

公司召开争创戴明奖大奖启动仪式暨新春开工大会

——董事长在讲话中强调：我们要不断地挑战，把我们的事情做到极致

2019年2月12日，公司在蛇口风华剧院召开总部职能部门2018年总结表彰暨2019年新春开工大会。光明海洋王科技楼及东莞海洋王工业园的全体员工参加了大会。会议举行了隆重的争创戴明奖大奖启动仪式，公司领导及一级部门领导为争创戴明奖大奖点亮了“创奖灯”。

会议伊始，轮值总裁杨志杰宣讲了公司2019—2021年公司中期经营目标和经营课题，然后结合战略制定中的体会，对2019年的经营目标和经营课题，进行了深入浅出的讲解。与以往战略不同的是，新战略所提出的目标，更加贴近TQM。而且在公司的优劣势分析上，更加客观和理性，为公司今后几年的发展指明了方向，提出了明确的任务。

争创戴明奖大奖是公司2019—2021年重要战略目标，也是海洋王向更高层次发展的重要战略引擎。为了让全体员工了解戴明奖大奖，了解TQM战略，轮值总裁陈艳对前一阶段推进TQM工作进行了总结，对争创戴明奖大奖的意义进行了阐述，并就争创大奖的整体工作做了安排和部署；各一级部门领导也分别结合TQM战略，围绕公司目标，从承接公司课题、部门方针等多个层面，畅谈了2019年的工作思路。

按照议程，会议就2018年经营情报收集、保密工作、读书学习中涌现的先进个人和团队进行了表彰，揭晓了第十二届海洋王梦想基金，宣读了2019年公司聘任领导干部名单，有关领导向新聘任的中高层领导干部颁发了金质徽章，并庄严隆重地签订了2019年目标责任

书。

继1月份销售大会之后，公司延续了争创戴明奖大奖仪式。这也是本次会议的最大亮点。董事长周明杰带领公司领导、一级部门领导在全体员工的见证下，亲手点亮了象征启动的“创奖灯”，号召全员“从心出发，追求卓越”，拉开了海洋王挑战戴明奖大奖的序幕。

2019年，是海洋王向戴明奖大奖发起挑战的首战之年，也是海洋王继续保持增长、挑战更高目标的关键一年。海洋王为什么要不断地提出来提高质量？为什么在获得戴明奖之后还要继续去挑战大奖？董事长为我们点明了目的和意义。

董事长说，质量就是我们人类社会文明的产物，是文化的硕果。质量从一定意义上来说，就代表着我们人类文明的追求，是有目标的表现。所有朝着目标努力做的事情，就是追求着质量。

质量文化是我们企业的文化之一。文化是什么？就是我们做好一件事情从方方面面衡量的标准、特征。文化反映在我们日常的言行举止上，是做出来的。比如洗手间文化，不是说这个洗手间有什么意义，而是反映出一个人的行为举止是不是有素养，一个人是不是真的有文化。

质量的结果，就是文明。大家都知道，海洋王有句话叫做“人类文明的追求”。追求什么呢？就是追求把我们自己本来的事情做好，做有质量的结果。我们通过做海洋王的产品，实现我们追求人类文明的梦想。我们也要不断地挑战，从而把我们的事情做到极致，

像艺术、文学那样，把我们的产品做出来像一首诗，像一本书，像一首歌，像一首经典美妙的音乐。这样的话，我们就会在企业成长的路上，会不断地创造我们的质量文化，不断地创造我们文明

的硕果。

二月的鹏城，花木葱茏，春意荡漾。跨进新年，海洋王人正以勃勃英姿，在争创戴明奖大奖和挑战更高目标的道路上阔步前进。

快速反应

锐意进取，实现一季度销售开门红

时间如白驹过隙，转眼间一季度的时间已经过去了一半。面对今年新的目标，面对我们所处的市场环境，我们能不能抓住一春之季，一开始就打开局面，实现首季开门红，将直接影响到上半年的工作。

回顾过去同期的工作，可以说教训是十分深刻的。由于一些服务中心开年后在较长的时间内，处于一种松懈懈怠的状态，工作没有抓紧，结果导致从年初一开始就造成销售上的较大“欠账”，而且是越累越多，积重难返，虽然下半年拼命冲刺，但是仍然没有扭转被动局面，给事业部和公司实现整体目标造成了难于挽回的后果。

