



欧帝尔人

2017.04 NO.2 总第三十一期

ECOE 欧帝尔人

本刊荣获2016年“广东省优秀企业杂志奖” ODEER PEOPLE | 2017.04 | NO.2 | 总第三十一期 |



人才管理助企业腾飞

在当前面临日益严峻的人才管理挑战之际，通过建立任职资格体系、人才培养体系及绩效管理体系，实施全员职业发展计划，将激发员工承担更多的自我发展的职业责任，培养自身的实力，促进整个组织的发展，实现企业的腾飞。



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。

做最好的自己



人的一生面临的机会很多，但真正适合自己做的事情可能只有一两件。把这一两件事情持续地去做好，离成功的目标可能会更近！

走近河源亿利达老板廖献南，你会发现廖总的成功很大程度上源自他对自己事业的坚持。从学徒到老板，几十年来，他将自己全部的精力与热情倾注在五金电器上，几十年如一日的坚持，成就了他河源五金电器批发龙头老大的地位。

很多人都渴望这样的成功。太多的成功故事，让人觉得成功似乎触手可及。可很多人不是走在成功的路上，便是在成功的途中提前夭折。

很多人之所以在追求成功的路上折戟沉沙，不是因为能力不行，而是对于成功的理解有误。功成名就是一种成功，成名成家是一种成功，一夜暴富、衣锦还乡也是成功。可这样的成功毕竟是少数。更多的成功是自我的一种成功。无论你从事什么行业、什么职业，只要你全心地付出，持之以恒地努力，你定能成长为这个行当的行家里手、业务精英、能工巧匠……你的努力在哪，成就在哪！

日本人崇尚工匠精神，他们心目中的成功不是以大为美，而是小而精致。将一个小的器件、小的行当、小的手艺做到极致。认定了一件事，哪怕再小，哪怕那么的不起眼，心无旁骛、持之以恒，用一辈子甚至几辈子的努力去打磨、经营。这种专注成就了很多的专业、精致……这是一种几乎无法用任何的技巧、科技来替代的岁月的积淀！

如果说世界五百强是一种成功，那么那些在细分领域、细分市场，甚至于看似不起眼的行当里做到最好的企业（或店铺）也是一种成功。

正如一位哲人说过，“生命的成功与失败不在于庞大与纤小，守护本色，竭尽所能，才是生命恒久的黄金法则！”

做自己最该做的事，竭尽所能——做最好的自己！

（孙亚夫）



2017.4 NO.2 总第三十一期

主办：中山市欧蒂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 做最好的自己 1

视界 4 ~ 8

行业热点 研究发现钙钛矿纳米晶体可产生白光 能用作高效照明源和数据传输
浙江首个窄带物联网智慧照明 路灯变身充电桩
无人机搭载LED灯实现夜间搜救
无人机可以通过电脑LED光线窃取数据
采用逆照式红光LED照射葡萄，果粒更加重1成
2017年中国大陆LED元件产值可望跃升全球之冠
欧盟新版通用灯具标准实施在即 首增光生物安全要求
紫光LED照亮健康生活
2017年德国iF设计奖揭晓 3款照明产品获金奖

公司动态 欧蒂尔党支部参加小榄慈善万人行获赞
顺势智变 共创辉煌——洛阳派鑫小器鬼核心客户答谢会胜利召开
最走心福利：“我”为小器鬼代言
欧蒂尔为供应商“送教上门”开展质量指导

专题 9 ~ 22

聚焦 人才管理助企业腾飞

报道 战略联盟 开启新时代
心无界 赢无限

感恩专版 最美丽的遇见
成长路上感谢有你
您的爱，来生再报答
三生有幸遇见你

人物 23 ~ 27

经销商 亿利达，走在成长的路上

精英 陈建华：带着梦想出发



P12
战略联盟 开启新时代



P14
心无界 赢无限

管理 28 ~ 31

经理人论坛 外贸的国际化：任重道远
如何成为一名合格的巡检

营销 32 ~ 43

体会 Costco（好市多）颠覆的秘诀
春节送光明
甘青宁专版 以梦为马 不负韶华
甘青宁战队十年记
因为热爱 所以留恋
撸起袖子加油干
大美新疆，我在这里

空间 44 ~ 49

新品 智能人性化 多重智能调光
技术 新年头彩：T8雷达感应灯管
视觉盛宴 点亮奢华

家园 50 ~ 55

欧蒂尔时光 体验式培训 新人“嗨”不停
团队风采 从拓展训练看我们的团队
我们在路上

生活 56 ~ 64

休闲时分 大西北的面食文化
感悟 吾家有儿初长成
四年感
年味儿是什么
洋葱
一支球泡灯
责 任

文苑 65

观感 好书推荐

行业热点

研究发现钙钛矿纳米晶体可产生白光 能用作高效照明源和数据传输

国王阿卜杜拉科技大学研究人员已经证明，铈铅溴化物钙钛矿纳米晶体可以产生白光，能用作高效照明源和超快数据传输。最近提出的可见光通信（VLC）是一种有潜力同时实现节能照明和高速数据通信的技术，具高安全性，快速，以及不需调整和不拥挤的带宽等优点。在典型的VLC系统中，发射器使用具有磷光体（蓝色，绿色和黄色 / 红色颜色转换器）的LED或激光二极管（LD）来产生白光用于固态光（SSL）和数据通信。然而，这使VLC系统的调制带宽受到磷的限制。也就是说，常规钇铝石榴石（YAG）基磷光体的长激发态寿命（重新发射吸收光子所需的时间）在VLC应用中带来严重的瓶颈。因此，与磷光体相关的带宽将VLC系统限制到约10MHz，并且抵消了其相对于RF通信系统的关键优点。近年来，钙钛矿已经成为光电子应用（光伏和光电探测器）的“魔术”材料。（来源：中国国防科技信息网）

浙江首个窄带物联网智慧照明 路灯变身充电桩

去年6月，浙江大云物联就对路灯杆完成了第一次“变身”，使再普通不过的路灯，成为集成了照明节能、视频监控、无线WiFi、充电桩、信息推送等信息化应用的“智慧路灯”，得到了行业内的一致好评。这次，“智慧路灯”再升级，浙江大云物联携手杭州电信、华为，成功建成浙江省首个基于标准化NB-IoT（窄带物联网）的智慧照明项目，成为省内首个成功运行的创新物联网应用。“杭州仅主城区就有17万根灯杆，遍布城市每一个角落。这一盏盏路灯，一根根灯杆，如同一座城市的毛细血管，是城市信息数据采集、传输的绝佳节点。此次，‘智慧路灯’增加了物联网网关的功能，并且项目已经通过专家评审。”杭州电信副总经理黄晓鲁告诉记者，中国电信NB-IoT网络将在2017年6月正式实现全网覆盖并投入使用。（来源：浙江日报）

无人机搭载LED灯实现夜间搜救

在无人机机身上装载光源不仅有利于飞手安全操控飞行还有利于增强无人机夜间可作业范围。近日，无人机生厂商



Draganfly Innovations与SureFire LLC达成合作，将结合无人机与光学照明技术，实现无人机夜间搜救。Draganfly表示，Draganfly Commander四轴无人机配备的ASM多挂载稳定平台可搭载SureFire旗下的双光束增强型LED照明系统，LED灯将安装在相机云台系统上，提供高达2000流明的亮度。目前该无人机已经进行多次飞行演练，成功完成模拟的夜间搜救任务。据悉，目前夜间搜救主要通过无人机搭载红外探测仪完成，但往往无法做到现场信息的快速回传，以及对搜救对象进行准确判断。而搭载了LED照明系统的无人机则能给搜救人员充当“指路明灯”，作业人员在发现搜救目标后，只要将无人机一直照射该区域，为地面救援人员指引目标人物位置便可，在一定程度上提升了救援效率。（来源：网易无人机）

无人机可以通过电脑LED光线窃取数据



无人机最近越来越流行，因为大家发现它的用处很大。不过无人机在使用时存在一个问题：不道德，甚至违法。无人机可以用来窃取数据，从电脑上窃取，通过PC闪烁的光线窃取。以色列本古里安大学研究人员莫迪凯·古里说：“如果攻击者在气隙系统之中找到了切入点，恶意软件就可以将数据发送给攻击者。攻击者可以控制硬盘LED指示灯，让它每秒闪烁最多6000次。我们可以用非常快的速度长距离传输数据。”在研究过程中，团队发现他们可以用每秒4000比特的速度传输数据，恶意软件甚至可以让闪烁重复，确保数据不会丢失。电脑LED灯一直闪光，当恶意软件运行时不太可能引起怀疑。智能手机摄像每秒只能接受60比特的数据，GoPro相机每秒可以接收120比特，速度太慢，于是研究人员使用西门子光电二极管传感器，它每秒可以传输4000比特的数据。让LED灯快速闪烁，不被人眼察觉，同时用光传感器收集数据，攻击者完全可以做到。要想阻止攻击，最简单、最有效的办法就是将LED灯盖住。如果无人机看不到LED灯光，就没有办法窃取数据了。（来源：中关村在线）

采用逆照式红光LED照射葡萄，果粒更加重1成

你知道浓郁美味的巨峰葡萄因为照过光，长得更饱满吗？中国台湾农委会台中区农业改良场表示，将开花时用全光的白或黄色省电灯泡照射方式，改采逆照式红光LED，不只省电75%，果粒还加重1成。台中区农业改良场作物改良课副研究员叶文彬说，现况是果农都已使用省电灯泡做电照，但是台中区农改场研究4年发现，白或黄光的省电灯泡是全光，若改成只用红光，效果会更好。他说，用LED灯就能只照出红光，可在开花时，每期约计20到30天，每天从晚上10时到凌晨4时，以“逆照式红光LED”照射，果粒可增重5%到10%；加上叶子每梢会多长4到6片，让光合作用更盛，果皮会呈现紫黑色，卖相更好。连省电效果都大迈进。他说，“逆照式红光LED”还可以比用省电灯泡再省电75%。他强调，使用以上技术可使电照葡萄整体收益提高12%，每公顷约增加新台币30万元收益，有利葡萄果好价更优。（来源：中时电子报）



2017年中国大陆LED元件产值可望跃升全球之冠

全球LED市况低迷，根据光电协进会统计，2016年全球各区域LED元件产业产值（含LED磊晶片、晶粒、封装、模组）总计达170亿美元，年衰退2%，其中大陆地区因政策扶植，年产值成长18%，跃升全球之冠。欧洲区则成长7%，美国及韩国地区衰退最大，均年减13%，日本地区下滑12%，台湾地区经过产能比重的调整，提高四元等利基型产品比重，降低杀价激烈的蓝光产品及产值，因而产值仅年减2%。光电协进会表示，近几年中

国大陆政策扶植LED元件产业，成功把企业推上全球前十大地位，也透过积极的国际并购，进一步提升技术与市占率，加上中国大陆在照明应用、液晶显示器面板等终端应用产业上取得全球重要地位。对于LED产业有更大的加成果效，能够在整个LED应用需求面不佳的状况，维持一枝独秀地提升市场渗透，今年大陆地区产值将超越台湾，取得LED元件区域产值龙头地位，中国大陆LED元件产值可望提早在2017年跃升全球之冠。（来源：工商时报）

● 欧盟新版通用灯具标准实施在即 首增光生物安全要求

欧盟新版通用灯具标准EN60598-1：2015将于2017年10月20日结束过渡期并强制实施，该版本较之前的EN60598-1：2008做了较多的技术修订，包含一些重要的技术变更，其中变化最大的是将光生物安全首次纳入到强制性标准要求之内。标准规定，如果使用了包括LED、金属卤化物灯和一些特殊的卤钨灯等不能免除视网膜危害评估的光源的灯具，应根据IEC/TR62778：2012《光源和灯具的光生物安全蓝光伤害评估应用》进行评估，且不宜使用蓝光危害组别大于RG2的光源。以2016年为例，我国LED灯具出口欧盟货值金额就高达20多亿美元。一旦因为产品质量未达到标准要求，被欧盟市场抽查并通报，会遭到撤市或销毁等严厉的处罚，使企业遭受经济损失，甚至被列入黑名单。因此，对于此次标准换版，涉及的广大出口企业应提高认识，并抓紧做好相关的应对工作。

（来源：中国国门时报）

● 2017年德国iF设计奖揭晓 3款照明产品获金奖

近日，2017年第64届德国iF国际设计奖获奖名单公布，共有来自全球59个国家的5575件设计作品参加了此次评选，最终75款获得iF金奖，其中包括三款照明产品：LED智能台灯、ERCO Lucy灯、Ledlenser全系列手电筒。本次荣获iF设计金奖的米家LED智能台灯，最突出的地方是在满足硬件要求的前提下实现几何的形态美感。Lucy数字台灯由德国知名照明品牌ERCO专门为高级办公场所设计，极简主义的灯体显得前卫和科技感十足。Ledlenser全系列手电筒为户外活动爱好者树立新的携带式照明标杆，除了功能丰富、性能卓越外，还能在各种场合轻松使用，亮度高且极具效率。iF设计奖作为世界三大设计奖之一（另外两个为红点设计大奖和IDEA奖），有“设计界的奥斯卡”之称，评选标准不仅注重产品造型美感，同时也兼顾到性能、环保、品牌价值等因素。

（来源：中国LED在线）

● 紫光LED照亮健康生活

健康议题发酵，促成紫光LED崭露头角。根据许多研究指出，光对人体睡眠模式与健康影响甚大，当人体在夜晚暴露于带有蓝光的LED灯下时，可能对睡眠与长期健康产生负面影响。诺贝尔物理奖得主中村修二透过紫光LED取代蓝光LED，在紫光LED上添加荧光粉后，做出接近太阳光的色温，同时也可透过此技术将对人眼伤害降到最低。由于蓝光LED波长正好会伤害人眼，因此现在有很多照明光源规范上面设定一些标准，用来限制照明光源里蓝光成分残余的功率值；而紫光LED技术正好可完全避开对人眼有伤害的蓝光波段。中村修二表示，Soraa目前已开始量产紫光LED，应用于家庭智能照明领域，可自动调节转换蓝光与紫光。中村修二透露，紫光LED基本上可广泛用在日常生活中每个角落，不过目前受限于价格考虑，尚未大量普及于市场之中。

（来源：新电子）



● 顺势智变 共创辉煌——洛阳派鑫小器鬼核心客户答谢会胜利召开

3月1日—2日，洛阳地区小器鬼照明核心客户战略合作及年终答谢会在洛阳梦桃源度假山庄胜利召开，公司工程项目部总监姜小荣、豫川渝大区经理贾晓晨、西北大区经理石明涛、洛阳地区核心经销商及河南分公司团队约260人参加了会议。会上，洛阳派鑫商贸有限公司营销总监周亚先生作了“顺势智变、共创辉煌”的主题演讲，周总根据目前行业的现状，呼吁广大商家们一定要依托品牌，顺势而为，理智快速转变，并对派鑫公司的未来做了详细规划，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，共创辉煌！

公司工程项目部姜总、豫川渝大区经理贾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，河南分公司经理胡志国结合小器鬼照明在洛阳的部分专卖店、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。现场展示的客卧灯新款更是引起众多商家的称赞、本次会议订货政策分10000元、20000元、30000元、50000元、100000元、200000元等几个等级现场订货县、乡核心客户突破100家，现场客户下单络绎不绝，现场派鑫公司全部产品订单金额逼近300万元！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。

（胡志国）



● 欧帝尔党支部参加小榄慈善万人行获赞

2月18日，一年一度的小榄镇慈善万人行活动在镇体育馆广场隆重举行，中山市欧帝尔电器照明有限公司党支部受邀参加了此次活动。

小榄镇慈善万人行活动路线全长3.5公里，沿途每隔几百米就有一支表演队伍，活动参加人员包括机关、社区、企事业单位干部、职工、群众、镇属中学师生共约10000人。作为小榄镇的知名企业，欧帝尔党支部受小榄镇商会党总支部的邀请，组织了10余名党员代表公司参加了此次活动。活动过程中，欧帝尔党支部党员代表队伍着装统一、严格守纪、整体划一，擎着“欧帝尔照明与慈善同行”的标语，以饱满的精神面貌行进在队伍中，充分展现了团队良好的精神风貌，获得小榄镇商会领导的一致赞赏。

据了解，小榄镇慈善万人行活动一直秉持着“救死扶伤、扶贫济困、敬老助残”的宗旨，从1997年至今已成为一项独具特色的慈善传统活动，传承与发扬了新时期的中山博爱精神，推动小榄公益慈善事业创新发展，营造“全民善行”的社会风尚。作为具有社会责任的企业，欧帝尔公司自2009年以来，连续9年参与慈善活动，持续为慈善公益事业贡献力量。

（本刊编辑部）

公司动态

最走心福利：“我”为小器鬼代言

1月13日下午，公司成品仓前面的广场好不热闹，各部门、车间员工近千人冒雨排着长龙，分别在不同的分发点，排队等着领取公司发放的“福利品”，场面甚是壮观。

为感谢全体员工2016年的辛勤付出，共享企业发展成果，公司在员工春节回乡前发放吸顶灯、LED球泡、LED吸顶灯等福利品，这是公司每一年年前一道独特的风景。不管是一线员工，还是公司高管，都享受该项福利。与往年相比，今年最大的亮点即是，福利品领取的对象覆盖面更广。“临时工也在之列，可见公司对待每一位员工都非常重视”，生产部一位管理者如是说。据了解，今年的灯全部是家用的常规款，市场畅销的型号，基本为LED光源，亮度高且省电。不少员工表示，自己亲手做出来的灯，拿回家装上，没想到竟然赢得邻居及亲朋好友的称赞，这个“福利”让我倍有面子。（陈秀丽）



欧帝尔为供应商“送教上门”开展质量指导

为了进一步提升供应商质量管理水平，4月11日，公司为核心供应商品质管理人员开展质量指导，针对供应商质量管理要求进行了一系列“送教上门”服务。

会上，质量管理部刘经理对“供应商管理要求”做了详细地讲解，以提升供应商质量管理为目的，对供应商明确讲解我司质量要求，重点强调了新品导入与试产质量要求以及变更要求。在互动游戏中，各供应商代表积极参加，分成四个小组，各组代表纷纷举手发言，充分发挥团队协作精神，齐心协力共同完成了装配任务。游戏中各位供应商管理人员也对活动中的优缺点各自总结，从小游戏中悟出一些管理心得。据了解，参与的供应商非常欢迎这种半督促半传授式的“送教”，并希望借助欧帝尔的质量团队和培训管理平台，进一步切实提高自己的产品质量能力。（刘慧芳）



人才管理助企业腾飞

本刊记者 孙亚夫

在当前面临日益严峻的人才管理挑战之际，通过建立任职资格体系、人才培养体系及绩效管理体系，实施全员职业发展计划，将激发员工承担更多的自我发展的职业责任，培养自身的实力，促进整个组织的发展，实现企业的腾飞。



