

帮员工树立信心是领导干部的责任

在年中述职会上，有些服务中心主任很困惑：在今年一些员工拜访客户、产品推广遇到困难，项目进展慢，出不了单，绩效受到影响被降级，其本人的情绪受到影响，对团队的稳定性也带来影响。

面对主任的提问，董事长指出：面对突如其来变化的时候，员工的情绪确实会有点慌，这是正常现象。胜败乃兵家常事，任何行业都会出现下滑的情况。即使没有疫情的影响，市场环境也是在周期性地发生变化。业绩一时的下滑也不要心理负担，不要强行推着员工往前走，否则只会适得其反。只要队伍在，士气在，市场一直都在，只是早晚的事情，大家要看长远，要看全局。当然，领导干部有责任疏导员工情绪，解决员工在工作中害怕的问题。

从事销售的员工，最想要拿到的是订单。但是要让客户心甘情愿地签单，可没那么容易。如果员工多次遇到困难，而没有得到有效的解决，气馁慌张，害怕失败，都是人之常情。作为领导干部，不能让问题日积月累，任由这种情况蔓延下去，会严重影响实现目标。

领导干部怎么解决？千万不要一股脑地去责怪员工，而是要坐下来和员工好好地沟通，看看员工在工作中到底遇

到了什么问题，或者觉得会有哪些问题，帮他们分析问题的原因，帮他们寻找解决问题的方法，当领导帮员工把问题一一排除和解决掉时，员工的担忧就会消失，自信心就会增强。当员工看到了希望，工作起来自然会更加积极主动。

因此，领导干部不能简单地给员工布置任务，而是要学会跟员工沟通，让员工明白为什么要这么做，这么做的目的和意义是什么。要让员工知道，你为什么要给他布置这些任务，完成这些任务要经过哪些步骤，会遇到哪些问题，怎样才能解决这些问题，任务完成之后会实现什么样的目标，一定要沟通得让员工完全明白你的想法，达成共识，并且没有任何疑虑，员工才会用心去做事。

沟通完了之后，还要根据目标实现的时间节点，听取员工的反馈。员工的反馈中一定会再次暴露出新问题。所以，还要继续与员工沟通，再分析问题，再达成共识。就这样不断地反复，直到最后所有的问题都解决掉了，目标自然就可以实现了。

带队伍不是一件简单的工作，领导干部一定要有强烈的目标和责任感。要善于层层分解目标，将大目标分解成小目标，直到最后分解成一件件小事。在

目标分解的过程中，领导干部要尊重员工，多听取员工的想法，了解他们的困难，帮他们提前发现问题，让他们看到

希望，帮他们建立信心。只要建立了坚强的信心，提升了愿望，员工就会发挥聪明才智，自己找到成功的方法。

快速反应

海洋王艺术节—— 在工作中感悟艺术，在艺术中体会人生

7月14日，在各部门精彩的快闪表演中，拉开了“第一届海洋王文化艺术节”的序幕。这届艺术节为期一个月，安排了“艺绩星海·文艺汇演·胸怀墨洋·读书活动·1/4世纪·王者音乐会”等众多的主题活动，精彩纷呈，出彩不断。通过文化艺术节，为大家创造了一个展示和欣赏各类艺术的平台，牵引了大家对美的追求和向往。

罗曼·罗兰曾经说过：“艺术是生命的帝王。”艺术修养是一个人文素养的重要组成部分，不但指一个人的艺术创作能力和艺术表达能力，更强调一个人的艺术领悟力、感受力和欣赏力，是思想品位的综合体现，对人的心胸、视野、境界起着不可忽视的熏陶作用。像在首届文化艺术节上，大家研读共和国科学拓荒者传记，陶冶情操，增加才情。通过“我身边的彭士禄”展出，用书法、绘画、摄影、诗歌等喜闻乐见的艺术形式，赞美身边像彭士禄一样的奋斗者，努力扮好自己的角色，尽到家庭责任、企业责任和社会责任，把承担责任当成一种快乐。参与和观赏作品过程中，让海洋王“以奉献为乐、以工作为荣”的人生观润物于无声，传递出生命在于创造，活着就要工作。只有工作，才能家庭创造幸福，才能带给我们丰富多彩的生活。这种艺术，带来的是纯粹思想境界，完善人格的潜移默化的作用。

