



恒流防频闪更护眼



小器鬼星炫LED球泡灯

欧帝尔人

2017.10 NO.4 总第三十三期

ECOC 欧帝尔人

本刊荣获2016年“广东省优秀企业杂志奖” ODEER PEOPLE | 2017.10 | NO.4 | 总第三十三期 |

十年坚守 初心不变

小器鬼的第一个十年，有44名员工工作了10年以上，究竟是什么原因，让他们坚守在这里？目标明确，产品质量好，企业氛围好，营销模式棒；经营企业就是经营人性，每个人都渴望得到满足、尊重、肯定、实现人生价值……



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。



善待工作

从二十岁的盛年，到六十岁的暮年，人的一生几乎有一半的时间与工作为伴。工作是我们最忠实的朋友。爱上工作，善待工作，就是善待自己的生命！

一个人从事什么样的工作，往往与人的际遇有关。你在这个世界中获得什么样的工作？你的工作将是什么？从根本上说，这不是一个关于干什么事和得什么报酬的问题，而是一个关乎生命的问题。工作就是付出努力。正是为了成就什么或获得什么，我们才要专注，并为之付出精力。

从这个本质而言，工作不是我们为了谋生才做的事，而是我们要用生命去做的事。

工作是上天赋予的使命。把自己喜欢的并且乐在其中的事情当成使命来做，就能发掘出自己特有的能力。

一个马拉松运动员，如果仅把跑步当成自己的一项职业，当成自己谋生的手段，那他就不一定能从中获得真正的快乐；如果能把跑步当成上帝赋予他的一项健康的生活方式，让他在跑步这项枯燥的运动中感受到生命的律动、生活的真谛。那他一定能从跑步中获得真正的快乐。这种快乐能促使他成为一名真正优秀的马拉松运动员。

如果一个人轻视自己的工作，而且做得很粗陋，那么他决不会尊敬自己。如果一个人认为他的工作辛苦、烦闷，那么他的工作决不会做好，这一工作也无法发挥他内在的特长。不尊重自己的工作，常常抱怨工作的人，终其一生，决不会有真正的成功。

工作就是付出努力以达到目的。一个人对工作所持的态度，和他本人的性情、做事的才能有着密切的关系。要看一个人能否达成自己成功的心愿，只要看他工作时的精神和态度就可以了。如果某人做事的时候，感受到了束缚，感到所做的工作劳碌辛苦，没有任何趣味可言，那么他决不会做出伟大的成就。

不论做何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功与失败。一个人工作时，如果能以生生不息的精神、火焰般的热忱，充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得劳苦。如果我们能以充分的热忱去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么即使是最平庸的职业中，也能成就不一样的精彩！

（孙亚夫）



2017.10 NO.4 总第三十三期

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 黄 刚

编委（按照姓氏拼音排名）：

陈小霞 蔡明杏 甘连娇 黄明鹏 黄增文
洪智敏 廖海军 李晓玲 刘春桃 刘 玲
卢月清 罗汉虎 丘胜辉 王 娜 唐 伟
王 钢 王永亮 肖群香 钟嘉威 郑 燕

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 善待工作 1

视界 04 ~ 09

行业热点 三星推出适用于射灯和高棚灯等的CSP LED器件
照明不靠电?“彩虹隧道”采用LED自发光技术
韩国将规范LED照明标准,民用市场前景看好
LED照明产品约4亿出口金砖国家
会“愤怒”的灯面世
RayVio的UVB LED或用于治疗维生素D缺乏患者
智能路灯融入生活 携充电桩强势普及

公司动态 欧帝尔首届羽毛球比赛圆满落幕
全民参与消防演习 共建平安家园
将提案改善进行到底
拉长任职资格培训班首次全员结业
拉组长管理经验分享交流会圆满举行
欧帝尔员工宿舍覆盖免费WIFI
梦想起航 顺势智变
欧帝尔公司K3 Cloud ERP项目启动大会隆重召开

专题 10 ~ 23

聚焦 十年坚守 初心依然
小器鬼,我想对您说

报道 IPD变革,向纵深推进
西北市场行
律动青春 畅想未来

人物 24 ~ 30

经销商 周亚亚:我为小器鬼“代言”
思呈奉节 人皆大成

精英 胡永标:默默奉献的欧帝尔人
谭会娥:聪明如她 妙手如花
吴一帆:勇于挑战 超越自我

管理 31 ~ 35

论坛 从了解CIE开始
文化诠释 何谓开放进取?
经理人 迈向梦想

营销 36 ~ 39

体会 集中作业之后
在路上
看见远方
致力于打造全国终端样板市场

空间 40 ~ 45

产品 星炫球泡灯
防频闪 更护眼
透明条形光源 带来极致体验
风扇灯:照明行业下一个“香饽饽”?

家园 46 ~ 58

休闲时光 农家乐厨艺大比拼
阳光露营
时光不老,我们还约

人走茶温 迟来的回首

欧帝尔时光 我们赢了
有感于羽毛球团体赛
团队建设那些事儿
当胜利来敲门

生活 59 ~ 61

感悟 困难像弹簧
拒绝为失败找借口
说说“七年之痒”
我眼中的“新四大发明”

文苑 62 ~ 64

才艺 梁秀娟作品欣赏

观感 读《遇见未知的自己》有感
好书推荐



P22

律动青春 畅想未来



P24

周亚亚:
我为小器鬼“代言”

行业热点

三星推出适用于射灯和高棚灯等的CSP LED器件

三星电子近期推出两款全新的加强型CSP(芯片级封装器件)LED产品: LM101B(1W级中功率LED)和LH231B(5W级大功率LED)。这两款全新产品采用加强型CSP技术,为射灯和高棚灯等照明应用带来更优异的光效和可靠性。LM101B和LH231B封装基于三星先进的微结构加强型CSP(Fillet-Enhanced-CSP, FEC)技术,在芯片表面形成一圈TiO2白墙,可将光反射到顶部,作用类似于传统LED中的EMC支架。新器件采用FEC设计,可提供较前几代CSP产品更高的光效。更加聚焦的光束角有助于消除相邻器件之间的相互干扰,使新器件能够更加紧密地排布,为灯具设计者提供更大的设计灵活性。“以FEC LED产品为代表的一系列三星先进LED器件解决方案,可适用于1000lm-10000lm等各种灯具设计应用。”三星电子LED业务部执行副总裁Jacob Tarni说,“三星将不断创新,努力推动CSP技术在主流照明市场的广泛应用,为更多的照明厂商提供更高性能、更低成本的LED优质器件。”

(来源:中国照明网)

照明不靠电?“彩虹隧道”采用LED自发光技术

9月15日,浙江湖州市205省道天荒坪1号隧道自发光工程完成施工,这是该市首座照明不靠电的“彩虹隧道”,能有力助推公路养护工程更节能、更环保。



“彩虹隧道”采用的是一种可以不用电、自主发光的新材料,新材料被安装在隧道顶部及道壁。这种新材料的发光原理是通过LED电光激发-电光储能-储能自发光-LED电光激发循环工作,每次只需5至15分钟,就能吸收储存自然光、机动车辆及各类灯光光能,不需要任何能源,就能维持12小时发出黄、蓝、绿色等光芒。在天荒坪1号隧道内,还相应设置了自发光照明诱导标识,大面积的彩色条用作警示提醒,道壁上的诱导标识则有利于引导安全行驶。该自发光技术除具有零能耗和零碳排放的特点外,还能起到救急作用。一旦隧道内发生停电、起火、爆炸、崩塌等事故,就可以发挥12小时应急发光诱导作用,为被困人员快速逃生提供诱导指示。

(来源:阿拉丁照明网)

韩国将规范LED照明标准,民用市场前景看好

今年以来,韩国土地与房产公司(LH)就一直计划在所有的LH公寓安装LED照明,大型建筑公司也已开始扩大LED照明。在LED照明行业,向私人公寓供应的LED产品数量正不断增加,据业内人士透露,韩国政府近日将出台LED标准化标准计划,为LH等大型建筑公司建立LED照明装置标准,韩国政府最近制定了额外的预算,为更换LED照明设定了2000亿韩元的预算。韩国政府计划将公共机构的照明改为LED,以此节约能源、增加中小企业和私营业主的收入,同时创造就业机会。



(来源:成都日报)

LED照明产品约4亿出口金砖国家

2017年上半年,我国LED照明产品出口的金砖国家总额超过4亿美元,同比增长41.22%,占我国LED照明产品出口比例7.1%,球泡灯、管灯、灯条、投光灯和平面灯作为目前LED照明的主要产品,在我国出口到金砖国家LED产品中占比达到54.47%,出口额约为2.29亿美元,上半年,我国LED产品出口企业达11323家,其中出口金砖国家的企业有2284家,约为总数的两成。其中前30家企业的出口总额占整体出口金砖国家总额的41.31%,前十企业出口额占整体比例约为23.00%。

(来源:中国半导体照明网)

会“愤怒”的灯面世



Angry Lamp是一盏形似人且有自己个性的灯。它观察人们怎么使用能源。如果室内灯光充足,它就把自己关闭。如果人们忘记了它,它也会把自己关闭掉,如果没有人在场,Time Killer就会用锯子切割自己的身体,如果有人出现,它就会停止这种“自杀仪式”,假装什么事都没有发生。随着时间的流逝,Time Killer终有一天会一把自己切断,这一出荒诞戏码将给人们留下无限遐想,到底是“光阴似箭”还是“珍惜时光”还是留给使用者自己慢慢悟吧。当有人问设计师,为什么会想通过设计来跟生活开玩笑呢?设计师回答:因为不想做无聊的产品,希望在一些作品中能反映人们对于生活的理解和看法,反对设计只用于满足欲望及产品过剩消费。

(来源:中国照明网)

RayVio的UVB LED或用于治疗维生素D缺乏患者

PR Newswire今天发表在Scientific Reports的研究显示,相比阳光, RayVio的293nm紫外线LED发出的光能够更有效地在皮肤样本中产生维生素D3。在医学博士Michael F. Holick的带领以及波士顿大学医学院和波士顿大学Ignition Award的支持下, Tyler Kalajian和他的研究团队发现,暴露在RayVio紫外线LED下短短0.52分钟的皮肤样本所产生的维生素D3是暴露在阳光下32.5分钟的样本的两倍多。维生素D缺乏会导致骨质疏松症、佝偻病和其他代谢性骨病,在全年长时间日照有限的北纬和南纬地区较为普遍。研究显示RayVio的紫外线LED可用于治疗维生素D缺乏患者。据悉,仅在美国就有75%的青少年和成年人缺乏维生素D。通过研究团队的努力和波士顿大学光子学中心在紫外线LED方面的开创性工作,我们可能很快就会看到创新治疗方案(如与可穿戴设备整合)可以帮助数百万人。”

(来源:阿拉丁照明网)

智能路灯融入生活 携充电桩强势普及

按照公安部统一安排,2017年11月起,河北保定、吉林长春等10个城市将启用新号牌;2018年上半年,新号牌在全国所有城市全面启用。这也代表着新能源汽车将会在国内全面爆发,目前新能源技术已经比较成熟了,唯一的问题的就是续航,续航不足会导致需要经常充电,这样的活充电桩就不够用了,于是路灯加充电桩就应运而生了。早在2015年底,首批“智慧电杆”就在上海进行了试用。之所以叫做智慧电杆,是因为它不仅仅只是充电桩和路灯的结合体,如果只是这样的话,早在2014年,北京昌平就已经进行了试点。上海的智慧电杆不仅是节能照明灯和充电桩,它还装有治安监控摄像头,按“一键呼叫”按钮可直接联系附近警察,还能实时监

测空气质量,显示政府公布的信息、商业餐饮信息。它还是一个WiFi基站,走在路灯下就可以享受无线上网的便捷,而未来也可以加载RFID电子标签、停车收费表、交通信号灯、停车指示牌以及网络专车信息屏等模块,具有高度的功能可拓展性。此外,随着智慧灯杆的批量生产,成本也将得到大幅降低。



(来源:中国半导体照明网)

欧帝尔首届羽毛球比赛圆满落幕

第一届“欧帝尔杯”羽毛球比赛完美落幕了，从6月到7月，从个人赛到团体赛历时36天，在赛场上我们感受了羽毛球带来的快乐，体验了汗水的喜悦，更见证了奇迹其实就在我们身边，只要敢于拼搏也许你就是下一个传奇！首届羽毛球比赛个人赛总计58人参加，其中男子38人，女子20人，团队赛有6支队伍报名参加，规模空前，人气极高。比赛场上，大家摩拳擦掌，各展所长，激情四射。当然本届比赛的看点不仅仅是大家的球技有多精湛，更有意思的是不可预知的胜负及黑马频出。质量管理部凭借着制定的战略战术成功夺得首届羽毛球比赛的桂冠，营销事业部及企管中心屈居第二、第三名。比赛结束了，但工作要继续，生活依旧多姿多彩，羽协的活动仍会进行下去，因为我们是羽毛球的爱好者。欧帝尔羽协期待您的加入！（余数）



将提案改善进行到底

7月6日7点50分，生产部提案改善表彰大会第二次全体会议在四楼举行，此次表彰大会总结了提案改善活动第一期的改善完成情况，并对第二期提案获奖员工进行颁奖。

生产部自6月1日开始，便在生产IE工程科的推动下正式开展提案改善活动，生产部各车间包括IE工程科从上自下全员参与，凡是涉及到生产效能提升、品质改善、工艺改善、流程简化、工作环境改善、成本节约、安全作业等的提案均可参与，一经采纳均有奖励。据悉，为更快更好更有效地推动这项活动，在IE工程科的带领下，共成立了4个以车间主管为组长的提

全民参与消防演习 共建平安家园



为了进一步强化员工消防安全意识，提高员工面对火灾的应急扑救、疏散和处置能力，8月17日下午，在车间和前台广场，我司组织生产部全体员工进行了消防演习活动。

铃……随着一串急促的消防警铃声，演习在生产车间拉开了序幕，只见各车间员工从车间内各个不同的安全出口撤出生产楼，按预先拟定的逃生路线顺序通过。各车间管理人员组织、指挥员工依次、迅速、安全有序的疏散。从楼内撤离出的员工以部门为单位跑向公司前台广场集合点。活动中参加演习的员工人人严肃认真、服从指挥，不抢先、不推搡、不拥挤，没有发生推、拉、拥、挤现象。集合完毕后，各车间管理人员迅速清点着人数，从铃声响起，到车间负责人向演习总指挥汇报参演人员236人集合完毕，只用了5分钟时间。演习结束后，总指挥魏继承对演习作了总结，宣布本次演习取得圆满成功，并号召大家努力学习消防安全知识，增强安全消防意识，一旦发现火灾，要沉着应对，并切实做好安全防范工作。（王永亮）

案改善专项小组，各小组负责收集并审核每个提案，从众多提案中评审出有价值的提案并落实到相关责任人负责整改。这次活动目的是让员工充当管理者的角色，从员工的角度出发，发动头脑风暴，集思广益，这是一种创新的管理模式，打破了以往死气沉沉的管理模式，员工不仅是动手的操作工，也是有思想、有创新的管理者。提案改善活动充分挖掘了员工潜能，为生产管理注入养分，注入新的活力。

截至7月6日，两期提案改善我们一共收到提案81份，其中采纳39份，采纳率近半。期待后续有更多的员工参与进来，一起同心协力，一起加油，将提案改善进行到底！

（黄增文）

拉长任职资格培训班首次全员结业



为给广大一线员工提供更多的发展空间，储备更多的优秀人才，8月底，2017年拉长任职资格培训班历经两个月，共有19名学员成功坚持下来，并全部合格结业。

这不仅仅是一个拉长任职资格培训，更多的是欧帝尔对人才的重视与培养。本届拉长任职资格培训班首次全员结业，这

全有赖于大刀阔斧的改革：首先改变以往的大班教学模式，采用小班授课。提高了讲师对每位学员的关注度，让学员与讲师之间能有更多互动交流的机会。其次，引入了导师管理制，采取师带徒的形式，让学员能把课堂上学到的理论知识充分运用到实际工作当中，同时及时解决学员在实践中遇到的困难及疑惑。第三，对课后实操作业进行实时跟踪，从每一个环节把控培训效果，让学员能从培训班真正学到知识，掌握技能。

在培训班结业典礼时，学员们谈到在拉长任职资格培训班中自己印象最深刻的一堂课，有《7S管理》、《安全生产》、《拉长一日管理》……不管是哪一堂课，他们都认为课程非常实用，帮助都非常大。（范巧玲）

拉组长管理经验分享交流会圆满举行

为提升基层管理水平，7月12日，人力资源部员工关系组特召开了拉组长管理经验分享交流会活动，车间主管、组长、拉长及后备拉长约30人参加此次活动。本次交流会由三个环节组成——活动前热身、游戏互动和头脑风暴。在第一环节中，在“领头羊”的指挥下，轻松愉快的兔子舞带动了现场的气氛。第二环节为解手链游戏，大家充分发挥个人创造力和主观能动性，最终三组都成功地解开了手链，用时稍长的第二组接受了游戏的惩罚，表演兔子舞，点燃了活动的激情。第三环节是头脑风暴。参与者绞尽脑汁，冥思苦想，最终总结出在公司生产经营中面对不同的情况时，该如何有效应

对。本次活动在轻松愉悦的氛围中进行，在场的人员在每个环节中都积极参与，这样接地气的实战经验分享使在座的同仁都获益匪浅，体现了生产部班组长高度的团队意识和合作精神。期待拉组长们能在日后的管理工作中多多运用和总结，在工作中不断提升个人能力，取得更好的业绩。（本刊编辑部）



公司动态

欧帝尔员工宿舍覆盖免费WIFI

随着社会信息化的提升WiFi技术迅猛发展、智能手机的普及，WiFi已逐渐成为大部分人不可或缺的生活要素。2017年年初，公司人力资源部员工关系组在进行员工访谈时，了解到员工有较多上网的需求，此间也有一些公司联系到我们，可以免费对公司宿舍提供WIFI安装和供网的服务，但是经过了解，通过第三方公司安装的免费WIFI有一定的使用风险，可能出现个

人信息泄漏等问题。于是行政总务科与公司合作的运营商进行了沟通和磋商，公司通过付费的形式，投入大量资金，对宿舍安装了WIFI供员工免费使用，由网络运营商负责处理免费WIFI的安全问题。7月初，宿舍WIFI已全部安装和调试完毕，住宿人员满意度很高，表示再也不用担心手机流量超了。（王永亮）

