

## 奋进的海洋王正青春

盛夏的鹏城是一片名副其实的“热土”，一个特殊日子，更点燃了全体海洋王人的热情。8月份，公司庆祝了25周岁的生日，同时扎根的这片热土——深圳，也迎来建立40周年。大家自发地庆祝，畅想广阔前景，放飞未来梦想。

梦想，是我们前进的明灯。我们国家有中国梦，我们作为企业、企业里的员工，也应该有自己的梦想。实现中华民族的伟大复兴，是我们共同的中国梦。而成为全球专业照明领域最佳服务企业，让每个人在海洋王尽情施展自己的才能，每天晒出让亲友自豪的风采，则是我们海洋王人的伟大梦想。

25年前，海洋王的创业者们怀着梦想，开创了中国的专业照明行业。当他们看到中国的工人们在改革开放十几年后，使用的仍然还是老旧落后的传统手电筒的时候，他们的梦想就是要改变这种落后的现状，缩小与发达国家的差距。这个梦想已经实现了，中国的专业

照明在海洋王的推动下已经实现了从无到有、从小到大的巨大飞跃。今天，新一代的海洋王人又在放飞新的梦想，就是要将专业照明做到世界最强、最大，做到世界一流，让海洋王的服务网络遍布海内外，服务全人类。

未来的图景是非常美好的，但是美好的东西从来就不会是天上掉下来的，需要我们每个人付出巨大的努力才能获得。海洋王现在虽然是领先者，但是我们仍要紧跟时代变化，主动满足客户需求。站在25周年新的起点上，我们要深挖客户需求，推动传统市场的LED灯具升级换代，大幅度增加市场份额；万物互联正迎面走来，照明设备将作为桥梁，通过工业物联网的方式，客户可以实行精细化管理，我们要为客户提供专业LED产品、控制器、应用软件和专业的解决方案，发展新的盈利模式；顺应时势，大力推进服务产品，为客户提供专业的照明和专业的服务。站在25周年新的起点上，我们要通过深化自主经

营，激发员工对高目标、对人生价值的美好追求，让全体海洋王人心往一处想，劲往一处使，突破企业发展的瓶颈。

海洋王的昨天、今天是一批“梦想家+实干家”闯出来的，他们坚持“求实”的宗旨，和“理性、快速、合作、奋斗”的核心价值观，这是海洋王

实现梦想的基石。海洋王的明天依然需要“梦想家+实干家”攻坚克难。我们要着眼长远、把握变化、瞄准前沿，长期坚持艰苦奋斗，让追逐梦想更有底气。

一代又一代人的接力，让海洋王永远年轻。25年全新出发，奋进的海洋王正青春。

### 快速反应

## 被信任带来快乐

公司一直倡导快乐地工作、快乐地生活，打造最适宜员工工作、生活的平台。快乐的工作环境是每个员工所期望的。那么，什么样的工作环境是快乐的工作环境，我们如何才能创建快乐的工作环境？

快乐的工作环境离不开彼此的信任。在公司，提倡简单、纯洁的人际关系，大家相处彼此没有人情世故等复杂的心理负担，但是因为工作质量而产生的各种问题导致互不信任等现象还是存在的。这些现象客观上会带来一定程度的不快乐感。

比如，公司近期一起通报案例，有人对设计方案论证合理性管理不到位，对新产品的质量隐患识别不足、检验不全面，造成的质量问题给客户带来了不良的印象和感受。这种不良的印象和感受，不仅直接给公司造成损失，更是伤害了市场一线对后方保障能力的信任，同时伤害了客户对海洋王长期的信任。出现了这种问题，给市场一线员工造成了很大的负担和麻烦，你说他们能够快乐吗？客户能够快乐吗？这样的行为怎么能够让别人信任呢？

