

## 着力解决市场重点难点问题

上半年公司取得了较大幅度的增长，大家的士气高涨。但是，这并不是说我们目前的工作没有问题，而且有些问题还是根深蒂固、不可忽视的，主动去解决这些沉疴顽疾依然是工作的着力点。那么，我们工作中还存在哪些问题，要如何解决？

首先，立足基层，深挖需求，夯实基础工作。在年中销售会议上，李总指出公司便携产品的销售占比下降，反映出一些员工丢掉了海洋王好的传统，不愿意跑基层市场，基础工作不扎实的问题。基础不牢，地动山摇，动摇的是市场长期健康发展的基础，乃至海洋王品牌的根基。但是对于这些问题，被一些领导干部和员工习以为常和忽视了。

对此，各个部门需要依照公司的整体部署，在现有工作的基础上，狠抓基层出单，固定、移动和便携产品协同发展，确保目标的顺利实现。各服务部经理、服务工程师在做工作时，心不要大，不要有不切实际的幻想，也不要妄想有捷径，而是要深入客户的现场，踏踏实实开展工作，认真识别客户的价值点，挖掘客户潜在需求。对于客户的任何需求都不要放弃，哪怕只有几个灯的需求，也要认认真真做服务方案，认认真真为客户提供专业的意见，以获得客户的认同。我们任何人都不能小看基层出单，虽然每个订单都不多，但积少成多，反而是我们实现目标最有效的途径。

其次，构建新兴市场 and 成长市场可持续发展的能力。今年公司大力拓展新兴市场 and 成长市场，目前已经有

大半年时间过去了，但是新兴和成长业务的目标实现率仍然比较低，这样下去不利于市场培育和长期的可持续增长。那么我们要怎么解决？公司指出，一是要进一步构建4G控制器等智能照明产品及服务产品的需求管理、销售及交付能力，构建持续增长的能力；二是要通过新兴和成长业务的目标管理，挖掘培育一批既能够稳定核心业务，又能推动成长业务，创造新兴业务的有追求、敢担当、勇于自我革新的将星。这是公司层面的规划和方向。那么到了行业公司、行业事业部、服务中心和服务部，虽然目标已经分解下去，但是还需要进一步明确时间和人员，梳理好市场，做好目标承接和关键行动计划。然后，各级领导积极主动推动，遇到问题不能拖延不解决，要为自己的目标找思路、找方法，让公司的部署真正得到落地。

最后，在冲业绩的同时注重回款工作。回款增长率低，应收账款居高不下，不仅影响了员工的切身利益，也给公司经营带来风险。我们在冲业绩的时候，一定要统筹考虑做好回款工作，要从每个订单号逐笔还原业务逻辑，提高回款目标过程管理意识，提高出库、回款额；领导干部要从维护员工发展权的角度思考，从自主经营的角度思考，从行业公司、事业部到服务中心、服务部的负责人，对重点疑难账款亲自跟进，切实清理重点、难点和疑点款项。未来，将通过逐步有序的调整改进，从订单源头逐步降低应收账款管理成本，不断提高人均创造价值。

问题不可怕，怕的是不去解决。市场有困难不可怕，关键是不要慌了

手脚。只要我们都沉下心来，深入客户的基层，踏踏实实做服务，不放过

市场上任何一个机会，全年目标一定能够实现。

### 快速反应

## 使命在肩，奋斗有我

自7月中下旬河南多地遭遇历史罕见重大汛情以来，海洋王已持续半个多月在一线协助客户救援作战，获得了客户的一致好评。近日，各服务中心陆续收到来自客户单位的感谢信和锦旗，真挚感谢海洋王在抗灾救灾的关键时刻主动驰援，为抢险救灾作出贡献。都说金杯、银杯不如客户的口碑，每一封感谢信都代表着客户的肯定和信任，更是一种鞭策，时刻激励着我们为客户提供更优质的服务而奋斗。此外，公司也对本次参与抢险救灾任务的员工分别予以立功、嘉奖、工资晋级及通报表扬等奖励。奋战在前的海洋王人用实际行动体现了“使命在肩，奋斗有我”的责任与担当。

### 一、保持快速反应的优势

“快速”是公司的核心价值观之一。正如这次收到的客户感谢信之一写到的：“在防洪防汛最为紧张、最为吃劲的关键时刻，贵公司闻讯火速驰援，第一时间将抢险救灾急需物资送至现场，为救援顺利进行做出了突出贡献……”这体现的是海洋王人快速反应的能力。

