



护二代 LED灯

防频闪更爱眼



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

③ 外观独特
寿命更长
塑包铝
散热设计



广东省名牌产品企业

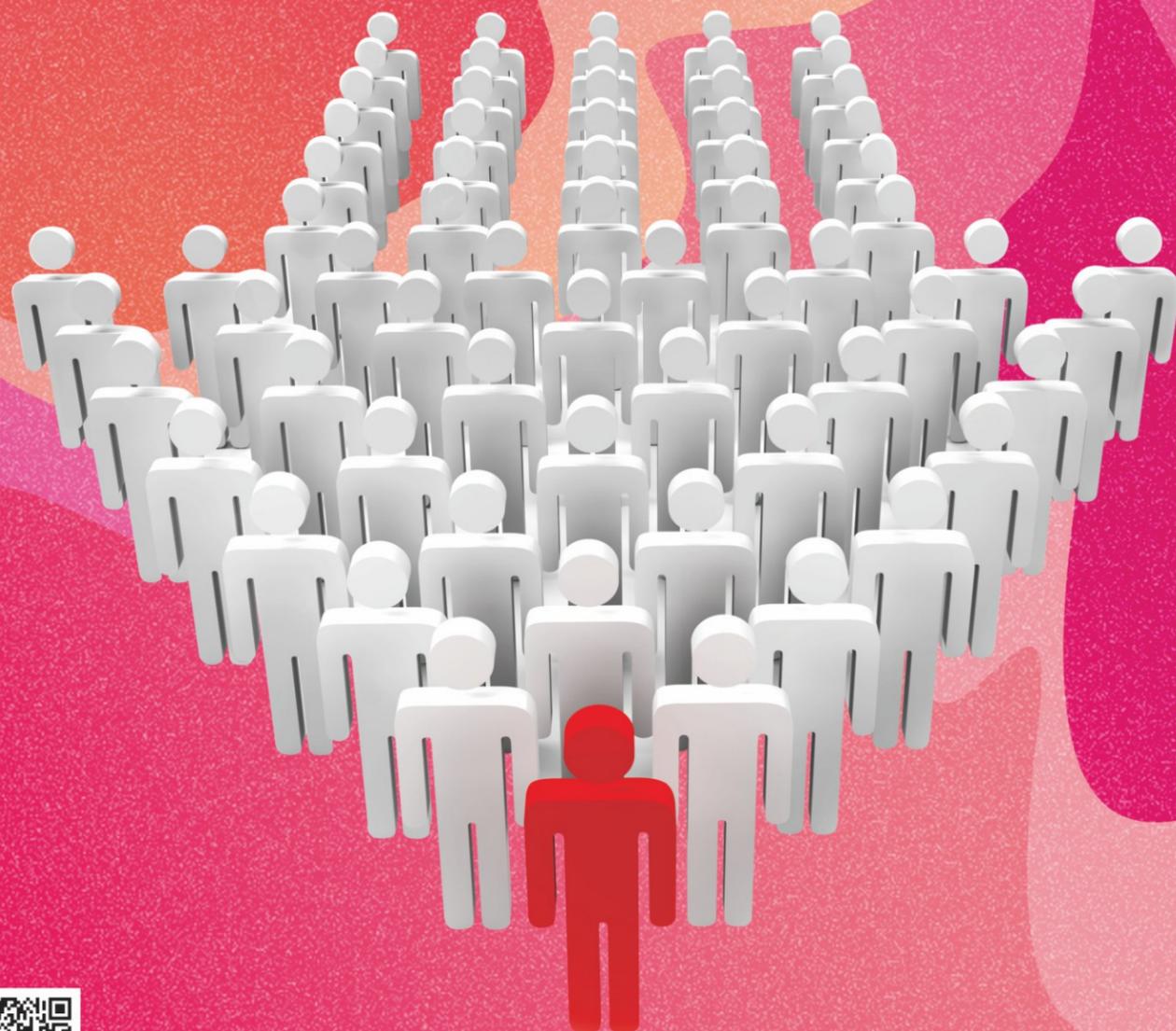
欧帝尔人

ECOGE 欧帝尔人

本刊荣获2016年“广东省优秀企业杂志奖” ODEER PEOPLE | 2018.01 | NO.1 | 总第三十四期 |

八仙过海显神通 基层管理我最“牛”

作为欧帝尔2017年技能竞赛中最重要的一个项目——最美拉组长评选活动终于在12月29日拉下了帷幕，参赛选手各有亮点，能从如此多的参赛者中脱颖而出，不仅是他们能力的体现，更是对他们平时付出的肯定。



2018.01 NO.1 总第三十四期



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。

奋斗



欧帝尔从07年改制至今已十年。十年的时间，我们走过了一段不凡的经历，缔造了自己的营销体系，完成了从节能灯到LED灯的转型，引进了IPD、供应链、人力资源及财务等管理系统，夯实了管理基础。

十年的时间，我们不仅积淀了一定的品牌、渠道、技术及管理基础，还锤炼了一批技能过硬的员工队伍。

十年的稳健发展，我们为前行奠定了较为坚实的基础。但能否乘风破浪，继续前行，有待于全体员工统一思想，持续发力。

在照明市场上，我们虽然不是一支新兵，但我们面临很多新形势，新问题，面临更为严峻的挑战。

据行业媒体分析，当前的国内照明市场已开始进入存量市场，在整个市场容量增长有限的情况下，随着欧普、雷士等照明巨头的出现，行业将最终面临洗牌，大量的中小照明企业将面临淘汰出局。

在我们的主营渠道里，企业间的竞争更趋白热化，产品同质化、价格战愈演愈烈，企业的生存遭遇严峻的考验！

就如同一只在大海中航行了十年的船，我们的前面是暗礁，是暴风雨，我们能否披荆斩棘、奋勇向前，取决于我们的勇气，我们的信心；取决于我们能否同舟共济，共渡难关；取决于我们是否有聚焦目标，艰苦奋斗的精神。

是的，在欧帝尔大家庭里，我们所有人组成了一个命运共同体，利益共同体，我们要生存发展，成长进步，要获取幸福生活，就必须全员协力，艰苦奋斗。面对前面未知的市场，未知的未来，我们没有任何依靠，我们不要抱任何幻想，我们不能有任何犹豫，只有不畏困难，勇往直前，奋力开拓，才能克服前行道路上的艰难险阻，达到胜利的彼岸。就如唐僧的取经队伍，历经九九八十一磨难，最终取得了成功；就如华为在前进道路上一路战战兢兢、如履薄冰，即使取得巨大成绩，也从未放弃艰苦奋斗的精神。

新的2018年，公司高瞻远瞩，提出了新目标、新方向，坚定了锐意突破，发展壮大的决心。冲锋的号角已经吹响，新的战斗拉开了帷幕。为了抢占阵地，夺取胜利。我们必须向狼群学习，发扬艰苦奋斗的精神。我们的一线业务团队要更加勇敢，要集中火力向目标市场出击，不断开发新的网点，拓展市场，提升销量。后方部队要聚集业务，提升工作效率，一切以提升业绩为出发点，致力于提供有竞争力的优质产品，减少欠货，及时交付，为前方提供好给养与保障，做好服务。

2018，为了目标，为了胜利，我们必须众志成城，艰苦奋斗！

（孙亚夫）



2018.01 NO.1 总第三十四期

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 黄伟涛 坚文杰 甘连娇 廖海军
 李晓玲 刘春桃 刘玲 卢月清 唐伟
 王娜 王钢 王永亮 肖群香 杨琪
 钟嘉威 郑燕 周强 张顺鹏

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 奋斗 1

视界 4~9

行业热点 MIT工程师打造植物光源 未来可取代路灯照明
 光生物技术开启未来农业大门
 日本群馬县培养出吐绿色荧光丝的蚕 已实现商用
 中山市14家照明灯饰企业获2017年企业研发补助资金
 圣诞灯饰占领榜单 节日气氛装饰产品需求大增
 2018年中国LED照明汽配市场或将爆发
 LED照明或退役 激光光源照明效果高达两倍
 智能照明大势所趋 LED渗透率将达到36.7%

公司动态 欧帝尔获得2017年省企业研究开发补助资金立项扶持
 欧帝尔获中山市科学技术奖励——“专利优秀奖”
 欧帝尔获得2017年中山市促进外贸稳增长专项资金立项扶持
 香港国际秋季灯饰展 欧帝尔水晶灯大放异彩

行业观察 浅谈照明产品的“护眼”

专题 10~18

聚焦 八仙过海显神通 基层管理我最“牛”

报道 相约王者 共享荣耀
 校园学子 无畏前行

人物 19~29

精英 因为热爱 所以坚持

经销商 十年坚守 青出于蓝

欧帝尔人的故事 为谁而战
 韦飘，那个风一样的女子
 我的兄弟“小胖”
 旋转的“小陀螺”



P32
抛洒热血 砥砺前行



P46
畅游逍遥谷 煮酒论英雄

管理 30~31
经理人 我眼中的质量工程

营销 32~41

辽宁专版 抛洒热血 砥砺前行
 小器鬼，搞事情了！
 怎样使一滴水永不干涸？
 齐心协力 更上层楼
 职场初体验
 集中作业后记与总结

体会 服务是品牌维护的核心工作
 我们的“11.11”

空间 42~45

产品 北欧极简：环形餐吊灯的由来

文化 恋上一座城

家园 46~52

休闲时光 畅游逍遥谷 煮酒论英雄
 我有一把浪潮
 周末爬山徒步

欧帝尔时光 激情的诞生
 欧帝尔，我的第二个家！

生活 53~59

感悟 我的父亲
 吾家小胖的成长趣事
 不忘初心 方得始终
 梯子不用时请横着放
 学会正视错误

文苑 60~64

观感 读《责任胜于能力》有感
 芳华
 好书推荐

行业热点

MIT工程师打造植物光源未来可取代路灯照明



为了创造出发光的植物，麻省理工学院的工程师们使用了一种名为荧光素酶的生物酶。荧光素酶能够对荧光素分子产生作用，导致其发光。照明的

损耗占到了全世界能源消耗的20%左右，因此使用发光植物取代照明能够明显降低二氧化碳的排放。研究人员也证实，他们能够通过添加携带了一种荧光素酶抑制剂的纳米粒子之后，关掉植物的发光能力。这就使他们有可能最终创造出一种能够对阳光等环境条件作出反应并关闭发光功能的植物。（来源：中国照明网）

光生物技术开启未来农业大门



近日，在福建省厦门市的一些大型超市、酒店里开始出现一种绿色安全且口感非常好的特殊蔬菜，并且深受大众喜爱。这种蔬菜之所以特殊，是因为它们生长在无须阳光和土壤的植物工厂里，不会受到环境的影响和污染。根据相关产业预测，到2020年全球用于植物生长的LED光源产值将达到数百亿美元，植物育成产值可达到数千亿美元。（来源：中国科学院）

近日，在福建省厦门市的一些大型超市、酒店里开始出现一种绿色安全且口感非常好的特殊蔬菜，并且深受大众喜爱。这种蔬菜之所以特殊，是因为它们生长在无须阳光和土壤的植物工厂里，不会受到环境的影响和污染。根据相关产业预测，到2020年全球用于植物生长的LED光源产值将达到数百亿美元，植物育成产值可达到数千亿美元。（来源：中国科学院）

圣诞灯饰占领榜单 节日气氛装饰产品需求大增

作为全世界最大的小商品运转中心，浙江义乌市提供了全球60%的圣诞商品，包括圣诞树、圣诞帽、金属球、LED彩灯和



LED驯鹿等。在今年的圣诞节前，超过1000个满载圣诞商品的集装箱从义乌起航运往国外。随着互联网化程度大幅提高，跨境电商崛起，义乌的圣诞生意也逐步转向线上。2010至2016年，义乌电子商务贸易额增长了逾六倍。义乌的“一带一路”效应明显，中欧班列（义新欧班列）带动了欧洲市场。（来源：阿拉丁照明网）

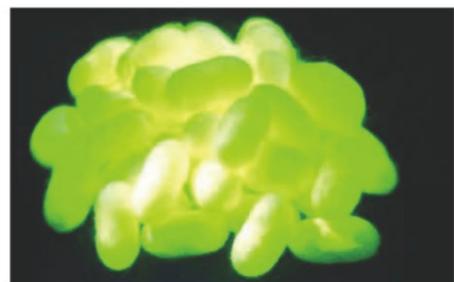
2018年中国LED照明汽配市场或将爆发

大陆新车市场2017年成长动能趋缓，然而随着近年来大陆车市销售位居全球第一，已为车后维修市场奠定



了庞大的汰换需求，LED业界看好，2018年之后车后维修市场将进入快速爆发的成长期，包括车尾灯、车内灯、情境灯等将出现第一波更换需求，未来还将呈现倍增成长。据统计数据显示，中国的新车销量从2014年的2300万-2400万辆增加至2015年的2500万辆，2016年增至2800万辆，预计2017年销量将达到2900万辆。中国汽车制造商包括长城汽车、长安汽车、吉利汽车、江淮汽车和众泰汽车的市场份额从2013-2014年的20%左右增至2016-2017年的40%以上。（来源：九正建材网）

日本群马县培养出吐绿色荧光丝的蚕已实现商用



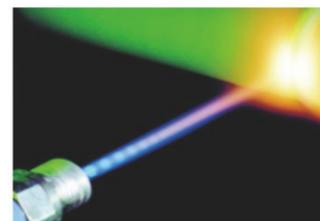
近日，日本群马县蚕丝技术中心与当地养蚕农户等合作，培养出能吐绿色荧光丝的转基因蚕，并将蚕茧作为商用首次出货。报道称，仅在该技术中心的实验设施内无法培育大量的蚕，因此在得到日本农林水产省和环境省的批准后与群马县前桥市的农户合作，共培育了约12万只蚕，生成蚕茧约176公斤。在蓝色LED灯等特定波长的光照射下并透过滤镜来看，蚕茧发出梦幻般的绿光。（来源：中国新闻网）

中山市14家照明灯饰企业获2017年企业研发补助资金

近日，中山市发布公告显示，共263家企业获得2017年企业研发补助资金，其中获研发补助资金的照明企业为14家。其中研发补助资金最高为488.34万元，包括欧帝尔、新特丽、琪朗、胜球等企业均获得研发补助资金。此举措可见中山市对灯饰照明企业研发的支持，对推动灯饰照明企业的研发创新能力有了很大的推动作用。（来源：半导体照明网）

企业名称	所在地区	金额(万元)
广东聚亚智能光电股份有限公司	广东省-中山市	12.04
木林森股份有限公司	广东省-中山市	488.34
中山市东菱照明科技有限公司	广东省-中山市	26.08
中山市和城照明电器有限公司	广东省-中山市	26.00
中山市两益照明有限公司	广东省-中山市	53.86
中山市欧帝尔电器照明有限公司	广东省-中山市	61.92
中山市琪朗灯饰厂有限公司	广东省-中山市	63.17
中山市胜球灯饰集团有限公司	广东省-中山市	32.91
中山市松伟照明电器有限公司	广东省-中山市	2.96
中山新特丽照明电器有限公司	广东省-中山市	58.33
中山鑫欣照明电器有限公司	广东省-中山市	56.81
中山市宏展祥光电照明科技有限公司	广东省-中山市	59.98
中山市宏展祥光电照明科技有限公司	广东省-中山市	59.98
中山市佳阳灯饰有限公司	广东省-中山市	15.00

LED照明或退役 激光光源照明效果高达两倍



近日有消息称，有新激光光源被研发成功，有望应用高亮度路灯照明。据了解，该技术激光照明的效率理论上是LED的百倍以上，不仅能增加光源投射距离，而且体积更小、结构更紧凑。采用了国家专利光纤传导技术，来传输激光光源，使这个正在测试的激光路灯样件的照明效率达到了传统LED灯的两倍。目前该激光光源路灯照明技术还处于后期研发阶段。一旦该技术经检测应用，或将全面取代LED路灯照明，开启路灯照明又一历程，并且该技术还有希望取代所有照明领域光源技术，一旦开发将市场广阔。（来源：今日头条）

智能照明大势所趋 LED渗透率将达到36.7%

近年来，国家进一步加大对节能照明工程的推广。随着技术的进步，LED为代表的节能照明产品得到广泛使用。在全球能源短缺的背景下，LED智能照明大势所趋，据前瞻产业研究院发布的《LED照明产业市场前景与投资分析报告》数据显示，2016年，全球LED照明市场规模已达346亿美元，同增15.80%，市场增速居高不下，有望继续保持强劲增长趋势。（来源：半导体照明网）





欧帝尔获得2017年省企业研究开发补助资金立项扶持

2017年12月7日，从广东省科技厅官方网站上获悉，经专家评审，全省共7586家企业拟获得2017年省科技发展专项资金（企业研究开发补助资金）项目立项扶持，欧帝尔公司名列其中，将获得扶持资金61.92万元。

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

已建立研发准备金制度的企业，省市县财政通过预算安排，根据经核实的研发投入情况对企业实行普惠性财政补助。

此次成功立项，是广东省科技厅、税务部门对我司推行研发准备金制度、规范化管理研发项目、有计划、持续地增加研发投入的高度认可。我司将充分利用好此笔财政资金，逐年提升研发经费的比重，打造出最具核心竞争力的产品。

（周强）

欧帝尔获得2017年中山市促进外贸稳增长专项资金立项扶持

2017年11月24日，从中山市商务局官方网站上获悉，经专家评审，全市共50家企业拟获得2017年中山市促进外贸稳增长专项资金出口灯饰质量安全示范区企业产品质量评价和检测认证项目立项扶持，欧帝尔公司名列其中，将获得市、镇两级扶持资金8.6458万元。

据悉，欧帝尔公司是一家专业从事照明电子技术产品研发、生产和销售的高新技术企业，产品质量稳定，质量安全

保证能力强，质量诚信度较高，于2015年12月被认定为中国出口工业品（灯饰）质量安全示范区首批入区企业。

入区以后，我司进一步加大了国际市场的开拓力度，投入大量资金用于产品认证和检测，高性能、高品质的产品深受国外客户的信赖。后续，我司将更好地利用示范区建设的鼓励政策和培育政策，进一步提升公司出口灯饰的核心竞争力。

（周强）

欧帝尔获中山市科学技术奖励——“专利优秀奖”

10月17日，从中山市科学技术局（知识产权局）政务网站获悉，中山市欧帝尔电器照明有限公司自主研发并拥有全部权益的“一种分体组合式LED灯”发明专利获得2016年度中山市科学技术奖之专利优秀奖认定。

据悉，中山市科学技术奖是由中山市政府设立，中山市科学技术奖励办公室根据《中山市科学技术奖励办法》和《中山市科学技术奖励办法实施细则》的有关规定组织、受理、评审的市政府科技项目，以表彰在我市推动科学技术进步中做出突出贡献的科技工作者和单位，充分调动广大科技人员进行科技创新和推动科技进步的积极性、营造中山市科技创新氛围。中山市科学技术奖包括三大奖项，分别是中山市科学技术进步奖、中山市专利奖、中山市新型研发机构优秀奖。

中山市专利奖的认定侧重于已授权专利的三性（即创造性、新颖性和实用性）和专利给企业创造的经济价值等。欧帝尔公司于2014年授权的“一种分体组合式LED灯”的发明专利，解决了LED灯珠与驱动寿命不匹配的行业共性问题，提升