一个人能够得到另外一个人的信任是非常不容易的，特别是客户的信任。客户的信

任，是靠海洋王“诚实做人、信誉做事”长期建立起来。客户首先认可海洋王的人员素质，做事不要花招，诚实守信，然后是对产品和服务质量的认可。只有这样客户才信任海洋王，力排众议去支持海洋王。如果因为低级错误或者质量问题，客户产生了怀疑、疏远，减少了信任。那么如何让我们的市场一线员工面对客户呢？如果想要再次建立信任，恐怕要让我们付出十倍的努力才行。这无疑是最没有效率的事情。所以，我们没有理由不把质量做好，没有理由去失信客户。

对于企业来说，被客户信任是一块金子招牌，就是巨大的无形资产。信任是我们的财产之一，信任胜过黄金。对于部门和员工来说，被信任就是一种最高形式的肯定，能够被大家所信任，无疑是一件非常快乐的事情，这种快乐是用金钱买不到的。

信任和被信任是人格的根本，是一种高尚的情感，而且对我们的生存和发展非常重要。所以，在别人相信你的时候，哪怕再小的事情我们都要认真对待。相互的信任大家心里多了一分快乐，少了一分担心，让我们的生活更加美好，谁都不会拒绝。



2020年上半年总部职能部门QCC发表会于8月12日下午在科技楼4楼报告厅举行，来自各职能部门的13个优秀小组参与了此次发表。小组成员以不同的形式向全体参会人员展示了自己的QCC成果，并分享了他们的改善心得。

经过公司8位专业评委的评选，最终获奖名单如下：一等奖：品质保证部“完美圈”；二等奖：品质保证部“奋进圈”、总裁办“风生水起圈”；三等奖：财务部“真财实料圈”、管理优化部“小赞圈”、总裁办“专利之家圈”；鼓励奖：人力资源部“六维空间圈”、技术与设计部“进步圈”、TQM推进部“快乐QC圈”、市场部“天际圈”、管理学院“星原圈”、国际部“决赛圈”、人力资源部“HR向上圈”。（图为公司领导与发表小组合影留念）

公司历来重视QCC活动，相信员工通过积极参与QCC活动，能够不断提升团队和个人的发现问题、解决问题的能力，解决人在面对某项具体业务时担心、害怕、畏难、不自信问题，激发每个人想做事的强烈愿望。

# 连续奋战半个月，海洋王人与客户共抗洪险

## ——南昌网电服务中心参与防汛抗洪纪实

在过去的7月份，长江流域发生了较大的洪水。为了快速应对客户的需求，保证抗洪抢险的应急照明，南昌网电服务中心急客户之所急，想客户之所想，第一时间主动为客户提供专业照明支持，为防汛抗洪贡献了力量。

### 一、永修县三角乡溃堤抢险，新余部紧急出动

7月20日晚上6点，新余部接到客户紧急求助电话，了解到由于汛期降水严重，九江市永修县三角乡出现溃堤，客户需要紧急施工，请求我司在8点之前将应急照明灯具送往现场。情况紧急，服务部经理挂完电话，一是确认了需要的灯具数量，二是联系货车将服务中心的照明物资拉往现场，三是联系市场员工就近携带部分应急照明前往客户现场。服务部经理落实相关事项后，立即驱车前往客户救援现场。通过多方沟通协调配合后，应急照明物资于20日晚7点40分到达客户现场，服务部人员也于8点20分先后抵达客户现场，为客户及时提供应急照明支援。

20日晚客户紧急搭建设备，安装变压器，为抽水泵使用供电，灯具使用点路程远且存在安全风险，出于安全考虑客户不建议我们前去施工地点。服务部和施工客户介绍了灯具使用以后，便和值班客户待在防汛值班点了解现场具体情况。

25号下午5点再次接到客户求助电话，需要我司增补支援灯具。在第一次了解的基础上，这一回响应速度比第一

次更快，市场人员和照明物资在晚上6点30分抵达客户现场，并和客户一同将照明物资一一放置到具体摆放点。

因为此次应急照明支援点在防汛堤坝，堤坝比较窄，来往运输防汛物资的车辆多不胜数，导致道路堵塞严重，前方又等着应急照明的使用，所以服务人员便徒步将照明物资送过去。



### 二、上饶部为客户提供照明保障

7月11日，上饶部接到客户电话，鄱阳汛情严重，武警战士在堤坝上加固堤坝需要照明支援。服务部立刻联系主任协调灯塔。经过主任与同事的帮助，服务部从南昌协调好照明灯塔，然后从中心带了6117灯具，联系好车辆，当天下午就把灯具送到了客户处。到了之后，客户第一时间让服务部前往鄱阳双港村堤坝上进行照明支援。

