

# 用人性化的产品和服务满足客户

当今世界科学技术飞速发展,尤其以通信、物联网、人工智能为代表的新技术更是日新月异。新的技术不仅改变了我们的生活,而且也改变了我们的工作,不仅影响着市场竞争的格局,也影响着客户的需求。人性的本质都希望美好的生活、便捷的工作,希望获得尊严和尊重,而新技术带来的产品和服务就满足了这种人性化的需求。所以,我们都应该正视新技术对传统产品和服务的重新定义,踩准技术变化的节奏,在变化中求得生存。

面对层出不穷的新技术,我们如何继续保持长期的竞争优势?

一、把握技术始终是要为客户服务的本质规律。重视新技术的研究和应用,并不是以技术为导向,盲目创新,孤芳自赏,甚至偏颇地认为技术领先就会市场成功。技术不是源头,需求才是。对企业来说,真正的科技创新必须可以产生实实在在的市场价值。所以,在面对技术变化,以及越来越定制化的客户需求,华为等世界级企业的答案是技术商业化,既要保持技术领先,又要确保技术在商业运作上的成功。而技术商业化成功的最关键要素是人,将人才队伍在市场和两个领域的的能力打通,从而形成一般企业所无法比拟的核心竞争力,这就是我们应该做的事情。

二、用人性化的产品满足客户需求。公司的使命是“让客户享受物超所值的照明体验”,要求我们提供具有针对性的照明解决方案和物超所值的服

务,满足客户人性化的照明需求,为客户创造更多价值。可以说,这一使命反映了当今时代的发展特征,顺应了技术快速发展变化时代的要求。这几年公司在提供人性化的产品方面取得了不少成绩。比如利用新技术低成本高效率、无限拓展创新的特点,开发了很多4G产品、智能照明控制产品、应急救援照明保障服务产品等。同时,在产品的设计上更加注重绿色环保,更加注重使用者的舒适和方便,获得了客户的好评。但是,人性的需求是永远不能满足的,因此我们对人性化需求的挖掘也是无止境的。当我们的产品满足,甚至超出客户的心理预期的时候,这才算体现了产品的人性化。

三、市场不仅拼的是产品,还有服务。市场的竞争越来越复杂,我们应用新的技术开发优质的新产品,通过生产制造出最高品质的产品,还必须提供完善的解决方案和优质的服务。如果服务做不好,就不会得到客户的支持。过去客户说我们的员工比较敬业,服务比较好,但是这只是与竞争对手的比较,或者与客户自身企业的比较。如果用魅力服务的标准去衡量,我们有的员工服务还是存在差距。魅力的服务并不是一句空洞的口号,它一定需要我们去大量艰苦细致的工作,需要走进客户的内心,去深刻地了解客户、熟悉客户,读懂客户。当我们更好地满足了客户需求,比竞争对手在人性化的服务上更胜一筹的时候,我们自然就赢得了客户和竞争。

新技术带来了风险和挑战,又带来了无限的机会。像5G、物联网等新技术的成熟和应用,让照明产品的创新充满无限想象,将催生巨大的新兴市场。

我们应善用新技术开发人性化的产品,满足客户需求。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,在这方面大有可为。

## 快速反应

### 学习任新民求真务实的精神

今年上半年的“同读一本书”活动中,公司为大家推荐的是《任新民传》。任新民是“两弹一星”功勋奖章获得者。他不仅是中国科学院院士,还是国际宇航科学院院士,曾担任中国6项大型航天工程的总设计师,被誉为中国航天的“总总师”。中国航天从一片空白,到第一枚导弹、第一颗卫星、第一艘载人飞船,每一个里程碑式的成就都离不开“任新民”这三个字,他用一生浇筑了中国航天的丰碑。

熟悉任新民或与其共过事的人,都会发现他有一个非常突出的特点,那就是求“实”,为了探求问题本质身兼力行。1966年冬天,“东风三号”第一、二发遥测弹发射失败,为了弄清楚故障原因,任新民决定走进荒漠寻找残骸。1月的和田气温变化极大,中午炽热的阳光晒得人几乎要脱下一层皮,晚上透骨的寒冷又让人难以忍受。在这样艰辛的环境下,任新民这位年过半百的留美博士丝毫没有专家领导的架子,和基层人员一起同吃同住,同在大漠深处进行实地勘察、搜索弹体残骸,足足找了5天,终于找到了一块半掩在沙中的黑色金属残片。经过改进后的“东风三号”再次进行了发射试验,最终成功。

