会议旨在搭建一线员工与高层管理者面对面沟通交流的平台，加强双向沟通，让车间管理者了解员工、关心员工。

供应链中心卢副总在会上强调，生产团队在自我提升、团队凝聚力打造方面做得很好，借此员工座谈会交流的机会，希望大家对车间拉组长的管理、生产工艺流程、生活后勤方面积极提出问题和给出建议，能回复的我们现场给予答复，对于现场不能答复的会认真记录，会后讨论后再给大家书面答复。

生产部王朝刚经理在座谈会上也表示，员工座谈会主要是听员工的建议，听大家的想法，一线员工来自生产的第一线，大家亲身体会到的实际是最真实的最客观的。

会上，员工代表们积极发言，气氛热烈。大家根据自己的岗位特点从车间基层管理、生产流程转变、生产工艺革新等角度深入展开，以自己的亲身工作经验，对工作提出不同的看法和建议。也有从生活角度，对公司行政后勤服务、车间生产环境等提出良好建议。

（李振）

两化融合管理体系贯标培训会议召开

为深入推进两化融合管理体系贯标工作，继5月份启动大会召开以来，6月22日、23日针对两化融合管理体系条款培训会议及高层访谈成功进行。

随着互联网时代的发展，知识经济日新月异，信息化与工业化融合逐渐成为企业发展壮大，做大做强的必由之路；也是企业转型升级，促进生产革新，规范经营管理，打造智能制造的新兴之路。

欧帝尔公司审时度势，走在行业前列，深入推进两化融合管理体系贯标工作，抢抓信息时代的发展机遇，促进生产智能化、管理智能化、产品智能化的新模式。

此次培训，以课堂培训、调研访谈、小组讨论三种形式进行。课堂培训紧紧围绕两化融合管理体系培训——条款解读、文件编写、体系方案讲解、体系清单工作分配等方面展开。对项目组成员及相关人员进行系统的理论知识培训，让大家更为直观的把握两化融合贯标体系工作的重点与难点，明确两化融合贯标体系工作的方向。

调研访谈阶段，项目组对营销、采购、研发、PMC等部门负

责人进行详细访谈，从多角度了解情况，科学把握，整体梳理两化项目开展的实际部署。小组讨论阶段，供应链、财务、人力行政等部门负责人参加，立足本职岗位，着眼实际问题，为推进两化工作，各抒己见，建言献策。

通过项目组对我司两化融合管理体系现状评估来看，我司推进两化融合工作基础较好。主要表现为组织结构较为完善，职能部门分工明确，领导层从整体计划的高度来规划和管理公司的信息化系统项目，满足公司持续和特定的信息化需求。

近年来持续投入建设研发管理系统和其它信息化系统，为两化融合奠定了坚实的基础。企业已经通过了ISO 9000、ISO 14000管理体系，公司内部体系建设良好，体系部门定期制定并进行内部审核与管理测评，以评价公司现行管理体系的适宜性和有效性。

在管理职责方面，公司管理职责划分明确、架构清晰，公司方针和目标规划清晰，内部沟通与协调机制规范。在基础保障方面，人才保障制度健全，具有完善的人员培训制度、绩效考核制度、激励制度以及企业文化建设水平较高。 （本刊编辑部）





《欧帝尔人》荣获2016第二届“广东省优秀企业杂志奖”

7月4日，由珠三角企业文化研究协会、广东省总工会《南方工报》社、暨南大学新闻与传播学院联合举办的第二届广东省优秀企业杂志奖在暨南大学新闻与传播学院隆重召开。

颁奖典礼现场热闹而显喜庆，暨南大学新闻与传播学院张晋升副院长代表主办方在会上致辞。张院长在致辞中指出，企业内刊是企业文化传播的重要部分，是企业对内、对外宣传的窗口，对增强企业软实力，增加员工归属感具有很大作用。优秀的企业内刊应该从政策宣传、听取基层员工意见与反馈、释疑解惑、推广典型经验等四个方面深入把握。面对新时期、新挑战，企业内刊更需要有新思路、新想法，服务于企业改革与发展。

欧帝尔公司人资文化经理、《欧帝尔人》主编孙亚夫先生作为获奖代表在会上发言。孙经理在发言中就如何做好企业内刊与大家交流，并总结出做好企业内刊必须把握的五个关键。第一、坚持，内刊办得好不好，与来自内刊人的坚持和企业的坚持分不开；第二、关注，好的内刊应该关注企业发展战略，关注公司的重要发展事情；第三、重视，重视企业文化建设，内刊是企业文化的一部分，企业文化的建设水平与办好内刊关系密切；第四、支持，办好内刊需要企业有一个良好的支持体系，需要来自出版、发行、编审、设计等各个环节的支持，需

要来自各位通讯员的支持；第五、客户，内刊的客户是读者，我们需要常下生产一线、销售一线去与客户交流，客户的反馈是我们办好内刊的动力源泉，也是创新的来源。

会上，珠三角企业文化研究协会钟旭荣会长、南方日报社领导等相继发言，深刻阐明办好企业内刊的实际意义和价值需求，并一一为获奖代表颁奖。

据悉，此次优秀内刊评选活动获得了广东省内企事业单位的积极响应，最后经专家严格筛选，认真评议，共评选出优秀企业杂志奖、优秀企业报纸奖、优秀企业杂志总编奖、优秀企业报纸总编奖、优秀企业杂志主编奖、优秀企业报纸主编奖、优秀企业内刊编辑奖，优秀企业内刊作品奖等共8个奖项，其中《欧帝尔人》荣获优秀企业杂志奖，《欧帝尔人》主编孙亚夫荣获优秀企业杂志主编奖，《欧帝尔人》编辑陈秀丽荣获优秀企业内刊编辑奖。

（本刊编辑部）



赏一路美景 听一路歌声 ——欧帝尔成功举行2016年员工旅游活动

浓情蜜夏意，出游正当时。6月，欧帝尔组织了2016年员工旅游活动，让大家在炎炎夏日，度过了清凉一刻。三条旅游线路精彩无限，赏一路美景，听一路歌声，快乐时刻相伴。从桂林龙脊到贵州黄果树瀑布，从湖光山色到巽寮海湾，唯美景不可辜负。

今年的旅游线路安排了三条。桂林—龙脊线、贵州—黄果树瀑布、巽寮湾—奥地利小镇。每一处都风景宜人，令人神往。

在龙脊古壮寨，大家领略到了世外桃源的别样风情，也欣赏到了千层梯田的立体美景，了解了当地原汁原味的民风民俗。

在黄果树瀑布，大家看到了造化钟神秀的自然风光，特别是“白水如棉，不用弓弹花自散；红霞似锦，何须梭织天生成”的

瀑布，气势磅礴，飞流直下三千尺。

在龙宫，这个集旱溶洞、峡谷、瀑布、峰林、绝壁、溪河、石林等多种喀斯特地质地貌景观为一体的景区。这里有着中国最长、最美丽的水溶洞、中国最大的洞穴佛堂、中国最大的洞中瀑布。

在巽寮湾，大家享受着蓝天、白云、碧海带来的惬意，感受着炎炎夏日，沙滩海边的那一丝丝清凉，尽情享受海滩戏耍的乐趣。

欧帝尔精心组织的这次旅游，让大家感受到了欧帝尔大家庭不一样的人文关怀，既体验了大自然的神奇，放松了身心，也感悟到了欧帝尔团队的核心魅力。一次旅游也是一次活动，于细微处，显示着我们团队的魅力，这次跨省旅游，从人员组织、景点选择，后勤服务，无不体现欧帝尔公司人性化的安排和团队的协作。（李振）



欧帝尔供应链管理改善项目调研启动会议隆重召开

7月25日，欧帝尔供应链管理改善项目调研启动大会在一楼培训室隆重召开。公司C职等及以上职员，各部门领导参加会议，人力行政部总监吴仍康主持会议。欧帝尔总经理赵伟先生出席大会并作重要讲话。

赵总在讲话中，首先阐明了供应链管理改善项目的重要性。随着互联网时代发展，信息加速，供应链对企业发展至关重要，特别是近年来，一些企业面临着倒闭，这些企业倒闭的症结就在于供应链管理的缺失，现金转化成产品，产品转化成了呆滞产品，导致资金链断裂。

赵总在讲话中强调，欧帝尔近十年的发展历程，也是我们对供应链不断摸索、发展的过程。随着信息化发展，企业对供应链的需求，要求越来越高，一直处于自我摸索的阶段远远不能满足企业发展需要。随着公司的发展加速，供应链的瓶颈问题，日益突出，所以我们必须加以改善。

赵总在讲话中指出，这次供应链改善项目会有很大的涉及面，比如销售方面，从产品精准定位、生命周期管理、精准的产品需求变化等各领域都有所涉及，需要多下功夫，将精准的销售计划提升起来。比如PMC，在产品转型升级，更新换代过程中，有很多意想不到的问题在各个阶段暴露出来，给销售带来问题，也制约公司的发展，采购与PMC的配合，采购的策略等都是供应链改善的关键和重点。目前，欧帝尔正处在快速发展的关键时期，我们要在经济形势不好的环境下，把心态放正，把内部功课做足，要明白供应链改善关乎到公司未来的好与不好，甚至是关乎公司未来生与死的状态。

赵总对供应链管理改善项目作工作部署时，强调了两点：

第一、不怕揭丑，客观反映问题。在调研阶段，把工作中的困难谈足，把问题讲明，不要担心问题暴露得多，说明自己的工作没有做好，应该勇于把问题、劣势、缺点

暴露出来，便于项目组了解真实情况，更好地开展下一步工作。各部门应组织内部人员，全面讨论、分析工作存在的问题点、劣势和缺点，以便项目组客观把握情况，科学作出改善举措。

第二、全力以赴，务实推进改善。只有全力以赴才能在未来和现在的工作中取得更好的成绩。希望在供应链改善项目中，各部门能够全力以赴，不怕揭丑，为未来的整体发展打好基础，不要纠结面子问题，而要抱着“我能得到什么，学到什么”的心态，打造全行业最优秀的供应链。

随后，远大方略公司项目经理雷志军对欧帝尔供应链管理改善项目作了详细介绍。雷经理在介绍中，从供应链三个重要方面，产品流、资金流、信息流等维度展开，为大家系统介绍了供应链的基本概念，并结合公司实例，从生产、销售、采购、供应商、产品库存、物流方式等方面更为直观的说明了供应链改善对企业发展极为重要，指出了供应链改善的核心是以市场为中心，为股东创造价值，控制风险。雷经理还为下一步工作开展作了细致安排。

通过项目组雷志军经理的讲解，与会人员受益匪浅，对供应链概念有了初步认识，对项目开展也有了初步了解和明确方向。

欧帝尔副总经理卢明在最后总结讲话中，号召全体人员立足本职工作，配合项目组做好供应链改善第一阶段的调研工作，各部门负责人认真推进，重新梳理工作思路，确保供应链管理改善项目顺利进行！

（本刊编辑部）



大江苏 岂止于大

小器鬼照明江苏分公司 谢岩



2016年8月初，接到华东大区邓总监的电话，告知公司内刊将要报道我们江苏分公司，让我准备一下。欣喜之余，我就在想，要如何抓住这次宝贵的机会让大家记住江苏分公司，我们的特点又在哪？刚苦思冥想不得头绪之时，公司的大瓦数飞碟灯震撼上市，一句广告语给了我灵感，对，标题就是它了——岂止于大！为什么要这么说呢？有以下几点：

- 1、江苏分公司所有人员身材都很高大，平均身高近1米8；
- 2、江苏区域市场容量巨大，以至于所有产品销量都很大，同时竞争力也很大；
- 3、江苏区域经济总量大，25个百强县来自于江苏(冲这点，做不好都对不起自己)；
- 4、对小器鬼品牌而言，江苏分公司的后继发展空间很大。

总 结以上几点，是不是就在全公司面前给自己下了个套了呢？压力都是伴随着动力的，对于未来的业绩我们毫不怯场，因为我们有强大执行力的团队。记得曾经看过一篇关于企业管理的文章，其中的六要素，我印象很深——人、财、物、产、供、销。没错，人是第一要素，没有执行人员，一切都是空谈。2016年上半年江苏分公司同比增长100%，是历年来最大的，这些战绩与全体人员的辛勤努力是分不开的。借这次宝贵机会，我要隆重推出江苏分公司的

“四大天王”。

第一位：王磊，91年出生，江苏分公司最年轻的一个小伙子，却是江苏分公司工龄最长的同事。2012年入职，经历过江苏分公司的低潮期，可以说是和江苏分公司患难过的兄弟。在2015年之前，其实江苏分公司名不副实，严格意义上来说应该叫苏北分公司。王磊负责的徐州爱桥商贸的销售占比当时可以达到全省的一半，兄弟们都指着王磊吃饭。虽说后来苏中、苏南相继崛起，但王磊负责的区域也还是一直保持着绝对

值第一的地位。虽然2014年LED上市，徐州市场销量出现了暂时的下滑，但是王磊凭借自己的吃苦耐劳、促销多样、多渠道开发赢得客户的认同，2016年初经过与徐州代理商的深度沟通，成功开发出了睢宁、邳州、丰县三个大二批分销，代理价直接出货，填补了徐州外围县级市场的配送空白，挖掘出了新的增长点，确保徐州市场在基数较大的情况下还能高速增长。

第二位：周士三，江苏分公司重量级人物，2013年底入职，苏南区域经理，个性内敛，勤奋做事，坚韧不拔，是第一位名副其实的苏南区域经理，因为在他之前苏南大片美好区域长时间没有开发。而当初把他派到苏州之时也没有客户，大区邓总为此事还专门和我沟通是否要调区域，但是周士三很坚决的说，开发不出来，死也死在苏南市场。终于在周士三将近一年的时间坚持拜访，积极调整开发方向，从终端一家家拜访了解区域的配送客户，自下而上摸索出意向客户，并于2015年10月份成功开发出苏州双吉客户，并且销量明显。也许正应验了那句话，有些事一旦开了头就根本停不下来，紧接着苏南市场又开发了常熟硬汉、江阴索诺、宜兴新永达三个县级市代理商，并且每个客户都正常持续销售，客户存活率100%，可以说苏南区域成功开发为江苏分公司2016年的大幅增长奠定了功不可没的基础。

第三位：王帅，也是一位90后，和他名字一样，阳光帅气的大男孩，乍一看他的名字你是不是认为他和王磊是兄弟呢，其实不是，他负责盐城、泰州、连云港市场同属苏北区域，因为成长得很快，江苏分公司内部将他与王磊合称为：“苏北二王”。2015年5月份入职，当年凭借他的辛勤耐忍，盐城市场增长40%，成为继徐州之后