不过随着市场的激烈竞争，最近几年，竞争对手也开始到现场进行抢险救援，这对我们的特色和优势构成了一定程度上的挑战。因此我们必须想办法做到“更快”，不仅要到现场去，而且要做到“第一个赶到”，才能战胜竞争对手，才能获得跟班抢险的机会。这就需要我们进一步增强社会责任感，提高快速反应的能力，提升团队雷厉风行的作风和综合战斗力。此外，除了市场一线，总部的部门也要快速跟上步伐，做好后方的支持和服务。本次驰援河南，工厂人员应市场需求调整生产计划，全员连夜加班投入应急灯具的生产活动中；物流部的同事们也是24小时待命发货，很好地践行了快速的价值观。

### 二、发扬艰苦奋斗的精神

事实上，不仅仅是这次河南抗

洪救灾行动，在以往多年的各种地震、台风、火灾、泥石流等抢险救灾中，海洋王人都能够在危难时刻挺身而出，甘于奉献，给客户留下了深刻的印象。我们的领导干部急客户之所急，身先士卒、不惧危险、奋不顾身，带头冲在最前沿；我们的服务工程师和专工，冒着灾害的威胁和风险，克服各种困难，与客户一起日夜鏖战在救援的第一线……

这是海洋王长期锻炼出来的不怕困难、艰苦奋斗、顽强拼搏的企业精神。这种精神，不管是在抢险救灾的特殊时期，还是在平时的工作中，都是我们战胜各种困难，实现目标的强大力量。每一个海洋王人都应该继承和发扬这种精神，在平凡岗位上续写不平凡的故事。

### 三、体现应急救援专业性

当然，应急救援不是单凭一腔孤勇，我们的支援行动必须是实实在在帮助客户解决问题，协助相关部门完成任务，提高救援工作效率，发挥我们的专业技能优势，用优秀的专业能力和职业素养赢得客户信赖。

近年来，公司在应急抢险照明领域持续深挖客户需求，以突发事件应急预案为研究对象，量身定制了涵盖自然灾害类、事故灾难类、社会安全类、公共卫生类等各类突发事件照明应急预案及现场处置专业照明保障服务；自主设计、研发、生产了100多种系列专业应急救援照明设备，积累沉淀了27项突发事件应急救援照明预案，拥有快速响应的三级应急救援保障队伍。未来，我们还应该继续积累和沉淀更多突发事件应急救援经验和预案，只有这样，才能面对日益复杂的市场变化和客户需求。

快速反应的作风、艰苦奋斗的精神、专业的服务和职业素养，这些都是海洋王的宝贵财富，体现了我们海洋王人的风采。希望大家把这样的精神用到下半年的目标冲刺中去，全力实现目标！



近期，南京疫情传播链仍在持续延长，当地全面组织多轮全员核酸检测，日夜作战。南京电网事业部协助供电公司现场提供夜间照明，共同保障核酸检测安全、有序进行。

## 某煤业公司下属煤矿与海洋王照明开展共建5S交流会

7月底，正值某煤业公司下属煤矿精益化管理推广之际，“戴明质量奖”、“中国质量奖”获奖企业海洋王照明股份有限公司受邀与该煤矿进行了一场精益管理的5S交流会。

5S交流会前一天，海洋王照明5S资深讲师罗旭、济南煤炭服务中心王玉海等一行人在矿长陪同下，参观了变电所、机修车间、配件仓库等生产区域，实地了解该煤矿的生产管理现状。

7月22日下午5S交流会在煤矿调度中心大会议室准时开始，客户单位近200位中高层领导干部参加交流会。会前矿长发表了热情的动员讲话，海洋王资深讲师罗旭，生动、风趣、浅显易懂的从5S的整理、

整顿、清扫、清洁、素养五个方面宣讲了如何“让标准变成员工的习惯”。课件中的小动画、小案例、小故事以及中间的小互动，将交流会推向了高潮，让大家在严肃、认真、轻松、快乐的氛围中度过了一个收获满满的下午。矿长做了总结发言、要求各单位以此为契机、学以致用，结合目前现状按照5S的管理办法进行优化、升级，将生产管理提升到一个更高的水平。

会后矿长与罗旭老师就精益化管理进行了深入探讨，并共同希望海洋王照明与客户单位能以此为开端，继续相互学习、深入交流，共同开启合作新篇章。

(转载自《中国煤炭工业杂志》今日头条媒体平台)



