

狼性决定战斗力

狼之所以能成为公认的战斗最强的动物，主要源自它的三大特性：嗅觉敏锐、奋不顾身和团结作战精神。首先是嗅觉敏锐，善于捕捉机会。在大草原上，狼似乎无时无刻不在注视着它们的主要目标——羊或羊群，窥视着羊的活动规律甚至牧羊者的状况，一有机会，马上出击。在市场上，我们需要清晰识别各三级目标客户及其显性、潜在需求，用“眼观六路，耳听八方”的狼性嗅觉，紧盯客户的变化和竞争对手的一举一动。需求一旦被“锁定”为目标，就不能飘忽摇摆不定，随意变换。

怎样才能更好更快地找到客户的需求？就是亲自到客户的现场去看、去跟班之外，同时更要与客户做朋友。既然是朋友，那我们就会时时刻刻为客户着想，关心他们的工作和生活，尽最大努力去帮助他们解决问题，让他们收获友谊和快乐，也让他们收获工作上的成功。只有这样，我们与客户的心贴得越近，客户才会把最真实的想法告诉我们，才会在工作和生活中信任我们，客户有需求时才会第一时间告诉我们。如果客户对他们的照明需求认识不够，由于我们在照明方面是专业的，认识比较

多，下的功夫比较深，他们也会认真听取我们的想法，接受我们的建议，从而识别出他们的需求。

其次，富于进取心和攻击性，奋不顾身，且不轻言失败。狼袭击羊时，常常是死死咬住，不会轻易放弃。而且狼并不是咬死一只吃饱一餐而已，而是在最短的时间里，能放倒多少就放倒多少。这种富有攻击性、执著的精神，是为了争取生存而不顾一切的表现。

对于我们来说，狼性的进攻就是紧密围绕内外部客户需求，克服一切阻碍去满足。华为的市场人员为什么能够在激烈的国际国内市场竞争中战胜对手，就是因为他们对目标有一股狠劲，有一股狼一样的血性，主动到工作环境恶劣的小国，排除困难紧紧咬住目标不放。我们现在有的市场人员缺乏的就是这种狼性的精神，不敢主动进攻，在乎别人的看法和评价。有时遇到一点困难，遇到一点挫折，甚至遇到一点冷遇，就会打退堂鼓，就会怀疑自己，就会产生动摇的心理。这是做销售的忌讳。其实，现在我们遇到的困难和挑战和以前相比，并不算大，所以我们不能因为现在条件好了，反而把过去的狼性给丢了。我们要与竞争对手斗智斗勇，

努力做到有单必争，争之必胜。

最后也是最重要的应该是团队精神。狼很少单独出没，总是团队作战，所以才有“猛虎架不住群狼”的说法。狼也从来崇尚孤胆英雄，不张扬做事，而是在纷繁中保持镇静，将团队凝结成最强悍的力量。在竞争日益激烈的市场中，狼性的团队精神，就是为了实现目标，清晰明确各部门及职位职责，营造各司其职、人尽其才的工作氛围；面对实现目标过程的困难，能迅速带领

团队各就其位，互为呼应地逐个攻克。

在市场中，争夺订单绝不是一个人单打独斗，需要从兄弟部门到后方的全方位配合。过去市场一线呼唤炮火，需要弹药支持，研发、生产等部门总是比较被动。但是，目前这种情况有了比较大的改观。大量新产品上市，将会为市场一线的冲刺，提供强有力的支持。然后，在推广的过程中需要团队的互相支持，分享成功的经验，快速占领市场。

快速反应

从着装开始提高职业素养

公司《行政管理规定》对员工着装及佩戴工牌、徽章有着统一的要求，如周一至周四需着公司统一配发的工服；须着深色西装长裤；在办公区域内必须佩戴工牌；穿西装时，需将公司的徽章佩戴在西服左衣领处等等。而且，行政人事部每年都会就着装问题向员工发温馨提示，请来同事当模特，示范正确着装。可是，规定有了，温馨提示发了，执行情况却不是百分之百。于是我们看到，轻则不按规定佩戴工牌，甚者个别员工竟然长期不穿工服上班。

