



小身材 大能量

——小器鬼LED球泡灯系列



欧帝尔人

2017.01 NO.1 总第三十期

ECOC 欧帝尔人

本刊荣获2016年“广东省优秀企业杂志奖” ODEER PEOPLE | 2017.01 | NO.1 | 总第三十期 |

人才战略 激活新动力

人才是企业可持续发展的关键，公司通过引进及优化长效激励机制、薪酬体系，构建任职资格体系，建立人才管理体系，打通员工的职业发展通道，吸引、保留高素质、绩优人才，支撑公司管理变革，奠定公司长远发展的基础，共创光明事业。



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。

憧憬，2017



转眼，2016年已悄悄走到了尽头，2017已向我们驶来。日子就像从指尖渡过的细沙，在不经意间悄然滑落。

时间是最好的见证者。过去的精彩，如电影镜头般一幕幕浮现于眼前。

2016年，整体经济环境更加恶劣，照明行业竞争日趋激烈，小器鬼在残酷的市场环境中开启二次创业的征程。公司上下齐心协力，同舟共济，在充满暗礁恶浪的市场里劈波斩浪，逆势飞扬，开创出一番别样的精彩！

2016年，犹记年初小器鬼营销将士出征时响彻会场的铮铮誓言。签军令状、喝壮行酒，当时的豪迈气概化作市场上的冲锋陷阵，攻城掠地。黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还。市场如战场，营销将士承受着巨大压力。如今，市场全线告捷，将士们当可昂首凯旋。

2016年，犹记开工第一季度，小器鬼迎来销售小旺季，内单外单遍地开花，车间、市场忙成一片；就在那一刻，我们有过迟疑，有过担忧；当年尾的旺季冲刺再次刷新生产销售记录时，我们获得了重拾信心的底气。

2016年，小器鬼迎来广东省信息消费协会，开启信息化与工业化两化融合管理体系贯标工作，将公司信息化建设工作推上一个新台阶；供应链改善项目随之启动，带动营销、研发、采购、PMC、生产、质量、财务等部门围绕销售预测、产品生命周期管理、供应商管理及库存管理、品质管理、审计体系及信息系统构建等工作进行改善与优化，以期实现供应链价值最大化；随后，由力行政部门牵头，重磅引进旨在优化人力资源管理体系、激发公司活力的长效激励体系、薪酬体系、任职资格体系、人才管理及文化落地等项目的设计与优化工作，以提升公司管理水平，打造优秀团队，实现人才强企的目标。

.....

感谢2016，照明企业迎来严峻的挑战，小器鬼学会了在困境中不屈不挠、砥砺前行，以百倍的努力，赢得了面对市场的底气与信心。

感谢2016，过去的种种准备与努力，让我们有足够的勇气面对已经到来的2017。

此刻，我们满怀希望。

憧憬，2017！

（孙亚夫）



2017.1 NO.1 总第三十期

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：子荆文化传媒

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 憧憬，2017 1

视界 4~8

行业热点
灯具新国标GB7000.1-2015今年1月1日强制实施
圣诞节新玩法：胡须上挂多彩LED灯
“营改增”可助LED照明企业持续发展
LED行业涨声响起是被逼无奈还是主动营销
与其担心反倾销 LED企业更该担心这个
南宁拟出台教室灯光照明标准
2016年全球LED芯片市场产值达447亿
不用十年，激光照明时代已来？
听到“救命”能报警的神奇路灯现身成都
LED灯/白炽灯/荧光灯，谁最不易招蚊虫？
智能花盆无需晒太阳，有LED灯即可！

公司动态
欧帝尔获得广东省企业研究开发省级财政补助资金立项扶持
欧帝尔获得中山市出口灯饰质量安全示范区建设专项资金扶持
欧帝尔质量管理部“三新”导向启动会召开
平谷镇首场小器鬼订货会火爆开启
长治小器鬼核心客户战略合作及年终答谢会胜利召开

专题 9~22

聚焦 人才战略 激活新动力

报道 龙虎榜，谁与争锋？
心怀感恩 与爱同行
弘扬工匠精神 成就出彩人生

人物 23~33

经销商 川商崛起



P36
见招拆招 勇者无畏



P52
我的团队在这里

精英
戚彦生：挑战 蜕变 成长
郑燕：青春如花 美丽绽放
冼月媚：有你在 我放心

管理 34~35

文化解读 企业文化之“成就客户”纠偏案例
临危不惧，好耶！

营销 36~43

四川专版
见招拆招 勇者无畏
销售菜鸟初体验
南充市场有感
小器鬼伴我成长

空间 44~49

新品 超薄设计 炫耀未来
技术 星炫筒灯的价值思考
全周光球泡开发背后的故事

家园 50~57

团队风采
羽你有缘
我的团队在这里
邂逅金钟水库
不一样的培训课

欧帝尔时光 我的成长历程

生活 58~64

感悟
致我最爱的妈妈
人生可以平凡，绝不能平庸
收获与感恩同行
在这里，我很幸福
旺季小感动
拉组长培训有感

文苑 65

观感 好书推荐

行业热点

灯具新国标GB7000.1-2015今年1月1日强制实施

近日，中国质量认证中心发布《关于灯具类产品强制性认证执行新版标准GB7000.1-2015有关要求的通知》。通知中指出GB7000.1-2015《灯具 第1部分：一般要求与试验》（以下简称“新版标准”）将于2017年01月01日实施，实施之日起替代GB7000.1-2007《灯具 第1部分：一般要求与试验》（以下简称“旧版标准”）。新、旧版标准存在着众多差异，其中以下四点最为典型：一是铭牌标记发生重大变化，企业非常熟悉的F系列标记在GB7000.1-2015中不再使用，改为形象化的图案警示标记；二是明确蓝光危害要求；三是降低SELV电路径要求；四是不允许通过内装式控制装置接地。（来源：中国LED网）

圣诞节新玩法：胡须上挂多彩LED灯

据英国《每日邮报》12月8日报道，随着圣诞节的临近，胡须装饰又多了一个新玩法。近日，一位胡须设计师专家正式开班授课，教男性用多彩LED灯装饰大胡须。手工课的主办人表示，今年胡须装饰的最佳选择必定是这些彩色小灯。该创意有望在胡须装饰界掀起新的潮流。除了用彩灯装饰胡须，有些男性还给眉毛和靴子上色，他们的脸庞俨然成为了圣诞节的一道靓丽风景。（来源：新华网）



“营改增”可助LED照明企业持续发展

从2016年5月1日起，国家全面实施营改增政策，并且将范围扩大到建筑业、房地产业、金融业、生活性服务业。营改增对企业税负的影响是：



简易征收方式，税负下降，企业经营成本是否上升还有待观察；一般计税方式，税负是否下降取决于进项税的多少，可能涉及的进项税额主要包含材料费、设备采购费等与生产经营相关的费用。LED照明行业本来就竞争激烈，如今整体市场不景气，人工成本也在不断上涨，减少赋税能够让企业获得的利润更高，肯定对企业的生存来说更有保证，这样对于民生、社会安稳、国家经济发展都有好处。（来源：大比特资讯）

LED行业涨声响起是被逼无奈还是主动营销

涨涨涨！铜在吼、铝在叫、镍在笑、锡在跳、塑料在咆哮、纸价格万丈高、任何东西都在嗖嗖跳，对于LED行业来说，围绕着这一整年四个轮次的涨价潮，究竟是刻意营销，还是被逼无奈。答案不言自明。在市场不好的情况下，涨价对企业并没有好处，反而会丧失市场份额。尤其是国家近几年对产品环保的要求提升，很多企业要更换全新的生产设备，即使没有原材料的上涨，企业自身的成本投入也在增加。价格变动只是市场调控的表现，并非是营销手段。当然，从另一个角度来说，涨价对整个LED行业来说，也不见得是一件坏事。小工厂如果买不到便宜的材料，就不能生产价格低廉的产品。如果他们的产品定价和大品牌差不多，消费者肯定会首选大品牌，小工厂将无法生存，无形中也是一种优胜劣汰的表现，可以推动行业的优化和进步。而产业竞争环境对于每个同行企业造成压力都是一样的，但不是每个企业化解压力的能力都一样。（来源：新浪地产网）

与其担心反倾销 LED企业更该担心这个

按照当初签订的入世协议，中国应当在加入世贸组织的15年后，即今年12月11日，自动获得“完全市场经济地位”。根据海关的数据，今年1-9月LED出口总计金额119.37亿美元。比起遭遇反倾销调查，LED照明行业更加应该担心的是技术性贸易措施，技术性贸易措施是以国家或地区的技术法规、协议、标准和认证体系(合格评定程序)等形式出现，由于这类壁垒大量的以技术面目出现，因此常常会被披上合法外衣，成为当前国际贸易中最为隐蔽、最难对付的非关税壁垒，而中国LED照明企业最缺乏的恰恰是核心专利技术。诚然，无论市场占比还是企业数量，中国LED照明行业如今在世界上都占据主要地位，但是在LED核心专利方面依然处于弱势，未来中国LED照明产业要发展壮大，不可避免地要遇上各种各样的专利纠纷问题，想要慎防技术贸易壁垒，必须要想办法在核心技术上得到提升。（来源：大比特网）

南宁拟出台教室灯光照明标准

教室里的灯光怎样才更符合学生健康用眼需求？12月7日，教育部教育装备研究与发展中心、广西教育技术装备中心、学校照明环境研究中心调研组来到我市，对南宁市中小学校的教室灯光设备现状开展为期3天的调研。据悉，本站是调研第六站，后续将为教育部出台教室照明行业标准提供支持。调研组就此次调研的背景和目标作了详细说明。多项研究表明，不良的教室照明是导致学生视力下降的主要原因之一。虽然国家和有关机构已经多次出台学校教室照明的相关标准和要求，但目前绝大多数教室内均采用高色温荧光灯，照度低、显指低、光色偏冷，存在频闪、眩光、光衰严重等问题，极易引起视觉疲劳引发近视，教室照明不达标的问题未得到解决。（来源：南宁日报）

2016年全球LED芯片市场产值达447亿

据最新「2017 全球蓝宝石与LED芯片市场报告」指出，2015年LED芯片市场产值为63.29亿美金（约合人民币435.25亿元），2016年LED芯片市场产值成长3%为65.02亿美金（约合人民币447.15亿元）。自2016年下半年，中国LED封装厂商大举扩产，主要瞄准未来三年市场主要应用包含一般照明、车用照明与显示屏市场，促使中国一线的LED芯片厂商也开始跟进扩充产能。（来源：云财经）



不用十年，激光照明时代已来？

11月13日，深圳市中光工业技术研究院暨中村修二激光照明实验室，在深圳正式揭牌，激光照明将在深圳加速孵化，这是否预示着，不用十年激光照明就会取代LED照明。以激光照明为代表的新一代照明技术将在深圳加速孵化，深圳也有望成为国际激光照明领域的源头创新排头兵。在揭牌仪式上，中村修二指出，激光技术将成为未来显示产业的一个重要发展趋势，蓝光LED代表着激光照明的未来。深圳作为重要的半导体产业聚集地之一，将以激光照明为代表的下一代照明技术作为创新的重点领域，努力推动激光照明产业发展壮大。近年，随着蓝光LED之父中村修二“倒戈”激光照明，公开表示：“未来10年，激光照明将取代LED照明。”（来源：云财经）

● 听到“救命”能报警的神奇路灯现身成都



成都市双流区正在试点安装一款神奇的路灯：可以应急广播、能识别“救命”呼声自动报警。现场施工负责人告诉记者，这些智慧路灯除了可以安装LED屏、用于发布政务信息及环境信息外，还可以加载新能源汽车充电系统、智能停车管理系统、井盖监测系统、便民WIFI、微基站以及环境

监测模块等。可以为工作人员提供采集微环境的PM2.5、空气温湿度、噪音等数据。今后，智慧路灯还将不断升级实用功能，市民如遇紧急情况，按下灯杆上的求助按钮，灯杆就能通过语音识别技术准确识别出“救命”“打劫”等特定敏感词，向警方报告事发地点的坐标，还可以通过图像识别技术抓取歹徒画像，一并上报警方。

（来源：四川日报）

● LED灯/白炽灯/荧光灯，谁最不易招蚊虫？

英国布里斯托大学（University of Bristol）科学家进行的一项新研究表明，家用LED灯对害虫昆虫（如螫蝇）的吸引力比传统白炽灯小得多。

这项研究由自然环境研究委员会和英国照明制造商Integral LED资助，在英国西南部的18个场所进行现场试验，使用定制诱捕装置，采用LED灯，白炽灯和荧光灯提供照明，对4000多只昆虫进行仔细鉴别。结果表明，LED吸引的昆虫数量比传统白炽灯减少四倍，仅为紧凑型荧光灯的一半。值得注意的是，对于螫蝇（库蠓属蚊子，其中一些物种是野生动物疾病的载体），80%被白炽灯吸引，15%被紧凑型荧光灯吸引，而两盏不同LED灯具仅吸引了2%-3%。

（来源：千家网）

● 智能花盆无需晒太阳，有LED灯即可！

很多人都喜欢在家中种植绿色植物，一方面可以改善室内环境，另一方面，同时还可以起到缓解视觉疲劳的效果。但是有个问题非常现实，那就是在日常生活中，大家工作非常忙碌，经常会忘记给绿植晒太阳或浇水，为了解决这个问题，国外有设计师发明了新款智能花盆系统，非常有创意。这款智能花盆与普通的花盆不同，花盆都经过了特殊设计，在花盆内部带有温度和湿度感应装置，能够感知到花盆内部的温度和湿度等重要参数。当缺水的时候，Lipo标志中，绿色的字母“O”就会变成红色，提醒用户需要浇水了。考虑到很多用户平时工作都非常繁忙，经常忘记给绿植晒太阳，这款智能花盆还设计有LED灯。当LED灯打开之后，就可以为绿植提供光合作用，这样用户就无需把花盆放到阳台，减少了维护的负担。总体看来，这样的设计还是非常人性化。

（来源：半导体照明网）



● 欧帝尔获得广东省企业研究开发省级财政补助资金立项扶持

根据《关于激励企业研究开发财政补助试行方案》（粤财工〔2015〕59号）、《广东省省级企业研究开发财政补助资金管理办法（试行）》（粤财工〔2015〕246号）和《广东省企业研究开发省级财政补助政策操作指引（试行）》（粤科政字〔2015〕164号）有关规定，经企业申报、各地市科技等相关部门审核、省科技厅复核，以及企业研发补助工作联席会议各成员单位审定，广东省科技厅、广东省财政厅于12月8日联合发布了2016年广东省企业研究开发省级财政补助资金项目计划的公示通知，我司榜上有名，并获得了2015年研发经费总额8.19%的

补助资金，总计64.12万元。

此次成功获得立项扶持，是公司在高新技术企业资质首次认定、复审、重新认定后，多年成功办理研发费用税前加计扣除减免的基础上，省科技厅、财政厅对我司逐步按照高新要求规范研发项目、研发费用专项管理、研发准备金机制等方面所取得的具体成效的认同和鼓励。接下来，我司将充分利用好省级企业技术中心和省半导体照明与控制工程技术研究中心两大平台，继续加大研发投入，以更高标准规范管理研发体系，打造科技创新型企业。

（周强）

● 欧帝尔获得中山市出口灯饰质量安全示范区建设专项资金扶持

根据《中山市商务局 中山市入境检验检疫局关于印发〈中山市出口灯饰质量安全示范区建设专项资金管理暂行办法〉的通知》（中商务贸字〔2016〕60号要求，按照中府办处〔2016〕2291号批示，欧帝尔公司申请的中山市出口灯饰质量安全示范区建设专项资金已于12月12日获批，结合市、镇配套，共计将获得5万元扶持资金。

据悉，欧帝尔公司是一家专业从事照明电子技术产品研

发、生产和销售的高新技术企业，产品质量稳定，质量安全保证能力强，质量诚信度较高，于去年12月获批成为首批示范区入区企业。

此专项资金扶持标准是按照2015年度出口货值金额予以计算，依据公司实际发生的产品认证和专项检测费用予以补贴，随着我司外贸业务的逐步扩张，后续年度将获得更多扶持资金，进一步提升公司出口灯饰的核心竞争力。

（周强）

● 欧帝尔质量管理部“三新”导向启动会召开

为进一步提高公司全员品质意识，提升产品质量和生产效率，营造良好积极的工作氛围，11月29日下午，质量管理部B职以上管理人员在三楼质量会议室集中，参加了主题为“新思维、新状态、新品质”的动员大会。

会上，质量管理部何总监对“三新”做了详细的讲解：以公司企业文化为基础，以满足客户需求为导向，打造全员参与、全员提升、全员品质的工作新状态，形成良好的新思维、新状态、新品质，提升公司品牌在广大客户心中的地位。他着重要求部门上下全体人员必须以满足客户需求为目标，以全新

的状态迎接2017年，快速反应助力尽快达成销售目标。会上，何总监对质量管理部2016年的工作做了总结，肯定了2016年各个团队做得优秀的方面，同时指出了本年度工作中存在的不足，最终针对“三新”进行了部门2017年的工作部署。接着，刘经理对各团队进行了“三新”的行动计划分解，接下来的工作将从三个方面循序渐进：一是查找不足，并提出合理的改善方案；二是以点扩展到面，全面展开排查；三是当质量相对稳定时，寻找可提升的项目进行有功作业。

（刘春桃）

平谷镇首场小器鬼订货会火爆开启

11月8日，北京市平谷区平谷镇首场“小器鬼照明平谷联谊会”火爆开启，来自平谷县的小器鬼终端客户近100人参加了会议。

据了解，本次订货会的主要目的是为了回馈平谷终端小器鬼客户：一是厂商搭建平台，宴请客户，提供交流和学习的机会；二是现场推出了不少新品，借此推出系列“性优价廉”的小器鬼精品，来一次终端客户的促销大行动。会上，小器鬼系列产品吸引了众人的眼球，球泡灯、LED模组、新款数显浴霸、大功率飞碟灯……高品质的小器鬼LED产品，不断推陈出新，让人眼前一亮。据悉，现场促销分1000元、3000元、5000元、10000元四个套餐进行，几乎所有到场的客户都下订单了，现场