中国自古以来就讲究“礼乐教化”，重视“乐”即艺术对人思想、情感、心灵的启迪教化与

澄净作用。“乐”之所以如此重要，首先是因为它“可以善民心，其感人深，其移风易俗，故先王著其教焉”。在艺术节上，通过精致而富有创见的艺术创作，各部门员工精益求精、不断雕琢，呈现了很多可圈可点、质量过硬的节目。大家在歌曲、舞蹈、语言类节目中，载歌载舞，高高兴兴地演出，不仅表达了自己对美好生活的热忱向往，感悟生活真谛和艺术魅力，能给大家带来幸福和快乐，从而更加热爱工作和生活。同时来源于日常工作、生活的艺术创作，引发了大家的“思想共振”，让人们的心灵得到慰藉、理解，在艺术熏陶中修身养性，增加涵养，保持平和的心态与宽阔的胸怀，获得了放飞心灵的愉悦。

作为对海洋王25周岁生日献礼的重头戏，“海洋王未来展”描绘公司35岁、50岁、100岁的样子，表达大家对公司未来发展的美好愿景。从征集的作品来看，人人参与，生动蓬勃，百花齐放，富有思想性和艺术性。

文化艺术给人以美的享受、美的体验、美的向往。美与善相连，与真共伴。这与公司倡导成为一个有文化的企业，帮助员工知书识礼，明辨“是、美、好”，可谓不谋而合。那么，崇尚文化艺术，追求美好，应该是每个海洋工人都应追求的高尚品质。美从何处来？劳动创造美！生活中不缺少美，缺少的是发现美的眼睛。让我们每个人从一点一滴做起，加强自身艺术修养，长期不懈，一定能成为有健康趣味与高尚品位之人。



为提升管理干部的创新思维能力，7月30日，管理学院组织公司经营团队成员、总部一级部门领导、EMBA班学员一行30人前往华为公司总部进行为期一天的参观学习。公司领导一行先后参加了开班典礼，听取了徐子兴教授的“明方向定路线——战略制定的理论与方法”主题讲座。随后，大家参观了企业ICT技术展厅，饱览了华为坂田基地园区美景。华为一直是公司学习的标杆，通过一天的学习之行，大家收获颇丰，为今后的工作提供了很大的帮助。

销售管理部开展6月质量诚信标兵分享交流会

为了让质量诚信标兵感受荣誉，为员工树立学习榜样，更好地激发员工你追我赶、学习标杆的热情，从而促进部门工作目标达成，7月27日，市场部销售管理部在科技楼6楼5号会议室召开了“6月质量诚信标兵”分享交流会。市场部付高助及销售管理部部门领导、员工全员参与，并邀请轮值总裁杨总莅临参加本次分享交流会。

分享交流会分为标兵经验分享、讨论交流、领导点评、领导对未达成目标的员工进行指导、标兵

颁奖五个环节，现场气氛热烈。会上，杨总也对本次分享交流会及今后的工作开展提出了具体的指导意见与要求。他指出，销售管理部全员作为给市场一线人员提供业务支持的部门，要明确自身岗位职责，对公司各项管理制度严格把关。在质量月活动开展过程中，识别并解决影响各项工作开展的问题，不断提高自身工作能力，提高管理水平，才能更好地为市场一线服务，帮助服务中心更有效率地开展工作。

(TQM推进部供稿)



与客户开展TQM质量管理交流

7月3日，济南石化服务中心综合服务部接到客户单位邀请，讲解关于产品质量管控实施的具体情况。专业的事情交给专业的人去做，济南石化服务中心副主任紧急协调公司资源，公司给与了足够的重视，派出品质保证部的邱原邱高助前来与客户进行详细交流。

为了更好地与客户交流，邱高助提前了解了客户单位的企业文化、客户推进质量管控存在的问题等，做好了充足的准备。客户单位对质量管理交流会也非常的重视，在会议前一天，双方对会议流程重新确认并达成共识，做好了提前安排。

7月14日上午，客户带领我们一起参观了熔喷布一、二期现场，邱高

助针对车间现场情况与车间管理人员进行了详细的交流。

14日下午，客户在会议室与邱高助针对质量管控进行了深度的交流。会议中爱好学习的客户们针对目前质量管理推行的各种具体问题提出疑惑，邱高助和副主任都一一进行了详细的解答，获得了客户的一致好评。客户单位领导表示，后期将带队到海洋王公司总部进行深入的学习和交流。

海洋王荣获日本戴明奖，有赖于TQM管理制度的深度推行，海洋王的质量是产品、服务、人员素质的综合体现。目前，公司正推进与供货商实现一体化，也期待未来与客户单位的一体化建设，实现合作共赢。