南昌部下经理、上饶部员工罗辉和

客户一起，在第一时间前往堤坝，上饶部在客户单位对接工作安排。当晚去往鄱阳供电仓库接收九江同事运过来的灯塔，安排好放在仓库。主任与同事也第一时间赶来鄱阳，晚上11点后大家一起前往鄱阳双港村堤坝。



### 三、南昌一部抗洪日记

7月28日上午，服务中心接到南昌公司客户电话，需要我们带灯塔到三角圩洲防汛保电。中心马上联系上饶部潘经理把灯塔从余干运回南昌，南昌部经理在灯塔到之前先打车到客户目的地。保电地方在南昌和九江的交界处，受洪灾影响，几个乡镇泡在水里仅露出屋顶。

因为洪灾原因，四周只剩一条可走的堤坝。晚上虫子、蛇到处乱窜，泥泞的路、黢黑的现场，经理顶着巨大的心理压力在大堤上安装灯具，有几次都要哭强忍着眼泪安装灯塔。经过调试，在晚上9点30分点亮三角圩洲排涝点。因为只有一条路，没有回去的车，只能等待客户。最终在凌晨两点和客户离开堤坝，驱车返回南昌。

7月29日，回到南昌已经凌晨三点，接着做完白天要投标的标书，打印、封装，忙活了一上午。上午10点50分，主任驱车带着经理从南昌前往九江三角圩排涝点查看现场情况。了解客户现场情况后，二人才返回南昌。大家帮客户配送雨鞋、防虫药、饮用水、手电筒等补给。物资准备完毕再次出发九江三角圩洲，点亮第一台灯塔，等待从福建运过来的第二台十米灯塔。

因为现场条件有限，这一天主任的车也变成了运砖车。晚上22点，10米灯塔运送到，23点30分安装调试完毕，照亮了洪水吞噬的三角圩洲。凌晨三点，二人才回到南昌。下车后，回头看到主任就着矿泉水吃药，心里不由感动。那几天，主任一直在打吊针，却也一直陪我们奋战在一线。

7月30日回到南昌，帮客户做横幅挂在灯塔和发电车上。傍晚又于南昌驱车前往九江三角圩洲，点亮两台发电

机。因为道路不通，到了现场附近已经天黑。车子进不去现场，大家就用背包背着工具，左右两手各提着一桶50斤重的汽油，就这么徒步走到现场。黢黑的路上，大家两步一歇，三步一停，终于一桶一桶的抱到了客户的工作点。为发电机加满油，接好市电，挂上条幅，教好客户灯塔的使用说明，直到凌晨才又返回南昌。

8月2日，南昌部经理从现场了解到，当天会新增一个排涝点，服务部马上汇报到中心主任，协调灯具。第一时间联系客户，当晚把灯具运送到新增排涝点。因为排涝点在圩堤最里面，车子进不去，有段一公里多的路只能步行，跨过排水管，从泥泞的土路中穿过去。

在步行之前客户告诉经理：“过去时小心一点，那边有很多蛇。”当时经理心里打了退堂鼓：“我不去了。”但是没过五分钟，还是背上2台6116灯具以及4套7622，硬着头皮往前走，心理默默祈祷要幸运，不要遇到不该遇到的东西。没想到刚刚艰难地跨过铺满几十条排水管的路，就看到一条穿梭在路上的蛇！经理崩溃地撒起腿就跑，边跑边哭喊，一路狂奔到客户驻守点，哽咽着向客户求援。努力平复心情后把灯交给客户，教会客户使用，像完成了使命一样。