订货三十多万元，这对于一个人口仅6万多的小镇，实在让人出乎意料。如此火爆的订货会，吸引了其他郊县客户争先观摩学习，他们纷纷表示，来年也要办这样的订货会。（张新涛）

长治小器鬼核心客户战略合作及年终答谢会胜利召开

12月12日，长治地区小器鬼照明核心客户战略合作及年终答谢会在长治市芭丽雅酒店胜利召开，公司工程项目部总监姜小荣、西北大区经理石明涛、长治地区核心经销商及山西分公司团队约130人参加了会议。

会上，长治市联赢商贸有限公司（昌盛五交化）总经理张玉池先生作了“新常态下经销商的思路与出路”的主题演讲，他的演讲把所有经销商的激情都点燃了，经销商们纷纷表示，与小器鬼携手共进，合作共赢！公司工程项目部姜总、西北大区石总分别从公司发展历程、产品线，互联网背景下实体店的机会等作了主题演讲，山西分公司经理叶卫国结合小器鬼照明

在山西的部分专卖店、专卖区、展墙建设案例，以及公司在人员推广、市场推进、广宣等方面的支持作了深入细致地讲解，厂商合作关系得到进一步深化，与会的经销商朋友情绪高涨。穿插其中的抽奖环节更是一次次把现场气氛推向高潮。本次会议签约订货县、乡核心客户突破40家，现场客户下单络绎不绝，完全超出我们的预期。此次会议，使得经销商朋友们更加明确了小器鬼2017年的发展方向，更加坚定跟小器鬼照明走品牌化、专卖化、系列化的发展道路，相信2017在厂商共赢的战略思想指引下，我们的发展前景更加广阔。（叶卫国）



人才战略 激活新动力

前言 欧帝尔公司成立于2001年，经过十多年的发展，建立了比较完善的研发、供应链和渠道销售体系，综合竞争力较强，公司较早就实施了利润分享计划，初期取得了一定的效果，但随着公司的发展壮大和外部环境的变化，激励作用逐步减弱，不能适应公司的需要，因此，全面、系统的激励体系、能力体系设计势在必行。自2015年开始，公司便开始了新的探索之路，至2017年1月，人力资源咨询项目引进已经一年有余，相关的体系搭建基本完成，今年将是全面推动及实施的一年，该系统究竟会为公司带来哪些影响？公司将会有哪些变化？带着问题，本刊记者采访了公司人力行政部总监吴仍康先生。



J：记者
W：吴总

J 吴总，您好，感谢您在百忙之中抽空为我们具体讲解这次人资项目引进的相关问题。一般咨询项目的引进少则几十万，多则几百上千万，欧帝尔作为一家制造型企业，耗费重金引入人力资源咨询项目，可见领导者的勇气和决心，作为HR总监，您认为该项目引进的初衷是什么？

W 我们引进项目的初衷有几点：
一是在工业经济时代，公司的治理是以财务为核心；在后工业经济时代，公司的治理是以人力资本为核心。因此，建立科学的人力资源管理体系显得尤为重要。过往我们的人力资源管理比较注重基础的人事务性管理工作，各模块的支撑性和逻辑性不够。现在要通过咨询解决基于价值创造的人才管理体系，学会建立岗位价值评估体系、任职资格体系、多通道的人才发展体系以及有激励性的宽幅的薪酬体系，从而提升内部员工的积极性，确保对外要有竞争性、对内要有公平性。
二是公司领导要求现在要以二次创业的心态投入到工作中，公司经营至今已有10多年了，中高层工作的时间久了，缺乏激情，公司缺乏可持续发展的动力。因此，公司需要通过咨询建立一套长效激励机制，让管理者和核心员工以合伙人的心态投入工作，与公司共同发展，共享利益，让员工时时保持创业的激情。
三是文化的有效落地。通过咨询建立一套制度，使公司文化得到落地，让全体员工真正理解公司文化、践行文化，并对违反价值观的行为进行纠偏，强调把贴在墙上、挂在嘴边的标语、口号变成员工的自觉行为，进而增强企业生命力，促进企业和谐健康发展。文化若真正落地，便决定了企业能走多远，使公司更长久。

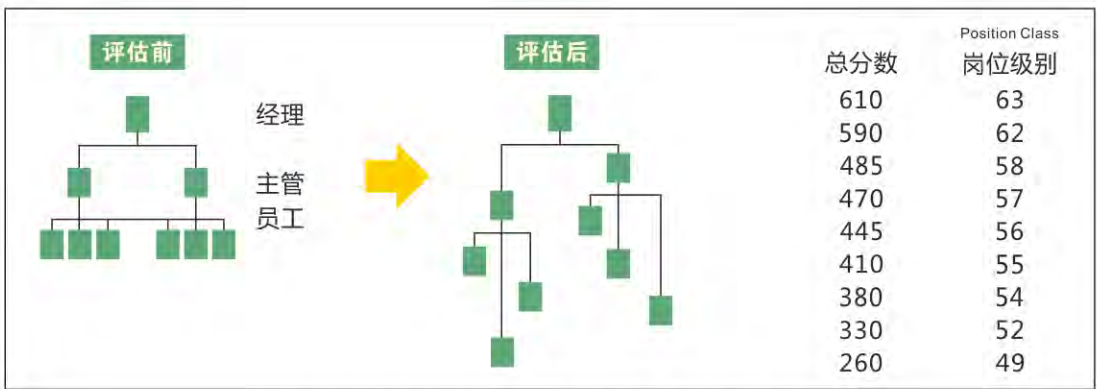
J 感谢吴总的解答。公司如此重视人才管理和文化管理，相信大家都非常高兴，加入欧帝尔这个大家庭，与一帮真正做事业的人一起奋斗、一起成长，是一件非常幸福的事情。项目引进后，大家非常期待，也非常想了解其中的内容，据了解，长效激励体系从引进到即将实施，持续时间比较长，可见公司非常慎重，那么其设计与以前的激励体系有何不同？可否简单介绍下。

W 长效激励体系前期主要是需求调研、总体方案设计，当然也包括董事会的讨论等环节，考虑到制度的完整性与严谨性，我们前期做了大量细致的工作，了解需求，反复认证，最终设计出符合我们公司特点的长效激励体系。与之前的激励体系相比，主要有以下不同点：
1.对象覆盖范围更大。以前激励体系只有中高层管理者才有机会进入，现在则不同，管理、技术、专业三种类型的人才都有覆盖。
2.准入条件有更严格的规定。首先，企业文化的符合度是首要条件，这也是人才引进的第一要素，并制定了相关的文化标准，对其进行详细界定。其次是历史贡献，主要是考察个人过往三年对公司的业绩贡献。最后，是未来的潜能，如学习能力、团队协作、客户导向、工作责任心等综合能力的评分。
3.配股有科学的标准。长效激励体系采取的方式是虚拟股权利润分享计划，以递延的方式参与虚拟股

票的利润分享。综合能力、职等系数、工作年限系数等方面决定持股者最终的持股数量。
4.公司拿出的利润分享池比以前多5-6倍。当然前提条件是全体人员要努力奋斗，把公司做大做强，这样才能有更多的利润进行分享。
5.有详尽的规范的退出机制。比如激励对象在激励期内出现重大违纪、违规、违法行为的，与公司文化价值观产生背离和冲突，经公司认定不适合的，以上任何一种情形如发生，将收回享有该计划的权利。激励对象在计划期内因个人绩效或岗位胜任能力不达标而引发职位/职级向下调整时，将相应调整共分享的数额。

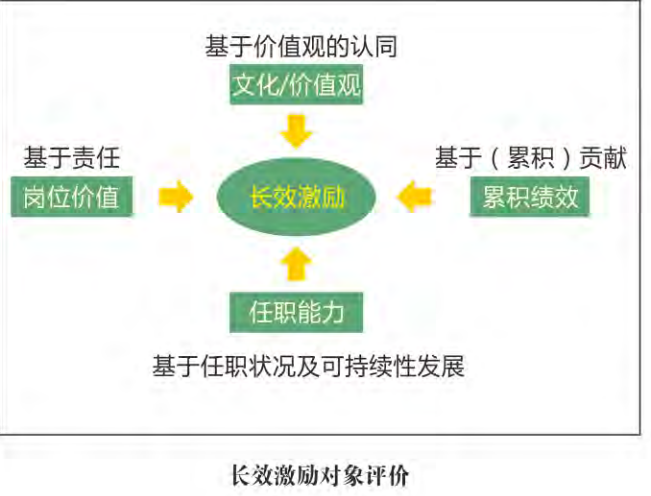
J 企业与员工一起分享利润，以合伙人的心态共同把企业做大做强，需要的不仅仅是这种舍得之心，还需要相对公平的晋升平台，这也是促使员工努力拼搏的一个重要方面，合理的薪酬结构也是大家非常关心的一个话题。新的薪酬体系，主要做了哪些改变？

W 一是优化岗职体系。首先，在现有岗职体系的基础上，将族群分为非营销和营销两大类（管理、技术、专业和营销四小类），建立三条通道——管理线（M）、技术线（T）、专业线（P）。管理线又称M通道，技术线又称T通道，专业线称为P通道。然后采取了国际权威的评估——美世IPE的方法，对所有岗位进行价值评估，以公正、合理地确定岗位对一个组织的相对价值，解决薪酬的对的外竞争力和对内的公平性。



岗位价值评估的核心——解决薪酬的内部公平性

也就是说，如果走的是专业通道，最开始是主办员，从主办员P1级到资深专员P10级，往上可以逐级晋升，做到资深专员就相当于总监了；如果走的是技术通道，最开始是技术员，往上有十三级通道可以晋升，最高级别的总工程师T13级，相当于副总经理。营销中心及外贸的薪资体系则不同，根据个人达成的任务区间来定薪，薪资可上可下，只要有能力就能拿高薪。
二是建立宽幅的薪酬体系。宽幅薪酬是介于薪点制薪酬和宽带薪酬之间的一种薪酬体系，具有更好的适应性。以往我们薪酬体系注重年资，而非绩效，强调按资排辈，相同职等的薪酬，差别非常小，且晋升的难度大。为了解决这些问题，我们建立了宽幅的薪酬体系。宽幅薪酬体系强调以胜任力为基础，体现绩效差异，随能力和绩效不同处在不同的薪酬宽幅内，级别内的幅度(级距)非常大，每个薪酬等级的最高值与最低值之间的区间变动比率要达到50%以上。与以往薪酬体系的不同在于，员工在公司内成长是以职位晋升为主。
三是优化薪酬管理制度。增加调薪机制、定薪定级等内容。以往的调薪基本是通过普调的方式进



行，新的薪酬制度对加薪的依据和标准都有详细的界定。比如根据员工综合绩效，处于薪酬区间不同位置的员工根据其绩效表现获得不同的绩效调薪幅度。

J 新的薪酬体系，打破了以往只能做管理才有发展前途的晋升局限，更加公开透明、公平公正，这是大家非常期待的事情。那么，怎么样才算得上是合格的人才，具体的标准是什么？任职资格体系的建立，主要是解决哪些问题？

W 以往定职等比较模糊，没有清晰的标准，现在的任职资格体系，主要解决什么样的能力能做什么岗位的问题，也就是你做什么岗位就要具备什么样的能力、素质以及绩效，有了清晰的标准，科学的依据。比如说，对于专业通道而言，最开始是P1级，那么P1级的标准是什么？与P2级的标准是不一样的，清晰地告诉员工，对应什么标准就有什么样的要求，对应什么要求就拿什么样的薪酬。这对于人才的引进和管理是非常方便的。

还有一个好处就是，可以清晰地告诉员工，要往上晋升应该具备什么样的能力。以前仅有职等的划分，分别为A、B、C、D、E、F职等，如果要从C职（主管或专员）晋升到D职（经理），能力要提高很多才能达到。而现在就不同，比如我做不了经理，可以做主管或高级主管，这还是能够达到的。现在是P1，要想做到P2，应该具备什么样的能力，还有哪些地方能力不够，需要学习和提升的地方有哪些？这样也使得培训需求一目了然，针对性更强，个人的发展生涯更清晰。

J 任职资格体系解决了人才选拔和培养的标准问题，仅仅有标准是不够的，人才的管理也至关重要，此次咨询项目的第二阶段，人才管理和文化落地将会从哪些方面着手，主要解决哪些问题？

W 任职资格体系建立后，接下来的一步就是人才梯队建设体系的搭建，从上到下包括大学生、专业技术、中高层管理等，建立人才梯队，使各级人才上有空间（晋升），下有后备，形成内部人才供给机制，可持续供给。第三步就是设计中高层的培养方案、课程体系和行动计划方案，针对性加速培训，解决人才系统培养的问题。第四步就是建立干部管理制度，使得人才管理工作形成闭环，有章可循。

当然人才管理还需要融入文化的要求，文化也通过人才管理体现价值和落地。企业文化落地是一个长期的系统性的工程，必须按照系统化、科学化、实用化的要求进行运行，将企业的核心理念渗透到广大员工的灵魂当中，把企业文化建设融入到企业经营管理，落实在具体的管理制度中，“固化于制”，用制度、机制来反映文化理念，使员工既有价值观的导向，又有制度化的规范。使制度文化的刚性约束和观念文化的柔性疏导相辅相成，确保企业文化的贯彻变得流畅而坚实。

J 人才是企业可持续发展的关键，公司通过引进及优化长效激励机制、薪酬体系，构建任职资格体系，建立人才管理体系，打通员工的职业发展通道，吸引、保留高素质、绩优人才，支撑公司管理变革，奠定公司长远发展的基础，共创光明事业。从吴总的话语中，更多感受到的是公司对人才的重视，相信通过一系列的改革，只要我们所有欧帝尔人时刻保持创业者的心态，与公司并肩前行，努力拼搏，定会梦想成真，一路辉煌！感谢吴总！



龙虎榜 谁与争锋？

记欧帝尔2016员工技能大赛

本刊编辑部

员工技能比赛是培养、发现和选拔人才的平台，是员工队伍技能水平的全面检阅，是员工技能展示的舞台。8月12日，欧帝尔第八届技能比赛正式拉开帷幕，比赛历时近两个月，26个项目参赛，累计参赛568人，最终135人斩获大奖，涌现出了一批优秀的技能人才，成功登上了“龙虎榜”，他们立足本职、爱岗敬业、勇于挑战、善于开拓，成为欧帝尔人的榜样！

本次报道将分别从亮点呈现、聚焦冠军、赛后反思、主办感言四个方面一一呈现，详情请看：

亮点呈现

项目名称：配件包装（团队赛）

获奖人员：灯具车间B拉

项目介绍：比赛产品为36W环形光源，6个团队同时比拼生产效率与品质，主要检测拉长对生产线的平衡管理与人员调配能力。

项目点评：生产线的生产效率高与低直接影响到生产成本的高低，提高生产线的效率是降低生产成本的有效手段。从本次比拼中更直接的体现了拉长的优缺点，让他们更直接的看到优秀拉线中的优点，找到自身的缺点并纠正。

项目名称：灯板焊线

获奖人员：欧先城（冠军）、严心兰（亚军）、莫顺敏和吴青容（季军）

项目介绍：比赛产品为3W金属球泡、3W天花灯、北美吸顶灯，各车间参赛者使用烙铁、锡线、夹具等完成89个产品（三类产品）的焊线操作。参赛者需掌握焊锡手法，焊点间平均距离仅有5mm左右，如烙铁使用时垂直角度控制不当，容易烫伤灯珠，导致不良；操作节拍太快时，则导致烙铁在焊点上停留时间过短，锡与线没有完全融合，容易出现冷焊，其中北美产品需符合ROHS要求，焊接温度与常规产品不一样，调节好烙铁温度至关重要。

项目点评：现在车间产品经常会有调其它车间，不仅要具备本车间熟悉类产品操作要求，还得了解和学习新产品；员工应加强对烙铁的日常使用保养，未使用时牢记加锡，保养锡尖，形成保护膜，延长烙铁使用寿命。

**项目名称：首件检验**

获奖人员：郑燕（冠军）、陈青（亚军）

项目介绍：比赛产品为30W条形光源、3W明月筒灯、3W金属球泡，参赛者要一一核对清单，查看元器件是否用错、漏件、极性反、压件，板面是否有连锡、虚焊、假焊等问题。其难点在于IPQC对于其他车间生产的产品基本没接触过，非常考验参赛者的专业技能、细心度、心态等。

项目点评：此次比赛灯具IPQC郑燕脱颖而出，源于其平时经常面对不同种类产品频繁变换而练就了一身扎实的检验技能，才能在比赛中获得优异成绩。在今后的工作中，我们将持续进行轮岗学习，不断提升员工检验技能。

项目名称：100米灭火器灭火

获奖人员：王喜庆（冠军）、李强（亚军）、陈寿（季军）

项目介绍：项目器材为4公斤ABC干粉灭火器1支，燃烧着的火盆一个，主要考察参赛者对灭火器使用技巧的掌握程度。关键点在于迅速拔掉灭火器保险插销；行进过程中对灭火器上下摇晃，以确保灭火器中的干粉和空气充分地融合；即将到达着火点时，合理的减速；身体停下后迅速握住灭火器的喷头，对准火苗根部后按下压柄喷射干粉。

项目点评：此项目由于实用性较强，在平时的安保培训中常有涉及，但火灾初期往往是救火的最佳时间，如何在更短的时间完成这个项目，正是比赛中需要思考的地方。

项目名称：物料备货（包括货物点数、帐务管理及备货项目）

获奖人员：房志强（冠军）、黄永兰（亚军）、徐雄宁和庞业（季军）

比赛产品：比赛产品为电子元件、成品(电工类)、五金件等，参赛者按备货单品种、数量进行备货，每人需要备货5款（非整数，整包+尾数）。必须按流程进行操作：加减卡——备货(含点收货物)，减卡时要填写完整存卡信息。此项目由点收货物、帐务管理(加减卡)及备货三个小项组成。主要检验仓库人员的实际操作能力，发货一个流操作时效性。要求参赛人员细心，心算能力强，备货时要看清备货需求避免出现错备，需要对不熟悉的产品进行前期观察和学习，在实操中不断去总结和不断改进操作方法。