梦想起航 顺势智变
——驻马店小器鬼高端客户交流会隆重举行

8月30日，主题为“梦想起航、顺势智变”的小器鬼高端客户交流会在驻马店天龙大酒店隆重举行，航顺商贸有限公司总经理林少亮、小器鬼豫川渝大区经理贾晓晨、驻马店地区经销商及分公司全体人员约200人出席了会议。

会上，驻马店航顺商贸有限公司总经理林少亮详细介绍了航顺商贸18年的成长历程，并重点讲解了航顺商贸的发展规划。他表示，立足于品牌，用经营的思维做事，方能做大做强，他的发言得到了与会人员的高度认可。紧接着，豫川渝大

区经理贾晓晨做了“合作、共赢”的主题演讲，详细介绍了公司的发展历程及现状。他强调，只有厂商紧密团结起来，共同协作，才能达到共赢的目标，引起了与会人员的强烈反响。接着，河南分公司全体人员上台展示团队风采、整齐划一的步伐、激昂慷慨的口号，赢得了与会人员雷鸣般的掌声。接下来的订货、砸金蛋、抽奖、颁奖的环节更是把会议引入高潮，8辆定制三轮配送车、8部OPPO R11 plus、10辆智能平衡车、50台品

牌智能豪华电饭煲、400枚金蛋及现场微信摇一摇神秘大奖……与会人员争先恐后交钱的场面更是壮观至极，最终超额达成了我们的既定目标，会议在欢快、轻松、愉悦的氛围中完美闭幕。（胡志国）



欧帝尔公司K3 Cloud ERP项目启动大会隆重召开

随着公司经营规模的不断扩大，为进一步提升工作效率，优化IT资源配置，我们迫切的需要将现代化的信息技术、科学的管理方法和企业系统建设结合起来。10月9日上午10时，公司在一楼会议室召开了金蝶ERP项目启动大会，公司所有职员及金蝶公司中山分公司有关领导共同出席了此次会议。

会上，公司财务中心副总经理石世明在会上正式宣布公司将启用金蝶K3/Cloud ERP。石总表示，项目实施成功的关键是用户，本次入选ERP项目的用户，均是各部门领导研究讨论后才确定的，并提出了以下几点要求：1、能接受系统模块功能培训、方案培训、操作培训，熟练掌握系统功能及解决方案；2、完成所负责模块的业务内容的调研、方案讨论、培训等的会议组织、人员组织协调等工作；3、参与解决方案讨论，协助软件公司实施顾问完成本小组解决方案的制定；4、协调资源完成

各模块业务数据的收集，并协助软件公司实施顾问完成初期数据导入与核对；5、负责对所辖业务范围内的最终操作用户的培训和使用指导，以实现知识转移。最后，石总提出，我们必须转变思想，接受新系统、新知识、新挑战，积极配合系统实施，任劳任怨、加班加点，勇于创新，提出建设性的建议，完善系统……明确各自职责后大家一起撸起袖子加油干，相信在金蝶软件的服务机制及公司的各领导同事的通力配合下，一定能按时上线K3/Cloud，并取得成功。

据了解，K/3 Cloud是移动互联网时代的新型ERP，在总结百万家客户管理最佳实践的基础上，提供了标准的管理模式。K/3 Cloud以其独特的“标准、开放、社交”三大特性为企业提供开放的ERP云平台，支撑企业全生命周期管理需求，是中国“智”造“引擎”。

（王荣华）

十年坚守 初心依然

本刊记者 陈秀丽



一起走过，感谢有你

前段时间微信朋友圈看到一则消息：“入职11年！一个值得纪念的时刻！好兄弟，干一杯……。”这是小器鬼河南分公司经理胡志国发在朋友圈的一则消息。结果评论如潮，其中有营销事业部销售总监刘晓波的留言：“师兄，我今天满8年。”营销事业部订单主管曾珍：“我这个月整10年，到现在还没有想通怎么会呆那么久。”其中不乏驻外分公司其他同事还有总部同事的评论留言，看完感慨良多。

公司成立于2001年，到今年是16年，也是小器鬼的第一个十年，究竟有多少人入职了十年以上？我立即查询相关人事资料，截止到今年12月31日，有44名员工工作了10年以上，入职接近十年的员工就更多了。究竟是什么原因，让这些老员工坚守在这里。笔者就此事做了一个调查，从参与者的回复情况看，90%以上的老员工（工作10年以上）留在这里的原因总结起来如下：

潜力无限 前景广阔

现任小器鬼深圳分公司（销售完成率名列前茅）的一名区域经理王明雪说：“公司第一次为了引进高素质管理储备人才，到校招聘！可以看出公司对后期发展早已做了一个长远规划，能进入这样的企业共同发展，定会有一番成就！所以就下定决心进入小器鬼。”与明雪同一期进入的校招生还有很多，人力资源部的绩效专员——王钢，企管中心行政总务科主管——王永亮，采购部采购工程师——赵春芳……几乎都在这里工作了8年以上，从刚开始的储备生（车间的一名普工），与公司共同成长，成为各行的“骨干”。虽然当时公司处于起步阶段，人才引进方式也不是真正意义上的校招，但是大家都是奔着“前途”而来，最终都收获颇丰。正确的选择，让他们选择了奋斗，希望他们能继续坚持，为了共同的目标，坚持正确地做事！

“产品质量好，广告非常有吸引力”，在车间工作了十五年的组长覃博庆说。当时公司还在小榄西区，整个照明行业销售最火爆的便是节能灯了，公司不惜耗巨资请形象代言人，大家都觉得很“牛”，加之小器鬼过硬的品质，加入小器鬼是很多人的梦想。据覃博庆讲，当时一起面试的员工有十多个人，最终



录用的就两个人，其中一个是他，原因还是因为现场试工，他提前做足了功课，才顺利进入。当然，在此之前，也就是他参加工作的第一年，他前前后后进出了六家公司，离开的原因是：没有培训，没有管理，没有安全意识……总之，都不是他想要的。后来一个偶然的的机会，发现了“小器鬼”，听到很多人的评价是“质量超好”，他认为这是一家目标明确，前景广阔的企业。

目标明确，产品质量好，文化气氛好，营销模式棒！这是参与互动的老员工谈到为何加入小器鬼的相同之处。

经营人性 尊重员工

公司的愿景（即成为什么）是：成为用户信赖和社会尊重的企业。这不是一句空话，而是公司全体人员一直努力为之奋斗的方向。经营企业就是经营人性，每个人都渴望得到满足、尊重、肯定、实现人生价值。在采访互动中，有员工这样说：



入职第一天，公司派专人到机场接我们回公司，十多年来，每年回公司开会，一直如此。入职第一天的晚餐，赶巧乘坐总经理赵总的车，赵总的一声“兄弟”，化作千言万语，第一次谋面，却如相识多年的老友，真正家人的感觉。——胡志国

曾经在吹塑车间一名员工发生工伤，为了杜绝类似事故，公司花费很大的资金去购买机器设备。因为老板说：“不光要对工人负责，也要对工人的家人负责。”——魏继承

难以忘怀的事情是公司在处理产品投诉方面——快、准、合情合理。江西萍乡有个分销商客户反映：由于条型光源质量问题，在消费者家里出了问题，没办法解决。事件反映到总部，公司领导非常重视，特意安排人从总部第一时间奔赴现场，查找原因，及时处理，最终赢得分销客户及消费者对小器鬼的极大称赞。分销客户说：“卖(用)小器鬼让我放心”。让我至今难以忘怀！——陈国华

尊重员工，尊重人性，这是一家特别有人情味的企业。不管是曾经的同事，还是现如今在职或刚入职的同事，都会把这里当成自己的第二个“家”，同事间不仅是工作关系，还是朋友关系，甚至是亲人关系。

“2012年，我的父亲去世了，当时听到这个消息，感觉天都要踏了，可是那个时候我经济并不宽裕，我硬着头皮把这个事情跟主管说了，想找他借5000块钱，没想到，我的主管在很短的时间，组织了车间的基层管理人员，包括当时在四楼车间工作的拉长、组长、物料员等人，为我筹款，拿到他们为我捐的钱，总计1400多元，那一刻，我感受到了来自亲人的关怀，终身难忘！”这是生产部覃博庆在时隔五年之后，说起这段经历，依然感动不已。

廖义祥，PMC部一名普通的仓管员，2006年5月19日入职，如今已经是一名50多岁的老员工，入职11年，几乎没有请过一天假，唯一一次请假还是自己生病住院，据他的直属领导康鹏说，他主要负责包材仓，该仓物料品种繁多，最多的时候达到2000多种，物料最多的时候，他一个人负责1000种以上，少的时候也有500种以上，他竟然能做到接管11年，一次差错都没有出过，实在是让人佩服不已。谈到在这里的经历，他说，最让自己感动得事情就是，刚入职的第二天，因为主管临时安排他去顺德出差，当时为了赶时间，要提前去吃饭，但行政部的饭票还没有发给他，部门领导听说了这事，立即把自己的饭票给了他，让他赶紧去吃饭。这在以前的工作中从来没有碰到，虽然是一件很小的事情，领导如此关心下属的情况在欧帝尔很多。

认真做事 收获满满



宿管员刘国都也是一名入职十年的老员工，他是重庆万州人，入职的时候还是一名年轻的小伙子，做事非常认真负责，曾经入选“最美欧帝尔人”，多次被评为“优秀员工”。保安里面，他是第一个买车的人，2013年买了一台13万的大众车，成为很多人羡慕的对象。在谈到为何能在这里坚守十年，他非常自豪，他是家族里第一个进入公司的，接着他爱人也加入了，他的小舅子、小舅母及两个孩子都加入了小器鬼，包括还有一些亲人，在他的带动下，吸引了一大批“粉丝”慕名加入，他俨然成了家族的“大功臣”，这就是他对小器鬼最好的认可。

有付出就有收获，认真做事，就有机会得到提升，得到发展，得到认可。这是采访互动里面，大家提到最多的话。当然，加入的原因千差万别，但选择的原因大同小异，因为相信大多数的人选择都是正确的。“剩者为王”，期待在下一个十年，所有选择在欧帝尔奋斗的同事们，继续坚守，初心依然！所有有斗志有能力有抱负的亲们，欧帝尔为你们敞开大门，欢迎您的加入！

刚加入公司的时候，覃博庆非常珍惜这来之不易的工作机会，最开始他被安排在生产车间装配拉负责焊线，结果一周内他就对整条装配拉了若指掌，上手非常快，不仅如此，他还发现了车间混线板的情况，并及时向拉长汇报，结果还得到了奖励。由于他特别努力，作业速度快，又是多能工，年底就被评为“优秀员工”。第二年，便被老大提拔，推荐他做拉长，当时他认为自己专业方面还可以，但是管理肯定不行，就婉拒了。直到第二任老大出现，再次推荐他做拉长，他才答应做了物料员，后来又试做拉长，结果发现也挺不错。后来因为表现突出，被提为“组长”。这是车间从基层一路提拔起来的基层管理人员，相信在后续的工作中，他会越来越棒！

另一位不得不提的是河南分公司经理——胡志国。入职时，他是粤东南地区的一名区域经理，现如今是河南分公司一名优秀的分公司经理，十一年来，成就了一批忠实的客户，自我的综合能力得到长足的提升，同样拥有了一帮志同道合的兄弟，在各级领导的关怀帮助下，成功为公司培养出两名分公司经理——四川分公司经理戚彦生，重庆分公司经理江友谊。





胡志国 河南分公司

十多年来，我个人的生活发生了翻天覆地的变化，多了两个活泼可爱的儿子。十多年来，因公司的福利，让我有幸出游了数十个国家，整个欧洲和东南亚都游遍了，得到了家人，亲朋好友的认可和尊重，感恩公司！我的第一个黄金十年无怨无悔地献给了公司，第二个十年将毫无疑问！既然选择了这份事业，必将追随一生！我之所以在小器鬼这个大家庭幸福生活11年，就是因为时时能感受这个大家庭的温暖，时时能被公司人性化管理所感动和折服！未来希望小器鬼照明越来越好，一帆风顺！

王明雪 深圳分公司

入职时是装配车间一名普工，逐渐成长为深圳分公司的一名业务员。十年收获的东西太多，要说最大的收获，还是要感谢公司十年来孜孜不倦的培养！记得2012年来到深圳，无论从个人还是从市场来看，都有着巨大的挑战，的确第一年伤痕累累。2013年新领导余国强经理上任之后，改变了现状，也改变了我，自此深圳每年完成率排名靠前，我们也变得更加自信自强了！我个人也从之前的只身一人，到现在有了家庭，有了一群好同事好朋友好兄弟，不忘初心，继续“抗战”二十年！能够成为小器鬼人，无比自豪，尤其跑在市场上，无论是客户还是同行，都能给你竖起大拇指！能够得到认可尊重，都是小器鬼不断发展壮大的结果！

吕鹏武 安徽分公司

十年来，我主要精力全部放在了工作上，人生留下了一些遗憾，但是很希望也很高兴第二个十年与公司一起共同建设和见证小器鬼更好的发展。

魏继承 企管中心

随着公司的发展，个人能力得到提升的同时，也享受着公司的发展成果，生活品质得到明显提升，成为有房有车一族。展望未来，更加充满信心与希望！依靠着卓越的领导团队和强大的营销能力，凭借诚实守信的做人、做事态度和勇于创新的开放思维，必将不辱使命，小器鬼的产品及服务更加深入人心，小器鬼照明必将更美好！

曾加才 研发部

十年来从开始住瓦房、自己租房到现在公司提供公寓，见证了公司十年高速发展和取得的成就，未来十年间继续前进，再创辉煌，做行业领头羊，LED就是小器鬼，全员创新，不忘初心。

黄世均 重庆分公司

坚持初心，不断学习，梦想小器鬼在世界各地成为知名品牌，这是我由衷的心愿！

麦慧文 采购部

十年时间不断成长，同时也收获了朋友、同事的友情，第二个十年乃至以后将与公司一同成长，接受不同的挑战，同心同力，愿小器鬼明天更上一层楼。

陈俊杰 山东分公司

十年光阴，岁月蹉跎。人生中最美好的十年在小器鬼度过，累过、笑过、哭过。这十年，因小器鬼无憾，第二个十年我相信，我定会与公司荣辱与共，齐头并进，再创辉煌。

冯小卡 人力资源部

这十年，我对培训有更深地理解，更重要的是收获了一帮兄弟姐妹般的同事，让我不曾孤独，勇往直前。十年来，我从青春年华到不惑之年，从独自一人到有儿有女，更重要的是看到了公司的发展。第二个十年我想再拼一把，同小器鬼一道再创辉煌，成就新高度！

刘建林 河北分公司

十年光阴，随着业务能力逐步提升，自己也成家立业，结婚生子，感恩公司，荣幸度过了第一个辉煌的十年，第二个十年将积极进取，务实拼搏与小器鬼风雨同舟，共创新辉煌！

王宗奇 华北大区

结婚了，生娃了，从一个人吃饱了全家不饿，到要养活全家人的生活，人生的两件大事都是在公司的这十几年完成。希望能和公司一起走下去，不忘初心，勇往直前，再创辉煌。

王荣华 财务部

这十年里我对公司产生了感情，我为公司感到自豪，因为公司关心我们。如果哪天我不在公司了，我一样会为我是小器鬼人感到自豪。

黄锦玲 财务部

刚入职时只是一个财务文员，逐步成长为财务应付主管，十年时间融入到了财务这个大家庭，共同进步；事业稳步上升的同时爱情也有了收获，从一个妈妈的女儿变成别人家的媳妇，还成为两个小孩的妈妈。希望以后我的事业更上一层楼，公司事业蒸蒸日上，更上一层楼，鹏程万里，大展鸿图。

贾晓晨 豫川渝大区

十年间从区域经理成长为大区经理，让我对小器鬼照明更加认可。十年来事业上的进步提升了家庭及生活质量，且父母及家人都以我为傲，更是认识一群并肩作战的同事们。第二个十年争取为公司培养更多更好的年轻人才成为公司的中流砥柱。

韦金桃 采购部

工作辛酸与快乐，收获了不少的朋友。从入职到现在，是学习、进步的十年，更是见证欧帝尔公司在不断地努力、创新、茁壮成长十年。

陈国华 江西分公司

十年来，与公司同呼吸，共命运，见证公司跨越式的发展及傲人的成绩。十年来，利用小器鬼公司提供的平台，勤恳工作，能力得以提升，幸福指数提高。未来十年，继续保持饱满的工作激情，以二次创业的心态，积极向上，创新突破，争取十年后还有我！

杨 阳 生产部

匆匆十年，我也完成了事业上的角色转变，由一名普通物料员做到了生产车间主管。十年让我从一名冒冒失失的小年轻变成今日“成熟大叔”，从一人吃饱全家不饿的小青年变成了为事业为家庭拼搏的大男人，人生第一个转折，小器鬼让我变得成熟。生活因小器鬼而精彩，过去的十年小器鬼的胸怀和宽容磨炼了我，以后的十年我应该无私地为小器鬼奉献，不忘初心，一起加油，让每次的选择都能开花结果。

IPD变革 向纵深推进

——业务分层管理导入之后
体系运管部 何俊 刘波



自2013年启动IPD一期变革（IPD集成产品开发）已经3年有余了，公司发生了非常可喜的变化：新产品开发成功率、新产品销售占比都有了大的提升，开发浪费不断减少……这证明了公司导入IPD是非常正确的，取得了很好的效果，但在产品开发过程中仍然存在一些问题：比如引进新材料、新工艺时遇到不可预测的问题变多，风险变大，项目推进不理想；开发的产品多，共用的模块少，产品质量的稳定性存在隐患。基于上述问题，公司高层与IPD咨询顾问进行了深入的交流，找到目前的问题所在及改进方向。公司决定趁热打铁，继续深化IPD变革，在今年引入IPD二期变革（MM市场管理、业务分层管理），笔者在这里浅谈一下业务分层管理。