8月3日，从深圳连夜派送的一台十米灯塔在中午送达南昌，经理和中心专工钟常强在37度的骄阳下安装灯塔，跟客户沟通好在晚上7点送进现场。下午从南昌出发九江永修，政府统一协调车辆，排队等待出发现场。进入现场，垫平凹凸不平的路面，调试好灯塔。在准备返程时被告知政府已经封堵路口，第二天早上才统一放行。听到这个消息，大家有些绝望了，这可怕的堤坝，怎么睡！最后在客户的协调下，司机、专工、经理三人在客户的发电车里待到了天亮，看到了最大的月亮和鄱阳湖上最美的日出。那一刻，大家的内心感到了前所未有的平静……



(南昌网电服务中心供稿)

OK资讯

## 市场部开展7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，8月20日下午，市场部在科技楼6楼5号会议室召开了7月质量诚信标兵分享交流会。会议由市场部副总监卢志丹主持，市场部全体员工参与。

本次分享交流会上，7月当选标兵邱旭翔以“撸起袖子加油干”为主题，制作了精美的PPT，从质量问题处理、产品开发、市场支持、情报收集四个方面与大家分享了自己的成功经

验。标兵干货满满的分享点燃了现场气氛，员工交流热烈，大家纷纷表示听完标兵分享之后收获颇多。标兵的二级部门领导吴俊鹏对标兵分享做了总结，市场部副总监卢志丹对标兵分享的内容给予了肯定并进行了点评，并对其他员工今后的工作开展提出了具体的指导意见与要求。同时，卢总也鼓励全体员工以标兵为榜样，积极履行岗位职责，发现并解决工作过程中影响工作目标达成的问题，提升工作能力，做好市场一线服务工作。

(TQM推进部供稿)



# 黑夜中的点灯人，夜空中最亮的星

## ——济南石化服务中心化工部参与化工园区紧急救援纪实

8月4日下午13时50分左右，伴随着一阵急促的电话铃声响起，已经连续忙了两天半，正在抽空吃午饭的济南石化服务中心化工服务部经理孔波突然接到了应急局救援科科长电话：化工园区出现紧急情况，海洋王人员能否立即参与应急救援？险情就是命令，孔经理一边与服务中心副主任联系报告情况，一边组织服务部所有人员带好救援灯具等物品，紧急奔赴客户现场。

作为A港应急管理局的“编外”人员，济南石化服务中心化工服务部严格遵循“急客户之所急，负责任，敢担当”的做事原则，这已经是近一个月来第三次紧急行动。

第一次救援行动发生在7月15日。当天16时左右，某区中的一个专用危化品重型车辆停车场里，一辆油罐车由于冒罐燃烧原因发生爆炸，引发多辆油罐车连锁爆炸事故。事发地周围遍布化工厂与居民区，形势十分危急。上级领导以及周边所有消防大队集体出动奔赴现场参与救援。

事发时天色将晚，加上海港夜晚能见度差，给救援行动带来了很大的障碍。当时正在济南服务中心开会的孔经理收到应急局发来的紧急救援的通知，立马与主任汇报协商，并紧急调拨大量灯具前往现场参与救援。由于两地相隔300多公里，导致无法在短时间内从服务部赶到园区事发现场。服务中心立即暂停会议，制定对策，决定兵分两路：一方面下主任与离港口园区最近的兄弟中心主任汪主任沟通，协助准备灯具增援；另一方面，孔经理与服务工程师于工从中心领取装备紧急奔赴事故现场。

好在爆炸引起的火灾在短时间内得到控制。与此同时，一路跋涉的孔经理一行也赶到现场，与客户和同事们一起参与到救援工作中，“战斗”结束时已经是凌晨三点。正是所有工作人员的共同努力，昼夜奋战，最终才化险为夷，共渡难关。海洋王人也用饱满的服务热情、专业的照明设备为救援现场提供了光明，受到了客户的赞赏。



前一次的救援行动刚刚结束两周，8月1日早上8时40分，急促的铃声再次打破了周末的宁静，孔经理再次接到应急局的电话：又有险情发生了！位于服务部所在城市辖区的一化工厂发生了意外，某仓库的氯气储藏罐发生泄漏，严重影响到化工厂周边人员的生命安全。区应急局在接到报警后紧急部署，调度