项目点评：该项目对员工提出了更高的要求，不仅要熟悉产品，还要有较强的心算能力，及良好的工作思路，提高备货效率。

赛后思考**生产赛区优秀组织者 刘祥富**

今年是第八届技能比赛，比赛计划发出后，大家的兴趣似乎不高。作为组织者，我们开始调整策略。首先，调整规则，局部宣导，重点突出。如品质得分变扣分，依据不良率来考核比赛人员。让参赛人员明白，做一个不良品比完成一个良品的代价更大。其次是挖掘需求，修订标准。在团体赛中，节能灯车间的D拉包揽了插件、组装、包装三项团体冠军。拉组长都觉得比赛标准中节能灯的偏低一点，金属球泡的标准较难赶超。经与车间内部协商并达成一致，将节能灯的标准改用去年比赛数据做标准。最终节能灯D拉比其它拉高出5%的效率获得冠军，经过此次比赛后，也将节能灯的标准统一做了修改。此举一出，参赛者的士气很快被点燃了。再者，赛前沟通，提前练兵。团体比赛中，拉组长个人排兵布阵的能力与生产效率极其重要。比赛中IE科提前将比赛项目与规则发给各车间主管，让他们未雨绸缪，提前开始“比赛模式”，从而促进了拉组长去思考，从人、机、料、法中如何排布拉线。

行政赛区优秀组织者 王永亮

接到技能竞赛的通知后，我们进行了较多的准备工作，想要把这个比赛搞得更好，更贴合我们的工作和生活，并对今后的工作有一定的指导意义，就必须不断地推陈出新。行政赛区主要是安保项目的比赛，往年项目中主要是50米麻袋灭火、100米灭火器灭火和两人组合水带灭火，这三个项目关系到公司的消防安全，必不可少。除此之外，以前也增加仰卧起坐和俯卧撑等体能方面的项目，但实际效果并不理想。今年，我们想到网上经常报道的火灾和经济损失等。那么如果发生了火灾，在保障自身安全的前提下如何负重带走贵重物品？这也是需要一定的技巧。由此，我们想到了技能比赛的一个新项目——80米负重抢险。后续，在实际演练中，我们又往里面加入了更多的元素，例如负重的物品如何设计会更加符合实际需求，规则要如何定才会更加清晰明了，不断修改和尝试，最终比赛达到较好的效果。



主办感言



改革树新风
能手多锦秀

人力行政部 冯小卡

2016年是技能比赛改革的一年，首次由培训组担纲，组织本届技能比赛，并做出了如下改变。

首先，技能比赛的目的很明确，强技能，树榜样，求高效。所谓强技能是通过技能比赛，强化学习，以赛带练，提高技能。树榜样就是建立龙虎榜，通过技能大比拼，让优秀的技能选手成为榜样，以激励更多的人成为技能能手，正所谓星星之火可以燎原；求高效主要体现在团队比拼上，一是考验拉长的带兵能力，正所谓兵熊熊一个，将熊熊一窝；二是考验团队合作能力。

其次，做好技能比赛宣传造势工作。好的开端是成功的一半，做好技能比赛宣传工作非常重要，一是通过技能比赛横幅“岗位练兵强素质，技能比武显身”、“技能大赛显身手，赛场练兵大比武”造势。二是召开技能比赛动员会，此次技能比赛与往年不一样，这次技能比赛动员会直达赛区，全员参与大会，深度动员，有点“磨刀霍霍”的意思。

再者，从要求、标准、评分各方面精心设计比赛项目，反复推敲，做到公正、严明。这些方面做了以下改变，比如引入了标准用时，即达到标准用时方可列为奖励名次人数，这对IE设定的标准要求

很高，并且会对IE标准造成冲击，尤其是对跨车间的同工种人员，如打螺丝，搞不好没有一个人能达标，也保不准全部远高于标准达标，两种情况无论出现哪一种，IE都将无法接受，所以都必须对标准精心测算。

当然，以上的改变让今年的技能比赛充满了悬念与激情，但也暴露出不少问题。作为一线员工一年一度的技能大比拼，赛区的中高层管理对员工关心不够，如果有领导在场，相信员工的积极性肯定更高，比赛成绩定有更广阔的提升空间。此外，基层管理的能力建设有待加强，部分拉长在指挥作战时，应对突发事情时没有快速应对问题的方法，导致结果差强人意。数据观念不强，一旦发现变化时，过去的无法提取，又或者数据更新过慢，昨天的太阳，晒不干今天的衣服。

以上种种，为以后的技能比赛提供了数据，也为后续技能比赛奠定了基调。展望未来，我们将通过整合发掘各部门典型工作技能，扩展技能比赛赛区，如计算机操作技能比赛等，理论与实操相结合，进行综合评比，有效的树立标杆，勇于“比、学、赶、帮、超”，形成良好学习氛围。



本刊编辑部整理

1620年，著名的“五月花号”满载不堪忍受英国国内宗教迫害的清教徒到达美洲，时值冬季，饥寒交迫，善良的印第安人雪中送炭，还特地派人教他们狩猎、捕鱼、种植，最终这些清教徒终于活了下来。在欢庆丰收的日子，按照宗教传统习俗，移民规定了感谢上帝的日子，并决定为感谢印第安人的真诚帮助，邀请他们一同庆祝节日，虔诚地向上帝表达谢意，然后点起篝火举行盛大宴会，将猎获的火鸡制成美味佳肴盛情款待印第安人。其中许多庆祝方式流传了300多年，一直保留到今天。除了美国、加拿大，世界上还有埃及、希腊等国家也有自己独特的感恩节，也有学者倡议设立“中华感恩节”，以弘扬传统文化。

实际上，自古以来，中华民族就乐于助人、知恩图报，“受人滴水之恩，当以涌泉相报”一度传为名句。为弘扬感恩文化，公司策划了一系列的感恩月主题活动：感恩节当天为员工精心准备“神秘礼物”，微信征集“2016年最佳感恩感言”，征集感恩文章，寻找“最美欧帝尔人”，在这个忙碌且寒冷的冬季，欧帝尔的这股暖风吹遍了公司的每一个角落。

截止目前，感恩节期间的活动已经全部结束，后续感恩文章征集和寻找“最美欧帝尔人”活动还在火热进行中，欢迎更多的人参与进来。以下是本刊精选的部分感恩感言和感恩文章，一一呈上，以飨大家。

感恩感言



品得菜根香，方懂人间情。醉过方知酒香，爱过知情深。用过欧帝尔方知品质，经营过才了解利润。2016即将逝去，2017已经听到奔来脚步声。为了明天不再黑暗，为了今后永远春天，加油欧帝尔！做个幸福欧帝尔人！

@京杭

广东终于有了一丝寒意，但车间依然热火朝天。公司势头很好，有赖一线员工辛勤付出。感恩日，为了送上一份心意，办公室几个同事跑了好多家店，忙活了大半天，凑足了七百多份礼物。感恩我的团队，让这份感恩成真！

@湘夫

感恩基层同事们，你们多日的劳累，我们唯有道一声辛苦，送一份心意！

感恩有你们的一直陪伴，在欧帝尔我一个人成长不叫成功，一个团队的成长才是成功，有你们一起度过才是真正的幸福！感恩有你们，六年欧帝尔生活，你们的陪伴，是我最大的幸福！爱你们！

@小霞九月菊花之花期过

感恩节都不忘给最基层的员工加福利，你还在怀疑欧帝尔的人性化管理吗？不来才是你的损失！！最美欧帝尔！付出总是有回报的！

@帅哥

感谢父母，给我生命（生身父母和公公婆婆，所有付出只为我能更幸福）！感谢公司，给我平台（老板的投入不仅仅是为了自己赚钱）！感谢上司，给我教诲（犯错或迷茫时，把我从偏离的轨道拉回来）！感谢同事，给我配合（团队的力量不容小觑）！感谢自己，从未放弃（以积极乐观的心态面对一切）！

@桃李天下

做人不但要有孝心、爱心、事业心，更要有一颗感恩的心。我们感恩父母，他们养育了我们；我们感恩老师，他们教育了我们；我们感恩朋友，他们在困难时帮助了我们；我们感恩领导，他们培养了我们；我们感恩公司，给了我们施展才能的平台，给了我们稳定的经济收入，使我们的生活有了保障。

@阿双

打工数十年，回首曾经，真的只是打工！以为人生也就只能如此！未然，来到欧帝尔快两年，说是我人生的转折一点不夸张！让我收获太多太多；公司的文化艺术，给疲惫的工作增添一份色彩；公司福利让我圆了梦寐以求的大学梦；同事间的相互关心让我感觉到家人的温暖；领导的悉心教导和栽培成就了今天的我！由衷地感谢这里带给我生命中最珍贵的一切！！言语已无法表达出我心中的感激，我将用实际行动来回报你们！！

@阿燕

@Ai明雪

感恩父母养育，
感恩8年前与小器鬼相遇，
感恩我有你们，
感恩这一路的陪伴，
感谢所有的遇见！
感恩所有牵挂我的人！

别让感恩节只在今天，
有你信任和陪伴的日子，
每一天都值得被感恩，
感恩有你，与爱同行。

@胡志国

@爱情是糖
@甜到悲伤

明天就是感恩节了，我想对欧帝尔所有同事和领导说：“除了我个体的强大外，还因为我属于团队。感谢欧帝尔公司给予我发展的平台，感谢所有同事对我的帮助和支持。”

@浪漫无限

感恩节，代表公司洗了四家这样的店，感觉有点小爽，特别是店员的激动眼神儿，店员说感谢我们，我说，感恩欧帝尔吧……

十年……给了我爱，给了我家人，给了我未来！

@40而立

感恩父母给予我生命，伴我成长！
感恩爱人对我的包容与陪伴！
感恩儿女在我下班拖着疲惫的身躯回到家时，
你们灿烂的笑容让我能量满满！
感恩朋友遇到的愉快和不愉快都可以和你们倾诉、谈心！

@MeiL

@bill lu

雨伞说：你不为别人挡风遮雨，谁会把你举在头上。
雨鞋说：人家把全部的重量托付给了我，我还计较什么泥里水里的。
学会感恩，学会付出，学会包容，学会担当，全世界都会为你让路！

《缘起小器鬼，感恩身边人》

感恩小器鬼，感恩七年来一直对我的培育；感恩浙江的兄弟们，你们让我最早体验了这个大家庭的温暖；感恩我在浙江的两位领导，你们教会了我快速成长；感恩我现在的领导，您给予了我太多的关怀和支持，让我更懂得了做好自己的格局；感恩我深圳分公司所有的兄弟们，三年多来我们一起坚持走在追梦的路上，不论艰辛，不离不弃；感恩我的妻子家人、客户朋友，感恩你们的理解与支持，鼓励和帮助；感恩节，感恩有你们相伴！

@为梦而生

温情一家人

质量管理部 刘春桃

一切来得太突然，来不及一点点防备。周三的早会，小钰来得有点晚，气喘吁吁的样子，有点乌紫的嘴唇让我有些担心。我接着给大家讲解产品标准。小钰示意想去洗手间，没过多久，就听到清洁阿姨说：“有人晕倒了！”我的心猛地一缩，泥鳅队的伙伴们拔腿就往洗手间冲去。

小钰倒在洗手间门外，冰冷的水泥地，头抵住墙，已经失去了知觉。彭彬杰挺身而出，顾不得男女授受不亲，把她抱起来。伙伴们七手八脚地把小钰从洗手间门口移到办公区，我一时之间竟然不知该如何应对这种场面。刘经理在办公室听到动静，大步跑过来，说：“快，不要等了，我送她去医院，你们派人陪同。”我心里直打鼓，这突发的状况，我们都没带钱。刘经理一刻也不敢耽搁，一边快步下楼取车，一边嘱咐我：“没钱不要紧，我来垫。你快安排人把她送到楼下来！”听得我是心头一暖，幸亏有他在！

小钰虽说只有八九十斤重，可她完全不能支撑自己的身体。彭彬杰来了一个霸气的公主抱，抱着她就往楼下冲，郑燕和我紧随其后。刘经理毕竟是见过大风浪的，看着我们急得六神无主，还安慰我们：“应该没什么大碍，估计造成晕倒的原因有两点：一是早上没吃早餐，二是赶时间跑得太急了。现在我们是去社区医院还是去镇人民医院？”……话音一落，车子

感恩征文

一路飞驰，小钰也时而清醒，时而迷糊。郑燕一路都在呼唤小钰，以免她再次失去意识。

车子稳稳地停在急诊室门口，彭彬杰和郑燕抬着小钰一路小跑去找医生。我则去挂号，看到医生在为小钰做检查，我们悬着的心才放下了一半。刘经理又贴心地为小钰联系了家人，一小时左右她的表哥赶来医院。部门何总监知晓了情况后打了几次电话来询问进展。第二天，何总监与刘经理专程去看望了小钰，带去了温补的水果，也带去了诚挚的问候。在领导和同事的关怀面前，小钰感受到了如家人般的温暖，一时间感动得不知该说些什么。

事情接踵而来，时隔两日，8：40左右，覃韦唯哭着对我说：“眼睛很刺痛，我要去医院……”一双手不停地揉着眼睛。车间人手很紧张，我调不出人送他去医院，可看他那样子自己骑车去太危险了，万一他开车时忍不住去揉眼睛……我正想交待他乘车去，刘经理正好路过，了解情况后二话不说，亲自开车将他送到医院。因工作本就繁忙，待医生给小覃做过初步检查后，经理急匆匆地回到了工作岗位。再三交待我：“等会儿你记得打个电话问问他的情况，关心一下！”那天上午我都在紧张地忙碌着，临近下班时，经理问我小覃的结果，我才记起那个该打的电话。电话那端小覃非常感动，他说：“没想到你们这么关心我，请转告经理，我的眼睛就是发炎，医生嘱咐按时滴眼药就可以了”。

感恩，不像你想象得那么遥不可及。当我的伙伴晕倒时，团队里的所有人互相帮助；当我们遇到难以解决的困难，我们的上司总是说“别怕，有我在”；当下属身体不适，我们的领导总是亲切地问候……

每一个温情瞬间，我都感恩，感恩自己在这个温暖的集体之中！

征集令

本刊长期征集各种感恩类的文章，围绕“心怀感恩 与爱同行”这一主题，讲述令自己感恩的那些来自同事支持、领导关怀、朋友关爱的感人故事，要求真情实感，思路清晰，字数在500字以上。

投稿邮箱odeer_people@126.com。

弘扬工匠精神 成就出彩人生

——欧帝尔一线员工培养体系成效初显

本刊编辑部

提到工匠精神，不少人会联想到瑞士的钟表、德国的汽车，这些产品有一个共同的特质，即是“精雕细琢，精益求精，追求完美”。欧帝尔同样也有着“匠文化”的美誉，水电卫士王松怀，浸油工顾光云，技能能手郑燕……他们都是欧帝尔的“牛”人。为培育这种“工匠精神”，打通员工晋升的通道，今年5月，公司开始了员工一线培养体系的搭建，期间经过方案制定、岗位评估、编写教材、理论培训……一段时间的摸索，一线员工培养体系最先从生产部开始试行，逐步辐射到质量管理、人力行政等部门，如今渐渐步入正轨，这期间吸引了众多的员工参与进来，反馈效果良好。

估价值 打通道

为能更好地体现岗位价值，一线员工培养体系推行前期，人力行政部培训组联合生产部IE科，从操作技能、品质影响、工作环境、劳动强度四维度对一线岗位进行了有效评估，设定相应权重。一线员工岗位等级的划分结合了职业操作工岗位等级划分原则，依据企业现状，结合实际需求，最终将生产一线50多个关键岗位分成了初级、中一级、中二级、高一级、高二级五个等级，所有岗位技能标

准从通用知识、专业知识、操作技能、态度评价及产品质量五个维度进行评价与鉴定。最终将每个岗位通过评审团打分，取平均值并进行排序，形成岗位得分排序表。然后根据岗位得分情况，划分岗位等级，通过津贴区分岗位价值。

岗位评估，有效地解决了岗位价值问题，增强了员工的工作积极性。同时设置技能和管理双通道，打通员工晋升通道，解决了员工的发展问题。

岗位等级表（部分）	
岗位名称	岗位等级
AI 插件操作	高二级
SMT贴片操作	高二级
节能灯灯管打胶	高一级
老化	高一级
SMT贴片测试员	高一级
磁材浸锡/PCB板浸锡	中二级
打包装带	中二级
铆压免焊灯头	中一级
产品装箱	中一级
安装扭簧	中一级
锁螺丝	初级
拧灯丝	初级
插件	初级

先异动 后考核

“一线员工培养体系采取的是先异动，后培训，再考核的方式进行。有上进心的技能人才，都有机会参与培训，一旦考核合格，立即颁发上岗证，享受相关的岗位津贴。”培训组冯小卡老师介绍。他说，岗位异动原因分为晋升、降级、缩编、调动（借调或平调）、离职五种类别，当职位出现空缺时，我们将逐级晋升，通过原岗位的业绩（综合评分排名），来确定优先晋级人员，再通过培训及上岗操作并申请鉴定，通过后方能享受晋升岗位的津贴，降级也一样。采用

要出彩 下功夫

“专业知识的培训，仅仅靠课堂的培训是不够，为此我们在摸索的过程中，尽可能采取多样化的培训方式”，IE科负责培训的工程师刘祥富说。传统课堂单一的培训方式早已难以满足现代快节奏、高效率的工作。此次体系的搭建，除了传统的大课堂授课的方式，也根据具体情况采取了不一样的培训方式。利用视频教学，是其中一个方面。“前期的培训，人数较多，多是大课的方式进行，后期人数较少，多是开小灶的方式，且内容固定，于是我们想到了视频教学。”刘工说，现在的员工多是90后，喜欢电子产品，尤其是手机。我们就想到了把现场的操作拍成视频，搬到手机上，让他们边看边学。

“推行初期，人才资源池并不是

能上能下的通道管理，通过人员编制控制岗位人数，不在其岗，不拿其岗位津贴，通过等级异动条件设置，科学的管理员工异动，让有能力的人真正得到晋升。每年的5－8月份，通过人员盘点，有效地进行人才梯队建设，通过大规模的理论与实践培训，建立岗位继任资源池，让员工异动更顺畅。

