

勇于担责主动出击，上下同欲超越目标

经过周密、紧张的筹备，海洋王新设立五家子公司将于近日挂牌成立。这五家子公司紧紧抓住数字化智能化电网的建设、铁路的跨越式发展、石油的精细化效益化管理、船舶场馆行业建设的大周期、强军战略的深入实施带来的机会，市场广阔，具有爆发式增长的有利条件和潜力。他们的成立，将推动海洋王自主经营再上新台阶，翻开公司发展的新历史篇章。

今后，子公司将创造一幅怎样的前景？

第一，顺应快速变化的市场环境。

近年来，随着宏观经济环境的波动，采购模式的转变等，带来市场环境较大的变化。这给我们带来很强的紧迫感。为了适应变化，必须对组织进行相应的调整。子公司的组织架构将更为细分和专业，通过一个一个服务部的去紧盯客户需求，对市场精耕细作，一方面解决当前出现的各种问题，另一方面也将会在更高层次上承担起服务客户，与客户、合作伙伴建立战略合作伙伴关系，从而增强长期可持续发展的能力，加速实现公司的发展战略。

第二，满足日益变化的客户需求。

伴随着客户的产业升级，客户在工作环境和工作标准上也更加规范化，同

时对照明的理解更加深入。为了及时响应需求的转变和提升，提高市场一线人员快速应变的能力，子公司将会进一步提升组织敏捷度，协同公司内部、社会各界的全部力量和资源以推动行业产品及解决方案的推广，以千人千面的产品和服务，满足客户定制化、智能化的需求。

第三，抓住新技术催生的新市场、新机会。

未来，5G、物联网等新技术的应用和接入，让照明产品的创新充满无限想象，将孕育出巨大的市场空间。这对我们来说，既是机遇也是挑战。为此，子公司既可以依托海洋王的雄厚基础，又可以及时引进高新技术和优秀人才，自主研发、推陈出新，深耕市场，紧紧抓住新技术催生的新市场、新机会。

第四，赢得日益加剧的市场竞争。

专业照明市场是一个开放的市场，也是一个充满潜力的蓬勃市场，竞争无处不在。子公司的成立，将为客户提供更有质量的产品和服务，用更高层次的竞争，引导行业的良性发展；通过子公司管理层的引导和改变，树立团队强烈的目标追求，狼性的精神和顽强的竞争意识，让打胜仗成为一种信仰，赢得更大的市场空间和份额。

征途漫漫，惟有奋斗。我们通过奋斗，披荆斩棘，走过了万水千山。我们还要继续奋斗，勇往直前，再现艰苦创业的灿烂辉煌！我们相信并期待，全新

的五家子公司及全体海洋王人，在全员勇于担责主动出击的拼搏进取之下，在团结一致上下同欲的精神感召之下，必定能达到预期的目标，实现自己的美好愿景。

快速反应

用奋斗标注青春

“征途漫漫，惟有奋斗”这是习总书记2021年新年贺词中中提到的一句话。聚焦习总书记讲话全文，“奋斗”二字不断激励着我们砥砺前行，无数青年也把奋斗的青春写在了新时代的征程上。

就在最近的抗击河北地区疫情复发行动中，全国多地医疗队星夜驰援河北，同舟共“冀”。这其中有很多都是“90后”的青年医护人员，一张张面孔虽然略显青涩稚嫩，但一双双眼睛却坚定明亮。他们用无畏的信念担起了抗击疫情青春力量。

在公司，我们同样有这样一批青年员工，他们用新一代青年的责任与担当展现了青春的奋斗底色。犹记得去年年初疫情爆发时，海洋王人冲锋陷阵、奋战在前。他们有的勇于请战、冲在最前线，支援各地“小汤山”医院建设；有的放弃假期，坚守在自身岗位，响应客户需求；有的心系客户，想尽办法协调来口罩、消毒水等防疫物资，解决客户物资短缺的问题。而这些可爱的海洋王人之中，就有很多年轻的员工。

不只是一次抗疫救援行动，事实上，海洋王的青年们在面对一次次的突发灾害事故，都会在第一时间携带应急灯具冲到现场，与客户并肩作战。他们正值青春年华，甚至有的可能才刚刚毕业，但是在危险面前，他们的第一选择都是担起自己的企业责任、社会责任。比如去年夏天长江流域防汛抗洪现场，合肥网电服务中心的一位“90后”员工，克服了暴雨、洪水、虫蛇等恶劣的环境，连续多天通宵坚守现场