(济南石化服务中心综合部供稿)



邱高助与车间管理人员现场交流



邱高助与一期熔喷布车间管理人员现场交流



邱高助讲解TQM知识



邱高助解答客户提出的问题

点亮心灯，照亮前路 ——华南厂电服务中心捐资助教活动纪实

从南宁驱车6个半小时才能到达百色市凌云县陇槐村，由于独特的喀斯特地貌造成这个地区没有连片的土地，地区的人员也较分散，土地很少有耕种的能力。位于这片山区的陇槐村中心小学，正是我们本次与客户单位——中广核防城港核电共同开展的“一束光，一份爱”灯火计划-护眼行动的扶贫援助对象。

前期，客户得知陇槐村中心小学现有的室内照明条件不足，教室里好多灯都不亮了，严重影响了孩子们的学习和老师的教学展开。了解了学校的困难后，客户单位联合海洋王照明共同发起了灯火计划-护眼行动——为学校更换一批LED护眼灯具，让孩子们在更明亮而柔和的光线下学习。

6月19日，中广核防城港核电仪电部的党员代表与海洋王照明华南厂电服务中心员工代表在南宁市集合，大家为了同一个目标向百色市凌云县陇槐村出发。一路上，高大突起的悬崖峭壁让人特别有压迫感，还不时有塌落的石块掉在路边。客户为了保证大家的安全，为面包车配了2名司机轮流开，大约6个半小时，我们才赶到陇槐小学。

村里的第一书记、老书记、学校的校长和部分老师早早的就等在校园内，车辆停稳后，大家纷纷戴上口罩准备下车。由于广西疫情较轻，山区里人员分布也较散，这里没有戴口罩的要求和习惯，下车后第一书记一声声的：“不用戴口罩，不用戴口罩”一下子就拉近了彼此的距离。在学校的操场上，国旗下，我们举行了简单的物资交接仪式，并与校长和老师就需要改造的教室和办公区域进行确定，对需要的安装辅材进行确认，以便晚上赶回县城时购买。

为了不耽误学生们上课，我们决定在周末将灯具改造好。第一天，大家都早早的起来，再赶一个半小时的山路进山。到了学校，大家聚在一起决定先安

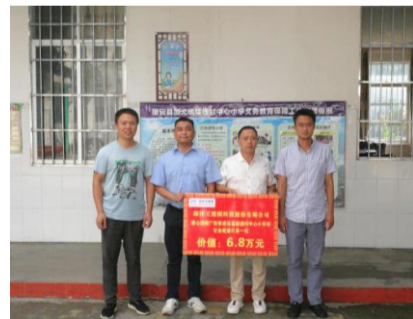
一套灯，总结一下经验，后续的灯具要大家分成几个小组同时来进行安装。就这样，第一小组、第二小组、第三小组依次成立。大家干的汗流浹背，为了争取时间，中午都是只吃一桶泡面就又开始工作了。在安装灯具的时候了解到，客户单位检修人员向工就是从这里走出去的，这个小学就是他的母校。据他说，当时学校环境要比现在差很多，他也是听说有这个扶贫计划之后，主动和领导提出要过来帮忙安装的。大家听完他的故事，心里都暖暖的，两个企业的人因为同一个目标聚在一起，工作都不觉得枯燥了。一直工作到下午6点半，大家才结束了第一天的安装工作。

第二天，大家又对第一天安装过程中遇到问题的区域进行改进、标准化安装，这才符合“一次把事情做好”这句中广核集团的理念，同时也符合我们海洋王“后工程是客户”这条质量管理理念。在安装灯具的过程中，不时能找到两家公司相同的理念，客情关系也变得更更好了。

第三天，大家的工作是把线路开关调整好，并把各教室打扫干净，按照5S的标准来整理教室，把物品都摆放整齐。看着通过自己的双手改造好的教室，心情格外的好。大家纷纷在白板上给孩子们留下寄语：“你们的明天会更好”“一束光，一份爱”“灯火计划，助你成长”……一句句鼓励的话语留给了山里的孩子们，希望他们在明亮的教室里努力学习，将自己的家乡建设的更美好。

通过本次活动，我们和中广核防城港核电的客户彼此都有了更深的了解。在几天的同吃、同住、同劳动中，客情关系得到了极大的提升，客户更轻松地接受了我司的企业文化和产品特点。行程结束后，大家都一一惜别，期待下一次的相见。