通过体系流程的控制，让员工晋升有章可循，并能通过培训及技能鉴定，拿到上岗证，获得相应的岗位津贴。以技能水平的高低来执行，减少了很多的人为因素。

太丰富，我们想到了生产线开一条培训拉（10人左右）”，培训组冯老师介绍。在培训实操时，可以完成公司小订单生产，以产带练，让培训拉能够完成生产一线技能工的培养、鉴定、上岗，为产线不断培训及输送技能人才，让培训拉成为培养技能型人才、甚至基层管理人才的摇篮。

大刀阔斧的改革，加上一系列的改变，在一线员工培养体系推行初期，取得了一系列的成效。一批批的“工匠”逐渐浮现，成为大家学习的榜样。当然，一线员工培养体系的真正落地和执行，还有赖参与者的坚持。“三百六十行，行行出状元”，期待更多的“匠人”出现。也许下一个，你就是欧帝尔的“牛”人。

川商崛起

本刊记者 孙亚夫

岁冬，入川。
2016年即将过去，从小器鬼四川市场的变化，我们又能嗅到什么有关欧帝尔的发展及行业的变化呢？就小器鬼照明而言，放眼全国，四川市场并不耀眼，四川的客户并不突出。但四川市场近年来的变化却是有目共睹，也是小器鬼近几年苦练内功、励精图治的典范之作！这样说是 有依据的。
近年来，四川分公司经理换了、区域经理换了、客户该换的也换了。这不是简单的说换就换，这是一个市场的彻底整治、凤凰涅槃，这是一个市场经历了死与生，历经坎坷、走向重生的探险之路！
三年前，四川市场不温不火，平淡得让人可以一望即底。而这三年，正是照明行业转型升级、发展突变的几年。市场的波澜不惊终究被行业的巨变所搅动，推而向前！
三年后，四川市场迎来了新面孔，带来了新变化，展现出新风貌！





敢想敢为有作为



亚兴机电老板周学东近照



德阳周学东 勤勉好学敢想敢做

勤勉好学有冲劲

德阳接壤成都，地处成都平原东北部，是成渝经济区重要区域中心城市和成都经济区重要增长极。因其地理位置的重要性，德阳自古为商家必争之地。然而，因为过去的种种，小器鬼在德阳并没有取得任何光辉的成绩。今天，要说小器鬼照明在德阳照明市场能取得一席之地，离不开一个人物，他就是德阳亚兴机电物资有限公司的周学东老板。

周学东，80后，正是踌躇满志，梦想着打拼一番新天地的年龄。

到德阳时适逢周总的公司搬家，原本业务就忙，加上新的办公室、仓库装修及搬家事宜，让周总忙得团团转。我见到忙碌中的周总，并非想象中的疲惫不堪，而是如往常般神采飞扬。心里不禁为小器鬼新一代年轻客户的风采叫好！

走进亚兴机电物资有限公司偌大的仓库后，映入眼帘的除了满满的货架外，便是周总办公室坐位前方的一块广告牌，上书“成功=目标+行动+反思”的警示语。我想，这应该是周总的座右铭，也是周总对公司员工的要求吧。据悉，周总文化程度并不高，自小就出来谋生闯世界，生活在休闲之都成都边上的城市里，周总并没有放松自己，而是在为自己的目标而拼尽全力，殊为可贵。当然，为了自己的目标而采取行动，付诸努力，是贴在当今很多奋斗者身上的标签。但奋斗之后知道反思，行动之后知道修正调整的便是人中之龙了！

亚兴机电物资有限公司主要经营电线电缆、照明电器、智能厨卫等。尽管经营产品很多，但

就照明产品而言，仅小器鬼一个品牌。可见，周总对小器鬼LED照明是充满了信心也寄予厚望。除了其他业务外，周总针对照明业务，组建了一个业务团队，专门负责小器鬼市场的拓展工作。专车、专人、专业务，这是小器鬼在四川市场的又一个试点。

德阳市人口较多，市场容量较大，看上去机会很多，但市场环境并不太好。因邻近成都，其中一大块区域很容易被成都商家辐射，容量相对缩小，市场压力不小。为了开拓市场，争夺份额，周总除了打出小器鬼的品牌优势、产品质量优势的招牌外，还在努力打出服务优势的招牌。这其中，首先是配送优势。作为物流配送中心，配送是周总公司的传统优势之一，也是周总能迅速开发许多小器鬼新兴网点的有利武器。另外，售后服务，也是周总看重并努力的方向。周总认为，不管什么品牌、什么产品，都不可避免会出现质量问题，不同的是，作为品牌产品出现质量问题的机率要小，另外，更为重要的是，出现质量问题后，重视用户的诉求，及时跟进并帮用户切实解决问题，这才是一个品牌应有的态度。在交谈过程中，周总强调售后是用户非常关注的问题，但被很多品牌及商家所忽略，周总非常看好提供售后安装服务的市场，甚至有专门提供照明产品（不单是小器鬼照明）售后安装服务的想法，在此，姑且不说他的想法能否实现，单就他对售后服务的重视，我们就该给他点个赞！

跟随周总来到他正在装修翻新的新的仓库及办公场所，感受到的是他的商业头脑与经营理念。这是一处临街的房子，对面是德阳有名的企业特变公司。相比之前单纯的仓库而言，新的场所，多了产品专区，承担着向客户及消费者展示产品形象的功能。这样的规划，就不单单是做批发配送这么简单了，还代表着将开拓专卖区的理念与构想了。

周总的这一构想，萌生于一次成功的订货会。

今年3月份，周总在小器鬼团队的支持下成功举办了一场小器鬼订货会。当时来了许多年轻有想法的客户，通过会议及沟通，大家相互建立了联系。会后，通过对客户的了解与其他跟进工作，成功的开发了周边遂宁、仪陇、安岳、广安、双流的分销客户，一举打开了德阳市场多年的僵局。在此过程中，周总敏锐地发现，要想让下边的客户更好地了解产品，单有仓库是无法看到效果的，而建立产品专区，是向来参加订货会或者上来了解产品的客户推荐产品的极好方式。尝到订货会的甜头后，周总便萌生了建立产品专卖区的想法了。

除了建立产品专卖区，加盟小器鬼才一年有余的周总还有其他以前四川客户想都不曾想过的做法。比如，在了解到德阳市场的特点后，周总认为在德阳市区及乡镇建立小器鬼照明专区店将是顺势所趋。为此，周总付出行动，凡客户有做专区的，他都免费提供展板，并在吊顶上有政策上的优惠。为了扩大小器鬼在当地的知名度，周总还大力投放店招和公交车广告。凡此种种，都是周总为做好小器鬼甘心付出的投入。

勤勉好学，敢想敢做！我们祝福年轻的周学东老板，也祝福小器鬼德阳市场有一个崭新的开始！



周总（左）与四川分公司经理戚彦生（右）沟通



新搬迁的门店



广元吴登富 严谨细致儒雅斗士



德瑞电器吴总近照

如同四川其他地市，广元市场也是小器鬼近年来拓展市场，寻求突破的典范。

从德州去广元，四个多小时的火车颠簸。所幸沿途山水旖旎、风景如画，让我对此次广元之行充满了期待！

到达目的地已晚，但吴登富老板仍在店里等候。握手寒暄之余，我打量着吴老板，约摸四十来岁、中等身材、衣着朴素而整洁，浑身上下透着一股书卷气。平静温雅得如同你身边的一位老友，而非叱咤商海的一名斗士。

夜幕徐徐展开，近处嘉陵江在灯光的照射下变得格外明艳。雄伟的大江，在灯光的辉映下显得温婉动人！灯成了江的点缀，成了夜的主角。此刻，作为一个照明人，我自豪！

沿着嘉陵江我们一群人缓缓而行，在灯光照射下，说着关于灯的故事。

结缘：偶然中的必然

广元吴总与小器鬼的牵手，偶然中充满必然。

说偶然，是因为在众多商家与众多品牌之中，小器鬼与吴总的相遇充满着偶然。说必然，是因为小器鬼的品牌形象和产品质量与吴总的品牌理念及对质量的追求完全吻合使二者的相遇成为必然！

广元吴总，原公牛的经销商，名下德瑞电器公司主营制冷与照明两大业务。两块业务，两套班子，两路人马，分开运作。尽管两块业务看起来不太相关，渠道也无多少重叠。但吴总经营起照明来可谓轻车熟路。究其原因，原来，吴总从事电器行业有近二十年的从业经验。刚出来时，吴总委身在别人的店里打工，负责卖货。从那时起，吴总就开始留意电器行业的经营特点、市场规律、客户需求，并认识到很多做生意的老板，只注重眼前的利益，并不注重客户的诉求、产品的质量及长远的发展，导致生意做不大也不长久。后来，为了全面吃透电器行业，吴总去自学电器维修，从技术上了解、钻研电器行业。从事技术工作后，由于长期跟问题产品打交道，与售后及用户打交道，使他切身感受到产品品质对用户的重要性，对一个品牌的重要性。电器维修干了几年后，吴总觉得时机成熟，便自立门户，开始了制冷电器的创业生涯。吴总的创业之路，便是品牌经营之路。先撇开制冷产品不说，单讲电器业务，吴总曾代理过公牛产品。跟品牌的长期合作让吴总的思路开阔，理念超前。吴总自身的经历及特点切合小器鬼选择代理商的标准。2014年，在四川市场破旧立新、谋求改变的新形势下，广元吴总的出现，让小器鬼四川团队眼前一亮。这一年，小器鬼与广元吴总的合作是小器鬼破旧立新，将高品质LED照明点亮川蜀大地的星星之火，成了2014年四川市场为数不多的亮点之一。

理念对路合作长久

15年，是小器鬼四川市场发生蜕变的前夕，形势的严峻让很多小器鬼人忧心忡忡。这一年，一些老客户担心害怕、不敢投入。而以广元吴总为代表的新客户坚定自己的选择，开始加大投入。之前在四川市场，普遍认为以专人专车来推广一个品牌被认为是不可能的事。但广元吴总率先做出了改变，以专人专车来做小器鬼业务。不仅如此，吴总还在持续加大投入。近期，吴总的德瑞电器，又有新人加入小器鬼照明业务，将从市区与农村同时着手，推进小器鬼业务，将小器鬼的网点较快地扩展到广元城乡的每一个角落。

如果说专注且持续投入是基于吴总对小器鬼的认可及经营的信心。那么，能不能把业务做好，则考验着吴总的经营才能。

对于吴总的经营才能，小器鬼团队是深

信不疑的。相比原来许多老客户，吴总的经营理念是超前的，认识到厂家、商家及用户三赢的重要性，认为做生意不单单是卖东西那么简单，而是要建立长期合作伙伴关系。吴总对电器行业很了解，且注重产品质量及售后服务，认为做品牌就是要提供高质量的产品及服务。

访谈过程中，吴总不断地与负责小器鬼业务的店员灌输营销理念，诸如如何开网点、跑市场，如何从客户的角度想问题，如何提升开网点的工作效率，如何维护老客户，甚至，行车安全知识，等等。事无巨细，无不手把手地教导。正所谓，知无不言，言无不尽！

尽管小器鬼业务在广元市场才刚刚起步，但我们有理由相信，凭着吴总对小器鬼的专注及与小器鬼团队的共同努力，只要我们“理念对路，合作一定会长长久久！”



德瑞电器门店

戚彦生

挑战 蜕变 成长 ——记小器鬼四川分公司经理

本刊记者 孙亚夫



见戚彦生次数不多，交往也不多。为了写戚彦生，我特意把营销人员的花名册翻出来查了查，这一查不打紧，一查把我给怔住了，入职将近十年的驻外营销人员竟然有二十二人之多。十年是什么，大半的青春，一长段的职业生涯，小器鬼二次创业的征程！

戚彦生，便是入职小器鬼十年人员之一。

这十年，戚彦生入职河南分公司，任职区域经理，三年多后，竞聘成为重庆分公司经理，又三年后，主动请缨并调任四川分公司经理。经历了河南市场的耕耘，重庆市场的调整，四川市场的重生。十年来，戚彦生从北到南，纵横驰骋；十年来，他开疆辟土、身经百战；十年来，他打磨、淬炼，从士兵成长为将军！

我们姑且不说他在河南、重庆时期的历史，单单聊聊他在四川时期的岁月。这是一段小器鬼产品转型、客户升级的痛苦时期，是小器鬼成长历史上不可抹去的岁月！

2013年，适逢LED产品开始规模性进入市场，各照明厂家纷纷逐利的年代，照明行业产品转型、市场格局开始被打破。在行业突变、形势不明的情况下，各商家对纷涌而至的LED产品分辨无方、唯利是图。

小器鬼四川市场面临严峻的困难——客户积极性不高、团队士气不振、新品推广力度不大。尽管这是全国各

区域市场都面临的一些基本问题，但四川尤为突出！

四川市场的重整、改变迫在眉睫！

此刻，身处四川近邻的重庆分公司经理戚彦生挺身而出，主动请缨调任四川分公司，迎接这一挑战！

敢于亮剑

将要来时满腔热血，等到来了，则发现市场真的很残酷。初入四川，戚彦生做的第一件事是人员盘点、市场调研。没多久，市场的残酷就摆在他的眼前——客户：抱怨、抵触，无暇顾及新品推广与渠道建设；团队：消极、被动，得过且过，甚至有策反情绪；市场——萎靡、观望情绪严重。

变，必须是彻底地改变！这是四川分公司、豫川渝大区，乃至公司营销总部的一致意见！

作为分公司经理，就是统率一方的将士，不仅要敢做敢当，还要敢于亮剑！向不利的环境亮剑，向竞品亮剑，向不配合的客户亮剑、向无效的员工亮剑！当然，亮剑之后的困难与痛苦是可想而知的。用戚彦生的话说是“脱了一层皮”。为了摸清市场，戚彦生深入市场，勘察实情，一年的时间，基本把四川的主要区域跑遍了。为了更换员工、引进新鲜血液，他遭到原有员工的挤兑。为了打造团队，融入氛围，他在一次与同事聚餐时遭到原离职员工有预谋的灌酒。为了盘活市场，更换客户，他多少次遭到无端的威胁。……

这便是亮剑之后的交锋！

要想胜利，只有咬牙挺住。

然而，努力后，并不一定能马上看到成绩。

这对以业绩说话的销售团队来说是面临的更大的痛苦。

14、15年，四川分公司销量下滑，业绩垫底。团队士气跌到谷底。市场惨淡、客户离心、团队孱弱，收入减少，所有的利空齐齐袭来，过往的困苦、屈辱一并浮现，给戚彦生沉重打击，曾经一度对自己失去了信心，险些就此放弃。

此刻，公司营销领导给他鼓励，作了他坚强后盾。让他从萎靡中振作起来，沿着既定的目标继续奋进。

开花自有结果时。四川市场前几年的努力，终于在2016年看到了成效。广元市场的雄起，德阳市场一次订货会点爆周边沉静的市场，南充市场的异军突起……小器鬼新一代代理商次第爆发，新的格局正在形成！

团队方面，旧成员依次被淘汰，90后新生军已形成，团队氛围一扫颓势，士气高昂，聚力已成！

业绩方面：2016年1-11月份四川市场已超额完成2016年全年任务量，完成率全国排名第7，较2015年同期增长62.48%。

这是一份来之不易的、令人满意的成绩！

韬略在胸

历市场风雨，令戚彦生变得日趋成熟，且韬略在胸。去拜访客户，戚彦生善于观察，对客户性格特点、经营情况了然于胸。他可能话不多，但话出必击中要害。他对行业的分析、营销的剖析，都能给客户带来耳目一新的感觉。他的指导也给客户带来切实的帮助。

对于公司的资源，戚彦生懂得灵活运用。针对四川市场的特点，为了激活客户的潜力，他一改四川市场以往资源及优惠政策一刀切的作法，根据客户订货量的多少分配不同的资源及给予力度不一的优惠，以刺激客户，提升客户下单的积极性，并在资源及优惠政策上给对公司认可、忠诚且潜力大的客户以倾斜，以更好地培育客户，并形成良好的政策导向，赢得了客户的支持。

几年的风雨洗礼，让四川市场由死向生，并焕发生机。

几年的风雨洗礼，让戚彦生由血气方刚走向成熟大气。

人与市场交相融合！用四川分公司其中的一个成员凌荣的话便是“存在感，幸福感”！

在此祝福四川分公司，祝福戚彦生，祝福分公司的各位兄弟，愿你们在欧帝尔公司的存在感、幸福感长长久久！





郑燕 青春如花 美丽绽放

本刊记者 陈秀丽 通讯员 刘春桃 ——记技能比赛双项冠军得主

她勤学好思，美丽如花，从默默无闻成为一举成名的“技能能手”；
她主动热心，古灵精怪，从单打独斗成为备受关注的“团队队长”；
她善于专研，其乐无涯，从门外汉成为一名合格的“质量卫士”；
她就是本届技能大赛荣获“首件检验”、“仪器操作”两项比赛的冠军——郑燕！

去年2月，一个偶然的的机会，她与同伴一起进了欧帝尔，当时的岗位是质量管理部一名普通的QC，主要负责三楼灯具车间的产线质量检验。而在上家公司梁燕是一名拉长，角色的转变，多少有点不适应，没几天，同伴就吵着要走，且想拉着她一起。禁不住同伴的软硬兼施，她也动摇了。同伴索性代她去“辞工”，结果组长适时把她拉回来了。那段时间，郑燕一直心不在焉，当时所有人都不看好她。

“你准备永远让人瞧不起，你就走吧，要不

然就做出了成绩再走！”组长一句话点醒了她也，是这一句话，让她至今都感激不已。

从此以后，郑燕完全变了一个人。她一改往日的慵懒，天天来回奔波在产线，哪里需要帮到哪里，哪里不懂研究到底，哪里要人哪里有她，郑燕忙得不亦乐乎，那段时间也是她收获最大成长最快最充实最快乐最感动的时刻。