随着公司业务不断地发展，可能会出现如下类似的问题。比如，企业业务扩展或项目开展面临着无人可用的局面；比如，培训搞得轰轰烈烈，但培训之于公司业务的促进及个人在企业的提升无法紧密联系起来；比如，个人绩效或者部门绩效结果看上去很好，但公司整体业绩欠佳，个人绩效与组织整体绩效没有完好匹配。……

这些问题的出现，不是偶然，而是一个企业发展过程中不可避免地会遇到的问题。这些问题归根到底是人的问题，说得准确一点是企业人才管理遇到的问题。

下面，结合公司目前推行的任职资格体系项目，简要谈谈企业在人才管理方面的一些想法。个人拙见，欢迎拍砖！

说到人才，人们习惯上会说“人才是企业的核心竞争力”，但有专家提出“人才不是企业的核心竞争力，管理人才的能力才是。”其实，这里没有对错之分，只有看问题的角度不同。对于企业来说，我们要关注的不仅仅是人才，还有管理人才的方式与能力。将管理人才的能力当成企业核心竞争力，不仅仅关注了人才，还特别强调了管理人才的能力。显而易见，这对企业的管理提出了更高的要求。

谈人才管理，首先要了解企业对人才的定义。人才不等于学历，高学历不一定是公司所需的人才。对

于企业而言，无论学历高低，能胜任本职工作，对企业有用，能为企业的发展做出贡献，这样的人都是企业所需并且需要关注的人才。

其次，要解决人才管理的问题，就得了解人才的需求，并有针对性地进行管理。根据马斯洛需求理论，各个层次的员工需求是不一样的。我们可以将员工分成一线员工、普通职员、中层管理、企业高管。如果说一线员工或者普通职员最为关注生理需求、安全需求及归属感，那么，作为中层管理或者企业高管，则更为关注尊重和自我价值的实现。要做好人才管理工作，就要根据各个层次员工需求的不同，进行有针对性的管理。

说到人才管理，我们自然要谈及华为卓越的人才管理体系。前一段，笔者有幸聆听到原华为大学高级HR专家祁老师有关“华为人才管理三部曲”的精彩论述，深以为然。祁老师所谓“华为人才管理三部曲”即人才管理的三力驱动模型——以任职资格体系为引力，人才培养体系为助力，绩效管理体系为推力。

先谈任职资格体系，这是一套基于岗位任职资格标准及人才认证与评价、非常繁琐复杂，令很多企业望而止步的体系。很多企业虽然建立了素质模型，但素质模型关注的底层素质存在标准不一、评价难度大，与工作的结合性差，模型的适用性很低。以华为等为首的领先型企业摒弃素质模型改为建立任职资格体系，并获得了成功。其实，要理解任职资格体系，我们可以先从岗位说明书说起。岗位说明书基本上是每个企业都有的，是企业招聘定岗的一个依据。岗位说明书规定了岗位的一些任职资格，不过这是一维的，只规定或描述了最基本的岗位职责及任职要求（如应知应会知识、技能等）。那么，有了岗位说明书，招聘、培训、选拔晋升、评价激励等一系列人力资源活动及人才管理工作是否有了依据呢？答案显然是否定的。而任职资格体系就能解决这一问题。任职资格体系也规定了岗位的任职标准与要求，但这是包含应知应会知识、素质及行为等三维的，是更具体、更复杂、更高层次的体系。应知应会知识是任职的基本条件，素质是冰山下的潜力，是任职或者产生高绩

效的可能性，行为是是否具备胜任该岗位工作技能的直接体现。任职资格体系详细列出了不同职类不同级别的岗位的任职资格标准、要求及行为特征，也明确了每一层级应知应会知识。企业所有人员，对照这一标准，就很清晰地知道自己能否胜任目前的岗位，同时，还可对照更高级别岗位的要求，通过学习或提升自己相应的知识与技能，向更高级别的岗位挑战，产生不断向上的动力，从而真正打通员工的职业发展通道。这就是所谓任职资格体系对人才发展所形成的拉力。

当然，只有拉力，对人才的成长还是不够的。也就是说，职业通道打通了，向上的标准与要求清晰了，向上的意愿与动力也有了，但能力却不一定能达到。员工能力的提升就得依靠人才培养体系来解决。依据任职资格体系的详细标准，建立基于岗位胜任的分层分类的课程体系，就能明确各岗位应知应会的知识与技能，及相对应的课程。员工对照自己的岗位要求，结合自身的职业发展规划，就能有针对性地选择适合自己的课程，有意识地提升自己的能力，从而获得职业的发展。从这个意义上来说，人才培养体系就是支持人才发展的助力。

说到这里，人才发展的拉力有了，助力也有了，貌似这样就好了。其实不然。就算拉力与助力都有了，但并非每一个人都有向上前进的意愿与动力。企业里总会有一些知足常乐、不思进取的员工。这样的人如果对企业有认同感，素质与潜力都不错，企业还是需要将他推一推的。所以，人才管理还需要借助推力。说到推力，非绩效管理体系莫属。很多企业把绩效管理与绩效考核混为一谈。有把绩效考核当成绩效管理而忽略绩效管理其它环节的，有认为没有实施绩效考核就没有做绩效管理的；其实，无论你的企业有没有实施绩效考核，你都在做绩效管理，绩效考核并非绩效管理的必要环节，只要主管就工作的目标制定与员工进行了沟通、并进行了过程辅导及结果检查与反馈，这个过程实际上就是一种绩效管理。这是每个企业都在做的日常工作。当然，更多的企业把绩效考核作为绩效管理的重要环节，只要你不忽略绩效

目标的制订、绩效辅导、绩效结果的反馈与应用等相关环节。这样的绩效管理必定能成为企业经营及人才管理的重要推力。

那么，绩效管理体系与任职资格体系有何联系呢？首先，企业在选拔晋升时，参与认证的员工肯定会优先于高绩效的员工，即，员工在当前岗位的绩效表现是参与任职资格认证的一个基本的参考条件。其次，绩效考核指标要依据任职资格详细标准而设定，任职资格标准是绩效指标的重要来源。也就是说，绩效考核指标的设定要与任职资格标准紧密结合，任职资格标准为绩效考核提供了框架与指引。

综上所述，任职资格体系是三力驱动的基础，是人力资源各项管理活动及人才管理工作的基础。任职资格体系、人才培养体系、绩效管理体系相互支撑，无缝对接，才能发挥应有的管理功效。当然，无论是任职资格体系、人才培养体系，还是绩效管理体系，我们在设计时都不能只站在HR专业的角度上，而脱离公司战略与业务。建立基于公司战略及业务发展的任职资格体系、人才培养体系，及绩效管理体系才能有效解决人才管理问题。才能真正消除本文在开头提出的人才匮乏、培训不得力、绩效无效等等类似的问题。

在当前面临日益严峻的人才管理挑战之际，通过建立任职资格体系、人才培养体系，及绩效管理体系，实施全员职业发展规划，将人才的发展过程和结果与企业战略方向结合在一起，使员工的职业发展规划与核心业务的方向相一致，将激发员工承担更多的自我发展的职业责任，培养自身的实力，促进整个组织的发展，实现企业的腾飞。





战略联盟 开启新时代

欧帝尔2017年核心供应商大会隆重召开

本刊记者 陈秀丽

春光明媚，繁花似锦。在这个万物复苏、生机勃勃的季节，中山市欧帝尔电器照明有限公司迎来主题为“战略合作、共创辉煌”2017年核心供应商大会。3月7日下午，来自全国各地约30位供应商如约而至，齐聚欧帝尔，共同探讨未来发展与战略合作。



公司总经理赵伟先生热情洋溢的主题演讲，拉开了本次大会的序幕。赵总结合国内外经济形势为大家展开了分析与探讨，畅谈了欧帝尔与供应商的合作关系。他强调：照明行业的利润越来越薄，价格不断降低，而成本却在不断攀升，未来的发展一定是战略联盟，只有这样才能应对市场环境的变化。公司副总陈立先生结合公司的年度经营目标、发展方向和公司战略，从品质、合作、共赢的角度，提出了供应商梯队建设的思路。他说，公司和战略供应商的关系就像夫妻关系一样，结婚前还有选择的权利，一旦结婚了，那就是要一辈子走下去，共谋发展，形象生动地阐述了“战略合作、共创辉煌”的重要性。采购部张经理详细讲解了供应商战略管理规划与采购政策，PMC部向总监分享了PMC计划与物控战略，质量管理部何总监就品质保障体系进行了详细阐述。

在价格不断降低、成本持续上涨的环境下，处于价值链上中游的企业该如何构建自己的竞争力，如

何确保自己的利润率？会上，公司邀请了国内著名的制造业管理咨询机构远大方略管理咨询集团首席咨询师雷志军老师为大家带来了《携手打造共赢供应链》的专题演讲，雷老师根据欧帝尔的核心竞争力及发展趋势，结合“制造业价值链”模型，向各企业经营者讲解了作为品牌企业对供应商的十大核心需求，分析了供应商应该从哪些方面为品牌商创造价值，以及如何构建战略合作关系和合作联盟。他表示，只有逐步筛选自己的客户（和优质客户合作）、提高自己的技术水平、项目对接能力、内部精细化管理等，才能确保企业良性经营和发展。

接着公司为核心供应商颁发了奖杯，感谢大家长期以来的支持和帮助。此次核心供应商大会的顺利召开，不仅是欧帝尔与供应商相聚的机会，更是一场企业家思维碰撞的峰会，期待与核心供应商共同打造欧帝尔的供应链核心竞争力，实现“战略合作，共创辉煌”！





小器鬼2017年营销大会隆重召开

本刊记者 陈秀丽

“我们能，我们敢，我们做得到，
我们敢，我们能，我们做得到，
我们能，我们敢，我们做得到，
我们敢，我们能，我们做得到……”

当营销事业部总经理胡忠先生问到“能不能完成2017年的销售目标”的时候，这就是身经百战的小器鬼将士们豪壮的誓言，英气飒飒，气势如虹，强大气场，显露无遗。2月22—23日，主题为“心无界 赢无限”的小器鬼2017年营销大会在广东中山隆重召开，公司总经理赵伟、营销事业部总经理胡忠、销售总监刘晓波、市场总监廖国平、工程销售总监姜小荣、产品总监侯建均及各大区经理、分公司经理等近200人出席了会议，来自全国各地的销售精英齐聚，分享胜利的喜悦，共同吹响2017年征战市场的号角。

本次营销大会主要包括三个环节：营销会议、户外拓展及颁奖晚宴。



做坚强后盾 助力腾飞

2016年，小器鬼团队全年销售任务圆满完成，增长率大幅提升，这一切离不开“以市场为导向”的工作思路的改变。会上，公司总经理赵伟先生结合目前的经济形势，分析了整个照明行业的前景，他表示，今年公司重点关注产品质量、交货周期等，将以市场为导向真正落到实处，更快更好地为销售一线服务。他重点强调，提高产品品质，必须建立相关标准：元器件标准、元器件设计标准、生产制造标准。他做了一个形象的比喻，一个手机按钮都直接影响消费者的体验，如果手机按钮都有相关压力、大小的测试，根据消费者的体验，不断改进并建立相关标准，这样的产品定会为销售增色和加分。

2017年，行业“涨”声一片，原材料持续上涨，小器鬼将如何突围？会上公司产品管理部侯总提出了2017年产品发展的关键词：“致远”、“突破”、“匠心”。他表示，今年将继续坚持以市场为导向，坚持走专业路线，坚持做匠人，坚持做高品质的产品，不忘初心，不失本真。2016年，公司通过各种渠道收集到1300多条产品信息，相比2015年，同比增长80.53%，截止目前，已经有628款产品推到渠道。其中工程款定制产品——红光球泡灯，先后在广东、福建、广西等区域推出后，市场反响特别热烈，全国推广后，订单不断。2017年，产品管理部将继续深入一线，将产品调研进行到底，为一线销售打造独具匠心、与时俱进的高品质小器鬼系列产品，助力腾飞！





做最强战队 霸气尽显

常年征战在外，回家的时间少，见面的时间更少，很多分公司之间的联络全凭网络和电话，虽然同在一个阵营，但是往往是“最熟悉的陌生人”，在这样的情况下，重新组队，快速融入团队，奔着同一个目标去奋斗，也是一种新的考验。今年的重头戏之二——团队拓展是营销会议的另一大亮点。

首先是组建团队。这些来自市场一线的精英们，在拓展训练师讲解完规则后，不出一分钟，或自荐或推荐，各路队长就齐齐出来亮相报道了。起名、列队、展示……一气呵成，不到五分钟，洪荒队、中原狼、开拓者、天鹰队……17支团队组建成功。团队展示的过程中，东北虎团队队长于洪洋带领众成员一道，模仿老虎发威的模样，逗翻了全场。

“极地取水”是第一个挑战项目，看似不可能完成的任务，却要将它变为可能。所有队员将各自的通道相连，将水通过每个队员连接成的渠道运到指定地点，5分钟内取水最多的团队获胜。一开始有的团队可能仅仅只能取到几十毫升的水，而有的团队在相同的时间却能取到满满一罐水，方法不同，人员不同，结果迥异。几轮下来，不管是排名靠前的团队，

还是暂时落后的团队，没有一个人气馁，所有人都积极主动地想办法，以求达到最佳。当我们的华北大区一队五分钟之内取到差不多满满两罐水的时候，全场的队员和教练们都惊呆了，恐怕这也是此项目推行以来取得的最好成绩。另一个项目“我们是最棒的团队”，首先是瓶装水抛接传递、紧接着是团队成员报数，最后是每击掌一次，依次连续喊出“我们是最棒的团队”，挑战时间为1分钟，其中一个人出错，便重新从第一个项目开始。重复、简单、枯燥，这个项目非常锻炼人的耐心和细心，看似非常简单的项目，真正要完成并脱颖而出也并不是一件轻松事儿。如同我们将士们平时的市场作业，一点一滴，积少成多，简单的工作重复做，坚持就是胜利。

活动当天，气温陡降，温差在10度以上，户外更是春寒料峭。即便如此，驻外将士们没有一个人有丝毫抱怨，更没有一个人提前离场，总部高层们也被他们感染，放下手头的工作，亲自观战、鼓励、呐喊、助威，好不热闹。

敢想敢做，勇往无前，一气呵成，霸气尽显，这就是我们小器鬼的战队。

晒出成绩单 见证奇迹

2016年开始的那一波原料涨价潮和环保风暴，给中国的各行各业造成了剧烈的振荡，小器鬼也不例外。不同的是，小器鬼众将士并没有被这些不利的因素吓到，反而是越挫越勇，越战越勇，颁奖会上交上满意的“成绩单”。

2016年，小器鬼8个大区，25个分公司，平均完成率均在130%，成绩最好的分公司完成率150%，完全超出了公司的预期。颁奖台上，当所有的目光

聚焦在主席台上，当25名优秀将士接过公司领导亲自颁发的证书和奖金的时候，那一刻值得所有小器鬼的将士们欢呼、庆祝、铭记。

“年年岁岁花相似，岁岁年年人不同”，每一年的营销大会都能带给我们不同的体验。小器鬼2017年营销大会落下了帷幕，但是其中的细节，仍让人记忆犹新。心无界，赢无限，期待来年的盛会更精彩！



最美丽的 遇见

文 / 郑燕

人生，就像一本书，只有用心去读，才能感受其中的酸甜苦辣，或喜或悲……

我，今年28岁，姓郑，单名燕，出生在一个四周环绕着山峰的普通人家。虽说普通，却有着可以写成长篇小说那么精彩的历程。

我那伟大的母亲28年前生下了胖嘟嘟的我，爸爸开心地抱着我欢呼：“我有女儿啦！”幸好不是男孩，不然就得送人了。我没出生前，二伯找爸爸协商，如果生的是男孩，就送给他们家养，因为二伯母连生了两个女孩，而我有个哥哥，在那个年代，重男轻女思想特别严重。妈妈不高兴了：“儿子女儿我都不送人，怀胎十月掉下来的肉，怎么舍得？”当时计划生育正严，于是我被罚了800块钱，但这丝毫没有影响我的成长，反而给这个家带来了欢笑，爸爸宠我多过哥哥。虽然那时家里贫困，但父母却没有让我的童年留下遗憾。老爸老妈，感谢你们，把我带到了这个美丽的世界。

虽然爸妈文化水平都不高，在学习上给不了我们辅导，但是却教会了我们做人的道理。妈妈勤劳，在村上受到每个人的赞美。而我和哥哥也没给父母丢脸，邻居们都说我们勤快，学习成绩好，品行好。还记得隔壁阿姨夸我：长大后肯定大有福气。感谢爸妈给我上的第一堂人生课。

人生，没有一帆风顺。上初二那年，妈妈生病住院。简直是晴天霹雳，我无法专心听课，向老师请了假，朝医院飞奔而去。看到病床上疲惫的妈妈，泪水在我眼眶里打转。妈妈看到我，问我怎么没有上课？我心疼地看着她：“妈，我担心你，上课根本听不进

去。”“如果你不立刻回去上课，那我现在就出院”，妈妈拖着那病重的身体准备起来。“妈，你别动，我听你的，我现在就回去上课，你要好好照顾自己。”我阻止正要下病床的妈妈……

就这样，我顺利地上了县里的重点高中。还记得开学那天，妈妈非常开心，陪我买了好多生活用品。虽然距家才30分钟车程，为了多些时间学习，妈妈选择让我住校。头一次离开家，一个星期的军训结束，我迫不及待地拨通家里的电话。当听到妈妈那一声熟悉又亲切的回应后，我哽咽，继而放声大哭。那一句“妈，我好想你”，话到嘴边又咽了回去。妈妈，感谢您对我无私地付出。

我和哥哥的学费渐渐成了家里最大的负担，后来连每人一星期30元的生活费都成问题。看到妈妈每次都是把家里的粮食拿去卖掉，才凑够我们的生活费，那种滋味无法形容。经过无数的思想挣扎，我跟爸妈说，我决定不上学了，我要出去打工挣钱。不用说，爸妈是极力反对的，可抵不过我的坚决，而我也不去学校了。从此，结束了我的学习之旅。

2006年春节刚过，跟一个亲戚踏上打工之路——中山小榄，这里是我人生中第一个打工之地，也是一个难忘之地。蓦然回首，已在这个城市打拼10年。十年，3650天，87600小时，5256000分钟，多么漫长的岁月。唯一收获的就是有了属于自己的家，有了一个可爱的儿子。感谢生命中遇到一生陪伴自己的另一伴，感谢宝贝儿子的到来才让这个家更加完整。

曾经，所谓的生活：生下来活下去。我以为人生也就如此。回首曾经，以前打工也只是觉得能挣钱把生活活下去，真的只是打工！来到欧帝尔的两年，说是我人生的转折一点不夸张！这里让我收获的东西太多：公司的企业文化给疲惫的工作增添一份鲜艳的色彩，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体会到了家的温暖，领导的悉心教导和栽培成就了今天的我！