IPD一期，公司建立了产品开发流程和技术开发流程，主要体现在产品层，而业务分层管理从上至下依次分为解决方案层、产品层、平台层、子系统层、技术要素层。

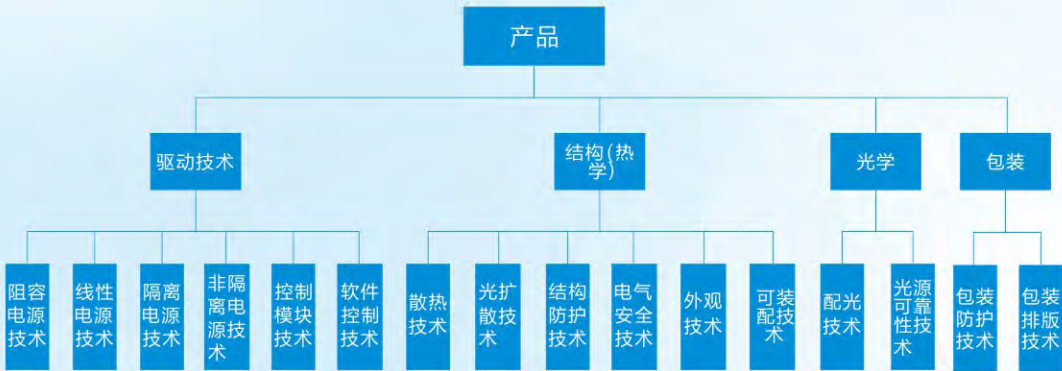
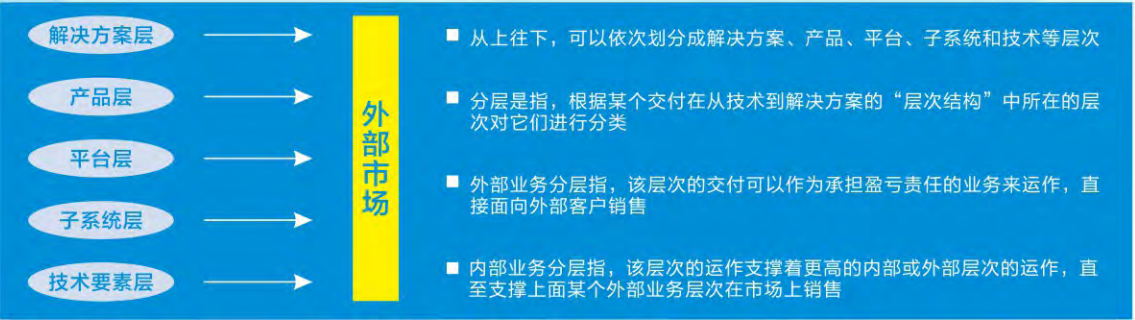
所有这些分层都是由公司的战略要求驱动的，并与公司的架构、技术和业务策略密切相关。

在一个分层里，产品包是按市场进行细分的。每种业务都应该在公司内外寻找市场。在公司内部，这些业务将提供一条“食物链”，把低一层的产品包及时、具有竞争力地交付给相连的更高一层。

这种方向将保证所有产品包——特别是那些处在低一级层次的产品包，不论其市场只是针对内部，还是兼顾外部的，都会根据一种业务模型对其竞争能力和获利能力进行评估。这样做下去，会培养出一种在领先的地方投资，在不见优势的地方进行采购的观念。

这样产品线就可以有统一的产品上市策略，同时降低风险或早期技术带来的风险。

下面就拿研发部来举个例子，一个非常形象的产品架构就出来了，从一个产品分解出子系统，再由各个子系统识别出相应的技术要素。



然后再根据技术要素细分出更深层次的关键技术要素，分解到每个工程师。业务分层是异步开发的基础，每个业务层都面向市场开发，指定专人或团队管理。各个子系统其实就是Building Block（简称BB），它是一个结构（如机械件、面板）中的一个组件（比如一个单板）或者一组组件，当它与其他构建模块组装在一起后便成为一个完整的子系统或系统。从架构方面来讲，一个构建模块具有以下特征：一是某一结构中的BB与其他BB共同装配在一起，最终形成一个完整的、适于销售的产品；二是可以单独采购或者自行开发设计，可以在产品之间共享和重用；三是通过一系列功能和/或非技术的物理属性（如PCB属性有长度、宽度、高度、重量、颜色）等描述每个硬件和软件BB；四是BB通常作为单独的实体进行测试。

通过建立业务分层管理，建立共用构件模块CBB、共用技术平台，搭建公司的构件/技术货架，其意义在于：

一是内部业务分层可以降低系统和组织结构的复杂度，使得各个要素分散化、专门化并且有清晰的界限，从而有效地提升公司内部业务管理；二是内部业务分层作为独立的业务进行运作，从而及时地、具有竞争力地交付给相邻的上层；三是通过外部业务分层可以充分寻求各个业务层次的商业和市场机会，谋求公司利润最大化；四是业务分层将市场和竞争机制引入公司内

部，每个业务层次都是直接面向市场。

可以看出，业务分层不仅可以提高公司产品的开发效率和开发质量，还可以从中寻求到产品层之外的其它机会点，助力公司向技术转型。

经过五个多月的建设，公司初步建立了产品预研流程、研发技术预研流程、工艺技术预研流程、测试技术预研流程全方位的产品/技术预研体系，并试点了16个项目，目前正在进行IT固化上线PLM系统，同时完成了现有研发、工艺、测试技术要素信息的分层和归档，我们有理由相信，在IPD一期成功的基础上，业务分层管理的推行必将取得圆满成功。



西北 市场行

本刊记者 孙亚夫

因为时间的关系，此次西北市场行，仅走访了西安、汉中两地，拜访了西安新加盟的客户王卫东、汉中老客户陶爱国。这一新一老，两个客户两种状态，却在一定程度上代表了西北客户生存现状。

后来居上，事在人为

拜见西安王卫东前，我听熟悉他的同事说过他的一些故事，关于他的财富、他所从事的医药批发事业、以及他加盟小器鬼照明的种种。过往的王卫东，在我等普通人眼中，无疑是成功的，但对于小器鬼的一名老员工，之于我，王卫东的现在更令我着迷。

见面过后的王卫东，给人的印象完全是刻在我脑海里典型的西北汉子形象，中等身材，有着中年人的壮实，爽朗的微笑、谦逊的谈吐，让人很容易接受。一个并不内敛高深的人，有着怎样的思想，让他在人到中年，还能冒着风险，跨着行业加盟小器鬼，干着一份看似光明似则未明的事业？

直接的探究，并不一定能得到真正的答案。仔细的观察，或许能窥探其中的奥秘。几天的接触，让我感受到的是王卫东的激情与思想、他的谦逊好学，让人联想到成功的必然！

高起点，舍投入

王卫东加盟小器鬼的原因有种种，但其中很重要的一点是王卫东的决心与激情，人到中年寻求事业突破的决心。你可以说，就王卫东的现状来说，新进电器照明领域不占先天优势，比如，行业不熟悉，人脉无基础，年龄没优势……但你能说，即便占尽这些优势，你又有几分成功的

把握？王卫东的优势，对于一些白手起家者也是无法企及的，比如他资金的充裕、他可凭借的原有渠道资源、他的经商头脑及待客之道……在我看来，王卫东就是一个在其他行业受过正规训练的、有着高起点的新加盟者！

进入新的电器照明行业，选择品牌尤其重要，王卫东选择小器鬼，一方面有人缘的关系，但更重要的一点，是对小器鬼品牌的认可与信赖。正如王卫东谈到，当他对前路陌生感到困惑时，小器鬼销售总监刘总曾给他指点迷津——现阶段，你就跟着小器鬼走，跟着小器鬼学，不管大区，还是分公司，他让你做什么，你就做什么！相信小器鬼，王卫东确实是这样做的——公司的政策严格执行，不管是备货还是推广，都按照公司要求有条不紊地执行。从三月份开业到现在，短短的半年时间里，王卫东设立了仓库、办公室，建立了一支日渐精进的小器鬼专营业务团队，几辆货车、私家车轮番备货做配送，上半年的销售任务超额完成，这样的成绩单，对于一支照明新军实属不易！诚然，这份成绩单也有小器鬼西北大区人员的功劳。明涛总监曾说，做业务很简单，把客户的事情当成自己的事情。这句话把业务的精髓说透了！

有思想，好学习

有过十多年从商经历的王卫东自然是有思想、有头脑的生意人。尽管从事电器照明经销工作时间不长，但他对品牌、渠道并不陌生，对周围做得好的小器鬼经销商也熟悉得很。建团队、规范管理，充分体现了王卫东的经销思想与高起点做法。短短



半年时间，专营小器鬼团队成员加他自己已达7人，且还配备了统管事务的业务经理，这在五金电器行业绝对是正规军的做法。科班出身的王卫东对规范管理情有独钟。创业伊始，王卫东就为他的团队制订了一系列制度与规定，包括会议制度、客户拜访规定、着装要求，等等。来到地处西安南区的办公室，王卫东团队清一色身着印有小器鬼标志的T恤，个个精神抖擞。据悉，王卫东对自己要求非常严格，不仅经常下市场，还早出晚归，给员工树立了良好的榜样。王卫东的业务经理也是好样的，住所离工作的地方很远，早上上班要转几趟车，但无论刮风下雨，他坚持准点上班，从无迟到现象。我们常说，市场就是无硝烟的战场，没有铁的军队，怎么能打好这场市场攻坚战呢？！

择一城 兴一业



匆匆别过西安，一行几人驱车前往汉中。对我而言，就像是去赴一场几年之约。是的，汉中是一块不得不去的宝地，而此刻的我，是去赴一位素未谋面的友人之约。

“汉家发祥地，中华聚宝盆”、“西北小江南”……自古以来，人们对汉中的称赞是不吝赞美之词的！

在我眼里，小器鬼的经销商就像一个个远离朝廷的封疆大吏，而汉中，就像小器鬼王国一块富庶的属地，他的主人陶爱国，就是一位戍边多年、经营有方

对于新进场者，学习的投入显得太重要了。王卫东深悟其中的道理。他跟小器鬼业务学、跟同行经销商学、跟竞争对手学，网络上学、微信上学、现场也学，只要与现在工作有关的，他都想学。他对河南洛阳年轻的小器鬼代理商称赞不已，他向年轻的有冲劲的同行学。听说我们此行要去拜访汉中老客户陶爱国，他放下手头忙碌的工作与我们同行，为的是向成功的小器鬼经销商现场取经。

敏而好学，学以致用！

我敬佩王卫东这种人到中年，勇于突破、积极进取的人生态度，更敬仰他这种孜孜不倦的学习、拼搏精神！

因此，我想对王卫东说：后来居上，事在人为！

的统帅。

汉中虽然富庶，但地处秦岭深处，通往他城之路十分险峻，李白笔下蜀道难难于上青天，大概指的就是这里。陶爱国和他的汉中，就像偏安一方的世外桃源，受到外界的影响甚少，过着富足而波澜不惊的生活。

我们的到来，是否惊到了这块安静的土地，惊到了这位未曾谋面的友人呢？

扎根汉中

夜色来临之际，陶爱国的真颜呈现于我的眼前。俊逸、安静，当真是配得上这方土地的。话不多，但话里行间满含热情。

听说他是湖北孝感人，我第一感兴趣的话题便是他如何要扎根汉中的。当然无非是有亲戚朋友在这里，自然就来了。来了后，发觉这里不错，风调雨顺、气候宜人，一呆就是十多年。时间是最能改变人的，当年的翩翩少年，已走过青年，步入中年。最黄金的年华，奉献在这青山绿水之城。在这样激情燃烧的年代，为什么不投身北上广深？陶爱国微信空间里的一段话，或许给了我答案——

“当一个人，把心扎根在一家公司时，他的能力

就会生长出来；当一个人，把心扎根在一个城市时，他的心情就会快乐起来！”

平时话不多，不喜于表露的陶爱国，把他的思绪纷纷记录在他的空间里，让我在这里看到了一个充满思想与智慧的，不一样的陶爱国。

兴于汉中

刘邦崛起于汉中，始于汉中的地形，得益于张良韩信等人的相助。陶爱国的兴起，缘于他的勤奋。

陶爱国出身农家，家里兄弟众多，十多岁的年龄便开始投身社会，闯荡江湖。开始时寄身于表兄家的店里打工，做一个勤奋而快乐的打工仔。后来，对五金电器、灯饰照明市场接触多了，慢慢地，年轻的陶爱国萌生了开店创业的雄心。万事开头难，资金少、经验缺、基础薄……这些创业者该面对的都面对过。没日没夜的下市场、跑客户、遇到困难时挺一挺、熬过去……这些白手起家者该经历的困难都经历了。

2007年，陶爱国迎来了一次改变自己的机会！这一年，陶爱国结识了小器鬼，开启了与小器鬼的合作之缘。据陶爱国说，这是他第一次与知名品牌的合作。品牌的产品质量、经营思想、售后保证，让他感受到品牌的力量与价值。在与小器鬼的合作过程中，不管是从产品认识上、市场把握上、经营思想上，还是企业及人员管理上，陶爱国都获益良多。十年来，陶爱国不仅成为小器鬼忠诚的客户，也让自己从一名电器照明行业寂寂无名者，成长为汉中名震一方的电器照明批发商。

陶爱国在圈内的口碑甚好。他待客热情，待用户用心。对待圈内同行，尽指点帮助的义务。对我们同行的王卫东，给他分析行业形势，给他推荐好的产品与品牌，让刚刚加入这一行业的王卫东获益匪浅。对待客户，陶爱国更是用心服务。时常的拜访与信息收集，让他对自己的客户了如指掌，什么客户什么情况，该用什么政策、能销什么产品、该什么时候送货……陶爱国心里如明镜般清楚。基于对市场的了解，陶爱国对网络的拓展与渗透颇有自己的心得。他认为经营其他家居产品（比如厨卫）的客户是他推销灯饰照明产品开拓新客户的重要来源。对于目前的五金渠道，他对水电安装师傅的推销情有独钟，他认为



灯具的安装对于用户来说十分重要，所以水电安装师傅对产品的销售将起到至关重要的作用。

陶爱国的产品布局及分销网络布局也是极为成熟的。他经营的产品并不太多，电器照明产品，以小器鬼照明为主，另以德力西、西蒙电器等品牌为辅，三个品牌三条路线，并不冲突。在汉中城不大的地盘里，他开有一个灯具店，面向分销客户展示产品及品牌形象，兼顾终端零售；一个五金店，专营五金灯具批发；一个办公室，规范公司管理，提升企业形象。从五金店，到灯具店，再到公司化运营，陶爱国一步一个脚印，不断夯实公司的管理基础，拓展自己的渠道网络。如今，陶爱国的永生电气商贸已发展成西德电气公司，成为汉中电气行业里一颗冉冉升起的明星！

择一城，兴一业，陶爱国与汉中，早已水乳交融！

后记：西北归来已有时日，西北的山水、风情、人事，常常活跃于脑海里，让人久久不得宁静。匆匆行笔，记以此文，以叙我此行遇到的那些人与事，使心复归平静与安然！

律动青春 唱响未来

本刊记者 黄刚

“亲爱的同事们，欧帝尔2017年才艺大赛暨中秋晚会到此结束，我们明年再会……”，随着主持人话音落下，欧帝尔2017年才艺大赛暨中秋晚会于9月26日圆满结束，感谢所有支持、关心、关注本次活动的公司领导、表演人员、幕后工作人员，因为有您们，所以更精彩。

精彩纷呈 实至名归

一台晚会的重中之重当然是节目，今年节目包含了歌曲、舞蹈、小品、哑剧、拳术、杂技等形式。到底是高亢抒情的歌曲能打动评委？还是性感唯美的舞蹈能俘获评委？或是幽默诙谐的小品、哑剧能逗乐评委？抑或是高潮迭起的拳术与杂技能震撼评委呢？请随小编一道，为您揭开神秘面纱。

由采购部带来热情奔放的《黑街DJ》拉开了整台晚会的序幕，紧接《千纸鹤》、《你的眼角留着我的泪》、《海阔天空》、《天亮了》、《下定决心忘记你》、《茶山情歌》一首首脍炙人口的歌曲回荡在晚会的上空；哑剧《理发》在娱乐大家的同时也提醒大家为人之本——诚实守信；《咖喱咖喱》让我们仿佛置身在夏日的海边，草裙、美女、帅哥，应有尽有，回味无穷；六块腹肌是否是对《街头极限》最好的诠释，一个

个震撼人心的动作，一幕幕牵动人心的画面，让人叹为观止的空中漫步、人体悬浮；唯美似仙的《凉凉》，性感火辣的《玻璃珠》、《纽扣掉了》，让人捧腹大笑的《打劫》、《新白蛇传》，无一不让人流连忘返，回味无穷。节目都如此精彩，那到底是谁的表演获得了评委的青睐呢？歌曲类节目一等奖——《茶山情歌》。演唱者注：从小摘茶叶长大的我，爱上了杨钰莹的《茶山情歌》，每当唱起这首歌，又让我回忆起童年的欢乐时光！中秋佳节之际，愿这轻快欢畅的旋律带你走进甜美的童年回忆！其他类节目一等奖——《新白蛇传》。表演者注：经典故事的颠覆性演出，给您打造不一样的白蛇传！

让我们共同为他们喝彩，望后续能再接再厉，积极参与到公司的文化活动中来！

延续辉煌 开拓创新

才艺大赛暨中秋晚会作为欧帝尔历年的传统文化盛宴，得到了公司领导及员工的大力支持和关注。今年晚会延续了以往的活动形式，才艺节目为主，穿插抽奖为辅！创新性地新增加如下项目：一是晚会布置让人眼前一亮——入场拱门、签到墙、礼仪小姐、“T”型舞台、三面舞台背景喷绘。拱门和签

到墙设在入场处，由礼仪小姐引导参与人员签字、入场，让参与人员感受到晚会的隆重、正式；“T”型台让舞台看起来更加美观，表演人员合理利用舞台造型，丰富节目队形；三面喷绘则让舞台变得更加立体，同时拍摄人员可以多角度拍摄。二是参与人员不仅仅局限节目表演者，还有协会展示、驻外团队送祝福。协会展示环节由各个协会各自编排体现协会特色的情节，向公司人员展示了协会魅力，吸引更多有文体特长和兴趣爱好的员工加入协会；驻外团队也是公司的一部分，中秋晚会作为公司的年度盛典，岂能落下，故今年特邀请各驻外团队参与到中秋晚会中来，因为工作繁忙不能从全国各地汇聚到公司总部，但是他们也通过VCR的形式为公司全体人员送上了节日的祝福。

坚持不懈 终获成功

俗话说：台上一分钟，台下十年工。当我们看到舞台上表演人员光鲜亮丽的时候，是否也能想到台下他们的付出。

场景一：看到《街头极限》表演者冯刚手的那一瞬间，我震惊了，那是一个20多岁小伙子的手吗？厚厚的手茧加上新磨破的手皮，凝聚成了舞台上那个震撼全场的几分钟。其实最开始冯刚找到我的时候，我还不相信他的实力，觉得他的动作很难在舞台上表现出来，他提出需要一套单杠作为辅助工具并给我详细讲解了节目动作，经过几天的了解，再看了他朋友圈的一些视频，我就认定了这个节目，请行政总务科帮忙制作了一套单杠，然后下班就经常能看到一个身影在一楼羽毛球场旁翻滚腾挪……