专利优秀奖（18项）

序号	项目名称	专利授权号	专利权人	发明(设计)人	申报单位	推荐镇区
1	衣物护理机	ZL20142071361.3.5	广东美的环境电器制造有限公司	何志江、杨志超、谢波	广东美的环境电器制造有限公司	东风镇
2	一种船用带轴板	ZL20141043010.9.9	江龙船艇科技股份有限公司	晏志清 李寿钊	江龙船艇科技股份有限公司	神湾镇
3	一种具备自发电系统的电子秤	ZL20101058613.9.0	广东永顺良品科技有限公司	卢军荣	广东永顺良品科技有限公司	火炬区
4	柔性LED贴片灯带	ZL20101054725.1.3	中山市科顺分析测试技术有限公司	文勇	中山市美耐特光电有限公司	横栏镇
5	电子式人体健康秤	ZL00117490.8	潘伟刚	潘伟刚	中山乐心电子有限公司	民众镇
6	一种分体组合式LED灯	ZL20121006466.7.9	中山市欧帝尔电器照明有限公司	赵伟	中山市欧帝尔电器照明有限公司	小榄镇
7	喷流式水体加热器	ZL20152052481.4.5	中山市创星电器有限公司	陈广强、包雁、邓方乐	中山市创星电器有限公司	小榄镇
8	一种水性彩色喷墨打印介质及其生产方法	ZL20141067651.0.0	广东高谱美数码科技有限公司	周广滨、李瑞、张怡平、叶齐爱、严列飞、陈鹏	广东高谱美数码科技有限公司	火炬区
9	印刷线路板的绿油丝印方法	ZL20121028284.1.7	普利士多层线路版(中山)有限公司	梁炳强、黄杏娇	普利士多层线路版(中山)有限公司	小榄镇
10	高导热环保阻燃尼龙复合材料及其制备方法	ZL20141001910.3.2	中山市石塑胶有限公司	王可、王毅、侯耀华	中山市石塑胶有限公司	南区
11	用于大面积印刷制版制作的数字激光直写设备	ZL20152035064.8.1	中山新诺科技股份有限公司	曲鲁杰、梅文辉、杜卫冲、宋素霜	中山新诺科技股份有限公司	火炬区
12	一种可自动调节间距的导刃刮刀涂布机	ZL20121054088.9.3	松德智慧装备股份有限公司; 中山松德新材料装备有限公司	郭景松、徐鹏、张其森、谢超峰、甘德湖	中山松德新材料装备有限公司	南头镇
13	一种带易损件前置装置的带座轴承	ZL20121053242.6.2	中山市盈科轴承制造有限公司	陈庆熙、王 冰、李洁梅、赵荣多、康俊洋	中山市盈科轴承制造有限公司	火炬区

了电源驱动模组的使用寿命，获得的成果为国内先进水平，有很好的产业化前景，不仅能大大增加LED模块用于商场及室内照明等领域的工业化生产的市场份额，还能大力推动节能减排对应政策的实施以及广东省建设绿色照明示范城市的开展，符合国家及地区战略发展的需要。

本次专利优秀奖的认定，是公司近年来在自主创新能力打造、知识产权保护等方面努力付出的结果。公司将以此为契机，加大在技术研发领域的投入力度，更好地利用知识产权为企业发展服务。

（周强）

香港国际秋季灯饰展 欧帝尔水晶灯大放异彩

近日，照明行业年度盛宴——2017第19届香港国际秋季灯饰展在香港会议展览中心隆重举行。在10月27日—30日为期4天的交流盛宴中，欧帝尔照明以简约、精致的外观设计、优异的光色效果，吸引了众多海外商家驻足观赏。

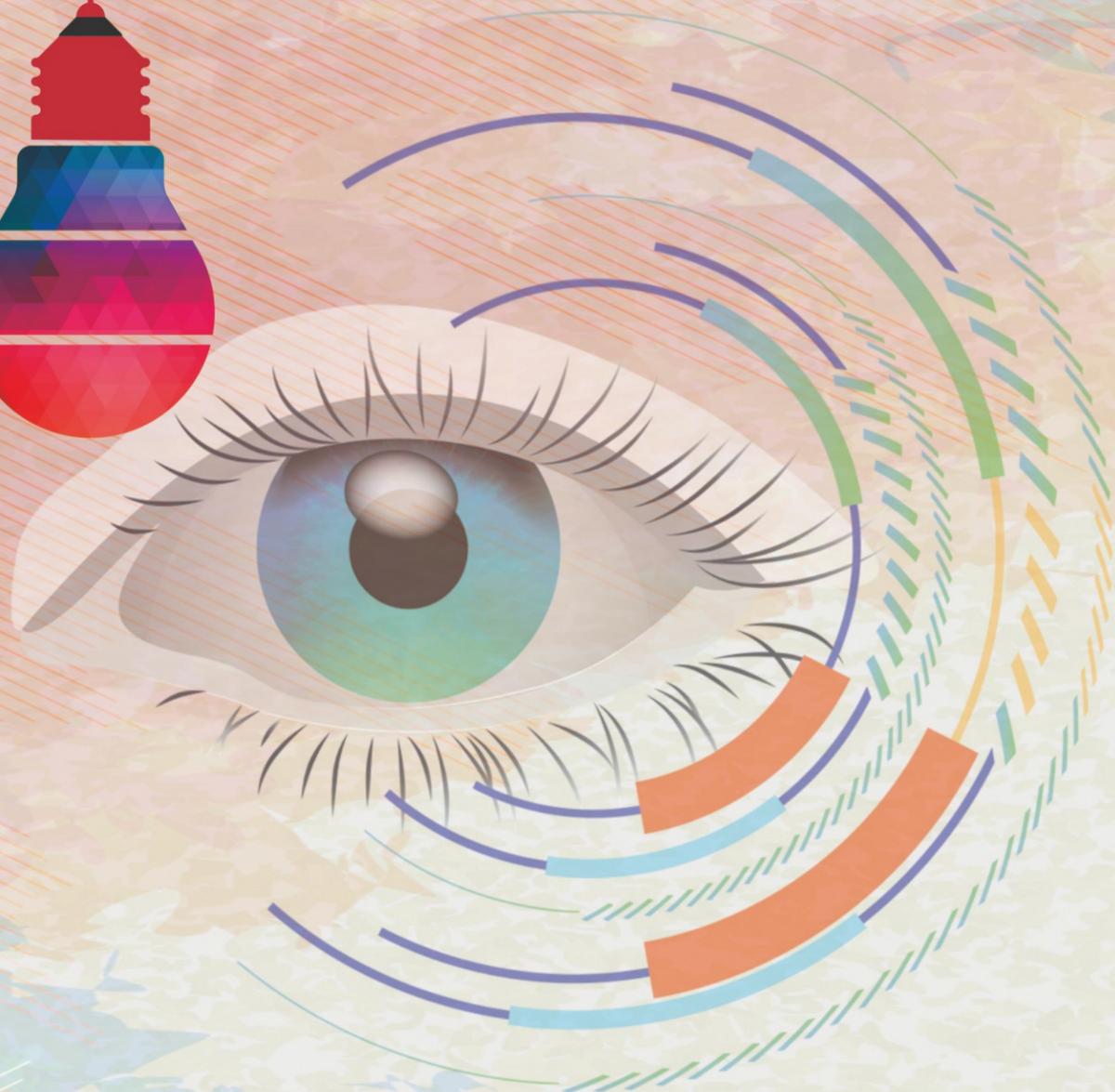
据了解，今年参展商数目创新高，汇聚来自38个国家及地区共2,670家企业，包括丹麦及南非的新展商，规模为历届之最。展览划分为多个展区，如名灯荟萃廊、LED及环保照明、智能灯饰及照明方案等，搜罗各种创新和个性化灯饰，为买家带来更多采购商机。

据欧帝尔公司外贸部负责人张总介绍，此次我们共展出了多款电镀金属+玻璃材质吸顶灯、吊灯、壁灯、排气灯，配搭水晶装饰，非常吸引眼球。其中一款气泡水晶柱壁灯最



受关注，内置LED光源，出光均匀，经过水晶柱内的气泡折射，璀璨夺目，吸引不少买家驻足欣赏，询问详情。此次展会收效明显，多名北美及中东客户表示非常感兴趣，现场报价并索取工厂信息，展会上就有近10位客户确定了参观欧帝尔公司的行程安排，合作意向强烈。

（何炯雄）



浅谈照明产品的“护眼”

营销事业部 许日政

随着生活水平逐渐提高，消费者对LED照明产品的关注也逐渐从“更亮”提升到了“健康照明”的高度。健康照明是消费者的关注点，也是小器鬼新品设计和推广的一个重要方向。从九月份开始，小器鬼的新品包装上出现了“防频闪，

更护眼”的字样，正式把“护眼”当作产品的核心概念。

虽然国家标准规范里暂时没有“护眼”的详细定义，但是从照明合理性的角度考虑，个人认为主要体现在以下几点：频闪深度、光生物危

害、舒适色温、显色指数和合理照度。

频闪深度，是指光源明暗变化的剧烈程度，频闪深度数值越小光输出越稳定，对视觉的影响越小。现代照明普遍使用电压220V频率50Hz的交流电，这个频率50Hz是造成频闪的主要原因。虽然通过技术手段可以减小频闪深度，但是无法完全消除，所以某些产品宣称的“无频闪”，其实是一个伪概念。大部分频闪的产品是无法通过肉眼识别出来的，需要借助仪器设备来检测，比如用智能手机的拍照功能来做简单鉴定，小器鬼星炫球泡灯的频闪深度仅有1.9%，远低于国家规定的标准值，用手机拍照是不会出现画面明暗波动的频闪情况。

光生物危害，是指异常光谱对眼睛和皮肤的辐射作用，严重情况下会损伤视网膜和灼伤皮肤。光化学危害中有紫外辐射、红外辐射、皮肤热辐射，还有人们比较熟知的蓝光危害。长期受蓝光辐射的话，有可能造成视网膜光化学损伤。光生物危害的鉴定不像频闪一样方便，一定要通过权威认证机构的专业检测，最简单的是看产品有无光生物危害的检测报告，比如我们星炫球泡灯就拿到了最高等级的“无危险类”的检测报告。

舒适色温，根据使用者和使用环境选择一个符合身心需求的色温。比如低色温3000K能营造温馨舒适的氛围，用在家庭、酒吧等休闲场所比较合适；比如高色温6000K能营造清爽提神氛围，用在办公室、车间等作业场所比较合适。根据不同年龄段人群的需求，儿童用低色温、老年人用高色温照明比较合适。

显色指数，是指照明对物体本身颜色的还原程度，高显色指数的照明可以更好的展现物体的鲜艳色泽，比如在餐吊灯中能更好体现食物的可

口颜色。一般来说显色指数越高越好，在日常使用中，显色指数Ra>80是比较合适的。

合理照度，根据是否精细作业来确定照明强度和均匀度。办公室、学校照明普遍要求工作台面的照度达到300勒克斯(1x)，走道、公共场所地面的照度达到50勒克斯(1x)，可见不同使用场所对照度要求是不同的。

综上所述，照明产品要做到更“护眼”，需要照明厂家和消费者的共同努力——照明厂家开发符合频闪深度、光生物危害、舒适色温和显色指数要求的产品；消费者能够识别频闪深度、光生物危害，选择合适的色温和显色指数，布置合理的照度。





八仙过海显神通 基层管理我最“牛”

——为欧帝尔2017年最美拉组长点赞

本刊记者 陈秀丽 黄刚

颁奖现场



作为欧帝尔2017年技能竞赛中最重要的一个项目——最美拉组长评选活动终于在12月29日拉下了帷幕，此次评比活动吸引了公司85%以上的拉组长参加，涉及的部门主要有生产部、质量管理部、PMC部。为了达到预定的效果，主办方前期组织召开沟通会、座谈会宣导本次活动的目的及意义，最终在各部门的大力支持下圆满落幕。

最美拉组长的评选，旨在评选出德才兼备的基层管理人才。所谓的“德”，主要指的是行为、品德，本次评比分别从关注关心员工、工作作风文明正派、行为符合公司核心价值观、管理公平公正、沟通与团建五个方面进行评比。所谓的“才”，则指的是技能，本次评比主要从管理安排合理性、效率与品质提升、7S管理、培训指导员工、沟通与协调五个方面进行评比。为了评比的公平公正性，主办单位特地从多个方面收集相关信息，包括直属主管、业务部门、直属下属、人才发展科等多方面进行全方位的摸底。

前期对各方面收集的材料综合评分，参加者之间的评分差距不是很大，这就看现场展示环节谁能有突出表现，谁也许就能问鼎冠军。12月26日，现场展示环节正式拉开序幕，3~5分钟的展示时间，时间虽短，舞台虽小，但不影响参赛者的现场发挥。到底如

何自我介绍能吸引评委们的注意？到底什么案例分享能获得评委们的认可？参赛者们也是各显身手，其中不乏亮点：质量管理部的组长陈小霞通过幽默风趣的开场白，引得现场观众及评委开怀大笑；一车间的组长刘丽逻辑清晰，思路明确，她的精彩分享得到了评委的一致认可；质量管理部的组长郑燕讲述了一位在欧帝尔工作了4年之久的同事因个人原因离开欧帝尔的伤感；一车间组长石原炬分享的案例获得公司文化组的深度挖掘并作后续报道……参赛选手各有亮点，但也有些小遗憾和不足之处，希望通过这次活动，各位拉组长们能认识到自身的优势和不足，能在后续工作中吸取经验，不断地提升各自的管理能力。

有功当有奖，对于表现好的拉组长，我们给予肯定，主办方特地在12月29日组织了颁奖典礼，由各部门主管对获奖人员进行颁奖。当获奖者站在聚光灯下，拿到证书的那一刻，相信他们是无比自豪的，能从如此多的参赛者中脱颖而出，不仅是他们能力的体现，更是对他们平时付出的肯定。加油，相信下一个人生拐点你们依然是靓丽的风景！

最美拉组长评选完成了，这只是一个开始，到底什么样的拉组长才算得上是最优秀的基层管理？通过本次活动，笔者总结以下几个方面，供大家参考学习：

优化流程 提升效率

优化流程，提升效率，口号很简单，但是如何将口号落实到具体的行为当中呢？请看生产一车间组长石原炬是怎么做的：今年星炫条形光源新品上市量产时，遇到工艺、来料、制造不良等诸多问题，导致生产非常困难。为了解决这些难题，石原炬召集组内的人员，通过分析自身生产的不良品，找到原因，做好改善计划，一步步实施；其次针对插件环节人为错件、反件和虚焊等问题，现场对员工进行培训，主要是产品知识、认识元器件、操作手法，培养员工自检互检意识，提升产品合格率；再次培训合格后、再安排拉长时时跟进，发现问题及时与操作人员沟通，以便及时改善。内部问题改善后、再推动来料异常改善。在改善异常的同时、提升生产人员操作技能，最终条形光源生产效率从52%提升到92.6%，品质合格率从76%提升到99.1%，最终达到了生产需求。

无独有偶，质量管理部组长郑燕的做法是：从工作中的一个小发现改善工作流程，从而提升效率。131项目星炫条形光源刚量产时，据FQC反映，时常出现漏放端子配件的现象，导致返工。经常出现此问题肯定有原因。细心的郑燕顺着这个点，经常到拉线巡视，她发现包装混乱，多个人做多个岗位（折彩盒，装产品，放配件）。发现这个问题后，郑燕就想：是否可将此岗位分解，由原来的多人做多个岗位，分解成一个人负责一个岗位，比如一个人折彩盒，一个人装产品，一个人放配件？有想法就要付诸行动，郑燕就找到IE工程师，将此想法告诉了他。经双方共同努力改善，经验证，不仅没有出现漏放配件的现象，而且也解决了堆拉的情况。

也许一点小小的发现，就是一次很好的改善，注意工作中的小小细节，为优化流程，提升效率做出自己的贡献。



关怀员工 小事做起

一句善意的提醒、一句温馨的祝福、一句友好的关怀，将筑起人与人之间最坚实的友谊城墙，也是拉组长们构建管理者与员工之间心灵沟通的桥梁，看下拉组长们是如何做到的。

作为生产一车间的一名女性组长，刘丽对女生的生理状况比较了解，她说：每个女生都有生理周期，每个人的情况不一样，承受能力也不同。线上有个大姐叫胡帮琼，她每个月都会因为生理期，疼得脸上发白，冒冷汗，所以每个月的那一天，刘丽都会让她休息。不仅如此，刘丽也会跟拉上的女孩子做一些简单的培训，讲一些保养方法和注意事项，拉近与员工之间的距离，不仅工作开展的更加顺利，也让拉上的员工了解更多的爱护自己身体的知识，毕竟身体才是革命的本钱。

杨福兰作为一名拉长，不仅时时刻刻关注拉上的员工情况，还对员工家属的情况也有所了解。前段时间，她拉上的一名员工的孩子生病住院了，而杨福兰所管理的拉线员工们利用下班时间，自发组织前去医院看望，给远离家乡的员工送去一丝温暖，让员工感受到了部门、公司对她的关怀，强烈的归属感油然而生。

关怀员工，从小事做起，一点点不经意的小事，或许就能改善管理人员与员工的关系。

沟通不歇 改善不止

沟通是建立人际关系的桥梁，如果这个世界缺少了沟通，那将是一个不可想象的世界。同时良好沟通也是工作中解决问题的必要手段。

PMC仓库非常规类配件存放，一直没有固定的库位和负责人，为避免影响配件发货的进度，11月17日收发组、三楼材料仓、成品仓、售后主办进行了会议讨论，最终意见达成一致决定在三楼仓库建立一个暂放区，用于专放售后申购的非常规配件，后期所有售后申购的非常规配件全部送往三楼暂放区，仓库在收到《配件发货通知单》后，统一到三楼仓库备货，不仅规范了非常规配件的存放，同时也提高了配件发货的速度。

一次小小的沟通解决了长期存在的问题，那么一次小小的沟通同样可以化解跨部门之间的矛盾。2017年11月的某一天，车间的某个员工与品质现场的IPQC发生了口角上的言语冲撞，通过这个事情，基层管理部门之间的沟通似乎太少，于是经两个部门协商，决定举办一次员工沟通会。在11月18日晚上，生产二车间与品质人员以茶话会的形式开展了一次茶话会互动，茶话会持续了2个小时多，现场气氛热烈，关系融洽。自此以后，生产质量两个部门的沟通再也没有类似的情况发生。

沟通无处不在，我们都应该迈进一步，不管工作还是生活，让沟通都伴随左右，改善工作，改善关系。

不找借口 全力以赴

完成一件事很简单，有质量地完成一件事就有点困难了，在紧急情况下还能保证质量地完成一件事，更是难上加难。据拉长韦曾敏介绍：“2017年11月，餐吊灯急于出货，由大部分新员工组成的C线无法按期完成交付，上级紧急安排我带领的原做条形光源的A线加急生产，我带着全体员工全力以赴，暂停了条形光源，赶制餐吊灯，终于准时交付。”在紧急关头，没有借口，全力以赴，以整个团队利益为重，与C线合作，共同确保外贸餐吊灯按时交付。