## 海洋王照明与煤炭行业龙头设计院召开智慧照明技术交流会



随着煤矿智能化开采重大技术变革的推进，煤炭行业升级转型在行业内受到高度重视和有力的支持，煤矿照明随着产业升级、智慧化矿山建设，迎来了新的技术革新与机遇。

近日，受两家煤炭行业龙头设计院的邀请，海洋王照明科技股份有限公司煤炭事业部携专业技术支持团

队，分别与其进行了智能化照明技术交流。

会上，煤炭事业部罗旭首先向设计院(所)人员详细介绍了海洋王的辉煌成长历程，让客户全面、系统地了解国内专业照明领头羊——海洋王；市场部IOT解决方案工程师赖桐杰介绍了海洋王照明智慧控制系统的

功能、组成和特点，技术团队向大家展示了智慧控制系统的应用。最后，技术团队与设计院人员针对运行中的难点、痛点进行交流、答疑。

通过智能化照明技术交流会，煤炭行业前沿的设计院对海洋王智能

化照明有了全面、深入的了解，为日后的合作、智能化升级奠定了良好的基础。两家设计院一致认为，海洋王智慧化照明将给煤炭行业带来新的曙光。

(煤炭事业部 罗旭)



## 海洋王荣获“2020年度中国LED行业专利50强”称号

8月4日，由深圳市照明与显示工程行业协会主办，主题为“传承红色光文化，创新红色光时代”的第八届中国LED首创大会在广州国际照明展馆举行。大会正式发布了2020年度中国LED行业专利50强榜单，海洋王以有效发明专利数量第一获得殊荣。

据了解，组委会通过与专业机构六棱镜合作的方式和企业自主申报模式，对截止到2020年12月企业所拥有的有效发明专利进行统计，发布了此榜单。截止2020年，我国LED行业知识产权前50强企业，累计发明专利超过4133项，其中海洋王以2212项有效发明专利占据榜首。

对于一直深耕专业照明领域的海洋王而言，研发创新能力就是企

业的核心竞争力，而知识产权保护是创新驱动发展的护城河。只有不断完善和提升企业知识产权综合管理能力，才能与技术创新形成良性互动。因此，公司一贯高度重视自有知识产权培育，并坚定不移地把知识产权保护作为企业发展的重要支柱。经过多年的发展与积累，海洋王不仅拥有两千多项有效发明专利，而且掌握多项核心自主技术，更获得了广东省知识产权示范企业认定。亮眼的创新成果背后，是海洋王对创新工作二十多年如一日的重视。

此次获奖，是社会对海洋王在知识产权领域创新发展贡献的又一次认可，也是海洋王在战略布局和商业创新能力的优势体现。面向未来，海洋王将继续开拓、勇于探

索，巩固并持续优化自身专业优势，更好地满足客户需求，为客户

带来物超所值的照明体验，进而带动整个专业照明行业的发展。



## 欢送荣休老员工 情意浓浓暖人心

自公司成立至今，有许许多多的海洋王人与公司风雨同舟数十载，无私奉献。品质保证部文员邓彩红同志于2001年9月26日入司，在海洋王服务近20年。期间，她兢兢业业，在自己平凡的岗位上埋头苦干，不断散发自己的光和热，把自己美好的青春和满腔的工作热情都贡献给了海洋王。

莫道桑榆晚，为霞尚满天。二十载，她在公司培养下成长；二十载，她洒下了汗水也收获了幸福；二十载，她付出了青春收获了情感；二十载，她结识了海洋王的兄弟姐妹上千人，付出了她的真诚，也留下了她的友情。她是海洋王的拓荒者，每一次搬迁都烙下她前进的印记！

8月2日上午，在品质保证部会议大厅，部门管理人员一起为邓彩红同志举行欢送会。在一片热烈的掌声中，品质保证部副总监王跃芳代表公司，也代表品质保证部所有员工，为邓彩红同志颁发了荣休奖章，并赠上了美好的祝福：希望邓彩红同志能够以此为新的起点，

开启人生中的另一扇大门，祝愿以后的生活更加幸福快乐！

邓彩红同志眼含热泪，用激动的、颤抖的双手接过了这沉甸甸的奖章，用微微哽咽的声音分享了自己的心声：

“2001年加入海洋王这个大家庭，一路走来与公司相伴20年。感谢公司为我们每个人提供了很好的发展平台，让我们每个人都得到成长与进步，很荣幸能够与公司共同进步……祝福公司事业蒸蒸日上，再创辉煌！我永远不会忘记在公司的美好时光，永远不会忘记海洋王的兄弟姐妹！”

(品质保证部 周剑玲)



