

把握冲刺机遇，打赢全年翻身仗

四季度至关重要，我们的目标不能实现，公司能不能再上一个新的台阶，我们每个人能不能有所发展，将在很大程度上取决于这个季度大家共同的努力，取决于我们每个人在冲刺中的表现。

之所以叫冲刺，就是因为要付出十二分努力，抓住每一次机会。但是冲刺并不是临阵磨枪，关键还在于平常有工作一直在做，是以日常工作为基础的。特别是经过上半年我们市场员工的辛勤耕耘和客户的需求积累，还有客户单位预算执行的特点，到了四季度，它一定会释放出来。这一点并没有发生变化，所以我们一定要认识这个规律，把握这个规律。

基于今年的情况，对于这次冲刺，我们应做到：

一、领导要加强指导，帮助员工解决具体的、实际的问题。9月通过一直做行业会议、安全部门、生技、人员等一些工作，到10月、11月才有东西出来。如果松懈就会出问题。冲刺就是把这些工作在四季度有意识去做，事业部领导要自己把自己的事情找出来，带着主任往前冲。同时，服务中心主任要及时发现基层在冲刺中的关键问题、疑难问题，要把解决这些问题作为自己冲刺中的最重要的责任，需要亲自帮助解决的，决不能推诿，该下去的要下去，

该亲自出面的要亲自出面，不能做只会指挥的领导。

二、克难攻坚，多为目标实现找方法。下半年中国经济恢复活力的迹象令人振奋和鼓舞，各种数据都证实四季度的经济增长会更快。大气候影响小气候，公司各个行业的客户整体要好于去年同期。所以，我们要为实现目标有坚定信心，把目标承诺当成契约去履行。即使遇到一些问题，我们不能因此就为自己找借口、找理由，谋事在人，成事也在人。天道酬勤，你只要比别人勤奋一点，努力一点，方法多一点，你就会向目标更靠近一点。

三、提高能力，不要怨天尤人。目前公司很多行业遇到的问题，其实根本的问题还是我们自身的能力问题。因为我们的研发能力问题，导致了公司的新产品出来的比较缓慢；因为制造能力的问题，导致了我们的交付客户的订单出现拖延；因为营销能力的问题，导致了我们的市场瓶颈难于突破；因为服务能力的问题，导致了我们的内外客户出现抱怨和不满。所以我们不要怨天尤人，提升自己的能力、一个个去解决当前紧要的问题，才是战胜困难的根本。

四、善于谋划，为来年打下基础。四季度承上启下，领导干部要有长远眼光，提前谋局布篇，敏锐抓住

未来机会，为来年打好基础，埋下伏笔。董事长在9月份的办公会议上就指出，我们在年底冲刺时，不仅要抓当前、出业绩的项目，而且还要去研究客户来年的变化，了解客户来年的部署，提前抓住一些明年的战略资源和项目。所以，市场一线要结合客户单位的情况，认真研究政策、变化、动向，学会

从点、局部、整体全方位看变化，透过现象看本质，顺时应势，并把它转化为机会。只有这样，才能紧跟时代节奏，走在竞争对手的前面！

四季度有很多重要机会，只要我们狠下决心，全力以赴，就一定能够打赢一个漂亮的翻身仗，创造2020年新的辉煌！

快速反应

践行守则 做文明有素质海洋王人

近日，融合公司广大员工智慧和心声的《海洋王行为守则》在大家的期待中诞生了。它在原《企业文化手册》的基础上进行修订升级而来，多年来通过《企业文化手册》的宣导，领导的表率，以及价值观的落地，逐步使每个人不仅思想意识上达成共识，而且有了一种统一的海洋王人行为特点，真正把文化变成了自己的东西，这就形成了今天的《海洋王行为守则》。

行为守则，告诉了我们做事的目的和意义，引导和规范全员可以做什么、不可以做什么和怎么做，是海洋王文化的具体体现和延伸。简单地说，就是员工日常行为规范的总和。分辨一个企业的好坏，不是听怎么说，而是看怎么做。理念再先进，宣传得再好，如果做的和说的不一样，那么这样的企业也是让人诟病的。

这本《海洋王行为守则》是二十多年来通过做事积累起来的，每一条思想理念、行为守则背后，都有大量鲜活的故事和人在诠释、在支撑。它是海洋王生生不息的源泉。海洋王的生命要传承和延续，归根到底要靠实际行动去践行，按照共同的价值观做事。

