

做市场最坚强的后盾

最后3个月，公司最重要的工作就是目标冲刺，而作为职能部门，现阶段最重要的工作就是为市场一线的冲刺做好支持，服务好，让市场一线冲刺有力，后顾之忧。

服务是海洋王的生命特征之一。“以服务为本，让服务更好更快”是公司服务的根本宗旨。在市场一线，海洋王人凭借着优质的服务，不仅打下了一片广阔的市场，而且更重要的是，在客户的心目中树起了良好的口碑，培育了一大批忠诚的客户。可以说，服务不仅是海洋王的“金字招牌”，而且也是海洋王人赖以生存的“饭碗”。但是现在我们看到，在有些职能部门，服务意识有些淡化，服务水平也参差不齐。这不仅使市场一线的兄弟姐妹感到无助，也引起一些客户的强烈抱怨和不满。

在过去的工作中，职能部门对市场的支持并没有做得十分好，有市场人员反映个别职能部门人员身上还存在形式主义的风气，市场提出的问题不能得到第一时间的处理和解决，甚至有时还会被人当皮球推过来推过去，让冲锋在前的市场一线人员很无奈。所以，职能部门要想获得市场一线的信赖，成为市场一线最坚强的后盾，就必须先正视自身的问题。

首先，每个职能部门的人员都要查一查，到底自己有哪些方面做得还不符合市场一线的期待，有哪些工作被市场一线人员追着跑，有哪些工作引起了市场一线的怨言，有哪些工作有违自身岗位的责任担当，等等。在这个过程中，要时刻牢记自己只是个支持部门的客服人员，时刻牢记下工序是我们的顾客；要好好倾听市场一线的意见，而不是只凭自己个人的看法。当把问题找准了，再制订有针对性的改进措施，我们的工作对市场一线才会更有帮助。

其次，对于市场一线提出的各种支持请求必须第一时间响应，自己职责范围内能解决的必须快速予以解决，为市场一线的工作赢得时间。如果自己不能马上解决的，要与市场一线人员及时沟通，告诉他们困难所在，了解他们的想法，同时，抓紧时间进行解决，让市场一线人员做到心中有数，而且不会慌张。对于不属于自己职责范围内的请求，也不能简单地予以拒绝，而是要告诉提出请求的市场一线人员应该去找哪个部门、哪个人，对于那些对职能部门工作不太熟悉的市场一线人员来说，这是我们给他们最大的温暖，兴许下次他们就不会再把请求发错部门了。

最后，冲刺的过程中，市场一线需要的支持是很多的，提出的请求也

许五花八门，但只要对目标实现有帮助，作为职能部门，就不能厌烦，也必须尽心尽力去满足，因为这是职能部门的价值所在。

做市场最坚强的后盾，需要我们全体职能部门人员一起努力，让我们以行动告诉市场一线人员，我们是值得信赖的！

快速反应

把工作当成热爱 把事业当作信仰

阅读完《彭桓武传》，一个热爱工作、把事业当作信仰的科学家形象跃然纸上。

彭桓武早年在英国进行固体理论、介子物理和量子场论的研究工作，回国后从轻原子核研究转入核物理研究，并同他人合作研究核子-核子散射问题。此外，对分子结构提出了以电子键波函数为基础的计算方法，提出了以寿命关联实验探讨量子力学隐参数问题。从1955年起转入核工程领域，领导了中国核反应堆和核武器的理论设计工作，对中国原子能科学事业做了许多开创性的工作，对中国第一代原子弹和氢弹的研究和理论设计作出了重要贡献。

彭桓武无疑是非凡的，在自然科学方面可谓博大精深、学贯古今，而他的博学多才与勤奋读书、埋头研究是分不开的。被同事们称为“半个化学家”的彭桓武，在57岁时开始学习拓扑学。拓扑学令许多数学家都望而生畏，他不耻下问，多次向年轻一辈的数学家周毓麟请教。82岁时他奇兴大发买了电脑，请了位家庭教师，一边了解电脑，一边熟悉操作。学会操作后第一件事是把他几十年创作的百余首旧体诗词输入其中，以备日后出版《彭桓武诗集》之用。晚年时期，好友去看望他，只见他的书桌上摆满了外文书和演算稿纸。归程中，同去的司机师傅都不禁感叹：“老科学家还在看书呢！”

年近九旬时，有人问彭桓武：“您为国家做了这么多，留给自己的是什么呢？”“留给自己的就是乐趣呀，做事的乐趣！”“您最终的追求是什么？”“追求什么？科学家最高的追求也无非就是工