不按规定着装，看起来是小事，实际上体现了一个人的职业素养和一个团队的精神风貌。

首先，着装体现出一个公司的整体形象和文化氛围。统一的着装，为团队里每个人建立了一个整齐划一的职业形象，也向客户展示了海洋王积极向上的精神面貌和训练有素的专业素养。而我们中国人始终欠缺这种素养。在美国、日本等发达国家的工作场合，不管天气如何，白领总会穿着整洁的衬衫、领带，蓝领则穿着专业化的工服。这种着装，体现的是一丝不苟的精神，给人以可靠的感受。这就是一种高度专业化、职业化的文化，是我们应该学习的。反之，随意的着装给人留下的也是随意、不可靠的感受。

其次，会引发“破窗效应”。所谓“破窗效应”，就是说当第一扇窗户被打破而没有得到及时修复时，会导致第二扇、第三扇……乃至更多的窗户被打破。那么在着装上，当有的

员工没有按公司规定着装，又没有得到及时纠正时，就会有更多的人得到心理暗示，觉得不按规定着装没什么关系。这就混淆了一部分员工的是非判断。久而久之，从着装开始，公司的标准、流程和制度也会受到侵袭，不利于形成严格遵守标准的工作氛围。

其实，统一着装对公司是有着重要意义的。

一、统一着装可以体现出公司的一种良好秩序，一种遵守制度的文化氛围，可以在每个员工身上都显现出庄重和一丝不苟的态度，会给客户、合作伙伴留下这样一种印象：公司是一个整体，具有团队精神，很规范、有秩序、有纪律，整齐协调。二、统一着装对所有人有良好的心理暗示作用，统一着装能够刺激人的感官认识，帮助工作人员集中对工作的注意力，提升同事之间的合作意识，提高工作效率。三、统一着装作为一个团队的标志，增强员工对自己团队的归属感和认同感，有利于提升团队合作能力。可见，统一员工着装对树立公司形象和展示风貌具有不可或缺的作用。身为海洋王的一员，应该喜爱公司特有的蓝色工装，为胸前“OK海洋王”的标志感到骄傲。同时，按照公司的规定在工作时间统一着装，是每个人必须履行的责任。

着装并不是一件小事，具有一定的仪式感，是每个人每一天的修养。让我们从正确着装开始，让良好的职业素养内化于心，外化于行，做一个知书达“礼”的海洋王人。



4月21日，2018年海洋王供应商大会在海洋王科技楼4楼隆重召开。本次供应商大会以“价值采购，细化管理，提升竞争力；阳光采购，集体决策，合作共赢；遵守标准，知行合一，保证产品质量；早期参与，管理过程，满足市

场需求”为主题，共有上百家供应商参加了会议。

会上，技术与设计部、品质保证部、物料采购部等部门负责人宣讲了公司新产品开发路线、质量目标以及与供应商整体合作情况及问题等。

公司应邀与客户 开展标准化管理交流



2017年12月，某港口客户组织对各供应商进行突击走访。在海洋王走访时，公司整体标准、精细、正规、严格的表现给客户留下深刻印象，客户返回后的第二周就与我们取得联系，希望能安排一次交流，把我们优秀的管理经验跟他们分享一下。2018年3月，应客户邀请，我司与客户进行了一场企业文化、5S管理和QCC交流，参会客户领导有近50余人。

两个多小时的交流，全程以互动、

开放的形式进行，通过展示公司现场5S图片、规范制度、员工工作状态，以及QCC成果等，让客户了解海洋王成长历程，解答了高质量的服务能给客户企业的发展带来哪些帮助。交流结束后，客户由衷的表示感谢，并表示企业长远的发展，应该是与像海洋王这样严谨、规范、负责任的企业一起实现共赢为目标，这样的企业才信得过，因为“优秀的企业才能生产出优质的产品”。