未来怎样，无法眺望。活在当下，珍惜所有。感恩人生中相知、相遇、相识的亲人，朋友、家人、同事，你们都是我一生中最美丽的遇见！



懂得感恩父母，才会有不断奋斗的动力；
懂得感恩企业，才会以最佳的心态去面对职场中的压力和挑战；
… …

人类因感恩而伟大，世界因感恩而美丽。
这里有眼泪，有欢笑，最柔情，却又最震撼！
让我们打开尘封已久的记忆，去寻找和触摸自己那颗感恩的心……



成长路上感谢有你

文 / 刘红瑞

“感恩的心，感谢有你……”当听到这首歌时，往事一幕幕浮现在眼前……

光阴似箭，日月如梭。在日出日落之间，我进入欧帝尔三年了。在这三年里，我先后从事普工、产线全检QC、来料检验SQC、来料检验IQC岗位。能有今天的成绩，离不开公司的机遇、领导的支持，同事的帮助。

2014年3月，刚进入公司的我，被分配到LED车间球泡装配拉锁灯板工位。经过拉长的培训，自己就开始上线操作。第一次打螺丝，拉线的产品密密麻麻，一天下来累得我腰酸背痛。回到家，老公看到我疲惫的样子，说：“太累了就别干了”。我心里想：别人都干得了，我为什么不行？接下来的一周，在拉长和老员工的帮助下，我跟上了拉线的节奏，感觉没有刚开始那么辛苦了，和同事们和睦相处，让我觉得欧帝尔公司还不错，试用期过后便留了下来。

机会是留给有准备的人。2014年7月的一天，三楼灯具车间需要内聘一名QC。拉长告诉我们，有意向的可以去应聘，我觉得这是一个好机会，就报名参加了竞聘，经过一轮面试被合格录取。就这样，我成了一名产线全检QC。品质组长刘春桃是我的直接上司，对我进行了一系列的品质培训：品质意识的培训、机器设备的正确使用及操作等，使我对品质重要性有了更深的认识。由于我在工作中认真负责，保证产品质量，得到了上级领导的认可。

只要你肯学，不愁没机会。不知不觉过了一年，2015年7月，部门又要内聘来料检验SQC，组长桃子和IPQC都鼓励我让我去争取。其实我觉得现在这样挺好的，平易近人的上级领导，熟悉的同事，有点舍不得他们。他们告诉我：人往高处走，水往低处流。听了他们的话，我又去参加了竞聘，顺利被录取，开始了我来料检验SQC的工作。我在工作岗位上兢兢业业，经常超额完成工作。

2016年4月，原五金检验IQC要辞职了，质量管理部刘经理找到了我，让我学习五金检验工作。刚开始我心里有点不乐意，因为听老员工说五金检验问题多，压力大，很怕自己做不好。刘经理没有硬逼着我去做，而是给我说了很多道理，听着上级对我的信任与鼓励的话语，不好意思推辞，于是开始学习。刚开始，由于对产品不熟悉，每检一款物料，找样品、对图纸、对检验标准，老员工半个小时就完成的事情我却要一个小时。有时图纸看不懂，外观上不能判定，我去找主管梅姐或SQE工程师李工，他们都耐心地帮助我，直到弄明白为止。经过一个月的学习，通过上级的指导，同事的分享，熟悉了五金来料，能够独立进行检验。工作上也曾出现过失误。但每次失误之后，我都会总结经验，保证不会再被同一块石头绊倒。现在我已经对五金物料了如指掌，样品放在哪里，图纸尺寸一眼就看明白，检验标准印在脑海里。我的努力没有白费，工作得到了上级领导的认可，八月份被评为优秀员工，得到了公司的奖励，并在IQC来料检验团队技能竞赛获得第二名的好成绩。

能有今天的成绩，感恩公司给了我工作的机会，让我有今天的成长；感恩领导对我的信任与鼓励，让我的工作技能得以提升；感谢同事的分享与帮助，带我融入到团队中，有了公司如家的感觉……

您的爱 来生再报答

文 / 黄佳琴



“感恩的心，感谢有你，伴我一生，让我有勇气做我自己……”每当我听到这首歌，便想起了整天为我操心劳累的奶奶，历历往事便浮现在我眼前。

从小到大奶奶最疼我，在我很小的时候，爷爷就去世了，爸妈也在外地工作，只剩下我和奶奶两个人相依为命，是她含辛茹苦把我拉扯大。她在我身上花了太多心思，而我只会一味索取，却从未懂得感恩。

六年级的时候，我读的是寄宿学校，一个星期只回一次家。每次回家奶奶都会说很多，而我只有一脸不耐烦的样子。又到星期天，我急急忙忙地准备好换洗衣服去学校，奶奶翻了下我的衣服，说：“怎么都是些短袖，万一下雨了，天气会转凉，这样你会冻感冒的，你等一下，我去给你找几件长袖带着。”我立马回了句：“不要，那些长袖都是去年的，都过时了，我不喜欢穿了。我要急着回学校了，奶奶，我先走了。”奶奶很无奈，只能眼睁睁地看着我匆忙离去的背景叹气。

真是六月份的天，孙猴子的脸，说变就变。第三节课时外面突然奏起交响曲，咚咚咚！滴答滴答！又打雷又下雨，还伴着狂风。穿短袖的我不禁感觉到了一丝寒意，突然想起奶奶说的话。真是应了那句：不听老人言，吃亏在眼前！当我沉思之时，一个熟悉的身影映入我眼帘，是奶奶！我跟老师说了下，便急忙跑了出去。“奶奶，这么大的雨，你怎么来了！”看着年迈的奶奶手里提着一袋衣服，我惊奇的问。“还不是担心你，你带的全是短袖，要是着凉了怎么办，你爸妈会担心的。”奶奶心疼地边说边把衣服往我身上披。我一看，“咦，这件衣服我怎么没见过。”“这是我刚给你买的，快穿上看看合不合身。”我欣喜若狂地看着这件新衣服，正是我喜欢的款式，我兴奋地抱着奶奶：“奶奶，您是世界上最好的奶奶！”过后我才知道，因为我的不懂事，因为我的喜新厌旧，因为奶奶对我的爱，她拖着年迈的身体去帮别人家做农活，就为了给我买一件新衣服。无论何时，奶奶都会把好吃的留给我，省吃俭用地留下每一分给我买我喜欢的东西，从来不曾委屈过我。而年少无知的我总认为这是理所当然，我拿着也从来不觉得感恩。

十八岁之前，是她照顾我，包容我，教导我。十八岁之后，当我有能力想要报答她老人家时，她却硬是不给我这个机会。今年七月，传来奶奶去世的噩耗，当时的我听到这个消息，感觉天都要塌了，眼泪夺眶而出。我不相信，那个一直说着要陪我长大，看我嫁人的奶奶就这样悄悄的离开了我，而她离开人间的最后一程我都没能陪着她，真的好心痛！

“得不到的永远在骚动，被偏爱的都有恃无恐”，为什么我们的坏脾气都留给了最爱我们的亲人？为什么人在失去之后才懂得珍惜？

奶奶，我很想您！希望您在天堂一切安好！

三生有幸 遇见你

文/彭彬杰

2016已接近尾声，回首在这一年时间里，收获了许多许多，有美好的、珍贵的、难忘的……当然，这些收获不是大风刮来的，而是泥鳅队这个可爱的团队，带给我的运气和机会。

公司非常重视团队建设，每一年都会给各个团队建设资金补助。也因此，我们团队能经常开展各式各样的团队活动。为了鼓励每个队员所付出的努力，团队队长策划了一场聚餐活动，而这次聚餐，促成了我一生中最重要的事：和心仪的女孩子廖燕群走到了一起（她是我们团队的QC）。如果公司没有那么大力度去创建团队也就没有团队聚餐，没有团队聚餐就少了一次开始交往的机会。当然促成这美好的事情少不了一帮泥鳅队的成员，比如最强大的后盾桃子，军师郑燕，卧底廖红梅。天时不如地利，地利不如人和，攻下一座城要的是一个团队，传奇就这么产生。

桃子是我行动中最坚韧不拔的后盾，常常跟我们分享她疯狂的爱情经历，为了爱情不顾家人的反对努力克服困难。她给我灌输为了爱情努力坚持的精神。如果没有她和她讲解的疯狂爱情经历，我想我可能早就放弃了。

“军师”郑燕提供给我的是攻下爱情这座山头的战备方法。我是一个比较不爱说话的人，尤其跟喜欢的女孩子更是不敢开口，更别说找话题聊天。而有了“军师”的指导，有些比较敏感的话题或提问也得以避免发生。

“卧底”廖红梅，这个角色在我追寻爱情的路上是最致命的杀伤性武器，相当1吨的TNT（炸药）。廖红梅和廖燕群是同事兼舍友，也是玩得很好的闺蜜。每次她在燕群嘴里套到什么都会悄悄告诉我，而且她都会在燕群面前帮我说很多好话：“杰哥这个男人是值得托付终身的，不会花心，而且又有责任心。”正所谓，知己知彼，百战百胜，从廖红梅这个卧底这里打听到的信息，便会让我事半功倍。虽然现在她已不在这里工作，但我还是由衷地感谢她：谢谢你，帮了我大忙。

2016年10月，我们终于排除万难，在共产党面前报备注册登记。看着那本红红的小本子，上面贴着我俩的那一张甜蜜合照，心里比蜜还甜。那一天，父母热情地招呼满屋的亲朋好友，一杯一杯地向他们敬着酒。我知道，俩老心里开心得已不知如何去表达心中的喜悦。俩老亲手帮我们操办的婚礼圆满落幕，不用说从脸上也可以看得出他们的开心。最让我记忆深刻的是这样一件事：父亲为了婚礼当天的宴席，费尽了心思。他一定要买最新鲜的食材，所以在婚礼前半个月就跟附近的猪肉佬打好招呼，让他们在当天帮忙准备最新鲜的肉类。“这是我儿子结婚要用的，可千万马虎不得”，父亲满脸笑容地告诉他们。

从家里下来后，为了表达对领导同事们的感谢，就请同事们吃了个饭。因为星期天我还得上班，所以拜托我的好兄弟黄诚添和钟嘉威帮我订了饭厅和菜式。下班后同事们就可以吃到香喷喷的饭菜，很感谢我的好兄弟们为我忙前忙后。

最后，很感谢领导长期地悉心栽培和教导，感谢公司提供的员工福利——婚假，让我在结婚时也可以享受。还有最感谢我的好搭档郑燕在我请假的半个月期间无怨无悔的帮我顶位，而且毫无怨言，真心地谢谢你——我的好搭档。也感谢我的老婆陪我度过的每一天幸福时光，有你我很幸运！

感恩一切！感谢有你们！



亿利达 走在成长的路上

本刊记者 孙亚夫



在竞争越来越激烈，实体经济增长乏力的今天，越来越多的创业者直呼创业难、生意不好做。然而，无论形势有多严峻、困难有多大，却总有一些人能直面困难，化困境为机会，成就一番事业。河源亿利达小器鬼核心经销商廖献南，便是一位在困境中成就精彩人生的典范。

说到廖献南，关注《欧帝尔人》的读者朋友应该不会陌生。早在2014年，本刊就曾以“亿利达：白手起家的财富传奇”为主题对廖总进行过专题报道。当年的廖献南意气风发、生意蒸蒸日上，三年后，亿利达发展如何，廖献南是否神采依旧？带着这些问题，笔者再次走进亿利达，一揭庐山真面目！



三年，变化无处不在

批发，是中国商业繁荣的重要环节。各种类型的批发商为生产厂家与城乡各级分销商、消费者架起了一座消费的桥梁。因为批发商，各类物资产品源源不断地流进城乡各个角落。从批发商的大小及忙碌情况，往往可以看到这个城市、这个区域经济繁荣、活跃程度。来到河源亿利达，首先印入眼帘的是一栋六层楼的仓库，进到里面，人来人往，员工们忙着分捡、打包、装车、接听电话、处理订单、开单出票，老板负责业务洽谈、统筹安排、任务分派及员工沟通……一切同三年前如出一辙，忙碌的景象有过之而无不及。看到这里，我对亿利达被业界称为河源五金电器头号批发商的名头开始深信不疑！

一层层的往上走，目之所及，均是排列整齐的各类货物，有五金厨卫、开关电器、电线电缆、LED照明……有的产品占据整整一层楼，声势浩大，有的产品以个计算，身单影只，有的产品被分销商退回来、工作人员忙着分捡挑选，有的产品被装车发往乡镇各地……产品如人，相处在一起，命运不尽相同，从中可以看出各自的价值。也许，那些默默静立一角的产品，曾经为这里呕心付出，创造了巨大的价值，但随着时间的推移，要么质量出现了问题，要么售后跟不上，要么转型升级时跟不上市场的变化，最终将被遗忘，甚至淘汰出局。然而有些产品，比如小器鬼LED光源系列产品，从2010年开始，被亿利达小批量进货试销，凭借较为稳定的产品质量、较好的产品性能，慢慢受到重视，由原先在仓库的一小块占地，到几乎可占整个一层楼，由原来的势单力薄，到现在的傲视群雄，从中可以看到小器鬼在河源的快速成长，同时也可看到廖总在品牌选择、产品布局上的匠心独到。

由此，表面上看，亿利达六层楼的仓库如今还是六层楼，但仓库里的货色与品种是在不断变化的，能够跟亿利达、廖总真正长期走到一起的品牌又能有几个呢？！

再看我们叱咤河源五金电器市场的廖总，跟三年前相比，一样地忙碌，一样地与客户沟通、洽谈，与员工交谈、指导，对于客户的理解、业务的娴熟、行业的掌控，融入在他每一次的交谈中，融入到他的每一次决策中。一样的言行，不一样的是，廖总儒雅的脸上多了几分沧桑，这是岁月的痕迹，亦是拼搏成长的见证！

理念来自实践 猛将发于卒伍

见过廖总的人，无不为他对市场及行业的了解所折服。廖总的店里每天往来很多品牌的业务员，这对廖总来说是了解各类产品及行业趋势的机会，而同时，廖总对产品及行业的理解又能说服并影响到他人。负责各类产品的业务员返回了，廖总会召集他们开会，了解当天的工作情况，尤其是客户开发、业务进展及各分销客户情况、竞品的动态与信息（比如产品价格、性能及客户分布情况），并有针对性地推出自己的产品及客户开发策略。廖总认为，信息的收集与分析是打败竞争对手、把控市场的基础与关键。从学习的角度来说，员工在亿利达工作，不单获得一份收入，还能从廖总身上吸取很多宝贵的知识与经验，这才是弥足珍贵的人生财富！

谈到员工，廖总郑重其事地说：企业做到这个程度，对于我来说，肩上更多的是一份责任，一份对员工的责任，一份带领大家发家致富的责任。在亿利达30多个员工里，有好几个小家庭，工作最长的员工有10年之久。亿利达倡导家庭观念，希望员工把这里当成家，大家拥有一个共同的目标，一起共同奋斗。

对于品牌，廖总一直很看重。闲聊中有人提到某个品牌，廖总认为那谈不上品牌，顶多算一个牌子。真正的品牌应该是把质量放在第一位，不拼价格，注重产品的性价比，关注长远发展的。他认为，那些只拼价格的产品，最终自然会在市场中被淘汰。



无论是对行业的了解、市场的把控、业务的娴熟，还是对管理的思路及品牌理念，廖总聊起来都是侃侃而谈，不落俗套。

很显然，他的思想并非来自于书本上，而是对多年实践的经验总结。廖总从18岁开始接触五金电器，最开始在下面的乡镇五金店打工，至2007年才来河源市区发展，三十年的市场摸爬滚打，积累的不单是财富及客户资源，还有满满的工作经验。

立足当下不惧未来

从2007年开始在河源市区做五金电器批发，至今才短短的十年，亿利达如何做到河源五金电器批发第一？从2010年开始与小器鬼携手，至今不到七年，亿利达如何做到让小器鬼照明产品的销量节节攀升，不仅成为店里头号明星产品，也让东家成了小器鬼核心代理商？这是我此行尤为关注的问题。

廖总以下层次清晰的回答令我释然。

其一，专注用心，抢抓机遇。2007年刚来河源时，由于没有资源，廖总的生意是亏本的。为了搭建分销网络，他用了三年时间跑市场，建网络，经常工作到晚上十一、二点。那段时间是异常的辛苦，但为亿利达的成

功奠定了一个坚实的基础。到2010年左右，做批发生意的越来越多，竞争大、利润薄，生意越来越难做。很多做得比较早的批发商赚了一些钱开始转行不做了。这对象廖总这样的新来者是很好的机会。对廖总而言，从小就开始做五金电器，自己也只熟悉这一行，要做就一辈子做下去，他也没有别的选择。专注用心，可以说廖总成功的最好注脚。

其二，找对思路，用心布局。对行业熟，对产品精，对分销客户的需求摸得准。这是廖总的一大优势。廖总对河源市场的业务思路是非常对路的。在渠道上，为开拓客户，建立网络，他花了很大精力，舍得投入，目前在河源建立了1000多个分销网点，整个河源全覆盖。对客户观点，廖总重视对老客户的售后及维护工作，他认为，开拓客户难，但维护老客户更难。产品布局：廖总特别重视对客情及市场信息的收集与分析，他对业务员强调，推广产品只是下市场的一个目的，了解并收集市场信息、客户信息、竞品信息也是一项重要的工作。对于信息的研究与分析，并有针对性地推出一些策略，是廖总制胜市场的法宝。

亿利达成立短短的十年，地址搬迁了几次，仓库小了就搬。如今，六层楼的仓库已经不足以承载越来越增长的业务量，选址、搬迁，已提到日程上了。

基础扎实，立足当下，何惧未来！



陈建华

带着梦想出发

——记小器鬼甘青宁分公司经理

本刊记者 陈秀丽

播下梦想，无路也有希望。梦想的力量是巨大的，是令人意想不到的。因为一个人一旦有了梦想并且有去实现梦想的决心，那他就有了目标，有了一切。

真正特别关注这位分公司经理，是在2015年冬天第一次去甘肃的时候，第一次坐飞机从广州直飞兰州，竟然要3个半小时，火车最快也要近30个小时。后来与陈经理联系多了，才知道在西北做业务，飞来飞去是常事。西北分公司包括甘肃、青海、宁夏、新疆、西藏五省，区域面积占到国土面积的三分之一，人口6500万，其中少数民族人口2800万，是公司国内最大的一个分公司。最让人肃然起敬的是，这位在西北坚守在市场一线的分公司经理陈建华及团队成员非常稳定，都坚守了近10年。是什么原因使得他们如此挚爱这个团队和这片土地？趁着总部这次的营销大会，我们有幸约访了这位甘青宁的“西北王子”。

用真诚换真心

不管是对待客户，还是对待自己的团队，陈经理

待人都非常真诚。

话说约访陈经理那天，刚好是驻外人员回总部的时候，当时陈经理在小榄轻轨站，我派了车去接人，打电话给他的时候，他说：“一起的兄弟有好几个，可不可以一起？”当时我就傻眼了：“这是神马情况？”后来，陈经理的前任领导贾总告诉我，他以为你请客吃饭，自然带上兄弟们了，这是西北的地域文化决定的。整体而言，西北人，重情义，讲义气，比较实诚。他们对待自己身边的朋友，都像自家兄弟姐妹一样，特别真诚，直来直往，真正是有苦同享，有难同当。不仅如此，对待客户也是，热情到你都没办法拒绝，帮到你不好意思，不合作都不行。

