

发展建立在持续追求高目标之上

上半年，公司大部分市场一线团队实现了半年目标，有很多还超越了目标，但也有一部分团队的能力、先天优势、市场并不比别人差，目标实现情况却不太理想。在这些团队之间，敢不敢追求高目标，要不要发展，带来了不一样的结果。

在市场一线的销售团队，必须要建立这样一个思想观念：应该设定一个高目标作为追求，应因设定了高目标而没有实现感到羞愧。我们必须坚持而且应该为有高目标追求而自豪，这也是一个优秀团队、优秀员工的标志。只有持续追求高目标，才能带来每个人和团队的发展。而持续追求高目标，来自于我们对目标的深刻认识。目标作为追求导向，永远是变化的、不断前移的。作为责任的目标是沉甸甸的，而作为追求的目标则是自动自发的，真正能够带来成长进步。

树立起这种发展观念，对统一员工的目标思想具有非常重要的意义。一个有高目标追求的团队，大家才会心往

一处想，劲往一处使，必然会为了实现目标而团结协作，集体奋斗。而没有高目标牵引的团队，甘于平庸，不思进取，在激烈的市场竞争中难以获得更多发展空间，那么也就无法保证员工的发展权，甚至最后人心涣散，失去生存的权利。国内很多企业的悲剧告诉我们，在当前竞争环境日趋恶化的情况下，只有用高目标牵引，保持旺盛的斗志，团队才能继续生存和发展。公司多年的实践经验也已证明了这点。

然而，在市场一线有些团队和员工没有强烈的发展观念，仍然是把目标当成任务，甚至还有人把目标与自身利益挂钩。这种对目标的错误认识，根源在于中国几千年的封建制度形成的小农意识，导致一些同志在思想上患得患失，一说到树立高目标，他们不是首先考虑这个目标对改进工作的意义，而是先考虑个人的得失。这种错误思想不仅会影响团队的发展，更将影响到公司的生存。为此，我们每个人都保持高度的警醒，不让个人的得失损害了公司的

发展。

追求高目标，要破除思想上的近视。在二季度领导干部述职期间，董事长强调，目标是连续不断寻找的过程，不是静止的。只要你走向你的市场，遍地都是目标，遍地都是机会。销售就是我们不断的往前走，不断的采摘果实。再远处一些果实暂时看不到，但不能说没有。这

是思想上的近视，坚决不能有。

实现发展并不是喊喊口号那么简单，过程中会遇到很多问题和困难，需要我们去克服人性的自私与懒惰，付出不计得失的努力和奋斗。不奋斗，人类活不到今天。不奋斗，市场一线团队也难以赢得生存和发展。所以，奋斗也是发展的重要内涵。

快速反应

做5S有什么用？

公司推行5S多年，并且利用自身的经验和优势，在客户中广泛开展5S共建，为客户带去更多价值，得到了客户的认可。但是，从近期总裁办发布的宿舍、办公楼以及年中销售大会上的洗手间文化检查通报来看，有些部门和员工仍将5S做成了一种形式主义，没有内化于心。可见，我们需要重新认识5S的真正价值。

做5S有什么用？如果仅是搞搞卫生、整理物品等，我们每个人都懂，每个人都会，不需要更多赘述。然而，5S并不是字面上那么简单，其本质是一种行为方式和精神内涵。如果我们深刻理解了5S，那么在工作中我们可以处处运用5S的精神来进行管理，工作也会变得更有效率和质量。

首先我们来看第一个S——整理，整理的表面意思是区分要与不要，就是把不要的东西清理掉，把需要的东西保留下来。整理的重点就是“理”，也就是梳理，在工作现场，我们可以梳理出什么东西是有用的，什么东西是没用的。针对日常工作，我们也可以围绕目标，梳理什么工作是有价值的，什么工作是无价值的。当我们把“理”字吃透了，就会发现不但工作现场要整理，而且我们的工作本身也需要整理。当搞清楚东西是否有用、工作是否有价值后，取舍变得不再那么困难。

再看第二个S——整顿，整顿的原意是对整理出来的有用的物品进行分类存放、定制，使之能迅速取用。整顿的精神同样可以应用到日常工作中，就是对工作进行分类，依其重要性进行排序，使我们能迅速分辨出哪