“没有借口，全力以赴”这不正是公司核心价值观“团队合作”的真实写照吗？

后记

八仙过海，各显神通，每一位优秀的拉组长都有自己的“牛”的地方，他们是公司的中坚力量，是管理者，亦是表率，只有自己足够优秀，有足够的魅力，方能凝聚人心，吸引更多的员工跟随，共同奋斗，一起成长。本次拉组长的评比，不仅是对优秀拉组长的肯定，更是对拉组长任职资格的一个梳理，希望后续能涌现出更多像他们一样的“牛”人，凝聚更多志同道合的欧帝尔人，永创辉煌！



最美拉长
黎坤诚
生产部



最美拉长
李湘黔
生产部



最美拉长
韦举亮
生产部



最美拉长
黄英俊
生产部



最美拉长
罗阿差
生产部



最美组长
刘慧芳
质量管理部



最美组长
石原炬
生产部



最美组长
王天平
质量管理部



最美组长
陈小霞
质量管理部



最美组长
郑燕
质量管理部



最美组长
刘丽
生产部



最美组长
杨在平
生产部



相约王者 共享荣耀

——欧帝尔2018届校园招聘活动圆满结束

人力资源部 刘飞 关树文



欧帝尔从创立之初,就一直非常重视人才的引进与培养,经过10多年的快速发展,曾经主要以社招为手段的人才引进方式已经无法快速满足公司未来的人才需求,在公司即将迈上新的起点之际,公司领导科学分析、果断决策,制定了“超前投入、校招为主、自助培养、打造狼性”的人才战略,在此战略的指引下,“相约王者、共享荣耀——欧帝尔2018届校园招聘活动”正式启动。

欧帝尔无论从规模、实力和品牌知名度都远不如大型跨国公司,如何在与他们的争夺中立于不败之地,成为摆在招聘组面前的第一道难题。招聘组经过

多方调研、分析和反复论证,提出了适合公司情况的“争取重点、保障优秀、突出特色、前置宣传”的招聘策略,制定出了两条校招路线和多个备选院校,集中资源进行招聘。在校园招聘开始前,招聘组便充分利用微信、QQ群、校园大使、老师专访等线上前置宣传和线下亲密互动,突出“小器鬼”品牌特色,突出公司人才培养亮点,有效吸引大学生及时了解公司和招聘信息,同时主动邀请合适人选参加校园宣讲会,进行充分交流,保障招聘效果。

公司领导高度重视本次校园招聘,总经理赵总对招聘方案逐字逐句审核,企管中心副总经理吴总更是亲自指导校招PPT、宣传物料、选拔标准和选拔手段的制作和应用演练,人才发展、研发等相关部门也给予了全力配合,相关负责人随同招聘组一起奔赴各大院校,招聘成员更是积极出谋划策,务求校招形式新颖而有吸引力,既客观反映公司情况,又能满足大学生选择的胃口,达到预期的招聘效果。他们认真忙碌的样子让人想起了一句话:上下同心,其利断金,人心所向,万事可成。

武汉 强势突围,打响头炮

招聘组经过充分的准备,于2017年10月16日前往武汉,正式开启2018校园招聘。

武汉历史悠久、文化源远流长,是中国重要的科研教育基地,普通高校和本科院校数居中国第二,在校大学生和研究生总数过百万,居世界第一。本次校招活动把武汉作为本次校招活动的第一站,具有重要意义。面对兵器集团、益达集团、敏华家具等企业巨头,招聘组通过对院校专业的研究,结合公司的需求岗位,迎难而上,主动出击,从大学生的角度,以

“相约王者、共享荣耀”为话题,切入大学生的心灵深处,用激情和文化来感召优秀者,获得了他们的广泛认可,前来参加宣讲会的除了目标学校的学生外,武汉当地和周边其他院校如三峡大学、中南民族大学等学生也慕名前来。招聘组凭借珠三角经济发展的优势、照明行业的强势发展前景和欧帝尔良好的品牌形象,通过层层严格筛选、面试和评价,现场签约12人,实现了首站“开门红”,为本次校园招聘取得圆满成功打响了第一枪。

桂林 反应热烈,收获满满

11月上旬,招聘小组前往有“山水甲天下”美誉的桂林,来到桂林电子科技大学(以下简称“桂电”)进行校园招聘活动。得益于前期良好的宣传效果以及桂电同学的热烈响应,宣讲会当天座无虚席,场面火爆。

宣讲会上,人力资源部刘飞经理以“选择”为切入点,引起了在座正面临毕业工作选择的大学生的共鸣。之后刘经理介绍了公司的研发、产品、市场业务等基本情况,并重点介绍了本次校园招聘政策和对新员工的培养计划,引起了学生极大地兴趣。在互动环节中,学生

就公司产品开发方向,照明事业前景,“一对一导师制”等培养手段等问题积极提问。“今天是我参加过人最多的一次宣讲会”一名刚投递简历的同学说道,“照明行业发展前景巨大,专业对于我们学校也很对口,而且欧帝尔的待遇和培养计划很吸引人,我非常愿意将欧帝尔作为我职业之路的起点。”

据统计,宣讲会当天参加人数超过150人,获取优质简历近百份,均为整个宣讲行程之最。

南昌、中山 承载梦想,圆满收官

随后,招聘小组又赶往江西南昌、中山石岐,开展了校园招聘活动。

在江西交通职业技术学院的宣讲会上,公司绩效专员王钢以学长的身份,把他在欧帝尔10年的工作成长历程以图文并茂的形式现场分享,让在座的学弟学妹深深感受到欧帝尔带给他的成长、改变与自豪,大家在他的感召下踊跃报名,参与各个环节的测评面试。

在中山石岐的院校招聘中,欧帝尔作为本土知名企业极具优势,大量本土学生人才慕名前来,积极投递简历。其中一名被录取的学生表示:“我希望能够留在家乡工作实现自己的梦想,欧帝尔就是我梦想起飞的地方。”

本次校园招聘于12月下旬结束,累计获取学生简历500多份,签约32人,专业涵盖机械设计、应用电子、光学、财务会计、市场营销、产品设计等数十个专业。校园招聘结束了,但这只是迈出了校园招聘的第一步,如何培养、使用和保留他们,成为摆在欧帝尔人面前的又一重大课题,95后已经成为主力,他们不再像70后那般坚韧,80后那般勤奋,他们活跃、时尚、率直、不拘泥于约束,如果还采用过去的思维去管理他们已经不合时

宜,公司将他们作为核心骨干进行培养,并为他们制定《入职培训》、《企业文化》、《团队建设-七巧板》、《目标管理》等详细的培训计划,快速帮助他们从象牙塔中走出来,成为一名认同欧帝尔文化价值观的职场人。同时通过车间、轮岗以及市场实习,磨炼他们的心志,并让他们迅速了解公司的架构以及市场产品知识,做好自己在公司的发展定位。公司特有的“导师制”、“行动学习”等培养手段,也将给学生的快速成长增添助力。当然这一切还在等待着他们的到来,并参与其中。

时代车轮滚滚向前,谁抢占了90后,谁就抢占了未来,50、60后已经逐渐开始退出舞台,人才接力培养至关重要,相信这只是刚刚开始,未来我们将继续扩大校园招聘范围,持续进行优秀人才的引入,共同创造照明事业的美好蓝图。





校园学子 。无畏前行

人力资源部 魏子君

黄金十月，秋色正浓，莘莘学子，待入江湖。此时，欧帝尔在湖北武汉展开了2018届校园招聘活动，对于招聘团队其中一员的我来说，感恩能参与其中。再回首，一切记忆犹新，许多难忘的画面仍历历在目。

整装待发，愿能乘风破浪，校园招聘团队肩负起公司人才获取的使命，而我作为其中的一员，也带着这份使命感，迈出了校园招聘行程的第一步。我首次踏足于湖北的土地上，并能重返校园，倍感欣喜。若数我印象中记忆最深的，那必是武汉科技大学的宣讲会。因为在武汉行程中，宣讲人数当属最多，宣讲氛围当属最好。

在开始PPT宣讲前，我们组织了一次暖场活动。在主持人的带领下，原本互不相识的同学们，都齐心协力去完成“我们是最棒的学生”的挑战。其中，在这个过程中，有一位女同学非常积极，主动申请去做带头喊口号者，面对着一群陌生人，这位女学生毫无畏惧，并顺利地带领着大家一起去完成挑战。“我们是最棒的学生”，口号整齐、响亮地喊出来，那场面激动震撼，现场气氛达到最高点。经过这样一场破冰活动后，大家的

心情澎湃汹涌，在之后的PPT宣讲中，我观察到每个听众都是全神贯注地听完整个宣讲。宣讲过程中，人力资源部刘飞经理除了一些基本的介绍，更重要的是，引导了学生如何选择自己的第一份工作。作为刚毕业不久的我，能深深体会到，学生离开校园、步入社会前，肯定会比较迷茫懵懂的。但令我感动的是，关于学生的未来跟前途，欧帝尔的招聘团队，对此非常负责与关心。欧帝尔不但要把学生引入到公司，更愿意看到他们能学有所成，早日成才！这种使命感，一直追随着我们，让我们在接下来的几场宣讲会里面备受欢迎与支持。

每当宣讲会结束后，我们都会迎来下一个重要的环节——面试。与大学生的面试中，我体会到他们这一群90后纯真却不失思考，简单却不失风范。学生虽社会经历尚浅，但面试的过程中，还是能表现出应有的水平。如回答问题时，说话富有逻辑，观点立竿见影，思想创新进取，所谓长江后浪推前浪，我也不得不佩服。经过面试的层层选拔，我们从近百名的学生里面挑选出最突出的将士，加入欧帝尔。不负众望，在武汉我们成功签约了12名优秀的大学生。我们感谢他们选择了欧帝尔，同时愿他们能在欧帝尔自强不息，创造辉煌！

为期15天的校园招聘武汉站也随着秋叶的飘落而落下帷幕，再次回到学校，接触学生，心里感慨万分。但愿我们历尽千帆后，归来时仍似少年。

因为热爱 所以坚持

——专访小器鬼营销总监刘晓波

本刊记者 陈秀丽



人物简介

刘晓波，2009年9月1日加入欧帝尔公司，先后担任营销事业部销售副总助理、销售经理兼后台管理经理、广东大区经理，现任营销事业部销售总监兼广东大区经理。工作期间，他始终满怀激情，克己奉公，传播正能量，带领团队攻克一个又一个市场难题。

他是公司的销售总监，却没有一丁点儿领导的架子；他是90年代中南财经政法大学毕业的高材生，却鲜有人知道他的辉煌过去；他加入小器鬼到如今已经8个年头，期间遇到无数难题，却从不言弃，是大家公认的“英雄”；他是领导更是“良师益友”，总是给人一种温和的感觉，让人如沐春风。他就是营销事业部销售总监刘晓波先生。

八年执着 始终如一

说起刚入职时候的经历，刘总到现在还记忆犹新。也许是机缘巧合，从上家公司离职的那天接到欧帝尔公司的面试通知。印象最深刻的事情是总经理的面试，感觉特别有压力。压力来源于，赵总对他以前工作的数据问得非常仔细，第一次遇到这样的面试，因此他认为这是一家实实在在做事的企业。不过中间出了一个插曲，就是正式报到之后，定位是销售副总助理，可是上班后的刘总刚好遇到主管领导更换，入职一个月了，他压根儿不知道公司请他来干什么，正准备打包走人了。公司内部架构调整，负责小器鬼

营销事业部的总经理胡总找到他，问他对销售有没有兴趣？刘总说：“我就是想做这个……”。就这样，他开始负责小器鬼销售和后台管理。

就这样，一干就是八年。八年来，收获满满，刘总说。先说氛围，这家企业的氛围相对单纯，就是简单地做事，事情做好了就能得到大家的认可。其次照明产品相对于快消品，竞争的成熟度较低，这么多年，行业都没有一个品牌销量占整个行业的一半或者以上，没有领袖品牌，这也意味着小器鬼成长的空间非常大。再次，岗位职能方面是他想要做的。颇有挑战的是，相对成熟的快消品，从事照明让他接触面更广，从预算到执行的每一个环节都需要参与执行，需要学习的东西非常多。不知不觉，八年的时间一晃而过，收获的不仅仅是职位的提升，更多的是来源于内外的认可和个人的成长。

坚定信念 勇往直前

入职的第二年，也就是2010年的时候，小器鬼中标国家节能减排项目。中标只是一个开始，最终落实



2016年学校时期的球队聚会



2017年ODFC与中国联通的友谊赛

到位，面临两大难题：一是技术指标的控制非常严格，二是资料的审查非常严格。这个过程需要准备大量的资料和数据，包括超过百万只灯的流向都要记录备案，批量性采购需要企业采购的正式合同，最终产品回收的详细记录……这对于刚加入小器鬼的刘总而言，一切都是摸着石头过河，压力非常大。整个项目下来，基本是脱了一层皮。“前后审计署来审计了两次”刘总笑着说，“以后再也不想做这件事了”。虽然如此，一切都挺过来了，也因为该项目，对小器鬼后期的品牌宣传影响很大，到2012年，小器鬼节能灯的销量达到了一个高潮。

2016年，随着公司LED产品线的丰富，公司业绩稳步增长。努力的背后，是艰辛，是付出，更是对公司的热爱和执着。刘总说，LED在2014年初刚推出来的时候，行业变革，鱼目混珠，市场混乱，一直坚持做高品质照明产品的小器鬼，刚开始转型做LED球泡灯，价格相对较高，推广的难度特别大，业绩并不理想。下半年的时候，大功率球泡推出的时候，市场上有同类产品的品牌还不多，为了快速切入市场，采用了大小功率球泡捆绑的产品组合策略，大功率球泡快速切入市场。此政策一出，立即在市场掀起了一股购买的热潮，当年12月，小器鬼品牌单月销量突破历史之最，同比销量增长40%以上。

随着行业竞争的加剧，公司的要求越来越高。“高品质LED就是小器鬼”，我们既要做质量最好的LED，更要做物美价廉的好产品。在降本的过程中，也可谓一波三折。经历以前的种种，刘总更懂得作为高层管理的重要性，他选择负面往上，正面往下，他一直给自己的团队鼓劲：“问题哪里都会有，关键看你如何面对，这才最能体现你的价值”。他是这样说，也是这样做得，他的一言一行无不影响着小器鬼营销团队的每一位战士。

勇者无畏，强者无敌，为梦想行动！

保持激情 永不止步

“做营销，遇到的事情永远都是新的，你永远不知道下一秒会发生什么，看着一个个问题圆满解决的时候，又特别有成就感。”刘总说，毕业后一直从事销售工作，每天面对不同的人，不同的事情，感觉每天都是新的，有压力，有挑战，更有存在感。有时候遇到难题，也会茫然，放一放，有灵感的时候就豁然开朗了，这种感觉也挺好。销售工作本来就是一步一个脚印，简单的事情重复做。

从销售的基础工作开始到如今的销售总监，刘总更懂得销售工作每个阶段的变化和不同。在人员管理方面，他更愿意放手让下面的人去发挥。作为一名高层管理人员，他倡导的是“无为而治”，如

此方能充分发挥每一个人的主观能动性，同时，他常常深入一线市场，了解市场行情，了解每个分公司的情况，为一线销售人员“排忧解难”，解决他们的后顾之忧。他分管的三个分公司深圳、广州、中山，连续多年销售业绩名列前茅。深圳现任分公司经理余国强，2013年接手深圳的时候，深圳在全国的销售排名几乎是垫底，短短几年时间，深圳连续三年销售业绩名列前茅。这一切跟他的管理理念不无关系。他说，用人不疑，疑人不用。当时见到余国强的时候，跟他的一番对话，觉得他既稳重又有激情，然后就放手让他去做了。余国强刚开始上任的时候，经常有客户“越过”余经理找刘总，为了树立余经理在当地的“威信”，在业务处理上，刘总基本不会直接给客户承诺，渐渐地客户发现，县官永远不如现管，慢慢就直接找余经理了。其次是大局观。提前规划自己的区域，先谋而后动，尽可能避免不必要的麻烦。这点在广州、中山分公司张新春身上体现最为明显。尤其是客户的更换，提前布局，麻烦事情非常少。

如今已过不惑之年的刘总，单从他的外表来看，依然像是一位刚毕业几年的小伙子，这与他常年

坚持运动有非常大的关系。他出生于足球之乡的梅州，从小便对足球痴迷不已，在欧帝尔，他是足球协会（简称ODFC）的领头人，ODFC从2010成立到如今，成员非常稳定，每周坚持至少一次训练，七年来，风雨无阻！“如果不能坚持，说明不够热爱”这是刘总经常挂在嘴边的一句话，也是这句话，影响了整个ODFC。

工作如同踢球，因为热爱，所以坚持！因为热爱，所以痴迷！因为热爱，所以快乐！因为热爱，所以激情无限！





十载坚守 青胜于蓝

——记中山市品兴建材有限公司总经理周文寿

本刊记者 陈秀丽

他子承父业，是典型的商二代，却因经营联塑管道，常被人戏称为“管二代”；他是土木工程专业毕业的高材生，却因对父亲的一个承诺，放弃所学专业，扎根建材，成为行业内的“名人”；他从2006年创业至今，从仅有5人的配送中心发展到63人的团队，19台配送车6000平米的仓库，成为中山数一数二的建材物流配送中心。他就是小器鬼照明中山的代理商——中山市品兴建材有限公司总经理周文寿。

误入照明 做最酷的自己

2006年7月，周总大学毕业后便开始接管父亲为他投资的店。这对于没有任何工作经验的周总而言，压力和挑战都非常大。不懂管理，不懂产品，不懂营销……2006年至2010年，主要经营“管”材，主做工程渠道，从小便耳濡目染经商之道的他，一路轻车熟路，发展平稳。那个时候，公司小，人不多，周总既是老板，又是业务员。说起当时刚起步做业务的经历，他感慨万千，吃过苦，受过累，遭过白眼，一步步都熬过来了。这些经历中，让笔者印象最深的事情：当时去人家店里推销产品，带的都是宣传单页，标准规格的都是A4纸或者A3纸，细心的周总发现，要是自己的宣传单页比A4纸小一号，是不是很容易引起客户的关注？他赶紧把自己的宣传单页全部用B5纸印刷出来，结果很多老板在整理宣传单页的时候，很自然地就把他家小一号的单页放在了

最上面，因此真的引来了不少客户。“一件小事，做得很有成效，就觉得自己很酷。”周总坦言。

渐渐地他代理的品类越来越多，规模也越来越大，生意越来越好，手中却常常捉襟见肘，细心的周总发现，工程款货期长，风险大。从那个时候，他开始意识到，做渠道配送似乎更稳定，虽然投入大，订单小，但积少成多，风险相对较小。说干就干，首先是人才引进，对于用人之道，周总有自己的一套。他说：“我的业务人员，要么是行业熟手，要么公司内部培养，提成点数高，所以都非常稳定”。其次是配送系统的建立，19台面包车、小货车，覆盖中山的每一个乡镇。品兴的订单基本是上午下单，下午送达，下午下单，第二天上午送达，一天两次配送，整个中山的五金渠道，找不到第二家如此高效的配送。

脚踏实地 专注做灯是王道

好的营销模式，还得有好的产品，强强联手，如此合力最大。在选择品牌的时候，周总的经历可谓一波三折。当时品兴代理的牌子非常多，但是照明类的主打品牌，虽然品牌知名度高，但因是OEM产品，总部的重视度不高，加之运营方式的改变，最终周总不得不终止与其合作。2014年，一个偶然的情况，周总遇到了一个发展非常神速的照明品牌，该照明品牌从经营灯饰配件华丽转身做灯饰成品，短短三年时间，品兴的销售额一路飙升，犹如坐过山车一般，因为扩张速度太快，产品质量不太稳定，虽然赚钱快，但是给人的感觉总是不太安全，他急需一个更加稳定的品牌来平衡，以此为客户带来更好的服务。