“把事情做到极致，让你无话可说”，这是甘青宁分公司跟着陈经理干了八年的贾军涛对他的评价。他说自己所服务的新疆分公司，对所有的客户，一直都是这样干的。小器鬼的货到了，不管是半夜三更还是冰天雪地，只要老板一声吆喝，再苦再累他们都

会去帮忙卸货。客户代理的其他货品到了，人手不够，需要他们的时候，他们也是随叫随到。据说，这是甘青宁团队一贯的行事风格。刚进公司那会儿，陈经理还是一名职场新秀的时候，所服务的客户是公司的“大户”，为了赢得客户的信任，陈经理想方设法，层层攻破，最终发现，对待客户，最有用的方法就是将服务做到极致，最终赢得了客户的信任。

真诚，就是领导者的最高境界。这也许是团队稳定最重要的一个原因。

小举动大智慧

去过很多分公司，做得比较好的区域，团队的头儿都有一个显著的特质——智慧，陈建华也不例外。甘青宁分公司地广人稀，跨度大，按照传统作战方式几乎不可能，该如何突破？

扁平化管理是小器鬼客户管理的一大特点。陈建华结合西北的地理和文化特点，将代理商直接下到地级市，分别从工程渠道、家居渠道、五金渠道，综合分析和评估代理商的优势，分不同渠道和产品线去重点推进。这样的做法让客户会失去经营多年的客户，其中的矛盾全部靠兄弟们的实际行动——帮客户做渠道开发，走访市场，给客户讲解公司发展趋势和方向等方式来化解。比如就甘肃自东向西1600多公里的空间跨度，服务半径距离大，物流配送成本高，晓之以情，动之以礼的与客户解释，最后客户也接受认可了他们的市场操作手法。最终到2016年甘肃市场基本完成了销售市场的扁平化、地级市县城的全覆盖。

置换是小器鬼在终端市场的又一特色。陈建华说，在西北，平均一个人负责一个省，以分公司为单位开展集中作业不太现实，这就意味着甘青宁分公司团队人员要付出更多的努力培养客户的业务人员，使得集中作业“遍地开花”。“隔段时间，他们就会拉着客户的业务人员去演练演练，给他们培训”，团队吴双龙、唐亮军等人表示，甘青宁的客户个个都非常好学，客户的人员也非常勤快，个个都像打了鸡血一样，使不完的劲，甚至还有客户自己扛着梯子，拿着新品去各个市场搞置换，最终竟然在一个大型的专业市场，一圈下来，前后订单累计算下来，置换总金额近百万元。

心怀感恩之心

“小器鬼的十年，一路走来，最要感谢的就是我的两位导师，一位是现任领导石明涛，一位是前任领导贾晓晨”，陈建华说，“我的成长离不开两位导师的悉心教导。”

石总教会了我如何实现双赢，他的大智慧，让人不得不服。陈建华说，调整代理商是最为敏感和苦恼的事情。在这些事情的处理上，稍有不慎便会带来负面影响，风险较大，就拿前不久调整的一位代理商来说，该代理商是公司的大客户，每一年的增长速度也挺快，但是时间久了，该代理商经常做出一些与公司理念不符的事情，从长远来看，很难跟上公司的节奏。更换这样的优质客户，处理不慎便会全盘皆输。但是面对市场的压力，从长远考虑，必须要快刀暂乱麻。陈经理把这些实际情况和自己的担忧告诉了石总，石总的建议让陈经理豁然开朗。更换代理商最好的结局是变代理商为分销商，但是一定要找准双方的利益点，集中优势兵力，一点点突破。最终，这位代理商成功转做分销商，新开的经销商因为理念跟公司非常对路，当年销售业绩直线飙升。类似这样的事情在整个西北大区并不少见。“石总的这种大智慧，让我们获益匪浅，也让我大开眼界，我非常感谢他”，陈经理说。

另一位导师贾总，是一位与石总完全不同风格的领导。“做业务一定要敢拼敢干，一线销售业务，不要做老步枪，要做一把杀伤力强大的AK47，这样的团队才有血性，有霸气的团队。”2009年陈经理在陕西办的时候，公司贾总对他的教诲，让他终身铭记。

两位领导对陈建华的教诲，他心存感恩，消化吸收保存，关键时刻随时运用，运用到实践之中。最终，甘青宁分公司在2016年取得了销售任务完成率116%，增长率33%的销售成绩。

多年的沉淀和积累，才有了甘青宁市场的厚积薄发，多年的精耕细作，才有了甘青宁团队的稳固壮大，多年的付出和心血，才有了甘青宁的辉煌业绩。脚踏实地、坚定不移地朝着梦想出发，那么梦想终能实现。衷心祝愿陈经理和他的团队顺着前进的方向，无畏风雨，勇往直前，顺利完成梦想，达到成功的辉煌！

外贸的国际化：任重道远

外贸部 张梓翔

欧帝尔外贸业务在经历了多年的蛰伏后，2015~2016年取得了突破性发展，公司以极高的UL审厂评分获得加拿大COSTCO认可，并成为其指定重要照明供应商。同时，我们也争取到与德国科勒、西班牙FARO、奥地利EGLO、美国COSTCO、美国PROGRESS等大客户的合作机会。

欧帝尔国际业务不断拓展，但外贸国际化道路，我们刚刚起步，国际化的必要性，国际化发展的难点，以及所适合的模式，都需要不断地探讨，摸索。

我们的外贸国际化任重而道远……

国际化经营的必要性

企业寻求发展，国际化是必然的选择。当前，全球已经形成一个大的社会化生产网络，传统的企业生产格局已经被逐渐打破，现在的局势就是“国内市场逐渐国际化，国际市场逐渐国内化”。企业国际化经营是经济发展的结果，也是企业发展的结果。国内市场有限，目前很多行业的市场已经接近

饱和，市场价格较低，而且发展机会较少，但是企业发展需要资本的积累，需要不断扩大市场，所以，跨国公司的发展就成为企业发展创新的首选，企业选择了跨国公司，就会开拓出新的市场，在市场的刺激下，企业会不断更新管理水平和产品的科技水平，为企业发展开拓更大的发展空间和国际环境。需要注意的是企业在进入国际市场的同时，必须要遵守国际市场的基本原则。

国际化发展的问题

目前，很多企业逐渐走上国际化的道路，但并不顺畅。

1.管理问题。走向国际，就需要遵守国际市场的原则，但是国际市场的原则并不由某些国家制定，而是由国际市场发展规律决定的，很多企业都是从计划经济时代过渡而来，很多传统的管理方式还存留在现在的管理当中，而这些管理方式根本就不能适应企业的现代化发展，只能不断给企业发展带来阻碍。

2.技术问题。能够占领国内外市场，关键是产品质量能否过关。我国大多数企业依旧是劳动密集型产业，产品科技含量低，只能以低价占领市场。产品的科技含量高才能获得更多的利润，如果一味以低价取胜，企业的国际化道路势必会发展缓慢，不能跟上经济发展的潮流。

3.人才问题。企业竞争，人才是关键。企业科技创新需要人才，技术生产需要人才，企业管理需要人才，国际化发展更加需要国际化的人才。但是很多企业受到多方面原因影响，没能聘请到优秀的人才，而且企业没有进行人才的管理培训，人才的知识技能始终保持不变。人才不能跟上时代发展的脚步，只有抓住大量人才才能更快地发展。

企业国际化的战略定位

企业在不同阶段会采取不同模式，也可能同时采取多种模式。不管模式如何变化，成功的企业国际化都是与企业的战略目标、独特的资源条件相适应的。

根据国际化战略的主要目的，国际化战略分为四类：主要为获得市场的市场国际化战略，主要为获得技术的技术国际化战略，主要为获得资源的资源国际化战略和主要为获得国外资金的资本国际化战略。

灯饰照明行业存在起步晚，核心技术极度欠缺，同时因为全球各国不同文化背景消费习惯不同对于外观要求千差万别等特点，主要以获取市场的市场国际化战略为主。

以市场国际化传略的海外业务国际化模式主要有以下几种：

模式1：国内名牌自建销售网络走出国门

国内消费品名牌企业，通过境外自建销售网络扩大海外市场销售。这种模式有三个主要特点：企业是国内名牌，有的历史悠久；主要方式是投资自建销售网络；目标是扩展国际市场，由国内名牌变为国际品牌，甚至名牌。

企业在海外建销售渠道和网络，可以将产品直

接销往海外市场，直接建立客户关系，减少中间环节。目前，建海外营销渠道是中国企业海外投资的主要模式，各行业都有。境外贸易性企业占中国境外企业半数以上。

企业境外销售是直接到海外销售，还是通过中介机构间接销售，需要权衡利弊。出口规模小且又刚刚起步的企业，间接销售风险较小；具有一定出口规模和资金实力的企业，建立自己的海外营销网络是必然的战略选择。

模式2：收购企业获得海外销售渠道

由于市场结构、消费习惯和文化的差异，企业自建销售网络有时很难迅速融入当地成熟的市场。并购海外下游企业可以迅速获得渠道，但要经历重组整合的考验。

雷士照明于2007年金融危机期间，以10万英镑的低价并购了一家濒临破产的英国照明企业，重组后成立了NVC UK。经过多年的潜心经营，目前NVC UK产品已经进入英国主流渠道，300多家门店，实现营业额数百倍的增长，成为英国本土知名照明企业。

模式3：国内优势企业先建销售网络、再建生产基地，开拓国际市场

有了销售网络之后是否投资建立生产基地，主要取决于产品特征。如果产品直接出口有贸易壁垒限制，在当地生产成本更低或更能适应当地市场，那么就有必要在海外生产。企业在海外建生产基地前基本都先建销售网络，这符合企业渐进式国际化的一般规律。

建立境外生产基地的国内企业主要集中在技术成熟、国内市场需求已充分满足、竞争激烈的行业，亚、非、拉和前苏联东欧国家等发展中国家与地区。这些国家和地区属于新兴市场，进入相对容易。建立境外生产基地可以将成熟的技术设备和生产能力向外扩展，技术、设备、原材料、零配件等都可以作为出资物；还能够合理利用原产地规则，规避和突破各种贸易壁垒；能够更接近当地市场，更好利用当地资源。

欧普照明全球6000多家专营店和41000个销售终端，海外渠道建设已经在欧洲、中东、南非、印度、泰国等地区建立销售机构，并组建新兴市场的本土服务运营体系。在海外市场，欧普产品远销到全球50多个国家和地区。从区域发展来看，欧洲、北美及亚太是欧普照明的主要市场。

模式4：自建研发基地开发适合当地市场产品

研发国际化目前只是少数企业的国际化模式，但却是中国企业在海外市场实现本地化的最终落脚点。海尔国际化发展强调研产销“三位一体本土化”，自建研发基地是实现“三位一体”的重要环节。海尔的研发基地主要是面向当地市场的本土化产品设计中心，在美国，海尔将设计中心设在洛杉矶；在欧洲，海尔在法国里昂和荷兰阿姆斯特丹设立设计中心。这些设计中心与海尔当地的营销机构和生产基地相配合，充分实现本土化设计、生产和销售，成为海尔国际化的一个显著特征。

模式5：国内领先企业并购重组跨国公司业务全球资源整合，成为跨国公司

该模式的案例有TCL重组法国汤姆逊彩电业务、阿尔卡特手机业务和联想收购IBM PC业务。实行该模式的企业往往是所在领域的国内领先者；并购对象为国际知名跨国公司业务；目标是同时获得技术、品牌、渠道、人力资源等，全球资源整合，开拓包括欧美发达国家在内的全球市场。该模式对企业要求高，又要有市场机会，同时存在整合风险。

TCL和联想进行跨国并购的重要原因，是为获得品牌和渠道，扩大海外市场和企业规模。欧美发达国家，市场成熟，一些知名消费电子品牌市场地位稳固，且控制着当地销售渠道。

因此，收购是中国企业在这些国家发展的重要手段。而一些跨国公司由于经营战略转型需要业务重组，亦可能为中国优势企业跨国并购带来机会。

模式6：全球专业化的OEM制造商

贴牌生产是企业产品从国内走向国际的重要桥梁。进行贴牌生产的企业必须在生产技术、工艺流程、企业管理、员工素质、质量控制、生产效率等方面达到国际市场的要求和水准。通过从事贴牌生产，中国企业逐渐掌握了国际竞争规则，在国外建立了信誉，建立了大批量产品外销的渠道。

该模式体现了竞争战略中集中优势的思想。格兰仕是实施该模式的成功代表。自1978年创立以来，格兰仕一直保持稳健、向上的发展势头。定位于“全球名牌家电制造中心”，专注于几种产品，建立了“全球微波炉（光波炉）制造中心”、“全球空调制造中心”、“全球小家电制造中心”三大名牌家电制造基地。1995年以后微波炉国内市场占有率一直位居第一；1999年成为全球最大专业化微波炉制造商；2005年，格兰仕微波炉全球年产销突破2000万台，其中出口1400万台，全球市场占有率高达近50%。格兰仕在全球市场树立了“全球制造、专业品质”的优秀形象。

总结：

随着LED行业不断洗牌，未来行业规模优势、品牌优势将日益明显，行业集中度快速提升。欧帝尔公司正依托与北美大客户COSTCO的合作，逐步开展模式为致力于全球化照明OEM制造商战略，同时引进核心技术，这将有助于公司市场化运营，更好地提升公司价值，进一步巩固和提高公司的行业地位，对公司提升品牌形象，提高核心竞争力、增强综合实力起着十分重要的作用。

如何成为一名合格的巡检

质量管理部 刘春桃

不善于分析和判断问题

一个不具备问题分析和判断能力的巡检，在工作中会被大家认为是无能或是“墙头草”（无主见的人物）。在工作中很难取得生产线员工和管理人员的拥戴、很难取得上级的信任。

所以巡检对问题分析能力和判断能力的高低，将决定其是否能扫清绊脚石，走向职业成功。自己多动手，动脑，通过实验证明自己的观点，才能让别人心服口服。

遵循“三按、三现、三不放过、四随”原则

执行力需做到“三按”：按时、按质、按量地完成工作任务（按上级要求的时间、质量、数量来完成工作任务）。

生产异常需做到“三现”：现时、现场、现物（在出现生产异常时，巡检须在第一时间，到达第一现场，看到第一件不良品）。

质量异常需做到“三不放过”：原因不明不放过、责任人未处理不放过、员工未受到教育不放过。

员工培训需做到“四随”：随时、随地、随人、随事（任何时间、任何地点、看到任何人、发生任何不对的事情和行为都要进行指正和培训）。

首先要弄清楚，巡检是干什么的？通过首件检查、各类变更文件跟踪、4M1E巡查，发现异常、跟踪异常，采取验证改善等措施保障生产有序进行，确保质量符合标准。

别让自己成为一名“送报员”

巡检在生产过程中每巡一次生产线，会搜集到大量生产过程异常信息。在搜集到这些信息时需做好反馈工作，要从传递和沟通两方面出发，而我们巡检往往就忽略了反馈过程中沟通的重要性。正确的做法是：主动将问题点的具体情况向上级做出介绍；接受上级对问题进展情况的询问；如果上级不在办公区，重大紧急问题需进行电话知会和汇报。

别让上级跑圈子

如果大家反馈问题时将不良品和反馈单一起拿到上级办公区，可让上级更加清晰地了解和判断不良；对于是否需要到现场进行确认，上级就更加清晰。这样就可有效地减少上级围着你跑圈子的次数，从而可提高上下级之间的工作效率及工作信任度。

利用和发挥团队效应

需在转产前做好以下工作：新品试产、转产时，当线巡检需知会有经验的巡检一起跟进转产工作；当线巡检为新上岗的同事，在转产时需知会有经验的巡检一起跟进转产工作；当线转产的产品与其它线正在生产的产品型号相同或是批次相同时，当线巡检需知会其它正在生产的生产线巡检一起跟进转产工作，确保同产品同工艺。

善于总结

日常注意收集不同类别、型号、规格产品生产工艺及检验的注意事项，记录漏检、错误的原因及补救措施，进行归纳总结，并且将其作为巡检上岗和转产前必学和必查的内参资料。一个善于总结的巡检和一个不善于总结的巡检，在产前准备资料的工作中也有相当大的差异。

Costco 颠覆的秘诀

外贸部 阳桃娇

新年伊始，开工大吉的钟声刚敲响，我部上班第一天便接到北美吸顶灯返单27柜的好消息，过年前的各种忙碌、拼搏都还历历在目，新一轮的奋战又紧接着拉开帷幕。坐拥手上订单、笑看公司业绩节节高升的同时，我不禁对costco卖场惊人的销售魔力充满了无尽的好奇，仅一款产品在一年多内竟能创下近70万只的销售神话，各种探寻和研究后，终于揭开了其颠覆传统零售业和电商劲敌的神秘面纱。

首先相较于传统零售业，costco最大的不同点是它的盈利模式是会员费而不是商品差价。其以“不靠产品，靠会员赚钱”著称，所有商品毛利率不超过15%，由于毛利率低，其产品的性价比非常高，用户续费的忠诚度也特别高。低毛利+会员费模式，让costco就算卖得便宜，也依然能赚钱。同时costco还不断思索如何主动降低差价，让利给用户，这样不仅稳固了老客户的忠诚度，同时能吸纳更多的新客户，如此良性循环，便能使其保持持续增长。

其次costco对产品实施了严选模式，并致力于提供高品质的产品，实现高周转，低SKU。现如今电商行业如火如荼，势如破竹，市场上产品品类繁多且充斥着大量的次品，让消费者的用户体验大打折扣，即便是像沃尔玛这样的超级零售巨头，其过多的单品选择也会让用户逛得晕头转向。而costco的严选模式是为其创造了切实的商业价值的。在互联网时代，大部分人购物非常注重效率，商品选择太多未必有益，而costco是提前先帮用户做了一次产品过滤，确保其供应的产品都是经过严格筛选，且具有良好品质的，

这无形中也积淀了其绝大多数用户，往往这些用户也都是最有消费潜力的中产阶级。另外，正因其SKU少，所以单个SKU的量就非常大(例如北美吸顶灯)，使得其对于供货商的定价权很高，可以把价格压得很低（北美吸顶灯不断降本正是基于订货量大才得以实现）。另外，costco在费用控制这块也是下足了功夫，仅仅是物流这个环节就凸显一二，例如我司供货的北美吸顶灯，为了降低单个产品分摊的海运费，其规划了以44个POD/40HQ的方式（一个POD装48个灯，一个货柜共计2112个产品）来最大限度地利用货柜空间，从而降低运输环节的成本。

最后，我认为costco成功的根本秘诀在于其将自身利益与用户体验以及对员工的回馈捆绑在一条利益链条上，其商品不仅仅能满足个人的需求，更能让一个家庭获得愉快的购物体验，它始终站在消费者的角度思考如何给用户最好的东西，最好的体验；同时，它也不忘回馈自己的员工，给予员工良好的福利和待遇，这种以人为本的公司文化使其员工流失率非常低，作为与顾客直接接触的员工，其服务水平也是不可小觑的一个部分。