作。”彭桓武就是这样一个活到老、学到老、工作到老的“怪人”。

事实上，不仅仅是彭桓武，我们学习过的钱学森、王淦昌、任新民、陈芳允等等“两弹一星”元勋都是这样，一生献身科学研究，即使到了晚年依然把最多的时间和精力用在工作上，不断开辟新方向，孜孜不倦地投入到建设祖国的事业当中。在他们身上，我们看到的是对工作的热爱、对事业的信仰，这是值得我们学习的精神力量。

我们常讲“热爱工作”、“以工作为荣”，然而真正能够做到十几年、甚至几十年如一日地坚持做好一件事的人还是比较少的。毕竟，长时期的工作需要集中精力、拼搏奋斗，如果只把养家糊口当成工作的目的，那么就很难坚持下去，只会愈发觉得痛苦、厌倦。因此必须要正确认识工作的意义，在工作中追求精神的充实、寻找人生的价值。

比如，有的员工在工作时害怕挑战高目标，不愿意承担过多的责任，对于领导布置的新任务总是推脱、抵触，对于工作安排有些斤斤计较、拈轻怕重。一旦有这样的想法，很难收获成绩，甚至无法将工作长久的进行下去。只有转变态度，把新任务视为新的学习机会，变被动接受为主动要求，变消极抱怨为积极面对，不断地去突破、去挑战，渐渐的就会发现曾经觉得困难的事也能克服过去，而且在完成每一项工作之后，内心会收获成就感，实现自己的价值。

像彭桓武一样，把工作当成热爱，把事业当作信仰，相信我们都会获得属于自己的成功。

三季度述职活动<5G和物联网发展态势>——余少华院士



10月8日下午，在三季度述职结束后，公司邀请中国工程院院士、中国通信学会副理事长、北京大学教授余少华来到我司，为公司经营班子、销售系统、相关一级部门等领导，开展了《5G与物联网发展态势》的讲座。

讲座围绕5G与物联网的基本情况、发展态势、新基建、传感器、源头创新等几个方面，由浅入深，指明了产业发展规律，洞悉了未来发展方向，让全场听众受益匪浅。大家还把握机会，与余院士进行了精彩的问答互动。通过讲座我们认识到，智能的时代已经到来，万物互联是未来的必然趋势，将驱动各行各业变革发展。我们身处一个伟大的时代和蓬勃的产业当中，要保持开放和学习的心态，拥抱变化，用拼搏努力专业照明创造更加美好未来。

同筑梦想，共建标准化 ——哈铁服务中心与客户开展6S共建

“强基达标，提质增效”是铁路工作的主题，与铁路客户开展6S共建一直是海洋王人工作的一部分。国庆放假前夕，有一群小伙伴们一直在自己的岗位坚守，争分夺秒地与客户开展6S共建。为了一份责任、一份信任，更是为了“企企合作”共创美好的未来。

秋菊溢彩，丹桂飘香。9月26日，哈铁服务中心付经理接到某站段客户电话，为迎接国庆，提出邀请海洋王前来开展6S共建，打造标准化车间及工具室。第一时间，付经理带着员工孙工赶赴站段，与客户现场沟通如何打造标准化班组、6S管理如何落地的各项事宜。

转眼便是国庆假期，留给他们的时间仅有4天，但有5个区域需要进行整改。改造方案设计出来后，还需要预留展板、文化墙的制作时间，最后安装、整理后才算完成，可谓是时间紧、任务重。

付经理在现场拍了照片，测量了整改区域墙面、地面等基础尺寸后，便与服务部姜主任沟通。客户的诉求就是我们的责任，主任调集哈尔滨地区四个服务部碰头开会，分别安排人员负责方案、地面、采购材料、整理标识胶带等等，会后立即行动起来。

大家连夜制作出包含12份效果图的设计方案，迅速与客户沟通，敲定改造

方案。除地面的标识外，还需制作15块文化墙、8块展板。各服务部各自认领一块区域，与相关负责人沟通、协调区域的规划管理，从设计文化墙、制作草图，到安装、粘贴，每一个环节，每一个细节都力求完美。设计文化墙期间，改了又改，大家集思广益，选择既满足审美又有丰富内容的最优设计。

由于去往客户单位的道路较远、修路等因素，大家连夜到现场布置。客户也跟着在一起加班加点，还主动组建交流群，随时联系，沟通进度，大到排班，小到网线的布置，都一丝不苟，终于在国庆放假前完成了整体6S改造。

