

顺应客户变化，满足客户需求

客户是我们赖以生存的根本，我们关注变化最主要的，是密切关注客户在发生什么变化。

2021年，子公司和其他行业的客户，主要变化在两个方面：一方面，客户加快推动企业数字化转型。疫情证明，数字化已成为企业可持续发展、高质量发展的必然选择。国家发改委、工信部不约而同地采取行动，积极推动企业数字化转型。央企、国企成为转型的主力，他们也是海洋王的主要客户。另外一方面，采购走向平台化、电商化。为了降低成本，加强采购流程的规范，提高采购效率，越来越多的客户在集中采购的基础上，逐步转向平台化。比如有的客户自建平台，有的客户将采购交给第三方，平台化成为大势所趋。

客户这种新的变化，给我们的市场销售带来了新的机遇、新的挑战，给传统的工作手段带来一定的影响。为此，我们要顺应变化，识别需求，并转化为机会。

一、正确认识采购变化的本质。任何事物都是向前发展的，采购也不例外。我们一定要坚持一个原则，就是客户的要求都是合理的。顺着客户，不慌不乱，扬长避短。采购的游戏规则已定，就要用心思考怎么参与。只有愿意去做、坚持去做、努力去做，做得比竞争对手更好，客户才会选择我们。如果缺乏判断，不知所措，错误地认为采购越集中越对我们不利，那么就被表面现

象吓住了，消极浪费机会。其实，规矩都是人定的，任何事情都没有绝对，采购不应该成为影响销售的主要因素。我们应该思考客户为什么要调整，通过分析客户和竞争对手，找出主要矛盾，这是我们的职责和工作，也是我们提升业绩的重要出发点。

二、主动抓住机会。不管是数字化也好，还是采购平台化也好，客户对专业照明的需求不会变，变的只是形式。只要弄清需求的本质，我们就一定能够继续得到客户的认可。现在客户推动数字化转型，我们的智能照明控制正好满足客户建设智慧电网、智能钢厂等需要，抓住这些机会，主动引导客户建立更高、更智能专业照明的标准；平台化采购对客户来说，更重视供应商的品牌、质量和实力，以及后续的服务保障能力，这些都是我们的优势所在。市场上一些较次的产品和服务依然有销量，更何况我们拥有如此优秀的产品和服务。因此，我们要用心、用力、用知识和智慧去分析自己的市场，去挖掘客户深层次的需求。

三、客户关系永远比技术标准重要。销售的本质就是和客户处关系，我们的核心是客户。客户倾向于谁，就买谁的产品，这是不变的主流。那么，从子公司总裁、事业部领导、销售总监、主任、经理、员工等，应根据自己的职责去开展工作，关心自己的客户，把客户放在心上，提升各自目标点的关系，做到三级贯通，形成实现目标的强大合

力。

不管客户怎么变，竞争怎么变，真正的较量是在客户心中的印象与感受。比起琢磨竞争对手，我们更应该琢磨透过现象看本质，善于抓住机会，

坚定不移为客户创造价值。要始终站在客户的角度思考，搞懂客户的需求，做客户想到没做到的事，提供超值服务，贴心、细心、用心，把事情做到极致，自然会获得客户认可。

快速反应

社会责任要从你我做起

阳春三月，春意盎然，公司组织总部员工到松山湖园区开展植树活动，驻扎外地的一百多个服务中心也纷纷与客户、家属一起，为祖国绿化事业添砖加瓦。这是公司连续20年来坚持开展的活动，海洋王用实际行动扛起了真诚回报社会的责任。

对于企业的社会责任，有的人简单理解成做公益、做善举；有的人把它当做树立企业形象的噱头；有的人觉得这是公司的事情，与个人无关，这些都是错误的。那么，应该如何理解企业的社会责任？