任新民不仅求实,而且特别务实。任新民曾深有感触地说过:“即使是再有造诣的专家,不深入实际也会退化,会‘耳聋眼花’,三年不接触实际,就基本上没有发言权了。”而他确实一直是这样做的,几乎从不在第一现场缺席。1984年,任老已经69岁了。发射场90米高的铁塔,任老一层层爬上去,亲自看每一个地方,“看看火箭有没有毛病,做到心中有数”;80多岁的时候,“神舟一号”到“神舟五号”的每一次发射,他都

到场观看;90多岁时还在参加国家航天局的学术会议,每个人都佩服他;直到95岁高龄时,只要人在北京,他都会参加氢氧发动机的每一次试车……任新民深入实际、求真务实的精神深深地影响着一代代中国航天科技人员。

卫星不是靠口号放上天的,而是靠像任新民这样一批又一批的科学家,实实在在干出来的,而且还是“一生只干了航天这一件事”。崇尚干实事,不搞虚的那一套,让中国的两弹事业取得举世瞩目的成就。所以从古至今,求真务实是颠扑不破的真理。

当前,公司绝大多数员工的工作作风是求真务实的,尤其是我们的市场人员。无论是在严寒的东北抗冰现场,还是在干燥荒芜的西北荒漠;无论是在洪水肆虐的长三角,还是在深邃漆黑的矿井之下,都能看到海洋王人忙碌而坚毅的身影。他们灵活运用新老六大工作手段,深入到客户当中,到客户现场去看、去交流、去挖掘需求,用真实的数据、有效的解决方案、优质的产品和服务满足客户需求,赢得订单。但是,受到社会上浮躁风气的影响,还有个别人工作作风建设不踏实、想当然、凭主观意志办事的问题。因此,我们必须深入践行公司倡导的“三现主义”——当发生问题的时候,快速到“现场”去,亲眼确认“现物”,认真探究“现实”,并据此提出和落实符合实际的解决办法。尤其是我们的领导干部,一定要深入实际,深入员工,才能善作善成、行稳致远。

学习任新民求真务实的工作作风,诚实做人,踏实做事,围绕目标做有价值的事,再把有价值的事情做好,扎实打牢基础,才能打赢硬仗,实现目标。



为有效推动公司战略落地,从组织上保证公司重要工作得到有序开展,问题得到及时解决,公司研究决定成立3个战略落地项目组——服务产品项目组、战略合作项目组、智能照明项目组。4月8日,公司战略落地项目组聘任暨目标签订仪式正式召开,公司总裁班子、项目组Owner、项目组组长及项目组成员到场参会。

## 活力全开，拼出花young ——2021年一季度销售系统领导干部趣味运动会圆满举行

4月8日下午，伴随着春天的气息，我们迎来了2021年海洋王一季度销售系统领导干部趣味运动会。本次运动会的主题为“活力全开，拼出花young”，以趣味运动的形式丰富大家的健康文化生活。公司总裁班子、销售系统领导及各服务中心主任到场参加活动，各参赛队在运动中比体力、比毅力、比团结、比拼搏，赛出高水平，创造新记录，展现了海洋王人的风采。

首先是运动会入场仪式。伴随着激昂的音乐声，司旗方阵先行入场。司旗方阵由四位销售业绩名列前茅且实现正增长的服务中心主任组成，她们高举的

蓝色旗帜迎风飘扬，明亮的OK标志熠熠生辉。随后，各参赛队方阵有序入场。他们迈着整齐的步伐，高喊激昂的口号，展示了自己别样的风采和高昂的斗志。

接着是火炬传递环节。由董事长点燃象征海洋王精神的信念之火，开启“薪火相传，逐梦百年”的起跑仪式。信念之火依次经过董事长、陈艳陈总、杨志杰杨总、李文兵李总之后，由李总手持火炬，开启接力仪式。接力仪式共设置了14个传递点，每一个传递点都代表着公司历史进程中的重要事件时间节点，每一个传递点都有一位火炬手在等