的第二个百万市场，这对经济相对落后的苏北市场是个不小的进步。2016年5月份成功开发了泰州市场，由于该客户以前只是做门店生意，接一些小工程，并不具备配送能力，分公司及大区可以说都不看好，但是王帅凭借他的信心，与客户的良好沟通配合，从无到将近70家分销开发，从一部面包车到两部面包车、一部箱货的配送，硬生生把一个坐商培养成一个合格的行商，当然业绩也是相当不错，相信在王帅的区域内诞生第二个百万市场指日可待。

第四位：李志荣，2015年7月份入职，刚满周岁的兄弟，憨憨厚厚的南京小伙，有点小胖，他入职那时正是江苏最热的时候，又是工程类照明出身，面试的时候我很担心他能否吃得我们这个五金渠道开发拜访的苦，再三强调，但是他的态度挺坚决的，我想那就试试吧，让他去了苏北实习，随着代理商的面包车跑了一个月，黑了，也瘦了一圈，坚持了下来，这是我没想到的。接下来他的表现更让我没想到。当时由于南京市场原有流通渠道代理商因各种原因已经不适合再做代理商了，几任区域经理都没有开发出合适的客户，李志荣实习期结束后一周内即通过原有的业务伙伴找到了合适的五金配送客户，也就是现在的南京流通渠道代理商——南京程刚五金建材。接下来通过铺市、促销、特殊陈列等方法，实现了南京市场的快速提升。另外不得不说的是，就像志荣的长相憨憨厚厚，是江苏分公司的福星，自他加入我们的大家庭之后，江苏分公司一路顺风顺水，相信大家齐心协力，努力拼搏，2016年将是我们江苏的丰收年！

最后回到主题，江苏——岂止于大，因为我们根本停不下来！

厉兵秣马 决胜终端

——小器鬼江苏区域市场综述

本刊编辑部 整理

近年来，小器鬼江苏各区域市场围绕“流通渠道”穷追猛打，全线开花，以“星火燎原”之势取得不俗的飘红业绩。迫近年底旺季，江苏业务精英将厉兵秣马，大张旗鼓，再打一场漂亮攻坚战！下为各区域经理“战地”日志，以飨大家。

勤思结合无往不利 终端分销活动效果比较显著

自进入小器鬼公司以来，在苏南成功开发了7家代理商。目前，“存活”的有苏州双吉、常熟硬汉、宜兴新永达、江阴索诺。苏州双吉销量早已过百万，常熟硬汉销量直逼50万，新开的宜兴新永达，江阴索诺短短几个月，销量也有几十万。这些业绩是勤奋与思路结合所得到的。

——勤。

勤奋是成功的“催产婆”，七分靠打拼，三分天注定。我认为，我们付出十分的拼搏，会给我们带来十二分的运气。在苏州，不论是开发代理，还是分销，都是和我们的勤奋分不开的。苏州在代理商的层面上，我们采用的是从下游往上游找的办法，并成功开发苏州双吉。在开发分销的过程中，我们采用的就是扫街，挨家挨户的进行拜访，每个镇上至少开发一家客户。现在苏州以双吉五金电气有限公司为代理，下面大小分销已达到126个。分销数量还远远不够，需要我们更加的努力。我们打算以苏州为试点，在各个装饰城做到快销的模式，相信会有所突破。我相信天道酬勤！





——思。

思考是通往成功的又一把利器，在代理和分销成功后我们要考虑他们的销量，要考虑分销怎么样尽快主动地去推销我们的产品，在宜兴我们针对终端做了一个活动，就是凡采购小器鬼达到一定的量送小礼品，效果还是比较显著的。在后面所做的活

动中有5家分销拿货量达到2万以上，并且陆续还有补货。这个活动会在江阴索诺和常熟硬汉继续延续。我相信有思路必有出路！

感谢小器鬼公司给我这个平台，让我不断地学习、成长。
(文/周士三)

稳中求升成功转型 与代理商合力提高小器鬼知名度

徐州，古称“彭城”，江苏省省辖市，地处江苏省西北部、华北平原的东南部，长江三角洲北翼，北倚微山湖，西连萧县，东临连云港，南接宿迁，京杭大运河从中穿过，陇海、京沪两大铁路干线在徐州交汇，素有“五省通衢”之称。徐州市现辖5个市辖区（鼓楼区、铜山区、云龙区、泉山区、贾汪区）3个县（丰县、沛县、睢宁）、2个县级市（邳州、新沂）。

徐州自古以来乃是兵家必争之地，对于我们销售市场来讲，市场品牌繁多，竞争激烈。徐州市爱桥商贸有限公司是我们徐州的代理商，从节能灯时期，客户每年销量稳固增长，直至做到徐州市节能灯行业里的渠道老大，自从2013年新产品LED上市，这是灯具第五代产品，渠道面临转型。徐州爱

桥商贸有限公司总经理李爱桥，是一位接受新鲜事物比较快的人，公司LED新品上市后，我们迅速做出反应，配合李总推广新品，制定渠道销售政策，和业务经理吴思琪一起下市场传达政策，推广新品，先跑老客户一家一家推广，抢占LED市场的同时，加大力度做广告推广，提高小器鬼品牌知名度，稳固徐州照明渠道老大的地位。之后，与爱桥沟通细化县城渠道，目前，徐州爱桥核心分销商128家，形象建设70家，丰县、邳州、睢宁，已有县城二级批发配送，其余市场爱桥商贸直接货车配送。后期，我打算把广告做到店内投放展柜，一是出形象，二是出陈列，和代理商齐心协力，共同把小器鬼品牌做到家喻户晓，让小器鬼的明天更辉煌。
(文/王磊)



开发市场布局成功 小客户也能做出好成绩

一晃之间已经进入欧帝尔这个大家庭一年多了，记得去年5月份之前我还是一个对照明行业一无所知的小伙子，在这段时间里感谢公司领导和同事们的帮助使我成长，让我一步一步走到了今天。当我刚进入这个大家庭的时候非常感谢有我的同事王磊，帮我了解专业知识和协助我对盐城市场的管理。当然也很幸运的是在我和客户的共同努力下，盐城市场总算是有了明显的提升。

虽然盐城市场有所提升，但是很无奈的是我手上一直没有自己开发的客户，作为一个区域经理这是让人很遗憾的事情，在今年终于开发出来泰兴市场的客户。当然这个客户也有些局限性，当时也是犹豫了一下是否需要开发他，因为客户对照明行业并不了解，而且没有做过五金渠道，也就是通常所说的没有客户基础。最终在和领导商量下决定给一个县城让客户试一试。由于客户没有照明行业的经验，所以我需要付出更多努力，对代理商业务人员的培训，带他们一起到市场上开发，和客户一起制定区域内小器鬼产品发展规划。由于客户只有我们一个品牌，所以客户对我们的配合度很

高，公司首批货还没有回来就已经把自己两辆面包车的车身广告做好了，由于吸顶灯、客卧灯、浴霸等产品体积较大，所以我建议客户需要购买一辆厢式货车，客户也立刻去买车。有客户的大力配合我也能更多地帮助他做好市场。虽然只做了一个县城但是由于没有市场基础，短期内想要在产量上有所提升是有很多压力的，所以在做开发渠道的同时我建议代理商自己去找一些工程项目来做。我们能帮助客户做的是人员培训，市场开发和规划设计。工程项目还是更需要客户发动自己当地的资源来做。在这方面客户也做得很好，经常会有一些小的工程单子在做的。

虽然客户目前只做了一个泰兴县的市场，渠道上几乎每个乡镇街道都已经有了我们小器鬼的客户。也勉强算是布局成功，下一步的工作更多会在针对分销商的品项分布，和区域内广告投入上做一些工作。期待下半年泰兴市场带来的惊喜！

（文/王帅）

乘风破浪济沧海 把握南京市场“阻”与“进”

时间过得确实挺快，转眼间来公司一年多，现在回过头来想想，在这期间经历的一切，虽不能记起点点滴滴，但有些事情却历历在目，在这里也和大家分享一下。

去年九月份根据分公司领导谢经理的要求，我在南京新开了南京程刚五金这家新客户，他们是一家只做五金配送，没有任何灯具销售经验的配送公司，当时谢经理和我们分析的也很到位，客户的优势在于：网点多，配合度高。我们要借助于客户的资源在南京原有网点的基础上分渠道布“密”布“精”，正是按照这样的设想，到去年11月份，年底我们集中铺市有了一份优秀的成绩单：完成单次促销额38万。在这里感谢领导的支持和兄弟们的配合，依然记得：王帅由于第一天销售不好，晚上回来闹“情绪”，王磊的江宁之行，周士三的老客户回访……

今年年初根据市场老客户回访和新客户开

发情况，我们对市场做了整合，这样做的目的是为了南京市场小器鬼分销网点更“密”更“精”。现在小器鬼在南京的有效客户接近160家，能达到一街道一重点客户，一社区至少一网点。下半年，我们重点培养客户，在布“密”的同时抓“精”，后继南京市区，各区县的主城区也会作为我们开发的目标。

当然在“进”的过程中肯定遇到“阻”。销售终究是靠业绩说话的，在业绩方面我们还需要努力，把工作做得更细，这也是我要思考的。

我经常和程总说的一句话，感谢你给我们一个舞台，同样你也感谢这个舞台给你带来的收益，所以也谢谢客户的配合，我相信：乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海！

（文/李志荣）





奔波中洞察商机

——走访江苏省昆山市乡镇市场感受

本刊记者 余恒志



苏南大地。秋分，微寒。

清晨，苏州市双吉五金电器有限公司门前却是一派热火朝天景象：四辆“依维柯”货车整装待发，业务员正抓紧点货、搬运、装车，忙得额头冒汗，有的甚或直接脱去上衣……车厢齐整码放的货物，就有“小器鬼”批量产品。

9月21日，笔者有幸随其中一条配送线路走访昆山市郊区市场。

昆山是全国百强县。县域玉山、花桥、周市、张浦、巴城、千灯、陆家等7镇名列全国综合实力百强镇，“土豪镇”云集，市场发掘潜力巨大。

货车走高速1小时后，停在镇上一五金店前，这是双吉今年开发的新客户。甫一下车，小器鬼苏南区域的周经理就热情地与店老板打招呼，亲切交流起来，并详询市面分销情况。

交谈中，店老板透露了一信息：自己的福建亲友需买一批吸顶灯、客卧灯、浴霸等，但鉴于物流成本较高等问题而犹豫不决。周经理耐心了解客户难处后，积极出谋划策，打起“算盘”：走物流或走快递，哪样更便宜、更快捷？经过一番性价对比，周经理给出了建议方案，店老板表示满意。一旁的业务员则拿出纸笔、报价单、计算器等，提供一份详尽的《销售清单》。店老板看过清单，确认无误，非常高兴地签单订货。

周经理说，今天跑市场还算顺利，没遇上极端天气、店铺临时关门等突发因素。特别是在数九寒冬季节，伸不开五指，有时要在电动车上迎风冒雪，要想市场走访到位、到边、到点，不仅劳精费神，而且吃辛受难。

笔者不是业务员，难以感同身受。但行不同理同，就是他们开发新客户前要做大量准备工作，需熟知客户特点、市场需求、数据信息、产品优势、行业政策、报价策略……业务员的大部分时间，有时都在车上度过，他们在车上电话沟通或聊天中，总是不断研判市场、分析对比、调整方略。“台上一分钟，台下十年功。”在与乡镇众多新客户的“短兵相接”中，这些精心的准备正是“攻心”利器。

无论南京、还是苏州的经销商都在访谈中强调“质量”二字。都说市场是没有硝烟的战场，前方业务员冲锋陷阵，摸爬滚打，后方要提供精良的“枪支弹药”才行。产品质量好，“颜值”又高，这无疑是业务精英们决胜终端的最大底气。

“渠道”是小器鬼区域经理、业务员口中频现率最高的词。苏南部分郊区较偏，乡镇信息不灵敏，如何更好地拓宽、挖深LED灯具流通渠道，是业务员们每天探讨、思考、总结的重要话题。但千淘万漉，玉汝于成。辛勤的耕耘从来都与丰厚的回报成正比。笔者相信，当那倏忽即逝的商机来临，自然水到渠成！

八载中秋 释梦今宵

本刊记者 余恒志

期待已久的“2016欧帝尔才艺大赛暨中秋联欢晚会”于9月12日惊艳绽放。以“我们正青春、扬帆再起航”为主题的这届晚会，共有8个歌唱类、9个其他类节目进入决赛，来自公司7个参演部门的60多位演员、700多名观众欢聚一场，共度中秋佳节。

现场 | 溢彩纷呈，燃情迷人

当晚7时许，伴着历届歌唱类冠军助演的歌曲《明月几时有》和舞蹈协会劲爆的爵士舞，“2016欧帝尔才艺大赛暨中秋联欢晚会”拉开序幕。

冷光喷泉翻涌，火热激情澎湃

参赛选手富于感染的倾情表演，把现场气氛一次次推向峰巅。PMC部歌曲《闯码头》，唱出了欧帝尔人奋勇拼搏的气魄；生产部舞蹈《踩踩踩》，挥洒了青春活力，张扬了青春个性；采购部小品《碰瓷》，揭示了人性丑陋，发人深省。

《祝福》、《唱着情歌流着泪》等一首首脍炙的歌曲，《帝都》、《鸭梨大》等一幕幕曼妙的舞姿，《绑匪与千金》、《谁的功劳最大》等一个个

捧腹的小品，让观众们听得如痴如醉，看得目不转睛，为之心情大靓，甘之如饴。无比兴奋的叫声、笑声和哨声弥漫了晚会现场。

互动抽奖燃爆，终极PK沸腾

观众们也在选手带动下，跟着活跃起来，纷纷拿出手机，定格下这一精彩的瞬间。穿插歌舞表演中的抽奖环节，更是“美不胜收”。据统计，抽奖有特等奖、一等奖、二等奖、三等奖、幸运奖等5个奖项共82份奖品，中奖率近12%。

经过近两个小时紧张、激烈的角逐，产生了各类节目“前三甲”。

歌唱类

第一名：生产部戚都木；第二名：PMC部罗学红；第三名：质量管理部柴明博。



其他类

第一名：人力行政部舞蹈《小鸡与狐狸》；第二名：财务部哑剧《考试》；第三名：质量管理部小品《绑匪与千金》。





溯源 | 风雨八载，底蕴醇厚

由欧帝尔公司主办的中秋晚会每年举行一届，自2009年迄今已成功举办了8届。

从舞台简陋到舞美绚烂；

从“矮挫穷”到“高大上”；

从节目单一到综艺缤纷；

从深闺未识到声名远播；

.....