2016年，他开始接触小器鬼照明。2017年初，他的好兄弟珠海泰联的阮总代理小器鬼之后，因为经常一起聊天，时间久了，周总发现阮总代理的这个牌子真的很有意思——分公司经理竟然亲自下市场，参加集中作业开发新客户。深入了解之后，他发现小器鬼是一家专

注做灯的企业，渠道覆盖率非常高，发展平稳，文化底蕴非常好。最主要的是，这家企业专注做灯近二十年，非常务实，正好与他的经营理念不谋而合。他觉得这是一个特别好的机会，2017年10月签订合同，11月底开展集中作业6天，拜访355家客户，成交172家客户，其中新开客户110家，门招25个，成交金额21.67万。

“做生意十来年，第一次碰到这样的情况，这才是做生意的最佳姿势，跟着小器鬼，我很放心”，周总说。





经营人性 游戏赚钱两不误

截止2017年12月，品兴有63名员工，13名负责电商，50名负责工程、配送，其中有7名专职业务人员，大部分业务都是做了5年以上，每一个业务人员各具特点，非常负责！“我们跟周总之间的关系，不仅是雇佣关系，更是多年的朋友。”其中一名业务人员阿锋说。

“周总非常信任我们，给予我们足够的权利，承诺的东西一定会兑现。”用周总的话说，他与员工之间，与经销商之间，更多地是一种合作关系。大家跟着他，有钱挣！“跟着品兴有钱赚！”这就是品兴的文化。这也是笔者见到周总的第一感觉，容易亲近，非常豪爽！

强大的物流系统吸引了不少经销商，这还只是品兴最基础的服务，更厉害的服务则来源于周总专门请第三方超悦软件开发的一套系统——所有品兴的客户均可通过手机或者电脑，查询品兴代理的40多个品牌的所有产品详情及报价，并且可以参与每月8日、18日、28日下午3点33分的秒杀活动，就像抢红包一样，运气好的一

次可以“低价”（品兴让利）秒到1至几十个不等的产品。该系统2017年初开始启用，只要参与进来的客户，都乐此不疲。近期，品兴在商城推出了小器鬼模组秒杀活动，刚上线便被秒杀一空，推广效果非常棒。客户通过商城下单的比率达到了70%以上。游戏下单两不误，虽然开发系统耗资不少，但将生意做得如此有乐趣，也是非常值了。周总说，现在正在与超悦软件洽谈二次合作，计划再次做二次开发，开发更多有意思的产品。

相比于众多的代理商，周总无疑是幸运的，父辈为他打下了坚实的基础，也积累了众多的财富和人脉，得天独厚的优势并没有影响品兴的发展，高学历、高智商、高情商的周总，既继承了父辈的优势，又与时俱进，不断探索，成功觅得属于自己的成功哲学。“青出于蓝，青胜于蓝”，相信在周总的代理下，品兴定会前程似锦，无比辉煌！

欧帝尔人的故事



人类因梦想而伟大，企业因文化而繁荣
企业文化的执行与落地，离不开每一位努力奋斗的欧帝尔人
本期精选了一批在不同岗位，表现突出的典型人物
他们用自己的行动，践行了欧帝尔的核心价值观
他们既是文化的践行者，更是文化的传播者
他们是我们学习的榜样



为谁而战

生产部 刘春桃

“升降器快没有了，快点再领一些回来”。

“吸顶盘已经回来了，在一楼检验，赶紧去拿”。

“导光柱仓库还有吗？我这边挑完了，还不够，先去仓库帮领一些”。

“边框的不良率很高，你快些把这些不良品退走，一楼有新来的先拿来用”。

这是在生产外贸订单环形餐吊灯的现场对话。环形餐吊灯涉及的物料众多，仅仅是需要装配的物料就有52种。尤其是边框、导光柱这两种物料占地面积很大，一栈板最多能放100PCS，2400PCS的产品订单，光是边框和导光柱就要拉48栈板。多能工潘民鑫负责新产品的物料配送和退补，为了及时补给，他需要在仓库和车间之间不停来回奔走。那段时间走动特别多，脚上起了泡，却丝毫不影响他行动的速度，只是钻心的疼痛让他的面部表情有些狰狞。因为是新产品，初期，供方的产出远远不能满足我们生产的需求，物料都还处于磨合阶段，很多细节达不到我司的要求，为了保证质量和交期，经过交涉，决定由车间进行挑选或者加工。

经常是物料还在路上就通知民鑫做好准备，待IQC小组检验完马上抢运至车间。有一次，周六赶货遇上公司的双休，边框已经用完了，产线一边做其它工序一边等待，好不容易盼到供应商送了一车边框来，IQC判定不合格，按照流程需要经过研发、IE、PMC几

方评审决定这批边框的临时处理方案。但遇上双休，参加评审的技术人员没来上班，一时之间陷入僵局。眼看着到了的边框无法拿到车间生产，民鑫急了，赶紧打电话向主管汇报。主管一边协调评审事宜，一边去现场查看物料，确实存在少数外观瑕疵。IQC组长在了解车间欠料等待的情况后，向他们的上级请示放行此批让车间生产前挑选使用。这边边框刚刚整完，那边导光柱又用完了，看着民鑫像旋风一般，拉着叉车，咬着牙，步履坚定，把一板又一板导光柱送到拉线。

前后历时十多天，当这批订单成品完成入库，所有物料平完账，民鑫松了一口气，跟组长半开玩笑说：“终于收官了，今天可以睡个安稳觉，不用做梦都想着拉上没有物料了……”有人问他，一个多能工为了物料那么拼命，跑到脚起泡，值吗？民鑫用三句话回答：“我们为谁而战？一切以出货为目的，为自己而战，为团队而战！能为团队贡献我的一份力量，就值！”

民鑫的这一席话，惊醒了无数人。有时候我们抱怨工作太累，抱怨挣钱太少，抱怨领导不公，久而久之就被负面情绪所左右。与其如此，不如改变心态，最好的办法就是：用努力改变现状，用事实证明自己，用能力创造公平。你的付出，总有人看得到！

为谁而战？为自己而战！

韦飘，那个风一样的女子

生产部 刘春桃

有人说：“工作是一种态度，更是一种责任”。在一车间A拉，有一位风一样的女子，对待工作，坚定而执着，对待同事，如清风拂面，给人无限温馨惬意。她就是大家公认的好员工韦飘。她加入公司半年不到的时间，已经成长为A拉的骨干员工。

工作中的韦飘是严肃的。她深信：只要肯付出，就会有收获。在别人嫌这嫌那的时候，她默默地走过去，在别人诧异的目光中安静地工作，没有丝毫怨言。她入职的时候A拉正在做出口北美的吸顶灯，客户要求很高，底盘全数挑选一遍才能上线生产。已经换了好几个人挑选底盘了，还是有一些外观不达标的流至下工序。韦飘刚被安排到挑选底盘的岗位上，拉上的老员工们暗暗地想：这个岗位好多人都做不了，这个新来的估计也顶不了几天！出人意料的是，经过韦飘挑选的底盘一路绿灯，基本全数通过了。原来，韦飘在开始挑选之前就暗地里下了功夫，把之前返回来的不良品逐一查看，把标准记在心里，在挑选过程中，遇到拿捏不准的就马上找拉长和IPQC确认。她很乐于分享自己的工作经验，每次有了好的方法都会告诉周围的同事，用自己的行为带动了一批人，他们也开始依葫芦画瓢，在大家的共同努

力下，A拉的品质和效率也有了很大的提升，士气也高了。

韦飘不给自己设限，从来不说“我不会”或“我不干”。打螺丝、焊线、穿线，不论是哪个岗位，只要有需要，只要有人不愿意干，不等拉长安排，自己主动顶上，再找拉长学标准操作，自己学好了再教别人。A拉涉足的产品类型多（吸顶灯、餐吊灯、条形模组、筒灯、天花板、配件），从拉头到拉尾，多则20个岗位，少则8个岗位，她都一一尝试过，而且都能做好。看着她每天以饱满的热情投入到工作中，不断地带给周围的人正能量，拉长感到非常欣慰。

生活中的韦飘是爱笑的。有一次下班与她同行，没有高谈阔论，一脸恬静的微笑，让人看着舒服。我的办公区域正好与她的工作岗位对面而向，我在办公区忙着的时候，抬眼望去，经常看着她手把手教新来的同事，一脸认真，却不失温和，从她的一言一行中却可以看出来，她是一个沉稳踏实、爱岗敬业的人。她用自己的热情带动着拉线的每一个人，用自己的行动诠释着对欧帝尔的热爱，每一分每一秒都在实实在在地践行欧帝尔的核心价值观。



我的兄弟“小胖”

生产部 黄伟涛

我的兄弟“小胖”，一听到“胖”这个字眼，我想你的心里肯定在猜测我的兄弟一定是个心宽体胖的“重量级”人物吧。如果是，那么恭喜你猜对了，他就是个“重量级”人物，虽然他的体重180，但是只要认识他、接触过他的人都知道他是一个既活泼可爱，又极其善良的人。

我永远记得那是2017年7月5日的上午09:05分，因为正值生产淡季，而我所负责的节能灯产品生产订单量越来越少，因此我必须召集我的拉长、物料员开会，就生产淡季磁材浸油岗位人员安排事宜展开讨论。拉长反映淡季时生产排产少，上班时间少，收入得不到保障，老员工流失严重，而且浸油岗位的气味特别重，一般员工都不愿意做这个岗位。大家你一言我一语，讨论了十多分钟，就在大家举棋不定的时候，小胖很坚决地说：“组长，让我来吧！现在是淡季，生产排产都不是很饱和，我可以把灯管组及其它需要我备料的物料都准备好后再到磁材组里把需要浸油的产品进行浸油，只要合理安排时间，我想肯定能做好的”。我认真地

对他说：“磁材浸油房区域较小，气味又很重，现在夏天高温在里面浸油就像蒸桑拿，你这么胖，里面又这么热，你受得了么”？没想到，他想也没想笑着跟我说：“没问题，这小菜一碟，说不定能帮我减肥呢”？因此，我头痛的问题在小胖的欢声笑语中得到了暂时的解决。

在此之后，只要在那一段时间，只要是路过磁材组电感生产线，你就会听到里面的员工在喊着小胖浸油的声音，而小胖总是尽自己最大努力去做好这个自己临时接下来的任务。不仅如此，小胖在磁材浸油的同时耳濡目染，不仅学会了电感浸锡工序，还学会了操作电感十头绕线机。

这就是我的兄弟小胖——张金华，虽然他是一名物料配送员，但是在工作面前没有推脱，踏实肯干，务实好学，体现出一种勇于承担的欧帝尔人精神，我为有他这样一个同事而感到自豪。而作为通讯员，我有责任，也有义务将更多像他这样的人、这样的精神传播给更多的人，让我们一起向他学习。



旋转的“小陀螺”

质量管理部 肖群香

虽瘦弱却很坚强，虽矮小却很有力量，他原是生产二车间的一名拉长，名叫“蓝科开”。第一次听到这个名字时，让我好半天也绕不过弯来，也正是因为他的名字太拗口，我们私底下都叫他“蓝宝宝”。听起来可爱又亲切关键还顺口，还很符合他瘦弱的形象。

我和他差不多是同一时间进厂的，我是他拉上的QC，他是员工，刚开始他没有固定岗位，随时听从拉长的调配和安排，什么都做：折彩盒、装包装袋、产品老化、甚至有时还要去擦灯，即使这样也从来没见过他有过抱怨。擦灯是要用抹机水或工业酒精才能把灯体表面的脏污擦干净，都知道此类的化学品，不仅有刺鼻的气味，让人难以呼吸，对皮肤还有一定的腐蚀性和刺激性，需要带手套作业，一般人都不愿意做这个岗位，但是蓝科开却主动承担，从来不抱怨，本来很脏的灯，经过他的擦拭，一个个干干净净、一尘不染的，他的动作敏捷又快速。因此，他得到了大家

的认可和上级更多的关注。不久他就被提升为拉长，实习期间，他没有得意而忘形，什么事情都是自己亲力亲为，拉上缺人时自己顶，有时一项就是大半天，还要去准备拉上的物料，忙得晕头转向的，都是自己默默地做着，不抱怨，不气馁。当拉上出异常要返工时，他从来不会去责怪是谁的错，什么都不说自己先带头干，这样其他员工也很自觉地跟着他做。当你的拉长做什么都是一马当先时，还有谁会有怨言、不去主动、不心服口服于他。

如今，蓝科开不仅工作尽职尽责，心态阳光，还特别积极上进。今年年底他参加了内部招聘，从车间一名拉长晋升为驻外销售经理。新的征程，新的开始，他以更加积极的心态投入其中，认真学习销售的技巧，了解产品知识。

虽然他只是公司众多欧帝尔人中的一个，但他这种积极阳光的心态和勇于承担的精神，是我们每个人学习的榜样。

我眼中的质量工程

质量管理部 乔志刚



去年10月底我荣幸地加入了欧帝尔大家庭，被安排主导质量工程科的工作在每天的忙碌碌中不知不觉地度过了一年。在此之前的我大多数时间都是从事技术方面的工作，对QC、QA等有一定的了解，但对于质量工程了解甚少。通过这一年的工作，让我对质量工程有了全新的认识。

目前欧帝尔质量系统分为两大部分，质量保证科和质量工程科，质量保证科主要负责来料、制程的质量管理，也就是我以前所了解的：IQC、SQE、QC、IPQC、QA等。而质量工程科主要负责DOE（设计质量管理）、CQE（客服质量管理）、FAE（现场应用）、CIE（持续改进）的工作。

质量管理部的工作简单地讲就是纠错和预防，完善的预防机制更是质量管理部的价值体现，是为客户提供增值服务。具体到质量工程可以说是质量管理部的技术中心，所有的质量规范及质量标准都要由质量工程科制定或最终评审通过，并负责质量管理部的技术培训；同时，质量工程科还参与各个新项目的质量评审，依据过往的制程、客诉以及实验室验证数据评估新项目中各个环节的风险，在新项目中规避风险。所以在更多的层面体现到了预防的作用，这正是我以前对质量工程不了解的部分。

提到预防，说起来很容易，但如何做到有针对性地预防，找到真正的风险点，做到防患于未然，而且要有足够的证据说服相关部门整改，那就不简单了。初来到质量管理部，我还是用过往从事技术工作的惯性思维，就事论事，只注重纠错，对预防考虑不多或不彻底，为此质量管理部何总多次给我指出预防的意义，并指导我如何收集数据，如何分析数据，如何提炼可管控的问题点，如何针对问题点进行有效地预防。

慢慢地我开始认识到质量预防的重要性，刚好配合部门新成立的CIE岗位，从各种基础数据收集开始，收集来料、制程、成品、退货和实验室验证的各项品质数据，以及新项目问题点数据等等，然后通过各种基础数据分析，提炼出可管控的问题点，推动现有产品的改善，预警新项目的风险。

一开始CIE经过了很长一段枯燥的数据收集阶段，到现在虽然还不够完善，但已逐渐显现出强大的功能，通过大数据的分析把各种产品异常以及退货落实到来料、人为、设计还是工艺问题，人为问题又进一步落实到具体车间；同时对实验室验证数据进行整理，分析出哪类物料、哪类产品、哪个研发工程师出问题较多等，最终推动相关部门整改。

有了CIE这个基础数据库的支撑，整个质量工程科的

工作慢慢进入规范化，更加有了针对性。也使我慢慢改变了原来只处理具体异常本身的工作习惯，更多地想到出现这个异常的根因是什么，如何做才能彻底改善，同时做到水平展开，其他产品还有没有类似的问题，所有的问题最终一定要通过DOE推动落实到标准的制定或修订，从产品文件层面彻底整改。

另外，质量工程科还有一项重要的工作，就是处理客诉。在CQE处理客诉的过程中，我们发现部分客诉是由于客户的使用问题，比如：把220V的产品接到380V电压上造成整批的灯具烧毁；把冷水溅到浴霸发热的暖泡上，造成暖泡炸裂等。为此，我们的FAE针对客户应用制作了专门的PPT，通过多次到客户处进行分享，取得了良好的效果，消除了客户因操作不当产生误会。再者，针对上半年退货异常的情况，FAE专门制作了关于公司质量管理的PPT，详细介绍了公司产品各个环节的质量管控点，并附上相关照片及视频，通过现场讲解，恢复了客户对我司产品的信心。

一段时间，我曾经不止一次地想过：“如果没质量管理部，质量将会怎样？”物料是采购部采购回来的，样品是研发部设计出来的，大货是生产部制造出来的，相关部门或供应商本身又有自检，那质量管理部在其中究竟承担了什么？质量管理部的存在难道就只是检验？那岂不是增加了产品的鉴定成本？那岂不是无形的浪费？

通过在质量工程科一年的工作，我开始对这个问题有了一定程度的领悟：质量管理部就是利用自身的专业知识及专业工具，借助各项统计数据，合理调动公司各种资源，推动产品质量改善，并防止再发生，最终用体系来保证产品质量与成本优势。但话说回来，质量管理的效果一般不会立竿见影，必须要经历一段默默无闻的煎熬，扎扎实实做好每项基础工作，不计眼前的一时成败，通过当下一点一滴的努力，造就未来可以预见的提升。

正是有了以上的这些领悟，让我切实感到质量管理工作的重要性，鉴于明年公司的规划，更加感到自己身上的责任重大，丝毫不敢放松。但我总是相信：严谨的工作态度，和谐的工作方法，再加上坚持不懈的努力，一定会让公司在成为用户信赖和社会尊重的企业的路上越走越好！

抛洒热血 砥砺前行

——小器鬼辽宁分公司2017年纪实

小器鬼照明辽宁分公司 廖海军

时光荏苒，岁月如歌。不觉间，时间来到了2017年，小器鬼辽宁分公司走过了十年风雨历程。这一年，对于辽宁分公司来说，走得异常艰难。团队重建、销量低迷、市场竞争空前绝后等等，各种问题接踵而来。面对各种问题，辽宁分公司在东北大区经理刘剑鑫的指导与鞭策下，精诚合作、马不停蹄地开展了形形色色的自救行动。始终坚信一句话：有问题不怕，怕的是团队失去信心，怕的是团队已没有战斗的信念。幸运的是，我们一直没有放弃，一直走在战斗的路上……



创新思路，集思广益！

面对错综复杂的市场行情和日新月异的行业发展，辽宁分公司抛弃往年很多固有的操作思路，不断地学习别人的长处，摸索新的市场打法，大胆尝试。其中很多方案完全迥异于往年的操作。我们的思想很明确，谁的效果好，就听谁的。辽宁分公司每次开会，不再是简单地重复列举数据，也不再搞一言堂。大家一起讨论，一起开启思想的碰撞。每次开会，会议气氛热烈，反馈市场其它品牌的去向，讨论本月工作方式的优缺点，制定下一步的行动计划或者促销方案。