沈铁服务中心邀请京东授课



根据铁路总公司统一安排，沈阳铁路局物资采购平台、采购方式发生变化。面对这一重大变化，沈铁服务中心积极想办法、谋应变，赶赴京东集团东北区与相关领导洽谈，了解平台进展及落地时间，并达成相互交流的意向。4月21日京东集团大客户部东北区项目经理贾昊先生、项目运营经理王莹女士应邀莅临我中心，就集采通用物资用品采购平台操作方式及步骤进行授课交流。

两位京东客人到我中心后，首先由杨主任致辞，感谢他们在百忙之中，利用周六到中心交流授课，随后，请他们观看了海洋王宣传片，接下来，每名经理自我介绍自己所负责的市场。京东客人高度认可海洋王的热

情、规范和积极的工作态度，加深了对海洋王的良好印象。王莹女士用了近两个小时时间，详细介绍了采购平台的操作步骤、注意事项并进行答疑交流，现场气氛热烈而有序，通过多轮的讨论学习，破除了中心全体人员的疑虑，大家基本掌握了采购流程、操作方法及注意事项，对适应新采购方式充满信心。

培训结束后，中心还向京东客人介绍了我司几款产品和售后服务，通过介绍客人完全理解了为什么海洋王灯具能在路局灯具采购中受客户欢迎和支持，表示与海洋王合作放心，希望以后能经常保持联系，互相交流。此次交流圆满成功。

(沈铁服务中心供稿)

公司开展质量月现场巡检

今年3月1日，公司启动了主题为“让标准内化于心”质量月活动，并开展了“有标准可依”、“知行合一”、“知其然知其所以然”的三个分主题活动。

在活动进行了一个多月以后，4月20日、23日两天，董事长及经营团队成员分别针对职能&技术系统、供应链系统、营销系统的质量月开展情况进行了现场巡检，诊断了各部门在3月间质量月活动情况。在肯定各部门活动成果的同时，也重点指出了对标准的理解以及实践中的问题。

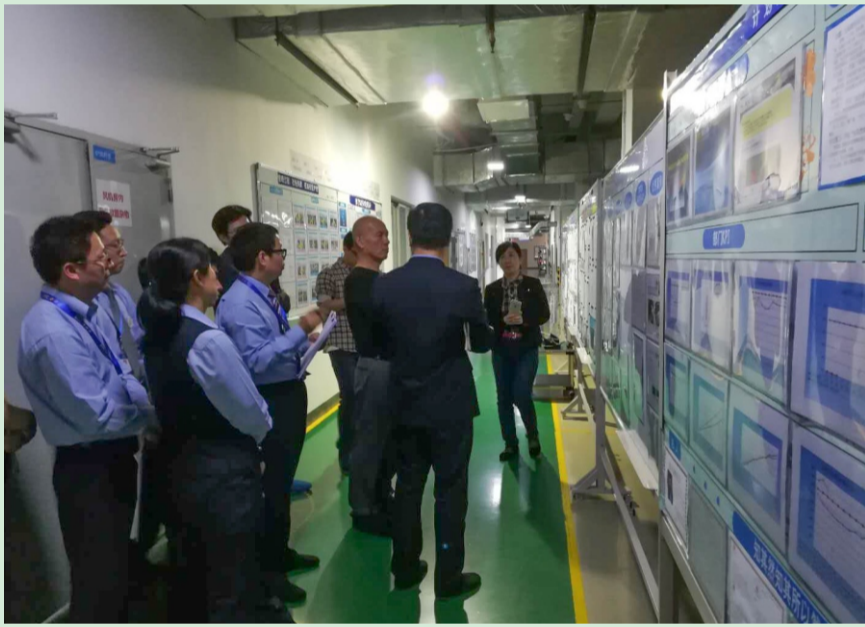
在职能与供应链系统，重点对质量活动与标准的理解进行了重点诊断指导。公司领导指出，开展质量月活动目的，是为了解决实际问题，活动一定要务实，要从发现问题、解决问题的角度去理解三个主题活动，变成自己的工作逻辑，并且将实际中的问题解决彻底。对于“标准”的理解，不能将抽样等方法、手段当作全部的标准，标准是为了达成业务目标与结果的，要把平时发现的问题，进行分析，找到原因，整理出避免问题再次发生要做的事情，并进行实践，这才