在此前的驰援河南抗洪救灾及抗击台风「烟花」支援行动中，海洋王人快速反应，在各行各业、行业事业部领导的统一安排下，服务中心与各自所在市场的客户单位联系，了解灾区的用灯需求，协助客户提供应急救援照明设备，克服交通不畅、路段塌方、道路冲毁等困难，将照明灯具等物资送往灾区，给前线人员提供保障。

近日，各服务中心陆续收到来自客户单位的感谢信和锦旗，真挚感谢海洋王在抗灾救灾的关键时刻主动驰援，为抢险救灾作出贡献。

## 书香财经，阅读共享，徜徉书海 ——财务部《任新民传》读书交流会暨知识竞赛



为进一步引导员工学习任新民朴实、求是、勤奋、认真和对事业孜孜以求的精神，近期财务部在3楼阅览室开展了《任新民传》读书交流会。在读书交流会之前，部门学习委员对整个活动进行了策划与安排。大家也是认真阅读《任新民传》并撰写了读书心得后，再开展读书交流会，分享学习成果，做到共同成长、共同进步。

交流会围绕着任新民老先生，生平一个又一个精彩的故事，结合员工自身解决问题的思路、对责任的理解和对目标的追求等方面展开。快来跟随财务部同事感受这场精彩的读书交流会吧！

### 一、走进作品，深入了解任新民

在读书交流会的第一个环节，主持人简单地介绍任老先生的生平，并通过一个简短的视频来回顾任新民的一生。通过播放视频的方式，让大家对任新民的人生和成功经历及品质精神等有了更加深入的了解。

### 二、读书交流，我要推荐

在交流会上，每位员工探讨为什么这本书值得一读，向周围的人推荐这本书，同时，结合任新民的具体事迹和自己的日常工作、生活，分享了自己的心

得体会。

### 三、互动游戏，活跃气氛

交流会还设置了轻松的互动游戏——你说我猜。通过游戏增加此次交流会的趣味性。所猜的词语全部选自《任新民传》，例如书中重要的人名、地点、事件等。既考验了每位员工对书本的熟悉，又培养组员间的协同能力。

结束了愉快的游戏环节，大家一起开始知识竞答。各组通过抢答的方式展开知识竞答，每位员工积极响应，大家热情洋溢，争先竞答。

### 四、颁奖总结，收获颇丰

针对此次在交流环节、游戏环节、知识竞答优秀的小组进行投票评选优秀并颁奖。其中，第1组获得团体一等奖，第5组获得团体二等奖。

最后轮值总裁兼财务总监陈总对整个读书交流活动进行了总结点评：任老的“实”是因为他遇到问题，能够践行三现主义；任老有所成就，在于有着坚定的目标。公司要求读书，选择读人物传记，就是要大家养成读书的氛围，阅读他们的人生经历，学习先辈们的精神，思考我们从他们身上能学到什么，进而指导我们的工作。

(财务部 谭林妹)

## 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2021年二季度销售系统“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

西安煤炭服务中心 魏楠

## 严格给自己，微笑给别人

2021年上半年，魏楠经理在区队走访中了解到某矿为了迎接检查要在新开的巷道安装照明灯具，得到这一消息后魏楠经理迅速跟员工对信息进行了分析并将工作进行分工部署，让员工负责A型号灯具的推广，自己负责专项领导的客情工作，并尽快找到了负责此事的部长。

魏楠经理首先推荐的是我司B型号来应对巷道照明检查，但由于B灯具单价较高，部长表示资金有限领导肯定不会同意，魏楠经理顺势就给他推荐我们的新产品A，因为A单价较B便宜较多。在了解情况后部长没有立即拒绝，并表示还要跟机电领导汇报一下才能决定。此时恰逢魏楠经理对该矿之前供货的支架灯进行维护和售后工作，魏楠经理跟员工积极配合，一天半之内完成了260套灯具的检查、清洗等售后维护工作，同时向客户领导表明了新的巷道使用我司A型号灯具的想法，客户领导当即就同意了此事。最终魏楠经理完成了100套A型号灯具的订单，后期客户也表明对灯具的安装效果很满意，并且后续还会再使用安装该型号。

经过这件看似简单的订单跟进工作，可以看出魏楠经理对待工作的认真态度，以及对机遇的把控能力。如果没有扎实的客情，没有长期基础工作的积累，不会这么顺利拿下该笔订单，更不会有机会推进新产品的销售。

魏楠经理的高效工作节奏，使得她能将工作和生活安排得井井有条，尽量将工作之余的时间都留给家庭。她就是这样一位在工作中严格要求自己，微笑对待客户，用心对待家人的最美海洋王人。