些工作需要先做，哪些工作需要后做，从而使我们工作效率达到最大化。

再看第三个S——清扫，清扫当然是搞卫生，但绝不等同于搞卫生，清扫的目的最终是要确保工作正常运行。因此，在清扫的过程中更重要的是发现问题，在日本企业中有“清扫即检查”的说法。在日常工作中，清扫就是我们常说的点检。现场卫生需要定期清扫，我们的日常工作同样需要定期点检。只有通过点检，才能够清楚我们的工作进行到了哪一步，不符合既定的时间要求和质量要求，更重要的是要发现工作中存在哪些问题。问题必须立即清扫掉，目标才会顺利实现。

而第四个S——清洁就是对前面3个S成果的维持。怎样维持呢？方法有很多种，最重要的有两种，一种是标准化，一种是可视化。标准化的目的就是工作的要求固定下来，使大家知道应该怎么做、每天该做什么；而可视化的目的是通过看板，使大家知道自己做得怎么样、有哪些地方还做得不够。

5S的最后一个S是素养，素养的核心内涵就是遵守规则、遵守标准，养成良好的职业素养，这也正是公司当前所倡导的价值观。因为只有能时时处处遵守规则和遵守标准的人，才是能干成事的人。

理解了5S的精神内涵，明白了做5S有什么用，相信大家不仅能积极主动把办公环境、工作现场的5S做好，更能发挥5S的真正价值，提升日常工作的质量，给他人、给客户带去愉悦感受。

公司TQM研修团赴日研修

7月23日，海洋王TQM研修团再次出发前往日本，开始了为期六天的研修之旅。

24日-26日，研修团在日科技连东高冈寺培训中心参加了三场日科技连的讲座，主题分别为“生产线改进的推进方法”、“改善提案活性化”、“问题解决的手顺”，所有学员通过三天认真的学习都收获满满，并顺利结业。有时学习进行到夜间研修团也没有停止学习的热情，主动配

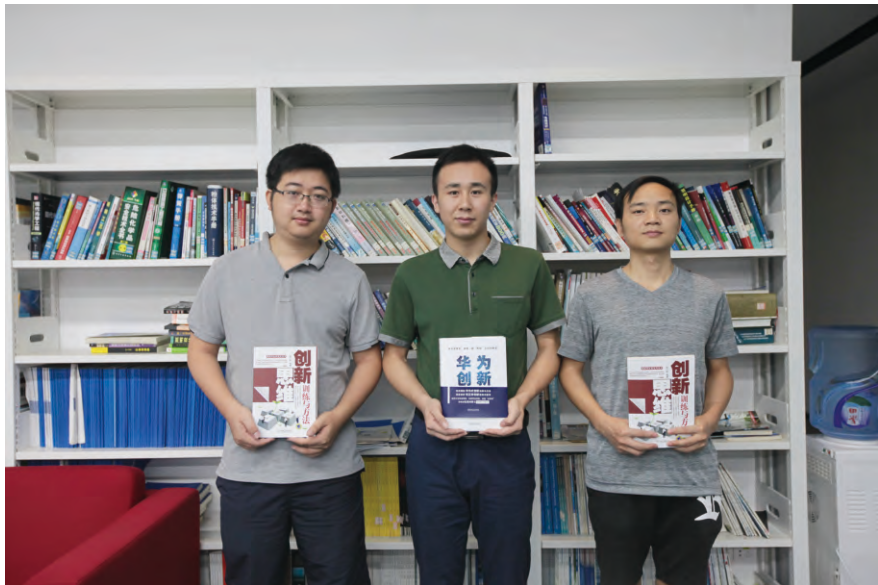
合讲师，进行晚间演练项目。

27日-28日，研修团走学，访问三电公司赤城事务所，日立产机公司习志野事业所，深入现场，参观学习。

7月29号海洋王TQM研修团顺利地完成任务，返回深圳。虽然结束了研修之旅，但大家没有停止学习的脚步，在今后的工作中要将所学内容认真理解，应用在日常工作中，为顾客提供更专业的服务，带来更优质的产品。



2017年上半年海洋王“优秀发明人”



总裁办知识产权部依据发明专利提报数量、质量、及时性和实施运用等各项指标，综合评选出公司2017年上半年三位“优秀发明人”，并进行了表彰。通过“优秀发明人”的评选，公司鼓励所有研发人员在新产品

开发过程中，积极学习运用创新思维 and 手段，提高智慧成果质量及产出，通过人性化差异化的创新设计，为客户提供最具市场竞争力的产品及服务。

(知识产权部供稿)