对于一季度工作的放松，主要还是由于我们思想上的认识误区和传统的思维方式造成的。过去我们总认为，春节刚过，客户单位还在筹备招标，计划还没有形成等等。确实，部分客户单位存在这样的情况，但是，我们难道因此就无所作为了吗？

有的人还认为，上半年是淡季，下半年才是销售的旺季，现在可以松懈一下。孰不知，现在的市场竞争哪还有什么淡季旺季之分？

有人说，大成功是小成功的累积。同样的道理，年终目标的实现也是由每季、每月、每天的小目标实现聚集而成的。如果我们不从现在抓起，树立紧迫感，那么，随着时间的流逝、竞争对手的步步紧逼，会越来越被动。

为了确保一季度目标顺利完成，各服务中心、各部门首先要振奋精神，锐意进取，增强目标意识，把各项工作往前赶：

一是将季度目标进一步细分量

化，从主任到经理、员工，每月、每周，甚至每天都要有具体、明确的目标要求。但仅仅一个业绩目标是不够的，要从年初梳理的关键行动计划中，分解出像推进方针市场、困难市场的每个步骤，要收集什么信息，拜访哪些客户，去哪里跟班看现场，达到什么效果，每天都要有清晰的安排，从而让我们的工作日日有进展，月月有突破。

二是基层出单不能丢。年初我们既要盯紧客户招标、新建改造的项目等，同时也要抓紧基层出单。这里没有什么诀窍，无非是多去客户现场，看看过了一个春节，客户现场有什么问题，哪些地方需要改进提升。发现一个个小需求，形成一个个小订单，不让实现目标留下“空档期”。

三是人员没有到位的要及时补充到位，积极把市场工作往前推进，尽可能提高第一季度任务的完成比例，给后面的工作留下更多的空间；新主任、新经理也要在上级领导的指导下把市场工作全面铺开，一边抓好销售，一边做好人员的补充工作，不能等非人员齐了再开展市场工作，这样会贻误时机。

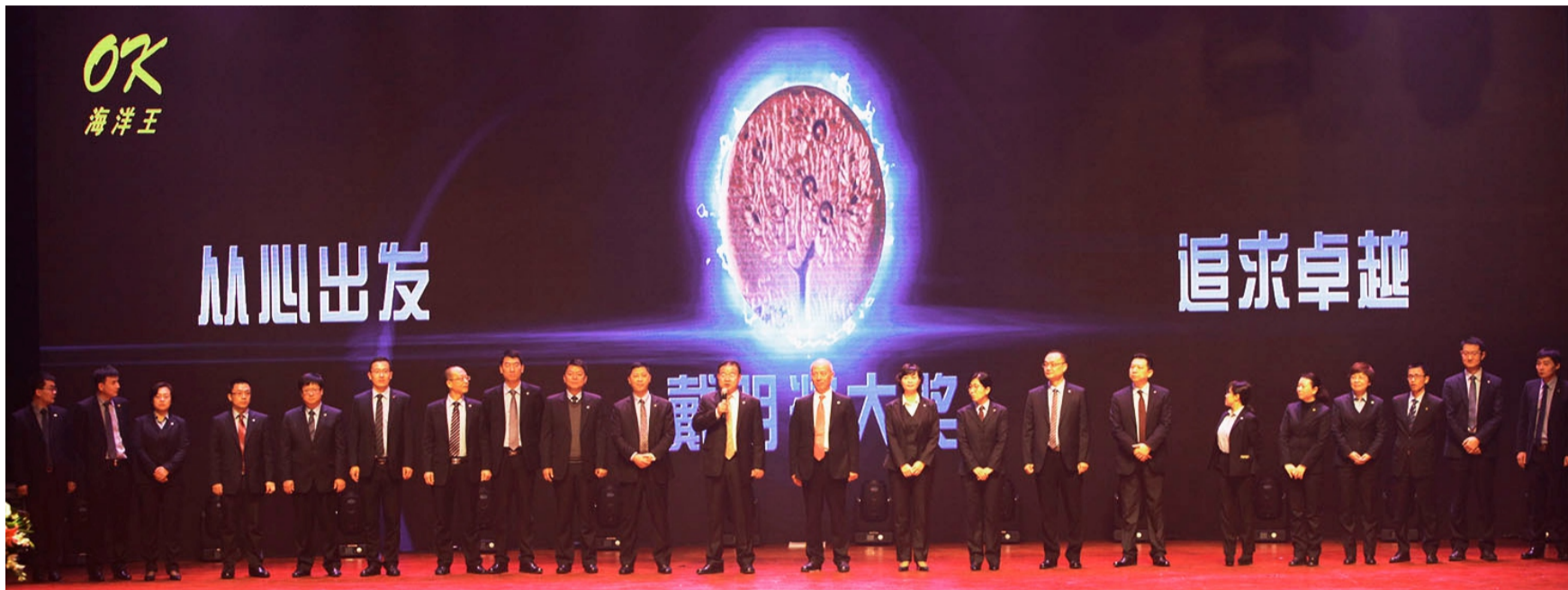
四是做好去年的回款清尾工作。有些服务中心滞期应收款居高不下，与公司的要求、与目标有较大差距。回款工作宜早不宜迟，服务中心主任应与服务部经理一起逐笔梳理每笔应收款项存在的问题，分析原因，要尽快拿出思路和措施，并提出时间要求，保证这些款项尽快安全回收。