一、履行社会责任是一件长期持续进行的事。暂时性的公益活动对于社会的帮助是杯水车薪，且没有太大成效的，只有长久地延续下去才会取得积极的社会效果。一个目光长远的、有生命力的企业应该把公益作为一项长期事业去推动，而不是想一出是一出，更不是去做秀。纵观海洋王的社会责任实践历程，除了植树活动，每年还发起“托起明天的太阳”捐资助教活动。总部连续19年固定捐助广东英德市城北小学，各服务中心也自发组织帮扶贫困中小学、福利院等等。此外，每年初各部门负责人代表本部员工签订《我的社会责任承诺书》，引导员工将责任落实到一件件小事中。公司通过点滴行动持续践行着各项社会责任活动，追求一个成熟企业应有的企业精神和财富品格，也得到了客户和社会的认可。

二、履行社会责任不只是狭义上的做公益、做慈善，更应该是不间断创造社会财富和就业机会，满足员工美好生活的需要。就业问题关

乎社会的和谐稳定，给员工提供一份稳定的、体面的工作才是企业最根本、最首要，亦是最好的社会责任。多年来，随着公司的发展壮大，为社会创造了大量的就业机会。去年疫情爆发后，在面临外部环境变化的情况下，公司首先考虑到的是员工的工作权、发展权，提高了销售人员的薪资，保证了全体员工的各项福利。员工在艰难的大环境中有力量的公司做“靠山”，不需要担心失业而无法维持生活，大家才能没有后顾之忧地去大胆拼搏奋斗，追求目标。

三、履行社会责任不仅是针对企业而言，它与每一位员工休戚相关。我们每个人出生以后，不仅有父母无私的养育，国家、社会也为我们提供了一个健康成长、接受教育的良好环境。社会给予了我们很多，我们有责任回报社会。首先，要扎扎实实做好本职工作。每一个工作都是一份社会责任，做好本职工作就是在尽责，就是在为国家创造财富，为社会创造价值。比如：在灾害发生时，市场人员第一时间快速反应，与客户一起冲在一线投身抢险救援行动；在后方的职能部门忘我工作，迅速配合前方，协调保障。这不仅是一份沉甸甸的社会责任感，更是一份浓厚的家国情怀。其次，要在日常工作生活中切实履行社会责任承诺。积极参加公司的育树育人活动；从点滴做起，减少浪费，节约能源，与家属、客户共创和谐社区。在这样的社会责任实践中，每个海洋王人都感受到了工作的成就感和奉献的快乐，也将自己的个人价值和社会责任联系在一起，创造灿烂的生命质量和生活质量。



3月26日-28日，公司总裁班子及一级部门领导赴华为公司总部，开展2021海洋王战略解码实战研讨。

为客户溶洞救援演练提供照明支持

为进一步加强消防救援队伍应急救援处置能力，强化专业队伍建设，3月17日，宜宾市消防救援支队某队、成都消防救援支队某科等部门在宜宾市兴文县联合开展溶洞救援实战演练。海洋王携带专业照明设备参与客户演练，提供照明支持。

3月16日下午，成都公消服务中心四川一服务部服务工程师例行到客户单位进行照明灯具的装备巡检，碰巧得知客户即将进行一场溶洞救援演练。本着为客户服务的承诺，服务工程师争取到了参与演练的机会。第二天一大早，服务工程师携带准备好的多功能移动照明平台、防水巡检手电筒、防爆型手电筒、防爆型头灯等到达现场，听从客户安排，于8时开始演练。

溶洞内光线微弱，救援队靠着他们自带的头灯只能看清眼前的小范围区域。服务工程师立刻将我司的多功能移动照明平台放置在关键位置并点亮，溶洞里大半的区域瞬间被照亮，保障了演练的顺利进行。由于溶洞里可能存在石块不稳定，容易发生坍塌，因此不适合使用发电机式照明灯，而我司的多功能移动照明平台是电池充电箱式的，优势在这时显现了出来。此外，溶洞内环境

潮湿，洞壁渗水，太强的光线会引起反射，影响到救援队的正常救援。服务工程师很快注意到这一点，细心地对照明平台进行无极调光，保障客户能在舒服、合适的光线环境下开展救援。期间，有一个队员自带的头灯出现了电量不足的情况，且又未随身携带更换电池，服务工程师立即将我司头灯和支架为其换上，不耽误救援演练的继续进行。

整个演练行动从上午8时持续到下午18时，最终顺利完成。海洋王人一直坚守现场岗位，为客户用心服务。客户对我司的产品表示认可，并对海洋王人专业、敬业的售后和服务态度给予了赞扬。