最终呈现的效果让人眼前一亮，客户十分感动，多次道谢，激动地说：

“以前我们对于6S管理的理解，就是随便贴贴胶带、把桌椅摆放整齐，但这次与你们一起开展6S共建，真是学到不少！你们做好、做精的精神值得我们学习！海洋王一直是我们的合作伙伴，以前是，今后更是。”随后，大家与客户挥手告别，并预祝假期愉快。

回服务部的路上，大家都很感慨。客户对我们的满意就是最大的回报，而这正是因为大家踏踏实实做事，坚持为客户着想。

（哈铁服务中心 付尧）



助力旅发，保电有我

——邯郸电网服务部助力河北省旅游产业发展大会圆满举行

金秋的河北，太行群山风景如画，漳河两岸硕果飘香。9月22日至24日，第六届河北省旅游产业发展大会在邯郸市举办。来自20多个国家和地区的嘉宾以线上线下相结合方式出席大会，共享邯郸三千年文化，共赏太行八百里山川，共谋新时代旅游发展大计。



为保障大会胜利召开，石家庄电网服务部邯郸服务部协助电网客户单位提供应急保电照明服务，全力以赴做好大会保电工作。在大会正式开幕的前两天，服务部人员提前与客户对接，到现场踩点，对相应的位置一一进行记录，与各个保电点的负责人联系，沟通需求并细心记录。之后确定灯具类型、数量及摆放位置等，形成方案，与客户汇报交流。本次保电区域包括室外道路路口、小树林、发电车四周以及室内会场各个大厅，经过与客户沟通及现场察

看，最终确定携带多功能移动照明平台、移动升降灯、LED防爆轻便工作灯、LED轻便式移动灯等共14套灯具到现场。

活动重大，客户单位领导对本次保电任务极为重视，各个环节不容有失。电力人员也是加班加点的进行调试和工作，他们的工作热情点燃了海洋王人服务客户的心，鼓舞着大家必须不遗余力地完成本次保电任务。在现场，大家协助电力人员对现场线路开关进行检测、对演出现场进行满负荷电流检测，做好大会开幕前的各项保电工作准备。



9月22日，大会开幕式在涉县举行。服务部人员在上午全部到达现场，将灯具分发至各个保电点，在王文龙经理的带领下，大家再次对灯具电量、摆放位置等进行确认。夜幕降临，所有工作准备就绪，王经理协调全员进入保电

位置。

晚上19时30分，中心广场文艺演出正式开始。演出现场气势宏大，节目精彩纷呈。而这炫丽、欢乐的背后，是所有电力人员的默默付出。会场电力值班人员每隔20分钟对配电箱和线路进行巡检测温，服务部人员坚守在各保电地点，配合点对点亮灯，避免影响演出效果。文艺演出圆满落幕后，依然听从客户领导指挥，等待现场观众和演员有序离场，才陆续收回灯具。

由于大会闭幕会议是在磁县举行，完成了涉县开幕式的保电任务后，服务部又于23日去到磁县会场进行场地勘察，与客户领导商议照明保电方案，同时积极协调参会保电人员及所需灯具。时间紧、任务重，但这在斗志昂扬的海王人面前都显得微不足道，所有工作有条不紊同步进行。

24日早上6时，所有人员和灯具全部到场，速度之快令客户为之惊叹，竖起了大拇指。为提前掌握应急灯具的照明效果，客户提出要求，于当晚18时到现场观看效果。接到命令，海洋王的小伙伴们顾不上停歇，在王经理的指挥下，分工协作、默契配合，仅一小时就完成了所有灯具的调试并摆放到指定位置。夜幕降临，分布在各个角落的灯具

陆续点亮，明亮的灯光交织在一起，客户连连称赞：效果真好。

为期三天的旅发大会圆满落幕，时间虽然短暂，但给每一个人都留下深刻印象。台上的精彩纷呈离不开台前幕后每一位工作人员的团结协作、艰苦奋斗，向奋战在一线的小伙伴们致敬！

（石家庄电网服务中心 王文龙、刘洋洋、王泽众）



携手共“晋”，海洋王照亮山西暴雨抢险救灾第一线

10月3日以来，山西省出现大范围强降雨，大部分地区都创下了10月上旬累计降雨量纪录。受持续强降雨影响，山西多地出现内涝、地质灾害、洪水等灾情，造成人员伤亡。山西省接连启动省级应急响应，海洋王也快速投入到抢险救灾照明支援行动中。