场景二：生产部吴叶，一个非常可爱俏皮的小姑娘，却在中秋晚会上扮演了三个不同的角色，两个舞蹈表演，一个礼仪小姐。当初在选拔礼仪的时候我就问过她，你有两个节目还做礼仪小姐不怕累吗，换衣

服来得及吗？她永远一副笑脸迎人：没事，我可以的。伸手不打笑脸人，我也不好拒绝笑脸人。中秋晚会后我也相信了小个子也能爆发出大能量。首先礼仪身高有要求，她的搭档比她高一点，她就需要穿更高的高跟鞋，她做到了；生产较忙，却还要排练两个舞蹈，她做到了；晚会当天需要换衣服4次，她还是做到了，最短的一次衣服更换只间隔了一个节目，我都准备安排另外的礼仪上台了，结果她换好衣服出现在我面前了，她全部都有做到了……

此类事件我相信在中秋晚会期间会有很多，只是没有被我发现而已，为所有辛苦付出的表演人员及幕后工作人员点赞。

难忘今宵 明年再会

2017年欧帝尔才艺大赛暨中秋晚会已经落下帷幕，在发挥优良传统的同时，也需要每年加入时尚元素，丰富文化表现形式，让公司的核心价值观融入到晚会节目中。作为公司的年度文化盛宴，希望有更多的公司同仁参与到其中，群策群力，让每一年的文化晚会都能更上一个台阶。



周亚亚 我为小器鬼“代言”

本刊记者 陈秀丽 黄刚

为了推广小器鬼品牌，提高小器鬼知名度，点燃客户激情，小器鬼河南洛阳地区通过路演的宣传方式推广品牌。没想到，短短一个多月，活动便取得巨大的成功，火爆空前，其主要策划者——周亚亚，便是河南洛阳的代理商，90后，非常年轻有能力有想法的老板。周亚亚俨然成了小器鬼的“代言人”！

思想碰撞 火花四溅

活动取得巨大成功，离不开“粉丝”们的极大支持——洛阳的分销客户及小器鬼河南分公司的一帮兄弟们。前期，为了让大家读懂路演的“玩法”，周总特地组织洛阳分销客户去河南焦作旅游，没想到，这思想的火花一经碰撞，立即火花四溅。

有了分销客户的支持，前期的宣传工作顺利开展，喷绘、小广告、宣传车等，全面来袭。因为是首次举办，大家都没有经验，加之经费有限，周总只好资源整合——主持自己上，表演自己上，现场维护兄弟们上，音响设备也是专门请人从老家拉过来。现场送给观众的礼品也是讲究技巧，大热天大家都喜欢吃什么？当然是西瓜，既消暑解渴，又成本较低。在西瓜上贴上小器鬼二维码，领取的观众

只需要现场扫描二维码，通过微信进行宣传，就可以领取一个大西瓜，一晚上能送出1000多个西瓜。第一次活动，前期工作陆陆续续准备了四天，万事俱备，只欠东风！貌似“东风”来得猛了点，活动当天下雨了，没办法，推迟到第二天。好不容易搭建好舞台，又得拆掉，第二天继续搭建，因为都不是专业人员，舞台搭建需要2至3个小时，加之时间更改，第一次活动在磕磕绊绊中完成，效果也中规中矩，约400人左右参与。

全民K歌 火爆洛阳

总结第一场活动的不足，紧接着又举办了第二场活动，参与人数达到了1000多人！

火了，火了，火了，小器鬼火了，洛阳地区小器鬼推广方式火了。经过两次活动，推广方式一下子得到了洛阳分销客户们的认可，都争先恐后地要求周总帮自己筹备，客户都主动买好礼品，等待参与。大家的激情瞬间被点燃了，每个人仿佛打了兴奋剂一般，每天都有使不完的劲。活动现场，维护秩序的、发放礼品的、活跃气氛的……好不热闹。在周总和洛阳客户们的共同努力下，总共举办了二十多场活动，最多的一场活动参与人数达到了3000多人，平均活动场次人数也达到了1000多人。同时活动现场还吸引了网络主播进行现场直播，通过网络平台免费推广。

效果达到了，累也值得了！光鲜亮丽的背后有多少辛酸，多少汗水，多少委屈，只有亲身经历者们自己知道。每场活动结束后，到拆完舞台，都到了晚上12点，还需要开总结会议，全部忙完一般都要到凌晨一两点钟，第二天大家还要照常上班。为了给客户节约费用，所有工作人员吃大锅饭，一切从简。只有了解了才能真正地感受到其中的不易。为他们不怕艰辛，努力拼搏的精神点赞。

经营理念 实现价值

成功不是偶然，在摸索中前进，不断总结，不断创新，走出一条属于自己的路。

此次活动，周总觉得自己最大的感悟就是——“共享平台，用心感受”，意思是大家有事解决不了可以提出来一起讨论解决方案，包括滞销产品处理，销售

技巧沟通交流等。“我们需要让客户找到自己的存在感”，周总说，通过活动让客户找到了自己的存在感，提高了自己店面知名度，实现自我价值，也更加认可小器鬼，一举多得。据说，有一个客户，因活动当天现场异常火爆，他们非常激动，礼品发完后又掏钱继续买礼品，周总劝说今天礼品发完就别买了，但是他们在现场气氛的感染下，执意要购买礼品继续发放。他们觉得自己一个小店，搞个活动能得到如此多人的关注，自己做生意这么多年都没有今天一晚上有存在感，因此更加认同了活动的意义，更加认可了小器鬼品牌。

因为天气原因，此推广活动只适合在夏天举办，利用观众晚饭后的散步时间来进行互动，所以今年活动已经结束。周总也坚定了明年继续举办此类推广活动的想法，并且要比今年做得更好。相信在周总的领导下，洛阳地区客户们的生意定会蒸蒸日上，小器鬼越卖越好！





思呈奉节 人皆大成

——记小器鬼照明奉节优秀代理商吴仲平

小器鬼照明重庆分公司 唐伟

奉节县原属万州区辐盖区域，2014年为了进一步优化渠道，精分市场，我们采取了一刀切的形式把奉节独立了出来划为直供。在版图上，公司对这片市场是势在必得，为了寻求与公司发展战略高度吻合的代理商，随即就奉节市场展开了调研，经多方位考察，走访乡镇，我们发现：欣荣电子的掌舵人吴仲平，其诚信经营和用户至上的服务理念与我们公司的文化契合度非常高，加之其秉持人皆大成的理念更是深得人心。

经商洽，我们从理解的基础上达成沟通，互信的基础上达成共识，便与欣荣电子手拉手建立了战略合作

伙伴关系。吴总的名片上并没有过多头衔，销量比重在我所负责的区域里也不是最大的，但是他从安徽省来到诗城奉节，却在短短数年迅速发迹，建立了自己的根据地，成为在当地为数不多的配送商。能够在生意场上游刃有余，能够在事业上步步为营，这当然和他“有志者事竟成”的签名是分不开的。吴总和我们大多数人一样，并非生来富贵家庭，生来三头六臂，受过高等教育，他的条件是我们都有的，而这一切，又带给我们怎样的思考？

吴总是勤劳的。那是一种废寝忘食的勤劳，在日

益激烈的市场中，没有吴总这样的精神显然是不行的；他从早到晚少有空闲，粗活细活通通干，有时店里人手不够，为了送货卸货他根本顾不上吃饭；店铺不大，没有装修，顾客流量却是那些装修得金碧辉煌的门市所不能比拟的。为了陈列更多的产品，店里已然连一张坐凳也摆放不下，吴总就这样全天候站在一米高的有多处裂痕的玻璃柜台前热情洋溢地招呼着每一位上门的新老顾客，同时他的两部手机此起彼伏的来电不曾间断，但吴总都能在这百忙之中把前后左右的事情料理得井井有条，紧要事情和承诺过的事都会准时处理。

对市场来说吴总是敏锐的。在前期推广中，为了打开销路，并不是瞄准一个靶子聚焦靠拢就开炮，而是对当下市场形势作了综合判断。历来奉节就有瞿塘关天下至险，夔门天下雄的豪言摆在这儿，可见去往乡镇的道路崎岖程度不容小觑，迫于配送周期及运营成本负担，许多配送商并没有魄力在短时间内把货品送往前线，而终端客户也殊有压货的习惯，如果驱车前往沿路少有成交易很有可能连油钱都会贴进去，其风险可谓不小。当大口径的、小口径的、远程的、近距的、别人的、我们的弹药在终端客户手里消耗殆尽却得不到快速补给时，久而久之配送商就会丧失了对终端店的信任。经探讨，吴总权衡再三敢为人先，最后宣布，从今往后，配送车辆均沿途送货，人员随车吃住。此举增加了终端客户的粘粘性，阻击了部份竞品，形成了有效防御。一条线路往返下来少则三四天，多则一个礼拜，成员谭师傅为了货品安全，晚上索性就睡在被货品压满，只留下狭小空道的尾箱里，在奉节至云阳干线上独挑着大梁。

为了合理的布局选择性的布点，吴总对还不是完全相信我们产品的分销客户，果断采取了先铺货后结帐的形式，并且相互交流如何引导顾客选择和识别高品质的灯具等问题。为了在视觉上达到上乘效果，对不同销售情况，地理路段的分销客户也做出不同形式的广告投放，为了让更多人接触到小器鬼，认识到小器鬼，甚至连不起眼的电线杆也没放弃过，用不干胶抱之以吻。虽然广宣物料对市场

推动尤为重要，但吴总一再强调广告要用在该用的地方，当省不用，当用不省，不铺张，不浪费。当别人抱着不赔就是赚的心态时，吴总悄然从仓库面积100多平方扩展到了1000平方，扩大仓库、添置车辆、增加人员，吴总表示并不是为了和别人比，别人怎么经营是别人的事，我怎么经营是我的事，我不是要比别人好，是比自己以前更好，这主要体现在货源充足、发货及时、完备的售后上。反求诸己，对自己负完全的责任，这是很多经销商朋友有所忽视的。

在业务上，吴总恪守公司条例严格把控着价格体系，但有时候为了做成一个工程订单几乎是平进平出，我曾多次提示，工程不比取款机，随取随有，得保持合理利润，吴总解释道：同样是握手我们更有力，同样是微笑我们更真诚，多一个朋友多一条路，下次合作机会还会有的；对新品上市吴总都会毫不犹豫及时下单强加助推，对薄弱市场始终配合公司积极采取措施加以改善，优化产品组合，把握推进节奏，有效整合资源拉动新品推广。

在店铺或者配送抑或仓库所有成员中，你都不难看到，只要顾客上门，无论是奔着水电安装还是建筑材料他们都会二话不说手拿小器鬼产品介绍一番：“我们小器鬼是个好品牌，很多人寻着来买，别的产品具备的功能它都有，而它具备的功能别的产品却没有，您看看这亮度，摸摸这材质，敲敲这面罩，公司有活动，正在推广，买支回去感受一下……。”吴总以身作则的精神无不感染着每一位内部成员。吴总交待的事，他们用心做，没交待的事情能做的尽量做，看着别的成员入资成为吴总营下合作伙伴时，成员寿兄表示，“我也要按部就班平平稳稳的一步步努力，像吴总一样拥有自己的一片天。”

吴总的勤劳不辍、脚踏实地、敢做敢为、成人达己的精神时时刻刻融在每位成员及分销客户心里，相信人皆是大成，人皆能大成。



胡永标 默默奉献的欧帝尔人

生产部 刘春桃

他，是D拉的一名员工，名叫胡永标，戴一副眼镜，眼神坚毅，总是一丝不苟地完成自己的工作。他所在的岗位是打包装外箱，就是把一个个装好彩盒的产品装进外箱，然后根据雕刻好的防窜货码贴好三个二维码（箱内2个起止小码，箱外1个大码）。以前别人做这个岗位的时候，经常会出现二维码混码的现象，自从胡永标来打包，成功地杜绝了混码现象。虽然经过精益生产的排布，导致拉线节拍有所提升，但他对于混码情况的管控远远超出了我们的预期。按照之前的要求，一箱内的防窜货码超出二维码所属范围3个以内是能够特采接收的，但胡永标没有因此而放松警惕，在他手中打包的产品，他不能接收一个超出范围的，总是很仔细地核对，一旦查出不符，会马上通知拉长或多能工来帮忙跟进一下拉上的产品，并立即把前面的隔开，把手头上的一个个检查一遍，直到确保一个不差，才放心。

不管是早上还是中午，或者是晚上加班，只要我提前走进车间，都能在D拉看见一个忙碌的身影，有时他在拆材料的包装纸，有时他在给彩盒贴标、打点，有时他在分驱动板……

5至6月，车间订单多，每天成品入库要用大量的栈板，经常出现栈板不够用的情况，很多次午休时间，烈日当头，他提前在一楼收货组和退料区来回搜寻，收集空栈板，拉到车间备用。7月，车间订单稍微平稳了些，有些员工有事请假回家了，拉线的人手不太够，做筒灯时还好，一旦做天花灯，更是捉襟见肘。7月14日中午，我13:00进入车间，便看到胡永标忙着拆内环和外环的包装纸，他将拆好后的金属环整齐地摆在静电隔板上，已经各拆了五层。当时我没太在意，约过了十分钟，我又去到拉上看他还在拆，好像不知疲倦的样子。我跟他聊起来才了解到他的一些想法。他说：“你看今天拉上做天花灯，人手不够，没有帮拆包装，装配做不赢的，会堆拉，到时候产品都下不去。我现在有时间，提前帮他们拆一些，免得影响整个拉的效率，再说等会儿包装开拉我要到后面去的。”听完他的话，我内心被狠狠地触动了。

作为一名普通员工，这种默默奉献，勇于承担的精神在他身上完美呈现，他不计较个人得失，团结互助，不仅能把自己的事情做好，还会主动额外协助其它岗位的同事，值得推广给广大员工学习。

谭会娥 聪明如她 妙手如花

生产部 刘春桃



谭会娥是D拉的一名老员工，她细心，责任心强，又很主动，所以拉长通常会把她安排在拉头。要想火车跑得快，还需车头带，拉头的速度决定了这条拉的生产效率。做天花灯筒灯的时候，按照工艺要求，灯板都是要先加锡的，这是一个非常关键的工序。早上拉长安排好一天的排单顺序，她就根据排单进行逐一加锡，加锡前对一遍型号、光色、数量，加完锡还做好标示区分，方便下工序取用，避免出错。每次她都又快又好地完成手头的工作，等她完成足够多能满足拉线生产的灯珠板时，不等拉长安排就会立即主动到装驱动或装灯板工位帮忙，加快整个拉线的步伐。有时人员离岗，她只要是在其他岗位帮忙的，也会立即主动顶位，整个拉线的各个岗位她都会做，也是名符其实的多能工。即使自己做得好了，她也从不张扬，踏踏实实地，只说“做好了就好，D拉好了我们就都好”！

不仅如此，她还特别勤快肯动脑。车间推行改善以来，她提了一些很好的点子，思考着如何做到省时省力、高质高效。筒灯铝外壳拆包装纸，别人拆包装纸都是先把整排外壳先竖起来，再一个一个地拿，手脚够快的倒也不觉得有什么不妥，但经常听见金属部

件叮叮当当撞得响，难免会有刮花。直到有一天我路过D拉，刚好看到谭会娥做完手头的工作，去帮铆压工位拆包装纸，只见得双手灵活飞舞，却未听见一丝金属撞击的声音。原来，她找到了一种更方便且对品质有利的方法：只见她先把整扎的外包装纸扒开，里面两小扎头尾对齐的铝外壳被薄纸——隔开，就这样任它们这样躺着，她开始左右开弓，捏住纸角稍稍一提，一张张薄纸像有魔力似的全到了她的手中，瞬间一排铝外壳便像脱光衣服的美人儿，静静地依偎着，那么整齐，好像是怕挪动一下就会走光似的。十分钟光景，她已经拆好三百个。我非常好奇，让她分享经验。她说：“这也没有什么经验可谈，他们拆的时候喜欢放直，不便于双手作业，一次只能拿掉一张纸，而我就让它们平放着，可以双手行动，一次可以拿两张，速度就快了一倍，这个包装纸用这样的方式拆是最合适不过的，但也要注意力度，用力过猛就会把材料扯动，发生撞击，会刮花外壳。”

虽然是一个很小的改变，但解决了生产过程中的损耗，还提高了生产效率，可谓一举两得。作为车间一名普通员工，谭会娥专注于本职工作的同时，善于专研，勇于创新，积极帮助同事解决难题，值得学习。

吴一帆

生产部 赵惠

勇于挑战 超越自我

他就是来自生产二车间的一名普通员工——吴一帆，看似是一个不起眼、平凡普通的小伙子，但深入了解后，你就会觉得平凡普通的他也有闪光点。

闪光点之一：做别人不想做、不愿做的事。

在生产部有一个特殊工作岗位，几乎所有人都会敬而远之，那就是浸三防漆岗位，大家都称之为“浸油”岗位，因为它看起来油腻腻的，像油一样溅到衣物上洗都洗不掉，故由此得名。除此之外，这个岗位味道还有点重，虽然公司为这个岗位安装了抽风系统，但是还是会有味道。一般人很难在这个岗位上工作超两个月，因此这个岗位老是缺人，换了一个又一个，这让车间管理人员非常的头疼。可是自从安排吴一帆到这个岗位上工作后，这种状态改变了。

每个工作日，他就早早地来到车间，提前做好开工的准备工作，打开烤箱预热，接着准备好浸油所需要的化学用品及按要求佩戴好劳保用品（手套、口罩），每一步都有条不紊。一切准备妥当后，时间刚刚好，早会开始了。听着响亮的口号，就足以让人精神抖擞，拉长利用早会做一天的工作安排，与员工一起总结前一天的工作达成情况。早会结束了烤箱的温度也达到了指定标准温度，马上就可以开始一天的浸油工作了。所以说浸油岗位特殊是因为我们的产品上有驱动器，而驱动器必须经过浸油后才能起到绝缘的作用，同时可以避免驱动器与空气接触，防止元件

脚与PCB线路被氧化和潮气入侵，有利于保证产品的使用寿命。另外，浸油还有一个作用就是可以灭电弧。正是因为了解到浸油对产品的重要性，吴一帆对自己的工作不敢有丝毫懈怠，每一个经他浸油的驱动器从不会因为浸油导致品质问题。除此之外，吴一帆的7S管理意识非常强。每一个从烤箱出来的驱动器都会按照规格型号整齐地摆放到防静电框中，并写好标示卡，以便下工序能够准确高效地找到物料。