(成都公消服务中心 胡钰琨)



为客户地震救援演练保驾护航

3月15日至17日，山西省消防救援总队在大同市天镇县举行“蓝色之光—2021”地震救援综合实战拉动演练暨比武竞赛，太原公消服务中心参与本次演练，为客户提供照明支持。

此次拉练共调集服务中心5名人员，主要保障总指挥中心、南、北、中指挥中心帐篷照明，宿营区场地照明，模块展示区帐篷照明及场地照明，1号2号3号营区的场地照明及帐篷照明，共计灯具数量146台，总照明面积45000平。其中6台智能照明平台（灯塔），保障场地照明面积42000平；20台便携式升降移动灯、120台帐篷灯，保障了总指挥部、南北中战区、模块区、1号2号3号营地帐篷、取水区，照明面积3000平左右。

服务中心在演练开始前一个星期接到通知，在有限的时间内，主任果断带领同事们根据客户的要求做好配合方案，确定使用的灯具类型及数量，并迅速通过各种途径进行调拨、协调灯具。出发现场前，大家对所需灯具进行整理、充电保养，更换灯塔液压油，安排好运输和调试，确保所有工作准备就绪。

为了能够更好地保障此次拉练，中心人员13日到达演练场地，按照演练标准及要求认真地对各个区域进行灯具的布置和调试。15日，演练正式开始，期间配合客户需求提供照明。由于演练需要不间断照明，因此大家丝毫不敢懈怠，时刻注意灯具的耗电情况，在灯具快要没电的时候，及时将充

好电的另一批灯具进行替换。在室外的智能照明灯塔提供了大区域照明，同事们也是每天注意汽油的使用情况，及时增添，避免出现照明中断的情况发生。

演练期间，大家每天都是忙到凌晨，基本不停歇，再加上大同天冷、沙尘暴环境比较恶劣，一位经理不禁感慨：“不仅是客户在拉练，实际上我们也在拉练……”是啊，从体力、部署能力、沟通能力、协调能力、技术能力（产品）、等方面来讲，对大家都是一次训练。

17日演习结束后，大家细致地对所有灯具进行规整、擦拭、运输，并向客户做了汇报总结。至此，为期3天的演练顺利完成，海洋王人配合客户需求提供多区域的照明支持，得到了总队领导及支队领导的认可，提升了客情关系。



“应急”照明改造——应客户之所急，保场所之所需

榆林市能源矿产资源富集一地，被誉为“中国的科威特”，有世界七大煤田之一的神府煤田。而神府煤田是中国最大煤田，面积约2.6万平方公里，其煤炭储量估计达1349.4亿吨，占中国已发现煤田的约15%。

在神府煤田也有许多矿井，某公司是我们的主力客户，自去年入司后，吴工就经常随经理去拜访各级领导，与客户的关系比较密切。一个月要在矿上跟班六七次，一来二往就更加熟了。

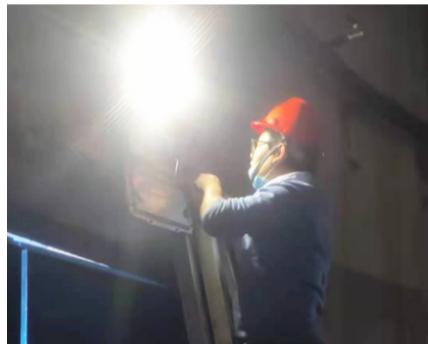
前些日子吴工在进行日常拜访时，正巧遇到安全局领导对洗煤厂进行检查，没有见到客户，遂第二天再去时，便闲聊问了下昨日检查的情况。技术主任只说是应急照明方面的一些问题，也没有说的很详细。

吴工目标感很强，当即觉得这肯定是个机会，要深挖下去，找到客户的实际需求再与客户沟通。他主动去检修车间求证这个信息，想查看具体问题。检修车间正好也在处理此事，把检查的表格打开给吴工看。吴工明确了存在问题的区域，跟客户提出希望去这些区域走访现场，希望帮助客户解决问题，分区域进行整改。