第九期优秀经理研修班完成第二阶段学习



7月16-20日，第九期销售系统优秀经理研修班在海洋王光明科技楼完成了第二阶段的学习。

本阶段学习依然采用内外部课程结合的方式进行。内部课程有《经营产出价值报告讲解》、《财务管理案例研讨》；外部课程本次主要学习了《管理学》和《组织行为学》的内容。除理论讲授的学习，每项课程结束后都安排了案例研讨会，并进行阶段性学习汇报。加深大家对所学知识的理解，能更快的将理论知识转化在今后的行动中。

董事长、杨总、陈总亲自参与了《管理学》《组织行为学》课程学习心得交流，帮助大家更好的总结了此次所学的成果。并评选出了此次的优秀小组和优秀个人，为他们颁发了奖品。

为了增强团队凝聚力，提升团队执行力，7月20日，本期研修班在深圳南澳开展了团队户外拓展训练。

此次拓展训练内容丰富，有“地雷战”、“高空断桥”、“毕业墙”等。让大家印象最深刻的是“毕业墙”项目。让团队成员在不借助外力物品、脚不粘墙的情况下，全部攀登4米高的胜利墙。整个项目流程是首先由两个人先搭建人梯，将一名身强力壮的队员送上胜利墙，接下来，由其他队员配合相续搭建起人梯，将其余队员以“下顶”、“上拉”的形式，依次送上胜利墙。最后一名队员是通过上面的一名队员以整个身体作为连接锁将其带上去。真正的体现出了团队协作中每个人的重要性，大家齐心协力，共同完成心中的目标，每个人的集体荣誉感都得到了质的升华。

拓展训练是本次研修班的最后一堂课，每位经理完美的结束了此次研修之旅，带着沉甸甸的收获回到了自己的工作岗位，为下半年的目标继续努力。



油田事业部“开战”羽毛球

7月16号，在乌鲁木齐的美居美一天运动广场，油田事业部新疆地区4个服务中心开展了羽毛球友谊赛，同是新疆战壕里的兄弟姐妹踊跃参与，通过比赛以“球”会友，感受同在海洋王，同是一家人的欢乐氛围。

赛场上的肆意挥洒展现了事业部的活力，大家都感受到了这是一个有梦想、有激情的团队。

通过这次比赛，增进了同事之间的感情，为下半年事业部实现目标一起奋斗、坚持不懈、团结一致打下坚实的基础。

参加比赛的张工在谈到自己感受的时候说：“通过这次比赛增进了同事之间的感情，以后在工作中可以互相帮助，海洋王人在哪都和回家一样。”

(乌鲁木齐服务中心供稿)



海洋王积极参与吉林省永吉县特大洪水抢险救援



7月13日，吉林省吉林市永吉县遭受暴雨袭击，引发特大洪涝灾害，造成二十多万人口受灾，倒塌房屋7500余间。灾害发生后，当地政府、社会各方力量立即开展洪水抢险救援行动。海洋王心系灾区，心系受灾群众，当地的服务中心快速反应，第一时间联系客户，赶赴灾区，为救援行动提供照明支持和保障。

洪水发生后，东北公安消防服务中心第一时间联系了客户，并且根据客户的需要，组织一批应急灯具，当天冒着大雨从长春驱车前往现场，赶赴永吉县受灾最严重的地方。路途中，各种社会车辆不断从永吉撤离，而海洋王的车辆，却跟随着客户赶赴洪水的中心。越靠近永吉县，路况越是不好，现状也越

是惨烈。路上随处可见四脚朝天的汽车，只剩下骨架的板房，和被连根拔起的树木，让人感觉到肆虐洪水的无情和可怕。进入县城后，东北公安消防服务中心与客户取得了联系，并且到达了临时救灾指挥部。他们和客户进行了短暂的沟通，了解了客户的救援行动安排，确定了接下来如何对接工作。客户很感谢海洋王能在这个时候来支援，并叮嘱我们注意安全。接下来的几天，他们和客户一起，出现在各个受灾严重的一线，全力参与到群众抢救、道路抢救等中间。在漆黑的夜幕中，海洋王一盏盏明亮的灯光在四处点亮，保障了救援行动的顺利进行。

在另外一条救援战线上，东北网电服务中心组织中心主要人员，积极参与

到客户的保电行动中。此次洪水来势凶猛，当地的电网遭受了严重破坏，客户立即启动了保电应急预案。东北网电服务中心配合客户，第一时间将海洋王的应急灯具运送到客户最需要的地方，通宵达旦参与保电、护电。客户不撤退，海洋王人也不退缩，坚持与客户并肩作战。大家各自分工，有的在抢修现场做好照明保障工作，有的在后方为临时指挥部布灯，还有的配合客户、服从客户调配，前往不同的地方进行机动支援。在酷暑中，大家汗流浹背，衣衫浸透。但大家把苦和累抛在了另一边，心里明白此时抢险救援才是最重要的事情。