待着被点燃手中的火炬，将象征着海洋王精神的火炬代代相传。

火炬接力仪式结束，趣味运动会正式拉开帷幕。本次运动会项目丰富有趣，共设置了5个运动项目——力拔山河、并驾齐驱（十人九足）、众星捧月、急速接力赛、超越障碍赛（抖球&转布条&超越障碍）。运动场上加油声、欢呼声此起彼伏，各支参赛队伍团结协作、凝聚力量、斗志昂扬，呈现了一场精彩纷呈、激情无限的比赛。大家赛出了个性、赛出了友谊，增进了彼此的交流合作，增添了许多难忘的回忆。公司领导也加入到拔河比赛当中，

无比欢乐。

最后，经过激烈的角逐，石油照明子公司&煤炭事业部获得了团体冠军，电网照明子公司&国际部获得了团体亚军，石化&大企事业部获得了团体季军。公司领导分别为各支获奖队伍颁奖。

此次运动会不仅仅是运动健儿们体能和技术的竞争，更是毅力和斗志的竞争，是集体凝聚力的竞争。希望通过运动会，我们能将赛场上团结协作、坚持不懈的意志带到今后的工作中，齐心协力向目标前进，推动海洋王更健康、持续发展。



董事长点燃火炬，开启火炬传递起跑仪式



接力仪式上，火炬手们经过一个个传递点



“众星捧月”项目，齐心协力作战



急速接力赛，奋力向前冲



领导拔河赛，无比欢乐



团体冠军：石油照明子公司&煤炭事业部



团体亚军：电网照明子公司&国际部



团体季军：石化&大企事业部

## 不负好时光，用绿色拥抱春天 ——销售系统开展植树育树活动

又是一年春意浓，植树添绿正当时。自3月中旬总部先行开启植树活动之后，全国各地服务中心也响应公司号召，纷纷开展了“同植一片树林，共创和谐家园”主题的植树育树活动，为祖国绿化事业添砖加瓦。截止目前，已有大部分服务中心开展了植树活动，其他服务中心正在进行当中。

有的片区联合了兄弟服务中心共同开展活动，有的还联合了客户单位一起，大家在约定时间到达指定地点，按计划 and 正确的操作方法开始植树。除草、挖坑、放树苗、培土、培树盘、浇水……充分享受着劳动带来的喜悦，为我们的地球家园增添了一道“绿色的风景线”，也增进了彼此之间的合作和情谊。

有的服务中心员工还带上了家里的小朋友来共同参与，孩子们在大人的协助下，种下一颗颗绿色的小生命，也将海洋王的责任文化植入心田。

有的服务中心不仅是种树育树，

还同时开展了扶贫助农活动。南宁场馆服务中心跟随客户单位去到乡下田间，为村民的水利灌溉设施进行清淤工作，还对贫困村进行了爱心捐款，为扶贫工作贡献一份力量。

除了线下植树之外，华东电网服务中心还创新了形式，进行了线上公益云种树活动——“我有一个树，长在阿克苏”。中心通过集体捐款的方式合种一颗树，种植的地点在阿克苏，公益平台收到款项后由专门的果农负责种植养护，捐款人可通过公众号实时跟进树苗的种植和生长情况。

“同植一片树林，共创和谐家园”植树育树活动是公司连续20年来坚持开展的活动，海洋王人用实际行动扛起了真诚回报社会的责任。未来，海洋王仍会将这项有意义的活动永持续坚持下去。

关爱绿色、保护环境、低碳生活，让我们共同携手，护一片绿、撑起一片蓝天，争做生态环境建设的倡导者和践行者，共创我们的和谐社区、和谐家园。



## 为客户地震救援演练保驾护航 地震救援演练中“最亮的星”

3月26日，距离贵州省消防救援队伍“使命召唤·会战乌蒙”跨区域地震救援实战拉动演练正式开幕还有三天时间，重庆公消服务中心接到了总队的跟班邀请。在中心主任的带领下，贵州二服务部全员出动，兵分两路，一队整理各类灯具，另外一队前往其他单位协调大型设备，整装待发，前往演练场地。

当天下午五点，到达目的地后，贵州二服务部张经理和总队领导协调来帐篷作为临时工作点。顶着炎热的天气，大伙儿顾不上休息，立刻分工对移动智能照明平台、6002进行调试安装，以便晚上能正常运行。