八年华丽转身，积淀了深厚文化底蕴，迸发出独特文化魅力。

期间，欧帝尔舞蹈协会诞生了。她们以较专业的功底、完美的舞台表现，博得满堂喝彩，成为此后每届晚会一大亮点。

历经八个春秋洗礼的中秋晚会显得愈加芬芳诱人。据了解，全部节目由员工自编、自导、自演，甚或晚会主持人也来自基层，自荐或推荐。所呈现的艺术形式，虽谈不上有多专业，但取法于民间深处，最接地气。正是“原汁原味”，才最喜闻乐见，才真正实现台上台下俱为一体的空间“对话”。

这是近三年欧帝尔中秋晚会的一组数据：在节目统筹的两个月时间里，180多人报名参加海选、经初试和复赛两轮筛选、晋级节目最少要参加4次以上彩排……这表明，员工参与热情高，节目要求精细严。

为什么每年有越来越多的员工热情或忘我投入？这并不是一种简单的情结，而是多年文化积淀所形成的一种理念使然，即：“我参与、我快乐”的理念深入人心。感同身受者定能体会，一如美国全民选总统，只有参与进来，才能真切体会其中的快乐。





公司领导观看了整场比赛，与观众一起为选手鼓劲加油，并分别上台为获奖个人、团队颁奖及合影。

展望 | 与时俱进，超越梦想

历年中秋晚会都加入了当年“时尚”元素，并契合公司特点创新发展。2012年的“爱的供养”、土家“龙船调”等；2013年“三句半”、“手语”等；2014年的“爵士舞”、“擒拿格斗”等……都力图推陈出新，不落窠臼。

文化搭台，青年唱戏。从节目报名到圆满落幕，恰似寻梦、织梦、释梦、圆梦的一段历程。演员们都以“精益求精、超越梦想”的心态排练，很多好的创意或点子就在群策群力的智慧碰撞中悄然萌芽，因为他们心中有一个共同执著的“中秋梦”。可预见的是，未来“欧帝尔中秋晚会”这一经典文化品牌将愈办愈好，永久传承！

一年一度秋风劲。期望每一年的中秋晚会带给所有关心、支持欧帝尔的朋友们满心喜悦和欢欣鼓舞！



打造

欧帝尔的“黄埔军校”

——记拉长任职资格培训班开班

本刊记者 李振

一直以来，欧帝尔公司秉承“以人为本”的人才理念，非常注重对人才的培养，也从多角度拓宽基层员工成长渠道，培养后备人才。为了完善生产团队人才培养体系，进一步提升一线员工专业素质，拓宽职业发展。欧帝尔将生产一线的优秀员工纳入人才储备队伍，创造性的对他们进行拉长任职资格培训。📍

学员选拔——严格标准，优中选优

拉长任职资格培训班在欧帝尔有黄埔军校之称，现在车间各个生产线上的基层管理者有一半以上，出自欧帝尔的黄埔军校“拉长任职资格培训班”。

培训班学员职业发展渠道广的基础是学员的选拔一直坚持着严格标准，优中选优。选拔从先决条件、优先条件、参考条件各个方面仔细考量，综合分析。先决条件主要从个人是否有意愿往管理通道挑战，是否愿意作为拉组长储备。优先条件从岗位技能、学历、入职时间、工作态度等方面考察。初步纳入学员名单的员工会进行一次入班考试，考试成绩作为参考条件。三项条件缺一不可，严格按照选拔标准，优中选优。

培养方式——学以致用，精准教学

拉长任职资格培训班的培养方式打破以往培训的常规，运用创新型思维，破除课堂教学的弊病，以课堂理论知识串讲与团队PK赛的形式进行，学员们自行组建团队，团队综合成绩纳入个人成绩中。这样的操作既能提高学员的个人专业素质，也能提高团队协作能力，培养善于学习，善于团结，善于协作的复合型人才。

培训班始终坚持四个原则，第一、符合公司战略发展原则；第二、人才梯队培养建设原则；第三、学以致用原则；第四、宽进严出的原则。在课程设置上也深深的把握这四原则，一切强调学以致用。培训课程根据车间生产需要、个人发展需要安排有7S管理、品质管理、





计划管理、效能管理、安全生产/成本控制、车间管理制度、标准产能规划、产品工艺流程等专业知识。

除此之外还有各岗位操作关键点、各岗位操作品质要求点、生产报表制作、生产设备基本维护、7S现场管理方法、生产物料确认、情绪与压力管理能力等专业技能开展精准教学，让学员能够学有所悟，学有所得，学有所用。

科学考评——多项指标，综合评比

培训班本着宽进严出的标准，对学员进行科学考评，不以单纯的学习成绩论英雄，而是从理论成绩、课堂表现、实操成绩再加上团队的总体成绩等方面进行综合评比，确保评比的严谨性，科学性。

评比紧扣教学内容和生产工作实际，从理论成绩角度考核学员的专业知识、工作中的基本理论储备。从实操成绩角度考核学员的实操能力与动手能力，将课堂理论与现场实操有效融合。从本人课堂表现角度考核学员的基本心态与工作、学习的积极性。

在培训过程中针对优秀团队、优秀队长、优秀学员都有一定的物资奖励，鼓励大家在培训过程中形成赶

超先进，力争上游的学习氛围。

结果应用——细致考察，量才而用

培训班结束后，对参训学员不是束之高阁，而是细致考察，量才而用。在毕业考评中，会对考评合格人员颁发证书，并纳入拉组长储备人选。在储备期间，动态观察员工动向并对其周围同事访谈了解其情况，在最终晋升时，作为选拔依据之一，择优录取。

据悉，本次已是第五期培训班，本期共有学员60人左右。在开班仪式上，全体学员、人力行政部和生产部领导，授课老师悉数到会，完成了团队组建、选举班委、培训课程安排等细节问题。

开班仪式上，本期班主任，培训主管冯小卡公布了培训流程，强调了培训纪律，并对培训方案为学员作了仔细讲解。生产部经理王朝刚在开班仪式上也告诫全体学员，要强调团队的整体性和协作能力，要想比别人走得更快，就需要比别人更努力，更用心。人资文化经理孙亚夫在开班仪式上勉励各位学员，珍惜这次学习的机会，并指出每个人的发展与学习的能力有很大的关系，希望大家以此为契机提高自身各方面能力。



以开明兴业 以稳中求进

——记小器鬼优秀经销商汤宏、王忠明

本刊记者 余恒志

苏州市双吉五金电器有限公司有两位老板：一为汤总，姓汤名宏；一为王总，姓王名忠明。二位老板均是江苏本地人，谙熟人头地面自不待言，特别是生意圈人脉资源殊为丰富。双吉公司地处苏州市吴中区。吴中区位于苏州市南部，北依苏州古城区，东连昆山，南接吴江，西衔太湖，人文荟萃，英才辈出。吴中区还是吴文化发祥地，《孙子兵法》诞生地。近年来，双吉公司在汤总、王总联手经营下，“小器鬼”生意做得蒸蒸日上，业绩喜人。↓

缘际遇 生意兴

两年前，王总在一次市场考察中，发现很多圈中好友都在做LED照明生意且市场利好。敏锐洞察这一商机后，王总决定选一合适品牌代理销售，为此还专程进厂家实验室作进一步考证。“众里寻他千百度”后，王总垂青了“小器鬼”，认为其产品线全、品牌知名，并购买了一批“小器鬼”作样品展示。2015年11月，双吉公司正式代理小器鬼，成为欧帝尔新客户。

王总与汤总的结盟渊源颇深。

早在上世纪八十年代，二人就是中学同学。踏入社会后，两人际遇大相径庭。汤总曾在苏州一家几千人的服装厂供职，从事企业管理方面工作，后升任厂长，享受优厚待遇；王总则对市场、营销饶有兴趣，常年与那个年代的供销社打交道，做起了经营专业电器方面的生意，凭着精明的商业头脑，其生活也是一派富足小资。

及至2006年春节前后，王总找到了汤总，率先提出了合伙做生意的想法。彼时，40岁的汤总经过一番权衡后，毅然决定改行，放弃眼下打工的安逸日子，携手王总一道创业。

这一携手就是10年。王总主外，负责产品销售、市场数据方面事务；汤总主内，负责公司全面日常事务管理。二人搭档，珠联璧合；强强联手，生意必兴！





讲诚信 谋开明

创业之初的艰辛不言而喻。

在和王总同甘共苦的那段峥嵘岁月中，汤总始终坚持“忠诚客户、兑现承诺”的原则。有一次，汤总去找一位曲姓老板洽谈生意，但考虑双方首次见面并不深入了解，汤总只字未提业务方面的事情。就这样一连去了6次，每次也只聊些开厂经验等无关话题。精诚所至，金石为开。曲老板被汤总的真诚所感动，最后主动提出合作做生意。

汤总说，像曲老板这类与之合作达10年的客户还有很多，其根本原因是双吉公司讲诚信守诺，言出必践。睿智的汤总还透露一经验：要多去客户的五金店铺察看，去的次数多了，就会分析总结出产品特点，判断哪类产品好赚钱，这样再渗透自己的产品……汤总风趣地说：“这好比点了一桌子菜，不可能都合口味，但总有一道是适合你的。”

据了解，双吉公司团队现有10多人，但个个是业务员、人人是驾驶员。员工队伍也非常稳定，做得最长的有七、八年；最短的也有三、四年。汤总表示，公司为所有员工买了社保等福利，提供的薪资是当地同行最高的，承诺的奖金也绝对兑现。

双吉公司能保持良好的发展势头，除了汤、王二位老总善经营、会管理等因素外，还与其战略眼光有莫大关系。汤总说，公司赚的或积累的钱，有了就投进去。从某种层面而言，这

正是企业可持续长远发展的最好注脚。有如此开明的老板，其事业必然长青，其企业必然做大做强！

做服务 稳求进

长年躬耕LED市场的王总介绍说，双吉公司产品定位以中高档灯具产品为主，销售模式是集中配送。目前，“小器鬼”客卧灯、筒灯系列产品在苏中、南地区批量销售的行情看好。尽管有欧普、飞利浦等其他品牌形成压力，但“小器鬼”产品线全的优势明显，足以在渠道竞争中占据份额，抢分“一杯羹”。此外，“小器鬼”每年推出的极具创意和高性价比的新品，成为经销商迎战市场的制胜法宝。

走进王总的屯货仓库，里面整齐摆满了“小器鬼”吸顶灯、平板灯等各类产品，琳琅满目、一应俱全，俨然一副随时出货的架式。

如何促进LED产品销售？王总强调，不是卖产品，而是做服务。要心中装着“客户”，找准最适合老百姓需求的产品，让老百姓满意了，口碑好了，这样铺货更顺畅。

子曰：四十而不惑，五十知天命。汤总和王总的子女都已上大学或参加工作。谈及未来发展宏图，汤总感喟：不求大富大贵，只求稳中有进。纵观汤、王二位老总这些年的打拼经历，此语绝对是勘破万物的大彻大悟，深知该做什么，亦晓何去何从。

有此一语，汤总和王总的双吉公司必将稳健前行、大吉大利！



精耕渠道 逐鹿金陵

——访小器鬼优秀经销商程刚

本刊记者 余恒志



顾名思义，该店老板姓程名刚。

程总30出头，年经有为，精明能干。19岁起就学做生意，历经10多年打拼，现在雨花台区易盛源大市场拥有自己的样品仓库、配送中心、五金门店，成就斐然。2015年，凭着对小器鬼产品的喜爱和对事业的执着追求，程总在南京流通渠道把“小器鬼”做得风生水起，红红火火。

照明行业一直很流行一句话：“选择比努力更重要”。2014年，程总在一次考察照明市场时发现，灯具因其固有的替换性强、易消耗等特点，市场前景广阔，当即决定找一品牌厂家代理销售。选来选

去，最后选中了“小器鬼”，认为厂家基础好、业内口碑佳，于是下定决心经销合作。事实证明，程总当初的选择可谓高瞻远瞩。

对于终端商家来说，在激烈的市场竞争环境下，要想经营好生意，“好产品”、“好服务”、“好方法”一个都不能少。

走进程总的业务人员办公室，似乎找到了部分答案。墙面挂着醒目的江苏省交通地图、南京市交通指南，并用红笔勾出“开疆拓土”的业务区域，其市场战略布局让人钦赞。进门处的《南京程刚五金行为准则》赫然映入眼帘，该准则规定了客





户、实效、敬业、团队、文明等9条“铁律”，而第一条客户原则尤其振聋发聩，发人深省——“须绝对尊重，尽心服务。员工无论何对待任何客户，必须耐心、友善、诚恳，负责任，珍惜客户的每一分钱，用更好的服务全力争取客户！”

谈及日常运营，程总如数家珍，滔滔不绝。程总介绍说，现有的4个业务员每天铺货及开发，维护老客户，挖掘新客户，辐射方圆100公里左右区域，打造销售服务的“天罗地网”。南京程刚五金最大的优势，即在于配送及时、快捷，这一点深受客户欢迎青睐。一方面，“小器鬼”产品走乡镇五金渠道分销，以“农村包围城市”；另一方面，考虑城区照明用户密集性，根据需求予以集中配送，双管齐下，经营利好。

“市面灯具价格差不多，拼的还是产品质量和售后服务。”程总认为，品质就是底气，高性价比的LED灯具将在照明领域快速占据重要一席，“小器鬼品质好，用户普遍看好。”

为了更利于客情维护，南京程刚五金进一步

完善了售后服务培训，详细指导客户如何安装、调试、用法，点滴细节到位。此外，还建立了“客户联系卡”，其上除了销售、订货、咨询等信息外，还提供了投诉、随车等服务，并通过“金缘丰”二维码线上关注客户动态，解难释惑，随时出发，满足需求。

程总表示，小器鬼江苏分公司每年促销力度很大，激励了业务人员销售积极性。2015年11月底，为配合南京程刚五金更好完成年度销售任务，江苏分公司与其联手进行“南京五金渠道破冰铺市作业”，一次促销活动业绩达40多万元。

据了解，南京程刚五金还经营水暖、电线电缆、丝网工具等建筑材料，具有无可比拟的工程渠道优势。程总认为，LED产品在建筑工程市场的渗透已很明显，只要深挖工程照明项目的客户，相信小器鬼未来市场潜力是巨大的。

智勇双全的程总是浙江人。“大气、共赢、敢闯”等浙商特点在其言行中得到完美诠释。“进一步拓宽流通渠道，挖掘更多新客户，让小器鬼占据更大市场！”程总对此战略目标信心勃勃。



王松怀

欧帝尔的“水电卫士”