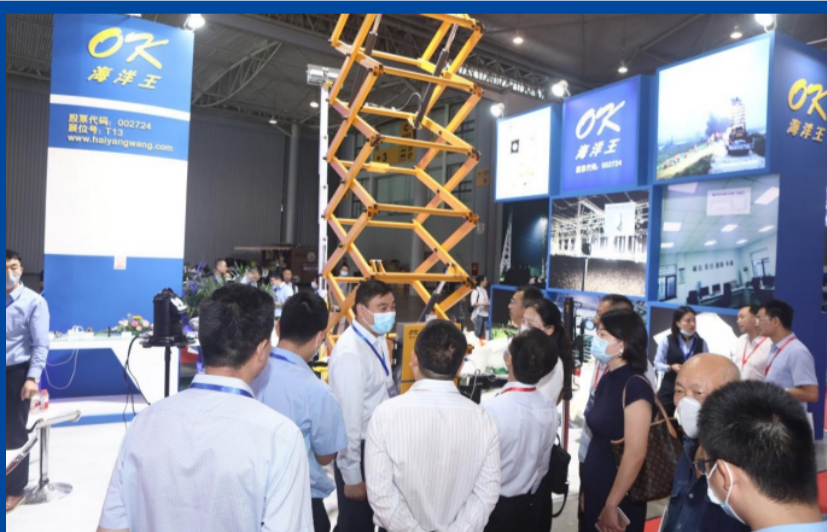
但是现在员工行为中出现了一些不好的现象，应该引起我们警惕。比如不遵守标准、流程，导致质量问题产生；畏惧困难挑战、害怕做艰苦的工作，不愿意脚踏实地、默默无闻地去做事情；不愿意静下心来做事情，

总想一口吃个胖子，今天洒下种子，明天就想收获。

要想从根本上消除这种风气，建立并倡导正确的行为守则是第一步，更重要的是坚持做下去。一个企业的生存和发展，说到底就是做事，在价值观的驱动下做正确的事，并且长期不懈，持之以恒。像日本企业推进TQM，之所以能够形成持续改善的氛围，变成习惯，就是因为这些企业的所有员工都参与，没有特殊的部门、特殊的个人，从最高的首脑，到最基层的普通员工，都参与其中，而且十几年、甚至几十年从不间断，这才是真正的行为守则。

公司领导赴日研修，到国内的华为等优秀企业学习，大家都想听一听这些标杆企业的文化，但是没有一家大讲特讲，而是从他们做事的细节中、从他们一套套严苛的标准中、从他们员工一张张笑脸里，我们已经看到了、听到了文化，把文化真正转变为自己的东西，融入到自身，成为日常行为的全部。这就是标杆的魅力。

行为守则不在表面，而在肌里，这是标杆给我们的启示。目前，《海洋王行为守则》已经发放到各个部门，并正在逐层开展宣贯。领导干部不仅要带头学，更要带头用，以身作则，模范遵从。因为它不仅仅是纸上条文，我们不但要记住它，更重要的是要体现在我们的行动上，时刻来对照我们的行为，不断改正缺点，完善自我，做文明有素质的海洋王人。



2020年第十八届四川国际电力产业博览会（SIEP2020）于2020年9月15日-17日在成都世纪城新国际会展中心召开，海洋王照明携便携电力照明装备及解决方案参展。

SIEP2020四川电力展是疫后全国首个电力行业专业展会，包括海洋王照明在内的100多家行业企业亮相，集中展示了电力行业创新发展成果。三天里，来自省内外的专业观众及行业商协会组织纷至沓来，与参展商洽谈采购、交流合作。据初步统计，共有300余家专业观众采购团参会，现场观众超过35000人次。