6月，鞍山集中资源以强势手段打造爆款。推出球泡7瓦2件送1件，T8管18瓦10件送5件的促销活动。此次促销力度之大，均创历史之最。爆款的推出，在当地市场引起了极大的轰动，掀起了一股抢购热潮。8月，锦州、沈阳开启陈列有奖活动，参与活动的客户回货情况良好。10月，自鞍山开始，“买小器鬼赠洗衣液”活动正式拉开序幕。即球泡13瓦以上买一个赠一包500g洗衣液，同时在店面显著位置挂上条幅，吸引消费者，活动持续时间达两个月之久。一时间，其他经销商争相效仿，并不断创新，从小功率球泡到大功率球泡，再到条形模组、圆形模组，惊喜不断，凤城、大连、丹东……整个辽宁大地刮起了一股促销旋风。

经过一系列活动，不但我们的人员动起来了，还带动了大批经销商动起来了，经销商主动地摒弃以往公司有费用才促销，没费用不促销的保守思想，主动要求我们分公司集中作业做市场。



有一种精神，叫小器鬼！

辽宁现有经销商二十余位，其中近一半与小器鬼合作超过或将近十年。十年时间，在历史长河中，如沧海一粟，但对中国照明行业来说，风云激荡，硝烟四起，中间兴起了成百上千个照明品牌，又有多少个照明品牌在大浪淘沙中灰飞烟灭，神形俱散。在洪流中一直屹立不倒的品牌屈指可数，而小器鬼正是其中之一。小器鬼为什么至今仍活跃于照明行业？其中有一个很重要的原因是我们有一支一直在战斗的销售团队。

今年以来，我们与经销商一起，走遍了各地区的大小乡镇。夏天，洒下了我们辛勤的汗水。冬天，再冷的寒风也阻挡不了我们前进的步伐。锦州小器鬼代理鸿大灯饰的杜大哥感慨：“经商几十载，小器鬼就像照明行业中的一股清流，人员稳定，始终对市场基础工作执着如一，与众不同，虽历经沧桑，但坚韧如铁，愈战愈强。”

自4月以来，辽宁分公司共举行了15场集中作业，平均每月近2场。4月，赤峰集中作业打响了第一枪。赤峰津辽达为今年刚签约的新客户，集中作业的成功与否，直接关系到客户对小器鬼的信心。因之前小器鬼在赤峰市场基本处于空白状态，所以，我们与经销商业务员基本用最原始的步行方法走访市县区市场。经过一周时间的艰苦工作，共开发新客户三十余家，极大地提升了经销商的信心。之后的每一场集中作业，辽宁分公司所有人员都是扎扎实实地干事，无偷奸耍滑，无敷衍了事。每次集中作业，与经销商人员建一个工作群，实时上报工作成绩和工作照片。很多时候，回到宾馆已是灯火阑珊。每天晚上还要开总结会议，汇报各组成绩，陈述问题，商议对策。

这就小器鬼精神——当别的品牌销售坐在办公室研究销量的时候，我们在随车铺货；当别的品牌销售在催经销商进货的时候，我们在帮经销商出货；当别的品牌销售与客户觥筹交错的时候，我们刚回到宾馆卸下一身风尘仆仆的行装！

道相同，心相通！

2017年，辽宁分公司团队大换血，因各种原因，一部分人员辞职或者被淘汰。没有团队，何谈销量？辽宁新团队的建立成了第一要素。自5月以来，我以优中选优、宁缺勿滥的指导思想面试了许多应聘者。其间，又经过几轮的优选与淘汰，终于在7月辽宁分公司新团队正式建立，人员共9人。

卢涛，是辽宁分公司的精神向导，具有极大的号召力。今年以来，卢涛在工作上焕发了第二春，战斗力全面激活，最能吃苦是他，汗水流得最多的是他，提出建议被采纳最多的也是他。每次集中作业，老卢都是冲锋在最前面，挑最难的市场，走最多的路，拣最难啃的骨头。

徐磊，正宗的东北大汉，身高190cm，体重达100kg，辽宁分公司的开心果，有他在的地方，气氛都是热烈而欢快的。徐磊曾经在国内某电工品牌任职过省区经理，具有良好的市场洞察力和客户管理能力，对分公司的工作提出了很多有思想有

高度的建议。

刘跃峰，虔诚的藏传佛教徒，开发市场的能手，每次集中作业开发的新客户最多，销量名列前茅。可能信奉佛教的原因，刘跃峰心态平和，与他聊天，如春风拂面，不知不觉中被感染、被吸引。

姜雷，帅哥一枚，辽宁分公司中颜值最高，明明可以靠脸吃饭，偏偏要靠才华。因有担当，有活力，有冲劲，有良好的沟通能力，短短的两个月时间，工作大有起色，阜新地区新签约一家非常有实力、优质的经销商，结束几年之痛。

除了这四位外，还有唯一的南方小帅哥欧阳里俊，颇具才华的朱宇，曾经几年如一日隐居崇山峻岭从事伟大的煤矿开发工作的刘欣雨，寡言但执着的王鸿宸，都各具风采。辽宁分公司新团队虽然到7月才建立，至今不到半年时间。但经过几十场真刀实枪的集中作业，战斗力越来越强，配合也越来越默契。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。在接下来的工作中，我们有信心、有决心打好每一场战争，为再铸小器鬼辽宁分公司辉煌而鞠躬尽瘁。

活动篇



小器鬼，搞事情了！

小器鬼照明辽宁分公司 欧阳里俊

俗话说，金九银十黄金十一，相对于照明行业来说，又到了重拳出击的时候了，销量好的，卯足劲头，拉大差距，销量差的，绞尽脑汁，拼命追赶！九月十月，各种竞品，各种活动，铺天盖地，对市场各种轰炸。

他强任他强，清风拂山岗；他横任他横，明月照大江！真正的强者，面对什么都是平静淡然的。这是经历、经验的结果，是实践的结果，其它竞品在运作在抢占市场的时候，我们在蓄势待发，如同一只猛虎准备扑向猎物，我们的字典里没有等待，没有退让，我们要的不仅是打下江山，我们还要把江山变得固若金汤！

金九银十黄金十一这盘大棋怎能少得了我们！不谋万世不足谋一时，不谋全局不足谋一域，针对这个照明行业旺季的到来，我们一直在行动，一直在谋划！从前期的竞品调查到后期的热卖品调查，公司推出的一系列星炫新品给了我们见血封喉的利器！

注意了，注意了，小器鬼，搞事情了！这次活动力度很大，十月份各个负责人陆续收到所负责区域经销商新品到齐的通知！为了打好这场无硝烟的持久战，领导把我们召集起来，制定作战方案，最终决定以点击面，根据不同市场制定了两种方案。

第一种方案是陈列奖励活动，这个活动的特点考验了产品力、渠道力、形象力、促销力！

1.产品力——小器鬼品牌在消费者心里最直接印象：亮、耐用，更何况推出星炫护眼防频闪系列产品。

2.渠道力——我们经常能够听到“渠道为王”的理

论，谁能掌握更多渠道，谁对渠道的把控力就更强，谁能让消费者能更便捷的购买到产品，谁就能更好地生存！这就取决于区域经理的日常基本功——走访市场的频繁度！

3.形象力——其根本来自于消费者对品牌形象的体验与认同感，所以我们重视细节重视产品陈列，一堆整齐摆放的产品跟一堆散乱的货物明显拉开档次，让消费者能在产品上多停留几秒的欣赏目光！

4.促销力——促销其实是变相降价的营销手段，如果没有一定的力度与诱惑力，是打动不了客户的。力度我们给了，想吃这份蛋糕可以，割舍出相等的空间！我们需要其在最显眼的空间摆上我们的产品做好陈列，我们把陈列奖励分三个月发放，不定时不定期检查审核通过才能拿到奖励！

第二种方案是搭赠活动——“买小器鬼赠洗衣液”，这种活动的特点在于受益者是消费者，直接把利给到消费者手中！

搭赠活动对于新老客户都有不可阻挡的魔力，新奇有吸引力，搭赠力度空前，赠品实用！再深度延伸，有利于把产品变得更畅销，只有产品流通才能提升销售额。通俗的说，卖得越快，赚得越快，卖得越多，赚得越多！

以上两种活动通过鞍山、沈阳、锦州、丹东、凤城这几个城市的实践，都取得了非凡的成绩，得到代理商一致认可，后期会在其余地区相继开展活动！不鸣则已，一鸣惊人！注意了，注意了，搞事情了，小器鬼，搞事情了！



团队篇

怎样使一滴水永不干涸？

——记小器鬼辽宁办的团结协作

小器鬼照明辽宁分公司 刘跃峰



自我司新品星炫系列上市以来，我们辽宁分公司向各代理商经销商展示出了一个有向心力和高效率的团队是怎样工作的。因为从5月以来我们辽宁分公司的销售人员开始了大换血，到10月人员更新已经达到3/4，这次新品的推广更是对我们团队的一次

考验。星炫系列上市以后，许多老客户对于改款的质疑、不想进新品和一些新客户觉得价格高的问题，全部摆在了我们面前。当我们面对这些困难，感觉无从下手的时候。廖经理制定了先总、后分、再合的销售策略。廖经理首先制定了一个促销方案以及陈列活动的基本政策，此为总。然后各个区域经理按照各地特点进行了进一步地细化和完善，最后制定出适合每个区域的个性方案，此为分。最后整个辽宁分公司全体人员合力进行各个区域的新品推广和陈列活动，此为合。

我们按照锦州、朝阳、沈阳、鞍山的顺序，一市一镇甚至一乡，细致而又快速地推进。这时我们每个销售人员心里都清楚，一个失败的团队里面没有成功者，只有我们个人的利益与集体的事业紧紧融合在一起，我们才能创造辉煌。

这段高强度的集中作业里，早出晚归都是家常便饭，面对各种恶劣的条件，大家从不言退，难谈的有质疑的客户都被一一摆平。每晚工作结束后，一起讨论解决遇到的难题，分享成功的案例。天天都有收获，日日皆有提升。我们团队有经验丰富能应付各种问题的老销售，有开发客户能力强冲劲十足的新业务，有专业知识丰富的技术型销售，也有综合能力值高的多面手。各有所长，彼此互补。我们都认识：我不是一个人，而且我的行为举动，也不是代表我一个人，而是整个团队，团队交流时不是说你遇到什么问题，或我遇到什么问题，而是我们遇到什么问题。帮助了我，就是帮助了你，就是帮助了整个团队。所以大家的沟通和交流从来都是坦诚的，我想这与团队的搭建和领导的包容是分不开的。一个开放的平台，组建了一个互助友爱的团队，为我们每个人的提升补给了能量。

我们辽宁分公司在这次新品推广集中作业的工作完成上是成功的。领导的大局意识和导向，队员们的协作精神和服务精神，都令代理商和经销商们很满意。核心是团队合作，反映的是个体利益和整体利益的统一，达到了厂家和代理商、代理商与分销商之间的利益统一和共同发展的目的。

世界上没有两个人是完全相同的，但是我们每个人工作时，都拥有许多相同的特质。我想这就是一个成功的团队。凝聚产生力量，团结诞生希望，相信我们辽宁分公司会在接下来的考验里突破层层险阻，再创辉煌。



齐心协力更上层楼

小器鬼照明辽宁分公司 王鸿宸

古语讲：“千人同心，则得千人力；万人异心，则无一人之用。”意思就是说，如果一千个人同心同德，就可以发挥超过一千人的力量，如果一万个人离心离德，恐怕连一个人的力量也比不了。这说明团队的力量是由许多个人的单薄力量汇聚而成。所以，无论是三个和尚挑水的寓言小故事，还是人们常说的人多力量大的俗语，都在强调只有把个人的力量汇集起来，才能形成强大的团队力量，从而达到个人力量难以企及的目标。

不知不觉来小器鬼辽宁分公司已经四个月时间，参加辽宁分公司组织的集中作业也已经很多次了，每一次参加这样的集体活动都能让我学到许多平时学不到的东西，每一次，都让我深刻体会到那句俗语“独木不成林。”只有个人的力量融入这个集体、融入这个团队，才会得到更好的发展，实现自身的价值。非常幸运的是，我现在就身处这样的团队，并且乐在其中。

“三人行，必有我师。”因为参加集中作业这样的活动，不仅能促进同事之间的默契协作，也能因为我与同事之间更深入透彻的交流使我不断进步，且受益良多。俗话说人无完人，就我个人而言，我自身还有一些不足以及还有很多需要学习的地方。这个世界上每个人都不是十全十美，同样，每个人身上也有许多别人没有的闪光点。取其精华，去其糟粕。作为团队的一员，我应该多去主动学习我们团队其他成员身上的优点，弥补自身的缺点，我们辽宁分公司可以说每个人身上都有自己特有的优势。我为能与这样一群精英共处一个团队而感到荣幸与自豪。与这样

的一个团队一起奋斗在市场第一线，才能更加速我的成长与进步。通过这两个月来的集中作业活动，基本上与每个成员都分过一组，一起开拓市场。每次与不同的同事并肩作战，从中让我学到很多很多。比如：学习到卢哥的遇事沉着冷静，徐哥的大局观，刘哥的沟通能力，朱宇的随和感、亲切感，欧阳的干劲、冲劲，姜雷的执着，以及刘欣雨的灵活应变。当然，这一切的一切最主要的还是离不开廖经理的眼光与坚持，把这样一群有能力、有干劲的精英凝聚起来，一起为小器鬼辽宁分公司而努力拼搏。

我们最近一次集中作业是在丹东凤城，团队中每个人基本都是早晨六七点钟起来去下乡镇，天刚亮就出发，天黑了才回来休息。我们每个人目标一致，不怕苦不怕累。所谓功夫不负有心人，这样的高强度作业活动也取得了显著的效果，使我们的销量达到了前所未有的高度，活动也圆满的完成。

所谓“只要功夫深，铁杵磨成针。”只要尽全力，没有做不成的事。我们齐心协力，只为更上一层楼！



感悟篇

职场初体验

小器鬼照明辽宁分公司 刘欣雨

回首一望，我发现度过了硕果累累的两个月，工作中我虽然没有轰轰烈烈的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨练。在辽宁分公司廖经理的正确领导下，我的工作围绕陈列活动、集中作业、终端销售等方面重点展开，为了总结经验，继续发扬好的一面，现将两个月的工作做个简单总结。

一是终端陈列非常重要。近两个月以来，积极响应廖经理的安排，深入了解终端客户的动态，推动为加大客户销售力度的陈列活动，让客户意识到，我们小器鬼品牌的服务和陈列的重要性。

二是与同事在一起走访客户的过程中，不断学习和积累，时刻保持学习的心态。本次集中作业的第一站是朝阳区域，主要是配合徐磊展开工作。在上一周的走访过程中，我从徐磊身上学习到了如何管理代理商，在走访乡镇客户时，如何发现及开发最优质的客户。徐磊让我明白：要改掉传统观念，到一个地方不要急于轻易开发，要先了解市场后再开发，让自己有一个大局观。我的第二站是沈阳，我被分到配合姜雷展开集中作业，通



过与姜雷一起走访的过程中，他让我收获到的不止是如何销售，更是点醒我作为一名销售人员的基本：不忘初心，富有激情，坚持不懈。记得在走访过程中遇到一家新客户，老板对我们百般刁难，姜雷都是对答如流，坚持己见，耐心为客户讲解，最终得到老板的认可。据了解这个客户在参与我们小器鬼的陈列活动之后效果非常明显，短短的一个月已经进行了两次补货。第三站是鞍山区域配合卢涛展开集中作业。在走访的过程中，我发现卢哥是一个德才兼备、德艺双馨的人，就新客户而言，如果是我的话只能谈合作，卢哥不但能把合作谈成功，而且在没离开之前，每个新客户都能像哥们一样和睦。卢哥的销售技巧也是多种多样，针对不同的客户，有不同的方式方法，最终结果是每个客户都对卢哥心悦诚服。第四站是锦州配合刘跃峰展开陈列活动及市场考察。刘哥的销售技巧主要围绕一个“善”字进行。刘哥走访每家客户时都能得到欣赏、认可、信任。其中在市内走访到一家客户，当时客户非常忙，很难有空闲时间来搭理他，刘哥发现他是优质客户之后不厌其烦地一直在客户家蹲守两天，终于赢得机会与客户沟通，非常卖力地对客户进行讲解，最终得到客户认可，合作成功。后来我与刘哥聊天，刘哥对我说，做人做事要多个角度分析，作为公司业务，首先要为公司着想，面对客户也要为客户着想。我的理解就是没有私心，只有善心。

通过本次集中作业，我相信辽宁分公司在廖经理的英明领导下，有大智若愚的刘跃峰、德才兼备的卢涛、激情四射的姜雷、高瞻远瞩的徐磊、勤勤恳恳善于学习的王鸿宸、欧阳、朱宇。我们这个新团队在接下来的工作中会越来越默契，业绩也会蒸蒸日上。



集中作业后记与总结

小器鬼照明辽宁分公司 姜雷

加入小器鬼辽宁分公司团队已有四个多月，在这几个月的的工作中，我感受到的是领导无微不至的关怀、老员工认真务实的工作作风和团结奋发的干劲，体会到的是销售工作者的艰难和坚定，这对刚刚进入公司的我来说，受益匪浅。近期各个城市的集中作业，使我的业务能力得到了快速提升，现将近几个月以来的工作做以下总结：

一、公司管理制度。公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教。刚进公司，廖经理就亲自带我去拜访客户，从走访见面客户到与客户沟通交流，每一步骤、每一环节、每一事项，都仔细地进行分析，这让我体会颇深。

二、销售的心态。做销售一定要有耐心与方法，因为做销售是从被拒绝开始的。只有被拒绝以后你才知道自己的不足，你才知道市场的需求，才能激发你的斗志，所以被拒绝对于做销售来说是家常便饭，不要因被拒绝而影响你的心情与目标。

三、专业的产品知识。作为一名销售人员一定要专业，因为你专业，别人与你合作才放心，只有你专业，客户才没有后顾之忧，因为他要靠你来赚钱，如果连你都一问三不知，人家凭什么与你合作呢？

四、提高自身形象。其实销售产品的前提是把自己销售出去，一旦客户看准了你，他和你合作都是很愉快的。人不可貌相，不管你长得如何，但是一定要有气质，一定要有信心，一定要有活力，一定要有随机应变的能力。

五、了解竞品。全面了解其它品牌产品的活动政策以及动态，了解客户和行业信息，多走多看多分析，这样才能信息先知，只有心里有底，你与客户谈起来才能得心应手，从容面对。

六、从走访客户当中确定意向客户。第一次走访市场时不要急于求成，多走市场肯定有人问到你的产品，



从接待你的客户当中选择意向性比较好的客户作为下次拜访对象。

七、从意向客户中引导需求。既然发现了目标，就要慢慢地让客户感兴趣，引起客户的兴趣之后我们才有话题，这也是销售环节的关键部分。

八、言而有信。作为一个销售人员一定要切记，言之有信。能做主的当机立断，不能答应客户的就不要盲目答应，免得欺骗客户。你欺骗他一次，下次你说什么都没有用，要么不答应，要不就言出必行。

以上则是我经过这几个月以来，尤其是最近各个城市的集中作业之后，做出的工作总结，希望能与各位销售人员共同分享学习。



服务是品牌维护的核心工作

小器鬼照明云贵大区 李健

企业做品牌，费用的投入都是巨大的，而且还不一定能够成功。品牌建设的难度非常大，即使品牌建成之后，后期维护也非常艰辛和重要，品牌维护需要方方面面的支持才能够持续成长和发展，否则，就会出现昙花一现的结局。