谈到本次夺冠，郑燕感慨良多：“我喜欢打破砂锅问到底”。她说，刚开始做QC的时候，也挺迷茫。组长的再次谈话，为她指明了方向：先做好



QC，然后才是IPQC，要多看多思，主动钻研。产线有淡旺季，不忙的时候，郑燕都会主动去巡线，发现问题，分析解决。有一次巡线，她发现明月天花灯，装上时亮时不亮，但是不良率很低，在标准范围内，检测也没有问题，偏差很小。振动、老化测试都没问题，平时的日积月累和勤学好思，让她觉得这不是一个小问题。后来她自己找工程师做检测，最终发现是电解不能受压，锡焊之后，导致接触不良所致。因为好学，加上平时的积累，她及时发现了问题，避免了错误的发生。

她还是一个特别爱钻研的人。刚来公司的时候，品质检测的仪器，对她而言，全是陌生的，为了尽快学会这些技能，她一头扎进去，先看作业指导书，了解检验规范，有同事操作

的时候，她就赶紧站在旁边学，摸得多了，这些机器全部成了她的“俘虏”，全部服服帖帖的。为了不断巩固提高，有新人进来的时候，她就主动利用休息时间对他们进行一对一培训。有一次，她培训的一名新人，胆子特别小，既担心弄坏仪器，又害怕触电，她就非常耐心地讲解，并亲自示范，最终新人克服了恐惧心理，学会了仪器调试。谈到“仪器操作”项目比赛，她的心得是：教会别人，也提升了自己，凡事都是熟能生巧，操作多了，自然就更熟练了。

不怕吃亏，能吃苦，是郑燕身上又一亮点。今年6月，之前的IPQC离职了，没有合适的人接替岗位，郑燕主动请缨身兼两职，既巡检又做成品检验。她还主动承担团队活动的策划工作，户外活动车辆紧张，她就带家人带来做“司机”；团队DIY厨艺大比拼，她总是冲在最前线；团队茶话会，她精心策划，跑前跑后……

“来欧帝尔，是我最正确的选择”，郑燕很是感慨，“取得这些成绩，离不开欧帝尔这个大舞台。”在这里，她美丽绽放，找到了最美的自己！





洗月媚

有你在 我放心

质量管理部 陈青

金秋十月，是一个收获的季节，公司也迎来了旺季，各路订单纷至沓来，所有人都忙得不亦乐乎，似乎时间都不够用。
她，一个平凡的女孩子，质量管理部梦之队的成员——洗月媚，却给我留下了深刻的印象。

10月8日开始，我们5楼的三个IPQC进行了岗位调整，实行分段式管理，而我则负责前工序，包括磁材组和灯管组，由于之前一直都是整条流水线的巡检管理模式，突然换了巡检模式，刚开始那几天还真是难熬，加上节能灯排产越来越多，忙得是晕头转向，不过经过一段时间的调整和适应，慢慢地可以合理的分配自己的时间了，工作开展起来也轻松了许多，当然这其中少不了她的帮助。也记不清具体是哪一天了，节能灯系列排了很多散单，插

件线的首件对完一个又一个，等我急急忙忙把首件对完，跑去磁材组确认首件的时候，已经是一个小时了，而当我看到首件盒里有四五个首件电感放在那里，当时我就傻了，心想完了，如果首件有问题就真完了，这时月媚看到我如此焦急，就对我说：“不用紧张，我已经帮你确认过首件了，包括用到的骨架磁芯和线材我都一一对过清单了，没有问题，你就再复检一遍吧！”听到她说确认过了，我紧张的心情也放松了许多，经过确认首件完



全合格，事后想想还真得谢谢月媚这个小妮子，因为之前一直都没有负责过磁材组，所以也没有怎么和她接触过，想不到这小妮子还有这么细心和负责的一面，打那时候开始我就特别留意她。

由于5楼的检验人员一直紧缺，目前磁材组测试电感工位只安排了她一个人，进入旺季以来每天节能灯的产量就有三万多到四万，这些排单的电感测试任务就落在了这个看似弱小却充满能量的小姑娘肩上，她在测试电感的时候非常认真，眼睛不但要看电感的外观，还要注意看检验仪器上显示屏的参数，只有参数和外观都没有问题的电感才可以转入下一工序。由于要长时间测试和检验电感外观和看参数，一天下来眼睛会非常疲劳，而我却没有听到她说过这些问题，一个个电感经过她的检测陆续的转入下一工序，不合格的也被她的火眼金睛挑选

了出来，没有放过一个不良品，后工序也没有出现过有不良品漏检的现象，看到她那么认真地工作，我好几次想和她说会话都不忍心打断她。一次我问她你一个人一天测试那么多的电感累不累啊？她却静静地说：累是肯定的，有哪一份工作会不累呢，只要不把它单纯地认为是一项任务，把它当成是可以体现你价值所在的事情这样就不会感到累了！多么纯粹的想法，听到她这样说，我不禁对她刮目相看。后来我一旦看到她的岗位上堆积了好几筐电感的时我都会看其他工序有没有人可以抽调出来帮忙一下，但往往大多数时候都是她一个人搞定的，得空的时候我也会去帮她测试一会，让她可以离岗休息一下，可是没测多久眼睛真得受不了，非常酸痛。真是佩服月媚可以坚持那么久，心里由衷地想对她说一句：月媚，你辛苦了，有你在我很放心！

其实像月媚这样在欧帝尔默默付出，坚守岗位，尤其在旺季到来的时候仍能兢兢业业，认真完成工作任务的员工有很多很多，因为这就是欧帝尔人的精神，召之即来，来之能战，这也是我们梦之队的精神，正如我们梦之队的口号一样，心中有梦要行动，全力以赴向前冲！我们需要多去关注这些欧帝尔最可爱的人，因为他们能带给我们很多人满满的正能量，也能带给我们很多的感动！



企业文化

“成就客户”纠偏案例

本刊记者 孙亚夫

近期，公司一款新品刚上市，订单便如雪花般飞来，由于处在销售旺季，客户需求都很紧急，尤以广东一家客户的需求最为迫切。

为按期交货，各部门卯足了劲，然而试产中却发现该产品存在质量风险。眼看交期将近，有的部门以及时交付为由催促发货，有的部门则以质量风险为由坚持在改善质量风险问题后再核准出货。

孰对，孰错？有无更好的解决办法？

单单从站在部门立场上来看，保证快速及时交付，是某些部门的职责所在，也是其追求的工作结果之一；杜绝产品质量问题，保证产品品质，在出货前严把质量关，则是相关部门的职责，也是其应该追求的工作结果。表面上看，各部门都在各司其职，都在为及时出货或严把质量关做自己应尽的努力。然而，一方要求马上出货，一方则不肯放行，各执一端，互不相让，问题终究难以解决。如此看来，各部门看似正确的努力却隐藏着诸多问题，值得各部门深思。

在此案例中，我们要找到有效的解决方法，就必须弄清楚客户的需求。即，及时收到无质量问题的产品。如果单纯的追求及时发货，产品质量无法得到保证；如果单纯追求按程序处理质量问题后再发货，及时发货即无法实现。各部门看似各

司其职，却无法客户的需求，还谈什么“以市场为导向”、“成就客户”？！

我们强调的“成就客户”指的是，我们要聚焦并快速响应的客户的需求，为客户提供高性价比的产品和服务。

如果连及时提供高品质的产品都做不到，还谈什么“成就客户”！

如果各部门心里装着“以市场为导向”，急客户所急，不会只从部门立场出发，单纯的追求发货或单纯的追求严把质量关，而会在坚持部门职责、规定及流程的基础上，认真考虑客户的需求，在追求及时发货的同时想想如何解决质量问题，在严把质量关时想想有无替代的方案，既能解决产品质量风险又能保证及时出货。如果我们心里装着客户的需求，我们不会各执一词，互不相让，而会坐下来认真商量，理解客户的需求，正视目前的问题与困难，共同寻找问题的解决之道。

我们强调的“以市场为导向”，即，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。各部门在强调部门的职责、规定及流程的同时，不要忘了：要不断提升我们解决问题的能力，以更好地服务客户，为客户（或下游）的工作提供支持与便利。



11月28日 早上7点半刚过没多久，公司后门保安室值夜班的向国祥交接班完毕，便拖着疲惫的身躯走向自己的休息室——员工宿舍，准备好好补补觉。刚走到楼梯口，就听到外面有人大声喊：“抓小偷抓小偷……”。向国祥立马打了个机灵，浑身的疲惫顿无，他从楼道口冲出来，正碰上员工宿舍值班的李强，两个人眼神一碰，立马心领神会。他们俩赶紧跑出来查看情况，果然，一个人影进入了他们的视线。一个身材高大的年轻人冲着他们奔过来了。说时迟那时快，两个人直奔上去，一看这架势，奔跑中的小偷立即缴械投降了。

第一时间，李强拨打了电话报警，接着负责抓捕的治保会人员也赶过来，把这名小偷带走了。原来，临近年底，社区这一代的治安不太好，经常有小偷出没，公司人力行政部人员便与社区治保会沟通，治保队员便在怡丰四市场进行预伏，现场发现两名扒窃人员，其中一名暴力反抗并挟持一名人质，另一名便趁机逃脱了出来，结果被我司的保安人员逮个正着，协助治保会成

临危不惧，好耶！

本刊记者 陈秀丽

功抓获两名嫌疑犯，得到了现场群众和社区治保会的一致好评，社区还向我司发出了表扬信。

“事后想着还是有些害怕，但是当时的那一瞬间，那个情况根本来不及仔细思考”李强说，“抓到嫌疑犯之后，才发现，他还带着一把刀。”据说，他在员工宿舍值班的这段时间，隔三差五就会听到员工说，手机被偷了。而且多数都是在距离宿舍不远的菜市场一带，早晨吃早餐的时候，是小偷下手的高峰期。言者无意，听者有心，作为公司的保安人员，李强时时刻刻注视着周围的一切，这一天终于等到了。抓捕中，不少员工正在宿舍楼上洗漱，他们的行为被员工看在眼里，不少员工对他们俩的行为竖起了大拇指，纷纷叫好。

作为普通的保安人员，不管是在执勤还是休息，均能在关键时刻挺身而出，李强、向国祥主动协助社区治保会抓贼，保护群众及财产安全，体现了勇于承担和见义勇为的精神，符合公司的文化导向，有较强的社会影响。关键时刻，临危不惧，好耶！

见招拆招 勇者无畏

——小器鬼照明川军崛起之路

小器鬼照明四川分公司 戚彦生

2013年，豫川渝大区四川分公司经理职位出现空缺，在公司工作了七年的我准备再次挑战自己，到更大的市场去历练自己，带着这个想法，我向公司高层领导提出了从重庆调往四川的申请，很感谢公司领导的信任，2013年8月我正式调任四川分公司经理。

入川以后，我才真正了解到当时市场的复杂性：团队方面——能力稍强的几个老员工跳槽到了同一家竞品公司；客户方面——老客户多数缺乏动力，对新品反应较慢，尤其是对LED产品推广持排斥态度，近半客户渠道建设不够积极主动且对公司抱怨很多，谈销量谈市场之前先讲困难，截留渠道费用等等。市场方面——离职去了竞品公司的员工，为了达到他们的销售目的，直接针对小器鬼渠道进行策反，造成市场上对小器鬼诋毁的流言蜚语很多，客户一度对小器鬼品牌持观望态度，给销售带来了沉重打击。

鉴于此种情况，大区领导提出了打造“三个全新”的概念：全新的团队，全新的客户，全新的市场管理方式，准备打一场攻坚战！

经过市场摸底，与现有客户的沟通和渠道的梳理，我们确定了明确的工作方向。

2014——2015年，进行客户调整、团队人员调整，由于当时没有完全认清什么样的客户才是最适合小器鬼品牌，开客户时有些盲目，结果是虽然开发出来不少新客户，但是普遍质量不高，销量没有得到质的提升。团队方面曾尝试各种方式、方法，外省人员引进、寻找有行业经验的，但是从结果看，都不是太理想。



2015年，我遭受到了职业生涯最沉重的打击：因为市场基础差及LED行业的快速切入，部分老客户仿佛都突然消失了一样，四川的小器鬼产品销量突然出现了快速下滑，我清楚在客户置换和开发速度上，节奏还是慢了，屋漏偏逢连阴雨——偏偏这时团队骨干突然得了急病，不得不住院治疗，另有两个因为家庭原因几乎同时离职；跳槽到竞品的老业务在市场上也加快了寻找小器鬼的客户的节奏，有时连新



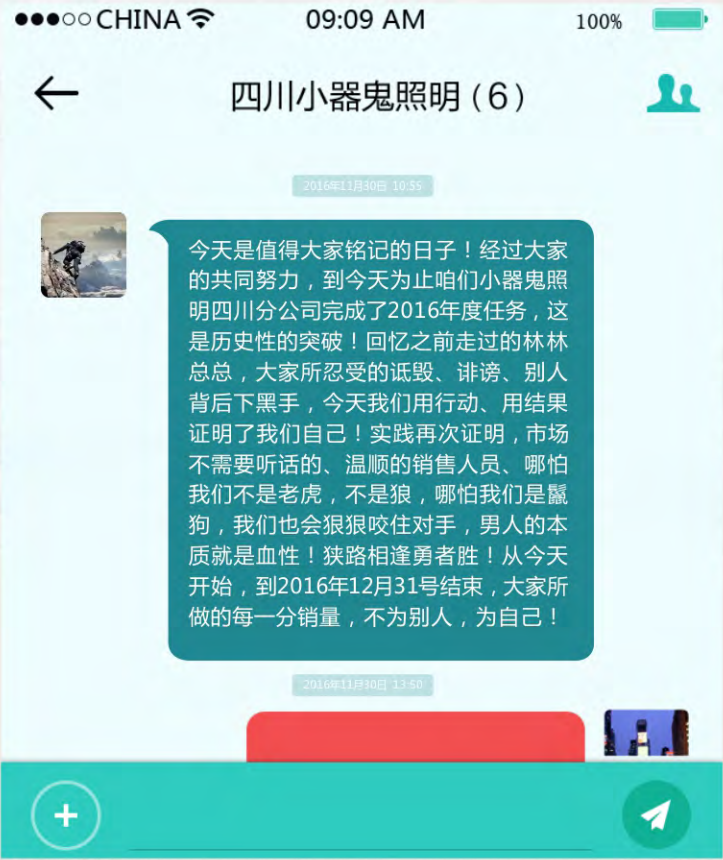
开渠道也不放过——各种不利因素扑面而来……当时的心情是无奈、困苦，一度怀疑自己的工作能力，觉得自己不适合这份工作，持续失眠——最后甚至主动向公司申请降级为区域经理。为此事，公司营销总监刘总亲自到四川，当面教导鼓励，直白告诉我现在离开就是承认失败，只要方向正确，终会有转机！大区经理贾总甚至指着我的鼻子骂：“戚彦生，你要是个男人就给我爬起来，川军兄弟们都看着你呢，就是死也要选择有血性的死法！你不坚持咋知道结果呢？小器鬼销售团队的精髓你忘了——锲而不舍的执行力！”

就这样，我又一次爬了起来。在贾总的鼓励支持下，团队再次调整人员，策略是全部本地化，并且必须是有朝气有冲劲的年轻人，就这样大家抱着决死一战的勇气，顶着屈辱杀向市场，当时大区经理贾总也委派大区工程经理郑阳平把四川作为重点协助对象，协助开发了成都和南充市场的新客户。2015年第四季度出现了转机，顺利开发出来了几个理念一致、有干劲的核心客户。

2016年正月十五前，四川全体人员奔向市场，并成功开发

出了两个经销商，随后四川像核聚变一样，一下子就爆发了：
1-6月份完成率全国排名第8，较2015年同期增长65.95%。
1-11月份完成率全国排名第7，较2015年同期增长62.48%。
1-11月份已超额完成2016年全年任务量。
团队方面，经历过战争的洗礼，才会造就优秀的士兵，因为这些兄弟都是用赤刀肉搏出来的：

凌荣：90年出生，做事敢想、敢做、敢为，能维护团队的整体利益，并且能协助上级培养新入职的兄弟；
张锦阳：91年出生，做事细心、踏实、能干，执行力强、有韧性；
刘登科、李建均、陈远洪分别是90年、92年、92年出生，都具有年轻人的朝气蓬勃，在市场敢做动作！
客户架构，80%以上的经销商是80后，有6个经销商是小器鬼的专业户（经营产品只有小器鬼）。
最后，以2016年11月30日我们四川团队的感想作为结束语：



销售菜鸟初体验

小器鬼照明四川分公司 李建均



夜深了，坐在电脑前回想工作的点点滴滴。不知不觉已经来到欧帝尔公司四个多月了。回想起刚到四川分公司时，那时我还是一个对灯具批发渠道销售没有任何经验的新人，但幸运的是遇到了这个团队。有关怀备至的领导和亲切热情的同事，帮我快速的融入了这个大家庭。我为大家介绍一下。

四川分公司是一个年轻的、富有朝气的团队，但同时也是一个缺乏经验的团队，我们有敢打敢拼的冲劲，但同时缺乏正确的方向。幸好我们分公司领导能及时指出我们的不足和需要改进的地方。记得刚来公司的时候，作为一个没有做过渠道销售的新人，看着市场放在自己的眼前，一时竟不知道从哪下手。看着别的市场做得有声有色，自己的销量就是起不来。后来是戚经理到我的市场来慢慢地教我怎么和客户交流，怎么让客户信任自己。让我知道原来渠道销售是这样做的。

四川分公司是一个和谐的团队，大家像是一家人一样。刚来公司的时候自己什么都不懂，每天市场上会遇到各种各样的问题。我们有一个微信群，每当我们遇到一些自己不知道怎么处理的问题时都会发到群里，大家一起商量解决。毕竟一个人的想法总会有一些局限性，大家一起群策群力可以把问题解决得尽量圆满一些。

来到四川分公司四个多月了，经过这段时间的磨练，我对这份工作有了新的体会：

心得一：三省吾身。每天晚上回想一下自己今天做的事有哪些方面做得不够好，有哪些是自己的计划但没有完成，为什么没有完成，还有就是整理一下明天还有哪些事没有

做……这样既能提高工作效率，又能认识自身不足。

心得二：一诺千金。做业务是一个与人交流的过程，每天都在和不同的人打交道。我们出去代表的是公司形象，对客户做出的承诺一定要做到。有时候可能你已经忘记了，但是客户还是记得，如果你失信于人，别人肯定会记在心里，慢慢地就不会再相信你了。既损害了公司形象，又破坏了自己的信誉。所以自己不到的事不要对客户承诺，承诺过的事就一定要做到。