是对标准的正确理解。

在营销系统，董事长重点指出，推行DCBA和各项日常管理标准，都是为目标服务的。DCBA是一个工具，是基于目标而形成的，是为目标服务的。从DCBA的四个阶段，围绕目标去找线索，发现需求的阶段、需求形成计划的阶段、计划推进审批的阶段、最终形成采购的阶段，每个阶段都有阶段目标，都有应该做成的事。所有人看DCBA都是为了保证目标的实现。经理去看员工的整体计划和每一步的实施，主任去看经理的整体计划和每一步的实施。结合我们推行的各项标准，比如在需求阶段看台账管理和服务方案，如何和客户沟通，如何让客户认可，而这些就是我们达成目标的工作方案。基于DCBA的每一步都有自己的标准，这些会形成我们的行为方式，就是真正做到了知行合一。

在本次现场诊断结束后，各部门根据诊断指示事项进行质量年活动内容的调整与实践，在二、三季度、年度的现场诊断过程，将持续诊断各部门诊断指示事项的落实状况。

(TQM推进部供稿)



油田事业部开展销售秘书培训

油田事业部于4月20日至4月22日组织了为期3天的秘书培训。

本次培训，收获满满。秘书团队通过对公司文化价值观的再次学习以及参观总部展厅和东莞松山湖，增强了对公司的认同感和归属感；了解事业部的发展规划和愿景，让大家重燃激情，更加坚定了完成事业部目标的决

心；通过对口销管、财务、人力相关工作标准进行“知其然知其所以然”的讲解和交流，大家豁然开朗，对于下一步工作的改善提供了莫大的帮助。其中，优秀标杆西北油田秘书吴蕊给大家分享了回款和库存管理，严谨的工作态度和细致认真的工作作风，给大家带来了震撼和感动。



南京地区服务中心开展植树活动



风和日丽，在这万物复苏的季节里，我们相约一起，进行了一年一度的植树活动。在欣赏了一路的风景后，我们来到了江宁上元花世界。阳光格外耀眼，洒满了大地，与油菜花的金色相互映衬，显得更加美丽。

在工作人员的带领下，我们来到了植树的地点，在听了专业的指导后，我们就开始了育树活动。遵循“一垫二提三埋四踩”的方法进行植树：一垫是在挖好的树坑内再垫一些松土，树木栽种的时候要提一提树干，起到梳理树根的

作用，从而让树苗的根部有空间，可以更好的存货；而埋树的土要分三次埋下，每埋一次要踩实土壤。最后浇水，保证树苗的存活率。

经过大家的共同努力，本来光秃秃的一片空地已经栽上了不少的树。看着自己的种植的小树苗，希望它们能够茁壮成长。一排排整齐的小树苗，摇曳的春风中，大家纷纷与小树苗留下了合影。

(南京船舶服务中心供稿)

昆明地区服务中心开展植树活动



4月15日早晨8:00，云南地区服务中心的员工从各自的服务中心出发，前往目的地，9:30到达植树现场海口林场森林公园（西山区）后，大家个个态度积极、热情高涨，兴致勃勃地投入到植树活动中。在植树现场，大家积极主动的挖坑、扶苗，培土，各个环节衔接有序，配合默契，真正是劲往一处使、汗往一处流。