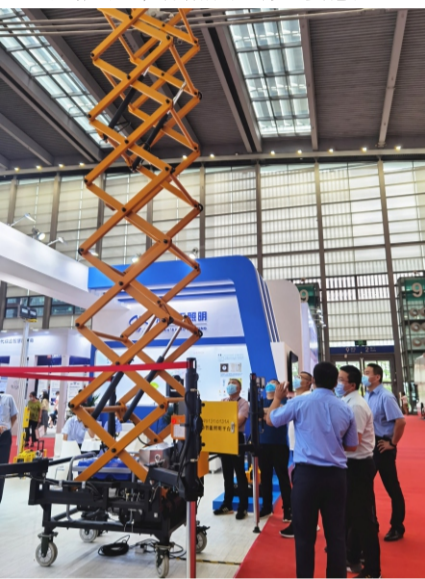
海洋王照明亮相2020第三届中国（深圳）国际应急产业博览会

9月18日至20日，在广东省应急管理厅、深圳市应急管理局等单位的指导下，由国际应急管理学会中国委员会、应急救援装备产业技术创新战略联盟等单位联合主办的2020第三届中国（深圳）国际应急产业博览会在深圳会展中心隆重举行，海洋王照明应邀参展。

展会上，海洋王全面展示了便携式照明灯具、大型移动照明灯塔等安全高效的应急救援照明装备和24小时应急救援照明保障服务，吸引了各方嘉宾、观众的驻足及咨询。参展员工现场讲解产品的特点、用途以及在社会抢险救援中的应用，得到嘉宾及观众的赞许和肯定。

本届应急博览会以“科技赋能保安全·融合创新促发展·共享湾区新基建”为主题，产品覆盖应急管理信息化系统、自然灾害与事故灾难预警、应急救援智能化装备、公共卫生防疫物资等高端领域应急救援装备。

共有600多家应急产业相关企业、20名重量级应急管理领域专家学者、近300名来自全国各地应急管理相关部委及厅局领导参展参会。本次参展，扩大了公司品牌知名度和影响力，对促进公司产品市场拓展具有重要意义。



第二十五期骨干员工培训圆满完成

为了提升骨干员工对市场客观规律的认识和理解，正确认识竞争，做实基础工作，不断进取、勇创佳绩，9月25—27日，公司组织开展了第二十五期骨干员工培训。来自全国各地的102名各行业事业部的骨干员工齐聚公司总部，参加培训，共同学习交流。

第一天，公司轮值总裁杨总首先进行了开班讲话，向远道而来的骨干员工们表示欢迎和祝贺。杨总表示，骨干员工是公司的后备力量，是员工中的标杆。过去，大家努力拼搏收获了成绩，成为了大家的榜样；今天在这里，希望大家静下心来，把这一次培训作为一个新的起点，认真参加培训，带着问题去学习、思考，明确自己的目标和发展方向，更好地在海洋王发展进步。随后，公司领导为大家进行了企业文化、职业规划、能力提升以及业务方面等的主题授课。

第二天，12个行业事业部各派出1名骨干员工进行标杆演讲，他们总结了自己在市场工作中的经验，向大家展

示了丰富的案例、解决问题的做法。精彩的演讲让大家扩展了视野，增长了见识，鼓舞了大家向标杆看齐。下午和晚上分别进行了主题讨论、围绕企业文化与公司领导交流座谈。大家结合市场工作经历积极讨论，踊跃发言，现场气氛热烈。

第三天，结束了两天的课程之后，骨干员工一行前往松山湖工业园，深入工厂生产一线，对灯具有了更直观、更深刻的认识。随后还到深圳市内进行了参观，欣赏这个正值改革开放四十周年的伟大城市的美景。夜幕降临，大家齐聚酒店，在轻松欢乐的氛围中进行结业汇报-文艺汇演。公司杨总、陈总、李总及各事业部领导出席了晚宴。

短短3天的培训圆满结束，骨干员工们经过本次培训对公司的文化、理念有了更深入的理解，也收获了许多市场工作中的正确的经验、方法，认清了努力的方向，明确了奋斗的目标。相信他们能够带上所学知识回到市场一线当中，结合实际工作，学以致用，不断进步！



营造书香氛围 将读书进行到底

书香，是海洋王文化的底色。上半年大家同读了《彭士禄传》，部门聚在一起交流，碰撞思想的火花，还围绕书籍辩论得热火朝天。在这个过程中，各部门策划、举行了一系列活动，其中涌现出了一些优秀的部门案例。比如总部的财务部、供应链管理部的，从前期的活动宣贯、制作方案，到中期的读书交流会、知识竞赛、部门辩论赛，再到后期的撰写读书心得、评选优秀，一步步深入开展学习，在部门内部营造了良好的读书学习氛围。