什么才是品牌可持续成长的基石呢！笔者始终坚持一个观点，那就是——服务。服务概念的外延和内涵都是比较广泛的，但对品牌维护这一点来说，我认为品牌维护的核心就是对自己服务对象负责，简单一句话就是：上一级工序对下一级工序负责，最终形成一个良性循环。就拿我们驻外销售人员来讲，我们必须对经销商负责，而经销商又要对分销客户负责，分销客户再对终端消费者负责，最后，终端消费者购买和持续购买我们的产品就是对品牌的认可和支持，也是品牌能够持续成长的动力和核心。

公司内部流程同样是一个服务的流程体系，只要这个服务的体系顺畅，不出现堵塞，品牌就没有做不起来的。当服务链条断裂时，品牌也就没有任何生存的空间了，这就好像一环扣一环的链条维系着品牌；其中任何一个扣环断裂，都会引发品牌链条无法维系，品牌磨灭就是迟早的事。

我们可以来看看N多年前消失的众多品牌，无一不是维系品牌的链条断裂所致。就拿大家所熟知的手机品牌来说，10多年前手机品牌中：摩托罗拉、爱立信、诺基亚等哪一个不是响当当的品牌，可如今早已无影无踪了，这些品牌的消失都是前车之鉴。

一个公司的消亡，根本原因还是企业内部出了问题，外界是没有这个力量来毁灭一个公司的。当一个公司内部出现大量企业通病后，没有及时解决，任意随其恶化，当问题累计到一定量后，就会出现质变，最终的结果就是消失。

所以说：服务意识的强化才是一个品牌可持续发展的核心力量，笔者至今一直使用华为手机，我非常认可华为对消费者服务的方式，当你提出一个问题后，公司售后和技术部会有专门的工程师跟踪解决你提出的问题，这样优质的服务方式，确保了消费者不出现流失的情况。这种一对一服务的方式来处理问题，任何消费者都会满意的。

作为公司的驻外人员，对经销商提供相应的服务，引导经销商对渠道提供的优质服务，影响分销网点对消费者提供全心全意的服务，这是我们驻外人员应当做好、做透、做扎实的基础工作。相应的，公司内部各个部门对后续工序都承担起各自负责的工作，这就是良好的服务链，每个人都承担起服务职责，而不是推诿、躲闪、扯皮。如果具备这样的优质服务意识，企业没有理由做不好，品牌没有理由做不起来。

以上观点仅是笔者个人观点，错误之处请读者给予批评指正。



小器鬼照明河南分公司 付云亮

在灯具销售旺季来临之际，提高产品销量，扩大市场占有率，已经是每个代理商工作的重中之重。为了提前做好市场布局，实现销量的稳定增长，确保全年销售额的顺利完成，我们结合三门峡市场的渠道状况和竞争形势，通过跟三门峡富源五金电料有限公司牛总的沟通与交流，确定在2017年11月11日搞一场隆重的促销活动。

活动时间定在11月11日，因为双十一是网购的节日，所以也是每个消费者关注的热点。把活动时间定在双十一，既能够体现本次活动的促销力度，又能够让客户感受到双十一的购物氛围，感受到低价让利、超值优惠、购的越多、实惠越多，让三门峡终端客户享受到真正的实惠。同时，也突显了小器鬼照明对三门峡终端客户的重视和支持，感谢三门峡渠道客户对小器鬼品牌多年的大力支持与厚爱。

为了能够达到促销活动的预期效果，通过跟三门峡代理商的沟通与交流，我们认真策划，吸取和借鉴各方面的经验，结合小器鬼照明在三门峡市场的终端客户群体结构、产品流通状况、市场竞品压力等，我们认真分析，细心核算，最终确定了活动方案，把促销活动的力度和促销产品的品类明确下来，以覆盖到每一个客户，满足不同客户的订货需求。

促销活动时间和方案定下来之后，接下来我们规划了一些细节上面的亮点，以营造好的促销氛围，以达到对小器鬼照明品牌的宣传效果。我们将本次活动的主题定为：

“小器鬼照明，大品牌我信赖，售后无忧”。活动主题主要给客户传达小器鬼照明品牌的市场影响力，明确了小器鬼照明的服务宗旨，给客户树立信心，让每一个做小器鬼照明的终端客户坚定自己的选择，好品牌，值得信赖。同时，我们为了达到更加突出的效果，特意为本次活动的主题做了一个标示牌，用于跟签单客户合影留念。为了达到更佳的宣传效果，进一步感染到每一个小器鬼客户及没有做小器鬼品牌的终端客户。我们规定，每签够5单，每个工作人员发一次朋友圈，每个签单的终端客户，主动把合影照片发到自己的微信圈，奖励小器鬼水杯一个，用来影响更多的代理，更多的终端客户及消费者。

经过大家两天的严格执行和努力付出，本次促销活动，不但超额完了我们预定的订单额，而且也达到了我们预期的宣传效果。让每一个做小器鬼照明产品的终端客户感受到了小器鬼品牌的影响力，感受到了小器鬼照明的服务宗旨和企业文化，让更多小器鬼品牌的客户坚定了自己的选择，也让没有经营小器鬼品牌的客户，重新做出选择，明确了自己的经营方向。

一分耕耘，一分收获，只要大家全力以赴，努力付出，成功的希望就在眼前。选择大于努力，平台成就自己，小器鬼照明会一如既往的给客户提供更优质的服务和产品。在小器鬼照明品牌的平台上，只要大家坚信“一分耕耘 一分收获”的经营理念，全力以赴，努力付出，成功的希望就在眼前。



北欧极简 环形餐吊灯的由来

研发部 黄浩龙



环

形餐吊灯是一款有着北欧极简主义风格的灯具，外形大气、简洁，每一个零部件都还原出原材料的原始状态，恰到好处的黄金比例，其点亮效果看上去犹如一个孕育生命的光环。

当接到报价需求，丝毫不敢怠慢，在最短时间内做好相关资料，和采购来了一遍配件市场之旅，走遍一家又一家的门店，都无法找到合适的配件。虽然此类产品已经在市场形成了一定的类型和产品组合模式，磨砂亚克力的规格400、600、800、1000mm等形成了市场的主流，可以说你要什么规格就可以给你做什么规格，基本是一片火海市场。然而我们此次开发的500mm磨砂亚克力规格竟然在市场上极其稀缺，这让人惊出一身冷汗。许多公司都已经放弃这款规格产品的开发，寻遍无数商家，都不做这个规格，但皇天不负有心人，就在准备自己开模具的时候，终于在一家供应商处寻得此款灯具的主要配件磨砂亚克力导光柱，此转折点，为产品顺利完成出货，奠定了良好的基石。

正是因为灯具追寻了北欧风格，看似简单对公司来说又显得不是那么“简单”：这款产品配件不是很多，市场加工工艺较为成熟。然而这款产品是一个新的领域，对产品的零部件质量和整灯质量的控制都有

着特别之处，对产品的深刻理解和把握都是新的挑战，对研发、采购、生产和质量都提出更高要求。按照IPD的流程，项目一启动各部门紧张有序的在本部门开展讨论评审，形成的交付文件也对产品顺利出货保驾护航。开模周期内，由于刚逢国庆假期，为确保模具如期交付，采购部王工提前和各供应商确定放假时间，时间赶不及的则要求加班确保在承诺的交期内完成，还有不放心的直接去到现场查看进度，做到心中有数，交期不误。

交期日益临近，各种问题却接踵而来，模具爆裂的事情都能遇到，搞了一个措手不及，边框痕迹，电镀不良，螺丝孔偏位、断裂。这些问题结合在一起都会让一切努力白费，小试完成过半，立马总结问题点，安排专人专项解决问题，经过几个部门和供应商连续几天的通力协作，首批产品在11月如期装车出货，推向市场，产品出光均匀，磨砂亚克力导光柱使LED灯珠发光柔和不刺眼，暖色光更具亲和力，适用于泛家居照明和简欧风格的商业体。没有理由不相信，“它”一定会得到消费者的喜欢。



恋上一座城

小器鬼重庆分公司 唐伟

重庆这座城市经过历史的变迁，岁月的沉淀，就有了她自己的语言，有了她自身的性格，无论何时，都能给人美的享受，诗意般的情怀。无论是曲折回环的山还是奔腾不息的水，无论是静谧的小巷还是繁华的闹市，这座城市都有属于她自己的味道。

重庆的特色当属长江了，似乎正是长江给她注入了沸腾不息的血液。长江是首歌，于是她便在这无休止的歌唱中演绎着属于自己的故事。我曾多次行走于江边，对鳞次栉比的船只和人头攒动的码头早已司空见惯，甚至开始厌烦这来来往往的人群与喧嚣，然而，我见过许多江，坐过各式各样的船，穿梭过许多人山人海的闹市，却都不及这吵闹声带给我心灵的安稳。长江默默给她注入能量，感染着这里的每一个人，这是她的性格，谦逊包容。

重庆是诗意的，她有一种文化底蕴的美，最好的例证莫过于磁器口。一走近磁器口，叫卖声笑声

打闹声交织在一起，充盈着你的双耳。不似其他古镇般清冷孤傲，她是喧嚣热闹的，但这也正是她的性格，热情奔放。当你更加接近她，映入你眼帘的还有古香古色的各式店铺，随手把玩便是古意饰品，你以为这就够了，不，远远不够，走过一条条青石小路，你会看见一家装潢雅致空间明亮光线柔和的咖啡馆，似乎一走进就让人忍不住驻留，然后坐下啜饮一杯清茶，将时光摇得缓慢而悠长。

这座城市的夜晚是浪漫的。是一种温暖的给人力量的浪漫。当夜色渐浓，城市褪去了她的人来人往车水马龙。万家灯火与霓虹灯交相辉映，织就了一幅温馨的梦。乘着一丝微风，你可以坐在窗台边吞云吐雾，任意眺望，也许你可以看见楼下店铺里的把酒言欢，也许你可以听见火锅店内沸腾的油泡声以及划拳声。这样的夜，因为少了白日里的浮华，也因这吐露的真情而多了几分亲切，多了几分

美好。我眷恋这样的夜，不是因为她静谧，而是因为这夜独有的性格，质朴醇美。

这座城市有形形色色的人，既有成功的白领，也有奔波忙碌的凡人，也有蓬头垢面的流浪汉，更有属于山城记忆的特殊代表——山城棒棒军。如这座城市一般，这里的人非常热情好客，见人总是面带微笑。我曾跨着行李在车上看见一位老人，我让座，老人眯笑着说：“我看上去有这么老么？快坐下，快坐下，年轻人。”感动之余，我也庆幸，遇见这样一位老人，他的笑容真是能融化寒冰那般温暖。这里的人情远不止这些，人们总是用自己的语言亲切地交谈，问长问短嘘寒问暖。也许你会看见一群人愉快地交谈，但你或许不会想到她们仅仅只是第一次见面。待人友善亲切，这就是重庆的性格。

邂逅这样一座城，遇见这样一些人，足矣！任时光荏苒，岁月变迁。逝去的是时光，不变的是记

忆。这座城市在封存记忆的同时也喜欢孕育传说与故事。她一直在向前走，一直不曾犹豫，因为她知道她要的前方。或许在多年以后，这座城市依然温暖如初。





畅游逍遥谷 煮酒论英雄

采购部 陈翠琼

自从去年的珠海登山游之后，我们部门已经很久没有组织团队活动了，其实从今年3月份开始，大家就在讨论着夏天去哪个沙滩比较好玩？哪个时间段人流量没有这么多？可是计划总是赶不上变化，128项目、131项目等等一系列的原因让我们的团队活动一直没有开展。

10月9日，张经理提议因本周双休，我们部门来个户外活动，地点就选在中山逍遥谷。他说这次就不讨论了，来一场说走就走的短途游。时间地点确认后，张经理发出活动项目的内容与分工。白天上班大家都忙着处理工作上的事情，晚上10点多部门讨论群很热闹，大家都在为周六活动出谋划策。第二天开始大家就按照讨论好的来执行，毕竟这次我们是要打有准备的仗。说到采购物料，这本来就是我们的强项。就算同事忙着其他事顾不过来，其他同事立即就顶上了，因为我们是一个团队。

10月14日，太阳公公很“给力”，可能它知道我们搞活动，所以躲起来了。其实在前一天收到天气预报说有台风，而且13号晚上的风真的很大，一个晚上听着外面的风呼呼地吹，真担心第二天会因为天气问题导致团队活动“夭折”。幸好当天是阴天，还有风。一早，春芳美女就在群里提醒大家记得带上外套，因为出门在



外还是要准备好这些装备。

到了逍遥谷，不管是小朋友还是大人，个个脸上都充满了笑容，看得出来每一个人都好开心。也是，生活在城市中，趁着休息日去爬山，亲近一下大自然，呼吸一下山中的新鲜空气，感觉真好。大家都到齐了，我们就在山脚下先来一张大合照，这次我们活动不仅仅有本部门的人，还有外贸部的同事，也一起加入了我们的活动中，大家玩得更开心，部门之间的关系更加亲近了。

登山的时候最开心的是小朋友，一会儿跑这边，一会儿跑那边，体力真好！看着他们开心的样子，感觉童年真好。走到山中看到一条小溪，大伙都很兴奋，个个都跑过去看，有的说看到小虾也看到小鱼，山上的水流得很急，水很清澈。山中的景很美，我们都拿起手机拍起照来了，当然来到这么美的地方怎能不拍下几张照片留个纪念，至少以后把照片翻出来的时候，回想起当时的心情是多么美美哒。

登山结束稍作休息后，我们就开始今天的大项目——烧烤，在广东叫“BBQ”，名字是不是很Q呢？有那么一句话：“人多好办事”，今天就刚好体现出来了，这边我们已经把材料搬过来，那边他们已经开始生火了。烧烤怎么少得了啤酒，原来曹工已经把啤酒放到旁边的小溪里，溪水清凉清凉的，这样就感觉是放在冰箱里一样。鸡翅的香味真香，我们在这边串一串，他们已经烤上了，从香味和鸡翅的色泽看得出来，春雄的另一半是烧烤高手噢。鸡扒、骨肉相连、鱿鱼、白贝、玉米、大白菜，还有小朋友最爱吃的香肠，太多太多好吃的，现在回想起来感觉肚子都饿了。

吃饱喝足，我们就玩起了游戏，先来一个热身游戏——123跑得快。大家分好组，由裁判宣读游戏规则，13张牌在10米外放着，我们每个成员轮流去翻，但必须是由A到K，哪一组按顺序翻得最快的获胜，很幸运我们组得了最“快”，奖品就是表演——舞蹈。其实从游戏中，看得出来团队合作真的很重要，还有计划，因为在游戏中，我们急着去翻牌，可是从10米外跑回来之后都忘了自己在哪个位置翻了什么牌，导致耽误了时间，所以很光荣地上台表演了，当然是有掌声的。热身游戏做完，就来个刺激点的，第二个游戏是说数找朋友，张经理来做裁判，我们手拉手围成一个圈，跑起来了，然后张经理说了一个数字——5，我们立即松手，快速组成5个人的队伍。这个游戏就是要求反应快，配合高。如同我们工作中会遇到销售欠料或者是供应商生产发生变化，无法交货时，我们就一定要快速做出对策，以快速满足用户需求。

原来快乐的时光过得真快，转眼已经是下午4点了，游戏结束后，我们把烧烤现场整理好，然后带着愉快的心情坐上车，在车上小朋友们还是那么兴奋，完全感觉不到累，从早上上车时的陌生已变成好朋友一样的有说有笑，这么开心的时刻怎能少得了拍照，阿文专心开着车，我们就跟小朋友玩着自拍，再来一个搞怪的表情照。真希望多组织这样的活动，也希望其他部门的同事也一起参与进来，一来在工作之余多运动锻炼身体，二来与其他部门的同事互动交流，也可以增进感情，使得以后的工作更顺畅，期待下一次的活动中！





我有一把浪潮

人力资源部 熊文丽

我有一把浪潮，吹着海风，沐浴阳光。

细细的海风吹拂，散漫的阳光懒洋洋的抚摸在欧帝尔的HR身上。躺在无边际的沙滩里，周身被细腻的柔沙包裹，沐浴浪潮，心灵涤荡……耳边盈满着团队的欢声笑语，思绪禁不住翻飞远方……

9月伊始，那是一个花香云柔的日子，带着忐忑的小心情，外表是萌新内心充满未知感的我成

功入职欧帝尔。办理入职手续那天，接触到很多陌生的面孔。

有人告诉我，你的试用期有一位导师……

有人叮嘱我，有什么困难疑惑可以和导师倾诉……

有人招呼我，来会议室“喝茶”……

带着一股茫然陌生的情愫，我被一个眼角笑眯眯态度和气气的领导引去会议室约谈，他的旁

边坐着我的导师。

3个月后……

从伊始看到领导立正稍息态度恭敬严肃认真不敢多说话，到现在团队一起逗比一起出差，工作时是领导，嗨浪时是朋友；从伊始看见导师毕恭毕敬老实巴交，到现在一起斗嘴互相吐槽，却被引领着飞速提升绩效；从伊始每晚独自一人漫步宿舍前的羊肠小道，到现在三三两两笑闹而过的归途……

这个团队里，除了一个大大咧咧却满腹文艺情怀的自己，还有着美丽娇小可爱迷人的小子君、体贴细心温柔善良的冰芯姐姐、外表腼腆内心活泼的树

文，严肃正直实则暖男的钢哥以及睿智稳重却平易近人的经理……这个团队的年龄很年轻，但是大家的感情正在急速的升温沸腾，汨汨暖流盈满每位成员的心田。就像现在，在工作紧张争分夺秒的同时，也会一起放松心情感受自然。

这次，科室来到了有着“东方夏威夷”之誉的阳江闸坡，那里暖阳灿烂明媚，细沙均匀松软，海水清澈纯净，空气清新纯洁。最重要的是那一个个朝气蓬勃的笑容感染着团队的每一份子……

企管中心人力资源科——他们因欧帝尔而相遇，也必定因欧帝尔而辉煌绽放！



周末爬山徒步行

PMC部 卢月清

年底是公司生产的旺季，公司全体上下都在为满足客户的订单忙碌着。我们PMC部也不例外，都在忙着做生产计划及备货。原本计划已久的爬山徒步之旅暂定双十一开展，但因车间忙着生产，仓库要加班，为了满足客户需求，我们的计划决定推迟一天进行。

早上8点，我们准时在公司前门集合，带着些许神秘感，迎着朝阳准备乘车出发，心里还真有几分兴奋，正好这次出来可以放松放松心情，运动运动，感受一下大自然的魅力。9点多到达长江水库，开始爬山，我们的队伍踩着山路，从山脚向茂密的丛林中沿山而上。周末的早晨，来这里的游客还真不少。由于大家都好长时间没有锻炼了，再加上每天都忙着上班，我们的队伍爬到半坡时，有的走走歇歇，走在我们后面的几个爬山爱好者一下子超越了我们，像有轻功似的，很快就把我们抛出很远了。我很佩服其中有两位老夫妻的爬山功夫，听她们说每周都会来这里爬一次山，她们步伐稳健，不像我们刚爬没多久，已经气喘吁吁，大汗淋漓。这对老夫妻给了我们无形的力量，在大家相互鼓励之下，我们继而信心满满地往高处爬去……终于爬上山顶了。古人有云：“会当凌绝顶，一览众山小”。可我们虽脚踏山顶，视线却被乱木挡住了，再加上云雾缭绕，有一种朦朦胧胧的美！经过一两个小时的“运动”，我们翻越了几座高山，终于看到美丽的长江水库了，水库边上长着一排排红杉树，红红绿绿的叶子，长得非常茂盛；站在岸边，我们可以看到清澈见底的水，远眺高处若隐若现的山峰，实在太美了。朦朦胧胧，犹如仙境！大家都被这里的美景深深