在亚马逊电商强势攻击的大背景下，costco依然能逆势增长，其势如破竹的颠覆态势留给我们关于成功的巨大反思，以用户体验为导向，提供性价比更好的商品和更优质的服务则是每个零售企业万变不离其宗的根本，欧帝尔作为其亚太地区的核心供应商之一，想必也能从其辉煌的业绩中学习一二，以指引我们不断前行，不断进步。

春节送光明

小器鬼照明黑龙江分公司 董纪念

1月28日，临近春节，为更好地推广产品，抢占终端市场，黑龙江分公司所有人员到齐齐哈尔集中作业，开展置换活动。这次置换活动的主题是“春节送光明”。区域经理曹治滨提前和客户沟通好了准备事项：人员安排、市场、产品、交通工具、宣传资料以及小器鬼赠品。

所有人员到了齐齐哈尔后，我们先和客户的业务人员开了个提前动员会，把市区内主要市场和人员都分开，两个人一个小组一个市场。我和客户业务小付负责在景新市场做置换工作。我和小付拎着产品，带着置换资料到景新市场查看市场用灯环境：一楼是零散的服装摊点，使用的还是小器鬼45瓦的节能灯；二楼是间隔开的小店铺，每个店铺使用2-3支光源，70%的光源也是小器鬼45瓦的节能灯，光效还可以；三楼是卖窗帘的大店面，面积大，使用的灯也多，其中大的店面使用了差不多30支小器鬼45瓦节能灯，光的环境还不错。

经过和小付商量，从三楼开始工作，光效作为一个突破点。第三层楼使用的是小器鬼45瓦节能灯，那么我们就推荐45瓦LED灯，这样效果能马上显现出来。我们在三楼转了一圈，找到一家室内光效稍微差一点的店面，进去和客户沟通，介绍说我们是小器鬼厂家的，马上春节了，公司进行最后一次光明送到家活动。客户说：“我们使用的就是小器鬼节能灯，小器鬼产品质量很好，你看我们店都使用3年了，还这么亮呢。”我说：“我们的产品质量肯定是过硬的，

你看哪个厂家能出来直接面对咱们消费者，只有我们小器鬼厂家，并且置换活动我们坚持了好多年。说明我们的产品质量和服务是这个行业里是数一数二的。”

简单聊了几句，我切入主题：虽然这灯是亮着的，但是它的光效已经不能让咱们的产品呈现出最佳的状态，大姐，我给你试一下小器鬼45瓦LED球泡产品，你看看效果。于是我把梯子拿过来，小付配合我，把店角落里45瓦节能灯拧下来，把45瓦LED换上，效果马上出来了，不只挂着的窗帘颜色鲜艳，就连地面都是亮的。客户也马上看出来了，不住地点头，特别满意，主要是墙上挂的窗帘颜色都非常鲜艳、漂亮。这么一对比，客户非常看好我们的45瓦LED球泡，然后经过报价、附上我们的赠品、加上我们优质贴心的服务，客户把店面所有的小器鬼节能灯都换成了小器鬼LED产品，单店销售近600元。

第一家店成功销售，这给客户的业务小付极大地鼓舞。接下来我们继续拜访客户和推荐产品，当天销售3家，金额1300余元。别的小组效果也很好，都有销售达成。

这次集中作业进行了3天，在齐齐哈尔所有的商业区推广了一遍。齐齐哈尔商业区域的集中推广让客户最直接地感受到我们产品的力量，也让我们的代理商感受到公司的感召力和我们团队的凝聚力。也让客户的业务人员感受到我们团队的专业和敬业，给他们带来鼓舞和以后做市场的信心。

以梦为马 不负韶华

小器鬼甘青宁团队成长故事

小器鬼照明甘青宁分公司 陈建华

陈建华



我喜欢春天，爱它的温暖，小草钻出大地，一片翠绿生机勃勃；我喜欢夏天，爱它的烈日，低矮的云朵，湛蓝的天空风和日丽；我喜欢秋天，爱它的凉爽，一望无际的麦田，穗浪滚滚心旷神怡；我喜欢冬天，爱它的严寒，银装素裹的大地，沿着长长的街道，踩在雪上嘎吱嘎吱的声音，一步一步，喜悦前行……

这就是大西北，一片神奇的土地！

曾几何时，丝绸之路在这里逶迤远去。沙漠戈壁、海市蜃楼、皑皑雪山、悠悠驼铃、漫漫古道，历史的风云在这里激荡奔腾；征战的悲壮，别离的凄婉，商旅的繁忙，艺术的卓绝，铸就了大漠华美的史册；飞天壁画、长城玉门、胡杨沙海、沙漠油井，展现了大西北壮丽的风光。就像是湛蓝的天空总能看到南归的大雁，无际的草原也能听到悠扬的情歌，我生在这里，长在这里，即使我去过远方，但是我的根扎在这里！我走了千里万里，到头来还是回到这里。我有故事和烈酒，请你跟我走！

成长路

心怀感恩 真诚相伴

我叫陈建华，小器鬼照明甘青宁分公司经理，我负责甘肃、青海、宁夏、新疆、西藏五省的区域销售，负责区域面积占到国土面积的三分之一，人口6500万，其中少数民族人口2800万。是全国区域最大的一个分公司。2016年我和我的团队取得了销售任务完成率116%、增长率33%的销售成绩，在成绩的背后，感谢公司各部门领导的大力支持与帮助，感谢甘青宁所有客户对小器鬼品牌的信赖与认可，感谢甘青宁分公司好兄弟的努力拼搏、全力以赴，也感谢家人对我工作的理解支持与无私付出！

一直以来，感觉自己是一个很幸运的人，遇到很多支持我、给我很多帮助的贵人，也很幸运遇到了欧帝尔照明这个平台，很人性化、有爱心的一个企业。我曾经很多年在QQ的签名上，一直挂着一句话就是“在人生的舞台上，无需高超的演技，真诚就足以打动每一位观众的心”。一直以来，始终保持着西北人的朴实，真诚地去对待身边的每一个人，每一件事。尽管曾经遇到很多委屈，也还是一直执著于这

份信念。

2007年，我经老同学贺吉祥介绍进入照明这个行业，加入欧帝尔团队。2008年3月，因个人原因离开公司。2009年1月，再次在好兄弟贺吉祥的极力推荐下，二次进入公司。在2009年年底营销会议上，我作为优秀区域经理上领奖台发言，记得当时我说：“再次回来，我会用我的实际行动，来回报公司领导对我的信任，你们的选择没有错！”2011年5月，在公司贾总、石总的大力推荐和支持下，升任甘青宁分公司经理。

时光荏苒，转眼间10年一晃而过，我也从当初的职场菜鸟慢慢成长为得心应手、游刃有余的老猫，是学习让自己不断成长，学习前辈的行事风格与做事方法，学习客户的经营思路与行业的最新动态知识。2009年，我在陕西办的时候，公司贾总对我的教诲，让我终身铭记，他说：“做业务一定要敢拼敢干，一线销售业务，不要做老步枪，要做一把杀伤力强大的AK47，这样的团队才是有血性，有霸气的团队。”2010年，我到了甘青宁，大区经理石总是个非



常睿智的人，他教会了我很多圆满处理事情的方式方法，如醍醐灌顶，思路一下开阔了。同时我也发现，原来人的潜力是无限的。记得2014年12月初，石总开大区分公司经理会议，要求我12月完成280万任务，当时的感觉是：这根本就不可能完成。为了达成目标，石总硬是让我当着他的面分解每个客户的任务，给每个兄弟

们打电话重新分配任务。经过一个月兄弟们的齐心协力，圆满地完成了2014年的销售任务。拿到年终奖金的时刻，由衷地明白石总对我的那份良苦用心。敢做敢为，不怕失败困难，挖掘自己的潜能，有勇有谋地做事，公司贾总、石总给了我很多的教诲和指导。

团队魂 努力奋斗 坚持到底

说起团队，整个公司最稳定的销售团队应该属于我们甘青宁分公司，其中3个兄弟和我一起战斗近10年。唐亮军，从当年最年轻、最富有激情的“置换小王子”，变成了如今成熟稳重的开客户高手；吴双龙，甘青宁的“百事通”，每次公司发来的新品样品都要亲手打开，了解其中的各项产品参数，真正做到心中有数，让客户知道我们产品的卖点，优势在哪里；贾军涛，尽管新疆局部地区还是有很多的不安定，但他还是依旧不惧危险深入到南疆地县开发客户，无畏敬业的精神让客户动容。2015年入职的坚文杰，虽然加入我们甘青宁团队短短两年，可他却是成长最快的销售经理，对管辖区域内每位客户的销售情况、每一笔订单，他都会记录在册，统计分析数据，

做到精细化管理，提出合理化订单建议，认真严谨的做事态度及敬业精神让客户非常认可，从当初刚入职时的不知所措，到现如今的运筹帷幄，他的快速成长让我刮目相看。葛文斌是2016年8月入职的新人，大西北人特有的吃苦精神在他身上得到了最好的解释，西北地域广阔，相邻县份相距太远，经常和客户白天开发市场，晚上赶路，等到了下一个县城已经是晚上十一二点了。

很庆幸遇到了一帮知心的兄弟们，甘青宁团队是真正血浓于水的兄弟团队，回想一路走来真的很不容易，过程难免遇到波折和困难，我们团队都坚持着这样的一个理念——坚持努力，一如既往！正是这种精神使我们一直都有那种积极奋进的力量，我相信这股力量会让我们一直走下去！

客户情 浴火重生 淬炼成钢

石总经常说，甘青宁的客户是最可爱的客户，在西北做生意，继承了西北人的豪爽、直接，没有太多的心眼。兰州雅居照明孙哥，东北人，在2009年之前是甘肃省灯饰渠道省代理，我2010年到了甘青宁后，根据市场的变化和公司发展方向，开始了对甘肃市场逐步做扁平化的调整，这样的做法让孙哥失去了经营了很多年的客户，也和孙哥产生了很多的矛盾，但交人交心，与孙哥实际下市场做渠道开发，走专业市场拜访客户了解市场动态，讲公司的发展趋势方向，甘肃地域的特殊性，就甘肃自北向南2000多公里的空间跨度，服务半径距离大，物流配送成本高，晓之以情，动之以礼的与客户解释，最后客户也接受认可了我们的市场操作手法。最终到2016年甘肃市场基本完成了销售市场的扁平化、地级市县城的全覆盖。认识孙哥十年，现在更多的是叫一声“孙哥”而不是孙老板。喜欢甘青宁这些可爱的客户，只要真心的和客户交朋友，时间会是最好的证明，检验了彼此间那份信任和真情……

改变是赢家最大的筹码，甘青宁发展到2015年的时候，公司LED产品全线推进，产品重心转移，一线的销售人员不知该如何下手，那个阶段我特别迷茫。2015年10月，公司姜总来银川，我和他讲了甘青宁的困局，姜总与我们分享了全国做得好的区域，客户的做法，市场的调整等等。分产品、分渠道开发客户，大胆突破，他的一番话，让我茅塞顿开。随后和兄弟们开会，重新布局甘青宁的客户结构，一定要让甘青宁大改变，改变是从每个人内心深处开始，首先和兄弟们开会，要每个人先从改变自己重新开始，拿出冲劲、干劲，要浴火重生般开始二次开发甘青宁市场。分析每个市场，每个客户。细化产品，渠道精耕。新疆区域原来是省级代理，与老客户沟通后，客户无法做家居工程渠道产品的配送，于是2015年底新疆市场开始重点开发家居、工程客户。截止2016年底，新开的客户销量占了全疆销量的三分之一，有效地布局了整个新疆市场的客户结构，盘活了区域内经销网络。经过兄弟们一年的艰苦工作，截止2016年底，甘青宁

分公司直供客户37家，实现了五金、家居、工程的多渠道发展。占国土面积三分之一的区域内，甘青宁6位兄弟，经常是晚上坐火车，白天跑业务，根据不同的客户，制定集中作业，结合本区域内实际情况，改变原有的团队一起搞集中作业，客户太多，战线太长，更多的是两三个人一组，大客户才聚到一起搞集中作业。根据市场的特殊性，及时调整改变，才有了2016年任务完成率116%，增长率33%的成绩。

一直以来在大西北，边疆地区，公司领导也很少来指导工作，自己也很少和其他区域分公司经理交流学习，造成自己思路的局限，也认识到，思想的碰撞，思路的拓展，不断学习，不断改变自己，改变市场，才能更快地跟上公司发展的节奏，这一点也真切的体会到了改变带来的丰收果实。

生在大西北，身在甘青宁，也没有太多华丽的词语，有的是西北人那份质朴，那份单纯，那份塔克拉玛干沙漠广阔的胸怀，真心对人，踏实做事，所有的风暴过去，剩下的只有更加坚强的生命、更加坚定的意念。回过头来看这段岁月，我感觉它像金子一样在发光，因为它给予了我人生中更为宝贵的经验，那就是面对人生时如何做出选择，是放任自流还是逆流而上，从过去到未来，我们将一直奔跑在追逐梦想的道路上，中间的崎岖曲折只会让我们更加珍视梦想的光芒。只有以梦想为动力和方向，才算不辜负时光赠予我们最美好的年华！为了家中那份温情的守候，为了宝贝闺女那份期盼，我们为自己加油！在甘青宁追逐梦想的征途上——以梦为马，不负韶华！





甘青宁战队 十年记

小器鬼照明甘青宁分公司 坚文杰

我之所以称甘青宁销售团队为战队，是因为一位前辈说过这样一句话：“市场终端客户的开发和维护就是我们战斗的地方，就是我们的战场！而战场，则是我们寸土不让的地方！”入职公司两年多以来，与甘青宁的兄弟们风雨同舟、荣辱与共，才真正感受到这是一个一起战斗、一起学习，一起提高的团队。

一个人的努力是加法，一群人的努力则是乘法，我们在西部偏北，风起云涌！

一提起我们甘青宁分公司，很多没有来过西北的朋友，第一印象可能就是西北荒凉、大漠孤烟、戈壁荒滩，但你们可知道这里有青藏高原雄宏壮美的青海、中华回乡宁夏、马踏飞燕的故乡甘肃、充满异域风情的新疆、古老而又神秘的西藏，还有一个团结奋进的小器鬼照明甘青宁战队。

结缘小器鬼

2015年3月1日，我加入了这个团队，遇到了我的

领导陈建华。初次见面，陈经理侃侃而谈，给我讲解了一些行业内的情况，说明了一些工作中的流程。对于我这个行业职场小白，说真的，听的我云里雾里，不知道从何下手。再后来，我见到了唐亮军、吴双龙、贾军涛以及新入职的兄弟葛文斌，他们每个人身上都有值得我学习和思考的地方，也渐渐听到了他们入职多年来所发生的些许故事。我很庆幸加入到一个具有超强凝聚力的团队，在他们身上我看到了什么是坚持、努力？而对于我，非常感谢领导对我的耐心教导与帮助，让我快速成长，也感谢团队里的每一位老大哥对我正直无私地教诲，让我脚踏实地、坚强地面对瞬息万变的市场，做到真正扛起一片天地。

市场扁平化

甘肃2700万人口，14个地州，45.37万平方公里。2015年初，结合公司销售理念，在客户没有能力做到扁平化的基础上，为了不把鸡蛋放在一个篮子里



坚文杰

而产生较大的风险，切实把控市场，我们根据甘肃地域及市场的实际销售状况，在保护原有老客户区域的基础上，适时快速地新开发了陇南、天水、平凉、临夏、敦煌、白银、甘谷等销售薄弱地区的二级代理客户，经过一年多的调整，成功盘活了区域内的销售增长点，真正做到了全覆盖，也为2016年市场的再度发力打下了坚实的基础。

关于“集中作业”

在行业竞争愈发激烈的今天，集中作业是有效地快速拓展销售渠道的方法之一，在甘青宁销售区域地域跨度较大的前提下，陈经理提出了新的思路——分段分区进行集中作业，即较小客户分片200公里范围内，周边片区销售经理跨区小团体实施作业，大型客户集中所有兄弟团队出击。为了让集中作业效果最大化，在每一次作业前，作业人员及客户销售代表统一对产品进行前期沟通，加深熟悉程度，对产品进行解说演练以及对同类相关品牌及竞品信息深度了解。熟悉各类品牌在当地市场的运作情况，分析、精准定位目标客户。使代理商与我们步调一致，团结协作；以厂家的理念为指导，严格执行厂家的销售决策。团队充分发挥自身优势，积极主动协助代理商做到渠道精耕，培养代理商的责任意识。做好集中作业后续服务跟进，这样才能体现出集中

作业的目的性，并使之落地。

以上描述只是日常工作中感触最深的几个点，更多地让我体会到，做一件事情，不管有多难，会不会有结果，这些都不重要，即使失败了也无可厚非，关键有没有胆量勇敢地面对。很多时候，我们不缺方法，缺的是一往无前的决心和魄力。唯有如此，一切才皆有可能。

写在最后的感悟，一支团队不在于人数多少，而在于志同道合，无人掉队。团队做事不在于声势大小，而在于一呼百应。一个目的不在于速度快慢，而在于方向准确。人心齐、泰山移！

向内雕琢，安静的努力，华丽的呈现！小器鬼甘青宁团队10年，真实何止10年，有你有我！



因为热爱 所以留恋

小器鬼照明甘青宁分公司 唐亮军



唐亮军

转眼间在公司入职已经九年，也许有人会问我：是什么原因让你对这份工作如此热爱和留恋？

俗话说，铁打的营盘流水的兵。然而甘青宁分公司营盘不断壮大，兵却一个不“流”。除新加入的两位得力兄弟外，新疆的贾哥、银川的吴哥还有我，都是跟随陈经理九年的老业务，见证着甘青宁这片贫瘠之地所经历的一切和翻天覆地的变化。

2009年刚入职那年，甘青宁市场销量非常少，迈着艰难的脚步慢慢爬行。2010年，现任分公司经理陈建华的到来打破了市场的一切。首先是对我们业务员进行“洗脑”，集中优势兵力，一捆筷子牢牢抱成团；其次是对市场客户布局进行调整，再次是改变不能适应公司发展的客户。在过程中慢慢地品出了乐趣，享受着改变所带来的一切变化。好比爬山的过程是艰苦的，但是到了山顶心情无比舒畅。

对甘青宁这个战队了解的人都知道，我们是一支充满活力、战斗力很强的队伍。工作中往往充满着欢声笑语，很早之前我们一人负责一个省级市场，吴哥有一年直接负责青海和宁夏两个省级市场，贾哥截止今日还在独身一人负责着大美新疆，然而不管是任务量还是负责区域大小，从来没有一个人觉得不公平和孰轻孰重。有一年新疆市场调整客户，新老客户交接，对于市场有一

定的滞后期。在此期间，甘肃青海宁夏市场扛起新疆滞留任务的压力，让新疆市场有充分的时间做好市场交接，然而今年到了甘肃兰州市场的关键年，其他区域义不容辞的拿下滞留压力。