本刊记者 李振 / 通讯员 王永亮

欧

帝尔也有这样一位奉献者，他给人的第一印象就是朴实、忠厚，对工作精益求精。与他交往的每一位同事，都会欣然喜欢上他那大度、随和、乐于助人的性格。他是人力行政部的电工组长——王松怀。他的名字在公司并不陌生，哪里有水电需要抢修，哪里需要电器设备的技术支持，哪里就有他的身影。他忙碌的身影穿梭在欧帝尔的厂区，辛劳的汗水也传播着他“水电卫士”的美名。

“他技术比较全面，专业知识扎实，理论和实操都很优秀”，这是行政主管王永亮对他的中肯评价，寥寥几句，不含虚词，却是对他维修技术的高度认可。在实操方面，无论是电冰箱、电视机、空调、洗衣机，还是电饭煲、电熨斗等家用电器，他都能维修。厂区前后门、空压机、车间的电气设备，这些电器的维修也都是他拿手的一面。

在电工岗位上，他是称职的技术能手。不仅如此，他对工作的要求很高，“能修好”不是他的标准，“修好了不容易坏”才是他的准则。对待维修过程中的每一个细节，他都认真对待。他以精益求精的工作态度，追

求卓越的工作精神，时刻履行着自己的职责，确保厂区水电正常运转，为公司正常生产、办公，保驾护航。

他不仅在技术方面对自己要求高，在对待其他事情上，也一直严格要求自己。每一个工作中的细节，都会激发他的思想，让他从小问题中，看到大问题，并积极寻求解决方法，为公司节约成本。

去年4月份，车间中央空调投入使用，他陪同行政总务魏经理在巡查时，细心的发现了流量大、水质清澈的冷凝水白白浪费，有点可惜。为此，他向魏经理提出了回收利用冷凝水的建议，并自己经过调查、论证后，制定出了详细的回收利用方案。方案得到领导的批准后，他带领电工组重新布置冷凝水的排放管道，设计制作储水箱、清洗盘、下水道过滤网等，完成了对冷凝水的回收利用。

从回收利用冷凝水一个月的统计数据来看，已经累计回收了冷凝水67立方米，满足了清洁工的拖把清洗和车间日常工具清洗的用水，每年可为公司节约3000—5000元。

无独有偶，为营造轻松、愉悦的工作氛围，缓解员



每一个行业，都有甘于平淡，坚守岗位，默默无闻的奉献者；

每一家公司，都有技术精湛，为人谦和，勇创一流的行业标兵。

他们没有掷地有声的豪言壮语，却扎根于自己的岗位默默奉献；

他们没有孤芳自赏的清高，却脚踏实地，兢兢业业履行自己的职责。

工作压力，生产部计划在车间增加音乐播放系统，上班时间播放轻音乐，以帮助员工愉悦身心。

原计划是找供应商进行安装，找了几家供应商后收到的方案、报价虽是为车间量身订制，但所用的音响设备都是没有听闻的品牌，几乎无参考价值；且每个车间的噪声不同，需求的功率声场也不同。另外公司一直都没有广播系统，它不但是播放音乐，同时还要承担着广播、应急接入的功能。

鉴于以上情况，王松怀仔细研究后，与人力行政部领导一起商议，最后决定公司自行购买音响设备，由电工组来进行安装。为考虑公司以后的发展，增加了仓库安装，一楼到五楼独立控制，增加了电话接入功能，预留一部分功率方便以后办公区扩展，并确保音质及收听效果。在一周时间内，王松怀按照重新拟定的方案顺利完成任务，而且所用经费比供应商的最低报价节省了近8000元，这其中还不含人工费用。

王松怀工作负责，主动承担，善于思考，一切从公司整体利益出发，恪尽职守。不仅如此，他还多次放弃休息的时间，加班加点完成工作任务，任劳任怨。

8月2日，超级风暴“妮妲”来袭，全市范围内实行“停工、停产、停课”，当晚下班后所有同事都忙着回家躲避台风。他在厂区防灾巡查时，发现一处水管破裂，如果不及时抢修，等台风来临肯定会造成更大的损失。他当即准备，带领电工，冒着大风大雨进行抢修，直到晚上八点多抢修完毕才下班回家。

工作如此，生活中也是如此，谁家洗衣机坏了，电视机有毛病了，只要招呼一声，他总能热心的帮助别人将电器维修好。再难修的电器，在他手中也像温顺的小绵羊一样。

王松怀用自己的行动，诠释了“干一行，精一行，爱一行”的真谛，他举手投足间都在践行自己的职责。他的专业精神凝聚成了勇于承担的企业核心理念。进入欧帝尔4年，4年的坚守，4年的持之以恒，他始终以饱满的热情，立足岗位，当好一名欧帝尔合格的“水电卫士”！



**那**

是2014年的11月份，具体时间我也记不清楚了。当时正处于生产旺季，记得那时新入职好多新员工，生产部各车间都在赶货，员工们也是忙得热火朝天。在紧张的工作中难免会出现一些疏忽，也许是新员工不了解公司管理制度，又或许是哪个粗心的老员工把生产未使用完的物料误放在垃圾箱中，被废纸皮遮住了，清洁阿姨在清理垃圾时也没有多留心眼就将垃圾拉到了一楼垃圾房。

垃圾房是公司所有垃圾聚集的地方，所有的垃圾都要经过这里分类后处理，是他第二天在整理垃圾的时候，发现在垃圾堆中掩埋着一些物料，这些物料没有标示，他想可能是车间不小心将物料当成垃圾拉到垃圾房了，也许物料还有使用价值，所以亲自把在垃圾堆中发现的物料交到车间主管手中。我问他：“你为什么这么做啊，可能是车间不要的物料呢？”他说：“这些物料没有标示清楚是否为报废物料，为了降低公司的损失，我必须要搞清楚！”听了他的回答，我对他充满了敬佩之意。多朴实的话语，多么简单易懂的道理：顾大家而成就小家，没有

公司的蓬勃发展又哪来我们现在优越的工作环境呢？

虽然我们每天都说要把“7S”工作做好，但是能真正理解并能执行到位的人又有多少呢？“整理”、“整顿”、“清扫”、“清洁”、“安全”、“素养”、“节约”在我们的实际工作中有时往往成为了纸上谈兵。而他，一个底层的清洁工、一个平凡的老人却真正做到了。每天他都要把生产所产生的垃圾进行整理、分类。在可回收垃圾里还要再进行分类，如：纸皮、五金、塑胶、电子等等，还要将分好的垃圾进行称重、计数后将数据如实上报公司。

整理垃圾工作量大，垃圾房没有风扇，更没有空调，工作环境艰苦。尽管每天汗水浸湿衣衫，尽管双手长满了厚厚的茧子，他也从不抱怨，仍在平凡的岗位上兢兢业业。是的，他就是大家所熟知的，一个来自湖北偏远小山村的平凡工作者—杨宗建。进厂七年却始终如一日地坚守在工作岗位上，辛勤地付出，为公司、为社会奉献绵薄之力，他当之无愧是我们每一个欧帝尔人心中最可爱的人！

杨宗建 最可爱的欧帝尔人

他，年近六旬，身材瘦小，但却精神抖擞。

他，从事着最脏、最累的工作，却从不抱怨。

他，所接受的教育并不多，却拥有一颗赤诚奉献的精神和积极乐观的心态。

可能没有几个人会注意到这样一个平凡的老人，但因为一个偶然的機會，他引起了我的注意。

生产部 赵惠





我

是生产部的一名拉长。我的工作就是每天接受上级安排的生产任务，并有效地组织开展工作，协调处理拉线生产时出现的异常，保证生产线正常运转。有时候也觉得很辛苦，但又觉得很欣慰。可能大家觉得这很矛盾，但是我不觉得，因为我们有一个强大的团队，有一群团结互助的兄弟姐妹，我们一起成长。

俗话说的好“人往高处走、水往低处流。”我们都想通过自己的努力从而获得更好的工作环境和生活条件。但我们也明白目前自己所处的位置，我们仍需要不断地积累和沉淀，只有夯实基础，才能走得更远，飞得更高。

在节能灯车间有一个平凡的人，他是一名普通员工，他总是穿着工衣、戴着口罩、双手永远藏在手套里，偶尔还会哼哼小曲，样子特别有型，给人一种积极乐观向上的感觉，他就是顾光云，一个在浸油岗位上默默付出的小伙子。一般员工听到浸油都会敬而远之，因为这个岗位是关键岗位，要接触

化学药品（绝缘油），气味大，容易弄脏衣服，所以这个岗位上的员工是换了一个又一个，为此我老是头疼。

但是他不同。当我给他安排浸油工作时，他二话没说就上岗了。

我问他：“怕不怕脏”，他说，有手套；我跟他：“气味很重”，他回答说，没关系，有口罩。他还说，其实做什么不重要，习惯就好，再脏再难总要有有人去做。多么平凡简单的话语，却让我这个做拉长的心里感到欣慰。

他，用最平凡的行动证明了自己的价值。

他是个极细心的人，拉线上各种不同型号的线路板他会标示得清清楚楚，每到换线生产的时候他经常早早地准备好下一款产品的物料，并细心叮嘱下一工序员工不要拿错物料，用现在流行的话来说他是个很靠谱的员工，值得信任。

他踏实肯干，是个极能吃苦的人。现在正值夏季，炎热的天气总是让人感到气闷。虽然车间安装

顾光云

平凡“欧帝尔”人的不平凡之处

我们都是平凡人，我们来自不同的地方。

但是有缘千里来相会，是缘分让我们齐聚“欧帝尔”，成为“欧帝尔”大家庭的一员。在这个家庭里大家相亲相爱，为了同一个目标一起努力。

生产部 黄增文

了中央空调，但是浸油岗位就设在烤炉旁边，烤炉一开温度就会升高，他的工作就是将线路板浸油后放到烤炉上去烤干，然后将线路板分成小块流到下工序，这样不停地重复工作，他常常满头大汗，但是他从不抱怨。他总是说，习惯就好，这句话都已经成为他的口头禅了！

他还是个勇于承担和积极上进的人。在平常工作中，除了吃饭、休息时间他从来不浪费一分一秒。平常，烤炉电源开启升温到一定温度需要5-6分钟，在这个过程中，短短的几分钟里可能有的人会选择等待，而他每次都会到拉上其它岗位上去帮忙，盖上盖、盖灯头等什么都做，有时候拉线堆满了纸皮，只要他有时间他都主动去整理，减轻清洁工的负担。有的员工说他傻，这么累有时间还不懂得休息。他说，对于生产来说，时间就是效率，一分一秒都不能浪费，浪费时间就无法提升效率，而且去其它工序帮忙也可以学到更多技能，还可以

提升个人能力，这样以后才能走得更远。

这只是一个平凡的一线员工，但是他说的话却句句在理。他已经把自己真正融入到了“欧帝尔”这个大家庭里，并与之共成长，他是那样的平凡却又那么可爱。

虽然他是一个平凡的人，但他的那些闪光点，处处显现出不平凡之处。





浅谈供应链改善之 “计划”和“采购”

采购部 万勇军



因为继续学习，经常会参加有关供应链管理方面的培训及聚会，也喜欢与其他行业、其他公司的供应管理前辈交流，并经常聊到有关“供应链”或“采购管理”这方面的话题，加上公司近期通过顾问公司逐步开始了供应链管理优化的前期调研，因HR孙经理的热情约稿，我整理并分享一下有关供应商

改善中针对计划和采购这两块的一些收获和自己的一些见解。

说起“供应链改善”，这词对我们来说可能会是一个很宏观或是感觉很虚无缥缈的，而通常情况下大家可能仅对“采购整合”“供应商优化”“成本谈判”这类针对于职业（专业）技能方面的比较感兴趣，或是在这方面花一些时

间去思考，而近期与一位在供应链管理领域相当资深的老师探讨供应链方面的问题的时候，他提出了一个观点对我来说如醍醐灌顶，使自己对供应管理或运营方面有了更加深刻的了解，他说到对于本土企业来说，普遍存在着两个弱项，而这两个弱项也是进行供应链改进投资回报较高的两个地方，那就是：1、强于

执行而弱于计划；2、对采购的重视度不够。

供应链管理不是个简单的如“采购”、“PMC”、“仓储”、“物流”等职能的概念；它包括的是一系列的职能。

简单地讲，供应链就是采购把东西买进来、运营来加工增值、物流配送给客户。这三者是供应链的执行职能，在计划职能的指导下运作，即采购遵从计划的指令，买什么、买多少、什么时候买；生产遵从计划的指令，加工什么、加工多少、什么时候加工；物流按照计划的安排，配送什么、配送多少、什么时候配送。也就是说，供应链以计划为引擎，以采购、生产和物流为执行职能，当然在主导企业如此，从供应商的供应商到客户的客户也是如此，环环相扣，逐级相连。

作为一个整体职能，供应链管理是个虚无缥缈的概念。传统上，它是由这三个执行职能发展而来的。在有些公司，比如轻资产运作的企业，采购是供应链的重头戏，所以在采购的基础上，向前延伸到运营和物流，成为供应链职能。在运营比较强的企业，运营职能向两端延伸，覆盖采购和物流，成为供应链职能。在不同行业或企业中供应链的角色都会是不太一样的。当然，我说的是主要职能。

就如在前面说过的本土企业供应链管理上存在的两个弱项：1、强于执行而弱于计划；2、对采购的重视度不够。怎么改善？

我们先说强于执行而弱于计划。供应链的绩效，表面上看是执行的结果，其实更多的是计划的结果。试想，如果计划想不到，执行能做到吗？即使做得到的话，也是以高昂的成本和库存为代价的。

说到计划与执行，前辈们总结出计划的三道防线：需求预测、安全库存/产能和供应链执行。逻辑上的第一道防线是尽力做出最准确的需求预测，提高首发命中率；第二道防线就是所有的预测都是错的，固然我们设立安全库存或安全产能来应对；那第三道防线就是当安全产能没法对付的，最终就要依靠供应链（采购）的执行能力来应对。所以，有时候在这个领域表现出来的执行力强，并不一定代表就是做得很好了。

因为计划性薄弱，第一和第二道防线设得不好，很容易失守，太多的压力就会转移给第三道防线。这就是典型的计划不足，全靠执行来弥补，这也就习惯性地陷入众所周知的“救火模式”。

与计划类似，在供应链领域，采购是另一个没有受到充分重视的职能。在企业的产品成本中，比如总成本是100元，有多少钱是付给供应商？答案很明确：百分之五十、六十甚至七十的钱是付给供应商的。表面上看，这是供应商在赚我们50%、60%甚至70%的钱；实际上，是因为他们在于这些比例的活，在为超过一半的供应链增值活动负责。而采购表面上看是个花钱的职能，实则担负寻找、管理供应

商的重任，确保这过半的供应链增值活动保质、保量地完成。

所以，采购相对在供应链管理的三大执行职能中挑的担子是比较重的。这在轻资产运营的企业或是说绝大部分产品是ODM模式的企业就更不用说，自己没有生产职能，生产由供应商来做，生产变成由采购来管理生产供应商。这相对来说对采购的要求就会特别高。