心得三：勤能补拙。记得刚到公司时，听过最多的一句话就是，勤奋的业务员总会换来收获。后面在市场也验证了这一点，很多客户不是你去一次就能进货的，需要慢慢了解，了解这个产品，了解这个业务员……你去第一次的时候可能只是彼此了解，当双方了解到一定程度时，进货就是水到渠成的事了。所以你去有百分之五十的可能合作，你不去就一定没有合作的可能。

南充市场有感

小器鬼照明四川分公司 张锦阳

时间如白驹过隙，不知不觉加入小器鬼四川团队已有一年半的时间，这期间有迷茫，有失落，有收获，更有突破。记得刚进公司的第一周，就赶上在成都贾总主持的大区会议，会议的场景至今历历在目。当时什么都不懂，只觉得会议的气氛非常严肃，会上，该表扬就表扬，该批评就批评。没有借口，只有结果。这次会议，给我最大的感受就是：我是和一群狼一起战斗。也是从那个时候开始，我才真正体会到了集体荣誉感是多么地重要，我在心里默默地许下承诺：既然是川军的一员，就一定要把失去的都抢回来！

之后，戚经理便安排我负责川东区域的业务。我的第一站是南充，这里是我的家乡，三区六县再熟悉不过。南充所辖营山县客户及南充客户都和公司合作七八年之久。好在都是我熟悉的地方，又是老客户，欣喜之余，突然又感觉很迷茫，不知所措。

戚经理便带领我拜访客户，一一告知每个客户的秉性，手把手教导客户拜访跟进开发维护。一圈下来，我渐渐发现川东部分客户的市场运作模式和公司要求相差甚远。老一批客户都是当地配送资金实力数一数二响当当的人物，和公司合作也有七八年之久。



可就是这批客户，基本上都很保守，不重视开发分销客户，更不重视维护渠道，公司良好的售后服务政策也没落实到终端，更谈不上终端品牌形象。多次沟通无效后，贾总、戚经理当机立断：一定要替换南充现有客户！这个决定，就像战士上战场前的冲锋号角一样振奋人心，要敢于向不配合公司做市场的客户说不！

快到年底的时候，在戚经理的协助下，我成功开发出南充新客户严总，完成了南充新老客户的更换。严总是85后，为人爽快耿直，活生生一副大男孩样，一直以来基本以所代理品牌做零售家装为主。年轻有为的严总，一心想把生意做大做强，但苦于没有遇到合适的品牌，这些年一直是一个人单打独斗，是老板也同时身兼数职，集采购、业务、财务于一身。用严总的话说：自己就是最大的业务员。他非常勤奋，敢想敢做，也一直苦于没有好的机会。在了解到小器鬼的品牌影响力和产品优势以及公司重点发展五金渠道的方向后，他感觉到自己机会来了，双方目标一致，迅速达成了合作。由于接近年底，他一直忙于生意，没人做市场，南充市场一度又陷入了低迷，我自己心里也没底，可严总信心满满地保证，年后请3名专

职业业务员负责市场开发。果不其然，一开年，严总说服他姐夫放弃水电安装维修生意，也加入了小器鬼团队。万事开头难，由于原代理商售后服务一直没跟上，终端客户已形成较强的抵抗心理，再加之竞争品牌的恶意冲击，前期业务开展异常困难，就是这样的情形下，我们并不气馁，手提样品徒步挨家挨户拜访，以最原始的办法开始，增加拜访次数，一次搞不定，就来两次，两次搞不定，就来三次……直到客户对我们认可为止。终于皇天不负有心人，经过两个月的坚持，在南充市开发出新分销客户40余家，且都是忠诚度比较高的客户。开发新客户的过程，让我们明白，市场并没有好坏之分，只看我们有没有用心做市场！不论春夏秋冬，严总一有时间就和他姐夫一起亲自上阵开发客户、维护客户，转眼半年又过去，客户越来越多，严总把南充市场做大做强的信心更强烈了。南充地区因为地理位置特殊，配送成本非常高，要想配送到南部县和阆中市，不光消耗人力物力，也要考虑到单一品牌推广的成本问题，严总二话不说，马上安排开发距南充市区一百公里外的南部市场，因南部市场以前完全没有基础，以每条线路吃准吃透为准，跑到哪就住到哪儿，并不在乎每天跑多少客户！曾一度因城区交通管制不好停车，就以货车带电瓶车到目的地，再骑电瓶车拜访客户的方式开发，最终在南部县城开发出30余家客户。一个夏天下来，虽然有汗也有泪，但是想想在整个南部县市场所有乡镇都有小器

鬼的分销客户，也是非常值得的。

俗话说好事成双，就在今年年初，南充所辖县城仪陇县的邓总通过朋友介绍果断加入小器鬼行列，凭借强大的配送能力和齐全的人员配置，把仪陇市场做得风生水起，现已成为四川县级市场的榜样市场，与此同时，营山县（注：营山县为南充所属县城）的刘总也坐不住了，刘总虽然与公司合作多年，但小器鬼LED产品一直做得不温不火，尤其是今年公司增加的众多新产品，他几乎都没上。刘总了解到周边情况后，感受到了很大的压力，立刻上马新产品迅速推向市场，渐渐的由以前卖节能灯为主转型到以销售LED为主！

2016年南充市场取得突破性进展！

自接触小器鬼品牌以来，真正体会到了终端为王的深刻含义。只有做好终端，做好公司一直强调的品牌形象与产品陈列，不论在什么地方，都能把品牌效应做大做强，形成良性循环。最后以一句话激励自己：市场永远都是人做出来的！



小器鬼伴我成长

小器鬼照明四川分公司 凌荣

初识小器鬼

2013年6月，大学毕业后的我，和大多数的90后一样，对生活充满希望，对未来充满期待，心比天高。短短一年时间，换了好几份工作，卖过手机，卖过太阳能，卖过净水器，做过路灯，上过工地……酸甜苦辣，百般滋味。在一次次打击中，失去了方向，就像一个迷路的小孩，漫无目的，浑浑噩噩。

一个偶然的机会，我被小器鬼豫川渝大区贾总招进小器鬼照明四川团队。人生中第一次参加了一场记忆深刻的四川分公司会议，主题是人生规划。人生规划——多么新颖的词汇，对于我来说，似乎有点飘渺无际。当时四川分公司正处在新老员工交替阶段，所以才有幸加入了这支川军团。就这样在大区贾总和新上任戚经理的帮助下度过了一个并不容易的半年。

蜕变中成长

2014年是照明行业崭新的一年，LED逐步替代节能灯，这个过程是艰苦的，同时也伴随着希望的曙光。行业里面的产品五花八门，各式各样，价格参差不齐，别说我们新业务员招架不住，就连做了很多年的老代理商也开始犹



豫不决，举棋不定。在这种艰难的市场环境下，四川分公司领导下定决心，进行市场更新，作为一个基层区域经理，唯一能做的就是执行，执行，再执行。“道不同不相为谋”，寻找能和公司共同发展，能适应变化莫测的LED市场，年轻有激情有冲劲且敢做敢改变的客

户，就是我们的目标。付出总会有收获，2014年6月，成功签约广元市德瑞电器。此客户是做公牛出身，思路比较超前，执行力强，正是小器鬼在四川地区特殊的市场情况下需要的客户，我们抱着公司一贯的宗旨，不放弃、不抛弃、以市场为导向、共同发展、共同成长的理念，一步一个脚印，截止2014年年底，做了60万的业绩，从一个摇摇欲坠的市场，渐渐走向了正轨。此市场让我信心满满，没有做不出来的市场，只要按照公司的要求去改变，总会有不一样的收获。

2015年，是艰难的一年。由于LED市场变化太大，市场不景气，好多厂家价格参差不齐，价格战正式拉开帷幕。公司为了保证小器鬼良好的品牌形象，一直坚持品质。导致多年的老客户们涌入价格战的硝烟中，从而影响了销量。当时大区会议共同探讨四川市场，决定要坚定不移的寻找能和我们共同发展、共同成长的客户。虽然业绩不如人意，但是每天充实的，有方向有目标。

细微显真情

一场大病影响了我，2015年5月，我因感冒发烧引发了急性病毒性脑膜炎，病倒住院了，当时觉得天都快塌下来了。因为病情严重，说不出话，颅内压过高，经常流鼻血，我悲观地认为，我的余生会是一个没有智商的傻瓜，我很无助，很无奈，我想放弃。放弃工作，放弃一切，自己都在妥协，我认为公司会放弃我，认为我的领导会抛弃我，每天的思想斗争很复杂。住院期间，我很担心我的业绩、担心我的市场、担心领导、担心公司会给我压力。“患难见真情，日久见人心”这句话一点也不概括不了我对公司对领导的感谢。住院期间四川分公司戚经理经常到医院看望我、关心我、安慰我、鼓励我，同事也经常打电话给我父亲传达关心我的话语，心里暖暖的，感觉融入了一个真正的团队，真正的大家庭，幸福感爆棚。感谢在我最艰难、最无助的时候，公司对我的信任，给我提供平台继续战斗，感谢我的领导对我不离不弃，给了我奋斗的信念。从那时开始，我坚定这个企业值得我去珍惜，并为之奋斗。虽然2015年四川分公司业绩比较差，但是在这最艰难的时间里，我开始领悟到了一个公司的灵魂，一个公司的文化和一个公司的人情味！

让改变发生

2016年是崭新的一年，经过了风风雨雨，磕磕碰碰，我们学会了坚强，学会了感恩，调整了思路。我负责的广元市场第一个做出改变，专人专车专营销，在很多人心里这是一个不可能的事情。在客户的积极配合下，效果显著，市场蜕变快，做出了小器鬼的高品质，不但质量高品质，服务也高品质。

一场订货会打开了僵局。2016年3月，我陪同大区经理贾总和分公司经理戚经理参加了德阳

市场小器鬼订货会，当时来了许多年轻有思想的客户，通过互相留联系方式，互相认识，客户介绍和后期的跟踪，成功的和遂宁、仪陇、安岳、广安、双流的客户签约，正式合作，打开了四川多年的僵局。2016年德阳市场的改变，和客户沟通德阳市场的发展方向，决定建立小器鬼德阳市场乡镇和市区小器鬼专区店，经过投放店招和公交车广告（说到这里很感谢德阳周总对小器鬼的坚定和付出，自己花钱做了公交车广告），在以前节能灯时代的客户想都不敢想。这就是改变，改变才能适应发展。2016年德阳市场发展迅速，前景乐观。

在特殊的市场情况下，我们这个团队不断地在蜕变，以适应市场发展的需要，自己所负责的区域，只要有好的方案，好的方法，我们都在互相探讨，互相学习，共同成长，领导都能全力支持，这也让四川分公司全体员工心里有了了一个存在感。这样的企业，这样的文化，这样的领导班子，难道不是我们90后年轻人所期待的吗？您还在犹豫什么，加入我们小器鬼吧。奋斗在四川分公司前线的90后大军，奋斗在前线的所有工作人员，感谢与你们一起！





超薄设计 炫耀未来

——小器鬼星炫LED天花灯/筒灯



星炫筒灯

的价值思考

营销事业部 许日政

微信是中国最成功的社交软件之一，微信之父张小龙自然也成为广大产品从业人员的偶像。学习了张小龙「微信的四大价值观」的公开演讲之后，对产品管理的工作又多了一层感悟。张小龙坚持用户价值为第一位，始终高效连接用户，分享社交生活，摒弃繁杂的广告和推广。最为精彩的是产品细节的取舍和思辨部分，体现了人性的审问和社会责任担当。让人不禁感叹，能做出一个伟大的产品，首先是因为有一个伟大的价值观。



时值第三季度新产品上市之际，也试着对星炫筒灯的产品设计做了以下思考，剖析一下我们坚持了什么，又得到了什么。

客户的要求很多也很杂，借用小米的一句话：客户想要的是极致的性价比。

需求一：要够亮

就像广告语“加量不加价”一样，一份价钱能买到两份的东西，就是增加了客户能真实感受到的性价比，这是对客户巨大的“诱惑”。首先星炫筒灯加大了功率，2.5寸的功率3.5W、3寸的6W、3.5寸的8W、4寸的12W、5寸的15W、6寸的18W、8寸的21W，比前代产品的功率综合提升了21%；其次是选用了高光效的LED灯珠，单颗灯珠光效高达122lm/W，显色指数Ra>80。确确实实增加了产品的性价比。

需求二：无光斑

客户要发光效果均匀无光斑，有光斑的发光效果最容易给客户留下产品粗制滥造的印象，对于品牌形象和客户满意度都是非常不利的。但是够亮和均匀无光斑经常是矛盾的关系。星炫筒灯的正面使用了一块高透光的PS扩散板，起到使LED灯珠发出的高亮光线均匀混合和防止刺眼眩光的作用。从够亮的要求考虑，PS扩散板降低雾度和提高透光率，能提高整体亮度，但是会带来光斑的负面效应，即可以清楚地看到发光的灯珠。为此我们放弃了更经济的0.5W LED灯珠的方案，重新选择了0.2W LED灯珠方案，减小单颗LED的亮度、增加LED的颗数，重新布局光源板，达到了出光效果均匀无光斑和够亮的矛盾统一。

需求三：超薄化

客户说现在楼层变矮了，吊顶变矮了，所以要超薄的筒灯，这是一个很普遍的需求。类似于手机厂商不断推出更薄更轻更大屏的手机一样，都是要在有限的资源里实现功能最大化；同时也增加了设计的难度，必须要做好压缩电子元件、结构轻量化（减重）、开发大容量的电池等功课。星炫筒灯的定位就是全系列的超薄款，从设计之初就在不断优化光源方案以减小光源腔的高度，压缩和重新布局电子元器件以减小电源盒的高度。最终实现了全系列产品超薄化，最大号的8寸筒灯的高度也仅有55毫米，满足了客户的需求。

需求四：一体化

外置驱动的筒灯就像带着一个拖油瓶，累赘。一体化传递的是简单易用的理念，把所有复杂的东西全部内置封装起来，客户只要将筒灯接好线，装入天花板开孔就行了，其他一切都交给我们来解决。星炫筒灯采用了内置的驱动电源，散热冲压铝件的侧面与电源盒完全衔接，浑然一体，整个造型紧凑有力。

需求五：颜值高

现在好像进入到了一个看脸的时代。经过人类学家的研究，看脸并非一无是处，起码能辨别内在基因是否足够优秀。产品的颜值在客户选购过程中所占的比重是非常大的，综合体现了一个公司产品设计的水平和对客户体验的理解，在客户未知实际产品品质和性能——信息不对称的情况下，看得顺不顺眼几乎是唯一可评价的方法。星炫筒灯采用了铝合金板料冲压、数控精

车成型，有亮光封油和静电喷白两种颜色，搭配磨砂浅灰色电源盒和小器鬼绿色压线板，做工精细，结构简约，轻重适中，堪称众筒灯中的颜值高人。

需求六：有特色

国内照明市场上很多都是公模的产品，价格够便宜，获取也够方便。但是缺点也很明显，采用公模的零件，容易湮没在众多雷同产品之中，也很容易造成产品本身风格冲突，比如小清新的产品定位配一个傻大黑粗的电源盒。针对特色这一块，我们首次尝试在筒灯的电源盒上加模印“小器鬼”LOGO。磨砂的电源盒配光面的LOGO，凸显产品的品牌和品质，明白无误地告诉客户“这就是小器鬼的产品，请放心选购吧，品质有保证的”。另外也专门增加了小器鬼传统颜色的绿色压线板，代表着小器鬼节能环保的使命和愿望。

需求七：易安装

传统的安装卡簧很多都是由直径1毫米的弹簧钢丝制成，因弹簧有弹力，加之接触面积较小，安装过程中很容易手指疼痛和导致受伤。本着为用户安全着想，星炫筒灯在卡簧上增加了大面积整体包胶，用户安装更便捷、手指保护更好。成本确实增加了，但这一个改进优化是非常值得的。

以上是对星炫筒灯的价值思考，有很多不够成熟的地方。我相信坚持以客户为导向，才能做出满足客户需求的好产品。

欢迎广大客户试用和购买星炫筒灯和其他新品！



现如今欧式风格已成为越来越多人们喜爱和追逐高品位生活的一大标志，
随处可见的酒店、别墅及高档住宅的风格已逐步趋向西方化，
灯饰作为建筑元素中不可或缺的重要组成部分也同样泛着西方的色彩，
其中云石灯和餐吊灯因其具有极佳的使用性和观赏性，同时又具有非凡的个性，
颇受人们的青睐，吊灯上所用的360°发光球泡和蜡烛灯产品也一度成了热点产品。

产品管理部在经过全面的市场调查后提出立项开发一款全周光球泡产品，以填补此领域的空白，丰富我司的产品线。产品定位的总体要求：外形美、质感好、光效高、角度大，性价比高。明确产品的重点方向以后，研发中心同事积极配合，快速响应，综合多方因素考量，最后给出两个不同方案：一是一体压铸的散热结构方案，优点是部件少，组装工艺简单，一致性好，缺点是材料成本偏高；二是冲压+铝挤的散热结构方案，优点是材料成本低，产品外观质感更强，缺点是零部件较多，组装工艺相对费时。最终经过产品管理部、项目管理部和研发部的共同讨论确定采用第二个方案。

方案确定后，在各相关工程师的积极配合下，产品的光学、电子和热学性能参数在样品阶段已一次性全部达标，但是样品组装过程中出现了以下问题点亟待解决：



1、因人为作业偏差、来料尺寸偏差、贴片工艺偏差等多种不可避免的因素，导致整灯装配后，灯珠有可能会碰到电镀装饰罩，造成短路或漏电隐患；

解决方案：将电镀工艺调整为真空镀工艺（镀层不导电），整灯耐压测试合格，且外观质感有了明显提升，很好地解决了短路和漏电隐患。

2、打胶老化后透明罩上出现水雾；

原因分析：通过向专业胶水厂商咨询后，反复做样测试及对比多家竞品和业界知名品牌产品的测试与分析发现：水雾与我们所用胶水和用量并无直接关系，而是空气中的水分子容易在光洁的产品表面凝结形成肉眼不可见的水基，在老化受热后形成水雾所致。