闪光点之二：勇于承担。

吴一帆不仅对自己分内的事认真负责，还积极主动地帮助同事解决难题。令我印象最深刻的是：浸油岗位与分板岗位合并的事情。因为今年进入淡季的时间较早，车间为了合理利用资源，实现效能提升，对浸油岗位与分板岗位进行了合并。因此吴一帆不仅要给驱动器浸油，还要负责PCB分板工作，还要保持拉线正常生产，这对吴一帆来说是一次新的挑战。分板工作虽然看起来轻松，但是稍不注意就会被PCB板上的元件脚扎到手，即使是戴着手套但被扎的多了手还是会疼的。而且为了保证浸油与分板工作两不误，吴一帆大部分时间都是站着作业，相比其他可以坐着作业的同事，他要辛苦得多。但是，我们没有听到他的一丝抱怨，而是在他的平凡岗位上默默付出。

他就是这样一个人，负责任，敢担当，不仅本职工作做的好，还热心帮助同事，是我们欧帝尔人的榜样。

从了解CIE开始

质量管理部 陈小霞



从去年年底新思维出来以后，CIE重点工作开展在部门职员工作中已呈风风火火之迹象，为了让CIE工作在部门、公司每个角落实现，2017年4月10号，质量管理部会议室，部门领导针对基层B职管理人员对CIE重点工作进行了一次深刻意义地讲解，让我们从了解CIE开始。

领导：今天的会议主题是，我们部门2017年的重点工作——CIE工作开展。

我们：老实说，之前第一次听CIE这个单词时是懵的，这是什么操作，打野怪的新技能吗？

领导：一个眼刀子飞过来，还能不能认真了解一下CIE了。CIE就是持续改善的意思，懂没？

我们：嗯嗯，应着声的我，点点头又摇了摇头。

领导：你这是懂还是没懂？

我们：CIE是持续改善，中文的意思我明白了，就是不明白深层次的含义？

领导：简单点说，我们以前的改善工作，重点放在了纠错、改善上面，现在我们的工作价值应该是寻找一切有可能改善的地方进行持续改善。明白吗？

我们：嗯嗯，应着声的我，点点头又摇了摇头。

领导：我们质量管理的功能是什么，我想大家要先了解一下：质量策划——告诉我们怎么做，质量控制——就是盯死过程的每一个环节，质量保证——形成系统，质量改进——做向上的工作。那么，这几个功能就是我们所说的CIE持续改进体系。

陈小霞：可以这样理解吗？例如车间产品不良，符合我们的标准1%的情况下，我们不断收集数据、信息、现象，找出在这1%不良中的最高比例的一项进行改善，让我们的不良降到0.8%、0.6%、0.5%等等。

王天平：我所理解的CIE持续改善是，通过收集数据，包括制程、实验室、客退等不同环节的资料、信息、数据，对数据进行整理分类，找出数据之间共性进行分析，通过数据寻找出我们的改善突破口，进行有针对性地改善。再把改善过程中涉及到的相关文件落实到流程、工艺、检验、设计等标准中，进行固化。

领导：对了，其实这个过程也是要提高我们的标准，提升产品的质量。尽量向“零缺陷”的目标靠近。

刘经理：我们都应该回去用CIE检讨一下自己目前的工作了，我怎样去做本职的工作，我是否胜这份工作？我的缺点在哪里？我应该怎样去改善？

领导：嗯，万事多问几个“为什么”，我想在这个岗位上，这件事情上，我们要做什么？我们还能做什么？我们还可以怎样做？这样我们的工作才有提升，才有意义。

何谓 开放进取？

本刊编辑部

编者

所谓开放进取，开放意味着接纳，意味着尊重、包容和理解。意为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。本期文化诠释主要围绕公司的核心价值观——开放进取，结合近期挖掘到的案例故事，重点阐述。

案例一：办法总比问题多

IPQC像往常一样在车间巡视，九点半左右在装配A拉拉头发现星炫筒灯12W驱动器的变压器混料现象，发现这一情况后，IPQC立即将已经生产的400多个产品进行隔离。经过IPQC与QC共同复核，按照检验规范的测试要求无法识别。

如果将400多个产品全部拆开查看，将意味着400多个扩散板要报废，意味着要花费三倍的人力对隔离的产品进行返工，意味着后续在制会受到影响……我突然脑海里灵光一闪，研发部肯定会有办法。我赶紧拿了正常品和不良品去找研发石工。可接下来石工的一席话让她掉进冰窟：“测试不出来，参数一模一样的！”我把以前在质量管理部做验证的经验在脑海里过了一遍，突然想到做极限测试的方法，如果把电压降至标准以下，是否能够通过测试区分出不良品？我赶紧拿着产品前往成品检验区。既然检验标准的170V电压测试无法区分，我就从170V开始往下调，每5V为一档，调一次就进行对比测试，记录参数。直到电压调到120V时，两者之间有差异了，但是为了更准确，我

又将电压调低至100V，再次对比时差异出来了，正常品功率10-10.8W，不良品功率11W偏上。看到这个结果，为了保证这种测试的准确性，我又在隔离产品里面拿了二十个测试对比，按参数分类，再拆解查看。事实证明，这个测试方法是有效可行的。我赶紧电话通知拉长组长先按照这个方法进行测试，分选出不良品，只针对不良品进行返工。测试结果出来了，共混料48PCS。从事件发生到最终解决，历时6个小时，通过努力将返工损失降到最低。经过查证，混料的原因是员工在制的物料用完了，自己到料架上拿了一盘，没有确认好。通过这件事情，我把车间的作业流程理了一遍，制定了一份车间生产管理制度，拉长组长也着手重点改善此类现象，到目前为止，再没有出现同类型异常。

(刘春桃)

案例二：思维创新解决问题

2016年12月公司重点要求综合评估LED灯丝灯产品，测试过程中出现了一个棘手的问题。由于灯丝灯产品的特殊性，常规测试方法无法测出灯丝灯工作时的真实温升，也就无法对其散热性能做出具体的评估。

一是灯丝是密闭在玻璃罩内，常规的布置探头或红外成像仪无法直接测量，而打破玻璃罩进行测试又会改变其真实环境，测量结果的准确性未知；二是玻璃罩内充有某种气体，该气体是否有助于辅助散热，辅助散热的效果多大完全不清楚。经过常规测试无果后，凭借对LED芯片温度特性的理解有了一个大胆的想法：通过测量灯丝灯电源输出电压的变化（温度升高1℃，芯片的Vf会下降一个固定的K值（约1~3mV/℃），不同芯片K值不同），从而反推计算出其灯丝的温升。

原理上可行，实际上还有一个重要的问题：K值未知，就算测试出了电压的变化值也无法计算出芯片的温升，如何相对准确度计算出K值是这个测试方法成功与否的关键。

经过反复思考后，又有了一个新的想法，在不打破玻璃罩的前提下，通过尽可能多的测试不同环境温度下电源的输出电压，通过两个电压差和环境温差求得K值；再测量正常工作达到稳态后的电源的输出电压，从而推算出灯丝灯从开始工作到稳态芯片的温升。最终通过该方式在较短时间内比较准确的测试出了芯片的温升，也明确了充气气体对散热作用的大小。通过我司现有的简易设备测得的结果与第三方的高精设备测试结果基本一致。对于灯丝灯的散热评估分析给出了合理的建议，这是一个突破传统思维想到的全新的测试方法，也是一次成功的实践。

(刘运泉)

工作中经常会遇到这样那样的问题，不同的人解决方法不同，达成的结果完全不同。案例一中的主人公，一切以公司利益为出发点，不惜牺牲自己的休息时间，想尽各种办法，开放进取，刻苦专研，将公司的损失降到最低，达成最好的结果。案例二中，主人公遇到问题的时候，不是固步自封，止步不前，而是善于思考问题，大胆突破，突破传统思维，最终寻找到最优的测试方法。

这两个主人公的共同之处，就是不满足现状、不墨守成规，大胆设想，不断超越，最终突破自我，达成最优的结果。与我们公司倡导的开放进取的核心价值观，高度吻合，值得肯定和学习。



迈向梦想 DREAM



人力资源部 刘飞

2014年9月19日，马云的阿里巴巴在美国纽交所成功上市，市值高达2314亿美元，成为全球最大的IPO。马云成功了，我们除了给予敬佩的眼神外，也在思考他为什么能够用15年左右的时间让自己公司的财富暴增280多万倍？他的秘诀是什么？答案也许有很多，但有一点马云在2015年德国演讲时说：“改变世界的不是科技，是梦想！”关于梦想，马云曾经在多个场合多次谈到，最早可追溯到1999年2月，马云

在杭州自己的家里对他的十八位创业伙伴谈梦想：“我们要参与国际竞争，在2002年上市，创建102年的企业。”而此时他和他的伙伴总共只有50万元人民币。

我们不能说马云的成功一定是靠梦想，但如果没有梦想的指引和激励，马云和他的团队在面对各种各样的困难、挑战甚至绝望时，靠什么坚持走到今天？

2017年3月27日，我带着自己的梦想有幸加入欧帝尔，第一天欧

帝尔的同事们就给我讲企业的愿景、核心价值观，他们分别是：“成为用户信赖和社会尊重的企业”，“诚实守信、成就客户、勇于承担、开放进取、团队合作”。我在被这个愿景吸引的同时，慢慢地也感觉到，好像很多同事都不能准确地说出我们的愿景和核心价值观，更不要说很好地践行，好像还缺点什么？

我无意间了解到，中山的房价这两年涨得比较快，很多地方两年

前还不到5000元，现在每平方米已过万了，于是深深地感叹：“中山的房价也已经远远地把我们抛在后面了”。

每天早晚，当我行走在上下班的途中，看到我们很多员工，尤其是基层员工挤在路边简陋的小摊上吃着不加鸡蛋的肠粉，住在拥挤闷热的出租屋内，把父母、孩子留守异地，生病了只敢到小诊所，这一幕幕情景让我莫名的悲凉和心酸。我们的员工就应该这样吗？是他们真的不努力不勤奋吗？企业有愿景，那我们员工的愿景呢？

感受幸福人之天性，我想每个员工心中应该都有一个幸福的梦：有房有车，年薪百万，事业有成，身体健康，家庭幸福，受人尊敬，身心自由。

我不禁在问，怎样做才能既实现企业愿景又实现我们自己的愿景呢？我突然想到马云说过的一句话：“不能统一思想，就统一梦想”，把我们公司的愿景和员工的愿景统一成共同的梦想，在帮助员工实现梦想的同时帮助企业实现梦想。我想这梦想的大旗必须要放眼全球，长远大胆，可以实现、互利共赢。这面大旗应该是：“成为全球用户信赖和社会尊重的千亿级企业，让全体员工实现人均年薪63万”，为此我们必须全力以赴，开放进取，与时俱进、勇于承担，永不放弃。这既是企业的责任，也是

我们每个管理者的担当，不要让我们跟着我们辛勤奋斗的兄弟姐妹们，一直在温饱线上挣扎慢慢老去。

要实现全体员工人均年薪63万，企业的人均年产值就必须超过350万，人均月产值就必须超过29.17万。这意味着我们每个人都必须要以此为标准，努力提高我们的产值，谁在工作中不思进取，敢拖后腿，就是在阻碍我们所有人实现梦想，让众人唾弃。

人均产值的提高，一是增量，二是增效，目前公司已经导入平衡积分卡、IPD、任职资格、股权激励等管理模式和工具，这些都将有助于推动公司的发展，但我认为这些还不够。根据帕卡德定律：企业的增长速度，一定无法持续超越人才的增长速度。无论是增量还是增效，首先必须解决人才的问题，没有人才一切都无法实现。社会招聘成本高，匹配度低，时效性差，已经越来越无法满足公司需求，严重制约后续发展。公司今年已经启动了校园招聘，这是一个好

的开始，未来这将会成为常态，这也开启公司新的人才供给模式，以“校园招聘+自助培养”为主导，社会招聘为补充。同时还要推动公司内部人员尤其是管理人员行为、思想的变革，以梦想为牵引，市场为导向，人才为核心，打破原有思维定势，紧跟时代发展潮流，积极参与市场竞争。优秀的人才吸引来的，不是招聘来的，理解人才、尊重人才、培养人才、用好人才、成就人才，我们才能不缺人才。俗话说：“物以类聚，鸟与群飞”，当我们高高举起共同梦想的大旗时，就有可能汇聚一大群有梦想的员工一起前行，也才能推动我们一起迈向共同的梦想——成为全球用户信赖和社会尊重的企业，让全体员工实现人均年薪63万。

人要有梦想，万一实现了呢！希望在未来，来自全球不同地区、不同肤色、不同种族的欧帝尔员工，开着宝马、带着家人，在自家五星级的别墅里，享受着来自全世界的祝福、鲜花与掌声。





集中作业之后

小器鬼照明辽宁分公司 朱宇

转眼间进公司快一个月了，抱着学习的心态了解和学习了公司相关的业务，接着在领导的安排下，于6月初来到营口市场参加集中作业，活动结束后感触颇深。

因为之前所从事的行业未曾接触过营口市场，对照明市场也是知之甚少，刚开始只是听从领导安排，参加集中作业。在公司领导和老员工的关心下，工作开展得还算比较顺利，当时按领导指示，分成几组，进行现场售卖和市场置换。其中现场售卖工作内容大致为搭建我司小器鬼形象遮阳棚，组装展架陈列，摆出样品，现场进行售卖，并根据售卖金额，搭送赠品，现场宣传造势。当时因为对照明行业不太了解，加之之前从事快消行业，觉得快消类现场售卖效果会比较好，经过实践验证，小器鬼现场售卖效果一样棒。后来经过深入了解，才知道此次活动其实不止是售卖出货，实则提升公司产品知名度，增进消费群体对我司产品的认知度。

置换作业相对现场促销，更加“接地气”。此项不仅能让新人快速了解公司的产品，还能与一线消费者“亲密接触”，了解他们的需求。学习的内容非常丰富，当时与代理商销售经理，公司老员工王哥一起扎到营口陶瓷城实践作业，因为陶瓷城相对规模较大，当时大家商议好路线开始挨家扫店，

经指点后得知陶瓷城用户需求基本都是T5、T8一体化，少量球泡，筒灯，故携带相应产品于客户处推销置换。刚开始我们进门时很多门店都反感排斥。虽然从事销售工作，对此见怪不怪，但还是有些灰心。后经同事鼓励，重拾信心坚持扫店，终于达成置换，有一个客户当场下单20多套。因为当时记住领导教诲，不辞辛劳地把小器鬼的产品安装上去进行比对，我们的产品相对优势还是比较明显，安装后客户对产品非常认可。

回顾这一个多月以来，自己在诸多方面还存在不足。因此更要及时强化，端正好自己心态。心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的真理。倘若能处处主动，非常勤奋地工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。希望在未来的工作中，以公司的经营理念为坐标，结合公司的具体环境，利用自己充沛的精力，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识，扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力！

在路上

小器鬼照明江西分公司 洪智敏



时光荏苒，不知不觉加入小器鬼已有七年，在与公司风雨与共的七年间，经历过挫折和辛酸，也收获过成功与喜悦。

放眼当前照明行业，品牌林立，百舸争流，俨然一副现代版春秋战国史。我们无法改变残酷竞争的事实，但又要在这一竞争激烈的大环境中占有一席之地，就必须从自己做起，发扬红军长征精神，把自己当作经销商来经营自己的区域市场。在总结自己与学习他人的过程中不断提高自身的综合素质——产品知识、行业知识、客户管理和沟通技巧等，只有做到这些，我们才有可能在这乱世之中崭露头角，杀出一片天地。

如今市场不仅竞争激烈，而且市场动态瞬息万变——农村房屋停建，乡镇市场严重萎缩。传统的促销返点及订货会已经让分销商麻木，提不起兴趣。今年春季各区域渠道促销五花八门——返点、订货会、旅游，但结果都是雷声大雨点小。渠道萎缩不等于市场萎靡，我个人认为只是市场转移。农村房屋停建的同时，城区的住房建筑及小区楼盘如雨后春笋般拔地而起，这是市场变化所带来的新机遇和挑战，也是对我们销售人员市场应变能力的考验。

之前我们的工作一直侧重于渠道建设和网络优化，而忽略了经销商自身零售的发展。随着市场的变化、转移，我们在坚守渠道为王的前提下，同时要着手大力发展和提高经销商自身门店的零售。

首先，提升经销商门面及店内的整体形象，加强生动化

陈列，博取每一个进店用户的眼球；并对导购人员进行产品知识及销售技巧的培训，提高每一个导购人员的自身综合素质。

其次，与在建或新开小区楼盘的物业部门进行接触、沟通，在楼盘内投放有效宣传广告，并对新开楼盘开展小区推广活动，从而加深目标用户对我司产品的了解。

再次，通过与当地水电工进行销售互动、互联，共同分配销售所带来的利益。利用水电工的人脉和资源，介绍用户、带动销售。例如寻乌地区经销商，目前自身门店零售有80%来自于水电工的拉动。

最后，充分利用经销商的人力资源，针对新交楼盘用户采取“一对一扫楼”模式，了解用户家装风格及需求，跟踪用户装修进度，为用户量身订制家装灯具款型，打造温馨舒适照明环境。遂川今年五一团购会，通过半个月的策划、筹备、实施，在4月30日落地当天预售36个家装。在“扫楼盘”挨家挨户敲门的过程中，虽遭受不少冷眼和讥讽，但看到最终所取得的结果及后续影响，一切都值了……

市场的变迁日新月异，即便我们做不到以变制变，至少我们要做到以变应变。思路决定出路，行动决定结果，既要有与众不同的新奇思路，更要有不折不扣的高效执行力，二者兼备，缺一不可。

在历经冷眼与嘲笑的幽暗岁月，我们也曾感到彷徨；看过风雨后彩虹的绚烂夺目，才有了前行的信心和力量。眺望远方，才发现脚下的路还有很长，因为我们依然在路上……



看见远方

小器鬼照明深圳分公司 邱胜辉

走过的时光就像是一本书，每一步路途都写着感悟，来不及回顾细细阅读，下一章就催促着上路。翻阅这一年的目录，满满都是小器鬼照明的印记。

翻开最初的序，从百度里初识小器鬼照明，到入职后庆幸能加入这个大家庭，这是一个非常有发展潜力的企业。

最初的事情就是仔细阅读余经理发给我的两个PDF文件，一个是关于LED产品知识，一个是关于LED销售渠道建设。同时自己也深入学习LED产品知识，除了简单的百度LED知识（主要为LED行业介绍）之外，还应用知乎里面对LED的概述（主要为LED各个部分