经过2个多小时的挥汗奋战，40棵楠木树苗整齐的栽到了海口林场森林公园一片红土地上，在4月的阳光中奏响

绿色的希望，圆满完成了这次植树任务，为海口林场森林公园增添了一片生机勃勃的绿色。

植树结束后，大家跟随解说员的指引，参观了林业展览馆，了解林业对调节自然环境的重要作用和保护意义。随后，大家参观了周总理手植树——油橄榄树，现已长成参天大树。大家向敬爱的周总理敬礼，并且在手植树前、周总理铜像前合影留念。

(昆明网电服务中心供稿)

沈阳地区服务中心携手客户开展植树活动



4月22日上午，海洋王携手客户在其营区开展“同植一片树林，共创和谐家园”义务植树活动，体验共同劳动的乐趣，为建设美好的绿色和谐家园挥洒汗水。

在活动过程中，海洋王的兄弟姐妹们与战士们完美搭配，挥锄挖坑、植树培土、扶苗浇水，共同努力完成每一颗树苗的栽培。随后，海洋王还参观了客户单位，学习了自救常识、防火常识。



4月1日，合肥网电、合肥电煤服务中心全体成员及家属在合肥市滨湖区开展植树活动。植树活动激发了海洋王人爱绿护绿、爱林造林的感情。



合肥两服务中心携家属植树造绿色



巴厘岛畅想之旅 对付出最美的回报

铁路事业部去年在全体同仁的共同努力下，取得了优异的成绩。为激励团队积极奋进，公司批准组织集体出国旅游，选定了环境优美的印尼巴厘岛。此次获得奖励的对象有全体服务中心主任、北铁服务中心全体经理、业绩过400万的经理。

3月底，由事业部李总、许总带队，35人的集体旅行给每一个人留下了美好的记忆……

市场当中，业绩就是尊严，幸福必须靠我们的努力和奋斗来创造，2018，为了团队和自己的目标，一起加油！



北铁开展拓展及新产品培训

人间四月，阳光和暖，芳菲依依。在这美好的春色中，北铁服务中心开展了拓展学习交流活

动。周六进行的是拓展活动。大家一大早就赶到北宁公园，兴奋的等待活动开始。

先进行的是心歌录制。虽然大家私下已经多次练习，但录制时不免状况频出。为了让心歌录制更加完美，期间大家还进行讨论，试着加入一些流行元素、创意动作，以期让心歌与众不同。

上午10点半，一天的拓展活动正式开始。由于时间关系，上午只开展了北铁5人传声筒。在电视上看到传声筒的游戏，大家都觉得好玩，但是等到自己参与其中才发现是很有难度的，为了能把信息传递给队友，大家摆出了各种动作，引得围观的人哈哈大笑，不过也有人很能领会队友意图，很快便猜出答案，真是让人佩服他们的默契。

下午大家在天津工务段依次举行了气排球比赛、羽毛球比赛和乒乓球比赛。气排球比赛分为石家庄、天津、北京三组进行比赛，为了能赢得比赛，各小组成员以不服输的奋斗精神抓住每一次机会，全力以赴打比赛。

羽毛球比赛为男女分组抽签制比赛，且必须有一组混双。比赛中选手们棋逢对手，打得难分胜负。

乒乓球比赛采用积分制，通过混双、男单、女单等比赛形式，积分最高的团队获奖。

周日，大家聚集在天津工务段一同学习一款新产品产品的卖点、演示和推广。学习过程中，大家针对相关知识纷纷提问，达到既让自己知道是什么，又让自己知道为什么，从而能准确通俗的向客户讲解和推荐。大家还通过现场演示，发现存在的问题并加以改进，最后每个人都能非常流畅的演示产品。

(北铁服务中心供稿)



多种武器实物。展览馆、炮台、封闭靶场等教育设施，陈列了大炮、坦克、飞机等民国防教育基地。园区依山傍水，得天独厚，建有革命战争史展馆、碧波荡漾的东屏湖畔，是全国最大的民营国防园和江苏省全展训练活动。大金山国防园位于南京市溧水区，傍依百里秦淮源

南京网电拓展活动

4月13日，南京网电服务中心在南京大金山国防园开展国防拓