解决方案：物料做好来料保护，注意物料储存环境通风干燥，产品小试和中试过程中均未发现有水雾问题。

3）因灯罩是采用吹注成型工艺，内部无法做扣位结构，如何实现PC罩的预紧，简化组装工艺；

解决方案：在装饰罩增加四条小筋（单边过盈0.2mm），预紧效果理想，作业简单且预紧可靠。

4）整灯老化一段时间后软基板很容易开胶、空鼓；

原因分析：背胶的初粘力不够，背胶受热后在张力作用下胀开形成空鼓；

解决方案：更换初粘力更好、厚度更薄的背胶，加强粘接金属表面的油污清洗，增加初粘力的同时降低背胶的张力，经高温可靠性测试、温升测试及光通维持率测试均符合要求，同时也制定了背胶来料的检验规范，有效规避了后期风险。

整个产品开发过程中的问题点能够得以及时解决，使得产品性能参数圆满达标并顺利推向市场，离不开研发、质量、生产和采购人员的快速响应与通力配合，也相信从这次的产品开发过程中积累的宝贵经验能受益于我们后续的产品开发。





羽你有缘

人力行政部 迁帆

第一次去专业的球场打羽毛球已经是6年前的事情了，那是来中山的第一个年头，跟着一帮玩户外的人，球场上，被“虐”得超级惨。因为球技相差太远，再也不敢去玩了。

后来，一个偶然的的机会，去参加户外爬山，蹬车回小榄，车上谈到打羽毛球，驴友们一拍即合，决定在小榄建群，固定打球，目的为了健身。这样就有了第二次、第

三次，渐渐地成了周二、周五固定订场打球。为了便于管理，那些“大佬们”负责拉人，我负责管理。从开始的三五个人到了后来三五十人，队伍越来越庞大，参与的人越来越多了。除了打球，我们偶尔还组织球员们爬山、聚餐、唱歌……越来越多的高手加入进来，甚至还有热心人甘为我们做“教练”，人气越来越旺。打着打着，技术就精进了不少，我再也不是那个害怕被“虐”的菜鸟了，也渐渐爱上了这个小小的球类游戏。打着打着，圈子大了，有时候也混到其他场去学习，有一次竟然还偶遇了省队的教练来指导，一节课500大洋！当然，期间也有一些意外小插曲，被人打伤或者打到别人，不过都坚持过来了。打球成了生活的一种常态，一段时间没去，就浑身痒痒，夜不能寐。似乎一场酣畅淋漓就能睡得香甜无比，球友们都笑称：“中毒了”！

加入欧帝尔之后，最开始竟然是代表公司去参加社区的比赛，当时内心极其惶恐，意外的是，那次比赛竟然得了第三名。从一个菜鸟到比赛得奖，终于明白：漫漫长路，坚持就是胜利。

“一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量”。公司羽协成立之后，我也成了其中的一员。尝到了胜利的果实之后，打球越发拼了。那个时候，可以胡乱吃点晚餐就去打羽毛球；那个时候，可以背着球拍辗转几路公交车去市区，为得就是打一场酣畅淋漓的羽毛球；那个时候，可以一周安排三个晚上打球，游弋于小榄及周边的球馆；那个时候，可以从晚上8点战到12点再回家，睡眠不足第二天上班仍精神抖擞，精力旺盛，不知疲倦！

羽你有缘，因为打球，结识了一帮志同道合的朋友。FOINA，我们都叫她“肥安”，我们几乎同时结婚，同时生宝宝，同时装修房子，连另一半都“差不多”，球场上，我们则是对手，每

次必打，水平相当。海鸡，个子特别高，擅长打高远球，女双的最佳搭档，一般是我打前场，她打后场，我俩配合得特别默契。牛乐，男单男双里的高手，是一位特别热心的老师，从来都不会嫌弃任何球场新秀或菜鸟，虽然每次被虐得很惨，但提升却特别快。亮哥，进步最快，热情最高，也常常被虐，擅长打高远球……

羽你有缘，因为打球，我竟然成了别人眼中的“万事通”。因为球友们，多为本地人，跟他们混得多了，慢慢也被“同化”了。因为打球的场地较多，走的路多了，自然就熟悉了每一条道路。因为球友来自全国各地，各行各业，社交圈子也立马变宽了。常常是发现一个事物，马上去了解学习，或者度娘，慢慢就成了大家戏谑的对象了。

羽你有缘，因为打球，我也领悟了许多道理。

一个圈子，就是一个人，处处都是意外惊喜。

一个圈子，就是一个目标，把自己融进去，就能找到自己。

一个圈子，就是一个世界，把自己放进去，总能找到你想要的。



我的团队在这里

梦之队 王天平

梦之队档案

团队队名：梦之队

团队口号：心中有梦要行动，全力以赴向前冲！嘿！

团队成员：节能灯车间全体检验人员

团队宗旨：梦想 青春 团结 拼搏

时光荏苒，光阴飞逝，转眼从接手带领梦之队以来已经差不多三个月了，从当初的陌生到现在的和谐相处，从之前他们口中说的老大严肃死板到现在的谈笑风生，这些都有了很大的转变，现在对我的队员也都有了一定的了解，也深刻感受到了梦之队所有队员都是那么优秀，他们年轻可爱，下了班个个都爱疯爱玩，但是一旦工作起来又是那么认真、努力、高效，执行力强，让我这个当老大的省去了很多烦恼，当中发生了很多让我印象深刻的事情，这些事情也让我在他们身上学到了很多，让我对他们充满了希望！

印象最深刻的是5月某个星期六的晚上，我下了班回到宿舍准备休息的时候，手机响了，原来是我们主管打来的，她跟我说，现在有一批OEM产品刚回到公司，总数5000多，由于是市场欠货产品，必须在明天晚上发货。OEM的两个检验员检验不过来，为了不耽误发货，必须安排人对这批产品进行全检以保证产品质量。挂了电话我可犯难了，一是我们的QC已经上了一个星期的班了，终于等到周末可以休息一天了，现在临时通知他们过来上班，他们会来吗？二是都已经这么晚了，我怎样才能全部通知到他们呢？正在犯难的时候，我突然想到梦之队的QQ交流群，平时我们

很多队员都会在群里面分享很多好玩的事情，我想我也可以在群里把这个消息发出去，通知他们明天都来上班。当我把通知发出去的时候，一分钟，两分钟过去了，没有人回复信息，时间过去十多分钟，这时我有点失望了，或许他们都已经休息了，或许他们都没有看到信息，正当我发愁的时候，消息铃声接二连三地响了，打开QQ群，显示的信息都是：明天正常上班。数了一下，我们所有队员都回复了。没想到我们队员那么积极，梦之队，好样的！

第二天早上8点，我们所有队员都准时出现在车间，OEM检验员对他们进行了分工，大家都积极地

投入到了工作当中，拆包装的，检验外观的，测试性能的，个个岗位井然有序，干得热火朝天，很快一个上午的时间就过去了，所有的产品也全检了一大半，看到这一情况我对他们说，大家加油，争取早点完成任务早点下班，各位加油！或许大家是真的很想休息了，也或许是大家相互影响，就这样，每个人都加快了自己的速度，越来越有劲了，到了下午原本4个小时的工作量不到3个小时就完成了。看着亲自全检过的产品一箱箱整齐摆放在入库区，看着自己经手过的产品一批批准时发货，大家心里都有了满满的成就感。

梦之队，一个年轻、有活

力、执行力强、勇于承担的团队，每次领导安排下来的任务都没有借口，不管份内份外，只要是有利于公司的，我们都责无旁贷！任务来了不分你我，全力以赴，不折不扣地去完成它，我们需要将这种勇于承担的精神继续传承下去。铁打的

营盘流水的兵，只要我们的团队秉承着团队协作、勇于承担的精神，那么新加入的队员也一定会被我们的团队精神所感染，我们的团队也会更加团结，更加优秀！



邂逅金钟水库

梦之队 王华欣

6月4日，第一次参加部门组织的团队游玩活动，非常激动。烈日骄阳，我们在路上，尽管自己已经被太阳晒得异常“惨烈”，但还是非常开心。

一路上看着窗外一闪而过的风景，还不忘拿出手机记录下了点点滴滴，小小的一张照片等到时过境迁时再翻出来看看，或许又会是另一番滋味。大约一个小时的车程，我们就到达了目的地，下车后我们被分成了三个小队，选好自己的自行车后就等队长发话了，小会负责用相机拍摄记录过程，因小会不会骑自行车，就由队里的几个男生轮流载着，咱梦之队的男生还是挺会照顾女生的嘛！

在这6月的夏天，微风轻拂，草木也特别茂盛，道路两旁的榕树叶子油亮油亮的，枝繁叶茂，给人们撑起了一片片大大的绿荫。深呼吸一口满山带着植物花香的新鲜空气，顿觉精神抖擞，浑身都是力量，仿佛自己变成了一个能上山擒虎，入水捉蛟的出色猎手，骑个自行车都那么带劲，原来金钟水库是那么漂亮。大家一会骑着自行车，一会停下来拍拍照，各种POSE各种摆，玩得不亦乐乎。快11点的时候抬头看看碧蓝的天，天空中挂

着火球似的太阳，知了叫得那叫一个响，整个人都要被太阳晒晕了，有气无力，难受得一点精神都没有，还好这时候大家停下来在凉亭里乘凉，休息玩游戏。终于可以休息一下了，队长看到我这副样子，笑呵呵地走过来，问我是不是晒傻了，还帮我扇风讲笑话逗我开心，组长也走过来问我要不要喝点藿香正气水缓解一下，防止中暑了，还从包包里找出了风油精让我擦擦太阳穴。没想到，有人发现我不舒服了还会来关心我，顿时心里满满的感动！

在骑行的最后一段路程，我发现组长和队长总是拖拖拉拉，在后面慢悠悠的骑着车，心想：这两家伙怎么回事，怎么这么悠哉啊，其他队员都跑在前面了呢。后来听到他们在聊天说：“冬冬在前面了吧，没人在后面了吧？”听到这些话才反应过来，原来他们是担心队员们会有掉队跟不上，才走在最后面，突然发现自己一直只顾着玩，都没有注意到这些事情。回想他们一路上还是挺辛苦的，要带着重重的骑行活动用品，还要时刻关注每个队员的情况，更要像牧羊人一样守护着我们，把我们一个不落地安全带回家，想想心里还是满满的感动。



金钟水库之旅，虽然过程中身体有点不舒服，但是还是很开心，因为能和所有队员一起，我们是一个团队，我们是一个集体，我们来自五湖四海，但是我们亲如一家，和睦睦睦，或许若干年后我们各奔东西，但我们现在能做到的是因缘聚会的时候好好珍惜在一起的时光。茫茫人海就像一片沙漠，而我就像一颗小小的沙粒，不过因为有了队员的相伴使我不再感到渺小和孤单，让我有了继续向前的动力。感谢你们，感谢梦之队，感谢欧帝尔！

来，原来他们是担心队员们会有掉队跟不上，才走在最后面，突然发现自己一直只顾着玩，都没有注意到这些事情。回想他们一路上还是挺辛苦的，要带着重重的骑行活动用品，还要时刻关注每个队员的情况，更要像牧羊人一样守护着我们，把我们一个不落地安全带回家，想想心里还是满满的感动。

不一样的培训课

梦之队 郑少满

来到欧帝尔已经两年多了，公司和部门都组织过很多的培训课，对我们的工作帮助很大，最让我记忆深刻的还是关于《LED灯珠防护指南》的培训。这节课让我了解到很多关于LED灯珠的知识，包括它的生产工艺、检验参数和防护措施，让我们对灯珠有了一个新的了解，现在想想都还记得当时上课的情景。

那是一个周末的晚上，部门刘经理利用大家休息的时间给我们所有的检验员培训。因为刘经理主讲，多多少少有些紧张。当我们走进培训室的时候，刘经理早就到了，慢慢地人越来越多，差不多人都到齐的时候，刘经理的开场白，把我们都逗乐了。他说：“时间快到了，大家看看有没有还没来的同事，有迟到的同事可是要发红包的哈，就发到我们部门的交流群里面。”就这样，

大家你一句我一句的，现场的气氛一下子就轻松许多，紧张的情绪一扫而光。

培训开始，刘经理说今天要以竞赛的形式来上这节课，他把我们所有的学员分成了4个小组，要求每个小组在培训过程中回答提问，回答正确的给予加分，回答错误的加分也不减分，最后看哪个小组得分最高。他再三强调：“我要的是整个团队的成绩，而不是个人的成绩，一个人再厉害也抵不过一个强大的队伍，这样一来每个队的成员都必须团结起来，一起面对挑战，为各自的小组争取更好的成绩。”听到这样的规则，我在心里默默地为自己加油。就这样，整堂课下来都是刘经理提问，大家积极地思考，快速在大脑中搜索着答案，争先恐后地抢答问题。刘经理的问题接连不断，直到问题差不多完成的时候，他才把PPT打开，我们看着屏幕上刚刚抢答过

的问题，答案都在上面。刘经理说：“你们看看，这些就是今晚的培训内容，现在已经全部完成了，现在是不是觉得自己都特别厉害，答案都是你们大家想到的。”刘经理采取了这种先问后答的方式，充分地调动了大家听课的积极性，把我们所有人的思维都集中到了一起，每个答案都是大家思考出来，这样的方式让我们记忆更深刻。最重要的是，整个过程中培训老师说的最多的就是“对”、“正确”、“非常好”、“你真聪明”等赞美的词。他用这些词不停地刺激着大家，把所有人的积极性都调动起来了。

转眼间，培训很快结束了，两个小时的培训让每一位学员都收获满满，效果超棒。直到现在，我还记得当时培训的细节及每一个知识点，希望以后这样的培训可以再多一点，这样我们的团队才会更优秀、更强大！





我的成长历程

质量管理部 黄丽萍

我叫黄丽萍，来自广西崇左。历经了一年多的磨练，我从一名普通的生产线员工到质检员。我现在所在的团队名为泥鳅队，加入这个团队是我最庆幸的事。通过很多事情，我觉得这是值得我付出一切努力为之拼搏奋斗的团队，在这个团队里我有机会结交很多朋友，学习很多知识。

我个性急，做事莽撞。我很在乎别人对我的看法以及对我能力的肯定程度，这种性格给我的工作带来很多不愉快。2015年3月，我第一次接触照明行业。

刚开始应聘进公司的时候在简历上写的是QC，在这之前我没有任何行业做过QC，甚至都没有接触过这类职务。

公司招聘新员工后都会先培训，然后由各车间组长介绍工作内容和环境，再让我们自主选择去哪个车间。在听完各个车间组长介绍完后，本就对QC工作不了解的我最终把简历表里QC的职务划掉，选择去了SMT车间做普工。车间组长介绍说：SMT车间属于公司的重点车间，两班倒制，工资高福利好比较稳定。我

就屁颠屁颠地跟着去了SMT。可让我没想到的是，这个车间没我想象得那么简单，里面全是我没见过的机器，所制作的东西和所有物料我都不认识，当时有那么一瞬间觉得自己被骗了。组长带我们参观了他们日常工作内容，注意事项和工作纪律等……等组长介绍完，我还处在懵的状态，完全听不懂。可能是因为那时候刚接触这个行业，又没有认识的人，再加上胆怯，有些事不懂就不敢问。

就这样在SMT车间浑浑噩噩待了一个星期，期间因不能全身心投入到工作中，所以车间主管觉得我不适合做这个岗位，就把我调往三楼灯具车间。那时正急需人，我被调去插件拉。作为一名普工，我害怕被淘汰或再被调去别的车间，所以就很努力很认真地工作，最终得到了拉长的赏识，他还教我学习补焊。没过多久，原拉长因个人原因辞工了，新拉长上任以后管理方式不一样，随着时间的流逝，公司到了淡季，我所在的岗位也不固定，哪里需要就会把我调往哪里，以最少的人做更多的事，那时候我很不理解，也很不情愿，总感觉是被人抛弃了一样丢来丢去，偶尔会闹脾气，跟拉长顶嘴。有好几次都有辞工的念头，但怕辞了出去又不好找工作，我又坚持下来了。

淡季到了，公司不忙了人就犯懒，我想趁着淡季不忙的时候，可以多学点东西，这样方便以后在工作中可以大显身手。比如机器操作类的，高难度一点的岗位，没接触过的岗位我都想去学。可又碍于厂里的管理，只让男孩子去学做，怕有危险不让女孩子学。百般无奈之时，我又想到了辞工，刚好此时公司发了通知要内聘QC。QC这个岗位，我一直想尝试，可一直没机会。这次通知来得刚刚好，我很兴奋，就跟拉组长表达了想去做QC的想法，他都非常支持我，之后我就去参加竞聘了，不久人事就叫我去面试了，那时是我在欧帝尔第一次接受面试，都不知道是一个怎样的场景，我幻想了好多种。我害怕，那种志

忑不自信的感觉，现在回想起来，都还心有余悸，面试完后结果是没被选上。心情一下子沉入谷底，我又有了再次辞工的念头。每天浑浑噩噩的过着，重复的上班、下班、吃饭、睡觉；没有一点新意，没有成就感，时间久了，人就会呆滞，怠慢工作，感觉整个人都不好了。就两个字：乏味！想着快到旺季就忙了，再坚持下就到过年了……

本以为和QC无缘了，混到年底就辞工。结果公司又内聘QC了，这对我来说，就是惊喜中的惊喜，我左思右想，还是去拿简历表报名了，有了第一次的经历，这次反而没那么紧张了，从容地面试完了就等通知。没过多久通知下来，我竟然被选上了，而且是被安排在朝夕相处、梦寐以求的泥鳅队，我喜出望外。一开始就是想加入到这个团队，历经坎坷最终还是如愿以偿，这种感觉，简直是妙不可言。