此外，销售系统在全国各地披荆斩棘，为公司创造佳绩的同时，也同样不忘“抓好”读书活动。以下分享两个服务中心的优秀做法，供大家借鉴、学习。

西安厂电服务中心

历史的沉淀，让西安厂电服务中心的各位同事更加深刻地明白阅读的重要性。坚持阅读，坚持分享，是他们一直在做的事情。在主任的带领下，服务中心分别在5月和7月例会中，举行了两次读书交流会。第一阶段（5月）初步阅读，第二阶段（7月）全面阅读。为了保证读书交流的时间，每次都会安排一个半小时的时间。



初步阅读阶段：每人朗读自选篇章后，首谈心得体会。随后，由秘书总结了5种从彭士禄院士身上学习到的需要我们传承的中国精神；全面阅读阶段：根据上阶段主任的提点，引发思考，再次互相交流。从主任到每个服务部，大家都要深入分享心得体会，为今后的工作、生活定下目标，并朝着这个目标努力前行。会后，学习委员还制作了《我们来自四面八方——我身边的彭士禄》的PPT，将每位同事所呈现的精神风貌，对应每个服务部的特质，组成一首激励人心的现代诗。

除了公司下发的《彭士禄传》，八月份，服务中心还主动举办了金一南《大国战略》读书交流会。不仅丰富了中心成员的阅读面，也培养了大家热爱阅读、持续学习的良好习惯。

沈阳网电服务中心

为了更好地创造读书学习环境和氛围，沈阳网电服务中心安排锦州网电部的员工作为专门的学习部长，负责中心的读书活动的策划和实施。学习部长在公司下发《彭士禄传》读书通知以后，就制定了中心的《关于开展“同读一本书”活动的实施方案》，策划了“抖音直播阅读”、优秀读书心得评比、优

秀分享者评比等活动。

由于市场分布广，大家在一起开会的次数也是月度定期的，所以服务中心想到利用抖音直播，时时刻刻把大家聚在一起，分享读书心得。服务中心要求，每天大家通过抖音直播的形式来对某一章节进行朗读分享，并且制定了抖音直播的顺序、需要朗读分享章节的名单。



每天直播阅读之前，由主播通过分享直播二维码，让客户和身边的亲人、朋友、同事进入直播间进行观看。在阅读的同时与大家进行互动，对于喜欢的主播还可以在直播间给主播刷礼物进行互动，在自己学习的同时也将公司的书香传递给客户和更多的人。为调节员工参与的积极性，在所有人直播结束后，通过抖音直播的在线观看人数高低，评比一、二、三等奖，奖励相应奖品。

服务中心要求在个人阅读、抖音直播后，每个人都要提交《彭士禄传》读书心得，并分别设置了1名一等奖、2名二等奖、5名三等奖以及服务部优秀组织奖3名。如果服务部不能全员参与，服务部经理先做思想认识，然后在中心例会上公开反省。

在读书活动的最后一个阶段，服务中心开展了一场高质量的读书交流会。首先，每个服务部派出一名代表，结合工作和生活分享读后感，然后由主任、秘书、专工担任评委进行打分。大家发表心得后，通过投票方式评选出三位优秀的发言者并给予鼓励。

最后由主任对读书活动进行了总结点评：学习是一个成长的过程，只有不断学习，才能不断进步。我们不光要学习，还要应用到自己的工作和生活中，深刻的理解和思考，做到活学活用，学以致用。



上半年读书活动已经圆满完成，目前，下半年的《陈芳允传》读书活动已经在有序开展中。希望各部门在总结上半年经验，学习标杆做法的基础上，在下半年中改善不足，开拓创新，将读书活动进行到底！

托起明天的太阳，疫情下育人活动进行时

“托起明天的太阳”，孩子就是初升的太阳、明天的太阳，是国家、民族的希望。为了主动履行社会责任，全国各地服务中心在“育人”的同时，自发开展捐资助教活动，帮扶贫困小学、福利院等，用实际行动践行自己的社会责任。