客户为他联系好当班区域负责人，当班电工配合对现有应急灯具现场打开查看情况。尽管入司才短短数月，但吴工根据经验，和电工边走边闲聊的过程中，敏锐地发现现场存在不少问题。首先在洗煤厂的防爆区域安装的是非防爆应急灯具，这样是非常不安全的。其次，目前厂内使用的应急灯具不能阶段性进行自我检测，无法预判是否损坏。若出现故障，现场就彻底没有光源了，

电工来了都无法判断，只能拆下来换地方检测，严重影响检修、维护的效率。再者，洗煤厂的现场环境比较潮湿，煤尘大，会产生大量混合型水蒸气，可能存在腐蚀现象。现在用的应急灯具的外壳明显有腐蚀现象存在。最后就是，在负责人带领下在这些区域走得很顺畅，可应急灯具上的安全出口标志灯的指示方向并不完全对，这就对不熟悉洗煤厂的人带来困扰。

对此，吴工思考要如何解决客户现场的问题，他想到了海洋王防爆（消防）应急照明灯符合客户现场需求，便向当班电工进行了介绍，想让基层人员向二级目标点反馈，申请样灯的试用机会。又向检修车间、技术主任都进行了介绍。技术主任当即提出这次检查时，防爆灯具检修需要定期检点，此灯具是否可以自检的问（下转第3版）



认真做好售后服务

近日，通化某电厂现场有某型号灯具损坏。得知情况后，东北厂电服务中心专工与吉林服务部田工第一时间与客户联系，并约定前往现场进行售后维修。田工是去年底才入司，借此机会，专工详细指导田工如何进行灯具维修以及一些注意事项、今后遇到损坏灯具如何判断等。

万事开头难，第一天开始维修的时候，并不能求快。专工将需要的工具与待维修的灯具摆好在桌上，打开灯具、拆卸配件、测量损坏部件、更换配件、安装配件，一步一步地为田工讲解，并且告诉他每步应该注意哪些事项。功夫不负有心人，田工完全掌握了灯具维修的所有步骤与注意事项。

使用电烙铁是维修灯具的必备工具，是维修后的基础技能。起初，田工实践的机会不多，掌握的并不熟练。在这一次的售后服务过程当中细细研究学习了一番，所有的焊接任务都是田工来完成的，也确实做到了将每套灯具焊

接好并重新点亮，焊接手艺得到了很好的锻炼。

灯具维修好后，按照公司要求填写售后服务记录，包括售后灯具型号、出厂编号、使用频率、损坏配件等信息，并让客户对我们的售后服务做出评价。

此次售后服务为客户及时解决了现场照明缺失问题，保证了我们的售后服务承诺，持续为客户解决现场照明问题，让客户享受物超所值的照明体验。同时，新员工也得到了很好的实践，提高了自己的专业技能。

(东北厂电服务中心 刘胜)



春风和煦，我们相约一起去植树吧！

2021年是全民义务植树40周年。四十年来，全民义务植树为推进祖国绿化做出了积极贡献，成为市民参与绿化，与自然亲密对话的重要载体和途径。越来越多的人希望在春天种下一棵树，为家园添绿，为城市、为生活许下美好的祝福和希望。

为了纪念全民义务植树40周年，助力国家实现“碳达峰、碳中和”的目标，做碳中和的践行者，也为了弥补去年疫情没有全员参与的遗憾，今年总部植树活动，公司发动了深莞两地员工全员参与，并且准备了300株苗木，数量为近年之最。

这些苗木包括宫粉紫荆、秋枫、红继木球形、黄金叶球形、红花勒杜鹃、丛生小叶紫薇、红尘等花树品种。种植花树以填补空地、完善整体

美化为主，并考虑错开花期进行设计，可以确保每个时期都有花开。同时，花树的树形美观、花色艳丽，生长快，适应性强，是优秀的园林绿化树种，可以整体上提升松山湖工业园的环境美化。

爱绿护绿方式不止一种，亲近自然时间不止一季，如果想要种下一棵树，最好现在就去行动。这不，全国各地的服务中心也趁着春回大地，万物复苏的季节，开始了一年一度的育树活动！在今后的一段时间里，大家将播种新苗，为建设美丽祖国献上一份新绿。