而绝大部分企业，采购又是供应链中最容易被误解和低估的职能，习惯性的认为甲方（采购方）总是比较牛的，当然不同企业各有不同的原因。但是，不管怎么样，如果采购还是一个人在公司的最后一站，所有的人都静静的指望采购能去解决所有的问题，那就注定没法确保供应商负责的增值活动，风险太大，也就注定没法全面提高供应链的绩效，因为过半的供应链增值活动发生在供应商处。

在整个供应链条环节中，单技能的提升与强大，也将会很难在目前的市场经济环境下打好每一场胜仗。因此，无论是站在以市场为导向的整体运营模式或是企业整体供应链绩效提升的角度上，都需要有更充足的资源支持来配合采购部门打好这一套组合拳。



欧洲行 鲜花与荆棘同在

黑龙江齐齐哈尔科达照明电器 吴岩

今

年有幸参加欧帝尔公司组织的欧洲游，这个夏天因这场远行，让我无比期待。

行程表中有：意大利罗马的古罗马斗兽场、托斯卡纳酒庄、世界上最袖珍国梵蒂冈的圣彼得教堂、游览水城威尼斯、到佛罗伦萨市政广场参观圣母之花大教堂；还有德国的新天鹅堡，登瑞士雪山，去法国巴黎仰视一下埃菲尔铁

塔，参观罗浮宫博物馆……还有我喜欢的欧洲人的一些小细节、欧洲的人文、更有无数的未知在等待着我们……

这些地方好多都是耳熟能详的，是好多人都一辈子都可望而不可即的，而我能有幸去一睹他们的风采，我非常庆幸自己选择了小器鬼品牌，也感谢欧帝尔公司选择了我，十年的坚持，这一刻感觉都值了！

什么样的旅行才称得上难忘？是美景尽收眼底？是一路美食相伴？是平平安安到家？

如果不是经历了这样一场旅行，上面的疑问句就可以变成陈述句了，但这次旅行让我对“难忘”有了新的解释……

我们这次欧洲行由意大利出发途经奥地利、瑞士、德国，最后到法国。一路景色之美让我们有种不真实的感觉。

过去以为那美好的图片都是画，当身临其境才相信那画是真实存在的，因为我们就在这一幅幅画里居住，走过。我们不禁感叹：世界太大，我们的世界太小。

我们心怀感激享受着每一天的美好，感激欧帝尔的大爱付出；感激整个行程我们受到厂方代表的关心；感激团队成员的诙谐给大家营造的愉悦氛围；感激来自全国经销商组成的大家庭的温暖……

我们穿越了半个欧洲，领略了一路的风景：彩虹过后的太阳雨，迎接初升太阳的金房子，乘贡多拉在威尼斯水城穿梭的惬意，在托斯卡纳酒庄我们自导自演的《致青春》，瑞士阳光照射下的麦田，奥地利童话般大片的房舍，圣彼得教堂的震撼，那个肌肉美男大卫雕塑，“莎姐”梦幻般的微笑，埃菲尔铁塔的高耸，塞纳河的柔美……太多美好的画面数不胜数，一幅幅被我们收录到相机中，定格在我们的记忆里。

我们此行收获的意外也颇多：即将出发时，我们转机的伊斯坦布尔机场爆炸，临时改为直飞意大利；法国国庆日当天我们到达法国，虽然没能亲临现场，但一辆辆军车从我们车边经过，你能说我们没参与阅兵吗？入住法国第二天的早上，听说就在头一天晚上，尼斯遭恐怖袭击死伤200多人，法国为丧生的同胞降半旗，我们也同样感到悲痛。参观卢浮宫时警报响起，我们被及时疏散到广场上。我们到土耳其机场转机的前一天，土耳其发生政变，军队占领了机场，导致我们在此滞留一天，看到了土耳其的空巷和浩大的游行队伍，心中满是不安。

经历过后没有危险，一切都将成为我们人生的财富，正是这样的经历才让欧洲行变得难忘，难忘于美好的东西尽收眼中，不幸的事情都与我们擦肩而过。我们调侃领导决策的英明，我们团队的能量巨大。



当我们的飞机平稳降落在广州机场时，机舱内响起了掌声，此时有一个声音从每个人心中涌出：还是祖国好，还是祖国人民亲！



感恩 欧洲游记

小鬼照明河南分公司 胡志国

“诸位：这段时间，希望你们暂时放下手上的工作，好好的放松，尽情的玩，祝大家旅途愉快！”赵总这轻松愉快地送祝福，让每个人都感觉到放松和快乐，也意味着公司组织的豪华欧洲欢乐游正式拉开了帷幕，出发！

古人曰：“读万卷书，不如行万里路”，今人说：“行万里路，不如阅人无数”。这次公司组织的欧洲欢乐之行是一个70人的豪华阵容，有来自全国各地的经销商朋友和分公司经理，这么多人欢聚在一起，想想就有趣！想想就心动！想想就怎不令人向往。

本次旅行行程就有一万多公里，在我一生之中有幸第二次单飞这么远的行程，

当然两年前的北欧之旅，也是公司奖励的，本次全程共计5个国家。异域他乡的风景让人流连忘返；异域他乡的文化让人无限敬仰；异域他乡的风俗让人大开眼界；异域他乡的人物充满神秘色彩。纵观整个行程，印象最深的还是在意大利和法国的旅行了。

本次旅行的首站，就是谚语“条条大路通罗马”的所在地意大利了。当飞机缓缓降落在罗马机场时，突然有种很不适应的错觉。想象中的罗马应该是一个金碧辉煌高大上的城市，但纵观机场和整个机场周围环境：不大的机场、不宽的马路、低矮的建筑，恍如置身于国内某个不知名的小城市。虽然有已经矗立数千年的斗兽场以及雄伟的凯旋门，在诉说着这片土地曾

经的辉煌。街头上打扮成古罗马斗士，手握盾牌和利剑往来穿梭找人合影挣钱为生的本地人士，似乎在提示着过往的游客，这个城市曾经的力量和强大，然而这一切都已经过去……

意大利的威尼斯水城，据说是这个星球上最浪漫的目的地。整座城市水、桥相连，当你乘坐贡多拉徜徉于水上，越过一座座小桥，穿梭于各个水巷之间，是一种很美好和奇特的感觉。那一刻仿佛时间静止，岁月停留，多想就那样心无旁骛地让自己停下来。但几圈下来每人35欧元的费用瞬间把我们拉回现实——挣钱的速度还是太慢啊！要再加把劲，努力向前冲，超额完成目标计划，多拿奖金，多挣钱，才能不负美景不负卿啊！

本次旅行的终点站是浪漫之国法国。整个旅行中我对法国的期待还是很大的，而且我们进入法国的时间安排也很巧合——刚好赶上法国国庆。与天朝国庆帝都全部禁行的做法完全相反，法国的国庆看起来既平静又热烈。法国街头的本地人都像没事似得悠闲地晒着自己的太阳，街道两旁的商店都关门大吉，全民休假。街头参加检阅的各种军车，坦克车和炮车按部就班地沿着道路标识及红绿灯的指引各行其道。安静的国民和热烈的阅兵互不侵犯、各行其是，如果不是随处可见的国旗，真看不出这个国家原来在举行普天同庆的节日，难怪自由、民主的意识发源于此。

巴黎这样一座有2000多年悠久历史的大都市，到处皆是美景。战神广场上的埃菲尔铁塔、热情奔放的塞纳河、浪漫的苏法利诺步行桥、金碧辉煌的凡尔赛宫、世界四大博物馆之首的卢浮宫、戴高乐广场的雄狮凯旋门……你的眼睛在这个城市似

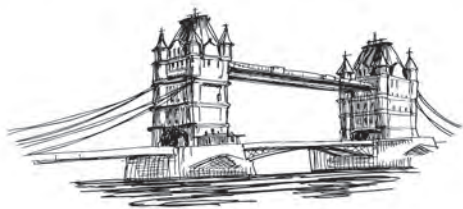
乎忙不过来，沉浸其中，没有来的让人进入忘寝、忘食、忘我的境界。这个老牌的资本主义国家依然焕发着勃勃生机，让我这个粗人不由得也诗兴大发，禁不住也附庸风雅一回，吟诗一首：

一座铁塔一座城，千年塞纳忆浮生。
两座宫殿遥相守，凯旋门下待英雄！

欢乐的时光总是太短，11天的旅行似乎眨眼就结束了。正在我们准备结束这段欢乐之旅，幸福返航的时候，土耳其发生军事政变了。滞留在戴高乐机场苦苦等待而不得归航的8个小时，我突然间有了许多的感触：这次旅行能够成行还是要感恩公司给再我们这么好的一个机会，想想进入公司以前，我的人生足迹从来没有超越故乡所在的省会，可是自从进入公司，因为公司以人为本，让员工充分享受企业发展成果，我有幸足迹已经踏遍祖国之外的其他近20个国家了。如果不是有幸在小器鬼这样一个优秀的平台工作，我觉得我从来不敢想象自己能够走这么多的路，看这么多的美景。

当我在朋友圈发微信，要去欧洲旅行，而且全程都是公司买单时，朋友们都不敢相信，都是各种羡慕嫉妒恨，感觉小器鬼这个公司的福利待遇太好了，好的都不敢相信，他们的惊讶和羡慕也让我为自己是小器鬼的一员而深深的自豪。

这次旅行虽然欢乐多，但是也有各种囧：离开意大利的第二天火车相撞；到达法国的第二天，法国尼斯发生恐怖袭击；在老佛爷广场遇到大规模的游行；准备返



航的当天土耳其发生政变。

在戴高乐机场焦急等待归航的每分每秒，我都深深的体味到，生长、生活在一个和平而又强大的国家，原来是那么幸福的一件事情，异域他乡无论繁华或者落寞它都不属于我们。我们每个人都应该深深的发自内心的爱戴自己的祖国，把自己的才华和干劲无私的奉献给自己的祖国、自己赖以生存的工作岗位，让自己生于斯、长于斯的这片土地变得更美、更亮。毕竟倾巢无完卵，有国才有家。

上学的时候看到那些革命前辈出生入死也要回到自己贫穷落后的祖国，一直都觉得那是不真实的。但这次欧洲之游后，

我深深的相信这种感情是完全发自内心的，热烈而真实的。月是故乡明，为了故乡的青山绿水、花团锦簇、锦绣山河值得抛头颅、洒热血。在以后的日子里，我要以百倍的热情的干劲，投入到工作中。爱国、敬业、爱生活、不仅仅停留在口头上，更重要的是要体现在行动中，用自己一点一滴的努力去创造更美好的祖国、更美好的生活。生命不息，奋斗不止！

最后，仍以一首原创的打油诗结束：一座铁塔一座城，一人独立凯旋中。问余何意适平生？五湖四海任尔行！

感恩，感恩！



西欧之旅

小鬼照明安徽分公司 吕鹏武



到欧洲旅游是我多年的愿望，公司这次组织的西欧之旅，让我能够温馨圆梦。在历经1个多月的准备资料、报名、签证，完善相关手续后，于7月7日开启此次美好的西欧旅程。这次旅程为期11天，随着行程活动展开，来自全国的经销商团友之间相互交流，气氛也非常活跃，整个团队洋溢着温馨的气息。其实旅游也是人生的大课堂，可以从中获得启示、增长见识。

第一次乘坐十几个小时的飞机，心中难免有些忐忑和疲惫，但是，第一站到达意大利之后，看见举世闻名的威尼斯水城，所有疲惫一扫而空。水城位于亚得里亚海的4个岛屿之中，她的大部分建筑物、雕塑、广场有着悠久的历史。由于自然环境的变迁，昔日的海港小城变成如今的泽国，却也因此而产生独特的景观。

听导游介绍说，威尼斯建筑的建造，

首先要在水里填土，然后沿着将要造的建筑轮廓往土里面打一圈维护木板（相当于现在工程中的地下室维护桩），接着在需要布置地梁的位置，把密密麻麻尖头的木桩深深的打到土里，然后在木桩上面铺上木板，再在木板上垒起石头墙体，接下来的做法就很容易想象了。据说这些木桩长年浸在水里并不会腐烂，反而随着年代的推移会愈发坚硬。

我们乘船穿梭在水城各种建筑之间，畅享阳光、海风。那气势恢宏的广场、阡陌纵横的宫廷楼宇、摩天蹶云的高塔以及不同肤色的游客，还有随意飞翔的海鸥，这些构成一幅绝美的画卷。

离开威尼斯，我们乘车前往瑞士因特拉肯小镇和铁力士雪山。沿途可见一些葡萄园和酒庄，几乎看不到裸露的泥土，不管是否种植农作物，大部分土地都经机械平整过并覆盖植被，由于注重环保，空气清新没有灰霾，这样的景色，随手用相机拍一张照，都是一幅清新的田园图。那山水田园间点缀着低矮的木屋民居，风光如画、令人陶醉！导游告诉我们瑞士是个生活富裕、环境优美、整体水平较高的国家。

早晨吃完早餐后，导游告诉我们，今天到瑞士著名的铁力士雪山玩，大家高兴异常，好像期待已久似的。听说铁力士雪山是瑞士中部的最高峰，它海拔3020米，是瑞士最著名的雪山景点。我们从山下到山顶要换三次缆车，先是乘坐6人小厢缆车上到半山腰（在国内经常见到的缆车），沿路山坳有一个堰塞湖和环山的一大块草坪，草坪上放牧着牛群，牛的脖

子上系着牛铃，牛群走动时牛铃发出悦耳的铃声，仿如一组美妙的奏鸣音。

然后换乘能装几十人的大厢缆车上到雪线附近，最后再换乘据说是世界上第一的360度高山旋转缆车到达山顶，这中间上山的时间大约是45分钟。在高山旋转缆车里面可以全方位看到白雪皑皑的铁力士雪山，让人叹为观止。站在山顶上，我们尽情的摆着POSE拍照，不时的换角度欣赏白雪皑皑的群峰，饱览壮观秀美的阿尔卑斯山全景，那真叫一个美啊！

见过云海，却没见过如此一泻千里的雪山磅礴气势。雪山上虽冷，穿什么衣服的游客都有，春夏秋冬装都有，甚至还有赤膊上阵的，人人脸上洋溢着笑容，这一刻人与自然是如此的和谐。我沿着平台的边上走了一圈，雪山的棱角分明，显示出一种力量的美，有的地方积雪已经融化，有的地方恰是浮云出袖，绿白相称，虚实结合，又是一种柔美，美丽而雄伟的铁力士雪山，成为我们此行对瑞士最美好的记忆！