## 须眉英雄

太铁服务中心 张金辉

## 机会总是留给有准备的人

机会总是留给有准备的人，成功就在于平日里一点一滴的积累，更重要的是在做市场过程中，善于去发现客户的潜在需求，帮助客户切实的解决问题，为客户带来价值。

在一次与客户的交流中，张工了解到某供电段准备建设标准化材料库，但客户单位对6S建设、标准化建设没有思路与方向。张工与客户沟通之后准备了一些6S管理资料，然后服务中心主任及时拜访了供电段大段长，沟通之后确定了由服务中心配合供电段共建材料库标准化。在段领导的积极组织下，张工进行了站段级的6S课程交流培训，配合客户到其他单位参观，到标准库房考察，配合材料库规划标准化料库改建方案。在了解到客户想要建设智能化、现代化库房时，果断向客户推荐了我司的智慧照明系统，并携带智控演示箱给客户演示，得到了科室人员及段领导的认可。最终在一次次地修改方案，不断配合客户进行标准化建设的过程中，客户同意采用我司的智慧照明系统。后期张工向客户推荐了合理的设计方案，并实时跟进与落实整套系统与灯具的安装与调试。经过多次到库房调试、测试系统功能及稳定性，最终智慧照明系统得到了客户的认可并投入使用。

工作中要有一颗追求荣誉、不甘落后的心，在工作中长期坚持积极上进、追求优秀，踏踏实实一步一个脚印。虽然困难和磨练一直在，但是持续不断的坚持，总会出来。只有这样，当机会出现时才能够及时抓住。



## 茉莉花奖

济南大企服务中心 段培菊

## 让优秀成为一种习惯

某客户单位要进行招标，涂装喷漆房照明改造。我司产品防爆灯具长条款没有合适的产品，且光通量低，造价高。最近厂里因为钢材涨钱，成本上升，他们产品也不能因为原材料而涨钱，导致厂里各方面成本都在压缩。去年车间顶灯更换就采用了低价中标，选用了竞品，这次防爆灯计划，段经理想着必须要拿下，要不然今年的目标怎么办？又何谈优秀！

在防爆灯选定阶段，段经理和客户一起看现场，找出照明的根本问题点和客户需求点。客户习惯性认为以前都是灯箱设计，觉得长条灯具比较合适，以前试用过方形灯具，觉得亮度不够、发光面小。段经理通过从一套灯具的模拟图，到4套灯具，再到8套灯具，再到整体模拟效果图，让客户看到变化。涂装车间是进行喷漆工作的场所，玻璃表面上都是油漆，影响亮度，如果灯具发光面小，定期清理玻璃也就简单很多。而且灯体颜色是黄色，很好地和他们的现场警示黄相匹配，防爆性能也保证了生产安全。慢慢和客户沟通，一步一步取得客户的认可，最后招标阶段高价中标拿下订单。

只要自己有了目标，想让自己优秀，方法总比困难多。有困难就想办法解决，和服务中心主任、同事们一起想办法，设计运作方案和思路，直至最后拿下订单。服务中心从14年开始，每年业绩都是正增长，大家都要全力保持这样的态势，让自己每年都上一个新的台阶！让自己持续优秀，让优秀成为一种习惯。



## 青松奖

济南厂电服务中心 黄俊

## 坚实基础，水到渠成

2021年上半年，黄经理部门市场存在新建煤棚项目，根据工程进展，估计5月份会采购灯具。对于项目，都是需要提前半年到一年做工作的。从去年到今年，针对该项目一直在跟进，梳理了业主方、总包方、电气分包方各相关人员，了解了影响者、决策者，利用节假日、年底等机会，加强和客户的接触交流，增加彼此的印象。

针对业主方，海洋王品牌是老字号，对我司的了解就是停留在大品牌、质量好、价格贵；总包方和业主方属于一个集团公司，要坚持使用一个品牌产品需要充足的理由。

在这样的情况下，黄经理拜访了影响者和决策者，统计了山东范围内各个电厂的煤棚使用情况、我司的效果图，并制作成册，和使用其他品牌的产品有一个对比。针对客户的实际情况、后续维护困难、售后服务保障、产品质量的稳定性、企业的可靠性等多方面打消客户的顾虑。

所有做的工作都是我们日常最基本的工作，从使用部门到审批部门到厂领导，黄经理一个不落拜访到位，把改造方案、效果图、费用预算都做一个汇报。此外，提前做了4套灯具挂到棚上面，利用晚上领导值班的时机，邀请其去看效果，并和竞争对手产品做一个比较。我司的产品在照度、均匀度上都有优势，赢得了客户的认可。最终顺利签定了订单。