义务植树尽责形式多样，除了造林绿化外，大家还可以按照自愿原则，通过如抚育管护、自然保护、认种认养、设施修建、捐资捐物、志愿服务等形式，履行社会责任。



总部员工在松山区园区植树育树



济南片区7个服务中心共同植树育树



呼和浩特服务中心：与客户一起栽种苹果树



昆明电网服务中心：植树又种花，小区变花园



合肥公消服务中心：大手牵小手，共植一片林



深入业务，精进不休 ——财务部开展为期1个月的ERP课程培训

ERP系统是现代化企业线上办公尤为重要的工具，它使得企业能够更加有效确定生产批量和调度生产，提高生产效率；减少生产过程中由于无法及时协调而出现的差错率，提高管理水平，从而降低成本。

3月份，财务部在陈总的带领下，在科技楼6楼多功能报告厅进行了为期1个月的课程系统培训。财务部全体人员利用下班时间充电学习，每晚18点开始，培训时长大约4小时左右。讲师IT部李永军经理和吴胜飞经理分别从DCBA及ERP销售到收款模块，PLM及ERP BOM工艺路线模块，采购到付款模块，生产、库存生产成本模块，资产、总账模块等各模块进行一一培训。

3月9日和3月12日，财务部全体人员进行了“DCBA管理工具”（D挖掘需求、C使用部门认可、B审批部门认可、A采购部认可）培训，授课老师吴胜飞经理从DCBA原理和目的、目标管理、客户管理、线索管理、机会管理等角度向全体学员阐述理论。在培训过程中，全体学员认真记录倾听，针对每个疑问内容进行互动，部门经理能够对案例找出部门和自己存在的问题，进行分享，吴经理对每个环节进行透彻解析。通过培训，全体财务人员了解掌握了怎么目标下达、怎么建立线索、怎么转化机会、又如何推进机会成交等等。

3月16日，是关于PLM和采购到付款模块的培训。财务部人员对PLM十分陌生，因此这次课程采取循序渐进方法。先普及PLM理论概念，再结合PLM产品按照业务领域分块讲解，确保学员在实际的业务场景中能够灵活使用PLM这个工具。授课的吴胜飞经理和李永军经理，不是呆板的照搬PPT，多年的实战经验功底，寓教于乐的授课特点，让财务部全体同仁忐忑的心有了着落。

3月18日和3月22日，是关于生产、库存、总账等培训。对于库存模块，李经理从库存管理业务流程、库存基础数据处理、库存事务处理、库存事务处理成本核算四个方面一一阐述理论并进行实践操作。除了库存模块，李经理同样从工单管理、工单领料管理、工单移动管理、工单完工及关闭等层面进行理论化解释，实践性操作。整场培训过程中座无虚席，学员们都在认真倾听李经理的讲解，陈总亲临指导，足见本次质量培训受到了公司领导的高度重视。期间，还不至于求知欲较强的同事主动提出疑问求解。李经理在解答环节深入浅出，娓娓道来，提问者收到回答后频频点头恍然大悟。

此次培训中，李经理反复提到了一个词——逻辑，值得关注。这是一种理念，一种思维，一种学习的方法，大家十分认同。盲目的听课、记录、鼠标点

操作等只会让学员学得快忘得更快。只有从逻辑意义上明白这个事情，学员才能更有效果地学习下去。犹如盖楼，没有地基难以盖成高楼，没有逻辑的傻学也一样是徒劳。李经理讲：“ERP软件实施的结果是落地，要将ORACLE软件的功能与企业的实际业务相匹配。”作为一名财务人员，我们应该从宏观至微观去学习，深入理解业务逻辑，全面掌握ERP软件逻辑，两者有机结合，才能更好的做到业财一体化，而绝不仅仅局限于所谓的流程是否跑通这么简单。这说起来容易做起来却需要多年的实践去积累。

培训结尾，同样采用了一份随堂测试来验收大家的学习成果。会后，有一位有多年工作经验的学员指出，突然发现自己已到了一个高不成低不就的阶段，是时候该让自己归零，认真地用正