的介绍），甚至在中国知网里面（主要是驱动电路）了解简单知识。

第一篇章的开始为进入深圳分公司这个大家庭了，见面第一天晚上就是迎新饭局，让我感受了团队的温暖。紧接着就开始了集中作业之旅。我也是跟着老前辈们学习他们的推销技巧，每天都是微信好友圈步数的前几名，当然更重要的是学习了很多实际的东西，了解了小器鬼照明产品的市场定位及产品的优势等。

在集中作业后，我开始了单独了解市场与开发客户之旅，每天晚上与恒诚顺代理商的业务沟通第二天需要去的区域，第二天就穿梭于大街小巷寻找客户，会遇到热情的店主，和你

交流和你聊产品，聊市场。同时也会遇到目前先不需要的推辞，甚至遇到许多不见其人就听其声音“不要不要”。体会着产品被拒绝的失落，也体会着差一点成功的遗憾，更体会着新开客户的喜悦。每天晚上总结，今天碰到的竞品，竞品产品的特点，今天销售说辞哪些地方说得比较好，哪些地方说得不够到位。很快一个半月过去了，不仅对公司的产品了若指掌，也了解了很多的竞品信息，收获满满。

第二个篇章则是进入了代理商汕头金晖，汕头金晖电器是一个非常优秀的代理商，团队年轻优秀有冲劲，且已经取得了骄人的成绩。初到代理商处，主要是跟随着业务司机拜访已有做小器鬼照明的客户，听到他们对小器鬼品质的赞扬，内心既激动又自豪，对未来充满了信心，同时也在余经理的帮助下开始处理一些退货，广告报销，订单跟踪等日常工作。随着时间的推移，工作已经陆续上手，老客户也已经熟悉。也经常和金晖的业务一起去开新客户，几乎每个月都会找终端客户做现场促销，提高产品在当地的知名度。期间也举行了几次电工会议，在筹备电工会议的事宜中，自己提升非常快。

这一年自己成长了很多，感谢深圳分公司这个温馨的家庭给我的帮助，感谢小器鬼照明公司给我的机会，书的篇章刚刚开始，在接下来的日子里更加努力，让自己能够在书上有浓墨重彩的印记。看见希望，看见远方。

六至八月是很多行业的销售淡季，光源产品也不例外。然而，湖北分公司却利用淡季时间精耕终端市场，为金九银十的到来做好铺垫。

“你纵然有世界上最好的产品，有最好的广告支持，如果消费者不能在售点买到它们，你就无法完成销售！”这句话道出了终端的重要性，终端无所不在，终端是无法跨越的！终端也是各厂商的必争之地，湖北分公司在这个炎炎夏日致力做好终端突破的三步曲。

第一步：促销与广告陈列

八月，在荆州区域，我们全面了解市场竞争品牌促销方案的基础上，制订出了一套实用、高效的终端促销策略。在T8及球泡新老产品衔接过渡之际，拉平新旧差价，实施统一批价，对竞品T8进行了有效的回击，对客户进行差异化促销返利，收到良好的市场效果。促销的同时我们在终端门店张贴各类海报、玻璃贴、KT板，制作彩钢门头、门柱、展示柜，制作派发小器鬼广告T恤、试灯台等，让广告全方面深入覆盖。产品陈列是我们工作的重中之重，每个终端我们都要求将小器鬼产品陈列在最显眼的位置，方便消费者选购。看得多就问得多，摸得多就拿得多，这就是我们在终端陈列信奉的真理。

第二步：分销跟进

湖北分公司把分销跟进当作终端突破策略的重点。只有分销没有跟进，很容易形成很多无效网点，对前期铺货陈列广告也很容易形成无用功。分销跟进工作包括分销库存管理、拜访频率、终端理货和终端生动化管理等具体、细致的分项。分销跟



致力打造全国终端样板市场

小器鬼照明湖北分公司 黄明鹏

进既是一个全程服务，同时也是全程掌握市场信息、竞品信息的一个过程。在分销跟进中，网络得到加强，销量得到巩固，信息得到反馈。当然，根据湖北区域业务人员的实际情况，所有市场跟进工作不可能做得如此之细，这里就要学会利用经销商的人力、物力来配合完成此项工作。在终端销售维护工作中很大程度上都是经销商去完成，经销商做终端有区域市场的人际关系优势、营销网络优势、低成本的分销优势，利用经销商的优势，引导经销商做终端，帮助经销商做终端，终将起到事半功倍的功效。谁做终端，就找谁做经销商；谁有优势做终端，就让谁去做终端，这是我们湖北市场的经验。

第三步：客情及售后维护

维护工作除了规范跟进工作之外，更重要的是客情关系的维护以及对投诉、异议或者问题的处理。对于终端客户的意见反馈，不管大小，不论对错，及时处理是十分重要的，这是售后维护工作的基础。在产品同质化的今天，与其说比品质不如说是在比售后，因此，做好维护工作就显得更加重要了。

通过以上三步曲，我们在荆州地区控制终端的基础上，完成了对终端的突破，建立起相对稳固的销售终端，形成相对稳定的销售网络。荆州市场必将被我们打造成湖北乃至全国的终端样板市场。

终端无所不在，终端无法跨越，谁掌握了终端，谁就是市场的赢家！



① 防频闪

光学半导体 恒流设计

②
高显指
还原真实色彩
高显色
智能芯片



广东省名牌产品企业

② 高显指 还原真实色彩

① 防频闪 更护眼

频闪测试方法：
打开手机摄像头，对着发光的LED灯，就可以看到LED灯是否出现频闪现象。



Ra:70

其他品牌球泡
(偏色严重)

Ra:85



小器鬼球泡
(色彩纯正)

③
外观独特
寿命更长

功率对比

小器鬼 LED球泡 7W	相当于	普通 LED球泡 10W	相当于	普通 荧光灯 15W
--------------------	-----	--------------------	-----	------------------

寿命对比

Light Bulb Type	Lifespan (Hours)
小电器LED球泡	15000
普通LED球泡	8000
普通荧光灯	6000

发光角度 270°

小器鬼 星炫LED球泡灯产品参数

功 率	3W	5W	7W	10W	13W	18W	24W	28W	38W	48W	58W
产品尺寸 (mm)	Φ44x83	Φ48x94	Φ53x113	Φ66x139	Φ73x152	Φ90x183	Φ105x206	Φ115x222	Φ120x238	Φ135x260	Φ150x284
可 选 灯 头	E27 E14 B22	E27 E14 B22	E27 B22	E27 B22	E27 B22	E27 B22	E27 B22	E27 B22	E27 E40	E27 E40	E27 E40
产 品 图 片											
灯体材质	冲压铝		塑包铝						压铸铝		
色 温	色温：3000K / 4000K / 6000K										

防频闪 更护眼

小器鬼星炫LED 球泡灯开发背后的故事

研发部 谭卫红

为提升产品市场竞争力，从去年开始，研发部对球泡灯进行了一系列的前期方案设计与验证。针对市场反馈的重量轻、易进蚊虫、质感差等信息，对明月系列现有款式进行升级设计，加重、封闭型材、优化外形等，始终都未取得一个良好的平衡点。

全面对比各结构方式优劣势及成本后，平衡各因素，综合选取了冲压铝、塑包铝、压铸铝组合结构方式，开发出星炫系列球泡结构：其中3W/5W规格销量最大，采用冲压铝结构，质感佳、散热良好、成本低、组装结构简单；7/10/13/18/24/28W为主推规格，采用塑包铝方式，结构简单、工艺成熟、成本适中；38/48/58W销量占比较少，采用压铸铝结构，质感好、重量重、散热较好。

产品外观方面，导入专业工业设计公司进行外观设计，经过各方多轮筛选，选取了上方下圆，四角棱形，圆周棱线过渡，中间三道槽位露铝外观。同时在供应商的协助下，首次试模成功验证塑包铝开窗结构，开槽表面模压纹路质感良好。

产品结构方面，在电子、热学、光学各领

域工程师协助优化下，铝基板使用套板结构，取消常规塑包铝结构中的导热件，采用铝基板直搭包铝件台阶传热方式，有效降低产品成本同时改善散热，电源板采用扣位直插方式，简化组装工艺，降低人工成本。

在经过一个多月的模具制作周期后，各规格首次试模，组装验证。因首次导入塑包铝工艺，前期风险评估与技术储备不足，塑包铝外壳试模样板存在扣位处透光、表面不光滑等缺陷，同时在进行冷热冲击试验时，塑包铝外壳屡次出现开裂现象，经多次修正模具、更换材质，虽然解决了表面透光、表面较差等外观问题，但是仍无法完全避免开裂现象。经与供应商多次试验测试，确定导致外壳开裂的原因是开窗槽位处胶位较薄及包铝件方圆过渡内应力在冷热冲击条件下释放造成，最终将开窗结构封闭加胶，有效地避免了开裂风险。

回顾过往，我们将总结此次项目过程中的各类问题，为下一代产品研发规避风险做技术积累！展望未来，星炫系列已经过中试验证，正全面推向市场，让我们期待其取得良好的销售成果！



透明条形光源 带来极致体验

研发部 钟嘉威

我们的条形光源一直受到市场的追捧，为了让客户对我公司产品有更好的体验，产品管理部提出条形光源升级需求，开发新透明条形光源。

透明条形光源顾名思义就是让原来的条形光源增加透明PC套管。这不仅对LED灯珠进行保护，防止人为按压灯珠表面或者碰撞造成灯珠损伤死灯的问题，还避免了开灯时人为触碰灯珠板而可能产生的漏电伤人危害。虽然增加透明PC套管带来一系列的好处，但同时光源的出光效果造成比较大的影响，首先增加透明PC套管会减小光源的发光角度，在原来的吸顶灯中本来使用4根条形光源光斑就非常均匀，现在可能要放5根才均匀，其次增加透明PC套管会大大降低光源的亮度，据测试光通量会降低5-10%。

虽然存在这些问题，但公司的目标也很明确：我们升级产品的质量和性能必须优于原来的产品，不得以任何借口降低产品的质量与性能。研发代表许家威经理组织相关研发人员讨论解决问题的方案，方案目标很明确：提高光通量，增大发光角度。最后提出的方案是：使用比原来灯珠亮度更高的灯珠并增加灯珠的数量，以提高整灯的亮度，在

透明PC套管上进行扩散条纹光学设计增大发光角度。最终方案让透明条形光源的亮度比原来的提高10%，出光角度比原来大5%。

当大家都认为问题全部解决的时候，新的问题出现了！模具样板出来后，虽然整灯亮度提高了，出光角度也增大了，但出现黄光和蓝光间条现象，出光效果相当不理想。光学工程师钟工提出在PC套管材料中加入光扩散料，以解决黄蓝分光现象。我司马上组织人员前往注塑供应商进行PC材料调试，为了保证整灯整体的质感，我们尝试多种光扩散料，调试了几十个配方，才得到让我们满意的效果。

新透明条形光源看似一款简单的产品，但其中隐藏了很多的研发技术在里面，希望新透明条形光源能让客户有更优质的照明体验。



风扇灯

照明行业下一个“香饽饽”？

营销事业部 尹喜林

随着国内照明市场对风扇灯产品需求的升温，多家知名照明企业纷纷入场，各种“杂牌军”也如雨后春笋般冒出，风扇灯市场成为一个“香饽饽”。那么，涌入这个市场的照明企业如此之多，是否代表风扇灯市场的竞争将白热化？笔者先谈谈个人对风扇灯的一些理解。

所谓风扇灯，是灯和吊扇的完美结合，既具有灯的照明作用和装饰性，又具有风扇的实用性。对于不喜欢开空调，但又忍受不了夏日炎热的消费者来说，安装一台风扇灯无疑是不错的选择。首先，风扇灯与传统吊扇相比，转速较低、风量较小、噪音更低，其作用主要是调节空气流动，更适宜消费者对室内环境的需要；其次，风扇灯的扇叶可以正反两个方向旋转，反转功能可以在冬天使用或配合空调使用，以促进空气循环。据实验证明，在空调房间内使用风扇要比不使用风扇节能30%~40%，房间内的舒适度大大提升。

随着风扇灯技术发展日趋成熟，风扇灯的品类也是越来越丰富。从使用功能上，可

分为隐形风扇灯。从外形上看，是一个吊灯，打开开关，扇叶可自动伸出来，关闭开关，扇叶就自动收缩起来。从发光方式上，可分为传统光源、白光LED光源、可变色LED光源。从控制方式上，可分为壁控方式：就是在墙上安装调速和控制灯的开关，也可以将控制灯的开关单独安装；拉绳方式：吊扇上有两条拉绳，一条控制灯一条控制风扇档位，灯和风扇互不影响，不用多布线可以安装；遥控方式：用遥控器调速和控制灯的开关，方便控制，有些遥控还有定时功能，晚上睡觉可以对风扇定时，安装时要将接收器装在顶座里，只要一路线就可以安装。从产品风格上，可分为中式的、现代的、欧式的、简约的、美式的。按扇页尺寸分，比较流行的有0.9M、1.05M、1.2M、1.4M、1.5M。

风扇灯结构精美，主要由电机、壳体、吊杆、扇页、照明灯具外壳、光源、开关控制模块组成。由于风扇灯大多采用优质矽钢片做成，所以电机产生的噪声比普通吊扇小很多，比较高档的产品多采用磁悬浮电机，

整个电机工作无阻力，不发热，所以基本无噪音，且低、中速是采用电容调速的，更省电。除此之外，风扇灯采用木制或塑料叶片，更安全，个别比较新颖的款式在电机上加装叶片收缩功能，既可以避免因冬天长时间不开风扇而产生较大灰尘，又更加美化整个灯具。一些直式叶片的产品，设计者又给它增加正反转的功能。夏季设为正向，风扇扇叶正转，风感温柔凉爽；在有空调的室内可以辅助空调机，增加冷空气流动，既减少用电量，节能环保，又可预防空调综合症。冬季设为反向，风扇扇叶反转，可把室内上升的热气向下压，室内感觉不到有风，但却增加了空气流通，在有暖风机的室内，可以增加暖空气的对流率，使室内热气均匀，温暖如春。新一代的LED照明灯具应用也带来了大便利，LED照明具有低温度、体积小、光色丰富等等优点，搭配到风扇灯上，绝对是最佳拍档。

现阶段，LED照明行业各项技术已经非常成熟，而风扇灯在国内市场真正流行的时间并不长，市场培育与推广仍然不够，目前正处于

“春秋战国”时代，价格泛滥，市场竞争激烈，产品质量参差不齐等。据悉，现阶段风扇灯开发的市场仅占国内市场的30%，包括县镇等70%的市场仍是一片空白，还有很多消费者没有认识到风扇灯产品的实用性，这就需要风扇灯企业加强市场引导。即使风扇灯品牌与日俱增，“杂牌军”层出不穷，但消费者对风扇灯的品牌意识尚浅，这需要企业加强自身品牌维护力度，一定要坚持品质、坚持创新，树立好企业的核心价值观，取信于消费者，结合自身优势，团队精诚合作，最终才能真正地服务于社会。



农家乐

厨艺大比拼

外贸部 何炯雄



夏日炎炎，骄阳似火，八月份的一个周末，PMC及外贸部一行二十多人来到了中山黄圃欣圃农庄举行了一场盛大的厨艺比赛。

为了这场盛宴，我们早早就做足了充分准备，选地点，定菜单，分配任务。大家都积极讨论，踊跃参与，完全没有受到高温天气的影响。

早上八点准时从公司出发前往黄圃，沿途的景色逐渐变得陌生，各种钢筋水泥的建筑慢慢消失，取而代之的是安静的小桥流水以及广阔的稻田菜地，平日工作的烦恼也随风散去。本来以为农庄设备简陋，条件艰苦。来到这里才发现果园菜地、拓展训练基地、康乐游玩场所、厨房设施用具应有尽有。

厨艺比赛，要比色香味，也要比速度。还没来得及细细欣赏农庄的风景，大家就热火朝天开始了今天的主题了。生火、洗菜、切肉，每个人都找到了自己的工作岗位。各种切菜、爆炒的声音混杂着人们的笑闹，打破了农庄平日的宁静。

二十多人分为两组，每组要做10道菜，这可是不小的挑战，需要准确计算物料用量，优化作业程序，更考验大家的团队协作。小伙伴们摇身一变，个个化身专业厨师，每一个工序都如此一丝不苟，追求完美。水煮牛肉、酸辣土豆丝、鱼香肉丝、炒



花甲、清蒸鲈鱼、韭黄煎蛋、水果沙拉……一下子全国各地的名菜都汇聚于此，大家交流心得，互相学习。

经历两个小时的煎炒烹炸，精雕细琢，二十款菜式全部出炉，选手们早已大汗淋漓，饥肠辘辘。大家围着偌大的桌子转动，逐个品尝，此刻似乎又变成资深的饕餮食客，满足的表情足以说明对每一道菜的评价。

这次周末活动，不仅让我们有了展示厨艺的机会，同时也是一次非常成功的团队建设活动，不仅缓解了平日的工作压力，也让同事们加深了彼此的了解，让我们能在未来的工作中发挥更佳团队协作精神。





阳光露营

质量管理部 肖群香

夏日如火，照拂在大地上，连花草树木都低下以往向阳的头，恹恹地耷拉、卷曲着，偶尔的屡屡微风带来的不是期望中的清凉、舒爽，而是一阵犹如蒸汽般的热潮，瞬间感觉自己就像是蒸笼上的包子——快熟了。在这样一个让人不敢外出的季节里，我们却毅然选择了户外活动，不惧骄阳，不惧炎热，不得不佩服每位成员的勇气。

筹备了许久的户外露营活动终于在7月15日正式开启，因为活动中还包括了野外露营，让我

们这些虽是从山旮旯出来的“娃”也难免激动和兴奋。自驾到达目的地，下车所看到的环境和景色果然没有让大伙失望，放眼一望遍地争相绽放的花朵，散发出阵阵幽香，闻闻顿时让人心情舒畅。高大茂密的树木并在一起形成一条林荫大道，把似火的骄阳遮挡在外，剩下清新、凉爽的空气，让人如至仙境。途中经过一片水果区域，各式各样的水果诱人地挂在树上，让我们这些馋猫直吞口水。

烧烤时刻

到了地点，同事们迫不及待的放下行李，三个小伙伴便按捺不住结伴“行动去了”。留下的人也不闲着，有的去搭建我们今晚的小窝（帐篷），有的着手准备今晚的大餐（烧烤），从车上陆续拿出准备好的半成品，光看着这么多的食材就让人好期待。分工合作，男的生火，女的洗菜，因为有烧烤经验，火一会儿就生好了，当所有的食材都准备就绪，搭帐篷的小伙伴也回来了，开始烧烤。“肉食主义”的我们，最先下手的当然是肉类喽，各种肉类有鸡翅、鸡腿、猪扒……不约而同地上了烤架，由我们的烧烤大