岗位，只为保证客户救灾现场有充足的照明。再比如前不久的吉林抗冰支援行动，沈阳网电服务中心的一位“95后”女孩，在为客户护送照明设备的过程中，因道路结冰，乘坐的车辆不小心发生了侧翻。她第一反应就是先去检查散落在地的灯具是否有损，在确定自己身体无碍之后，立刻联系车辆继续前往现场，确保照明设备按时送达，抢修顺利进行……像这样的例子还有很多很多，在这些年轻的海洋王人身上，我们看到了青年的热血、奋斗的激情。

奋斗，是海洋王的核心价值观，也是青年员工做出成绩不可或缺的条件。公司的“最美海洋王人”奖项里设有“青年突击手”、“青年服务标兵”、“青年新人标兵”等，就是为了鼓励青年员工，对他们的付出给予肯定。在这些青年标杆身上都有一个共同的特点，那就是奋斗、拼搏。他们没有把工作当成是简单的上下班，没有局限于只把领导布置的任务做完，而是把每一件日常工作看成是奋斗，把平凡的工作做成、做好；他们不在乎加班加点，不在乎比别人多付出一点，而是为了目标、为了自己人生价值的实现。

当然，奋斗需要目标的牵引。没有目标的奋斗是盲目的、冲动的，没有目标的人生将会一事无成。只有先树立了目标，并转化为具体的行动，然后再一步步地朝着目标去奋斗。用奋斗标注青春，我们的人生才会变得充实而有意义，变得更加精彩。



1月11日，成都网电服务中心应客户需求为省电力公司客户的应急物资进行了一场大型集中售后服务。服务中心六人耗时一天，为客户的6套大型移动照明灯塔、6套中型发电机照明灯具及10多套小型发电机照明等进行全面检查维保，并对100多套移动灯具进行充电维保工作。做好每一次售后服务，做好每一件小事是海洋王人的日常，也是我们服务质量和承诺的体现，让客户享受物超所值的价值体验。

2020年下半年总部职能系统QCC发表赛圆满举行

1月6日下午14时，公司2020年下半年总部职能系统QCC发表赛在科技楼四楼多功能厅举行。公司董事长、轮值总裁杨总、各一级部门领导、总部助理及以上人员出席了本次发表赛。

各QC小组展示前，TQM推进部周助理对2020年下半年总部QCC活动总体情况进行了回顾。对比2020年上半年，下半年注册课题数和目标达成率与上半年基本持平，人员参与率提高6%，领导参与圈会率保持100%。从各部门的数据来看，仍存在一些不足。TQM推进部在总结自身问题的同时，倡导一二级部门领导能从将员工培养成自己左膀右臂的角度，引导和督促圈长真正地践行QCC活动，真正做到用QC知识和逻辑来分析、解决问题。

随后，参与发表赛的六个小组——TQM推进部“快乐QC圈”、管理优化部“问题解决小能手”、人力资源部“六维空间”、品质保证部“扁鹊二哥圈”、技术与设计部“励志前行”以及总裁办“专利之家”，开始进行发表。每个QC小组都在圈长的带领下，用精彩、鲜活的表演形式，展示了他们发现工作中存在的问题，最后运用QC的思维找到真因并解决了问题。

在工作中，TQM推进部发现品质保

证部参与评选采购质量诚信标兵的人员严重不足，就想到利用QC的思维方式，成立了课题，以解决“挑战品质保证部检验采购质量诚信标兵参评人员评选指标达标率达到91%”这个问题，很快他们便发现了真因，最终达成目标。

管理优化部保密办的同事在工作中，对检查生产交付体系发现的标准执行问题产生了畏难心理，没有寻找问题的真因，以至于同样的问题，在不同的物料采购部问题复发。成立课题后，他运用QC的思维方式找到主要问题，从而克服了畏难的心理，使生产交付体系内相似问题复发数为0，实现了目标。

人力资源部每年都会通过校园招聘进行人才的招聘，在这个过程中，他们发现校园招聘中人才到岗率不高。QC小组“六维空间”运用QC的思维方式，梳理往年校园招聘的流程和遇到的问题，再结合最近的校招流程，查找出每个环节中的难点，在解决问题的基础上做一些创新，最终实现了“消除圈长在提高校园招聘人才到岗率的不自信心理”。