(华南厂电服务中心 叶泉)



村书记、小学校长、老师和海洋王员工代表合影



分工协作，为教室安装新灯具



安装新灯具后的教室变得更加明亮



与客户单位照明改造人员合影

长江防汛抗洪 海洋王人在现场

7月11日，军品武汉服务中心安徽服务部经理闫军接到客户的电话，铜陵市义安区老洲乡被洪水淹没，需要我们的照明支援。武警部队的工作一方面要转移受灾的老幼群众，另一方面要做好挖沟引流、加固长江支流的堤坝，避免进一步的损失。

汛情就是命令！闫经理向主任汇报情况后，立即离开服务中心例会的会场，并联系了合肥公安消防服务中心主任，借用部分灯具。还没有来得及回酒店拿行李，闫经理便又租车前往合肥公安消防服务中心，拿到灯具后驱车来到了武警支队。到达后，立即加入了抗洪抢险队伍，与武警战士一起乘坐冲锋舟到达了此次受灾的老洲乡。

在旭光村和中心村，村边堤坝周边水流湍急，水位不断地上涨，村庄随时可能被洪水涌入淹没，形势十分严峻。正值白天，虽然不需要照明支

持，但闫经理没有干坐着，他加入到了沙袋托运装车的队伍，协助堤坝的加固，防止灾情再次扩散。

休息的间隙，闫经理徒步走到临近没有受灾的村子购买了维生素饮料、手套等物品，解决了客户的燃眉之急。天黑后，闫经理调试好灯具，为武警战士夜间转移群众、夜间渡口加固作业提供照明支援。

在连续奋战了五天四夜后，7月15日，武警战士安全转移了所有的受灾群众，加固堤坝180米，长达近30米的最大缺口基本得到封堵，确保了后方村庄的安全。

此次照明支援再一次展现了海洋王对于社会责任的担当。此外，客户对本次照明支援表示了由衷的感谢，对灯具的照明效果表达了充分的认可。

(军品武汉服务中心 张宏浩)



与武警战士一起乘坐冲锋舟到达受灾地区



协助客户托运防洪沙袋



为武警战士夜间转移群众、夜间渡口加固作业提供照明支援



央视新闻频道播出画面：在FW6116照明下装填沙袋的武警战士



7月初，合肥网电服务中心芜湖网电服务部协助客户单位国网芜湖供电公司，开展2020年高中考保供电暨迎峰度夏防止大面积停电应急演练。演练过程中，公司MIW5136单兵设备结合视频监控设备音频输出，效果良好，受到了客户的肯定。



闻“汛”而动 海洋王人驰援抗洪一线保照明



7月以来，我国南方多地遭遇因强降雨引发的内涝、山洪等灾害，各地全力组织救援和安置工作，全面投入到防汛抗洪抢险救灾工作中。面对严峻的汛情，海洋王人敢于冲锋，勇于请战，各地服务中心、服务部及时响应客户需求，奋战在防汛抗洪第一线。

7月20日上午，合肥网电服务中心一服务部朱君经理接到供电公司客户致电：合肥云谷路220千伏变电站积水严重，设备人员正在紧急抢修，排除电网运行隐患，但目前站内无照明，急需支援。

了解了客户的需求之后，朱经理快速反应，在30分钟内组装、协调好2台发电机，和员工杨红宇分头行动，到客户仓库为现有灯具充电，确保所有灯具在夜间抢修工作中正常照明。

为了确保客户抢修工作有更加充足的照明支持，朱经理又主动协调了便携式应急灯具，和员工一起送到变电站。现场环境非常恶劣，站内已经大量进水，路上积水也比较深，设备人员只能由铲车运送。朱经理和员工两位女同志不惧困难，扛上应急灯具，穿上水鞋，戴上安全帽，坐在铲车的铲斗里，向站内前进。

到了站内后，第一时间按照客户指示在合适地点安置并调试好设备。夜幕降临，海洋王灯具亮起了站内的第一道光。明亮的光线下，忙碌着客户抢修的身影，而我们海洋王人也一直守护着现场的照明设备。随后，服务中心孔玲主任也赶赴现场，和客户一起“战斗”到深夜。

同一时间，安徽大部分地区连续普降大到暴雨，全椒县境内滁河受到大雨的影响河水暴涨，沿河的古河镇更是受到洪水的侵袭，造成严重的内涝，洪水导致村镇汪洋一片。面对严峻的抗洪形势，合肥网电服务中心蚌埠服务部李卉经理主动联系客户，询问是否需要照明支持。得到客户需要应急照明支援的回复后，李经理和服务部员工张佳艺立即将备用灯具全部进行充电保养，做好随时待命的准备。