事发地周围所有消防车进行救援，同时也通知我们做好准备，提供照明救援服务。

氯气是一种黄绿色有刺激性气味的剧毒气体，少量的氯气吸入会引发呼吸道困难，刺激咽喉、鼻腔和扁桃体发炎，导致眼睛红肿、刺痛、流泪，引起呼吸困难，甚至休克。更何况现场大量的氯气发生泄漏，会引起怎样的后果已经无法预估。

化工部在接到求援电话后，立即与主任汇报情况，并迅速制定救援方案。首先安排服务工程师李工寻找车辆运送移动智能照明平台、全方位移动工作灯等大型移动照明设备赶赴现场备用。其他人员尽可能多的整理、收集便携类照明灯具，运往现场为救援提供照明支持。不幸中的万幸，在赶赴现场的途中，孔经理接到应急局救援科科长电话，现场情况得到一定控制，由于现场情况复杂，暂时不要来现场，先返回服务部待命。化工部全体人员向应急局答复：随时做好应急照明支持的准备！

事情刚刚过去三天，孔经理再次接到了救援科科长的电话：化工厂某氯气储藏罐发生二次泄露，希望海洋王在下午五点前赶到现场帮助救援！于是出现了本文开头的一幕。此时餐桌上碗中的大半碗面条还冒着热气，孔经理早已经带领员工准备救援物品了。我们必须在3个小时之内准备好灯具，并赶往五十公里外的事发现场。

李工开着车载着孔经理立即前往海港消防队，对移动智能照明平台进行使用前的检查，确保使用可靠。后又马不停蹄地火速赶到服务部，准备其他救援装备。下午14时45分，又返回镇上租车回消防队运送6131灯具。做好这些准备工作，已经15时50分了，距离客户要求的时间只有2个小时。此时事发现场还在五十公里以外。

为了保证安全，货车无法高速行驶，于是李工开车在前面一路打着双闪给货车开路。终于不负众望，应急照明设备在16时50分到达事发现场。但是难题又出现了，此时多台消防远程供水车的消防水带已经充满水，货车无法驶入现场。于是救援科科长开车在前边开路，围着区域外围转了十公里之后终于抵达了事发现场。

抵达现场后，我们根据现场指示对照明设备进行卸车、调试、安装。天色已晚，应急工作正在紧张有序的进行，而能否保障整晚的照明支持是我们将要面临的挑战。一开始现场无法用电，多台灯塔只能依靠自身携带的发电机来提供能源，但是为了现场设备能够正常使用，克服了各方面的困难后终于在现场接上了市电。

应急救援的照明设施准备充分、分配合理，到了夜间，海洋王的灯具照亮了事故现场的每一个角落。孔经理与员

工积极与现场救援人员沟通，为进入罐区的消防队员提供专业的、安全的防爆手电，为现场录像提供明亮的视野。孔经理亲自带领两位员工现场值守，保证海洋王所有应急设备正常使用，为救援工作的顺利进行提供照明保障。



氯气泄漏十分危险，考虑到人员的安全问题与防毒设施数量有限问题，部分没有防毒保护的工作人员先暂时撤离到门口休整，应急科科长也让我们先行离开，回去休息。但是孔经理由于担心现场情况没有离开，而是继续在门口等候指令。凌晨0点0分，我们又重新穿上防护工作服进入现场检查灯具工作情况。同时，孔经理也与现场领导多方交流，听取他们对照明角度、亮度的意

见，尽可能用有限的设备达到最好的效果。

此时氯气转移工作也趋于稳定，确保照明万无一失后，一行三人才返回服务部休息。当时在现场指挥救援的领导们在看到现场情况后，直言：“海洋王的灯真好！”我们也获得了所有参与救援的工作人员的一致赞誉和衷心的感谢。

在长达10个小时的应急照明支援中，海洋王人用实际行动向社会诠释了“负责任，有质量”的企业担当；用快速反应、高效处理履行了对客户的服务承诺。海洋王人就是黑夜中的点灯人，是夜空中最亮的那颗星，永远与客户风雨同舟，并肩前行！