甘青宁团队让我感受到了温暖，知道了什么叫兄弟齐心，其利断金，时刻感受着互帮互助所带来的感动和握手、心连心共处事所带来的丰硕成果。

甘肃市场由原来的省会代理到今天地级市市场，直供客户覆盖率92%，县城直供客户销量稳步攀升。市场客户布局在同行业同市场我们已经走在了前沿。本人也耳闻目睹了。新疆市场变化的一切，由原先的独家代理到地级市代理再到独家再到地级市，不断地摸索和调整，终于有了明显的变化，2017年，新疆将迎来变革元年。

上学的时候解开一道很难的应用题，当时的心情想必各位都有体会，过程多么烧脑，但是等解开的那一刻高兴至极。市场也是如此，我们参与其中的每一位都在享受着过程所带来的乐趣。在工作中玩出了乐趣，玩出了成就，唯有热爱这份工作才能持久。

我是一个幸运的人，有幸成为这个团队的一员，有人给我关怀、有人给我帮助、有人送我温暖和感动，这些人就是我的领导和同事们。

人的一生，小而言之，从小时候起，有父母的养育之恩；等到上学，有老师的教育之恩；工作之后，又有领导、同事的关怀、帮助之恩。大而言之，作为公司的一员，我们都生活在这个大环境之中，首先在这个大环境里获得了一定的生存条件和发展机会。人生道路曲折坎坷，不知有多少艰

难险阻，在危困时刻，有人向你伸出温暖的双手，解除生活的困顿，有人为你指点迷津，让你明确方向。心存感激，并通过自己的加倍付出用实际行动予以报答。

至此，因为热爱而努力奋斗，因为感恩而留恋这份工作。愿我们甘青宁团队永存，精神将永远跟随我的一生。

葛文斌



撸起袖子 加油干

小器鬼照明甘青宁分公司 葛文斌

回顾过去一年的工作，我真切地领悟到工作的乐趣，忙碌而又紧张，快乐而又欣慰。曾有一位哲学家说过：“人生最大的价值莫过于充实，人生排除无聊的好方法就是认真对待你现有的工作任务，并努力出色地去完成它。”我一直将这句话牢牢的记在心里，时时用此激励自己，我所追求的是充实的快乐。每经历一次就多一分收获，无论快乐还是忧伤，无论进步还是失误，都是一种经历，而经历就是财富，并且这种财富是越来越多，而不会减少。正是这些财富的积累，让我在工作中减少了张扬与浮躁，却多了一份沉稳与内敛。

曾经听某人说过这样一句话：播种一种思想，收获一种行为；播种一种行为，收获一种习惯；播种一种习惯，收获一种品格；播种一种品格，收获一种命运。

在工作中，我对这句话感受尤其深刻。这一年来，每天我都会碰到新的问题，每天都可以学到新的东西，也给我不断成熟打下牢固的基础。当我感到工

作得心应手时，一种满足与欣慰油然而生，从而我在工作中得到了快乐与满足。自从我做业务员到现在得到了很多，学到了很多，但同时也失去了很多。得到了比之前更多的钱，学到了如何更好地与他人沟通，如何做生意，固然学到的是皮毛，但是总比什么都不知道要强，所谓有得必有失，我失去了宝贵的时间陪老婆和孩子，但是我相信我的付出一定会有回报。

记得我刚入职一个多星期就跟着唐经理出差，去西峰客户那边，跟客户业务人员下市场，那也是我进入公司第一次跟车下市场，给我的印象非常深刻。早上8点半到客户公司，由客户安排我们当天跟车的业务人员，随后沟通当天所带货物以及装车，然后出发到达县城、乡镇开始一家家的沿街拜访客户，给客户介绍我们的产品，然后开单、出货、收款，就这样从一条街到另一条街，一个乡镇到另一个乡镇，就这样一如既往地干到了天黑，一看时间到晚上8点了，我想着可以收工了。当时我们在一个小镇上，客户业务

说，这个小镇没有住宿的地方，要不把剩余的几家客户跑完去县城住，不然现在回去明天又得跑过来，这样太浪费时间。团队一致支持，于是我们吃了饭就继续干，一眨眼就十一点多了，沿着山路返回县城，找到宾馆住下来的时候已经十二点多了。这在之前，这种工作经历我是没有遇到的，很感慨地发了个朋友圈，结果接到了我们陈经理的电话，领导的关心让我觉得这一切是值得的，也了解到他们平时也是这样工作的。当时我就在想，这是一支什么样的团队？可以这么拼，公司给了他们多少薪资呢？百思不得其解，我想，也许真正融入进去了，才能深入理解这个团队，并向他们学习。正如那句话说的：我是革命的一块砖，哪里需要哪里搬。从他们身上，我看到的是服务客户的热情和担当，在我之前的工作经历中也有过，但没有这么的强烈，而我是不是也缺少的太多了呢！既然别人可以这样，我是不是也可以坚持，都说成功的人能吃得了比常人更多的苦，我也

想成为未来的那个成功人。

刚好我有幸结识了这样的一个团队，能融入进去共同奋斗，那必是以后我人生道路中的财富。一个人的价值取向决定人的奋斗目标，也是人生进步的动力所在。我不想讲空泛的理论，也没有过高的奢望。我的价值观其实很简单：上好每一天班，做好每一件事，拿到每一天该得的薪酬，每一天都能够有新的实战经历。把自己所学到的与公司的利益相融合，为公司的发展服务，扎根公司，忠于公司，做一个爱岗敬业的员工。

在以后的工作中，我会很用功，也会很用心，想到就要做到，因为只有一一次次给自己不断的考验，才能挑战自我超越自我，也只有在一次次的考验中搜寻其中的成果，在自己的人生坐标上也可以划上一个节点，那就是进步。

对自己负责，不虚度青春，不挥霍岁月，2017撸起袖子加油干！

大美新疆 我在这里

小器鬼照明甘青宁分公司 贾军涛



贾军涛

我来自祖国的最西北——新疆。一说起新疆，很多人都觉得遥远而神秘，这个占国土面积六分之一的省份，是我出生长大、工作生活的地方，也是在欧帝尔公司从事销售工作长达八年的地方。

从前的我是做厨电行业的，主要是在专业市场、专卖店从事日常工作，而且是常驻一个地级市。而自从进入了欧帝尔公司，面对的是整个新疆，“地盘”大了很多，管理的客户也多了很多，最主要的是市场

操作模式发生了颠覆性的变化。从前只要遵从终端为王的准则，我们基本上无往不胜，而现在却变成了渠道为王，谁的渠道广、客户多，就能产生更大的销量；日常工作也发生了根本改变，从细节做起，从点点滴滴小事做起，慢慢地积累客户，积累自己的工作经验。

新疆地大物博，幅员辽阔，整个新疆就我一个人独自战斗，分公司的领导和同事们每年都会来帮忙集中作业，帮忙带着客户的业务一起出去拉练，因为“授人以鱼不如授人以渔”，教会他们怎么做比代替他们做有更大的成效。简单容易的复制就很容易，简单容易的坚持也很容易，只要能不断地重复去做，不停地去复制模式，就能成几何倍数的看到效果，分公司的领导是这么说的，也是亲自带着我们这么做的。兄弟们不是在出差，就是在出差的路上，对家人的陪伴和照料就少得可怜了，这么多年，与家人的相处，真心是聚少离多，出门在外一门心思地谈客户、开渠道，手把手地带着业务一起去县城、团场，只想着一门心思能够把业绩做上去。虽然我们的业绩基数和公司很多省份的同仁们比较起来还有很大的差距，但是我们都在每时每刻尽心尽力去做好自己的本职工作，回想起来，刚入职时候的年销量，只有现在的一个零头。

新疆是个好地方，世代居住的有13个民族，目前常住的有47个民族，社会特性是大杂居、小聚居，维护新疆的稳定和加强各民族大团结是重中之重，稳定压倒一切。我们的客户中也不乏少数民

族，主要居住有维吾尔、汉、哈萨克、回、蒙古、柯尔克孜、锡伯、塔吉克、乌兹别克、满、达斡尔、塔塔尔、俄罗斯等民族，所以我们的基本要求就是要熟悉各个民族的习俗和文化，避免发生不愉快的事情，冲撞了他们的习俗。各个民族的客户都很热情好客，每次到他们店里去，都要去吃当地的民族特色小吃，而我作为回报，只能更好地服务于他们，帮他们多卖出一支灯。这些年下来通过不断地积累，我们的客户从地级市，发展到县城，甚至到了团场、乡镇。一直都在开发，挑选，培养；再开发，再挑选，再培养的过程中，不断地坚持做下来，客户的忠诚度都比较高，对品牌非常认可，推广都很积极。

我有一个愿望，就是想通过自己的努力，和分公司其他同仁一并努力，能够让业绩出类拔萃，能够在下一年回公司开会的时候，让一直包容、督促、帮助我们的分公司经理的名字能够出现在优秀分公司经理那一栏，能够上台发表讲话，到那一刻，就是对我们工作的最大肯定，到那一刻，再怎么辛苦都觉得值了。

今年开始，根据领导的要求和安排，我们大胆调整市场客户，拓宽渠道，在产品系列和渠道划分上精耕细作，通过自己的努力和客户的配合做出更大的进步，争取再创佳绩。

衷心地希望大家能够亲自到新疆来走一走，看一看，真实的新疆会给你一个大大的惊喜，美丽辽阔的新疆就在这里等你，我在这里——等你。



智能人性化

多重智能调光



二人世界



亲友聚会

多重智能调光

三段智能调色设计，
搭配温馨暖光的背光模式，
变化多端的光色组合，
适应各种不同生活的需要，
亲友聚会，二人世界，独享时刻，
满足你的各种灯光需求。



工作模式



伴睡模式



独享时刻



新年头彩 T8雷达感应灯管

营销事业部 李雄伟

一年之计在于春，让我们把一年的期许转化为奋斗的蓝图，幻化为工作中的积极。农历正月初八，公司开工，新的征程已拉开序幕。公司全体同仁整装待发，都以全新的姿态迎接更大的挑战，书写更加精彩的一年。

由于全球气候变暖，世界环保大会倡导主题“迈向绿色低碳之路，永续和谐发展”。2016年底，在国内为改善雾霾天、空气质量，大力整治排放，严控环保，可见低碳、节能、环保与人们的日常生活息息相关。小器鬼照明积极响应国家节能减排号召，顺应行业发展与市场需求，不断技术创新。新年伊始，公司产品路线将重点专注于智能照明、绿色环保的专业领域。今年新年头彩，智能照明、绿色环保的小器鬼 LED—T8雷达感应灯管惊艳亮相，其产品有哪些特色呢？

车库应用



车来灯亮（18W）

车走灯微亮（8W）

● **智能感应：**无需发出声音（拍掌，跺脚等）、无需扰民，当有人进入微波雷达感应变光灯管的探测范围，微波探测器工作点亮灯，灯管全亮18W，替代40W普通日光灯，方便车主停车，或人在感应区域内活动；当人离开探测范围后，微波感应变光灯管保持3W亮度，既满足安保监控照明的要求，又极大地节约了用电（据以往车库等24小时用电场所可以省电90%）。感应距离可以达到6--8米，只要物体移动就可触发。人性化智能感应模块，人来全亮，人走微亮，实现高效省电模式。

● **智能延时：**开关在检测到人体或车辆的每一次活动后会自动顺延一个周期（30s左右），并以最后一次人体活动的顺延时间为起始点开始下一次计时。（延时30秒全亮—18W，延长时间可调，瓦数可调）

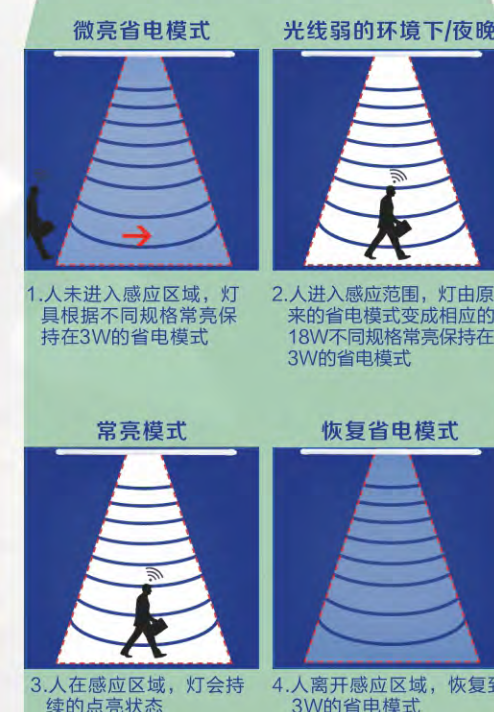
● **感应原理：**采用最先进的平面天线，可有效抗干扰、灵敏度高、可靠性强，安全方便。与红外产品比较，微波感应变光灯管感应距离更远、角度广、无死区、能穿透玻璃等，根据功率不同，可以穿透不同厚度的墙壁，不受环境、温度、灰尘等影响，在37度情况下，感应距离不会缩短，感应角度180度。雷达感应变光灯管是红外感应灯，声光控感应灯的理想换代产品。更科技、更实用。

● **产品优缺点：**结构全部自主模具，一体化精工散热铝+阻燃高透光PC。采用优质LED芯片，高光效，1.2M规格：全亮模式18W（亮度大于1500LM），节能模式3W（亮度大于250LM）、能合理调节温度使光线常亮不衰。最先进智能感应模块，无噪音，防干扰、微波探测器操作全亮与微亮模式，比原全亮产品节能省电90%，有效降低能耗，寿命比原有产品延长10至15倍。不需电子开关控制，安装方便。高性价比，“省得更多、亮得更久”。

2017年3月新品——LED 雷达感应灯管将隆重上市。产品广泛应用于仓库、过道、走廊、地下停车场、及各类卖场等公用室内场所。灵敏度高、可靠性强、安全方便、智能、节能、环保是楼宇智能化与现代物业的首选产品。

2017，我们一起为社会创造新价值！

感应示意图





视觉盛宴 点亮奢华

研发部
钟嘉威

小器鬼星炫全周光蜡烛灯

LED蜡烛灯具有产品重量轻、外型美观高档等优点，灯罩为透明的玻璃或塑料，是水晶灯最佳搭配光源。目前市场上的水晶灯主要有三种：水晶吸顶灯、欧式水晶吊灯、大堂水晶吊灯。

水晶吸顶灯

适用于家庭式客厅、卧室等场所，所安装的蜡烛灯要求发光角度大，但随着技术发展，已不采用安装蜡烛灯的方式，而是内部自带裸光源模块，裸光源出光炫目，效果优于蜡烛灯。



欧式水晶吊灯

注重对称的空间美感，能给房间带来雍容华贵与时尚的气息，所安装的蜡烛灯要求外观优美，出光炫目。我司以外观奢华、出光炫耀夺目著称的星炫全周光蜡烛灯非常适用于欧式水晶吊灯。

小器鬼星炫全周光蜡烛灯的设计始终把握三个特点：外观优美，角度大，亮度高。

外观上采用与苹果土豪金同款颜色，并采用真空电镀工艺，让整灯看起来奢华又不浮夸。为使整灯出光角度最大化，我们采取了360°灯珠排布方式，但目前市面上粘性软基板粘接性能和精度均无法达到我司要求，前期样板和小试都出现大批量的不良，为攻克这一难点，我司寻找多家胶水与基板供应商，尝试了30余次的方案，

大堂水晶吊灯

具有华丽、高贵的特点，给人高大奢华的感觉，大堂水晶吊灯对蜡烛灯要求比较高，不但要外观优美，还要求发光角度大，亮度高。而这恰恰是我公司产品领域的空白。为此产品管理部立项开发一款小器鬼星炫全周光蜡烛灯。

经过两个月的验证与评估，终于匹配出满足要求的胶水与基板。为提高亮度，我们要求供应商为我司重新定制了一款超高光效的LED灯珠，并采用了光学级的高透光率PC，透光率高达97%。最后让我们的全周光蜡烛灯不但外观优美，而且角度达到行业最大（发光角度 $\geq 320^\circ$ ），亮度高于市面上所有蜡烛灯（光通量高达500LM，光效100LM/W以上），你没看错，是市面上所有的蜡烛灯，完美匹配大堂水晶吊灯。

以下是小器鬼星炫全周光蜡烛灯与市面上一些声称360°发光的蜡烛灯的对比

蜡烛灯				
产品型号	外观图	光谱分布图	发光角度	光通量
传统钨丝蜡烛灯			320°	168LM
小器鬼星炫蜡烛灯			320°	500LM
某陵蜡烛灯			270°	273LM
某森蜡烛灯			270°	190LM
LED灯丝蜡烛灯			270°	210LM



体验式培训 新人“嗨”不停

质量管理部 郑燕

4月1日 愚人节这天，在这个特殊的日子，有幸参加了公司的新员工拓展训练。此次拓展共22人，来自不同部门：人力、外贸、采购、营销、研发、PMC、生产、质量管理、财务等。小卡老师说：“此次拓展没有领导下属之分。”事实证明，总监、经理跟我们在一起，丝毫感觉不到他们有领导架子，现在回想整个过程都是那么精彩！

早上八点，所有人在公司前门集合。小卡老师带领所有拓展人员握右手宣誓：“绝不半途放弃……”宣誓完毕，大家陆续上了车，朝目的地出发——佛山亚洲艺术公园。车上，所有人有说有笑，小卡老师将午餐一一发放到每个人手中：馒头1个、火腿肠1根、茶叶蛋2个，营养快线1瓶。小卡老师说道：“这是去拓展，不是去旅游，大家要想想如何才能成功做好接下来的任务。午餐是简单了点，等你们回来后，大餐等着你们”。一句话，把大伙都逗乐了。

经过1个半小时，我们顺利抵达目的地。下车后，

选择在一片绿色草地上，大伙将所有物品统一放置。小卡老师一声哨响：全体人员由矮到高站成两排。大伙们都迅速地按照要求排好队，等待小卡老师的安排。

首先，今天的第一个游戏是——破冰，男女间隔手牵着手围成一个圈（女生少2人，要保证每个男生起码有一只手必须牵到女生的手），然后依次介绍自己的名字、来自哪个地方、现就职于哪个部门，小卡老师话音



刚落，生产部罗凌锋自告奋勇：我先来。很快，22个人介绍完毕。小卡老师笑笑：“这个很简单吧？下面开始：下一个人介绍自己时，要先说出第一个人的名字，第三个人要说出前两个人的名字，然后再介绍自己，以此类推，如果谁说不出来或是说错的，就要上来表演节目。因为大家几乎都是新员工，这个游戏的目的就是消除人与人之间的陌生感，熟悉彼此，使以后的工作更加方便。现在给大家时间赶紧去认识下还记不得对方名字的。”大家面面相觑，赶紧去询问不认识人的名字。可想而知，在这么短的时间内要记得这么多陌生人的名字，还是比较有难度的。经过很多轮的挑战，最终我们还是成功的完成了任务。最大的收获的就是，认识了各个部门的人。