品质保证部的“扁鹊二哥圈”将发现问题比作扁鹊行医，而分析问题就好比分析病情，最终病情痊愈即解决问题，完成了“挑战某驱动样品确认一次

合格率100%”的目标。

技术与设计部的“励志前行”小组在此次QCC活动中要达成“挑战某项目工程样机测试提前1天完成”的目标。目标设定后，他们通过对零件强度、照度、温度等影响测试周期的原因进行分析，分析出真因是人员对灯具功能和4G网络测试不熟悉导致耗时太长，故而影响项目整体周期。制定对策时，增加了对实验员进行相应的培训。最终，每项操作都节约了很多时间，比目标时间提前1.35天完成。

发表时，圈长坦言：QCC活动提高了他们的逻辑思维，能更加熟练地运用“人机料法环”及六大工作手段标准去做好各项基础工作。当然，圈员之间的协作能力还需提高，对QC手法的运用还不够熟练，需再加强学习与巩固。

总裁办的“专利之家”，幽默诙谐地将专利交底书与专利审核人员比作一对情侣。发现问题后，他们发动了一场“爱情保卫战”，通过专利交底书撰写、培训等方式“重修旧好”，实现了“挑战高价值专利交底书一次审核通过”的目标。

每组发表完毕，评委都对该发表小组进行了相应的提问、点评和指导。随后，评委进行打分。每两个QC小组发表

完后，TQM推进部还开展了小型的现场答题竞猜环节，例如：听成语猜人名、看图猜城市名以及听歌猜电视电影名等，现场气氛活跃，观众笑声连连。

最后进入颁奖环节，获得一等奖的是：总裁办“专利之家”。他们将QCC的思维方式合理运用到工作中，对工作的提升效果显著，且生动活泼的演绎着代入式情景剧，令现场观众记忆深刻；获得二等奖的是：人力资源部“六维空间”、品质保证部“扁鹊二哥圈”；获得三等奖的是：技术与设计部“励志前行”、TQM推进部“快乐QC圈”、管理优化部“问题解决小能手”。

杨总对本次发表赛总结时讲道：各QC小组的课题充分运用了QCC的思维方式，锻炼了科学的思维，提高了解决问题的能力，带来了成长与进步。杨总建议，下一年各部门在QCC课题的各个步骤中，要基于事实，大量使用数据，用各种数据进行原因分析、制定对策等，把课题做扎实，找到做QCC的乐趣。

2020年下半年总部职能系统QCC发表赛就此圆满结束了，相信大家发表赛中收益良多，希望其他人都能以优秀QC小组为标杆，激发自身，持续追求更高目标。



一等奖：总裁办“专利之家”



二等奖：人力资源部“六维空间”、品质保证部“扁鹊二哥圈”



三等奖：技术与设计部“励志前行”、TQM推进部“快乐QC圈”、管理优化部“问题解决小能手”



TQM推进部“快乐QC圈”发表情景



管理优化部“问题解决小能手”发表情景



人力资源部“六维空间”发表情景



品质保证部“扁鹊二哥圈”发表情景



技术与设计部“励志前行”发表情景



总裁办“专利之家”发表情景

山东栖霞金矿爆炸 海洋王驰援保照明



1月10日下午14时，山东省烟台市栖霞市某金矿发生爆炸事故，致井通梯子间损坏，罐笼无法正常运行，因信号系统损坏，造成井下22名工人被困失联。事故发生后，济南网电服务中心、济南冶金服务中心、济南公安消防服务中心快速反应，第一时间和客户取得联系，了解救援情况，并表示只要客户有需要，随时可以提供应急照明支持。

11日中午12时，济南网电服务中心接到电网客户电话：通往现场的进山道路夜间没有照明，路边积雪、泥坑多，不利于救援车辆的安全通过，急需海洋王提供应急支持，主要负责外围道路的照明。服务中心立即行动，在张主任的组织下，大家快速协调好LED防爆轻便移动灯、强光巡检移动灯、多功能轻便强光灯等几十套灯具，同时还紧急从其他地区调拨了部分物资。

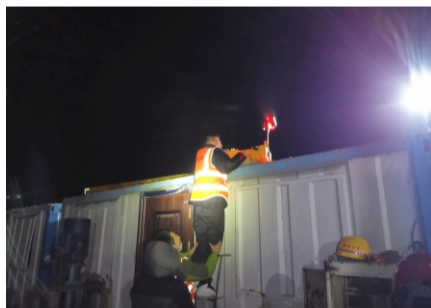
一切准备充分后，烟台网电服务部人员携带物资驱车赶赴现场。从接到客户电话到现场对接协调客户，全程仅用时80分钟。到达现场后，王经理根据客户的需求，有序地将各类移动灯具布置到进山道路的各个要点上，完成客户的手电筒配置，并检查了客户的三台发电机组的运行情况，为夜间救援行动点亮了近1.5公里的生命通道。