让我们一起走进海洋王全国各地的服务中心，看看他们怎么开展捐资助教活动的吧！

成都基地：用爱成就梦想

9月18日上午，成都基地及所属8个服务中心主任及员工代表，前往崇州市崇庆中学附属初中进行爱心捐赠。

本次捐赠学校是歼10牺牲女飞行员余旭的母校。基地管理组前期与学校校长进行了沟通，学校虽地处崇州市区，但建校时间久，硬件设施比较老了，急需改善。成都基地提前购置了2台笔记本电脑、1台投影设备以及167套学生洗漱包。



根据疫情防控要求，在校内会议室，部分老师和学生代表参加捐赠活动。校长、副校长等学校领导、学生代表以及服务中心主任、员工代表参加了捐赠仪式。

学校为感谢海洋王公司的爱心捐赠，特赠送锦旗一面。活动尾声，校领导、学生代表同中心主任和员工代表一起进行了合影留念。仪式结束后，双方进行了互动交流。最后在一片掌声中，活动圆满结束。

北京基地：铭记希望，与爱同行

北京基地管理组联合十一个服务中心共同开展“捐资助教”活动。本次捐资助教活动支援的对象是：河北省承德市兴隆县北三岔口小学，为学校捐赠一些教学物资、米面油、学生用品。

9月10日，凝聚着北京基地管理组和十一个服务中心的“梦想爱心礼物”由各中心代表送到了北三岔口小学孩子们的手中。学校老师和同学们对海洋王的到来表示欢迎和感谢，并为基地颁发了锦旗，还为参与活动的同事准备了礼物。

短暂的欢迎、捐赠仪式后，员工代表与孩子们一起互动：去教室参观、与学生交流、互动小游戏……



西安地区六服务中心：开展捐资助教暨环保公益活动

9月27日下午，西北油田、西安石化、西安油气、西安网电、西铁、西安公消六个服务中心，前往旬阳县清源镇九年制寄宿学校联合开展捐资助教暨环保公益活动。

此次联合捐赠行动，各服务中心在仪式前，积极沟通协调时间车辆等事宜，让每个服务中心都有代表人员参加。细心地按照“家庭贫困且单亲的学生”、“家庭贫困且品学兼优（1-3年级、4-6年级）的学生”、“学校”这三部分，捐赠适合他们的、不同年龄段的物资。

海洋王一行16人、学校校长等领导以及87名品学兼优的家庭贫困建档立卡学生参加了捐赠仪式，学校支部副书记主持活动。

少先队员给员工代表敬献红领巾，并代表全校全体少先队员敬礼问好。孩子们用行动表达着感恩，海洋王人勉励孩子们要在逆境中磨炼自己，克服困难，自强不息，刻苦学习，将来成为国之栋梁，回报社会，回报国家。

捐赠仪式上，服务中心的员工代表将带来的图书、足球、篮球、乒乓球拍、乒乓球、跳棋、书包等学习生活用品，分别递交给了校长及贫困学生代表。尔后，校长为员工代表颁发了捐资助教证书。



服务中心希望此次活动，能够引导孩子们注重品德和品行的修养，争取德智体美劳全面发展，故而特设环保讲座环节，请西北油田服务中心马亮亮经理为同学们进行演讲。精彩的讲座引得阵阵欢笑与掌声，从故事与讲解中让孩子们明白“地球是我家，环保靠大家，大家齐动手，快乐你我他”的道理。

结束后，员工代表们走进学校花园，手把手教孩子们修剪花草、进行劳动教育，希望孩子们可以德智体美劳全面发展。

华北厂电服务中心&华北冶金服务中心：连续三年定点助教

7月25日，华北厂电服务中心和河北冶金服务中心走进保定市徐水区南邵庄小学，开展捐资助教活动，受到了南邵庄村委、小学领导的热烈欢迎。学生们站在学校门口，排列成两排迎接海洋王。

在中心主任的号召下，华北厂电、华北冶金服务中心通过个人募捐的方式向学校捐赠了打印纸、文件夹、笔记本、中性笔等学生用品。继2015年、2016年之后，这是海洋王第三次在南邵庄小学开展的捐资助教活动。