(济南石化服务中心化工部 李振)

## 与客户共建5S活动

为了改善客户单位应急库的杂乱现状，提高应急库存储效率，使其管理规范，8月9日，大庆石化服务中心利用周末时间与客户单位开展了共建5S活动。

5S活动过程中，服务中心三位同事及客户单位库管人员一起对应急库进行了整理、整顿：1、将现场的物品重新归置，把常用的东西放在看得见、易拿易存的地方，把不常用的东西放到相对偏远的地方；2、在现场设置、粘贴标识线，有助于物品放置的规范化、固定化；3、对物品进行可视化管理，制作墙板粘贴在现场，将应急库物品的详细信息在上面罗列清楚，一目了然；4、在现场设置了一个大型的白板，在上面写明应急库管理的规章制度、现有物品的使用说明及存放位置等。除此之外，大家还按5S的标准对另外一间资料室也进行重新规整。

本次活动效果良好，受到了客户的满意评价，同时也得到了客户上级领导的关注。接下来，服务中心将会持续把5S工作落实到更多的客户单位，争取更多培训机会。把5S管理作为习惯，积极参与5S管理，持之以恒。

做市场工作，我们在给客户提供优质产品和服务的同时，还应该思考如何

为他们带去更多的价值。

回望2020年上半年，受新冠疫情的影响，我们和客户的沟通方式也出现了一些变化。从最初开始的零接触服务，到现场维护保养；从微信、视频沟通介绍产品，到预约办公室谈方案；从带着口罩、彼此保留一米的距离，到客户主动摘下口罩和我们握手感谢……这些都离不开服务中心的小伙伴们快速反应、努力奋斗。包括本次与客户的共建5S活动，也是大庆石化服务中心钻井一部经理任红华在面对市场竞争激烈的情况下，转变思维，积极与客户争取来的机会。

服务中心将坚持用TQM的思维方式去发现问题、解决问题，不忘质量初心，以客户为中心，真正去解决客户的问题，满足客户需求。



(大庆石化服务中心供稿)

## 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7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。）



## 茉莉花奖

济南公安消防服务中心 聂春红

## 夯实基础工作

一直以来，聂经理一直在思考如何深挖市场，她也一直相信，运用公司的工作手段慢慢培育市场，不急于求成，认真扎实走好每一步，终会有好的结果。

面对今年的公安市场，年初聂经理就制定了相应的工作计划，就是多跑基层，把基础工作做扎实。7、8月份是山东的主汛期，各种报道也都说今年雨水较大，加上全国多地出现洪涝灾害。于是从6月份开始，经理着重给客户推荐防汛需要的照明设备，给客户做防汛方案，同时联系客户进行防汛前的巡检、充电、维修等售后服务，把中心前往安徽、江西支援的救援案例及时汇报给客户。

去年，某单位已将照明设备配发给下属单位，如此一来照明设备就储备不足。于是聂经理把该单位作为重点跟踪对象，与客户沟通防汛物资的储备问题，给客户推荐做服务方案，还将全国救援案例打印给客户。客户也明确说明在需要防汛物资的时候，会第一时间联系中心。7月初，接到客户电话，需要照明设备。等到这个消息，聂经理第一时间去和客户沟通，制定标准下发各个分局。市局直属单位统配，按照这个标准与各分局联系，最终形成了订单。

这个案例让我们学到了：平时与客户多沟通，多了解客户需求情况，多抓机会；踏实做好售后服务工作，在客户需要时能够第一时间出现；把基础工作做好，让客户感受到海洋王人是有诺必践、实实在在做事的人。



## 青松奖

济南厂电服务中心 黄俊

## 抓住机遇，自我升华

A市场作为黄经理部门的核心市场，2016年底投产，使用的灯具是某竞争厂家的组装产品。在多次现场跟班和维修班组的沟通了解到，灯具仅在两年的使用期后，损坏及维修的工作量大大增加，这极大地增加了班组的工作强度，带来了明显的安全隐患。结合客户需求和现场情况，黄经理在客户单位从上到下推广我司的NFC9186A的产品替代方案。