旅程的最后一站是法国巴黎，虽然我们是行色匆匆的观光客，没有自由行、深度游那样细致的品

味，但像巴黎这样的欧洲发达国家人文荟萃的大都市，就算匆匆一瞥也能令人留下惊艳的印象。

我们团队是7月14日法国国庆日抵达的巴黎，导游安排第一时间到著名的老佛爷百货公司购物，去逛老佛爷百货公司购物消费的大部分都是中国人，许多奢侈品专柜都配备说国语的服务员，只有那些当地人或黑人在充当小偷的角色；当你看到排着长龙待购LV包、迪奥香水和排着长龙等待退税的同胞时，才会感到中国人在“鬼佬”心目中的地位已发生根本的变化。

第二天我们游览凡尔赛宫、卢浮宫和凯旋门，见识了久负盛名的维纳斯和蒙娜丽莎的真迹，以及达芬奇等著名画家的真实佳作。下午乘船游览塞纳河，沿岸是古老的巴黎圣母院、埃菲尔铁塔以及许多法国大革命时期的建筑物。工业革命为欧洲带来了现代化和繁荣，但除此之外，欧洲老牌资本主义国家也是靠掠夺亚非国家而富裕的，现在的卢浮宫陈列的许多文物都来自埃及、中国，这也从另一面证实了法国殖民时期野蛮的掠夺行径。





智能开启家的温馨

“小器鬼”新数显浴霸

营销事业部 李雄伟



随着现代科技的飞速发展，人们在生活水平、居住条件不断提升与改善的基础上，对生活质量有了更高的要求。根据一项调查表明：我国拥有超过4亿户家庭，预计到2020年住宅家居智能化将会普及至90%以上。智能给您营造更科技化、人性化的居家氛围。智能、健康、舒适的居家理念逐步深入人心，将引领您进入一个智能的时代，体验一种全新的生活方式。

在2016年3月，我们有“声光控球泡、无极调光客卧灯”系列产品成功上市，小器鬼步入智能行列！适逢丰收的九月，小器鬼感恩大回馈，择最佳时机推出新品。让您“浴室里的阳光看得见”、让您冬季沐浴空间更温馨！本期向广大好友隆重介绍新一代“智能数显浴霸”。

小器鬼新一代智能数显浴霸产品，在与众不同的基础上还能颠覆以往，重点突出“精”、“智”两大核心创新。

“精”

设计/机身薄而美

整机产品尺寸：长600×宽300×高100mm 总重量：5.2 公斤。

同比行业产品，真可谓与众不同颠覆以往，更超薄、更精致、更轻巧，集成吊顶式安装更便捷，彻底解决了，人们因吊顶空间有限的困惑，缔造美感空间

外观/高质感、彰显大气

全铁箱体、一体化铝质面板，从原材料到工艺都遵循严格的技术标准，秉承精益求精，面板铝真空氧化而成，土豪金与拉丝银两色可选。防腐防锈抗氧化，更经久耐用。外观融入时尚美学，彰显大气。

“智”

1. 功能



多功能集成，各项尖端科技之融合（取暖、照明、吹风、换气+智能温显）

取暖：2400W强大陶瓷PTC供暖系统，两档可调，空调型风暖送风柔和，360度循环热风，快速升温，恒温全室覆盖。

LED照明：十五年对光的专注，LED-12W-6000K恒流护眼照明，不频闪、不炫光，均匀明亮，节能省电。

吹风：双核动力，25W独立吹风电机提速快，有效提升风暖效率。（注：使用时先开吹风，再开取暖）

换气：30W强劲换气功能，轻松排走浴室蒸汽、水雾，贴心的静音设计，让沐浴时光清爽怡人。

2. 智能数显屏

人性化的设计，充分体现智能给家居带来的温馨！照明、吹风、换气各功能启动，智能屏都会有显示告知，实时数字显示温度，实现温暖让您看得见！

3. 智能温控保护

高品质的前提，必须是产品安全可靠！内置智能温控感应模块，遇发热系统温度超过85度，会启动自动断开模式，能杜绝隐患，确保安全。产品符合国家 3C 标准。

我们产品创新核心理念“以市场为导向”，重视市场需求，贯彻以客户为中心的设计。以个性化、差异化优势，丰富产品线，满足广大客户。新一代智能数显浴霸产品，能广泛适用于家庭浴室、酒店、宾馆、高档会所浴室等。可大范围覆盖各销售领域，流通五金渠道、家居渠道、工程渠道，延伸拓展装饰公司、集成吊顶材料店、卫浴专卖场等客户。在不久的将来，我们的产品会进一步的创新升级，延伸至PC与APP控制、实现远程遥控、红外感应、雷达感应、空气净化功能等等。更智能、更多元化！

用智慧创造美好的未来，让智能温暖你、我、他。



车间改善亮点

生产部 甘连娇

5月份开始，
公司生产渐渐进入淡季，
车间利用淡季时期积极展开
一系列的改善，
旨在为员工提供更好、
更惬意的工作环境。



改善亮点之一 建立员工休息区

目前SMT车间、灯具车间、节能灯车间员工休息区已初见雏形。以SMT车间为例。在SMT车间大门的右手边，映入眼帘的是一个简单但规划整齐的员工休息区。在休息区的最前面，竖立着一个简单的书架，书架上摆放着《欧帝尔人》内刊，供员工休息时翻阅；书架过去是一张简单的会议桌，旁边摆放着三两张凳子；桌上还摆放着一些绿色植物。改善虽然简单，但却实实在在地给了员工一个休闲的场所，让员工在繁忙的工作之余得到些许放松。



改善亮点之二 统一员工饮水水杯

改善前员工饮水水杯多种多样，参差不齐，利于管理。改善后员工统一水杯，进行颜色区分，男同事使用白色水杯、女同事使用红色水杯，每个水杯上有编号，且每个员工水杯编号都是独一无二的，这样一来有利于水杯的管理。



改善亮点之三 建立员工微笑墙

走进LED车间，你会发现其最大的亮点就是墙上的一张张笑脸。这是由车间100多名员工用他（她）们的笑容组成的一道亮丽的风景线。他（她）们的笑容是多么美丽，每个笑容都充满了阳光、朝气，他（她）们的笑容感染了路过此处的每一位同事。都说笑容能缩短人与人之间的距离，每一位员工都是欧帝尔大家庭中的一员，笑容不仅拉近了家庭成员间的距离，也拉近了与客户间的距离。这就是车间建立微笑墙的目的：用笑容点燃员工的热情，用笑容展示员工的自信，让更多员工感受到笑容带给人的正能量。

现在的市场需求变化多端，而我们的改善也只是冰山一角，也许在别人眼里这些改善微不足道，但我们相信：只要我们持之以恒，注重细节，以市场为导向，快速响应客户需求不断改善，就能为客户提供更好的产品和服务；只要我们坚持开放进取，就能不断进步；我们始终要把团队的利益放在个人利益之上，只有团队通力合作才能取得成功。



变化莫测的市场， 冲锋不止

近年来，市场行情，烽烟四起，实体经济的发展正在进行新一轮的转型和变革，由新消费主导的新商业生存法则正在兴起，传统的思维模式越来越不适应新的消费模式。欧帝尔照明在这样的市场环境中，正砥砺前行，冲锋不止。

如今的市场环境，商家们要了解80后、90后这个庞大族群的本质和心理，现在市场营销的一项新课程，不可否认90后将会抢占未来市场的先机。

2016年，灯饰照明行业的市场变化，相信大家有目共睹。水晶蜡烛灯一落千丈，美式、新中式、简约式蜂拥而至。以LED为代表的现代简约灯异军突起成为新的亮点。是因为消费市场发生了改变，从而让供给端也发生了变化。那些来不及变的企业就会受到一定的影响。现在的企业竞争不仅仅是平面二维竞争、同行业竞争，而是更高难度的跨界竞争。当我们走进一个市场发现冷冷清清，表面平静得看起来几乎结冰的水面，其实，下面有暗流在涌动。客户已经被其它行业引流到了其他地方。而我们还混然不知，那些看似与我们灯饰并不竞争的企业正在蚕食我们的市场。如今，卖家具的可以卖灯，卖饰品的也可以卖灯，卖窗帘的卖卫浴的，甚

至未来卖服装的、餐饮的也都可以卖灯。这种跨界带来的竞争，我们该如何去面对？值得深思和研究。终端服务商是离用户最近的群体后，也是对这种变化感受最深的群体。

根据未来产业发展的趋势展开深入的研究和探讨。首先，传统的灯饰照明概念会向智能光电转移，以照明LED为代表的产品会替代所有发光。LED照明的最大特性就是可以数字化，可以跟互联网跟软件连接，可以数字化的产品，它就能做到智能科技。整个产业链都是光电科技，会有大量的上市公司出现。社会资本和政府资本会关注和进入这个产业链。互联网的发展，一定会为中国的经济带来一次革命性的机会。互联网创造了无限可能和想象空间，买方和卖方无需见面也可以完成交易。互联网这种技术革命给人们的生活带来巨大方便。这就是新形势。

三交原则：“交友，交流，交易”这三交原则，要牢牢掌握在老板以及合伙人，所有员工身上。我们服务商要先交友、再交流、最后再交易。如果交友没交好，就不会获得对方的信任，没有信任就没有顺畅的交流，就不会了解到用户的真正需求，自然也就不可能有交

质量管理部 黄丽萍

易。要遵循“笃信常识，敬重规律，回归本质”的原则。任何事物都不能违背了这个常识，规律和事物的本质，虽然短期可能会取得成功，但是不可能持续。诚信的原则。今天这个社会也好，产业群体也好，都承载信用危机，信用在未来是很值钱的。你可以没有钱，但必须要有信用。

终端服务商就是在围绕用户做服务。产品很重要，但只是基础。随着产品变得同质化、标准化过后，产品就显得没那么重要了。未来的产品呈两个方面，两个类：一个是超值性价比的产品，一个是纯粹个性化产品。一个店面，如果超值性价比产品有80%，纯粹个性化产品20%，是安全的，不然会很危险。产品更具体一点，就是家居照明和居家花灯两个类。家居照明是照明类功能性的，LED发光的，平板灯，筒灯射灯都算。这个是极其标准化和规模化的产品。机器可以生产，产品透明，没什么价差。这种LED类的家居照明有智能科技，可以数字化，可以跟互联网、软件连接。另一类是居家花灯，个性化的产品，这类产品是带有文化与艺术的。如海菱中式灯，它是带有中式文化和艺术的产品。在灯饰照明产品这个领域，它是承载了“科技、文化、

艺术”这三样东西。打破传统灯饰的呆板。用电大，以新颖、智能、创意、美化、省电集为一体，推动灯具行业更进一步规范化发展。

市场持续低迷，商家压力加剧。由于经济大环境不景气，加上房地产调控等因素，导致市场洗牌加速，灯饰商家数量在不断增加，商家平均市场份额明显下降，加之电商冲击，造成了实体店部分客户群体的流快。消费者在选购灯饰时，考虑最多的是产品的质量及售后服务，在质量和服务得到保障的前提下，也会注重产品的款式和价格，但价格仍然是影响消费者选择的主要因素之一。市场在不断变化，要根据市场需求的变化，对产品的研发设计，风格款式，市场定位的市场保护，并对假冒伪劣行为展开严厉打击，只有厂商合作，才能在激烈的市场竞争中发展得更快、更好。

在这样的情况下，只要我们思路清晰，资源聚集，脚踏实地，身无旁骛，坚守本业，能提供好的产品，好的服务，好的生活方式的企业，就一定能够活得更好！一直在冲锋，从未停止过！

新员工的 拓展训练

拓展训练

采购部 陈翠琼

为了让新入职员工能更好地融入公司，提升团队意识，4月29日组织了为期一天的户外拓展训练，而我是当中一员，对于此次训练，我充满了好奇与信心！

一早，我们在冯教练的带领下，列队宣誓后，上车前往我们的拓展训练基地——顺峰山公园。还记得上次去顺峰山公园游玩是两年前的事了，今天再去却是以训练的心态，感觉不一样。

到达目的地后，我们便开始了今天训练的第一个项目——破冰，意思就是每个队员介绍自己（名字、籍贯，就职部门），后一位队员要把前面的每个队员的信息重复说一次，再自我介绍，如果某一个队员说不出来，就要接受惩罚。

我第一个开始介绍，看着队员们一个一个接着介绍，很开心，互相记住了对方的名字。在开心的同时，我也把每个队员的相关信息刻在脑子里。经过大家的努力，破冰活动很成功，大家都异常开心。从这个项目中，体现了公司对新入职员工的重视，让每个同事认识各个部门的人，部门与部门之间的沟通就方便多了。

随着第一个项目的结束，我们便开始了第二环节——队员的分配与队长的选举。经过队员们的讨论，我被推举为队长，非常感谢队员们对我的信任与支持！选好队长，那肯定少不了给自己的队取个队名。大家围成一个圈，各抒己见，最终在每个拍档的意见统一下，我们的队名为“飞虎队”，口号：飞虎飞虎，我最神武！我们队首先完成了此项任务。这次训练一共分为两组队，“飞虎队”和“超越队”。

分好队后，接下来正式进入今天的挑战，开始了第二个项目“挑战60秒”，通过这个项目，我感受到了团队合作的重要性！每个人都有优缺点，在团队中，只要我们能够取长补短，我相信这个团队会成长得很快，正所谓：没有完美的人，只有完美的团队！

在教练的带领下，我们移步到了顺峰山公园内，在公园优美的环境中，我们进行了下一个项目：你来比划，我来猜。看着队友的互动，真的很诙谐、搞笑。这个项目进行完毕，我从中深切的感受到了：每个人的表达、沟通都不一样，有时候你所表达的，或许别人根本不明白，这个时候我们就要反思自己，或者换另外一个方式来表达或沟通，这样是否能让对方更能明白、接受呢。

在顺峰山人工湖畔，我们又开始了下一个项目“驿站传书”，意思就是第一个人把信息传递给第二个人，依次传到最后一个，信息正确的一方获胜。一开始，我们队员接收的信息就已经错了，所以到最后的信息肯定也是错的。在意识到错误的时候，我们调整了队员的次序，可是到最后我们还是没能获胜。后来经教练讲解后，我们才意识到症结所在，调整队员次序的同时，我们没有从队员接受信息的情况去考虑。作为飞虎队的队长，我知道自己想得不够全面，在这个问题上我欠缺了考虑，对于队员们的了解也不够！但通过这个项目，我知道自己以后遇到问题要怎么去应对了！

几个项目进行下来，时间也到下午，我们一行人兴高采烈地坐上了回程的车，公司还特别安排了晚宴。通过这次公司组织的拓展训练，相信每一位同事都感受到了公司对新员工的重视，也让我们很快融入了公司，意识到了团队合作的重要性，认识到了沟通的技巧，明白了面对困难时，只要你能想出各种解决困难的方法，一切都有可能发生！