海洋王将物资靠墙码好，学生们在平地中央排列整齐。随后，村支书、校长、学生代表陆续发言，对海洋王的善举表示衷心地感谢。

阳光下孩子们灿烂的笑容，让在场的员工心中泛起阵阵暖流。海洋王人用一片爱心表达了对老师们辛勤工作和学生们刻苦学习的敬佩和支持，为教育事业贡献自己的一份微薄之力。

大连船舶服务中心：捐赠孤独症支持中心

7月16日早上8:30，大连船舶中心全体人员和沈阳场馆侯主任驱车从中心来到星星之火孤独症支持中心。

通过之前的沟通和了解，星星之火孤独症支持中心是纯公益的社会团体，除了政府一定的补助外，没有其他资金来源，中心人员决定购置一些米面油等基础生活物资，进行捐赠。

院长热情地欢迎大家的到来，并介绍了孤独症支持中心和孩子们的生活情况。这次捐赠的物资，改善了孩子们的生活条件，心里感到慰藉，代表孩子们感谢海洋王人。



兰铁服务中心：捐资助教，祝愿未来

兰铁服务中心通过事先与甘肃省白银市景泰县五佛乡领导联系，确定了岩寺小学作为本次捐资助教的对象。中心在去学校之前，提前了解学生的需求，购置了急需的夏季校服、书本、学习用品。

7月18日清晨，服务中心员工代表带着同事们捐助的物资前往岩寺小学。学校组织各班学生来到操场，高高兴兴

地领取海洋王捐赠的物资。

校长代表学校对海洋王的行动表示了感谢，随后校长和镇政府领导将牌匾递送到员工代表手中。捐赠仪式结束后，员工代表与孩子们进行了互动，大人孩子们玩耍得很开心，整个气氛非常热闹和欢快。

最后与孩子们共同祝愿未来，合影留念。捐赠仪式是结束了，但心中留存的公益之心不会熄灭。



西安煤炭服务中心：安排妥当，圆满结束

西安煤炭服务中心将“育人”与“育树”的公益活动安排在同一天，上午开展“育人”，下午开展“育树”。

8月8日星期六早上7:30，服务中心的两队同事分别从西安、咸宁出发，10点抵达学校所在的风翔柳林亭子头小学（村委会）。物资、场地布置完善后，11点在全体人员洪亮的国歌声中，活动准时开始。

“捐资助教”活动结束后，大家对本次活动做了个总结，下午再进行“育树”（树木浇灌及除草）活动。



海洋王一直在行动

虽受疫情影响，但全国各地的一百多个服务中心，仍然坚持传统，相继开展了育人活动，持续承担企业社会责任，用行动引导员工，勇于承担社会责任。

他们到学校、福利院、孤独症支持中心，捐赠口罩、书籍、服装、文具等基本物资和学习用品，鼓励孩子们好好学习，引导孩子们树立正确的人生观和价值观，将温暖种进他们的心中，激励祖国的花朵走向更加美好的明天。



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8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。）



巾帼能手

银川服务中心 常文雯

坚定目标，乘风破浪

1月份赶上疫情，不能到客户单位进行拜访，闲不住的常经理开始做小区的防疫志愿者，并给宁夏康复中心的自闭症儿童送去口罩及书籍。疫情持续到4月份的时候，她的业绩才完成了不到全年目标的五分之一。作为一名新经理，完成全年业绩是首要目标，这就需要开拓今年一直未出单的煤化工市场。

常经理开始挨个对客户进行拜访，了解客户目前最需要解决的问题。经过一个月的梳理总结，发现全厂大范围使用的还是金卤灯具，且客户对金卤灯的维修量非常大。她开始以服务方案的形式与现场班组计划员、主任沟通，最终按照公司产品在国能易购编码上报了灯泡计划。但一切也并不顺利，因为超出了客户的预算，采购部不同意下单，只好重新跑各个班组，用了一个月的时间让他们出具使用我司配件的报告。经历了一个月的一层层审批，采购部最终在8月下单，其中灯泡金额占到了该订单的95%，经理超额完成了8月份的业绩目标。通过这笔订单的实现，经理也有信心坚信，接下来的冲刺阶段她可以完成全年目标。

在过去几个月的工作中，也遇到过客户的不理解、质疑、训斥，但经理依然坚持做到了让客户满意和认可。在工作的同时兼顾到了家庭和孩子。不经历风雨怎能见彩虹。最后，致海洋王所有的女同胞：二十不惑，三十而立，我们依然可以坚定目标、乘风破浪。