2019年9月30日，事情有了进展，客户联系黄经理马上过去看现场、定方案。机会在努力下来到了眼前，国庆期间照常加班加点完成方案并提交审批。虽然最终结果因为客户无费用而导致技改搁置，但黄经理并没有放弃，相信办法总比困难多。针对没有费用的问题，重点拜访生产副总、生技部主任等关键节点，从节能、免维护、安全、基层认可度等多个角度打动客户、改变客户。

2020年初，即使疫情当前，面对制定的照明技改目标，黄经理没有放弃。通过和电厂相关人员反复沟通照明技改的事情，吸取过去失败的教训，和客户沟通费用来源、采购方式。最终，客户主动出谋划策帮助完成这次照明改造，达成这笔订单。

机遇来了，应该紧紧抓住，要为成功找方法。订单的签订不仅仅是业绩目标的完成，更拓展了我们的思考能力、统筹规划能力和人际交往能力等，是自我的升华。



## 跳舞兰奖

武汉石化服务中心 田秀丽

## 脚踏实地，永不放弃

一次，在得知客户单位的改造项目后，田经理马上着手了解、跟踪寻找相关关键人。通过客户了解到整个采购流程的各个节点信息。然而我司并不是客户防爆LED采购的主辅供应商，因此使用单位直接拒绝了田经理。

虽然遭到客户的直接拒绝，田经理还是介绍了我司防爆LED灯具，并引导客户使用金卤灯。但无论如何，客户仍是拒绝。她又找到了其他办法：通过来回跟踪关键客户，了解到图纸设计完成后，客户会把设计图纸交到设备工程处审核，审核完后设备工程处会根据设计图纸要求上报工单计划。知道此信息，田经理觉得自己还有机会，当时项目设计图纸还没有出来，上一个流程难以做工作，那就先做好下一流程的工作，要找到上报计划的关键目标客户。

于是，田经理进行了各部门的拜访，挖掘收集点滴有用的信息。功夫不负有心人，终于找准了关键目标客户。于是从最初的陌生拜访，到一步步做好与关键点的客情关系，努力赢得客户的认可。客户终于被她打动了，可以上报计划了。上报计划过程中她也遇到了很多困难，但是通过各种办法完成了上报，最终客户把订单都给了她。

相信付出总会有回报，持之以恒地坚持着做下去，不要放弃，哪怕这一次丢单了，只要尽了所能，最终都会得到丰厚的回报。



## 青年新人标兵

军品沈阳服务中心 杨晓旭

## 做好每一件小事

2020年初，因为疫情的影响，无法进入客户单位。但杨工始终与客户保持联系，一了解到客户单位解除封禁可以前往拜访后，杨工立刻与经理、主任汇报情况，前往客户单位进行拜访。通过现场跟班以及售后服务的方式，了解到目前客户单位有一根高杆灯的灯具年久失修，亮度已明显不足以达到现场工作照明标准，为客户的工作造成了极大的不便。杨工马不停蹄地测量收集数据，形成服务方案给客户进行讲解。客户非常满意，把杨工推荐给了主管领导。

杨工与经理拿着售后服务记录单、服务方案找到主管领导，客户对服务方案表示非常满意，但是需要将高杆灯上面的灯盘一并更换。为此，中心联系了高杆灯厂家，与高杆灯厂家一起实地考察，确定施工方案。但是在安装过程中又出现了一个问题：由于机场的工作性质，要求飞机起飞与降落时不能进行安装，还要保证在夜晚时候能照常亮起，不能耽误当晚的工作。于是大家提前从机场客户处了解到所有飞机的起飞与降落时间段，最终与高杆灯厂家协商，于凌晨三点前往现场安装高杆灯，抢时间进行施工。中午顶着烈日安装，终于在下午五点完成了全部灯具安装工作。

灯具亮起时，看着以前昏暗的现场变成现在这般明亮，一股自豪感油然而生。在工作中，一切以客户为中心，识别客户的真实需求，相信一定会有所收获。