洪水肆虐，也对铁路系统造成了不同程度的破坏。在部分区段，水漫铁路、道床被冲空，造成列车大面积晚

点。当地铁路局要求，必须要在规定时间内修复铁路。时间急，任务重，客户必须不分昼夜抢修施工。然而，夜间施工的照明问题却成为燃眉之急。于是，客户给沈铁服务中心打来电话，请求照明支持。得知客户这一困难后，沈铁服务中心克服各种困难，在最短时间内紧急调配灯具，同时还从沈阳、长春等地借来灯具。灯具到位后，立即运送到铁路抢险路段，保障了客户抢修工作的顺利进行。

截止19日，永吉县的各项抢险救援还在进行之中，海洋王人也没有撤离，仍然与客户一起坚守在现场，用行动兑现对客户的服务承诺，为灾区的恢复尽一份力量。

关爱留守儿童，海洋王在行动



5月初，经河南中原社会工作发展基金会的引荐，我们了解到周口淮阳县葛店乡有一个徐韩学校，该学校的大部分学生父母外出务工，孩子作为留守儿童寄宿在学校。

联系上学校的王校长后，王校长向我们介绍说，徐韩学校是一所全日制公办寄宿学校，学校前身是葛店三中，1999年更名徐韩学校，至2012年，这所学校的学生几乎流失殆尽，只剩下20余名学生。后经各方努力，狠抓教学质量，将招生范围扩大到8个行政村，慢

慢地该校发展到学生348人，教师18人。

当我们向王校长介绍了公司责任的文化及15年的捐助历程后，王校长表示特别钦佩我们这样的企业。我们了解到学校的孩子们还未曾有过自己的校服，学校也没有像样的乒乓球台。

根据了解到的学校情况，我们向基地服务中心发起了捐资助教倡议，希望大家能够踊跃地伸出爱心之手帮助孩子们成长，尽我们的社会责任。倡议发出后得到了各服务中心的积极响应，尤其



是主任和后勤积极倡导组织员工奉献爱心。

5月27日，清晨基地六个服务中心的17名员工代表带着全体员工的爱心物资，驱车3个小时，来到了徐韩学校。和全体师生进行了以“托起明天的太阳”为主题的联谊活动，活动现场王校长发表讲话对我们的到来表示欢迎和感谢。学生们为我们佩戴了红领巾，我们为学生代表颁发了体育用品等，并嘱咐孩子们锻炼好身体，努力学习文化知识，长大后活出精彩的自己。同时我们也给孩子们带来了两个节目，分别是郑州网电员工朱莉晴演唱的《阳光总在风

雨后》，以及郑州场馆的员工李雅静演唱的《明天会更好》，希望孩子们的明天会更好！

资助教育，就是资助未来。我们为学生们带去了348套校服，2个乒乓球台及篮球、足球、跳绳等体育用品。看到孩子们穿上校服后快乐的笑容，大家坚定了履行社会责任的信念，接过“捐资助教情深似海”的锦旗，海洋王将不负这份期望，在关爱留守儿童，履行社会责任这条路上走的更久，更远。

(郑州基地供稿)

海洋王与客户共建5S库房

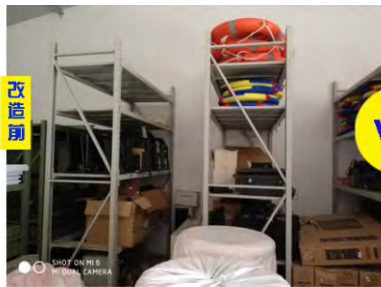
海洋王人一直践行着“以奉献为乐，以工作为荣”的人生观，每一个海洋王员工更是乐于为客户做小事，做实事。7月的北京酷暑难当，闷热的天气与阵阵刺耳的蝉鸣声也无法阻挡海洋王人为客户解决问题的决心。

在前期跟班和服务客户的过程中，海洋王市场一线员工发现客户库房存在一些5S问题。于是，在客户的大力支持下，他们

就与公司总部5S讲师一起，顶着酷热天气，大家撸起袖子一起动手，对库房进行了全面整改。

通过此次5S共建，使得客户的库房账目更加清晰，提升了空间利用率，让客户认识到库房除尘防潮的重要性。改造后的库房，整洁有序，焕然一新，提高了工作效率。这就是5S带来的魅力。