师——大侠执掌，在她的精心烤制下，不久便闻到了阵阵肉香，顿时口水泛滥。拿起正要下口时，那几个“私自行动”的家伙也回来了，真应了那句话“回来的早，不如回来的巧”。他们从我们手中一把夺过快要入口的肉，整块塞进了自己的口中，刚出炉的烤肉烫的他们张着嘴直哈气，但“誓死”都不愿把口里的肉吐出来，真的是“人为食亡”啊，吧唧吧唧嚼了几下就下肚了，不知道的还以为他们到底是有多久没吃过东西了，那副饥渴狼狽样惹得大家哈哈大笑。

游戏时刻

待每个人吃饱喝足后，陆续开始去洗漱，洗漱完后，开启我们的游戏时间，把地毯铺在软绵绵的草坪上，夜晚的微风没有了白天的燥热，吹在身上很舒服。大家围坐在一起开始玩“真心话、大冒险”，游戏规则是拿扑克1到10的数字每个人任意抽取，抽到最大数字的人可以随意惩罚抽到最小数字的人，（可以问任何问题，但答案必须真实，所以叫“真心话”——也可以是指定的动作，叫“大冒险”）。也许老天也嫉妒

在我们这些单身当中仅有的那对情侣，今晚他们的中奖率竟然出奇得高，我们也是想尽各种奇葩问题和动作要他们完成，只见他俩围着一颗树在那扭腰摆臀的转圈圈，动作僵硬又滑稽，不知道的人肯定以为他俩不正常，其实这是亢俊要他们跳的“钢管舞”，笑得我们一个个东倒西歪，眼泪都出来了，直到现在回想起当时那个场景都会忍不住大笑起来。

烹饪比赛

虽然昨晚睡得很晚，但天才蒙蒙亮大家都已经起来了，年轻就是任性。今天的活动内容是“厨艺大比拼”，一早大哥和另外两位同事就去菜市场采购今天比赛用的食材，而我们的早餐就只有面包和牛奶，一个个围坐在一起“斯文”的吃起了面包。菜买回来之后大家开始准备，规则是每人一道菜，谁的菜最受欢迎，剩得最少就获胜。第一道菜是大侠的“炸猪扒和火腿肠”，虽然成品外观不是很美观，但大家都抢着你一块我一块的瓜分着，最后竟也所剩无几了，我猜想也许是大家惦记着这时的大餐早上面包没吃太多。现在是饿了所以饥不择食。第二道是我的拿手菜，“西红柿蛋汤”，因为在家经常做这道菜，所以很快就做好了，出锅后撒上一点葱花感觉很

完美，看着色香味俱全的汤，我信心满满。第三道是小菊的红烧茄子，看起来也很不错，这时大家的菜都已经陆续上桌，摆满了整张桌子，就坐后开始试吃，最让我想不到的是，大家最先吃的竟然是我做的汤，每人一碗都还嫌不够。还没开吃其他的菜，我做的汤就已经哄抢一空了，毋庸置疑我成功获胜。我用了一道最简单的菜就征服了他们，所谓“上得了厅堂，下得了厨房”，用在我身上再贴切不过了。

饭后休息了一会儿，我们开始返程，当车渐行渐远时，大家回首，眼里满是不舍，因为在这里大家一起合作完成任务，因为在这里，大家一起畅所欲言、欢声笑语让彼此的心更接近，这里的快乐和点滴值得我们永久回味。



时光不老 我们还约

质量管理部 陈小霞

6月，适合旅游的季节，质量管理部自行组织了一次自驾阳江海陵岛两日游。阳光、沙滩、海浪，还有我们，一切都是如此美妙。从领导提出建议到出行，短短三天的时间，我们部门的特长生——小朱，就把出行、车辆、路线、食宿都安排得妥妥当当了，我们只需带上美美的吊带沙滩裙、酷酷的墨镜，还有靓靓的心情，向着美丽的风景出发，真正来一场“说走就走的旅行”，当我们还年轻，赶上美好的时光，一起出发！

自驾游的好处就是行程轻松、自由、灵活、自主，想怎么浪就怎么浪，所以此次我们很任性睡到八点，才在公司前门集合。5辆车，小朱的车上有移动WIFI最抢手，坐的全是美女，结果出了个以看球赛为借口的天平抢了个左右美女环绕的后中座，不要太幸福。东行小伙子车上才真是全美女了，因为坐过他车的男生就不敢坐他的车了，他和他的导航



都经常迷路。何总和梅姐一家一辆车，其乐融融地出发了。这三个小时的车程，看到的不只是沿途的风景，还给一家出游的亲子机会，还给平时工作忙，没空交流的心的一次告白时间，一起说说平时各自的生活和感悟。

12点左右到达海陵岛，刚好是午餐时间。这顿饭让我真正体验了一把土豪的生活，一条石斑鱼就一千多块。一听价钱就傻眼了，这是吃我的肉的节奏啊。结果给鄙视了：“没告诉你一锅海胆饭都好几百了吗？我们这次出来就是享受，吃的就是一个‘鲜’。”这顿“土豪”餐我是吃得百味杂陈，一方面想，这么贵，不能浪费要吃完，另一方面想着



“我要控制我自己”。我是个会晕车的主，吃多了吐了就可惜了，这个纠结啊。不过我看其他小伙伴们吃得是很满足的，这就够了。要知道旅游的意义也是为了给自己留下回忆，到我们回去的时候能向别人吹捧，我是吃过海鲜的人。

吃饱喝足后，来到订好的酒店下榻。上到楼上走出阳台，欢呼声，呐喊声就没停过。之前我说住过海景房的印象都成了渣渣，什么叫美景？这才是我梦想中的海景房啊，走出阳台看到的都是大海、蓝天、白云，沙滩，沙滩上玩耍的人儿，各色太阳伞，还有晚上的星星，没有臭臭的鱼腥，不是暗无天日的黑房子，打开窗不再只是看到不同的屋顶。一切都是那么的美，手机拍下的不再是自拍照，全是不同角度的风景，这是第一次发出对美景的喜爱之情。还没看完的美景，行车的疲惫袭来，拥着雪白的被子，想着下午的冲浪，美美的午休了。

下午的行程，少不了人体冲浪，这是对大海最基本的挑衅。一个浪拍过来，你硬抗就只会给拍在沙滩上，爬都爬不起来。如果把身体交给大自然，身心放松，享受海浪另类的冲击按摩，还是很舒服的。这个时候你没有任何身份，每个人都是小孩子，一起疯狂地向大海奔去，梦想踩着海浪去到海岸线的另一边，一起抓起海沙就扔向对方，一边躲闪一边嬉戏，一起在沙滩上打滚，一起做各种传奇造型。在这里你可能会看到，给玩坏了的“美人

鱼”，也可能会看到巨型的“海龟”，也有可能看到全身涂满海泥在做SPA的“木头人”。在沙滩上每一个人，每一件事，每一个物品，都会是别人眼中亮丽的风景线，在这里，成人的嬉笑打闹都会变得很自然，没有利益的冲突，没有工作的压力，在这里，我们可以找回一些失去的童真，找回我们迷失的初心。

夜晚降临，也不能阻挡我们疯狂的心，我们把准备好的水果，游戏项目的道具和奖品，拿到沙滩上，开始了我们晚餐后的消食、谈心、游戏之旅。在沙滩上我们一起放“孔明灯”，一起玩“狼来了”，一起玩“萝卜蹲”，不管大人还是小孩都竭尽全力，因为大家都不想输，输了的惩罚不是每个人都承受得起的，一人半个柠檬生吃，想想都牙酸吞口水。玩闹到凌晨，该归去休息了，冲完凉还没有睡意，坐在阳台的藤椅上，谈谈心，喝喝茶，换个地方打王者，这种感觉也很不错。

两天的旅程，每一个人都很满足。在回来的那个中餐途中，还做了个小视频采访。其中，采访对象有这次策划的小朱，有经常出游的乔经理，刘经理，有梅姐的家属，还有何总邀请的朋友发言，对这次的活动安排，都非常满意，都有下次还约的冲动。感激旅途中的每一个人，给大家一个美好的回忆，感激沿途的风景，给大家一个愉快的心情，感激我们活在当下，时光不老，我们还约！



迟来的回首

质量管理部 刘国韬

时光任苒，匆匆四个月过去了。有人说“时间是一把杀猪刀，刮去了青春年少，带来了成熟稳重。”其实，还有许多刻骨铭心的记忆，同事的关心与照顾，老大的细心与栽培。

思绪带回四月十一日那天。第一任老大刘春桃将我带进了欧帝尔这个大家庭，细心地描述了拉线上的所有事情。没错，就是所有，认真仔细地给我介绍每个岗位的工作内容。当时我心中的尊敬之情油然而生。记得十号面试的时候，人力

资源部的同事说：你们的组长个子娇小，你这么高大，我真担心，很不放心你嘞。当时我心里还嘀咕，见到组长后，我毅然决然地说请放心！非常荣幸，我来到了四楼这个大家庭，渐渐感觉到了同事们的关心和照顾。印象最深的就是香香的温柔、大爷（亢俊）的潇洒，感谢有你们。

也许是桃子老大的魅力温柔了公司上下，我到公司大概一个半月时间，桃子老大就高升为三楼车间的生产主管。我记得那天早上如往常一

样，她来得很早，坐在电脑前忙着。我便一如既往地凑上去打招呼。那天心血来潮便问了几个问题，她一边忙着手里的事情，一边给我讲解，讲完了她还嘱咐到：“小伙子，好好做。以后有什么不懂的问题可以来找我，今天我是最后一天带你们了，你要加油！”当时我懵圈了，一下没反应过来。后来才知道，桃姐高升了。真心恭喜她！

第二任老大是个很有气质的美女，也是咱们公认的“大哥”——柳云兰。第一次相见是我在拉上干活，她拍了拍我的肩膀，通知我晚上去检验区开会。我当时瞄了瞄她，很想冒昧的问一句：Who are you？第二天早会的时候便知晓了这位被称为“大哥”的人就是我的“第二任”。还好昨天的Who are you没问出来，我心里这样想着。“大哥”在后面的日子里给我的感觉就是豪爽、讲道理。“大爷”和“大哥”可真是一对非常棒的“CP”。捋一捋思绪，莫名的想到与“大哥”一次深刻的谈话。她讲述了这些年来的工作经历，与“大嫂”间的爱情故事。多亏了大哥的真性情，让我在姑娘群中找到了男人的海洋，感谢有你，不忘初心！

来到欧帝尔做了品质人员，我理解到做人就应该像做品质一样认真、细心、有原则。好的心态是我们在这个社会生存不可缺少的，再加上一步一个脚印的工作态度，是块好料总会被挖掘的。6月末的时候，主管梅姐和“大哥”及三楼组长找到我进行了一次意义很深的谈话。看我是否有意

愿来到三楼工作学习，接触对外的产品，因为三楼产品比较复杂，我听后毅然接受了。因为我明白领导想培养我，想让我学习更多东西，才能走得更远。如此，我有幸认识到了我的“第三任”：一位做事细心严谨，工作生活有条不紊，有时给人如浴春风的感觉，也不时让人感觉到时不待我这种氛围的新老大——郑燕。她自称小燕子，但我更爱尊称她老大。没办法，服了，墙都不扶，就服这位百问啥都知道的老大，最主要的是还手把手的教我很多东西，不厌其烦。有时非常奇怪：“她到底图啥？”现在想来，她无非就是图一个作为老大的问心无愧罢了！

这个团队带给我太多惊喜。她们在生活中的热情洋溢，工作时的互相帮忙，无时无刻地影响着着我。在这种环境下，我懂得了担当，学会了豁达！她们爱称我为“刘二傻”，我想可能是我爱笑的原因吧。后来，她们又给我取了外号“大头”，大概是因为夏天的炎热我把腿给露出来了。有首歌里面有这样一句歌词：“我的头很大，但我的腿很细。”哈哈，这不有了鲜明的对比么！

虽然在这里的时间并不长，但在这里的每一天，都带给了我不少欢乐，带给我家的感觉。感谢所有的遇见，愿咱们欧帝尔相遇，江湖再见！



为了活跃气氛，丰富员工业余生活，展现大家勇于拼搏的精神，7月10日，公司策划已久的羽毛球比赛终于拉开了序幕。对于羽毛球爱好者，这是一个让人激动的时刻！

当晚18:10分左右，参赛人员陆续来到公司布置好的羽毛球场地，提前认真热身。这次是团队比赛，有男单、女单、男双、混双。刘经理作为我们部门羽毛球队队长，赛前对我们每个人都精心做了培训，硬把我从一个羽毛球菜鸟（连打羽毛球规则都不懂的）带到个人赛取得第二名的好成绩。他对我们每个人的技能了解后，进行了分工，把我分到女单。比赛开始时，心里有一点紧张，因为我的对手是研发的韦晓霞，她与我的球技不相上下。比赛规则是打31个球。首先由我发球，我拿起球拍发了一个漂亮的对角球，球像箭一样飞过中线，只见对方从容快速地将球打了回来。我又急速回扣回去，球落在对方的脚

下……几经轮回，我的分数遥遥领先，我是越打越兴奋，越打越带劲，越打越顺手。或许是因为我的自信心倍增给对手增添了压力，对方体力慢慢下降，我抓住机会进攻，最后获得胜利。

当然，赢得比赛不仅仅是因为这些，还有我们强大的拉拉团队，在旁边不停地为我们助威呐喊。听到他们热情高涨的呼喊声，我们更加自信，超常发挥，一举夺冠，或许这就是团队的力量。

从这次简单的羽毛球比赛中不难看出，我们部门取得胜利并不是因为我们的球技多么高超，而是因为：第一，策略很重要，不得不佩服刘经理的完美大脑，为了比赛，他可是出了不少主意；第二，队友间的信任、鼓励很重要，就算失误也不责怪对方，反而用鼓励的话语安慰；第三，未参赛的部门同事，每次比赛均到现场给参赛选手鼓励加油。归根结底，是团队成员的共同努力，让我们最终赢得了比赛。

有感于羽毛球团体赛

PMC部 卢月清

7月3日，对欧帝尔羽毛球爱好者来说，是一个特别的日子，那天2017年第一届欧帝尔杯“谁羽争锋·我主沉浮”羽毛球团体赛正式开始。

我们的队伍由PMC、外贸、财务三部门联合组建。那天我们迎来了首战，对手是质量管理部，比赛场上队员激烈拼杀，场下拉拉队为队员加油呐喊，最终比分是3:4，我们队不敌对手，以失败结束第一场比赛。

这次的团体赛比赛规则是循环积分赛，分别有男单、女单、男双、混双，其中男/女单赢了积一分，男双赢了积两分，男女混双赢了积三分。整场比赛下来，若参赛的一方比赛积分达到4分或以上，就获得本场比赛的胜利。第一场比赛结束后，张总监意识到了，虽然我们队混双赢了3分，但要想赢得本场比赛的胜利，还要男单、女单或男双其中一项获胜才行。所以在没有比赛的日子里，张总监带领我们队员进行了训练，重点训练发球、接球技巧，打球步伐及如何用手握球拍发力等。

第二场比赛对战研发中心队，我们队又以3:4失败告终，这一次比赛我们的队员总体比上一场有所进步，在张总监的指导下，从发球到接球动作上大家都有进步。但是我们与对手的差距还是有的，平时还要靠大家多加练习。第三场比赛对战营销事业部，比分5:2，我们队终于赢了一局。那一刻，心情有点激动，有这么优秀的领导带领我们打球，真的非常荣幸。虽然我们在最后的两场比赛中，对战企管中心、生产部都输了，但是让我学会了如何打羽毛球。真的很感谢张总监，亲手教学，无私赐教，为了我们团队的荣

誉，他不惜牺牲自己的业余时间教我们打球，其中的细节无以忘怀。同时也感谢这一届羽毛球团体赛的举办者，让我从一个无知打球规则的菜鸟到学会打羽毛球。或许在观众面前只看到了输赢，但作为队员，我深知胜利的来之不易，背后是洒在球场上数不清的汗水。

比赛有输有赢，尽管我们队没有拿到名次，但我们已经尽力了。人生就是一场观景的旅途，终点固然重要，但途中观景的过程也很重要。在训练和比赛中，我们每天都有进步，不断超越自己，超越对手，也是一种享受。希望在来年的比赛中，我们队取得更好的成绩。

球赛如此，工作、生活亦如此。欧帝尔这个大舞台提供了那么多的学习平台，只要大家多多参与，不断学习，超越自我，总有一天会拿到属于自己的冠军。





团队建设那些事儿

生产部 刘春桃

8月4日上午十点半一过，一声哨响，一车间全体人员集合了。这是个什么情况？

原来，为了增强团队凝聚力，提升团队成员的反应能力及抗挫折能力，团队负责人策划了一场游戏。游戏分三个环节：一是珠行万里，二是极地取水，三是组团踢毽子。在游戏开始之前，取消按拉线分组，所有人先抽属于自己的数字签，然后根据编号重新组成四个小组。

珠行万里看似简单，十人排成一列，每个队员手拿一截半月形的PVC管，五彩斑斓的形成了一道靓丽的风景线，甚至有人惊呼像彩虹。游戏规则是第一人将球从PVC管滚动到下一个队员的PVC管中，并迅速地排到队伍的末端，继续传送前方队员传来的球（球落地后重新开始），直到球安全到达指定的杯中为止，最先到达的团队获胜。

各拉长带领一个小组，在清楚规则后立即开始练习，或蹲或站，或排成一条线，或对面而

立，反正是各出奇招。球在手中并不那么听话，一不留神球就滚出去了。看着时间一分一秒过去，有的小组始终不得要领，手忙脚乱，球到处滚。拉长赶紧召集队员商量对策：全体蹲下，PVC管全部按照从上依次往下重叠、先高后低、呈35度角倾斜，再次试行，球落下的惯性冲击力过大，杯子被撞翻了，球滚跑了，还是不能算通过。大家急得跳起脚来，调整方案，将角度再放低5度，重新来过，最后关头所有人的眼珠子紧紧地盯住球，当球稳稳地落入杯中的那一刻，大家欢呼雀跃，不顾大热的天，紧紧相互拥簇着庆贺。

极地取水是珠行万里的升级版，只是将球换成了水，让水在PVC管内流转，因为水流动性强，不可控制，就需要更多的默契和更快的速度。这个游戏还是以小组为单位，利用预先准备好的辅助工具将水从A点通过PVC管运输到B点的指定容器中，相同时间内哪一组容器中的水量最多