7月22日上午，李经理跟随客户单



位配电主任前往抗洪一线，辗转三个防汛点监测水位、了解现场情况，并向运检主任汇报情况。当天下午，客户单位要在河岸桥边安装临时急用变压器和JP综合配电箱，供大堤排涝送电。客户施工任务紧急，夜间作业需要照明支持，李经理主动请缨，和员工一起携带一批移动照明灯具赶赴现场。

前往施工处要经过一大片水域，客户的安装设备也只能靠铲车运送，后来二人还是与消防支队的战士们一起乘坐冲锋舟才到达了指定地点。天黑后，李经理和员工调好灯具，为客户夜间作业提供可靠照明保障。22日-23日，连续两天，她们每天都陪着客户坚守在现场，直到晚上22点左右才结束。返程的时候连冲锋舟也没有了，只能搭乘客户的出租车“渡水”。24日早晨，她们又马不停蹄赶往另外两个客户单位，为客户调试发电机，做好防汛保电工作。

在老百姓往外撤离的时候，跟随着客户的脚步，带着照明设备去往最危险的地方，还乘坐了各种特别的交通工具，刚入司不久的新员工不禁感慨：

“真的是一次别样的经历！能够帮到客户、帮到老百姓，再辛苦也值得了。”

与此同时，合肥网电服务中心芜湖服务部也积极投入到防汛抗洪的第一线中。7月23日凌晨六点，服务部接到客户紧急通知，芜湖市晏渡和新坝点出现滑坡，急需调配应急灯具赶到现场支援。服务部朱春红经理第一时间协调来一批应急灯具，员工王悦悦携带物资赶赴现场安装、调试灯具，并对客户抢险人员进行灯具使用的培训。

夜间跟班支援条件较为恶劣，天空连降暴雨，汛情来势汹汹，但王工仍连续多天通宵坚守现场岗位。白天收回灯具充电保养、给发电机加油，晚上继续协助客户保照明，每晚只休息不到两三个小时。服务部朱经理已怀孕9个月，不方便到达一线，但时刻心系现场，全程与王工保持联系，安排协调好所有物资。

截止目前，芜湖服务部依旧活跃在夜间的长江沿线，守护着灯具，守护着客户。

最美海洋王人

为了践行“奋斗”的核心价值观，通过在公司各部门寻找始终保持艰苦奋斗精神、脚踏实地追求更高目标的最美员工，以及深度挖掘和学习最美员工事迹，传递最美正能量，公司组织和开展了寻找“最美海洋王人”活动。希望全体员工善于发现美、学习美，爱岗敬业，奋斗拼搏，争当最美海洋王人。以下，分享2020年6月销售系统“最美海洋王人”优秀事迹。（由于报纸版面有限，在此只展示部分人物事迹。想要了解、学习更多详细的优秀事迹，请扫码关注海洋王订阅号，进入菜单栏“ok风采-最美海洋王人”即可阅读。）



须眉英雄

西安厂电服务中心 裴朝军

向潜在目标挺进

L电厂是1月份新接市场，各种棘手的问题把裴经理急得团团转，但是他并没有退缩。他通过关系从别人那里要到了2年前客户单位旧的名单对照表，凭多年的市场经验，找到能够起到作用的小部门的人员电话，只要不是立即挂断电话，能够聊几句的就有希望进一步沟通。通过这种方式，最终从电气专工入手，拿到电气主管主任电话，并加了微信。

疫情期间人们都恐慌的同时，也更容易找到共同的话题，无论再怎么难说话的人，此时也不会拒绝别人真诚关心的话语与问候。不管客户看不看，每天推送一条客户所在当地的最新疫情资讯，随后奉上一条问候。终于有一天客户回复了一条信息，这就撕开了一个口子，建立了基础关系。随后适时送上口罩，后期提供物资，慢慢取得客户信任。在疫情好转后，获得客户邀请去家里做客。4月中旬，在客户的帮助下顺利取得入场资格。了解客户实际状况后，给客户出建议，挖掘潜在机会，同时也不忘跟客户单位其它部门打通关系。待时机成熟后，裴经理适时提出智能控制。经过多次的引导式沟通，客户让服务部提供了方案，目前已推动智能控制立项。