接着王教练发话：按照1、2报数，报到数字“1”的为的一组，报到数字“2”为一组。每个队选出一个队长，集体讨论队名、口号及队徽，并写在已准备的纸张上面。经过讨论，我们“猛虎队”诞生，队长是人力行政部的刘飞大帅哥。响亮的口号响起：猛虎下山，一马平川。另一队也不甘示弱，“神州一号队”诞生，队长是我们部门的SQE杨长岸，他们的口号也很威风：神州一号，为梦想一飞冲天。两队都展示了各自的招牌动作，集体拍照。

第二个游戏——挑战六十秒，换到树荫下面，四周树木茂盛，空气清新。该游戏分为三个环节。第一，扔水瓶；第二，报数；第三，拍手与说话同步：我们是最好的团队。当教练介绍完该游戏规则后，两队分开练习。刚开始，大家都不懂如何完成，各自发表着意见，在慢慢摸索中，最后队长拍板，扔水瓶由队长统一指挥：一二抛，一二抛……报数由开始慢，老出错到后面的快而准。第三个环节练习时总有队友出错，不是说多了，就是手拍多了，不在一个节奏上，经过不断重复练习再练习，最终我们11个人以35秒取得胜利。通过这一游戏，让我总结出一个道理：团队合作的重要性。一个团队中，一个人优秀不代表整个团队优秀，要整个团队优秀才算优秀。俗话说：一根筷子容易折，一把筷子难折断就是这个道理。只要整个团队团结一致，互帮互助，就没有完不成的任务。如果团队中出现短板时，大家不应该放弃、不管不顾，而是应该采取正确引导措



施，帮助其提升技能。

第三个游戏——管理金字塔。该游戏分为四组，每一组分为三个层级：上级领导、直接主管、员工。教练将纸条发放到每个人手中，游戏过程中不能说话，任务只有上级领导知道。通过写纸条的方式告知直接主管，直接主管再告知到员工。最终我们组失败了，但也从失败中领悟到：学习沟通，领导应具备全局观念和控制能力。作为下属，应提高理解能力，在上级下达任务时，理应快速了解领导想要的结果，这样才能做到事半功倍。

最后一个游戏——珠行万里。所有人手中均拿有一个球槽，在指定位置将珠子运送到杯子里。过程中，不可移动球槽，珠子不可倒流。最终“神州一号队”获胜。我们“猛虎队”虽然失败了，但我们也总结出了我们失败的原因：队员配合不默契。这个游戏就是想让我们体会一个道理：团队间有效的配合、衔接以及自我控制能力，使大家懂得工作中为了共同的目的以及团队的责任感，每个人都要做好自己的环节。

曾一度认为拓展就是去玩，单纯的做游戏而已。通过此次户外拓展活动，让我们懂得后续的工作应怎样去开展，怎样才能做到更好？团队协作不可少，团队合作很重要。感谢公司给予这次拓展机会，也祝公司大展宏图、未来红红火火！





从拓展训练 看我们的团队

人力行政部 严海亮

公司组织新员工拓展、驻外人员拓展等活动已经有过很多次了，每次看到他们兴致高昂的参加拓展，然后一身疲惫但是开开心心的回到公司，总是让我有点疑惑，拓展训练到底是什么呢？昨天，王主管组织我们保安队进行了一次拓展训练，让我记忆深刻，得到了很大的收获。

提前几天开会的时候，王主管告诉我们，要把公司的拓展训练引入到我们保安队里来，让大家通过拓展训练，理解什么叫做团队凝聚力，理解团队协作的重要性。转眼间就到了周六了，拓展训练在前门广场开始了。我们进行的这个拓展训练项目叫做挑战60秒。保安队除了留守岗位的保安之外，有12名队员参加，我们被分成了两组，如果每组能够在60秒内完成任务的话，那么就看哪组用时最短，用时最短的获胜。

挑战60秒的意思是让我们在规定的60秒的时间内完成3个小项目，分别是：真情传递、迅速报数、

团队激励。真情传递的意思是每组6个人，每人手持1支水，然后大家一起将水抛起，由下一个人接上一个人的水瓶，转一圈的话，此项目就视为完成。等主管讲完规则之后，大家松了一口气，原来这么简单，但是在操作的时候，大家才明白真正的困难在哪里，因为每个人的协调性不一样，水瓶抛的高低和方向也会有区别，每次抛出的时候，总是会有队员接不到水瓶，刚开始大家还耐着性子继续练，但是当问题一直持续的时候，有些队员就受不了了，抱怨声此起彼伏：接水瓶的抱怨抛水瓶的抛的不对，抛水瓶的抱怨接水瓶的动作不够迅速，接的好的也抱怨喊口号的人口号喊的不稳。这个时候王主管也不说话，就看着我们练习，并一直记录着什么。

随着时间的推移，规定的20分钟训练时间已经过去一半了，但是我们第一个项目还没有完成，这个时候只能先训练第二个小项目，第二个小项目叫

做迅速报数，这个相对来说比较简单，就是大家挨个循环报数，从1报到18，很快大家就能够完成了。然后训练第三个项目团队激励，就是大家一起击掌，边击掌边喊口号：我们是最棒的团队，每击一下喊一个字，逐渐的递增，直至完成。规则要求我们大家必须击掌和声音一致，如果不一致就算失误。这个项目的训练大多数人单人都能够完成，但是总是不能够做到整齐划一，尤其是我，总是会比别人慢半拍，多训练两次之后还是这样，想着自己在拖大家的后腿，我急的汗都出来了，这时候也有队员开始抱怨我，怎么这么笨，听这样一说我就更紧张了，错误就更多。

很快训练时间结束了，王主管开始组织我们进行一次挑战。可以想象的到，结果很惨，一分多钟的时间，我们只完成了一次真情传递，然后到了报数那里我一紧张又报错了，又要从第一个小项目开始，时间已经超了，我们以失败告终。另外一组比我们也没有强太多，他们进行到了第三个小项目就马上失败了。

这个时候王主管让大家集合，针对我们刚才的训练进行了一次简单的点评和指导，他让我们思考这几个问题：第一，在训练每一个小项目的时候，我们的组长有没有对组员在站位等方面进行优化，组长作用发挥在了哪里；第二，当组内队员出现短板的时候，该怎么办，是大家一起抱怨他，还是应该想办法帮助他；第三，大家在训练的时候有没有用尽自己全部的精力，还是在边训练边思想开小差。王主管的话一针见血，让我们感觉到很羞愧，在训练的时候我们确实是一直在出现上面的问题，所以耽误了很长的训练时间，也没有很好的结果。王主管说再给大家15分钟的训练时间，大家要边思考上面的几个问题边训练，15分钟之后给大家第二次挑战的机会。

大家知道了问题出现在哪里，再训练的时候就有了一定的针对性，在训练真情传递的时候，我们调整了一下站位，把动手能力稍差的队员放在强一点的队员中间，那样抛出来的水瓶就不容易掉落，

失误就会减少很多；我们训练报数的时候，大家集中精力，全神贯注，每个队员报数都摆一下头，就像我们在部队里报数一样，把口令迅速的传达给下一个同事，报数的时间得到了很好的节约；在训练团队激励的时候，班长曾勇把我叫到一边，单独对我进行了训练，他让我看着他的手势来控制我的节奏，他拍我就拍，他喊我就喊。很快这个问题我也得到了克服。15分钟还没到，我们自己练习的时候已经完全可以把这三个项目很好的进行下来了，这个时候我们向主管申请，可以开始挑战了。另外一个组也说训练的可以了。在第二次挑战中，我们一次性的得到了通过，用时42秒，另外一组由于在进行真情传递的时候有一个小失误，耽误了一点时间，用时53秒，也完成了挑战，这时大家虽然都很疲惫，手掌都拍红了，但是每个都很开心，脸上都洋溢着开心的笑容。

这个时候王主管说现在项目结束了，大家可以喝水了，喝完水之后迅速的集合做点评。在点评的时候，王主管先让我们每个组上来两个同事就这次拓展训练，结合我们的工作和生活，谈谈自己的收获。有三个同事陆续分享了自己的收获，因为是亲自参与到活动中来，过程虽然曲折，但是通过大家的努力，都顺利完成了任务，所以都很兴奋，分享的也比较多。最后王主管点名让我站前面分享，我没想到王主管会点我的名，我的表达能力比较差，站在前面虽然想说，但是又不知道从哪里开始说，拘谨了一会一句话也没说出来，这时候王主管带头让大家鼓掌，对我进行鼓励，大家的掌声，让我多了一点信心，虽然最后只是简单的说了几句，但是我突破了自己，感受到了分享自己意见的快乐。

通过这次拓展训练，让我们大家的关系更加的融洽，让大家知道了什么叫做团队，明白了团队凝聚力的重要性。在面对困难的时候，逃避和抱怨不能解决问题，自私自利更容易让整个团队的业绩更差。覆巢之下安有完卵，没有团队的业绩，就没有个人的业绩。希望这样的拓展项目在后续能够多多进行，让我们的团队得到更多的提升。

生产部
杨阳

我们在路上

“今天爬山是真的吗？”
“骗人的吧！”
“是不是啊？”
“假的吧？！”
.....

清晨，手机微信群已经被刷屏了。原计划今天穷游金钟水库的，此刻竟然下雨了，到底是去还是不去咧？

一个小时后，我们已经在路上了。生产部“野狼队”灯具分队和车间优秀员工穷玩金钟水库、瞻仰孙中山先生的活动进行中，虽然天空不作美，但我们向往的决心和毅力在，所以我们在路上。

因为是穷游，故项目最重要的环节就是采购必备食物，可能说了你们都不信，为合理支配费用，不超预算，车间刘大管家带着我和小石同志逛遍泰丰所有超市。那一刻，我们个个都感慨不已：“大富豪”都这么会过日子吗？有钱人的世界我不懂。有刘大管家在身边，我们放心地“穷游”。其次是准备装备，我们的原则是——全部借用，能省则省，当然也是为了轻装出行。

因为是游玩，欢声笑语肯定少不了，再说和欧帝尔的“情歌王子”一起同行，情歌必须唱起来，据说戚王子为了这一刻，前天在KTV练习了一个晚上，男性小伙伴和大叔们不停地夸赞：“厉害了，人长得这么帅，歌又唱得这么好，今天偶遇肯定不会降临到我们身上了”。随着大家的逗乐，我们一路欢乐无限。

金钟水库初来乍到没有留影，怎么让它记住“我们来过呢”？于是乎，“柔光自拍，照亮你的美”，“充电五分钟、装X两小时”，各路神器全力发挥超人类的效果，记录我们一路的点点滴滴。

瞻仰孙中山先生的铜像的时候，大家又励志了、真的励志了。关于梦想的励志目标就是：“实力证明能力，不求模仿，只求超越”。那一刻，我认为我们可以成功，因为我们在路上。

行者需要不停地行走，才能到达目的地；我们需要不停地努力，才能实现梦想；精神的需求和物质的需求，需要我们不停地在路上、不能停歇；生活和工作的压力需要我们不停地在路上，不断地奋斗，不断地努力！

平凡之路，只要你在路上，就能走出精彩；只要你在路上，就能看见希望 and 实现梦想。以往的团队活动我们都消遣在酒桌上、包厢中，虽然气氛也很好，但是缺少了在路上的感觉，因为我们不能停歇，所以我们要一直在路上。

我们在路上，用1块钱的红包告诉本次参加穷玩的小伙伴，期待下次的相聚。





大西北 的面食文化

财务部
杨琪

提起西北，很多人都会想起沙漠，缺水或者一个个土苍苍的脸庞，其实这些都是刻板印象，作为一个地道道的甘肃人，我经常被人问起，你们那里是不是特别缺水，很少洗澡？你们那里是不是到处都是荒漠，还时常有野狼出入？然而其实到现在我都没有见过沙漠，骑过骆驼或者提着枪打狼。同时因为我长得比较高大，也常常被人问到是不是因为吃面食的缘故，其实我想说现在的南北饮食文化早已融合，北方人也是常常吃大米的，而我则纯粹是因为饭量大才比较高大的。但我今天并不是要为这些长期存在的误解而辩驳，我想向大家介绍的是北方的面食文化。

首先是最重要的早餐，个人认为最具有北方特色的早点是面皮，面皮的种类很多，有蒸面皮、擀面皮、米面皮和橡子粉皮等。一般来说，吃得最多的是蒸面皮，制作蒸面皮首先需要和面，取适量的面粉放入大小合适的容器里，然后慢慢加水揉成光滑的面团，盖上湿布醒发一到两个小时；下一步是洗面，即将刚才揉好的面团放入水中“洗”，慢慢将面团揉搓成面浆，余下的面团上锅蒸熟即成面筋，可能大家会觉得有点匪夷

所思，为什么要先揉成面团再洗成面浆，其实这是为了让面皮的口感更好，更有韧性，如果直接将面粉多加水和成面浆也是可以的，但是口感会大打折扣；接下来将洗好的面浆静置两个小时左右让其分层，上层为清水倒掉，下层就为我们需要的面浆了；下一步就是上锅蒸了，这里我们需要一个叫做面皮鏊鏊的工具，即一个浅口的带两个耳朵的铁盘，它有很多尺寸以适应不同锅的大小，在其表面刷油防止粘连，然后加入适量的面浆，放入注入适量水的锅中隔水蒸熟，然后将面皮鏊鏊里面的面皮剥离出来，可根据个人喜好选择切片或者切长条，再加入面筋、黄瓜丝、焯熟的土豆丝和豆芽，放入适量的盐、味精、醋、蒜泥和油泼辣子，一碗香喷喷的蒸面皮就完成了，面皮价格实惠，份量管饱，是北方人早点的第一选择。

同时关于早餐我个人还有一个非常怀念的部分，奶奶做的炒茶和烤馒头，炒茶也是北方特有的一种面制品。首先在热锅中加入牛油融化，没有牛油用其他油也可以，待油热后加入适量面粉翻炒，炒至面粉变色，然后加入核桃碎、花生碎、瓜子、杏仁和芝麻，再加入椒盐调味，炒好的炒茶待晾凉后，放

入罐中密封保存。记得上中学那会儿，每周末都会去奶奶家吃炒茶，奶奶在小锅里放入炒茶和热水，放在煤炉上慢慢搅拌，煮熟，然后再将馒头切片放在煤炉的架子上隔着火烤的焦黄香脆，但后来因为奶奶的身体状况不太好就没有再吃过了，但这是我此生难忘的味道。

其次就是各种面条了，牛肉面、臊子面、扯面、烩面、炒面片、豆角焖面等，这里需要给大家科普一下，因为提起兰州，人们总会想起兰州拉面，但实际上大多数兰州拉面馆都是青海人开的，而且在甘肃，我们也从来不叫兰州拉面，而是叫牛肉面，但由于我不是兰州人，对于牛肉面文化没有太多了解，所以就不做介绍了。我个人比较喜欢臊子面，因为我比较爱吃肉，但其实正宗的岐山臊子面要加蔬菜如胡萝卜、黄花菜等，而且讲究汤多面少，我们家里的做法是只加臊子，可干拌也可做成汤面。臊子由猪肉切丁制成，一般北方人过年会“拦臊子”，早期的时候，由于北方农村过年要杀年猪，但是猪肉太多且没有冰箱，如何储藏成了问题，后来便有人想到将猪肉切丁，肥肉要多些，锅中入油炒制，加入盐、酱油、辣椒面和花椒面等调味，不要加水，小火炖两个小时以上，即成臊子，待其晾凉放入容器内保存，因其表面有油脂固封且北方天气干燥，如此保存即可长久不坏，随吃随取，不论是拌面、下饭还是夹馒头都是很好的选择，但后来有了冰箱，现在北方人过年一般就不会做太多臊子，因为还是新鲜的比较好吃。说完臊子，接下来就该说说手擀面了，北方人喜好吃手工面，所以家中必备大大小小的擀面杖和巨大的案板。做手擀面的第一步还是和面和醒发，然后就是揉面了，要让面条筋道爽滑，靠的就是这一步了，我曾经问过我爸爸，揉面要揉多久才好吃，他说这个并没有具体的时间，而是靠多年做饭的经验和感觉，揉面看起来很简单，但实际操作起来是非常耗费体力的，这需要在实践过程中不断摸索；面团揉好以后，用大号擀面杖在案板上擀成一个圆形的平面，然后用擀面杖当作刻度尺，用刀切成面条，手工面条就算制作完成了；然后烧开水，入面条，快煮好的时候放入几颗青菜，然后一并捞出放入提前准备好的臊子里，根据个

人喜好加入盐，味精和香醋等，喜欢吃汤面的可以加点面汤，不喜欢的可以将面汤舀出放凉，吃完干拌臊子面以后再喝一口面汤，起到原汤化原食的作用。

最后也是一种北方常见的主食——馍馍。其实馍馍只是一个统称，在北方不管是烙饼还是馒头，我们都叫做馍馍。馍馍可以是隔水蒸熟或者用厚底铁锅烙熟，一般有各种口味的锅盔、白吉馍、烫面油饼、花卷和馒头等，大家听过最多应该就是肉夹馍了。其实就是白吉馍夹肉。最早肉夹馍其实叫馍夹肉，但是在陕西话里，馍夹肉听起来就是没加肉，所以才改为肉夹馍，即肉被馍夹着。肉夹馍的肉要选上等的带皮猪后腿肉，首先用冷水浸泡一个小时以上，然后放入锅中入适量冷水，加八角、茴香、花椒、干辣椒、姜片、香叶及桂皮等香料，放入适量盐、糖、老抽、生抽，慢火煮制而成，煮出来的肉肥而不腻，汤汁浓郁。制作白吉馍需要提前发面，在容器中加入面粉，发酵粉和适量水揉成面团，然后放在温暖的地方发酵成两倍大的面团，在案板上撒上面粉防止粘连，然后将面团取出在案板上揉成光滑的面团，取适量的面团，压扁，用小号的擀面杖擀成适当厚度的面片，将厚底铁锅烧热，不放油上锅烙熟即可。然后切下适量炖好的肥瘦相间的猪肉，剁碎，夹在烙好的白吉馍里，再加一勺汤汁，一口下去真的是大满足。

以上的介绍其实只是北方面食的冰山一角，希望大家有机会都能去北方尝尝正宗的北方特色面食，其次希望大家能少一些对北方地区的误解，有机会多去看看北方的风景，我们不仅有沙漠和黄河，也有青山和绿水。



吾家有儿初长成

PMC部 张畔

再次提笔，儿子已经5岁半了，因为外出打工，一年才和儿子见上一面，记忆中他还是一个很小很调皮的家伙，但这次回去让我对他有了新的了解，也感慨时光的流逝和母爱缺失的遗憾。

血缘关系是个很奇妙的东西，虽然长期不在家，但是一回家两个小家伙还是和我们很亲呢，就连我去趟洗手间都要跟上去。有一天我们一起去了洗手间，老外在门外等着，这时老二拉了臭臭要我擦屁股，我说稍等一下。等我出来，看到了让我吃惊的一幕，老大正在给老二处理，老二由于年龄太小，还把便便拉到了便池边缘，这时我在旁边偷偷观察，以为他们就会就此离开，给老二提好裤子后，老大拿起马桶刷把便便弄到便池里面，又用水认真冲干净，一点嫌弃的意思都没有，而且动作很熟练。我忍不住问，平时这些都是你做的吗？这时他居然有些拘谨地说：“是啊，平时我们一起玩，有时爷爷奶奶不在旁边，我就给弟弟弄好。”听到那些话，欣慰的同时也有些辛酸。