茉莉花奖

郑州煤炭服务中心 朱香翠

艰苦奋斗，不忘初心

朱香翠经理负责的C煤厂前几年由于市场基础薄弱，一直没有稳定的业绩，甚至两年都没有订单合同。但是朱经理依然坚持定期拜访客户、用心做好售后服务，维护客情，坚持为客户做小事。通过几年的努力，与客户建立起了良性的客情关系。

去年该客户进行生产系统改造，设计院刚开始设计的是竞品的型号，朱经理找到甲方关键目标点，通过重点攻关取得甲方领导的支持。甲方向设计院提出设计我司灯具型号的要求，成功让设计院上画我司灯具型号，为以后合同的签订打好了初步基础。

在该项目的后续招标阶段，面对竞争对手的强势竞争，朱经理跟客户一次次沟通方案，与竞品做差异化分析，现场跟班，并争取机会与客户一起制定技术协议，在竞标中得以屏蔽竞争对手。由于该项目是通过施工方采购，而施工方为了追求利润最大化并不愿意采购我司灯具，倾向于与竞争厂家合作。面对施工方的不配合，朱经理还是把努力方向放到了甲方客户上，引导客户直接甲方招标，自行招标通过第三方投标，最终通过第三方中标并签订合同、供货。

朱经理通过不懈努力，把临近“封杀”的市场做成了服务部的主力市场，为服务部目标的实现提供了重要支撑。在这个过程中，朱经理成功地抓住甲方关键目标点，找到了重点突破的方向，并通过努力达成客户认可，最终实现目标。



青松奖

福建冶金服务中心 王兵

迎难而上，厚积薄发

今年7月底，王经理通过客户采购部门了解到，该集团海外某项目将要采购几百套灯具，其中有应急灯和LED泛光灯。这是一个来之不易的机会，经理马上通过各种渠道详细了解情况。了解采购明细后，他既喜又悲，喜的是其中LED泛光灯有申报我司灯具，悲的是其中一款产品已经退市，而且应急灯指定了使用别的品牌。经理暗暗告诉自己：这个机会决不能放弃，总会有办法的！

了解到该项目的具体信息后，经理马上联系上了客户单位海外灯具申报人，建议他将LED泛光灯型号改为其他新品，但是情况很不乐观。该申报人过了一天都没有回复经理的信息，急的团团转。经理仔细思索了整个项目的细节，寻找到了一个突破口——该申报人的直属领导一直是我们的忠实客户，客情关系不错。经理立即将更改申报灯具的品牌与型号都指定使用我司的想法发给了客户领导。万幸，客户领导非常认同海洋王灯具，在他的帮助下，成功促成了合作，形成了订单。

这件事情看起来很简单、很容易，但是所有的“容易”都是之前的积淀所得。想做好销售，必须需要经历一段由难到易的积累。任何时候，积累都很重要，每一次机会都是之前无数次的铺垫而来的。不管我们现在状况如何，永远不要忘记做好每一件小事。厚积薄发，才能有美好的结果！



常青树奖

西安厂电服务中心 田雷

时刻保持市场的警觉性，迅速反应

A水电厂一直是金鸡部的重要市场，6月在田经理的运作下，B分场上报了一部分移动便携类灯具，随后等待系统下单。7月，C分场的采购负责人给田经理打电话，因报上去的计划走的是安措费，安监部推荐了竞争对手的产品。而且今年物资部关于照明类这块下发的清单里没有我司产品。听到这个消息，田经理很着急，经过思考，立即把我司今年在电商平台的目录再次发给了各分场的采购，同时通过自我剖析，意识到肯定是某个环节出问题了。

于是他吧客户的采购流程梳理了一遍，发现问题关键点在于物资管理部的关键人物。于是，田经理带上整理好的相关资料，打好腹稿，立即开始上门拜访。多次接触后，了解了一些基本情况和客户的性格爱好。此后，经理每次去安康出差都约客户出来吃饭，在交流的过程中总是能够让客户感觉到真诚，从而使其更加认可我司的品牌。渐渐的，客户开始主动帮田经理分析市场问题，还介绍了几个关键环节的客户。经过反复接触沟通后，最终获得客户的全面认可，在八月份联络几个分场和安监部，在平台同时上了采购单。

这个案例让田经理明白，要时刻对市场保持警觉性，一定要学会分析问题找真因，再制定有效的措施，并立即采取行动。适当时要有魄力和决断，在以后的工作中才能走得更远。