裴经理始终以客户为中心，积极向上，努力实现生活与工作中的每个阶段目标，为实现团队共同的美好愿望，向潜在目标挺进。他是我们学习的榜样！



茉莉花奖

天津石化服务中心 王园萍

目标的力量是无穷的

三月份，天津石化服务中心油田五服务部签订8117LED-200W灯具140余套，王园萍同志作为服务部经理，在项目推进过程中起到了关键作用。她从客户需求分析、产品讲解、样品演示到后期差异化对比分析，流程中的每一个客户部门、每一个关键客户都步步跟进，最终克服了疫情影响，解决了预算不足和竞争问题，拿下了订单。

在实现订单的过程中，王经理首先拜访客户技术负责人L，为客户选型并答疑解惑。从防爆、防腐、功率、照射面积、摄像画面的清晰度等多个方面考虑协商后，很快获得了客户的认可和信赖，初步选定为8117LED-200W。

为了解决客户的疑虑，王经理着手准备灯具，并联系客户一起进行试验。试验场地要满足三个条件：一要能够用电，二是灯具安装位置在15米以上，三要照射海面看效果。为了完成此次试验，经理辗转联系了作业船，并选定在驾驶舱顶部试验。当灯具接通电源后，客户的疑虑随着8117雪白的灯光亮起而消逝得无影无踪。客户很满意，当即表示8117是非常适合的产品，对海洋王重点推荐。

王经理是一个高度负责的人，用实际行动诠释了对目标的理解。她用行动告诉我们，不论何时何地、何种情况，都要坚定对目标的追求，不能有一丝一毫的松懈。只有这样，才能够一步步实现目标。



跳舞兰奖

合肥网电服务中心 章智龙

脚踏实地，从“心”出发

疫情期间，对于我们的拜访，客户还是有很强的戒备心。刚好在这时候，章工听说客户有几个变电站的NFE9121损坏，当即决定去站里修灯，以此拉近客户关系。于是在客户去站里巡视的时候，章工就带上配件和工具，和他们一起出发了。

在修灯的过程中，有一个站的开关室比较高，相对应的，灯具安装的高度也就比较高。站里的双梯长度不够，只能用长度更长的单梯，但是单梯比较单薄，高度稍微高一点就会抖动的非常厉害。当章工爬上单梯上进行灯具维修时，客户刚好也在现场，看到她一个女生居然能这样毫不畏惧地爬上去进行灯具维修，大为感动，并主动帮忙扶住梯子。

因为损坏的灯具分布在好几个站里，所以连着好几天，章工都和客户工作在一起，吃在一起。随着修好的灯具越来越多，她和客户的关系也越来越近，终于不再是见面时候的一些客套了。虽然还是在疫情期间，但是进客户单位的大门终于不再是阻碍了。也是有了这样的基础，后期这个客户单位有一个新建站，即使海洋王报价高于竞争厂家，客户还是选择了我们。

在工作上，章工坚持持续为客户做小事。她相信，只要用心做事，真心为客户考虑，努力付出的点点滴滴，终将汇聚成一条宽阔的“大江大河”！



青松奖

上海冶金服务中心 高雷

在线直播销售，别样的服务

2020年因疫情原因，拜访客户的工作受到极大影响，如何降低客观环境的影响是中心一直在思考的问题。6月初，客户单位提出进行“6.18超级品牌日在线销售直播活动”。经过中心讨论，高雷经理接受了这个任务。

高雷经理接受任务后就马上投入到准备工作中去，他一边学习直播讲解技巧，一边熟悉客户直播要求规则。为了最大化地利用好平台，也为了在当天有更好的呈现，他同时准备了7款产品的直播内容。尽管每天晚上回到服务部都很疲惫，高雷经理还是抽时间练习演讲，一遍一遍的不断重复演练，追求尽善尽美。终于到了直播当天，高雷经理非常出色地完成了任务，宣讲了海洋王的服务理念以及7款主要销售产品，获得了客户单位及一线使用者的一致好评。

在6.18直播活动后，客户单位看到直播内容，了解到我司的产品可以进行质检照明的改善并有相关案例，马上提出了照明改善意向，让我们提供服务解决方案。高经理连夜赶往客户现场，了解照明情况，结合客户照明需求，制作照明方案。客户非常认同并成功上报计划，形成订单。

一份付出，一份回报，海洋王优质的产品和海洋王持续、专业周到的服务在客户心里形成了非常好的口碑。高经理成功的直播活动，以及后期及时认真的服务，也是我们获得客户认可的关键。