夜幕降临，各个指挥帐篷已经搭建完毕，受演练场地限制，现场照明条件十分苛刻，用“黑灯瞎火”来形容毫不为过。此时，服务部带来的诸多灯具起了关键性的作用。张经理根据每个帐篷的特点、地理位置、作战需求等，合理安排布置LED防爆轻便移动灯、多功能移动照明系统、移动智能照明平台、轻便多功能工作棒等各类灯具，让每一个设备都发挥出最大的照明效果。经过几个小时的排灯布阵，指挥中心、战勤保障、后勤基地、宿营场地等区域的照明问题得到了完美解决，总队及各支队也开始正常作业。



移动智能照明平台作为公司最重要的产品之一，在这样的环境中必不可少，启动后一瞬间照亮了大片空旷的场地，成为了“夜空中最亮的星”，也让所有战士眼前一亮，大范围、高亮度的特点赢得了众多客户领导的一致好评。



3月29日，地震救援实战拉动演练正式开始。其中有一项5.4km重装徒步行拉练，以实战的方式来还原在地震后道路被破坏的情况下，怎么快速赶往事发地展开营救。各支队以铁路、高速、空运三大交通方式到达拉练起点，携带各类救援装备开始徒步前往营地。随着时间的不断推移，各个支队陆续到达指定地点。傍晚7点，得知还有最后一个支队在途中，在头灯、手电缺乏的情况下让他们处于极度艰难的行军环境。在这万分紧急的时刻，总队找到了服务部，希望海洋王能带灯前往拉练点，给予照明支援。在了解情况后，中心主

任和经理立刻制定了照明方案，由两名员工携带LED防爆轻便移动灯赶往拉练点，进行全程跟班照明保障。怀着急切的心情前往拉练点，才发现路程是那么的艰难——四处一片荒凉、孤寂，山路陡峭，周遭都是黄土，而消防战士们只能在这样的环境下重装摸黑前行。当两名员工赶到的时候，听到有人说：“海洋王来了！海洋王来了！”看着消防战士们灰扑扑的脸上那充满希望的眼神，员工感受到了自身的责任和使命，决定再艰难也要让战士们前进的道路上充满光明。



前行的道路上，有宽有窄，有平缓也有陡峭，唯一不变的就是遍地黄土。行军路况极其复杂的条件下，消防战士们负重几十公斤的同时，还要推装满装备的手推车。遇到难行的陡坡，七八个人齐力前拉后推，在一声声口号中不断翻越、不断前行。途中休息补给，他们有几句话尤为深刻：“从我当排长开始，到现在当上团长，一直用的都是海洋王的灯。”“我们每一次演练，还有大型的事故出警，海洋王都在场和我们并肩作战。”“海洋王的兄弟来喝点葡萄糖，补充点体力……”一路艰辛没有让消防战士们消沉，在支队长的鼓舞下，大家一鼓作气，越战越猛。海洋王也在他们的这种精神鼓舞下咬牙坚持，终于在第二天凌晨3点30分到达了营地。

整个跟班持续了5天，大家每天晚上给各支队进行照明保障，白天对灯具进行充电保养，现场随时待命，第一时间解决客户需求。尽管地处高原，所有人嘴唇开裂，每天只能休息几个小时，但是能够服务客户，并且还得到了总队及各支队领导的赞扬和认同，所有的劳累都是值得的。

此次跟班，海洋王快速反应、技术专业、产品实用，完美地给客户提供了优质的照明需求，想客户之所想，急客户之所急，用高度的责任意识、饱满的服务热情，与客户“战”在同一线，深深打动了客户。

(重庆公消服务中心 张辉)



呼和浩特大企服务中心呼市三部的亢经理通过消防支队了解到近期在呼和浩特托克托县有一次大规模的“地震救援实战演练”，确认消息后亢经理主动争取到此次参与演练的机会，为消防总指挥部提供照明支持。

### 中心积极响应，调试灯具

为了让此次照明保障顺利进行，服务中心积极响应，制定出了详细方案，迅速分工。当天下午就开始分头行动，协调灯具，经理去和客户沟通演练过程中需要提供的灯具，主任去落实移动智能照明平台。