与此同时，济南冶金服务中心也参与到支援行动中。曹主任在得知消息后，立即通知服务中心专工提前准备好中心所有的移动照明设备，提前充满电。主任连夜从莱芜赶回济南，与济南三部经理彭永洋、服务中心维修技工朱振荣带着灯具马不停蹄地奔赴救灾现场。

从济南驾车出发，将近5个小时，在晚上7点30分到达现场。大家全方位勘察了一遍现场的照明情况，发现进出

事故现场的部分区域还是黑压压的一片，严重缺乏照明，存在安全隐患。中心人员立即展开行动，将灯具放置在道路两旁，代替路灯照亮两旁的道路，让来往车辆安全进出，解除安全隐患。此外，现场配电箱需要接线，但现场环境太黑，且当晚天气接近零下8℃，刮着凛冽的寒风，给接线工作带来了很大的困难。中心人员二话不说，顶着寒风，将灯具放置在旁边的铁皮房上，立马照亮了施工现场，接线工作才得以有序进行。接下来，大家又去勘察了矿井附近，发现那里的照明也很缺乏，于是又用灯具照亮了应急救援队的作业现场，整个救援工作在安全、有保障的情况下顺利进行。一整天下来，虽然身体疲惫，但是能为救灾现场贡献一点力量，大家都感到骄傲和自豪。



另一边，济南公安消防服务中心也在行动中。在事故发生后不久，容主任就和正在烟台出差的直属部员工庄园沟通，安排支援行动准备。要求庄园要与客户同步，即刻带上随身样灯前往事故发生点。正在某应急局约访客户的庄园，和主任沟通后，意识到救援工作关乎生命，时间宝贵，决定把手头的工作先放一放，立刻和所有相关单位客户逐一取得联系，关心救援情况，前往现场支援。

11日下午13点30分，庄园准备好应急救援灯具，准备驾车赶往救援现场。金矿位于山坳深处，山路积雪湿滑，临近事故的道路泥泞不堪，这样的路况驾车十分不易且危险。山东地区的冬天，下午17时天就黑了，必须争取在天黑之前赶到现场。庄园身负海洋王的责任和担当，心系客户和被困的矿工，克服天气和环境困难，火速赶往现场，于下午16时就到达了现场，并及时与客户取得联系。

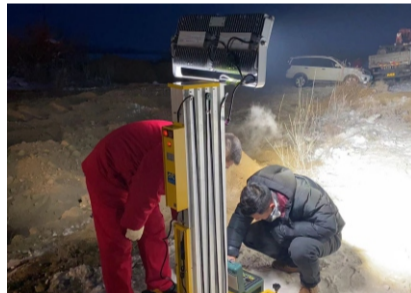
当时，应急及消防客户已在先前紧

冒严寒保照明 全力协助客户抢修作业

1月8日13时，克拉玛依服务中心井下服务部冯小强经理接到应急抢险救援中心客户电话，客户表示某泵站发生管道泄漏，正在进行抢修作业，维修工程较长，夜间需要照明支持。

了解了客户的情况后，冯经理第一时间致电中心主任，主任明确表示大力援助客户，第一时间到达现场，解决客户的燃眉之急。同时，协调油田二部经理丁鹿，中心专工王涛、井下部员工杨永斌共同参与应急抢修工作。

与各部门协调好灯具后，冯经理顾不上吃午饭，开车前往200km外的客户现场，于18时到达抢修现场。到达现场后与客户了解了现场情况，客户对于海洋王的支援表示感谢，对克拉玛依服务中心的团结协作和快速反应表示赞扬。19点时，天慢慢黑了下来。冯经理带队，依次将我司全方位移动工作灯、LED防爆轻便移动灯、轻便式LED防爆手提灯等产品布置在客户施工现场周围。刹那间，原本黑沉沉的只有几束车灯照耀的施工现场，瞬间变得犹如白昼一般明亮。我司灯具瞬间变为了“夜空中最亮的星”那样的引人注目，吸引了客户单位不少高层领导前来询问。当他们得知照明产品品牌是海洋王后，均表示海洋王产品质量过硬，是值得信赖的。