确的方式去学习，补充自己的不足。

八小时之内求生存，八小时之外求发展。本轮培训虽然占用了大家将近一个月的业余时间，经常培训到深夜22点多，但是这种深入浅出、庖丁解牛式的培训，让大家对公司各项业务有了更深的理解，收获颇丰。今后将结合所学进行实战，从本质上提升自己的工作质量，让自己从一名优秀的财务人员转变成优秀的财经人员。

（财务部 温诗涵）



（上接第2版）题。吴工一一回答了客户的疑问，但光介绍不够具备说服力，便提出带样灯来现场演示的建议，并跟客户解释这样做法的用意，希望客户更直观地看到海洋王防爆（消防）应急灯的现场效果，现场演示灯具自带的自动智能检测功能和模拟测试开关功能。

海洋王防爆（消防）应急灯既满足防爆的要求，又满足消防的要求，耐压、抗冲击性能好，电气及结构符合国家标准。附带状态指示灯，表示充电、故障、主电三种状态。灯具自带的自动智能检测功能和模拟测试开关功能，能让客户更直观的看到灯具是否存在故

障，同时在检点时也能达到安全工作的环境；WF2的防腐等级和IP67的防护等级能在高湿环境下持久地工作，为客户真正带来省心的照明；且多种标志类型可以满足客户不同区域的要求。

第二天，吴工便带着灯具到现场为技术主任、检修车间、基层人员演示，详细介绍了功能，还将自己在现场查看到的标志指示错误的问题和现有灯具遭腐蚀的问题一起提出，并提出了我司灯具在这两点上的优势。客户对吴工的介绍非常满意，还认为吴工非常细致，想他们所想，急他们所急，切实地解决了问题。

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年度销售系统“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

济南公消服务中心 陶美琴

念念不忘，必有回响

作为一名入司十几年的老员工，回想过往，有坎坷、有迷茫、有懊恼、有欣喜……而能够让自己坚持一路走过来的除了对海洋王的深厚感情和领导的支持，更多的就是来自客户的支持和信任。

有一次去客户单位送货，卸完货我们顺手把地上残留的纸屑及泡沫碎屑清理了一下。临上车的时候大队长走过来笑着跟我说，他们几个领导看到我们清理地面，都在表扬说还是海洋王的人素质高，从小事就能看出来。我当时根本没想到这么小的一件事情在客户眼里就成了评价一个公司的标准，暗自庆幸没有给公司丢脸并且在心里默默地给自己提出了要求。

这些年的销售工作中，客户给我带来感动的事情有很多。在我们为客户提供产品和服务的同时，客户也在教会我们如何做人做事，也在教育我们成长和成熟。在我们真心实意关心客户的时候，他们又何尝不是在默默的关注着我们。我们能做的最好的回报就是给客户带来更好的产品和更高质量的服务。于是，我们尽可能的推广适合客户的新产品，寻找跟班的机会，去到现场与客户并肩战斗，并征求客户的意见和建议，不断改进和完善。念念不忘，必有回响。今年，客户成功采购了好几款事业部研发的新产品。

想不起自己有什么感人的事迹，都是日常平淡的工作，还有与客户相处的点点滴滴。但似乎这一段段点滴的日常也可以汇聚成内心的笃定，就是尽自己所能在这个普通却又没那么平凡的岗位上焕发出更多的光和热。



巾帼能手

库尔勒服务中心 汪亚楠

业精于勤，追求更高目标

汪亚楠经理入司近三年，还记得她刚转正不久主任带着她去做一个困难市场，该市场当时连基层人员对我们的态度都不太友好，第一次去甚至没能进大门。一般新员工遇到这种情况都会不知所措，但汪经理立即按公司培训的工作手段开展工作，与各个级别关键岗位人员接触，询问和了解目前不待见海洋王的原因，回来后归纳总结，并针对具体问题请教前辈，虚心采纳建议。随后针对关键问题展开回访、售后、客情关系等。短短三个月过去，情况大有改观，客户见到她都会远远跟她打个招呼，相处得像朋友和同事那样熟络。只要功夫深，铁杵磨成针，不到五个月的时间，这个市场终于出了久违的第一笔订单。