总之，只要我们把每一项工作都提前落实好了，做到位了，那么，我们就可以从容地去面对全年的任务目标。

挑战自我 挑战不可能
Challenge yourself



公司总部举行争创戴明奖大奖启动仪式



2月12日，在公司总部开工大会上，轮值总裁陈艳作争创戴明大奖宣讲，分析了公司现有优势和存在的问题，为争创戴明大奖做出了明确的指导，设定了清晰的实现目标。公司领导齐上台，共同启动争创戴明大奖，显示了我们必胜的决心和不达目标誓不罢休的意志。心愿展示环节，每个部门负责人展示各自部门的心愿卡，心愿用文字来见证，心中的壮志用口号喊出，并把心愿卡镶嵌在象征争创戴明

奖大奖的心语板上。最后董事长、杨总、陈总、李总共同上台，镶嵌心愿卡，并由董事长点亮争创戴明大奖的心语板。

“质量”始终是海洋王人一切工作的出发点和落脚点。这既是奋斗目标，也是生命力的所在。站在新的起点上，让我们一起再次应着号角，用TQM武装自己，参与到争创戴明大奖这场新的战斗中来，为海洋王的未来创造出新的核心竞争力。



第十二届海洋王梦想基金



2018年“海洋王梦想基金”获得名单

一、国内驻外机构销售人员		西北油田	张晓辉
成都场馆	苏毅	二、国内驻外机构支持人员	
济南大型企业	李倩倩	南京网电	唐洋琴
太原电煤	李晓斌	上海冶金	卢玉琴
济南公安消防	徐军	三、操作族、事务族人员	
军品成都	赵小菊	工厂	张昱辉
任丘	杨贺来	工厂	刘世红
广铁	吴潇	工厂	曹莲真
成铁	唐国平	来料保证部	刘建辉
南京网电	刘梦雅	四、其他人员	
南京网电	张旭	工厂	王学强
上海冶金	吴恩惠		



荣耀2018 · 公司总部优秀单项奖



保密先进个人



最佳情报推行部门



经营情报奖—洞察奖



经营情报奖—卓识奖



经营情报奖—优秀规划代表



“与客户共建优秀讲师”



“同读一本书”优秀组织部门



“同读一本书”优秀征文一等奖



“同读一本书”优秀征文二等奖



飞利浦知行奖和读书求知奖奖杯获得者
学习飞利浦和读书优秀团队奖



飞利浦知行奖

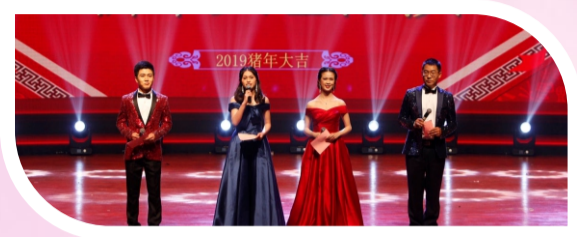


读书求知奖

2019年开工大会文艺汇演精彩剪辑



同心共祝海洋王



青春靓丽主持人



领导献唱



青春无悔 奋斗向前

下累计节省邮寄送达时间598380...

我们用舞姿描绘精彩



致敬奋斗者



筑梦

用歌声畅想未来

智胜未来



繁花似锦



用舞姿描绘精彩



奋斗Rock you



扬帆起航



盛世花开