晚上22点，客户给我们送来了晚餐，虽然只是简单的馒头、咸菜，但客户的关怀和热情温暖着我们每个人的心。正当大伙吃饭时，我司的一个灯具突然熄灭了，服务中心人员顾不上手中的食物，立刻前去检查问题。专工王涛和冯经理认真检查灯具情况后，确定故

急出动，进行了数小时的救援工作。庄园细心、体贴地准备了一些客户用得上的食品与日常用品交予客户，为他们的辛苦工作送去一丝温暖，这让客户十分感动。尔后，庄园向客户详细了解了现场的救援情况，准备好灯塔进行支援，把灯具放在各个关节口保障夜间救援，并在旁边坚守，随时待命。



障现象是由于气温太低导致油管冻住了。当时室外气温达到零下30℃，而我公司产品正常使用温度平均为零下20℃~40℃。给客户进行了详细讲解后，客户也表示能够理解，气候实在是太极端了。此时冯经理急中生智，表示我们可以给灯具做个保温层。因现场为紧急抢修的作业区，无保温材质，冯经理果断将身上的棉大衣脱下来，包裹在灯具发电机上，终于保证了灯具的正常使用。看到这样的场景，客户都纷纷感叹：海洋王的员工实在是太拼了！

到了凌晨1点，简易的保温依旧抵挡不住越来越低的气温所带来的影响，灯具又无法正常工作了。大家冷静下来想别的办法，突然灵机一动，想到或许可以把灯具接到客户单位的发电机上使用。说干就干，大伙儿通过与客户协商之后，找来配件工具，尝试把灯具和客户的发电机相连接。幸运的是，最后真的成功了！就这样，灯具一直保持常亮到夜间4点，最终顺利完成了这次应急抢修工作。

本次应急抢修工作极大地提升了服务中心与客户的客情关系，加深了高层客户对海洋王的认识，同时也很好地锻炼了团队的应急能力、协作能力。面对客户的紧急需求，面对大西北严寒的天气，面对抢修现场突发的问题，克拉玛依服务中心以客户为中心，不畏艰难、快速反应，他们的拼搏奋斗精神值得我们学习、点赞！

(克拉玛依服务中心 王涛)



当天晚上，一直坚守在现场与客户并肩作战的庄园甚至顾不上吃晚饭。面对客户和主任的关心，他直说：“没事，我在现场看看还能救援工作、为客户做些什么！”

截止12日凌晨5时，现场专业救援力量已有300余人，各类机械、设备40余台，正在采取强制通风方法往井下输送氧气。同时，指挥部正调集更多大口径钻机参与救援。

目前，救援现场施救人员仍在奋力抢救，海洋王人也一直和客户同在，坚持到最后。面对突发事件，海洋王用专业的照明设备、快速的应急反应、高度的责任意识、饱满的服务热情，与客户一起参与到救援工作中，为救援现场提供了光明，得到了客户的认可。

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11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。）



青松奖

重庆公安消防服务中心 张辉

励精图治，结胜利硕果

2020年是一个极具挑战性的一年，新冠病毒肆虐全国各地，在这严酷的工作环境下，张经理深刻意识到：胆怯就会被困难打败，只有迎难而上、砥砺前行、团结协作方能在逆境中取得成功。

今年7月份，中心招了两名新员工，分在了张经理所在的贵州二部，如何在顺利完成每月工作任务的同时带领新员工快速成长，这是他当下必须琢磨的问题。

7月8日服务部召开例会时，接到主任的电话——安顺发生公交落水事件，需要进行照明支援。事态紧急，张经理马上带领两名新员工整理设备出发。一路上给他们详细讲解了在这救援工作中我们应该做什么、起哪些作用等事项。全程800多公里，一行人连夜驱车赶往现场，如此高强度的工作，张经理还有点担心新员工会吃不消。时间紧迫，为了让新员工得到快速成长，一路上不断给他们深入讲解公司的企业文化，每一种设备适用于哪些场合等等。

到了现场，张经理让新员工抓紧时间休息，以此来应对晚上的持续跟班工作。但他自己却没有选择休息，而是独自开车前往滑坡现场，第一时间与客户进行了对接，并汇报晚上的照明保障方案。

团结协作、知难而上、坚持不懈。在完成项目的过程中，张经理起着承上启下的作用——向下对任务进行明确分工，向上对公司领导汇报工作。张经理对新员工进行言传身教，对新员工起到了很好的榜样作用。生命不息，前行不止，张经理一直都在奋斗的路上！