加入到这个团队以后，我开始拼命地学习，希望尽快跟上老员工的步伐。我的学习和努力得到了团队成员的支持和帮助。她们总是很耐心地一遍又一遍地教我，细心地给我解说。有了她们的帮助，我进步很快，现在灯具车间检验岗位我都能独立完成了。特别感谢我们这个团队的组长和两位队长，她们分别是刘春桃、郑燕、彭彬杰，他们是我的导师，教会了我很多做人做事的道理，使我有有了很大的提升。我脾气差，很容易会跟生产线上的人闹情绪，她们教我该如何沟通，在他们的帮助下，我成长得非常快，我不再自卑，不再胆小害怕，收获了很多专业知识……

在这里，我收获友情、收获知识，收获事业的成果，我很快乐，也想把这种快乐传递给大家。我把我们这个团队——泥鳅队，看成是我的一个小家庭，我很爱这个家，我爱每一位家庭里的成员。我愿一直守护着这个家里的小泥鳅们，祝愿他们都能健健康康，平平安安！愿公司业绩步步高升，基业长青！



致我最爱的妈妈 ——祭奠妈妈的“五七”

小器鬼照明安徽分公司 吕鹏武

妈妈在时

“上有老”是一种表面的负担

妈妈没了

“亲不待”是一种本质的孤单

再没妈妈喊我的名字了

才感到从未有过的空虚和飘渺

再没妈妈盼着我回家了

才感到我被可有可无了

妈妈在时

不觉得“儿子”是一种称号和荣耀

妈妈没了

才知道这辈子儿子已经做完了

下辈子做您儿子的福分

还不知道有没有资格再轮到

妈妈在时

家乡是我的老家

妈妈没了

家乡就只能叫做故乡了

梦见的次数会越来越多

回去的次数会越来越少

写于2016年11月20日



人生可以平凡 绝不能平庸

采购部 张波

什么是平凡，什么是平庸？我们先看一个小故事再一起来寻找答案。有三个工人在建筑工地上砌墙，有人问他们在做什么？第一个工人悻悻地说：“没看到吗？我在砌墙。”第二个人认真地回答：“我在建大楼”。第三个人快乐地回应：“我在建一座美丽的城市。”十年以后，第一个工人还在砌墙，第二个工人成了建筑工地的管理者，第三个工人则成了这个城市的领导者。

从故事中我们不难看出一个人的工作态度折射出他的人生态度，而人生态度决定了一个人一生的成就，你的工作就是你生命的投影。我们的人生成败是由我们自己决定，因为你选择了什么样的态度就会出现什么样的结果。

在三位建筑工人的故事中，我们发现平凡与平庸是生活的两种状态，或者说是对生活两种态度。十年前都在同一起跑线的三个平凡的工人，拥有不同的生活态度，十年后的人生却截然不同。那是因为平凡的人，是机器上的一颗螺丝钉，虽然不是其中的关键零件，但是少了他不行，千千万万个平凡的人构成了社会发展的基础，很显然第三位工人就属于这一类。而平庸的人则是有能力没发挥，整日怨天

尤人，才华尽掩，就像河蚌里拒绝成为珍珠的沙子，自甘埋没，我们不难看出故事中的第一位工人就是如此。

对于我们而言，“平凡还是平庸”，是一个不需考虑的问题。只有抱朴守拙，安于平凡，你才能心平气和，从容淡定，摆脱庸碌，在工作中取得应该取得的成绩。事情因自己的努力而使结果变得更好，这便是自己在这件事中的价值体现；反之，结果不好一定是自己努力还不够。只要我们一直抱着这样的心态，在平凡的岗位上默默耕耘，我们的行为终究有一天会感动到身边的人，未来的自己也会为今日之行动而感到骄傲。人最重要的不是现在所处的位置，而是正在向着什么方向前行，那怕我们现在看起来平凡的不值一提，这又算什么，只要我们一直相信梦想，并坚持为梦想去努力、去拼搏，完全可以让平凡的人生变得不平凡甚至可以创造辉煌。

没有用心去编织过未来，永远都不会清楚自己的梦想有多伟大！没有全力以赴的努力过！永远不会知道自己有多强大！你是优秀的，所以你的人是卓越的，尽管现在看起来还非常的平凡。



收获与感恩同行

生产部 磨立官

时光飞逝，转眼一年的工作就快要接近尾声，不管是工作还是生活，每一个人都会有许多收获，有的人收获了爱情，有的人收获了友谊，而在欧帝尔，我也收获了累累硕果。

收获之一：升职

刚入职的时候，我是一名普通的基层员工，我的工作简单枯燥，每天重复着同样一个动作，机械式的工作，让我总觉得自己的价值没有得到体现，觉得这个岗位不好，不适合自己的。后来一个偶然的机，我被安排到物料员的岗位实习，这期间，我才发现，自己以前的想法是多么幼稚，别看一个简单的工作，要把它做好，也是有许多诀窍的。作为一名物料员，要及时为拉线生产准备好所需的物料，经常拉着自己的叉车穿梭在车间、仓库之间，旺季时连休息的时间都没有，工作鞋也磨破好几双，这时我才知道，要做好物料员这个岗位也不容易。时间久了，我也慢慢摸索出一套适合自己的方法，确保物料准确准时到达，不耽误拉上一点时间。从普通员工到物料员的转变，我渐渐明白：每一个岗位皆因分工不同，但是所产生的价值是一样的，也只有一个目标，那就是做好自己的本职工作，更快更好地完成生产任务。

收获之二：成长

今年6月，我报名参加了《拉长任职资格培训班》，在培训班学习过程中，我终于知道如何做好一名基层管理者，也知道作为一名欧帝尔人必须要有勇于承担的精神。在培训班里我收获了很多关于管理方面的知识，也收获与学员之间团结友爱的友谊。在收获的同时，我更感恩公司一直把注重人才培养作为重点工作推进，不断地为员工职业发展提供更多学习平台和晋升机会，是公司给予了我体现自身价值的机会。对于目前的工作和生活，我很感恩，也很珍惜。因为我知道，一个懂得珍惜和感恩的人更容易获得成功和幸福。

回想自己在欧帝尔半年多的工作，有许多的感想，有许多的感谢，也有一些遗憾，但不管如何，也算是一种收获。在2016年工作将近尾声之际，希望我们能抓住2016的尾巴，继续努力，一定还会有更多的惊喜在等着我们，让我们一起加油！

在这里，我很幸福

生产部 李美军

春生夏长，秋收冬藏，又是一年丰收季，公司早已进入生产旺季，产品销售形势一片大好。盘点我的2016，也是因为有你们的陪伴，让我收获颇丰。

进入欧帝尔，第一个收获就是加入生产部野狼队，结识了一群热情、友好、善良的兄弟姐妹；第二个收获就是在公司广播系统安装后，我有幸成为一名播音员，激发了我的另一个潜能，体现了我的价值，而我也从中收获满满的自豪感……而我最大的收获也是让我幸福感爆棚的事就发生在前不久。

10月18日早上，天下着雨，还挺冷，我像往常一样重复着上班、下班、休息三点一线的生活。但是，当天午休的时候，距离下午上班还有差不多30分钟，突然之间，身体某个部位疼得厉害，我不停地在床上翻滚着，四肢无力。眼看上班时间就到了，心里着急得像热锅上的蚂蚁，无奈身体疼痛难忍，于是我拿出手机拨通了组长（洪敏）的电话号码，电话很快就接通了，我像抓住了救命稻草般向组长求救，他说叫我在在宿舍不要乱动，他马上就来。听到这句话，心里一下子暖暖的。大概过了五分钟，组长就冲到我宿舍，外面下着雨，虽然组长手上拿着雨伞，但是雨水还是打湿了衣服。在他的搀扶下我一步一步地慢慢走到楼下，此时公司司机明哥（阙志明）早已开车在楼下等着了。在去医院的路上组长和明哥不停地关心我、安慰我，转移我的注意力，试图减轻我的痛苦。到了医院后，我还是疼得在病床上打滚，组长一直陪着我，明哥帮我挂号、缴费、为我办手续，一路忙前忙后的。全部检查结束后，医生开好药，让我好好休息。回公司的路上，组长和明哥一次次叮嘱我要听医生的话多运动、多喝水不喝碳酸饮料……回到公司早已过了晚餐时间，到了晚上加班的点了，组长来不及吃晚饭赶紧又投入到工作中，因为现在是旺季，每个员工都在全力以赴，还来不及说出谢谢，他们已渐渐离去。我们一线的员工，很多都是离开家人，为了生活在他乡拼搏，听得最多的就是长辈常对我们说的那句话：“在家靠亲人，出门靠朋友”。今天我终于深深地体会到了这句话的含义。

在这个收获的季节，我很庆幸能成为欧帝尔的一员，也庆幸我是生产部团队的一员，我最大的收获就是有你们。你们就像一个大家庭接纳我，是你们给了我如家人般无微不至的照顾，是你们给了我如阳光般的温暖。感谢我的人生中有你们，在这里，我很幸福。



旺季小感动

质量管理部 陈小霞

金秋十月，是公司超级忙碌的季节，是一个装载收获的季节，也是一个特别感人的季节。在这样一个忙碌的季节，却处处洋溢着温情。平时的细枝末节，在这充满挑战的时刻，哪怕再小的事也能触人心弦。带着感恩的心，讲述我们欧帝尔在旺季时的感人小故事。

10月7日，是一个老女孩的生日，她从不期待在这天收到礼物，没想到却收到了一个又一个惊喜。公司广播台播放的歌曲，有10首是送给她的，有来自生产管理人员的祝福、有来

自梦想非凡队所有成员的祝福、有来自基层员工的祝福……广播台几乎被同事们送给她的祝福包场了，这是她没有料到的，这些好人缘让她受宠若惊。最让她感动在心的是同事们为她点的歌，全是她平时最爱听的，这样的祝福千金难买。今天依旧很忙，没有假期，没有蛋糕，也没有大餐，却有来自亲人、朋友、同事的祝福，微信红包、QQ祝福、精美巧克力……生日当天的惊喜，让她感觉自己完全被这暖暖的爱意包围，这个生日因为旺季的忙碌

过得更加有意义。

从国庆放假回来上班有22天，每个清晨、午休都有很多“起床困难户”，为了工作他们一次次战胜周公来上班，心情也不免浮躁。10月26日中午，质量管理部办公室，一进门就迎来了两大串香蕉，黄灿灿的非常诱人。不清楚哪来的，大伙不敢动手，就问谁买的，一个低调的声音响起：“我买的，大家拿去吃，顺便分一些给外面检验员吃。”一阵欢呼，我们开始一边瓜分香蕉，一边感谢小朱，还一边调侃他，“扛那么多来，不累吗？”他的回答很暖心，说：“我中午吃饭走厂区后门，看到卖香蕉的人卖得很开心，我也就很开心地买了很多。”我假装信了他的话，但我们都知道吃香蕉有助于提高人的情绪，减轻压力。他看到各个检验员连续上班那么多天，身体和精神压力都比较大，他用这种不一样的方式关心着我们每一个成员。有一段时间我心理压力也很大，找到他，他很耐心地教我用“腹式呼吸”来减压，瞬间就让我满血复活了。他大哥哥式的关怀，让我们这些基层人员工作更有冲劲，做事更有激情。

10月19日，PMC部给四楼LED车间排了返工的单，大量的电工产品需要加装说明书，在这忙碌到连课间操都临时取消的情况下，生产部专门安排员工出来返工就更加不可能了。这可怎么办？从19日开始，生产部组长阿平一有空就自己拆包，她把拆包的地点选在了C线的旁边，在忙碌之余还得监管拉上生产情况。在这热火朝天的工作场所中，突然出现了一个“高大”的身影，原来是生产部的王经理，他也来现场帮忙一起给电工产品加装说明书了。线上的员工看到经理都亲自出马了，工作更起劲了。

10月27日，每一个人的脾气都

到了临界点，爆发只需小小的一根导火线。

三天前安排了IPQC收集现场异常数据，当时一问再问是否明白，都很响亮地回答我，没问题，结果交上来的东西根本不能用，恨铁不成钢的我当场就拍了桌子，但是没骂人。领导下午就要数据，时间很急，只有一字一句再次手把手教，终于在要求时间内完成工作任务。让我感动的地方在后面。下班后，我发微信跟他们道歉，今天的语气太急了，请他们谅解。他们的回复让人感到很暖心。他们知道做错了就是要批评，没做好的地方指出来，就是为他们好。加上上班时间长，工作任务急，精神压力也大，语气急了一点也是常情，太温柔的批评还怕记不住。在这样一个团队里工作，有这样一群相互体谅、相互包容的队员一起共事，是一种幸福。

在欧帝尔这个大家庭，每天都有很多很多感人的小故事发生，用心发现，用感恩的心态去看待每一个人，每一件事，你会发现工作很快乐，生活很精彩。

拉组长

培训有感

质量管理部 肖群香

欧帝尔是一个非常注重人才的公司，为了给公司储备更多的优秀人才，每一年都会开展一届拉组长培训。很荣幸今年我也成为一名参训者，并且成功地拿到了毕业证，还获得了“优秀学员”的荣誉。在此非常感谢公司为我们基层人员提供这样的学习机会，给我们开拓了更多的选择渠道，也让我们有更上一层楼的资本。

入职至今刚满一年，因为一开始对公司开展的这次培训不是很了解，由最初的拒绝到积极参与，并在培训中充分证明自我，这一切还得感谢我的组长——陈小霞，是她耐心细致的讲解和鼓励，才让我了解了这次培训的意义和重要性，期间无论是刚开始的入学考试，还是最终决定性的答辩考试，都让我感触良多，受益匪浅。

入学考试是决定所参加的人员是否能够进入培训班的第一道门槛。入学考试对我而言，既熟悉又陌生，让我重新体验了一把逝别已久学生时代考场的感觉。开考之前，我特别好奇会是些什么题目，考试的时候拿到试卷的那一刻，瞬间蒙了。不大的一张试卷，语文、数学、外语、物理、化学，面面俱到，真是“麻雀虽小，五脏俱全”。像我这种已“浪迹江湖”多年的人，记性又不好，很多东西差不多都还给老师了，面对着一道道似曾相识的考题，竟有种无从下手的感觉。最后真的是绞尽脑汁，好不容易才把试卷做完，忐忑的交了试卷，等待结果。突然很感慨，这是一个以知识学问来衡量自我价值的时代，你所具备的知识、技能越多，相对应你的价值会越高（工资会越高）。我们不能因为步入社会了，就不学习了，真是活到老学到老，学到的知识越多，说不定到哪一天就会派上用场，帮你开拓出一条成功之道。

所幸我成功通过了第一道关卡，接下来就是开学典礼、分组和班委竞选。我竟意外当选为学习委员，这就意味着我此后不得偷懒，必须要以身作则，给大家树立一个良好的学习榜样，顿时感觉压力大了起来。

培训共开了8堂课，分别由不同的讲师讲解各个领域的专业知识，如生产部王经理讲解关于生产管理类的内容，从中我了解到一些如何提升效率和单单清的方法。这是我们平时在工作中无法触及到的一些精髓。质量管理部刘经理讲解有关品质方面的重点常识，如QC的“三不原则”，“三不放过原则”，这些都是作为一名QC最应该了解和坚守的基本原则。人力行政部孙经理，讲解公司企业文化，公司的使命、愿景、核心价值观，让我对公司的企业文化有了更深刻的理解。

直至最后的答辩考核，这是一个以演讲和问答相结合的综合考试，不仅考核个人的理论知识、课堂表现、实际操作，最重要的还是对个人的心理素质的考验。一个人的心理素质强弱直接影响发挥从而决定其结果，在这次答辩中，我克服了重重困难，也算是超常发挥，终于战胜自我，以往惧怕的事情我都做到了。

这次培训虽然不难，但是前前后后的经历，让我明白了“世上无难事，只怕有心人”，只要有决心，有毅力，相信自己，坚持到底就会成功。希望更多有梦想的人，加入明年的培训班，挑战自己，充实自己，为未来创造更好的条件。



好书推荐

《精进：如何成为一个很厉害的人》

推荐理由：2016年首本值得推荐的自我提升类好书，解答了大多数人经常遇到的自我成长中的问题。作者采铜2011年6月3日，加入知乎成为第41161号用户。至今为止，采铜贡献了975个回答，获得了493598个赞同与115293次感谢，其较真的精神、理想主义的情怀，被知乎网友公认为“知乎精神”的代表。

内容简介：这本书为大家提供了时间、选择、行动、学习、思维、才能、成功七个方面的精进路径，只要依循书中的方法反复磨练，便可以日益精进，成为一个很厉害的人，找到实现自我的那条成功之道。采铜惯于使用手术刀一样的文字，剖析人们思维里的种种禁锢，将现实生活中的问题放于困惑的熔炉中反复冶炼，提炼出知识背后的知识、方法背后的方法。采铜选取了影响人生的七个关键切面，一一设计出它们的精进路径，帮助人们找到解决问题的支点：只需要非常小的力量，你就可以成为真正的赢家。



《匠人》

推荐理由：一幅失落的乡土中国缩影，一条流淌着近600年往事的时光之河，瓦匠、篾匠、豆腐匠、扎灯匠、木匠、剃头匠、修锅匠，雕匠、花匠、铁匠、杂匠、裁衣匠、教书匠、秤匠、织布匠，正在凋零的乡村，渐渐失传的手艺，可他们的命运传奇正一点点被遗忘。“他们来了，又走了，什么痕迹都没留下。他们原是从古至今代代延续的一环，这个环，到今天，就断了。他们不在了，我的故乡也就真正没有了，我将真正成为流浪在城市里的孤儿。据说，一个人失明的时间长了，就会忘记他所见过的一切。写下他们，是怕有一天，我会完全忘掉故乡的样子。”

内容简介：《匠人》讲述了作者中赋渔的家乡——申村中一个个手工艺匠人及其家族的命运故事，有花匠、雕匠、铁匠、裁衣匠……从这些故事中，展现了苏北一个几万人大大村的乡土、生活变迁，追忆了作者失落的故乡。申村的兴亡衰落，既是时代变迁，也是人世间的因缘际遇，令人叹息，深觉悲凉。