算胜利。

经过珠行万里的磨合，大家一致认为极地取水可以很快完成。可到真正操作时才知道，太难了，明明离容器很近了，却因为队员的手抬高了一点而前功尽弃，水从前端缝隙漏走了，有人叹气，有人抱怨，还有人说没关系，快点再来下一轮……

洒了一地水，容器内的水也开始涨起来了，依然有部分队员不得要领，队长一边呼喊，从东头跟着跑到西头，比队员们更加着急。“稳一点，后面放低一点，注意脚下会滑”！5分钟过去了，此起彼伏的欢呼声传来，狼牙1队和精英4队获得胜利。队员们擦着脸上的汗水，尽情地笑着。

一波未平，一波又起，简单的休整后，第三轮游戏又开始了。团队踢毽子，十个人一组，任意排布，每个人要踢到毽子三次算通过。不少队员已经忍不住跃跃欲试，踢毽子是不少女生热爱的运动，但是团队踢毽子他们会有怎样的表现呢？

战狼2队的队长先是把队员们围成一个圈，发

现不利于接毽子，赶紧改变策略把队员前后错开对立而站，大家发现毽子好调皮啊，要它往A成员那里去，它却偏要往C成员那边跑，A追过去，C想躲开，却被A的脚尖勾到了，索性停了下来。男生们平常较少接触毽子，在现场练起了劈叉，一出手就把毽子踢飞了。流火的八月，大家的衣服都汗湿了，但没有人退却，全程全心参与到活动中，享受着团队活动带来的乐趣。

几个小小的游戏，蕴藏着很多的道理，通过游戏的形式，让成员们了解其中的奥秘，比单纯的说教更容易接受。提前制定的游戏规则代表我们的工作岗位职责说明书和作业指导书，只有熟知规则才能按要求完成目标。团队中也不能搞个人英雄主义，要多沟通，相互合作。一个人做得再好，团队不给力，也出不了成绩。不能一条道走到黑，遇到困难或阻碍要及时调整对策，找到合适的方法。



当胜利来敲门

人力资源部 黄刚

沉寂6年之久，欧帝尔篮球队在绩东二第十届运动会上大放异彩，攻城拔寨，最终取得了第三名的好成绩，在此，恭喜篮球协会，希望以后球队成绩节节高升。

当接到绩东二运动会报名通知时，我也有过犹豫，有过徘徊，到底要不要报名？听说绩东二其它队伍都很强。在与篮球协会会长冯小卡商量后，决定报名，经过一系列的运作，欧帝尔篮球队成员确定，披挂出征。话说上帝也是会眷顾有准备的人，在准备了接近一个月后，迎来了比赛的重要环节——抽签分组，我们分到了C组，只有三支队伍，前两名进入8强，从小组赛到后面的淘汰赛，都可谓上是上上签。所谓好签在手，天下我有，队员们也没有辜负大家的期待，最终以两连胜小组第一的战绩进入8强淘汰赛。

8月14日，1/4决赛如期而至，在队员们的努力拼搏下，最终战胜对手，进入4强。虽说比赛赢了，但是出现了运动中不可避免的事——伤病，在比赛第三节进行中，我方主力后卫在与对手争抢中被一肘打中耳朵，耳朵裂了3公分左右，鲜血直流，现场经过简单的止血，比赛结束后送去医院，因为当天比赛结束较晚，当地医院诊所都已经关门，只好找到一家药店进行止血消毒。直到医生说没有伤到耳膜，只需消毒上药，自动愈合即

可，大家才放下悬着的心。比赛伤病是正常的事，但是还是希望比赛中能多注意安全。

8月16日，半决赛遇到了可以说是本次比赛的最强对手，在队员们拼尽全力下还是无法抵挡对方犀利的全面进攻，最终败下阵来。虽然赛前大家都做好了心理准备，知道这场比赛实力悬殊太大，但是当比赛结束，还是掩盖不住失望的心情，一向活跃的现场气氛也变得沉闷、压抑。但是比赛还没有结束，还要争夺第三名，还要拼最后一场，毕竟进入4强的都没有弱队，加油吧，队员们！

8月18日，季军争夺战打响，此战队员们心里都憋着半决赛输球一口闷气，所以开场就利用自己擅长的进攻手段，迅速建立起分数上的优势。可能是因为一直领先，导致队员们心态上的放松，在第三节被对手将比分迫近，队员们表现出了焦急的心态，我方立即叫了暂停，稳住队员们焦躁的情绪，及时调整心态，在共同的努力下，最终赢下了本场比赛，获得了第三名的好成绩。

世上无难事，只怕有心人。在组队一度不被看好的情况下，最终获得第三名的佳绩，绝对不是偶然，是篮球协会会员克服种种困难，最终获得了本次好成绩。

困难像弹簧

质量管理部 郑燕

困难像弹簧，看你强不强；你强它就弱，你弱它就强。

公司自2016年开发新产品星炫系列筒灯天花灯开始，订单量是日益增加。原只有四楼生产的天花灯筒灯，因订单充裕，所以将星炫系列的天花灯筒灯转到三楼车间生产，而四楼则生产明月/银河系列天花灯筒灯。

星炫系列天花灯筒灯装钮簧岗位，相比明月银河系列而言，难度高出几倍。从刚开始量产，该岗位都是两三个人才能搞定。对于多数人而言，那是一个让人避而远之的岗位，整天将手指缠满美纹纸作业。就算这样防护，一天下来也逃不过手指疼痛的苦楚。有听到员工幽默地说：“做这个岗位指甲都不用剪了”。亲眼所见有些员工因吃不消而离开。

一次去拉线巡拉，看到D线有一员工甘全务，居然将钮簧装得轻车熟路。好奇的我，忍不住停下脚步，观察他的操作：见他将钮簧拿起轻轻扣在弹簧扣上，两秒钟时间就将钮簧装上去，而且看起来毫不吃力的样子。看他装得如此轻巧，我忍不住问他：都说这个钮簧难装无比，为何你装得如此轻松？他抬起头看看我，笑了：“习惯就好了！任何事情不都是从刚开始困难到慢慢容易的吗！如果一开始就简单易做，那就没有什么挑战性了！”就在他抬起头回答我的问题时，手都在不停地工作，貌似手中的物料都很听他的话，不偏也不歪，小小的弹簧就这样被他轻松装了上去。长久的操作练就了他一身熟能生巧的本领，速度快不说，就算钮簧混料也能被他给“摸”出来。因为星炫天花灯、筒灯钮簧的区别就在于筒灯钮簧比天花灯钮簧长了5mm，如果你不将两种钮簧放在一起做对比，将很难分辨出来。但就因为他平时对物料的敏感性，摸得多了，即便混料也逃不过他的双手。

他是基层一线的一名普通员工，面对困难，如此淡定，让我不得不服。我不由地重新审思自己的工作：其实困难就像他手中的弹簧，能不能征服它，就看你有没有那个毅力，能不能坚持。



拒绝为失败找借口

质量管理部 黄依敏

6月14日，我在A拉装配测试星炫筒灯，由于下拉速度快，测到有个灯不亮，本想把它放在不良隔离区，却无意把不良品放到拉上流到工序了。刚好IPQC看到这一幕，将这个不良品捡了起来，并让我再测一次，证实了这的确是个不良品，我不好意思地低了头。IPQC没有责怪我，反而问我：“是不是昨晚没休息好呀？上班时间，晚上就不要那么晚睡了，睡眠不好会影响到工作的，以后可不能这样了！”这是我的失误，可是当组长问起这件事的时候，我却在找各种理由。虽然她们都没有责怪我，我心里却万分愧疚，因为我知道是我自己粗心了！

粗心大意不是小毛病，做任何事都不应该如此马虎，要勇敢面对，勇于承担，细心严谨，认真面对自己的不足并加以改正。遇到失败就找借口，那么借口会让你错过探讨真正失败的原因，那有可能这辈子失败的机会多于成功的机会，因为自己并未从根本上解决“病因”，所以也就时常发病。虽然失败是件痛苦的事，但我们更该从失败中吸取教训，得出经验。

拒绝为自己的失败找借口，失败并不可怕，怕的是不敢面对失败，不能从中吸取教训。

说说“七年之痒”

PMC部 刘美玲

七年之痒不一定就是指婚姻，工作也会痒，有些人三五年就痒痒了，或许大家都会遇到这样一个坎。每天做着相同的事情，见着一样的人，想想都腻歪了，总觉得自己一直在原地踏步。踏入了第七年，感觉工作热情就慢慢变得淡然无味，但是又觉得弃之可惜。平淡的工作或许就像平淡的婚姻一样，都是习惯和你的态度所致。是你厌倦了日复一日的工作，希望可以增加一些激情，来点新鲜感。

今年已是踏入公司的第七个年头，前一段时间在整理办公桌时，发现有好几本用完的日记本，打开后，发现里面有刚进入公司的培训记录、转正前的激励名言、还有每天工作计划和备忘录……看着密密麻麻的笔记，不禁感慨，以前可能跟别人多说一句话都会脸红，有

些时候也不是很敢否决别人的意见或者提出自己的建议，其实自己内心是很着急的，总觉得自己的想法不对，会被人笑话。但虽然如此，学习的欲望却非常强烈，下班闲暇的时候看看书，把自己认为写得比较好的语句抄下来，哪怕是能得到一丝丝的表扬。后来不知道什么时候，慢慢就懒惰下来，现在意识到了这一点，就努力克服这个“瓶颈”，哪怕没有新的知识，从工作中累积经验也是无害的呀！另外，在工作闲暇的空档多看看书，充充电也是很有必要的。

七年之痒，对于工作对于感情都取决于你的个人心态，是厌倦是喜爱，是放弃还是保留？往回看看，不忘初心，也许一切都没有那么难。

我眼中的“新四大发明”

生产部 罗汉虎

中国古代的“四大发明”——造纸术、指南针、火药和印刷术，是中华劳动人民的智慧结晶，是中国科学技术史上的伟大创造，作为中华儿女，我们一直引以为傲。然而历史的光辉并没有一直照耀到近现代的中国，我们一直扮演着追赶者的角色，如今的东方巨龙正在崛起，我们也正是这段辉煌历史的见证和谱写者。

随着“一带一路”国家顶层战略计划的推行，20国青年评选出了中国的“新四大发明”——高铁、网购、支付宝和共享单车。这个也很好地总结了我国崛起给我们的生活——衣食住行带来的便利。

作为一个80后，我还是比较传统的，过年回家团聚，天伦之乐一直是我比较看重的，但是中山离湖北老家1200公里，以前一直是坐普通火车回家，整个行程大概在20小时左右，加上票少人多，回家的过程就是一场艰苦的战斗。但是随着高铁的兴起，现在回家的时间可以控制在10个小时以内，高铁的舒适、高效让原本痛苦的折腾变成一种享受。如果大小长假出去旅游的话，选择高铁出行，也是上策。

普华永道的一项调查报告显示，如今的中国人网购热情颇高，在接受调查者中，约七成每周至少网购一次，是欧洲消费者的近四倍、美国和英国消费者的近两倍。无论是大家电，洗衣机、冰箱、彩电等，还是日常用品，衣服、食品、洗漱用品等，可以说网店里应有尽有，没有找不到，只有想不到的。现在大家足不出户就可以轻松买到自己想要的东西。前段时间我还在网上找到了特别怀旧的“80后玩具”，像跳跳蛙、竹蜻蜓、滚铁圈等，感觉特别亲切。

以前在一些大的商铺，才能看到的支付宝和微信的快捷支付，不知道从什么时候开始菜市场、小卖部、早餐摊位也都陆续推出来了。店家打印两张二维码就轻松搞定，而客户也只需要用手机扫描，输入金额和密码即可完成交易，省去了现金带来的诸多不便，比如担心现金会遗失、大面额的钞票找零、遇到使用假钞等等。

自行车是人类发明的最成功的一种人力机械，是由许多简单机械组成的复杂机械。90年代的时候，是我国最重要的交通工具，然而进入新世纪，就被小轿车彻底取代。但是随着“0FO和摩拜”的出现，自行车行业才真正迎来了自己的第二春。它很好地解决了人们最后5到10公里的出行。节能环保的同时，又给大家带来骑行的快乐。虽然现在我们身边的“共享单车”数量还不是很多，但是相信很快它也会真正走进我们的生活。

“新四大发明”正是中国科学不断进步的产物，我为生在这个时代而感到庆幸，如果你还没有享受过，那就赶快行动起来吧，紧跟时代的步伐，请不要“OUT”了。





《陪伴》



《女王》



《少女的苹果》



《对视》

读《遇见未知的自己》有感

营销事业部 王 娜



一次因工作的原因情绪低落，为调节自己的心情，便上网看看有没有合适的书，偶然发现了《遇见未知的自己》，当时被推荐理由给吸引了，于是买下拜读了一番。

《遇见未知的自己》是一本身、心灵修行的书籍，主要讲述女白领若菱生活的起伏以及和老人的对话，由每天可能遇到的种种事件，逐渐把眼光从外在的世界，转向内在世界。主要阐述一种单纯的关系——和自己情绪相处的能力，全书的主题：爱、喜悦、和平。

“我们必须呵护自己的身体，就像一辆马车也需要好好维护一样，不然有一天我们寸步难行的时候，讲心灵的追求也是枉然”，当下我们习惯了快节奏的生活，有多少时候是听过自己身体的声音？有多少时候是关照过自己的身体？很多人可能和我一样，对待生活非常随意，早餐随意吃点，来不及的时候和午餐一起吃，中午一般是外卖或者快餐，到晚上就是“大餐”。有时我们一坐就是半天，一年也没有几次运动……身体已经在抗拒，而我们全然不知和不顾。其实我们应该改变自己的生活方式，呵护自己的身体，适当地运动。

“破解情绪障碍之道最重要的就是臣服”，臣服那些已经发生的事情，那些不可能去改变的事情；并尝试去接受当下，当我们接受它的时候，那证明心灵在成长，证明我们明白在这个世界上有很多事情，是环境等外在因素无法改变的，唯有改变自己的心境，所有的事情才可能会因为心境的改变而发生变化。如同我的工作，客户在投诉的时候，经常会出现不友善的语言，但它已经发生了，我无法改变，也无法改变他人，我是生气、愤怒，然后把负面情绪带到下一件事或者下一个与我接触的人？如此进入恶性循环，结果一定更糟糕。如果我选择臣服，接受当下，不做任何形式的抗拒和蔓延，静下心来，调整自己的心境，不带任何情绪的处理事情，保持一颗喜悦、和平的心境，我想结果应该是事半功倍吧！其实这也是某种意义上的自我修炼与成长。

书中很多的观点我非常认可，也让我受益匪浅。以上只是初读给我留下印象最深刻的部分，里面还有很多较为深奥的道理，没有完全读懂，或许等我下次品读的时候，又会有不一样的收获。

套用书中的一句话结尾：每个发生在你身上的事件都是一个礼物，只是有的礼物包装得很难看，让我们心生怨怒或是心存恐惧。所以，它可以是一个灾难，也可以是一个礼物。如果你能带着信心，给它一点时间，耐心、细心地拆开这个惨不忍睹的包装外壳，你会享受它内在蕴含着丰盛、美好。

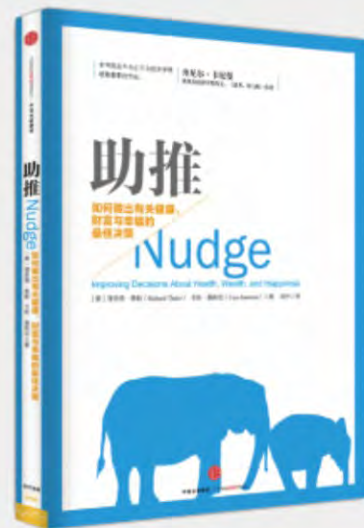
好书推荐



《助推》

推荐理由：2017年诺贝尔经济学奖获得者理查德·泰勒作品，美国总统奥巴马的枕边书《纽约时报》、《时代周刊》等10家媒体鼎力推荐。《助推》是一本可读性极强的经济学读物，它能帮助我们思考如何做出有关幸福的优佳决策。我们虽然有一定的理性，但仍是“社会人”，仍会有很多偏见和非理性的状态。“助推”就是轻轻地推，在我们有可能做出错误的选择时，如果有人轻推我们一下，就有可能避免这种错误的发生。本书作者理查德·泰勒与卡斯·桑斯坦，是一位行为经济学界的大师。基于其深厚的理论与实践背景，他们建议政府应该用“助推”的手段帮助民众做出优佳决策。

内容简介：什么是我们一生中耗时很多、很费心力的事？是做出大大小小的决策。但是，我们往往深陷难以计数的偏见和非理性中，做出荒谬的判断。通过本书，你将了解什么是助推，以及助推如何帮助我们提升智慧，做出更明智的决策。事实上，不需要强制性手段，也不需要硬性的规定，助推便能保证你同时收获“很大利益”和“自由选择权”。这股轻轻推动你做出很优选择的力量，就是“助推”。例如，政府颁布法令禁止人们食用垃圾食品不算助推，把低价的新鲜水果便捷地呈现在人们眼前，让人们主动地选择健康食品，这才是真正的助推。



《摆渡人》

推荐理由：一本教你学会如何去爱的伟大作品！完全意想不到的情节，令人惊讶的人生谏喻。这部作品是《三十九级台阶》和《指环王》的综合体，具有史诗般的质感，惊心动魄。不要忽略人生中每一个让你意想不到的时刻，那是你的灵魂摆渡人在向你告密。《摆渡人》荣获苏格兰图书大奖、布兰福博斯奖、格兰扁图书奖、考文垂灵感图书奖候补提名，入围英国文学社图书大奖，英国《卫报》等多家重量级报刊媒体震撼推荐。作者从少年人的角度洞悉人性的温情，通过男女主人公的所见所感，细腻道出所有人对亲情、友情和爱情终极幸福的向往。巧妙、惊人的情节交错，让这部小说别具一格，值得瞩目。

内容简介：单亲女孩迪伦，15岁的世界一片狼藉：与母亲总是无话可说，在学校里经常受到同学的捉弄，谈得来的好友也因为转学离开了。这一切都让迪伦感到无比痛苦。她决定去看望久未谋面的父亲，然而，路上突发交通事故。等她拼命爬出火车残骸之后，却惊恐地发现，自己是唯一的幸存者，而眼前，竟是一片荒原。此时，迪伦看到不远处的山坡上一个男孩的身影。男孩将她带离了事故现场。但是，迪伦很快意识到，男孩并不是偶然出现的路人，他似乎是特意在此等候。命运，从他们相遇的那刻开始，发生了无法预料的转变……



律动青春 畅想未来