关于销售，入司两年后的汪经理已摸出了属于自己的门道。去年通过她和员工的工作催下来一笔计划单，员工喜形于色，但汪经理仔细分析了订单内容后却说：“先不要着急，明天我们去见见领导，然后去站里出差。”通过再次出差去拜访客户、到站队跟班后，发现果然如汪经理所料的一样，由于计划单上各种型号的泛光灯、投光灯、平台灯等数量比较取整，且几个站队报的某型号灯具数量完全一样，说明基层站队这次报计划比较仓促和随意，需求并不太符合现场实际情况。通过这趟出差，协助各站队统计了灯具需求，又连夜做了详细的服务方案去给领导汇报。后来这笔计划单在上传系统的时候几乎增加了一倍。

汪经理是一个走在兢兢业业、勤勤恳恳道路上不断追求完美的人，她努力向标杆学习的同时也必将成为许多人的标杆。



须眉英雄

蒙东电网服务中心 徐祥龄

赤子之心，为梦想发光

徐祥龄自从入职以来，一直牢记自己的初心，想尽自己的绵薄之力为呼伦贝尔带来光亮。

2020年，徐祥龄给自己制定了清晰的目标：用我司多功能4G作业终端取代市场上的普通执法仪！他首先定下突破单位。有一次，在零下30多度的环境下为客户完成了室外标准化库房，最终得到了客户赞扬和认可。

徐祥龄结合疫情向客户详细介绍我司多功能4G作业终端产品。客户因为疫情政策、工作繁忙等原因没机会去现场监督，这时候就可以通过该产品的小型4G视频传输等功能在后台实时监督班组作业的情况。徐祥龄提出让防疫演练尝试使用我司的多功能4G作业终端，争取到了10天的应急演练跟班机会。期间他通过上台，细心地为参与演练的队员与领导详细讲解产品的使用与维护，得到了高层领导的认可。

徐祥龄的技术与业务能力一样强，从办理新外网到为新电脑重新安装各种程序及视频监控软件，从无到有成功搭建视频指挥中心，整个过程配合客户顺利完成。视频指挥中心搭建成功后，徐祥龄与客户共同参与了大大小小的应急演练4次，正式演练1次。演练期间更是坚守在室外极寒的环境中，未吐露丝毫的苦累。

某次演练，不仅本局领导全员参与，市局及省公司领导也远程参与，期间对我司多功能4G作业终端表示了高度的认可。最后，市局及其他二级单位借助该局的成功案例，陆续采购了一批该款产品。



青松奖

呼和浩特煤炭服务中心 李俊

自我修炼，追求卓越

从2018年开始，李俊经理在短短几年的销售工作中，不断超越自我，勇做市场开拓者，销售业绩逐年增长。去年3季度末，服务部业绩居呼煤中心及事业部销售榜首，在平凡的岗位上实现了不平凡的人生价值，为中心及事业部在煤炭市场做大做强，做出了积极的贡献。

李俊经理一直用真诚的服务态度服务好每一位客户。服务部在二季度末经过不懈的努力，终于中标客户单位A新建工程灯具采购项目。客户单位A在三季度中旬进入了合同签订及灯具调拨安装阶段，由于之前客情关系良好，心中预想合同签订会比较顺利。当采购流程不断推进，才发现面对各个分包工程公司，合同顺利盖章并不是件容易的事。其中工程公司B在合同盖章上进展缓慢，虽然使用者客户单位A召开灯具评审会宣布采用海洋王灯具，我们也拿到了中标通知书，工程公司B依然借故拖延，现场安装灯具也被搁置。为了赶工期，为了兑现我们对客户单位A的承诺，李俊经理与高主任不断梳理他们的盖章流程和灯具最终安装方式。经过两天加班加点奋战，在高主任的指导及员工的配合下，部门通过精细的分工、密切的合作，按计划发起了预测调拨，盖章合同也顺利拿到。

经过此事，李俊经理自己总结出：做好一个服务部经理，“勤”字是最重要的。只有做到五勤——脑勤、腿勤、手勤、眼勤、嘴勤，才能更好更高效地服务客户，实现目标。