两个家伙由于年龄相仿，在一起玩耍难免打架，老二抢不过哥哥，就撒娇要大人做主，往往此时老大只好自动妥协，还不停地摸着刚刚打弟弟的地方说：“是这里吗？还疼吗？我给你吹吹就不疼了哈，给你玩，别哭了……”。话语虽然稚嫩，却有当哥哥的模样。

到今年秋天，老大就要读一年级了，爸妈的年纪也越来越大，还有那么多家务和农活，于是我们决定先带老大出来读书，工作之余，也可以辅导一下。在他来之前，我遐想过无数种可能，他的调皮捣蛋可能会让我崩溃，我的生活也因此会很忙碌，但后来发生

的事让我意识到我真的是想多了。晚上睡觉前，我把第二天要穿的衣服准备好放到儿子床头，对他说，明天起来穿。其实我心想，他肯定穿不好，还是我搞好后，来帮他穿。早上起床后，我就开始忙着做早餐，不知什么时候他突然站到了我面前。看他穿得整整齐齐，衣服前后没有弄反（前后图案一样），我非常吃惊。我问他：“你是怎么知道区分前后的？”他一本正经地说：“把衣服伸开放到床上，领口短的穿前面。”我不禁竖起了大拇指，我不知道别的小朋友在这个年龄阶段是怎样的，只感觉我在孩子的成长中缺失了太多太多……初十幼儿园就开学了，报名后老师就在上课了，没能及时要到老师号码，心里很忐忑，对于陌生的城市和学校，他会不会恐惧和流眼泪？终于等到放学，看他蹦蹦跳跳跑来，还高兴地告诉我，老师在他额头贴了“奖”呢！于是悬着的心终于放下。吃过晚饭，老公不在家，我刷锅洗碗，他在看电视，之后我又洗衣服，这时他走过来说：“妈妈，你怎么那么忙，一直在做事？”我说：“所以你要听话啊，不然妈妈会老得很快。”他郑重其事地点头，拿起袜子说我可以洗小的……扭过头眼泪就掉了下来，原来孩子在没有我的日子已经长大。

宝贝，感谢你来到我生命中，带给我那么多欢乐和感动，以后的日子让我们一起成长吧！

四年感

采购部 伍海珊

千禧盛世第一载
应运而生欧帝尔
披荆斩棘一轮回
横空出世小器鬼

小气与否君莫辩
福利待遇人人见
按时付款不拖欠
诚实守信永不变

五年奋斗创品牌
十载拼搏赢海外
开放进取大步迈
勇创佳绩不是盖

与君相伴驱黑暗
节能环保排万难
千家万户来赞叹
回报社会撸袖干

朝气蓬勃小器鬼
如同大鹏展翅飞
回顾进厂四年内
恪守本分尽所为

年味儿是什么

质量管理部 刘春桃

放年假了，心潮澎湃，即将到来的赖床时代，想想都醉了！
把跟家人在一起的欢乐时光——记录下来，
在我的心里，年味儿就是与家人相处的每一个瞬间。

可怜的虾

腊月二十六，儿子说想吃大虾，我去到小区附近的菜市场寻了个来回，没有发现虾的踪影。前往五圩市场，终于购得两斤明虾。拎回家整理，儿子兴奋得不得了，凑过来看热闹，被扯掉虾头的身子在弹跳、颤动。看了一会儿，儿子大叫：“太残忍了，虾子好可怜！我不敢吃了，不吃了好吧？”

我笑道：“养着？”

儿子拍手叫好，一边忙着找盆子养虾……

最终的结果是：虾子被裹了粉油炸，儿子吃得贼香，边大口吃边说“虾子好可怜”。一会儿功夫，两盘虾子已经祭了五脏庙了。

我没吹牛

腊月二十七，放假已持续赖床一个星期了。老公提议全家去金钟水库骑自行车，得到了一致赞同，尤其是儿子，雀跃着举双手双脚赞成。简单准备一番便开车出发了。我习惯在车上打盹，爹妈和儿子一路看着窗外的风景，一路欢声笑语不断。正在我准备进入梦乡时，儿子欢呼着“到了”，迫不及待地打开车门，向自行车租车点飞奔而去。我们进到租车点时，小家伙已经选好坐驾了。因老妈不敢独骑，我们一行5人租了4辆车。儿子说：“快点，我的心已经飞起来了，骑自行车你们肯定比不过我！”交接完，又查了一下车况，小家伙“嗖”地出发了，我们紧随其后，一路叮嘱他注意安全。他却仗着自己车技好，踩得飞快，一路均是他遥遥领先。偶尔有很长很陡的下坡，我都小心翼翼，担心不已，生怕他会摔倒。事实却证明我多虑了，小家伙用行动证明了自己的实力。当我们骑到终点时，小家伙满面笑容地挥挥手“我是不是最快的？没有吹牛吧！”

新年红包

年三十，需守岁，一家老小在一起看春晚。父母一边忙活着熬茶叶蛋，一边与老公斗地主，我窝在沙发上用视频与远方的娘家人视频通话，儿子在一旁蹦来跳去，高兴得停不住手脚。

春晚精彩的节目吸引了大家的眼球，我趁着父母认真看电视的时机，悄悄准备了压岁包塞到他们手上，老爸老妈笑得合不拢嘴。儿子也有一个小小的压岁包，乐得他双手搭环扣在我的脖子上，冷不丁在我脸上“啵”了一下。老公见我荷包有了空隙，赶紧从他的钱包抽了一些补上。这下好了，皆大欢喜，其乐融融。

初一早晨，外面陆续传来鞭炮声。虽然我们在中山没有亲戚走，但还是早早起床了，相互道声“新年大吉”。我洗漱完窝在沙发上重温春晚的经典节目，儿子把手背在身后，迈着正步向我走来，笑容灿烂：“妈妈，新年快乐，我给你发红包！”双手递来一个烫金“大吉大利”字样的红包。我接过红包，满心欢喜，内心热流涌动，更多的是惊讶——红包里是一张红色的毛爷爷。

儿子说：“你对爷爷奶奶好，我也要对你好！”他用自己的压岁钱给我发红包，意在讨个吉利。新年红包，有意思！大人的一言一行都是小辈们效仿的对象，愿我们全程都有正能量。

心仪的礼物

中山这边过年的氛围不浓，加之艳阳高照，晒得人很慵懒。老公说今天带我们去看电影，表现得最高兴的当然是儿子。父母虽不动声色，但还是能让人感觉到他们内心的快乐，因为父母的脸上没了落寞（老人家还是想老家的年味儿）。

出乎意料地，影院居然满座了，我们赶到的时间刚刚好，刚坐下，影片就开始放映了。《西游伏妖》，冲着周星驰去的。开头很尴尬，老爸看着那些无厘头的搞笑情节，不理解，摇着头感叹可惜了经典故事被改编得不像样子。故事情节越往后越精彩，打斗3D效果也很出彩，当孙猴子的金箍棒打碎那山、那屋，仿佛真有山石往面上扑来，惊得老妈连连捂眼惊呼。

从影院出来，约摸四点，肚子开始唱“空城计”了。儿子想吃肯德基，父母可舍不得花那钱，便说只给小子买一点，准备回家做饭吃了。我把他们支开，去买了一份全家桶，又另外要了一份儿子最爱的甜筒和鸡米花。儿子拿起第一块鸡米花往我嘴里塞，然后是爷爷、奶奶、爸爸各喂了一块，最后自己开始大快朵颐。老爸老妈开始不肯吃，小子说“你们谁不吃，那我也不吃了，好东西就是要分享的，越分享越美味，吃独食没滋味”。

看着父母和儿子脸上洋溢着笑容，我和老公的心情无比舒畅，幸福从一份心仪的礼物开始。于父母而言，家和万事兴是亘古真理；于我而言，家人开心快乐足矣；于儿子而言，有我们陪伴就是幸福，鸡米花填满了童年的欢愉。

圭峰山之行

原本以为人不多，谁料靠近时才发现连路都封了，只准行人上去。我们好不容易在路边找了个位置停车，沿着长长的绿道边走边看，那黄黄的像手指一样的花、开着喇叭的紫色牵牛花、还有一些星星点点的不知名的小花映入了眼帘，儿子一会儿跑前跑后，一会儿指指点点，问东问西。

走过七弯八拐的绿荫道，开始了登山之路。先是一截铺满鹅卵石的大道，穿着鞋子都能感觉到石头的大小和形状，颇具健身之功效。复行数十步，前方一堆人围在干什么呢？走近一看，原来是“齐天大圣”在与游客合影。只见“大圣”一会儿搔头抓耳，一会儿挤眉弄眼，围观的人们不停地用手机拍照。儿子见此情景，也跑过去围观，结果吐着舌头出来了：原来跟大圣合影要20元1张，吓得儿子拔腿就跑，跑到两米开外才想起用手机一顿猛拍。

拾阶而上才有爬山的乐趣，小子在前面飞奔，我们一路紧随。老爸开始启动老顽童模式，鼓动我们来一次比赛。你追我赶，不甘落后，老爸一路飞奔，遥遥领先，引得路人皆侧目相望。

下山时遇见了一位做手工艺品的老伯，用的材料是各种颜色的铜丝，巧手一动，栩栩如生的龙、活灵活现的鸡、栩栩如生的聚财树。最神奇的是老伯还能现场制作个人姓名，融合生肖摆出各种造型，让人佩服不已，儿子恨不得当场拜师学艺。

圭峰之行，不虚此行。看到了不一样的风景，体会到了不一样的乐趣。

年，隆重而来，悄然而去。抓住年的尾巴，再睡几个懒觉，幸福的感觉围绕四周。你说，年味儿到底是什么味儿？



洋葱

质量管理部 郑燕

如果你愿意一层一层一层地剥开我的心，你会发现，你会讶异，你是我最压抑，最深处的秘密。

人们都说洋葱没有心，可当你剥的时候，你会酸鼻，你会流泪。这时我的泪已融进你的皮肤，进入到你的心。

其实，洋葱就像普通人的生活。

我们总是在羡慕着别人有着高收入的工作，看着电视中的明星有着辉煌的人生，赞叹着古代诗人的满腹经文……我们总是只看到站在舞台中央的人，却忽略了在台下喝彩的自己。

普通的生活的确没有多大波澜壮阔的精彩，没有吸引万人瞩目的资本，没有富足的条件住别墅穿名牌。难道为此我们就要放弃普通生活去追逐那遥不可及的梦？梦想是美好的，现实却是残酷的，学会接受自己的普通，学会在普通生活中找到属于自

己的那一份天空。

你见过洋葱的根吗？嫩白嫩白的，一个洋葱有着无数条根，坚韧顽强地在土里扎根。当根在土中蔓延稳固时，就是它破土而出之日。重见阳光，吸收着大地精华，最后硕果累累。

普通的生活似洋葱。努力生活，根基打扎实，总有一天也会大放光彩，收获成果。其实，普通的生活只是外表，精彩的却是生活的过程。

过往的点点滴滴就是生活过的证据，每当想起回忆我们又禁不住的鼻酸、流泪。

生活就是以这样的姿态呈现在我们面前。

其实洋葱也是有心的吧。让我们用心甘情愿的态度，去过随欲而安的生活。当你回首生活过的痕迹，你会发现原来普通的生活也是多姿多彩。



一支球泡灯

质量管理部 郑少满

灯可以分成许多种，节能灯、吸顶灯、水晶灯、台灯、吊灯、球泡灯、路灯……在人们心中，灯也许是个平凡的东西，可是世界上要是没有灯，我们的世界就变得黑暗。

现在就来说说我们自己生产的产品“球泡灯”，别看它小小的个头，可在老百姓心中，是非常受欢迎的，特别是在偏远的山区，那里的人们大多都不会用那高贵华丽的吸顶灯、水晶灯，还是喜欢这小小的球泡灯，亮度高不说还很省电，都说经济又实惠。记得我过年回家的时候，把公司年终发的几个球泡灯带回去，装上去后亮了很多，家里的房间好像变得宽敞了，感觉和之前的节能灯完全不一样。家里人都觉得我们公司的灯真不错，外观简约耐看，亮度高，比其他的灯要好多了。

有一天，一位远方亲戚来家里做客，到了晚上开灯的时候，她立刻发现我们家的灯和往常不一样：“怎么我上次来，你家的这灯没有这么亮，现在怎么比以前的亮了，你们是不是换灯了？”我立马接过话题，告诉她说：“是换过了，这个灯比以前用的灯更亮更省电了。”还告诉她这些灯在何处

生产，来自何方。从头到尾一一给她讲解了一番，话还没说完……那亲戚就惊讶地说：“什么？这灯才7瓦？比我们家20多瓦的灯还亮？不可能吧？我不相信！”为了证明我说的是真的，我把灯拿下来，当面给她看。当她看到球泡上清清楚楚刻着“7瓦”时，她才相信这是真的。她惊叹不已：7瓦就这么亮了，这么好的灯，我也想把家里的灯换上你们家这种，可不知道能不能买到。我对她说，可以买到，我们公司生产的灯，国内到处都有卖，不用说全国各地，已经销售到国外去了。只要你买灯的时候，看到门店上有“高品质LED就是小器鬼”的广告语，就一定能买得到和我家这个一模一样的灯了……

一个小小的球泡灯，经过公司所有人员的努力飞入了寻常百姓家，为大家带来了光明和实惠，方便了老百姓的生活，为我们照亮了生活的希望。作为欧帝尔人，我感到无比自豪和骄傲，希望今后有更多的人了解它，使用它，拥有它。但愿我们公司的产品不但要走进千家万户，还要走遍全世界，为全世界的人们带来光明和希望。

责任

质量管理部 黄丽萍

责任是什么?责任就是在其位,尽其责,做好自己分内的事和应尽的义务。责任就是你没做好自己分内的事,就应该承担其过失。我生来应该为父母养老送终,这是我分内之事,父母把我生下来,把我抚养长大,这是父母应尽的义务。人生来本就带着责任,而做个有责任感责任心的人,未必每个人都可以做到。

念书时,明明学着知识,却从未理解过“责任”这两字的真正含义。出来工作以后,每天只知道上班、下班,放假了去玩,等发工资就收钱,有了点钱就到处乱花,花完了才又安分地工作。在做QC之前,天天都过着得过且过的日子,从没想过我来到这个世界,这个地方,找到的这份工作,应该持着怎样的态度去面对,去对这份工作负责。做普通员工的时候,没有时间概念,上班要么踩点,要么迟到。对拉长安排提前开早会,要么满是埋怨,要么就是不屑一顾。做出来的东西不管品质好坏,啥时候做完不堆拉,不被拉长骂就好,反正还有QC把关,不行捡出来给维修就得了。对工作现场的7S也不管不顾,乱摆乱放,东丢西丢,从来没想过这样做会对产品造成什么样的伤害。总觉得那是拉长的工作,我只管自己的一亩三分地,其他一切与

我无关。那时的我就是这种敷衍了事、我行我素不负责任思想和心态。

在一个工作岗位上呆久了厌倦了麻木了,觉得做质检员还蛮好玩的样子,就抱着想试试学习的心态去面试做了QC。刚开始有点不适应,总觉得有束缚,有压力。看似简单的工作,却需要很用心去做才能做好。做QC真得需要很强的责任心,没有责任心是做不好QC的。我这人的个性就是认定的事就做到底,不管行与否,总要试试。俗话说得好:没有压力哪来的动力。万物相生相克。经过团队成员热情的指导,领导的悉心栽培才慢慢把我带上正轨,改变我的思想。从一个不懂负责的员工,一路学习一路成长,不管是现场7S还是品质效率方面,我都尽我所能去帮去做。现在我做事情不仅要做得快,更要做好,因为作为一个品质人员,品质意识是最基本的。在我做好分内之事的同时,给予身边同事好的建议与帮助。以加强品质意识,提高生产效率,满足客户需求为目的,让我们共同进步一起蜕变。我如今责任感满满,为公司名誉与利益奋发图强做到最好。

自从做了QC以后学到了很多,渐渐的责任心增强了,褪去了曾经的懒惰心理。越来越喜欢现在的岗位,我会尽心尽责把它做到更好!



好书推荐

《你和梦想之间，只差一个行动》

推荐理由：一本帮助梦想落地的行动工具书，助你掌握「学习、行动、分享」的成长法则，成为高效大神，轻而易举解决困扰多年的烦恼，获得致富的诀窍；构建行动思路，规划专属自己的人生方向。23位在各自领域风生水起的行动派人士，行动派社群创始人琦琦、“斜杠青年”引入中国人Susan Kuang、乐纯酸奶创始人奶牛Denny、新精英生涯创始人古典、秋叶PPT创始人秋叶等与你分享高效方法，教你如何制定和实现梦想清单、学会有效的时间管理、深挖你的核心天赋，让你毫不费力地活成理想中的自己。百万畅销书作家李尚龙、台湾知名作者李欣频、知名主持人曹启泰、奥美前董事长丁菱娟、行动派社群创始人琦琦倾情推荐！

内容简介：如何制定梦想清单，实现自己渴望的人生？如何优化时间管理，成为高效能的人生赢家？如何构建知识体系，成为一个思维清晰的成功者？如何挖掘、深耕你的核心技能，活出人生的所有可能？如何实现财务自由，从月薪1900到月薪50000？《你和梦想之间，只差一个行动》，超人气自媒体社群行动派写给千万读者在焦灼功利世界里不慌张、蓄能量的活法，给大家提供一套精练的、实用价值超强的成长和学习方法论。



《阿米巴经营》

推荐理由：阿米巴经营拯救了1家世界500强，成就了2家世界500强。它倡导的“销售最大化、费用最小化”经营原则以及单位时间核算制度，已被实践证明完全正确有效！《阿米巴经营》是一本开创了企业经营新天地的奇书！一本在全球畅销了10年的不朽经典！长期雄踞各大经管类图书畅销榜单。稻盛和夫的经营哲学特别是阿米巴经营手法，深刻影响了孙正义、马云、张瑞敏、任正非等企业家！得到盛和塾的鼎力推荐。

内容简介：阿米巴经营模式被誉为“京瓷经营成功的两大支柱之一”。本书详细阐述了阿米巴经营的操作方法，总结了稻盛和夫的经营观点和实践经验，是学习阿米巴经营的必读书。阿米巴经营基于牢固的经营哲学和精细的部门独立核算管理，将企业划分为“小集体”，像自由自在的重复进行细胞分裂的阿米巴——以各个阿米巴为核心，自行制订计划，独立核算，持续自主成长，让每一位员工成为主角，全员参与经营，打造激情燃烧的集体，依靠全体智慧和努力完成企业经营目标，实现企业的飞速发展。全球超过500家的企业引进了阿米巴经营模式，业绩得以大幅提升。