拓展活动结束，我深切地感受到，为自己能加入欧帝尔这个大家庭而感到开心！为公司提供这样好的平台而表示感谢，也非常感谢不辞辛苦的教练们！



Team 梦想非凡队

梦想非凡 成就未来

梦想非凡队 李冠



我们梦想非凡队是欧帝尔新成立的一个团队，也是最年轻的团队之一。为提升团队成员凝聚力、向心力，提高团队意识，我们于5月31日在东升公园开展了一次别开生面的户外活动。

活动精彩纷呈，既加深了团队成员之间的感情，也提升了团队的整体素质。活动由“两人三足”、“搞怪的照片”、“协作踢毽子”、“你画我猜”、“强悍的腰力”等五个环节组成。

“两人三足”，当我们每个队员都把脚绑在一起的时候，我们的心情都忐忑不安，因为我们要统一方向在规定的时间内到达目的地，在走的过程中只要有一个队员速度快了或慢了，我们都有可能摔倒。通过这个项目让我们陷入了深深的思考，那就是什么样的团队才可以取胜呢？协作高效，这些平时说了无数遍的道理在我的脑海里留下了深刻印象。

“搞怪的照片”，作出搞怪的动作和表情并拍照，照相要拍到两人双手举起，双腿微曲，做可怜的投降状。一看到这里就让我想起了电影里的一个人物，那就是《举起手来》中潘长江演的“罗圈腿”。这个动作我感觉曹胜做得最标准最有范。另一个动作，就是一个人

横抱着搭档kiss拍照，就这几个简简单单的动作和表情，让我们整个团队都融合在了一起，都乐翻了，那时是最轻松的，没有压力，没有烦恼，只有笑容。

“协作踢毽子”，每队要踢20个毽子，要求两个人都要踢，最少要踢3个，不能单独一个人踢完，考验队友之间的协作。

“你画我猜”，这项游戏就是在考验我们的智慧了，让我们用头脑风暴的方式去猜想队友画出的图案。这项游戏看着简单，但是对于我这种没有美术水平的来说，能过关简直就是瞎猫碰到死耗子。还好，在我们队员的不断努力下，这一关顺利闯过。

“强悍的腰力”，在规定的高度，拉着队友的手弯着腰同时过去，不可以碰到线，不可以摔倒，每队只有三次机会，如果三次都过不了，只能到后面排队让别的队友先过。在这一关中，队友们不知道摔了多少次，但是为了我们的使命，再苦再累我们也要坚持，永不放弃。最后，在不断地努力下队友们都顺利通关了。

通过这些活动，我们明白了很多，感悟到了很多，以后不管是在工作中还是生活中，我们都要保持这种精神。宁可无数次摔倒，也不要放弃自己的目标和梦想。

队员感怀

梁燕

人是群居的团体，没人能十全十美。俗话说：“红花虽好，也要绿叶的衬托。”这不仅需要队友去思考，去沟通，想出办法到达目的地。它让我们感受到了相互沟通、相互关爱、相互信任、相互配合、团结互助的重要性。世界上最有默契的团队也并非天生就有默契的，他们必定是经过很多次的反复练习、反复沟通找到最佳的练习方法，才能取得佳绩。

在这次的户外集体活动中，我深切体会到了沟通的重要性，这次活动加强了大家的沟通，加深了感情，培养了团队凝聚力，培养了团队的默契，它使我们感受到了相互关爱，团结互助，相互信任的丝丝温暖。

零海媚

当我们有了信念以后，我们就要重视我们所在的团队了。因为每一个人都不同，每一个人都他价值的地方，都有闪光点。比如我和我的搭档，在“你画我猜”的活动中，她比较擅长画画，我比较会猜，那么我们就很好的组合。用之所长，发挥好自己身上的优点，给团队弥补不足之处。虽然整个活动下来，我们卡在了最后一关，但是我们还是很开心，毕竟不管怎么样，我们都努力过了，付出了。

通过本次活动，我进一步深刻认识到了一个完美的团队应该是以团结协作为核心的，只有加强团队交流与沟通才能增强团队的组织力与凝聚力，才能提升团队的战斗力，从而更好地实现团队的目标。

肖群香

这一天的活动，我们每一个人自始至终都在为了能够顺利过关而努力。我们为了同样的成功而欢呼，所有的一切是那么真切，是那么具有活力。即使在整个过程中大家都是大汗淋漓，但我们仍然很开心，很快乐。

活动是以简单的游戏来揭示了一个个深刻的道理，是想让我们找回在生活中逐渐被时间遗忘却又非常珍贵的东西：意志、激情与活力。这使我更深刻的意识到，其实每个人都是很坚强的，每个人在平时学习和生活中，都有潜在的能力未曾发挥出来，只要有信心，有勇气去面对，就没有解决不了的难题。



队员感怀

王显玉

第一次参加这种活动，我都快激动疯了。一直数着活动的时间快点到，激动到睡不着，早上早早的就起床了，看着还有时间就先看会儿电影，再看看有什么东西要准备的！东捣西鼓的挨集合的时间。可到了活动地点，我居然是第一个到的，看来我还是来的太早了。心急的等了好久终于看见我们的队友来了，人员集合完毕，我们就向今天的目的地——东升公园出发了。

第一关“两人三足”，分成两队团结一致一起走。看着别人组走的那么好。那么快，顿时感觉“只在此山中，云深不知处”，其实另一组也练习了好多次才成功的。我们这一组走得跌跌撞撞，可不管是跌跌撞撞还是顺利向前，我们都到达了终点。有付出终会有回报，有耕耘定会有收获！

罗 燕

看似简单的小游戏，却蕴藏着大道理，让我印象深刻的是两人三足的游戏，这是考验一个团队是否团结和默契的一个小游戏，手拉手，脚绑脚，喊着一二一，一起冲向终点。那种齐心协力的冲劲正是每个团队都需要的。如果这个游戏过程中有一个人不配合的话，这个冲向终点的过程都不会很顺利。“千人同心，则得千人力；万人异心，则无一人之用”。也许这次活动中多少还是有些不足之处，但是我们每个人都参与进来了，大家都得到了锻炼，这是最重要的。

我们是一个团队，只有每个人都团结，我们才会把每一件事情都做好，这个团队才会一直前进。因为团结是一个团队的基础，在一个团队中，不单要提倡团队意识，更要把团队意识落实到每个队员身上。众人拾柴火焰高，一个好的团队不但可以激励队友积极向上，还给人感觉无比的温暖和无限的动力。



思进队Team

充满意外的时代

——记思进队顺峰山徒步之旅

思进队 罗雷

意外是指实际状况与预期计划的偏差，一种不良的状态。
但事物都有它特定的两面性，上天对于它的所有事物都是公平的。
人们说“烟花地，英雄冢”，但反过来看它也是一片英雄地；
人们也说“因祸得福”、“塞翁失马，焉知非福”；
意外，也一样，反过来看它也体现着人们的应变能力，智慧与勇气。
2016.5.28，我们思进队的旅程，很多意外.....





我们的出行

天公作美，细雨绵绵，一副由云雾缭绕的山间、若隐若现的寺庙、烟雨朦胧的湖面、沐浴后越发青翠的草木、雨迹斑驳的路面、雨滴洒落在发梢、然后滑落过肌肤、渗入衣衫的人群组成的水墨画映入眼帘。上天为我们的出行，增添了些许考验，但同时也给予了一份水墨般的诗意。

甚好！

8点30分，出发的时间。面对着意外的天气，思进队”一诺既出、万山无阻”、选择挑战与享受，准时集结、整装待发、斗志昂扬。队伍中每个队员自信的笑容里流露着一股“我要出行，我怕谁；水墨烟雨，做背景”的气势。

出发！

我们的旅程

一处山水

顺峰山，一个意外的目的地，原计划是金钟山。因为金钟山对于团队成员来说太过熟悉，犹如自家后花园，没有新鲜感、也没有出行的激情。有时我们因为深入了解而放弃、因为审美疲劳而冷漠，因为太过熟悉而分离。衣不如新、人不如故，我们都充满了对于新鲜事物的好奇，也因为对于新鲜事物的尝试而充满谈资，对于新鲜事物的学习与接纳而不断进步。

我们，从未停止！也不应停止！

顺峰山，没有给我们意外，广东大众休闲景点而已。其实，现在是市场经济社会，想得到高质量的回报，总需要付出一点代价。这里是没有新意的绿道、树木、草地、湖水，矮矮

的坡上长着树再铺上青石台阶就被称之为“山”，殊不知“山不舍寸土，始能成其大”，我家的山，很高、很大。哦，还有寺庙，一个不可或缺的事物，它总是给我们希望，散发着历史的厚重与脱俗的飘渺，诉说着来过的人的爱恨情仇。因为，人们需要心理的寄托！

我们的活动内容出意外了。

原本计划的分组徒步比赛，让团队成员充分实践“木桶原理”、“团队合作”的项目没有了，取而代之的是实践“物以类聚、人以群分”的人性原理。起初有人跑步、有人散步、有人徒步、还有人闲庭信步，煞是全面！人就是独立的个体，人本该自由，同时善变。我们充分表现着我们是一个人，一群活生生的人，而不是团队，活在团队中的个人，原始的人性应该受到约束，因为团队的存在而妥协。所以，思进队不能以起初的各种“步”，结束全程，而殊途同归。我们需要以一个团队的姿态，完成全程。所以，我们需要体现应变能力，经过等待、催促、讨论、妥协，最后决定以“散步”的方式结束全程，共同去享受那没有新意的景、陌生的人、蒙蒙的雨……

妥协是种智慧、智慧何尝不是种妥协！

一座园林

雨，继续下着。洒落在钢筋混凝土浇灌的森林里、洒落在车水马龙人潮涌动的街道间、洒落在兼容于现代都市的古代园林中……

清晖园，我和你沒有约会。犹如不远处的某一个地方，两个从不相识的人，因为躲雨或者其他的某种原因而邂逅一样。你，我从不知晓，更不了解；相遇，只是旅程规划的意外。走近你，看你那青砖、绿瓦、朱柱；看你那小桥、流水、池鱼；看你那精致、厚重、传承。想问你，数百年来，游园惊梦有几回？后院角心有几出？也想问你，数百年来，你是否孤单，客似云来是否有过心动与邂逅？十年浩劫，是否因为担忧支离破碎而恐惧？

好吧，我不会羡慕你，因为数百年来你未曾有过改变；

好吧，你继续呆在这，去感谢现代都市的包容。

对！就是包容！

包容新的事物、新的方式、思维、新的人。

对！就是改变！

秉着“物竞天择，适者生存”的态度去改变。

一份味道

“你从哪里来，我的队友”？

“我从天涯各处来”。

一种不靠谱的回答方式，一种想摸他的冲动。其实，对呀。我们本来就来自各自不同的地方，带着各自不同的习俗、不同的文化、不同的性情，在一起融合、碰撞。

当然，还带着那一份味道！

感谢，社会的进步、工业化进程的发展，融合着各地的人群；感谢，外出奔波打拼的游子，带来了家乡的味道；让我们在工作之余，可以感受各地的美食，川菜、粤菜、湘菜、鲁菜、东北菜、私房菜、农家菜、异域风情日系、韩系、欧美系、东南亚系等等。你方唱罢我登场，好不热闹。哦，还有街边的烧烤和麻辣烫。

思进队，对于美食，充满着不懈的追求和超低的免疫力。今天，我们试试淮扬菜，花雕醉鸡、镇江骨、酸汤鱼、清炖狮子头、龙井虾仁、蟹黄包、上海炒面、扬州菜饭等等，一招吃遍。哦，还要加上一壶温好的成年花雕酒，别具风味。这是思进队第一次集体尝试淮扬菜，起初担心队友是否可以接受这个味道，但我们还是选择尝试。因为我们保持着对于新鲜事物的好奇心与接纳力，我们一直保存着想要进步的积极心态，从来不放弃任何可能的机会。哪怕只是一种，味道！

一次抒怀

生活、工作，我们的两个核心，承受着来自各个方面的各式各样的压力。我们有时就像是一个气球、有时就是沙漠中的那头老骆驼，我们随时都得为那突如其来的那最后的一口气、最后的一颗稻草，留下足够的空间和体能。所以，有人寄情于山水、有人寄情于丝竹、有人寄情于美食与烟酒、有人寄情于消费……

都没错！我们只是想暂时的放下或者清理我们心灵的行囊；我们并不是放弃、也不是逃避，而是为了以后，更好、更多的承担。刹车，只为下步的加速！

卡拉是条狗，这是一部电影；

卡拉OK，这是寄情于丝竹的地方。

加勒比酒吧，我们行程的又一个意外。

每一首歌词都是一个故事，每一首编曲都是一种表达方式，每一位歌手都是一种传播的媒介。而我们，总是在那个故事、那种表达方式中，去寻找那个相似的自己、寻找那个曾经的我……

所以，我们可能会看到那个曾经的他、那个队友曾经的故事。这何尝不是一种交流呢，又何尝不是一种营造团队互信氛围的方法与平台呢？！

我们的思绪

本次，思进队的活动是有意义和价值的。

虽然我们的活动出现了天气的意外、内容的意外、目的地的意外、新增旅程的意外、执行力的不足等等，但面对着意见的不一致，通过讨论、协商等理性的方式进行处理，避免意见的激化。反映着思进队的应变能力、团队的协作能力、团队融洽的氛围与凝聚力；也反映着，这是一支勇于尝试与接纳新兴事物的团队，体现着良好的学习能力和愿意改进的态度。归根结底，这些都是需求的变化所造成的。

时至当下，面对着人们获取信息的途径的多样化和信息传递的高效性，个性化需求越来越明显，客户的地位越来越重要，需求的变化也越来越频繁。实际需求对预期计划的冲击，越来越严重。不仅，我们团队活动中队员的需求在不断的变化，思进队，在工作中同样面对着客户的需求变化所带来的冲击，有过之而无不及。

所以，不管是团队活动中所出现的意外，还是工作中所需要面对的意外，如何做好事前规划工作、事中应变工作、事后改善工作，都留给我们每一个思进队成员无穷无尽的思考与探索……



你该去看看世界那么大

质量管理部 徐珊



你 是不是也曾有过这样的梦想：把186元人民币背面上的风景全都去看一遍。这个夏天，公司的旅游方案一出来，我们便决定去20元的背景，有着“桂林山水甲天下”美誉的漓江和龙脊梯田。小学的语文课本上有学过，但当时还没有二十元面额的人民币，只有课本上的黑白插画。所以对真实的风景更加期待。