迷住了，纷纷拿起相机拍下这一道道风景。

下山往返途中，我们看到还有好多人在源源不断地往上爬，已经酸软的双腿让我有一种阻止他们继续往上爬的冲动，但我还是没有这样做，因为我想到了自己往上爬的心情，不亲自上去看看心里是不会踏实的！人生也是如此，那些已经爬到人生顶峰并且领略了顶峰风景的前辈们，不是没有告诉过我们应该珍惜人生的过程，可是不去亲自领略一番，谁又听得进去呢？于是爬山的人依旧在爬山，尽管山顶可能一片荒芜；红尘中的人们依旧脚步匆匆，就算人生之巅可能一无所有！不过这样也好，这么美丽的水库，如果没有人来游览爬山，那便会荒芜；人生，如果无生命去践行，其存在便是一种多余！也许这世间的一切本来就是这样！

感恩这次和我们团队一起出行，一路相伴！今天我们团队又共同渡过了欢乐又愉快的一天，徒步爬山不仅仅是一次活动，而是它在我们爬山的过程中所带来的乐趣。它不仅可以放松心情、锻炼身体，还可以感受大自然的美好！让我们在共同工作之余，也可以来分享生活中的乐趣！让我们继续期待下次的活动吧！



激情的诞生

小器鬼照明江西分公司 马琪



曾经一度很迷茫，从工程到渠道再到工程又到渠道，做一行久了，觉得自己已经激情不再，甚至一度把微博名也改成下辈子不卖灯，我尝试着去做大的调整。我跳槽进入了石油化工行业，这下子好了，整个人都变得焕然一新，一切从零开始了。进入石油化工行业后，我十分努力地学习相关知识，为的是早日能成为大家口中所说的内行人，就这样坚持着，也得到部分人的认可，直到半年后，我发现自己还是脱离不了照明的影子，不经意间总习惯性关注照明，工作中和中石化项目经理聊加油站建设相关的事情，不知不觉我又会把话题引上照明，对它们指定的照明品牌长篇大论一吐而快，就像一个魔障，它已经附体。晃悠悠，沉睡的那颗心仿佛在召唤我回去，于是我就策划着回来的路了。

入职小器鬼的时候我对自己很是担心，怕心态不能归零，又怕激情不复，怀揣着这些不安与团队碰面了，见面之后知道了大部分同事是与小器鬼经历过数个春与秋，个个身经百战，得知这些信息后，我更加坚定自己的选择，团队的气氛非常好，我就像一团雪瞬间被大家暖化了，放眼望去比自己有经验的和比自己年轻的，个个斗志昂扬，感染的种子瞬间迸发了，我暗下决心，今年的我虽然给团队创造不了多大的效益，但至少要做到不拖大家后腿，对得起一直以照明人标榜自己，更要

为自己在团队和领导面前吹过的牛逼，用行动来证明。

同行的路上向同事们取经，和小器鬼风雨同舟一起走过这么长一段路程，有什么感触？同事们的回答是：

“哪有什么感触，只不过生活被小器鬼包围了，天天想的是她梦里也经常是她，连常用词‘小气鬼’都被瞎想成‘小器鬼’！”是呀，时间久了，小器鬼已经成为生活中不可或缺的一部分，但我们怎样做到一直保持激情常在，当激情不在，我们又该如何恢复，我们要做的就是全身心投入。当莫名情绪出现，快速甩出去，调整心态，去属于我们的战场找回自信、激情。同事洪智敏和小器鬼已经相处了七八年，一起跑市场的时候，他让我感受最深的是：每当有人对小器鬼提出各种质疑和不忿，他的反应就像个受伤的野兽。事后我提及：“你当时的样子就像是护犊”。他笑着说道：“下次你和领导跑市场，就会见到爷爷般的疼爱了”。诚然我自己的内心又把小器鬼当成什么呢？是朋友或者恋人还是孩子？已经是到了而立之年的人，我最在意的是什么，我在追寻着答案，发现激情源于此处。只有当你把小器鬼视如己出，那么你将永远陪伴成长，始终保持激情，小器鬼已经10岁了，而我刚踏入她人生中3个月，我希望自己陪伴她渡过无数个春秋之后还能激情常存。

欧帝尔， 我的第二个家！

质量管理部 潘鸿燕

来到欧帝尔已经整整一年了，回顾自己刚入职时的懵懂，到现在成长为一名“身经百战”的老员工，我特别感谢欧帝尔：感谢身边的同事领导对我的关怀和照顾，让我感受到了胜似家人般的温暖；感谢梦之队的所有兄弟姐妹，在我有困难时，给了我如亲人般的关怀，让我在无助时看到了希望。

今年10月初，我的肚子老是不定期的疼痛，周末去医院检查，医生告诉我，需要做一个小手术才可以治愈，术后还需要休息两周才可以上班，听到这个结果，我可犯难了。因为车间现在已经进入生产旺季，五楼车间的检验人员都是一个萝卜一个坑，我需要那么久才能上班，肯定会影响到领导的工作安排，但没办法，谁让自己生病呢。犹豫许久，我还是拨通了组长的电话，把我的情况跟组长汇报后，告诉他，我需要请两周的病假，电话那头组长思考了一会：“没事，你好好治病，好好休养，把身体养好了再来上班，身体要紧，工作的事情你不用担心，我来安排。”听到组长这样说，悬着的心也放下了，没想到领导会这么关心自己的下属，顿时心里暖暖的，非常感动。就这样，经过手术治疗后，我回到了家里休养。在休养的这段时间，每天都有同事打电话和发信息来嘘寒问暖，我的心情也不再郁闷了。一天中午，在组长和团队队长的带领下，梦之队的兄弟姐妹利用中午休息时间，拎着水果来到我家看望我。大包小包的水果和十几个人把我的小房间都挤满了，大家你一句我一句地询问我的病情和恢复情况，还特意叮嘱我好好养病，多吃些有营养的食物，多煲点汤补补，这样才会恢复得快一点……大家真诚的问候和关心让我感动不已，不知道如何用语言表达自己的感激之情。钟燕和媚媚还留下来一直陪我到下午上班才回去，

说实话，那一天是我生病以来最开心的一天，姐妹们的关心就好比一副治病良药。当时就想，我一定要赶快好起来回到工作岗位上，只有这样我才能对得起大家的关心和爱护。

打开我们梦之队的微信群，你会看到我们的群公告：“我们每天相处超过八小时，不是一家人胜似一家人，希望各位兄弟姐妹互帮互助，相亲相爱，和谐相处，共同进步！”自从来到欧帝尔质量管理部，我每天都和这样一群兄弟姐妹们在一起，他们年轻可爱，积极善良，每一天都过得充实而快乐，我要感谢你们！我要感谢我的组长，感谢您在工作上对我的帮助和指导，感谢您在我工作出现失误时的包容；我要感谢所有的兄弟姐妹，是你们让我感受到了一个大家庭的温暖，让我们犹如家人一般的相处，没有争吵，相亲相爱，这是一种什么感觉？这就是“家”的感觉！



我的父亲

质量管理部 刘红瑞

有一个人，他不辞劳苦，任劳任怨的付出着；有一个人，他不善言语，却无声的爱着孩子；有一个人，他辛勤工作，只为了那个家；有一个人，他用自己单薄的力量，撑起了那个家。他的爱就像山，深沉而又伟岸；他的爱就像海，宽阔而又无边；他的爱就像老牛，憨厚又老实；他的爱就像枯井，珍贵而神秘。这个人就是父亲。

记得小时候，一般的农民家庭一年的收入全指望家里的几亩薄田，我家也不例外。到了上中学的时候，家里的收入供我们三兄妹读书很困难，村里其他人家的小孩有的小学读完不读了，有的家长重男轻女，让儿子读不让女儿读。父亲告诉我们：你们不用担心，好好读书。从那天开始，父亲每天都踩着单车出去，妈妈说父亲收粮食去了（就是把人家里吃不完的粮食买了然后再卖给倒卖粮食的大老板，赚取中间的差价），虽然每天只赚十几块钱回来，但我们都很高兴，家里又多了一份收入。父亲每天赚的钱，除了吃饭，其他全部都拿回来交给妈妈保管着，从不乱花一分钱。妈妈说父亲赚这些钱，其实很辛苦的，每天骑自行车跑一百多公里的路，晚上睡觉腿又酸又痛，脚上起泡。妈妈每天晚上都会烧热水让父亲泡脚，父亲从没叫过一声苦，说过一声累。再后来农民的粮食产量越来越高，父亲买了一辆拖拉机收粮食，虽然不用踩单车了，但父亲更辛苦了，因为父亲每天都要收2000多公斤的粮食，这些粮食都是父亲一麻袋一麻袋从人家的粮仓背出来装在车上，甚至有的人家粮仓还在二楼，然后卖的时候再全部背下来，这一装一卸，意味着父亲每天至少要背4000多公斤的粮食。而我的父亲只有一米六五，120斤，4000多斤的粮食对他来说是那么地沉重。看着父亲这么辛苦，一次我问父亲：“这么重您怎么背起来的，爸爸一定很辛

苦。”父亲笑着说：“不累，习惯就好了。”话虽如此说，但我知道其中的辛苦不是一般人能承受的。是什么力量支撑着他呢？为了这个家，为了我们三兄妹，父亲不辞劳苦，任劳任怨，用自己单薄的力量支撑着。

他不善言语，却无声地爱着孩子。有一次，看到一个小伙伴吃冰激凌，没吃过冰激凌的我们看到别人吃，馋得口水都流出来了。刚好被父亲看见，我们觉得很不好意思，父亲一句话也没说走开了。第二天父亲收粮食回来，马上叫我们到他面前，父亲手里拿着三个冰激凌，乐呵呵地递给我们：“赶快吃，不然等会儿化了。”我们开心地吃了起来，真甜，这是我吃过最好吃的零食了，因为它里面还有父亲浓浓的爱。我们让父亲也尝一下，他却说：“我不喜欢吃，你们吃吧。”父亲不舍得为自己花一分钱，对我们却如此慷慨。

一晃二十多年过去了，父亲不分春夏秋冬，不管严寒酷暑，每天都会出去收粮食，靠着这份收入，我和妹妹读完了高中，弟弟很争气，考上了研究生。如今，我们三兄妹都已成家立业，父亲也60岁了，直到去年，他才没有收粮食了。感谢父亲无私的爱把我们养育成人，在这里向父亲说声：父亲，谢谢您，您辛苦了，我们爱您！



吾家小胖的成长趣事

质量管理部 郑燕

2007年农历九月初四，小雨淅淅沥沥的飘着，在这个对我而言特别的日子，小宝贝首次来到我身边，当时可把全家人都乐坏了。看着他白嫩的小脸蛋，长长的睫毛，超级可爱的小手小脚丫，心都要被融化了……

对于一个母亲而言，陪伴自己的小孩成长是件幸福的事，有趣的事，也是件让人头疼的事。那时我没有上班，开了一个小店，全职带娃。宝宝起步早，11个月就已经会走路了，1岁多点的时候就已经能跑很远了。不会走路时抱在怀里，总期盼着他快点学会走路，等到会走路后，一连串的趣事陆续发生：一天，发现他熟练地爬到椅子上，再踮着脚爬到桌子上，拿起货架上的酸奶，拔出吸管插到酸奶盒孔处，自个悠哉地喝了起来。我躲在角落里看着他，哭笑不得！店里所有能吃的东西都被他一一试过了。哈哈，一岁的小家伙居然会自己想办法找吃的了。还有一次，我在屋里做饭，他一个人跑到隔壁邻居家长椅上坐着就不走，我把他抱回来不一会儿他又跑去了，连续三次这样。要知道，跟一岁多的小孩子是无法讲道理的。他好像偏跟我作对似的，你越不让他去的地方他就越去。这不，又一次跑到隔壁大楼里，进去后他直接把大门关了起来，等我跑过去的时候，门已经紧紧关着。当时可把我急坏了，因为那是一栋出租屋，当时正好

是上班时间，所有人都去上班了。怎么办？我在外面急得直跺脚，一直敲着门，叫着小宇（小名）。小家伙貌似意识到不对劲，在里面回应着我，一直叫着妈妈。着急的我在门外大喊，期待屋里还有人在。几分钟后，门意外的开了，一位小伙子帮开的门，小家伙一下扑到我怀里，却未见他哭泣。当时的我生气的打了他几下，他哭了，伤心的哭了。我解气了，然而也心疼了。好动的他自从会走路后就意外不断。或许就是这样，生气时惩罚过后，自己的心也会疼。当过父母的都深有感触吧！

宝贝8岁时，胃口特好，脸、身体也开始慢慢变圆。直到现在10岁了也还是一个圆圆的身体，大家都叫他小胖，他却总是一脸鄙视人家：我这不叫肥，我爸爸说的这是强壮。哈哈，每一次都把他老爸的口头禅拿出来。为了不让他一直胖下去，在学校里给他报了跆拳道。因小家伙学习成绩还算可以，老师也同意在他不耽误学习的情况下去练习跆拳道。这不，今年学校十年校庆，还代表学校跆拳道班参加了演出。看到小家伙站在舞台上精彩的表

演，心里有一种说不出的激动。

10岁的时候，小家伙家庭作业数学题不会做，叫他老爸教。第二天上学老师检查作业后，发现他的这道题是错的，还批评了他。回到家后，我问他：“你有没有说是你老爸教错的？”小家伙看着我：“妈妈，放心吧，我是不会出卖我老爸的，我会给他留点面子的！”哈哈，又一次让我捧腹大笑。小家伙说话的语气像大人般，说出来的话总会让你惊讶不已。有时候在想，这仅仅十岁的小孩脑袋里都装了些什么呀？

陪伴他成长的每天都会有很多有趣的事情发生。见证了他无数的第一次：第一次走路，第一次长牙，第一次开口叫爸爸妈妈，第一次写字……有让你生气的时候，也有让你开心的时候。从他嘴巴里说些你想象不到的话，总能逗得我们哈哈大笑。小家伙性格开朗，给整个家增添不少乐趣。

都说婚姻里没有一个小孩子，那就不是一个完整的家。感谢小家伙来到我生命中，给我一个完整的人生。有家，有你，幸福如此简单！



不忘初心 方得始终

质量管理部 王天平

记得第33期《欧帝尔人》的刊首语是《善待工作》，我非常喜欢里面的一段话：“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，这种快乐能促使她成为一名优秀的马拉松运动员。”听君一席话胜读十年书，当自己反复读完这篇文章时不禁醍醐灌顶，恍然大悟。

当代社会工作生活节奏之快，让人们在任何一件事情上只要稍不努力就意味着落后，导致很多人都是忙忙碌碌从来没有停下来好好思考：自己是怎么对待工作的，自己心中最终追寻的到底是什么？想到这里，让我记起之前在网上看到过一篇报道：在江西景德镇浮梁县，有一座类似福建土楼一样的殿堂，俗称瓷宫，这座瓷宫里里外外从一楼到三楼密密麻麻贴满了各种瓷板画等瓷艺作品，虽然这些作品看上去并不算精致，整体设计还有些怪异，作为一处旅游景点，这座瓷宫的门票收入堪忧，但据说光这座建筑投资已达600万，加上内部的

瓷艺品大概价值6000万，而当我们知道这座瓷宫的投资者和建设者时，你会更加诧异，这座瓷宫不是政府投建，也不是哪位富商投资，而是一位87岁高龄的老太，这位老太名叫余二妹，12岁学徒做瓷，改革开放后自己办厂，人到中年时萌生了自己建一座瓷宫的念头，到了晚年变卖各种资产，费尽千辛万苦终于让她心中的瓷宫落地成型。当记者见到这位老者时，不管怎么看就是一位农村妇女，皮肤黝黑，身材枯瘦，你很难把她和一座瓷宫的投资者、设计者、建设者联系在一起，很多人都会问她这个问题：你为什么要做这件事情呢？她的回答就是：“我就是想做这件事，实现我的一个心愿。”你可能会说还真是任性，如果不是亲身经历或许你很难想象，在现实生活中还真有这样任性而执着的一个人。因为你无法用利益驱动去理解，或许在她有生之年，是看不到收回投资成本的可能性了，你也无法用庇佑后人这样的理由来说服自己，因为她老伴40年前已经去世，子女无不反对她做这件事情，按照她自己说的就是，她的子女都恨死她了。

看到这里，我不禁对这样一位老者肃然起敬，因为她让我知道了在这个世界上确实是有这样一种人，为了心中的某个梦想，可以放弃其他一切，为了心中的一个梦想，可以执着到生命的尽头，这个梦想无关金钱财富，无关天伦之乐，无关职场升迁，只为对得起自己心中最初的起点。

我想有机会我一定要去一次景德镇，去看看这位老者，也许这只是人生中的一次擦肩而过和一次心灵上的洗礼，但这足以让我重新审视自己的人生，在这个充满变化的世界里还有没有一种叫做初心的东西在支撑着你，支撑着你迈开双腿去追逐自己心中最初的梦想？

不忘初心，方得始终！

梯子 不用时 请横着放

质量管理部 王天平

在青岛啤酒集团生产车间的一个角落，由于工作需要，工人需要爬上爬下，因此有人就在这个位置放置了一个活动梯子，需要用的时候就把梯子支上，不用的时候就把梯子移到拐角处。为了防止梯子倒下砸到人，有人就在梯子旁边写了一个小横幅——“请留神梯子，注意安全”，就这样几年过去了也没有发生梯子倒下伤人的事情，渐渐地也没有人把这事放在心上，直到有一天一位客户留意到这个横幅并驻足停留了许久，最后建议将横幅改成“不用时将梯子横放”。

梯子不用时横着放是出于安全的考虑，当我们使用完这类公共设施时也应该要妥善处置，处置时要充分考虑到他人的安全和利益，只有每个人都有“我为人人”的意识，这个社会才会更加和谐。回过头来看看我们平时日常工作中好像也有很多需要将“梯子横放”的事情，哪怕“梯子横放”只是举手之劳，但说不定就可以给你的客户，给你的合作伙伴带来不一样的结果。就像今年初本部门提出的“三新”思想一样，我们部门何总就多次提到工作中不能只关注自己的本职工作做好了没有，而是要在做好自己本职工作的同时更多地为自己的客户，为自己的服务对象考虑，考虑一下自己有哪些没有做好，还可以做些什么？

记得今年公司组织的“欧帝尔杯”篮球赛，我作为一名替补队员见证了我们队的每一场比赛，比赛过程中我们队员之间会经常出现传球失误、丢球的现象，好不容易从后场抢下一个篮板球，甩手一个长传，球丢了，之前拼命抢下的篮板就这样拱手让人，不禁让人可惜，除了长传会出现丢球的现象，就是正常传球如果两个人没有像NBA球员之间那样的默契配合也会出现这样的失误，每次在训练时我们的教练“何大大”都会提醒大家：尽量减少传球失误，要想减少这样的失误，传球人必须掌握好传球的角度、力度、弧线高度和传球时机，只有让接球人可以非常舒