因演练的地方在距离市区一百多公里的一个村庄，经理在现场和客户沟通移动智能照明平台的具体位置，如何布置才可以达到最好的照明效果。移动智能照明平台到达后，专工与经理一起调试，直至凌晨1点多才调试好，以确保演练时设备正常运行。除了移动智能照明平台，服务中心还携带了LED防爆轻便移动灯、多功能探照灯、防爆头灯、智能头灯、手提式防爆探照灯等移动类灯具产品约50多套，为重点小区域提供照明支持。

为确保所有设备稳定运行，连续几天她们都顶着风沙，与客户在一起在外面布置现场，当天晚上用完灯，再将灯具带回酒店充电，保证不影响第二天的使用。

### 演练现场“最亮的星”

3月23日5时20分，内蒙古消防救援总队在呼和浩特市托克托县开展的跨区域地震救援实战拉动演练正式开始。此次演练预设以呼和浩特市托克托县附近发生6.8级地震，震源深度10公里，最大烈度9度，受灾区域波及2个乡镇（镇）10个行政村，受灾人数近10万人为背景展开。

地震消防实战演练正式启动的那天晚上，海洋王的移动智能照明平台是现场“最亮的星”，照亮总指挥部周围

的区域，让总指挥部通过海洋王移动智能照明平台直接看到战备区战士们们的情况。

演练过程中海洋王人全程坚守岗位，做好灯具保障。一有问题随时解决，连饭都顾不上吃，生怕哪里没有做到位，直至第二天凌晨3点多演练才结束。收拾整理灯具的时候，消防总队领导走到灯前，对海洋王移动智能照明平台产生了浓厚的兴趣，询问了一些细节，并对我司的服务表示认可和感谢。

当地动山摇，灾难突发，当高楼一瞬坍塌，鲜活的生命埋覆于废墟之下，总有一群人会第一时间赶赴现场，他们不畏艰难险境，不顾汗水与泪水，只为救援争分夺秒，他们就是消防员。他们是抵挡灾难的铜墙，他们争分夺秒开辟生命的通道，哪里有危险，他们就在那里。就是这样的一群人，守护了我们的平安。我们能做的就是为他们提供照明保障，一如既往地这样的服务和基础工作持续下去，让海洋王成为值得信赖的合作伙伴，让客户享受物超所值的照明体验！

(呼和浩特服务中心 亢利)



## 赛出风采、赛出水平、赛出友谊

为了增强团队凝聚力，促进同事之间的情谊，4月11日下午，蒙东电网服务中心13名同事在高主任的带领下组织了一场羽毛球单打友谊赛，让大家在紧张的工作之余锻炼身体、放松心情，以更加饱满的精神状态投入到工作中去。

换上运动装的同事们，在赛场上变成了活力四射的运动员，个个卯足了劲儿挥汗甩拍。只见轻盈的羽毛球时而劲急，时而翩然，在空中回旋飞舞；势大力沉的凌厉扣杀、轻巧敏捷的网前轻吊、精准绝妙的底线回球……大家“八仙过海，各显神通”，纷纷拿出看家本领。一旁观看的同事都在为他们叫好，时而喝彩，时而鼓掌。

经过激烈的角逐，比赛终于出来了结果：蒙东三部员工张孝俊荣获一等奖，哈尔滨一部吴云鹏经理荣获二等奖，蒙东电网服务中心专工刘春明荣获

三等奖。

比赛结束后，主任对本次比赛做出了总结：整个比赛过程大家都展现了顽强拼搏、积极奋斗、智勇结合的精神面貌，赛出了风格、赛出了水平、赛出了友谊。这次羽毛球友谊赛推动了团队内部企业文化建设，提高团队凝聚力，增进大家情感的交流与沟通，让员工在繁忙的工作之余放松心情，在球场展示自己最美的风采，以更饱满的精神状态投入今后的工作与生活。

(蒙东电网服务中心 张孝俊)



## 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

乌鲁木齐石化服务中心 金燕

## 坚定目标，持续奋斗

2016年1月1日因为公司机构调整，金经理从做了6年的煤炭市场调入网电市场，该市场前期空白了几年，没有人员交接，也没有客户单位的地址、联系人、电话等，更没有采购渠道。当时刚接手市场的她十分迷茫，但很快慢慢定下心来一点点地去做基础工作，贱贱地积累了一些客户。