青松奖

东北厂电服务中心 赵永广

真诚待人，认真做事

赵工负责的是Y电厂煤场的照明，通过运作，在2019年采购并安装了一半的灯具，另一半打算2020年初采购。春节后，赵工就跟客户沟通该计划的上报，好在有以前的工作基础，计划上报和审批都很顺利。到了询价阶段，赵工和经理也严防死守、谨慎布控，跟采购员和经销商都提前商量好了应对办法。

7月末，大连地区突然爆发疫情，赵工负责的H电厂不允许任何外来单位的人员进入。然而就在这期间，他了解到取水口区域急需加装照明灯具，遂联系到负责此事的客户。因以前遗留的一些误会，该客户对我司留下了不好的印象，有些犹豫，想用其他基地已经在用的其他厂家的灯具，以确保万无一失。虽然这个消息让赵工感觉很有压力、很紧张，但他并没有放弃，不能进厂就通过微信跟客户沟通做方案，看其他电厂成熟的使用案例。沟通的过程中辗转做了2次核酸检测，满足了进厂的要求，终于争取到了跟客户面对面的沟通的机会。然后又积极为客户联系安装辅材的样式、图纸、加工厂等，客户看到赵工如此认真积极的工作态度，最终对我司消除了疑虑，决定选用我司产品，并顺利实现订单。

只要我们用真诚的心去对待客户，用认真的态度去做事，有坚定的目标，用感恩的心去生活，最终定会收获美好的结果！



青年新人标兵

昆明服务中心 赵汝旭

磨砺青春，砥砺前行

在海洋王的日子，赵工用自身行动诠释了海洋王的核心价值观：理性、快速、合作、奋斗。

理性：赵工所负责的市场地区偏远，因不熟悉当地风土人情而经常吃闭门羹，但是他没有放弃，而是静下心来认真思考如何去解决问题。因为他能听懂客户的一些方言，也更容易得到客户的信任，工作开展慢慢顺利了，也取得了一定的成绩。

快速：有一天，天空下着瓢泼大雨，客户的灯突然烧坏了，急需更换。赵工接到客户电话后，立刻答应前去现场更换。由于客户单位地处偏远，道路崎岖，且下大雨可能面临行车无法通过的情况，于是他带上自行车以便应急。果然，行至半路后遇到了行车无法通过的情况，只能骑车或步行。就这样冒着大雨，他把配件送到了客户手里，客户都惊叹：没想到海洋王人如此负责，响应这么快速！

合作：赵工做事虽然雷厉风行，但他深知一个人可能走得很快，但一群人才能走得更远。他经常和同事相互学习和交流，探讨怎样让客户更加信任和选择海洋王产品，让“海洋王”三个字深入人心。

奋斗：“拼命三郎”四个字用在赵工身上最合适不过了。无论风吹日晒、刮风下雨，除了上班时间，下班后他也积极跟班，甚至周末也很少休息，全部待在公司现场。他用自己的行动践行着自己的初心，用奋斗实现自己的目标。



青年新人标兵

上海石化服务中心 吴阳阳

越努力，越幸运

执着追求和不断的分析，这是走向成功的双翼。不执着，便容易半途而废；不分析，便容易一条道走到黑。

新入职的吴工由于是第一次下市场，前期没有任何客户单位的联系人和联系方式，每次拜访连厂区大门都进不去。但是他没有气馁，通过坚持蹲守和做小事，终于成功要到了客户的联系方式，并约好第二天去办公室做进一步交流。

吴工借此机会了解到了客户改造的需求量、计划提报和采购流程。班组决定把样灯留下，给相关负责的领导看看，并让吴工去采购处确认海洋王是否在客户单位的采购系统名单里。了解到我们的采购渠道没有问题，吴工心里一下子轻松了许多，对订单更有把握了。

此后一段时间，吴工积极配合客户，解答班组的各种技术问题以及现场出现问题时能得到什么样的售后服务，认真配合客户，反复到现场做照度测试和方案修改，跑前跑后，确认细节。通过一轮议价后，很快双方就对最终采购价格达成一致，顺利签订了采购合同。

这一次订单的签订，是吴工入职后第一次独立完成的项目，也让他学习到了很多。每一个订单的完成都不容易，必须真正搞清楚是否用正确的方式引导客户，是否真正地了解客户需求，以及客户真正想要解决的问题是什么。我们只有真心为客户着想，为他们解决问题，客户才会被我们的真诚所打动。