服的接到你的传球，才是一次完美的配合，如果传球人只关注自己的感受，需要传球的时候只管把球抛出去，不管对方的角度和距离，就算有再漂亮的姿势都是徒劳的，只会一次又一次的丢球。是啊，看似传球这样一个小小的动作却可以引申出这样的道理。打球如此，工作上又何尝不是？当自己的工作需要和合作伙伴或者客户有交接的时候，你是否考虑过对方是否是“舒服”的，对方是否可以很舒服地接到你的“传球”。

篮球运动是非常体现团队合作的一项竞技体育，在NBA2016-2017赛季，纵然你有像骑士队当家球星勒布朗·詹姆斯一样高超的篮球技能和强壮的身体素质也依然很难战胜金州勇士这样多点开花的球队，毕竟双拳难敌四手，勇士队水花兄弟的默契配合再加上杜兰特的加入，让骑士队在总决赛的征程举步维艰。我想一个像勇士这样的团队做到非常默契的配合是建立在充分信任对方和时刻为对方着想的基础之上的，如果每个人都只扫自家门前雪，不管他人瓦上霜，那还怎么谈团队合作，所以打造一个配合默契、战斗力强的团队就需要团队每个成员都要有“会传球”、“传好球”的意识，只有这样这个团队才能走的更远，跑的更快。

学会正视 错误

质量管理部 庞业彪



犯错，是一个很可怕的词，但是人非圣贤孰能无过，再完美的人也会在不经意间犯错，只是犯错的程度不一样而已。在每个人的人生当中，每当出现过错的时候，本能的反应一般都是不可置信。为什么？明明是按照标准或者按照模板来操作的，明明我看到的就是那样，明明我就是一个个来检验的……是呀，在你眼里，就是觉得从一开始的时候，就是标准模板一样一样检验的。可是，当你冷静回忆的时候，你就会发现其实你在作业过程中出现了一些漏洞，出现了一些明明可以规避错误发生的因素，只是你心里不愿去面对，不愿去接受而已。

在现实生活中，有许多各式各样的人会犯错，可是有的人在知道犯了错误之后第一念头就是躲避，有的人不经意犯了错误被指出时第一念头就是推卸责任，找一个替死鬼，有的人就是在过后发现错误的第一念头就是瞒天过海。然而，这有什么用呢？错了就是错了，为什么不能够学会面对，学会承担，就算瞒天过海了，可还是会有真相大白的一天；就算这次躲避了，以后你就不会犯错了么？你会永远完美无错么？不会，这些错误因素是无处不在的，只有我们学会了面对，学会承担，学会接受，才会想办法防范再次犯错。

记得我刚接手FQC成品抽检工作时，一团糟。那天下午刚上班，生产包装像往常一样送首件，那时候包装线上的产品雕刻的应该是明月筒灯3000K，可是实际生产出来的产品雕刻成了白光6000K，我的马虎导致了我未将此不良首件核对出来。还是我们老大巡视车间时发现的，她看到彩盒打点3000K，又随手拿起拉线上的产品看了看，怎么雕刻是6000K？于是老大把灯拿到QC岗位测试，发现是3000K的，马上叫拉线停线，说雕刻光色雕错了。于是将已生产的900PCS成品立马隔离，老大叫我抽最底层的看看是否是全错的。当我听到那一刻，心砰砰直跳。果不其然，错了，全错了，连首件也是错的。虽然说品质是生产出来的，但也因为我的粗心，导致了已包装好的成品返工，如果老大没有及时发现，那后果不堪设想。由于一点点的粗心大意，不仅影响了生产效率还影响了品质，给公司带来了不必要的损失。而那时候的我，除了不可置信之外，心里还是很害怕，而且很痛苦，从那时候开



始，心里好像筑起一道坎似的，老是跨不过去，一到对首件就会很抗拒、很恐慌。其实，这样的我不过是在逃避错误，没有勇气去面对去接受自己的错误而已。后来，老大貌似看到了我的异常，找到了我：“犯了错误不要紧，我就怕你不犯错，人都是在错误中成长的。这次错了，下次你就会特别留意这个问题，避免同类问题再次发生。你只是有些小粗心，只要细心一点，首件花多点时间没有关系，一个一个核对，首件一定不能做错，首件错了那就是批量性的错误。我们一定要避免批量性的问题发生。屡错屡犯的人才是最可怕的，相信你不是这样的人，因为他们不思悔改，导致错误重重，造成了很多不必要的损失。就是这些话让我打开了心结，慢慢地学会去面对错误、正视错误、接受错误，从而学会怎样去自我检讨。我们要懂得在错误中学习，在学习中成长，在成长中进步，在一步一步中改变自己，提升自己！”

一个人，不会永远都那么完美，总会有那么一点瑕疵，总会因这点瑕疵而做出错误的事情，但是，我们不要逃避，而是要学会去面对它，接受它，战胜它。其实人生中，有那么一点瑕疵，才算完美的人生。



读《责任胜于能力》有感

小器鬼照明甘青宁分公司 竖文杰

对于大多数人来讲，做好工作就意味着完成自己份内该做的事情，心安理得的拿自己那份薪酬。其实工作既是自己谋生的手段，也是个人对社会的一份责任。

就像有时候我也会想，为什么有的地区代理商操作市场做得很好、有的则做得一般，究竟是什么原因造成的，是区域市场环境的影响？是代理商老板在大层面行为对公司起到影响作用？是销售业务对自身日常工作的得过且过？还是我跟代理商日常工作交流中出现差池？认真思考过后，才欣然感悟，其实我们每个人都做得很好。“责任”二字一直贯穿于我们日常销售工作的全部过程之中，每个人只有通过尽职尽责的工作，才能完美地把自己展现出来。

感悟一：责任就是一种使命，更是对使命的忠诚与信守。

我们要清醒地认识到自己的责任，并坚定地扛

起它，无论对自己还是对他人对社会都将是问心无愧的。以代理商的业务经理来举例，销售业务的责任就是完成日常的销售活动，要认真分析自己的岗位职责，时刻把服务好每一个终端分销客户作为自己的责任，你就能感受到责任的力量，同时也能享受到努力工作而带来的快乐。比如年底让代理商和业务代表棘手的货物欠款问题，先要搞清楚一件事情，一个完整的销售闭环是货物销售出去，钱款回收回来，这叫完整的销售。但有的时候也因特殊情况会出现欠款问题，也就是赊账。有帐期可以，谁都会有意外情况发生的时候。首先我们要跟客户说明白公司的财务核销账款体系，你困难了我帮了你，我有需要了，你也要言而有信，在承诺的时间内给我就行，如此将心比心，就能赢得客户的理解和信任。销售业务代表的工作就是体现在平时的这些点点滴滴之中：当客户情绪不佳时，问问他遇到了什么烦恼；当客户脸色不好时，问问他是不是身体不舒服……真情是心灵沟通的支撑点，是责任所趋，是与客户心理共通的粘合剂。

感悟二：细节体现责任，责任决定成败；在细节上下工夫，用心才能见微知著。

生活的一切原本都是由细节构成的，如果一切归于有序，决定成败的必将是微若沙砾的细节，细节的竞争才是最终和最高的竞争层面。作为销售代表，例如客户生病了，去店面帮忙照顾一下买卖或者去医院看望一下；逢年过节了，不忘送上诚挚温馨的祝福；客户发展遇到瓶颈了，能够真诚地帮助客户分析原因……对客户知冷知热、苦乐悲欢都了

然于胸。要学会在细节上下工夫，是一个人责任心最好体现。作为业务代表，从关心每一个客户开始，从完善销售工作的每一个点滴做起，哪怕是一句话，一个动作，都将决定着成败。当他们感受到你真诚的关心和关注，积极的期待和希望时，就会有一种受到信赖、鼓舞与激励的内心情感体验，就会愉快地接受帮助，并努力转化为行动。

感悟三：责任感是卓越的原动力，将责任植根于内心，责任创造卓越。

只要将责任植根于内心，让它成为我们脑海中的一种强烈的意识，在日常行为和工作中，这种责任意识就会让我们的表现更加优秀和卓越。书中通过大量的成功实例展示责任，解读责任、诠释责任。责任就是最基本的职业精神。一个人的成功，来源于他追求卓越的精神和不断超越自我的努力。责任本身是一种能力，履行职责才能让能力展现最大价值。只有清楚责任，才能更好地承担责任。马上去做，亲自去做，脚踏实地，勤奋苦干，从一点一滴做起，才能让责任成为一种习惯，让习惯成就美好的生活。

人的一生必须承担着各种各样的责任，社会的、家庭的、工作的、朋友的等等。人不能逃避责任，对于自己应承担的责任要勇于承担，放弃自己应承担的责任时，就等于放弃了生活，也将被生活所放弃。责任可以使人坚强，责任可以发挥自己的潜能，能力永远由责任来承载。责任可以改变对待工作的态度，而对待工作的态度，决定你的工作成绩，正如书中所说的“假如你热爱工作，那你的生活就是

天堂，假如你讨厌工作，那你的生活就是地狱”。我们在工作中，就是要清醒、明确地认识到自己的职责，履行好自己的职责，发挥自己的能力，克服困难完成工作，认识到、了解到自己的责任，清楚自己的职责，并承担自己所在工作岗位的责任，那么工作就由被动压迫转化为积极主动，并享受工作乐趣，取得成绩的快乐。

就像客户微信朋友圈里发的说说一样：“世界上最棒的事是，每天早上醒来又是崭新的一天，完全免费，永不断货。为自己负责再努力一把。”



芳华

小器鬼照明重庆分公司唐伟



这是我们在心里想过无数次的场景还原，也是电影《芳华》最大的主题。

它最大的痛处在于再也回不去了，人间有多少芳华，就有多少遗憾，一个人在经历了许多事情后就会发现，青春真是一个人拥有过的最美好的东西。

刘峰是个冷漠环境里留下的活雷锋，被心仪的姑娘陷害后开除出文工团，这时几乎所有人都和他划清了界限，曾经的热心肠一笔勾销，对他审问的人员简单粗暴，临行前只有何小萍送他。

刘峰放弃上大学进修的名额，他说他的无私含着最大私心，他不想离开心里有个人的地方，他并没有虚假的隐瞒做好事的动机，能一辈子做好事的虚假那一定不虚假。

刘峰唯一一次释放，就是对林丁丁表白，他拥抱了她，这个拥抱让他万劫不复。

何小萍唯一一次释放，是拿了林丁丁的军装去拍照，为了给被扣上帽子的父亲看，证明自己也穿上了军装，在文工团没受欺负。这一举动，使她永远被室友钉在耻辱柱上，倍受排斥，最终通过自己的努力，没想成为名人的她却出了名，不料如此境遇让她疯掉了。何小萍穿着病服在月下独舞那一段，是极美也是极悲情的片段，她只能无意识地跳出自己曾经熟练的舞了。

《芳华》怀旧美好的画面背后，展现出来的是无奈、丑陋和血淋淋的现实。

“一个从来不被善待的人，最能识别善良，也最能珍惜善良”，这句话是我印象最深的，也是把何小萍和刘峰紧密联系在一起的一条线，因为他们两个人都是善良的人。

刘峰被迫离开文工团，只有何小萍一个人去送行，临走前赌气似地大声喊，想让所有人都听见：“我明天早上来送你！”

那样一个集体主义的时代，文工团的所有人集体背叛了刘峰，然而只有何小萍觉得他是一个好人。

人与人之间为什么会疏远，因为认知不同吧。

刘峰和何小萍都是那个时代特立独行的人，何小萍早已看穿了文工团所有人的勾心斗角，她不屑与那些人为伍。

后来她从文工团离开，跟随刘峰的脚步当了一个战地护士，她在病房榻前，那个实际只有十六岁的士兵问她有没有心上人时，她说：“我配不上他，他是个很好很好的人，在前线上。”

当战争结束，刘峰和何小萍坐在车站那里的时候，何小萍说，有句话在嘴里含了十几年没说，我在想，她会说什么？大家都看得出来，她是喜欢刘峰的，只是一直藏在心里。

我也觉得会是，我喜欢你，而何小萍说的是：能抱抱我吗？这句话一出，完全震撼。为什么是能抱抱我吗？因为这里面包含了太多太多含义了，刘峰因抱了一下林丁丁，却毁了他的一生，还有他在战场上断了一只胳膊而陷入自卑，而这句话是何小萍对刘峰在困境之中伸出的援助之手。“你抱林丁丁被称耍流氓，能抱抱我吗？”这是她真实的想法，也是她爱的表达，两个触不可及的人，在那一刻却有着无比接近的灵魂。

萧穗子在文工团解散后是最后一个离开的，刘峰也去了文工团，刘峰在破木地板里找到了当年何小萍撕碎的军装照片，最后粘好送给了何小萍。

多年之后，林丁丁嫁给了一个华侨，此时的林丁丁已不是当年的林丁丁，变了样子；萧穗子成了知名记者，陈灿变成了地产商，阴差阳错的郝淑雯跟他有了孩子，而刘峰断了一只手后，变成了一个从事书籍运输的小贩，他的车子还遭城管收了，自己却没钱交那样的讹诈罚单。

刘峰的日子虽然不富裕，但是自足而充实，他和何小萍相约着一起去看望那些在战争中死亡的战友。

电影最后萧穗子说：我是在2016年的春天，孩子的婚礼上，见到了那些失散多年的战友，不由得感叹，一代人的芳华已逝，面目全非，虽然他们谈笑如故，但是不难看出岁月对每个人的改变，和难掩的失落，倒是刘峰和小萍，显得更知足，话虽不多，却待人温和……



好书推荐



《生活，是很好玩的》——汪曾祺

推荐理由：在这本书里，汪老讲美食、谈植物、聊故人旧日子，笔调幽默有情。想他一生颠沛流离，但落笔时，却丝毫感觉不到肃杀委屈，满满都是闲情逸趣。他说：我们有过各种创伤，但我们今天应该快活。他给师长也是朋友沈从文写过一副对联“玩物从来非丧志，著书老去为抒情”。放在他自己身上也很合适。读一点他的散文，你会更热爱这个世界。

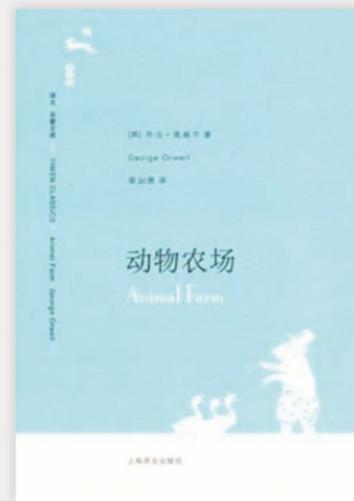
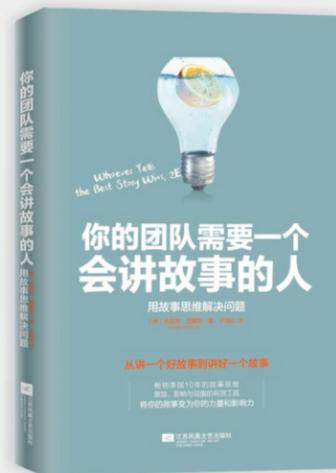
内容简介：本书是备受推崇的“生活家”汪曾祺的散文精选集。生活家，就是热爱生活、多才多艺、有趣之人。汪曾祺就是一位生活家。对生活心存热爱，从不消沉沮丧，无机心，少俗虑；活得有趣趣，对世间万物皆有情，体察得细致。写字、画画、做饭，明明是最平常普通的日常，他却深得其中的乐趣。一个平凡的景，经过汪曾祺的视角，便美得天真烂漫。他的字到何处，何处便有画境。“生活，是很好玩的”是他的一句名言，代表了他的人生态度。他以一颗赤忱之心，把一切都写活了。本书分为有味、草木和春秋三辑，从美食、植物、旧事等三个部分来展现汪曾祺先生的生活情趣和人生态度。



《你的团队需要一个会讲故事的人》——安妮特·西蒙斯

推荐理由：所谓互联网+，不过是比谁更会讲故事，讲得好的人赢得一切。从零开始学习讲故事，从自己的经历中寻找、包装、讲好故事。讲道理不如讲故事，有数据的时候要会讲故事，没有数据的时候要会讲好故事。讲故事不仅是一种技巧，而且是一种思维方式，借助故事可以更有效地激励、说服与影响。讲一个好故事，你可以打动任何人。

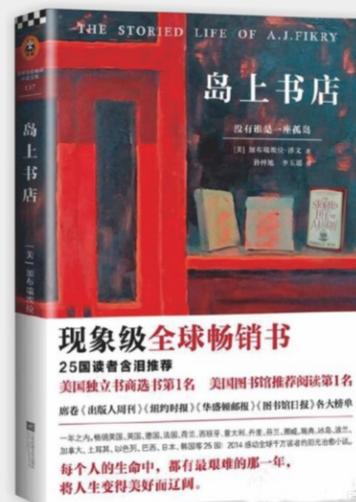
内容简介：《你的团队需要一个会讲故事的人》不仅说明了如何学习和增强这项能力的方法，还将故事作为一种思维方式启迪大家来解决问题。同时，本书带领你熟悉训练故事思维的过程，从你的生活、经历和常识中寻找并选择故事，将这些故事充分地、不掺假地联系到工作的主题、信息和目标上。



《动物农场》——乔治·奥威尔

推荐理由：《动物农场》让你看到当时他眼中的历史，也让你反思你现在的生存环境。希望更多的年轻人能来看看这本书，用动物对人类抗争后自建家园来再现前苏联的整个历史情形，但是，相信十之八九的人看了都觉得这其实是我们所生活的当下的真实写照，不得不佩服作者的伟大，以及感叹历史的车轮，如此往复，滚滚向前。书中对农场中各种角色的栩栩如生的描绘，以及革命前后的形象对比，不自主的反思自己在社会中的角色定位，以及反思当下。

内容简介：《动物农场》是奥威尔最优秀的作品之一，是一则入木三分的反乌托的政治讽刺寓言。农场的一群动物成功地进行了一场“革命”，将压榨他们的人类东家赶出农场，建立起一个平等的动物社会。然而，动物领袖，那些聪明的猪们最终却篡夺了革命的果实，成为比人类东家更加独裁和极权的统治者。



《岛上书店》——加·泽文

推荐理由：《岛上书店》是一本现象级全球畅销书，席卷《出版人周刊》《纽约时报》《华盛顿邮报》《图书馆日报》各大榜单！一年之内，畅销美国、英国、德国、法国、荷兰、西班牙、意大利、丹麦等30国！《岛上书店》充满惊喜与感动，关于生命的转变、人生的第二次机会，以及我们为何而读、为何而爱的无法抗拒的理由。

内容简介：A. J. 费克里，人近中年，在一座与世隔绝的小岛上，经营一家书店。命运从未眷顾过他，爱妻去世，书店危机，就连唯一值钱的宝贝也遭窃。他的人生陷入僵局，他的内心沦为荒岛。就在此时，一个神秘的婴儿出现在书店中，意外地拯救了陷于孤独绝境中的A. J.，成为了连接他和小姨子伊斯梅、警长兰比亚斯、出版社女业务员阿米莉娅之间的纽带，为他的生活带来了转机。小岛上的几个生命紧紧相依，走出了人生的困境，而所有对书和生活的热爱都周而复始，愈加汹涌。