(作者：北京公消服务中心 崔兆飞)



从零到一



真正解决照明问题，带去价值，才能获得客户的认可和订单。所以，我每天大量去客户现场跟班，了解客户的现场照明。在一次跟班中，客户反映煤仓间犁煤器的照明经常出现故障，而且照明不够使得摄像头无法工作，问题亟待解决。针对这一问题，我立即详细了解了现场，勘测了照度数据，并和客户一起沟通制作了方案。客户对于方案比较满意，很快签订了订单。在后续的安装施工中，虽然出了一些问题，但是最后都很好地解决了，客户对于这次合作也感到很愉快。

随着A1犁煤器照明灯的方位调好，在电话那头客户传来“可以了”的声音，我无法掩饰内心的激动。不仅因为项目最后通过了客户的验收，而且这是我第一次完成固定照明灯具的订单。

通过这个项目，我不仅获得了成功销售固定照明灯具的经验，而且还给我带来一些启发和体会：

这个项目从发现需求到最后验收，共经历了半年的时间。在这半年时间里，我几乎一切都是从零开始，没有相关项目运作经验，客户基础也是一片空白。但是，销售不就是这样开始的吗？天上哪里掉馅饼呢？！作为市场一线人员，需要我们克服困难，自己去创造天时地利人和，拿下订单。这也是销售工作的乐趣和挑战所在。

一、工作需要脚踏实地，一步一步努力去做。公司很多的市场工作方法，都是海洋王人很多年通过实践积淀下来的智慧结晶。可能看起来有些笨，却藏巧于拙。这些东西我们千万不能丢了，不能想着去走捷径。踏踏实实地做事，客户才会支持我们，市场才能做得长久。

虽然现在说起来挺容易，但其实刚开始的时候内心还是很纠结，甚至怀疑自己不能干成。可是抱怨是没有用的，抱怨解决不了任何问题。值得庆幸的是，在我迷茫的时候，来自领导的帮助、同事的关心和家人的鼓励和支持，给了我信心和力量，让我继续前进。是他们让我明白了，不迈过零这一关，不去突破自己，永远不会有一。所以，我选择了迎接挑战，从零开始。

二、通过主动发现客户的照明问题并及时解决，让客户知道海洋王不仅仅是卖灯的，而且是专业照明的最佳服务企业。有了海洋王，客户不用为照明问题烦恼，而且可靠及时的售后服务也让客户免去后顾之忧。

T发电厂是我部的忠实客户，近年采购模式发生变化，给市场工作带来一些困难。但是，不管市场怎么变化，最终只有为客户

三、每个人要忠诚自己的职业。这里的忠诚，不单单是不背叛企业那么简单，更多的还要努力胜任自己的工作，实现自己的目标。很多时候我们工作中的阻碍，不是自己工作停滞不前的借口。客观存在的问题，都不是真正的困难。只有我们自身的问题，才阻碍了前进的脚步。

(作者：杭州厂电服务中心 贾大伟)

与客户共建TQM



7月27号，海洋王公司代表团队一行人来到客户单位交流，上午参观了电解厂与加工厂，对厂房5s管理模式的现状进行了解，并分享了经验，交流了感受。

从问题解决型、创新型课题进行了QC基础知识的讲解。

下午1点半，海洋王讲师讲解了6s的基础知识，同时分享了相关案例，具体的展示了6s管理的细节，并运用看照片找问题、以及对比改造前后的方式，将6s模式更加直观地展示在客户面前，让客户对6s的建立模式有了新的认识。在客户提出厂房改造难度较大时，海洋王讲师建议将物品先行分类，找出有用和无用的东西贴好标签，提高生产效率。

在学习QC工具应用阶段，现场分为了7个小组，互动式学习，进行头脑风暴，讨论“溜肉片嚼不烂”的原因，运用鱼骨图找出真因，讨论结束有3组人员自主上台讲述了他们的分析成果。现场为了更加深入地让大家掌握QC知识，挑选了一个荣获国优级的优秀成果进行案例讲解。

7月28号，在了解了6s模式以后，为了更好地共建TQM模式，公司与客户对QC进行了全面的介绍与学习，分别

通过本次6S与QC交流，客户对我司关于共建TQM的信心与态度有了清晰的认识，看到了厂房管理方面与海洋王的差距，并提出到海洋王总部参观学习的要求，相信携手海洋王可以共创美好明天。

(昆明冶金服务中心供稿)