旅途中我最怕坐车了，于是早早准备了防晕车神器：一个新鲜柠檬和口罩。第一天到达桂林市已是下午时分，当地导游带我们去第一站桂林新地标：日月双塔。日塔号称世界第一铜塔，纯铜装饰。月塔为琉璃塔。导游说桂林市的市花是桂花，但我看到街道两旁却是种满了银杏树。途中仅远远的匆匆的扫了一眼象鼻山。对象鼻山的印象仅仅停留在网上的图片上，大象的鼻子很形象。遗憾的是导游并没有带我们参观。附近的正阳步行街据说全长666米，民间寓意六六大顺。在桂林怎能不吃碗正宗的桂林米粉呢？于是在一家有机器人服务的米粉店吃了，味道正不正宗没吃出来，不过价格比宿舍楼下的小店贵了整整四倍，原谅我吐

槽一下：份量只够猫吃的。

第二天就是这次旅游的重点了——漓江游。因前几天桂林下了雨，漓江的水很黄，不知道的还以为到了黄河了。游轮上有解说员一路讲解，我们在船顶上一路拍照，忽略掉浑浊的江水，沿途的风景真的很美，一路上的山峰形态各异，不禁感叹大自然的鬼斧神工。比如竹笋山：像一棵剥开的竹笋；鲤鱼山：石壁上的岩石像一条鲤鱼；一枝独秀：像一支毛笔的笔尖；田螺山：像一颗田螺，不知道会不会有一位贤惠的田螺姑娘呢？九马画山：据说正面看有九匹马，侧面看像两个人的侧脸。解说员告诉了我们其中三匹马的位置，其余的让我们自己想象。可惜我的想象力不够丰富，只能假装想象出第四匹马。随着轮船的行驶，到了一直期待的20元背景，可惜手太残，拍出来的照片并没有人民币上面的感觉。但手机里没存下的美景，都自动存在脑海里了。

游览完漓江，下一站便是龙脊梯田。不是没有见过田。老家便是在“鱼米之乡”的洞庭湖边上，但经历了九转十八弯真正到了龙脊梯田时才明白什么

叫做世外桃源，海拔近千米的山上一层一层往下的全是插着禾苗的梯田，大巴车在山路上行驶，右边是悬崖，分分钟让你心惊肉跳。终点站便是在半山腰，车开不上去了，于是下车拖着行李一步一步往山顶爬，因为客栈在山顶下，具有壮族特色的干栏式吊脚木楼。到达客栈放下行李，又继续往上爬，夕阳西下，我们站在山顶，面朝梯田，有些话说给大山听。

第三天，原想早早起来在山顶看日出，可惜还没有爬到山顶就下雨了。吃完早餐我们便要下山结束旅程了，山上有野生杨梅，酸酸的很好吃，阿婆才卖五块钱一斤，下山的时候满满一篮子全被我们买走了。回到中山已是傍晚，在宿舍楼下吃饭偶遇到去惠州旅游线的同事，我们各自说了旅途中见到的风景，都不虚此行。且各自对去过景点的赞不绝口，对没去过的地方心生向往。

有多少人网上那句“世界那么大，我想去看看”产生共鸣，然而现实却是“钱包那么小，哪儿都去不了”的无奈。心灵鸡汤里总是说：梦想还是要有的，万一实现了呢？世界那么大，你该去看看。

话

说：人在咽气前，对世界是无限留恋，但是任你儿孙满堂，呼爹喊娘；任你家财万贯，房楼连片，到最后咽气前，也只能撒手而去。那种无奈与焦急，叫人心酸。

今天或许有点小累，在返程的破中巴上，35公里的车程竟然睡着了。

恍惚间，回到了现已荒废的老宅，躺在南屋的土炕上，变的垂垂老矣，床前围了一圈子侄儿孙。人死之前或许能知道自己要离开，单单那种留恋，就比活着的任何时候都要强烈许许多多。那口气忽咽忽有，徘徊在生死之间，眼睁睁看着一屋子人，却说不出话来。对世界无限留恋，却抵不住无情岁月。头脑却无比清楚地知道，只要那一口气咽了，就要与亲人们阴阳两隔了，不咽又不行，最后终于还是咽了。

忽然间场景一变，除了老宅，什么都看不见，听不见了。满堂的儿孙都消失了。这时候理论是黑白无常要上场接待了，可是发现没有，竟然没有来，来的只是两个早走一步的过世老友，这俩货活着的时候都有车有楼，颇是风流倜傥，竟然骑着个破自行车——老凤凰来了，可能是没等急，就见破车未见人。实在不行就自己骑吧，竟然老掉链子，车把还不正，总之很是难骑，把人给急醒了。

一睁眼，有点儿重生的欣喜。刹那间却又生出了些许的失落。

活着究竟是为了什么，为了什么活着，这个历程我们正在经历，却很是迷茫，找不到自己在茫茫红尘中的正确位置。也许只有神仙才能不苦于生死。也许这只是一场梦，也许是佛祖神仙度化的一个手段。真切的感觉、熟悉的场景、历历在目。

到了唐山，小区门口一家的老太太仙逝了。真是：才在梦中历生死，又见孝子送高堂。岁月无情世事苦，人生碌碌我为何？

梦中生死志

小器鬼照明天津分公司 赵亚涛



观《我是演说家》有感

质量管理部 王天平

工作闲暇之余，我会打开视频网站，观看一些脱口秀节目，比如浙江卫视的《一周立波秀》、湖南卫视的《天天向上》等，但令我印象最为深刻的是北京卫视的一档电视演讲节目《我是演说家》。《我是演说家》这个舞台，凝聚了很多震撼人心的故事，每一个故事的背后引申出的意义不容小觑，常常引人深思，值得回味，同时也让我们感受到了说话的魅力和重要性，让我们的心里有了一种冲动，也很希望自己可以和他们一样，站在那么高大上的舞台上口若悬河，用自己说话的魅力去感染更多的人，同时享受这个舞台带给你的满足感。

最近我又打开了我是演说家第三季的视频，看到一期海归美女学霸许吉如演讲的《国强则少年强》，作为一名留学生，许吉如以自己的亲身经历深刻阐述了只有国家强大，国民才能在国外更有话语权！只有国家强大才能给予国民一些看似平常的安全感。看完之后真是激动人心，但同时也感慨万千。



大致的演讲内容是这样的：海归美女许吉如美国哈佛大学肯尼迪政府学院的一名中国留学生，她通过一种男女朋友之间的安全感为出发点，引申出了一个国家带给每一个国民的安全感。这种安全感在中国似乎很习以为常：习惯到我们可以很安心心的坐在办公室里看着电脑，敲着键盘；哪天心血来潮也可以很任性的来一次说走就走的旅行，实现自己心中那个任性的想法——世界那么大，我想去看看！当然家里那么好，我随时都可以回来；或者对于宅男宅女们来说就是可以很舒服的躺在自己的床上逛着淘宝刷着微博，习惯到我们自己身在福中不知福的感觉。

其实这些都是我们国家给予每一个国民的基本权益，因为我们国家在世界排名中是一个大国，不管是在经

济、科技、军事等方面相比100年前都有了大大的进步，再也不是封建迷信固步自封的那个旧中国，国家的强大给予了我们每个国民基本的安全感，你生活在中国可以有很多的选择权，大到你可以选择自己的人生规划，工作职业，小到你买一个再平凡不过的生活用品都可以选择哪个牌子好及质量好。

反观世界上的一些其他国家，以色列、阿富汗、叙利亚，这些国家常年遭受各种恐怖袭击，有的更是常年内战，他们国家的人民不是在逃难就是在逃难的路上，就更别谈什么安全感、自由选择权了，和他们相比我们是幸福的，这种幸福是平凡的，平凡到只要你是中国人，你都可以享受到这种幸福！或许就是因为平凡让我们忽略了它的存在。

在演讲中，许吉如提到了自己留学期间的一段经历，一位叙利亚留学生告诉她：“虽然今天我们都是美国留学生，但我们各自还有一个身份——我的身份叫叙利亚难民，而你的身份叫中国国民！”多么骄傲的四个字：中国国民！

我非常喜欢许吉如在演讲中说的那段话：如果你觉得你活得很舒服，那是因为有很多人在默默的为你付出；如果你觉得自己很安全，那是因为有很多人在为你承担风险！所以朋友，珍惜自己身边的幸福吧，这种幸福不是无私的，它能存在你的身边，也是因为有人辛勤付出了才出现，所以我们不要再身在福中不知福。

从现在开始，不管你在做什么，不管你是谁，加油！为了你自己的幸福，也为了别人的幸福，加油！





好书推荐

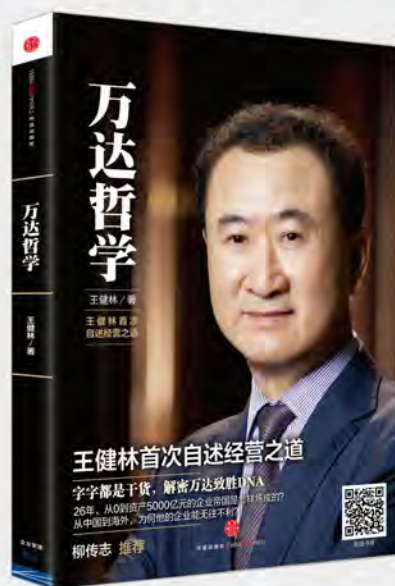
《万达哲学》

推荐理由：有人说王健林是这个时代出色的商业机遇猎手，发现了最厚的雪——利润丰厚的房地产行业；最长的坡——城市化进程、消费勃兴的几次重大机会。

26年，从0到资产5000亿元的企业帝国是怎样炼成的？从中国到海外，为何他的企业能无往不利？万达集团创始人王健林，亲手缔造了万达商业帝国，并将企业成功地发展成跨国集团。《万达哲学》一书是王健林首次讲述自己的经营理念，是他近十年来商业思想的精髓，涵盖了他的做人之道、生意之道、企业转型与发展之道。本书不仅值得企业经营者借鉴，也值得所有创业者和职场人士参考。

内容简介：所谓“万达哲学”，说到底王健林企业经营的哲学思想，模式的新与旧、行动的快与慢、规模的大与小、政商的远与近，既辩证统一又充满智慧，这是万达成功的根源。书中首次披露了王健林信息含量极高的内部讲话，是一部真实且精彩的企业创业史、个人成长史和思想发展史。王健林对于企业经营的真经，对于人性的洞悉，对于商业趋势的敏锐，都可以在《万达哲学》一书中找到第一手的轨迹。

文如其人。这些文字都是他亲自动笔，全部用手稿写就，力求最为准确和简洁，没有一个字多余。他的文章像建筑图纸一样结构紧密，读起来硬梆梆的，能从中体会到一种“气”场。书中首次披露了王健林信息含量极高的讲话，是一部真实而精彩的企业创业史、个人成长史和思想发展史。



《如果可以这样做农民》



推荐理由：作者绿妖走访台湾60余位农民、10余个民间团体与台湾当局、以农民的个人故事与乡村的普遍现状，勾连台湾农业、历史、经济、民生、环保、社会创新等多个维度，以《如果可以这样做农民》一书相当丰富地呈现了台湾乡村的现代化与传统的博弈与结合，农人的尊严、职业、创造与坚守。

当农民不再代表阶层与社会地位，而是代表以土地为对象的职业，一种身份，一种生活态度。我们终将诗意的栖居，这是可能到来的美好。

内容简介：在青山绿水间，一个乡村，能将自己的粮食、蔬菜、水果，有保障的进入它该有的商品渠道，农人也是商人。在乡间喝茶的农人，在他城市的客户眼中是个有个人品牌的商人……

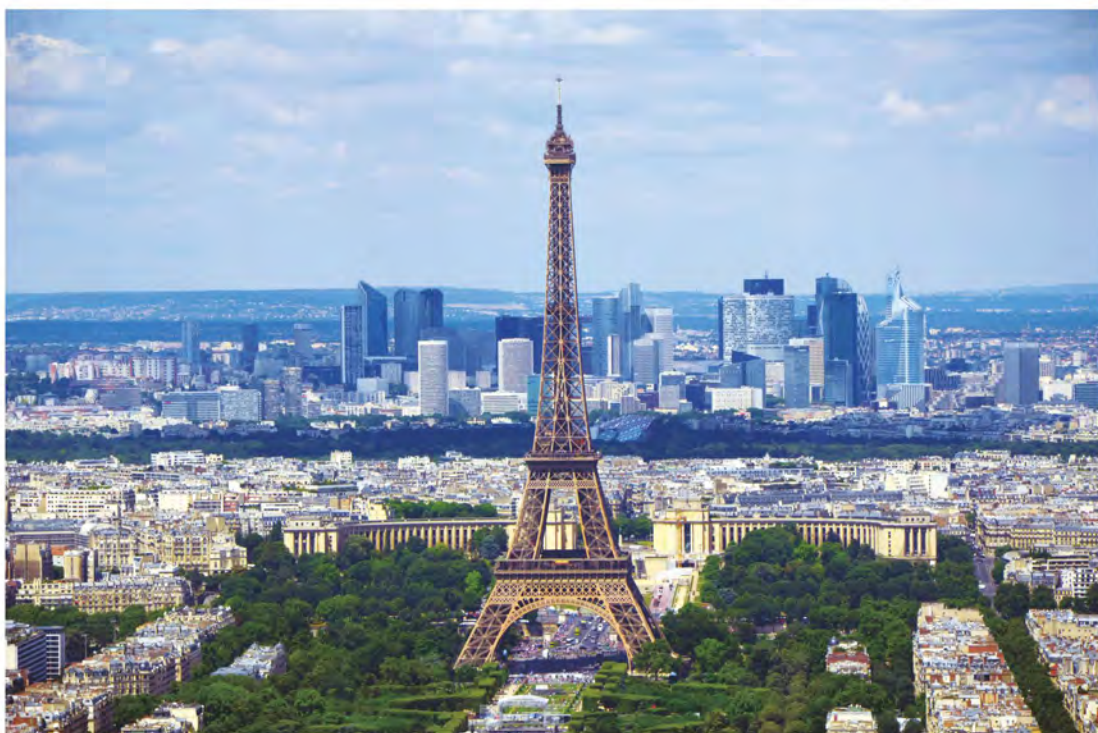
当农民是生活的创造者与享有者，而不只是承受者，不再代表阶层与社会地位，而是代表以土地为对象的职业，一种身份，一种生活方式，不是沉默的，是积极参与的……

当现代化科技与传统乡村生活结合，与土地细水长流，人们终将收获安静、阔大又家常、温暖、满足的生活。

欧洲印象

摄影展示

SHE YING ZHAN SHI 作者 侯建均





大视角·照亮未来

——小器鬼明月LED大功率球泡灯