去年7月份跟进某单位安质部一个订单，客户认可需求并且项目评审已通过，采购渠道成了摆在经理面前最大的问题。这时候刚好有个契机，她了解到国网的大领导要来省公司检查工作，省公司需要举行一个应急演练，且刚好把这个任务交给了此单位。经理抓住这个契机，整理好参加抢险、应急演练的案例，反复找客户沟通。客户当时也在我司和竞争对手中间徘徊，最后客户根据日常的使用感受、售后服务保障等，选择让我司设备进场。和客户确定后，经理就立即确认灯塔到货时间，想办法协调来一套灯塔。在答应客户的第二天，就从四百公里外把灯塔运到了客户迎检的现场，客户对服务部办事的效率非常认可。再后来经过多次反复与客户沟通，终于答应从一级平台点单。虽然中间又经历了重重困难，但最终也成功拿到订单。

回首这几年，没有什么出彩的大事，只是简单的事情重复做，重复的事情用心做。坚守采购渠道，深挖基层需求，面对困难迎难而上，高目标高牵引，才能取得成绩。今后金经理将一如既往，带领服务部实现更高目标。



## 巾帼能手

杭州厂电服务中心 李瑞英

## 清风徐来，花自盛开

李经理常说：“按照公司的新旧六大工作手段开展工作，把目标细分量化，运用科学的学习方法，把每个小事做到极致，最终总会赢来订单。”

2019年，公司开始研发核环境灯具，服务部快速响应事业部号召，积极推广核环境产品，过程中不断将设计院和客户要求反馈给公司，最终公司核环境产品成功上市。客户单位当时的现状是，因现场核环境卤钨灯具老化，亮度不够且损坏严重，灯具连接件不牢，出现掉灯现象，客户十分迫切地想要整改这些陈旧的照明设备。李经理通过和客户不断地进行产品展示、设计交流、报告说明等打动了客户，客户表示可以将意向进行内部上会。过程中经历过各种困难，在半年的反复质疑及解答后，方案终于通过客户单位的审批。这期间，通过沟通，记录客户最关注的几个问题，其中有一个是安装方式。李经理积极将客户邀请到深圳总部和研发人员交流，并改进支架安装，满足了核电各台机组不同的安装方式。同时，客户技术部门、设计院及最终使用者提出的所有问题，她都认真记录并想办法解决，一一解除了客户的顾虑。李经理的诚意和耐心最终打动了客户，客户同意建立产品编码，成功上报我司灯具。

不功利地对待每一次与客户的交流，耐心地对待每一位客户的疑问。面对事实，解决问题，让客户感受到我们是想帮助他，为其分忧解难。只管用心对待，清风徐来，花自盛开。



## 青松奖

鄂尔多斯煤炭服务中心 李建国

## 基于事实，找准需求

李经理2007年入司，至今已有十四年了。从而立之年走到不惑之年，在海洋王的经历也像过山车一样跌宕起伏。用各个小故事串成一幅心历篇章，可以说是经历过各种挫折和困难，但始终坚持奋斗不息，坚定向目标前行。

去年5月份，李经理到某矿，就综采工作面以及顺槽使用巷道灯的问题和客户进行沟通。李经理建议先到井下工作面了解现场，然后再决定选用哪款灯具。客户表示没有必要，但李经理认为没有充分了解客户现场，推荐的灯具不一定能完全满足客户需求。于是他仍然坚持希望了解现场后再选型，并给矿上领导解释了原因，最终客户同意了李经理的建议。

后来，李经理和客户一起下井，经过两个小时对井下现场的了解，最终双方达成一致，选用我司的某型号灯具。当时客户就表示：海洋王和其他照明厂家就是不一样，其它厂家只是一味地推荐灯具，不去了解生产现场，而海洋王很专业，会结合现场的实际情况推荐灯具，充分考虑到客户的需求，真正地做到以客户为中心。最终，在5月底形成了100套该款灯具的订单，并且客户还表示，后续新开的工作面还要采购海洋王的产品。

在大环境不断变化的情况下，首先想的是自己如何突破和改变，不再固守原有观念。只有顺势而为，想客户之所想，急客户之所急，真正了解客户现场，发掘客户的真实需求，帮助客户解决问题，才能达成目标。



## 青松奖

福建冶金服务中心 王兵

## 迎难而上，厚积薄发

去年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。经理内心隐隐遗憾，但又暗暗告诉自己，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司的忠实客户，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，成功促成了合作，形成了订单。

这件事情看起来很顺利、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！