太原公消服务中心在行动

6日下午，太原公消服务中心接到客户需求，受暴雨影响，消防官兵正在协助人员转移，夜间转移工作需要照明支援。在服务中心主任的指挥下，山西二服务部携带多功能移动照明平台、多功能移动照明系统、手提式防爆探照灯、多功能防爆手提灯等多套应急照明设备，驱车前往救援现场，协助抢险队员安全、有序开展人员转移工作。

7日，得知太铁服务中心抢修现场需要支援，郝静波主任亲自带队，将一座照明灯塔运送到该铁路段现场，协助铁路客户抢修作业。8日，运城新绛县连续降雨，洪水冲垮了大坝，出现险情。服务中心主动联系在现场救援的客户，携带照明设备到现场支援保障。9日大坝合拢后，得知临近的稷山县和河津市也受到大雨影响，需要人员转移，而且也有可能发生大坝冲垮、需要抢修的情况，服务部又携带上灯具赶赴河津指挥部和稷山指挥部。



就这样，从9日到13日，山西二服务部经理及两个员工一直辗转在河津指挥部和稷山指挥部救援现场，哪里有需要，海洋王人就在那里。在现场，我司的多功能移动照明平台、多功能移动照明系统被一一布置在临时搭建的帐篷指挥调度工作台、接受物资捐赠登记的工作台、调度物资的物质保障处，以及重点路面河道水位检测点、救援队装运沙袋的现场等地，为客户抢险救援作业提供了安全可靠的照明保障。此外，我

司的手提式防爆探照灯、多功能防爆手提灯也在防汛人员的巡视水位、巡视堤坝工作中发挥了重要作业。除了灯具的保障，服务中心还协助客户一起搬运物资、搭建临时帐篷，做一些力所能及的后勤工作。

太铁服务中心在行动

另一边，太铁服务中心也投入到抢险救灾第一线中。接连数日的连续降雨，导致晋中市某段铁路桥基被洪水侵袭冲毁，上、下行线路铁轨悬空。10月6日18时许，太铁服务中心在收到险情信息后，全员停止国庆休假，马上组织人员前往现场支援抗洪抢险。21时左右，太原一部窦吉虎、太原三部陈晋、太原二部刘红红三位经理作为第一梯队人员抵达抢险现场。



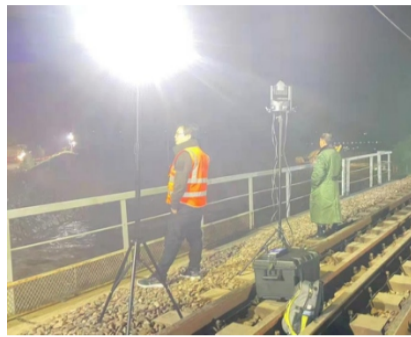
7日凌晨2时左右，第二梯队大同一部吕鹏程经理、服务工程师王雷雷，太原三部、太原四部服务工程师亢俊杰、张金辉，分别由大同、忻州、晋城抵达抢险现场，积极与客户沟通了解现场情况、协助照明设备安装架设。下午，太原四部郭振坤经理、技术服务工程师卫波携带更多灯具，作为第三梯队到达现场，随后马上联系现场人员进行设备架设调试。

晚21时左右，由太原公消服务中心郝静波主任亲自带队运送来的照明灯塔就位，抢险现场瞬间明亮了许多。随着灯塔的亮起，现场客户纷纷侧目赞叹其亮度高、范围广，还收获了一个“小太阳”的美称。



8日，在照明设备关闭的空档间隙，大家自发地对设备进行维护保养，有问题及时解决，及时联系客户沟通现场照明的不足之处，商讨照明角度问题，规划灯塔位置。累了饿了，席地而坐，就着冰凉的矿泉水、吃着并不热乎的盒饭，大家谁也没有怨言。晚上21时20分，上行线路抢通，随着火车长长的汽笛声，大家禁不住欢呼雀跃：“通啦、通啦，你快看……”

9日，天空一直下着雨，但抢险现场依然热火朝天。服务中心主任管玉



武述职会议结束返程后，直接奔赴现场，在了解到现场照明不足、有大范围照明需求后，马上联系郝静波主任，再次紧急协调来两座照明灯塔。三座灯塔呈“品”字形分布，施工抢险现场一片通亮，客户纷纷竖起大拇指：“效果棒棒的！”

10日，雨还在断断续续的下着，河道决口处的水势有增无减。原来的塌方处又出现了大面积的塌陷滑坡，海洋王持续贡献着自己的微薄之力，确保现场照明、给施工多一份安全保障！

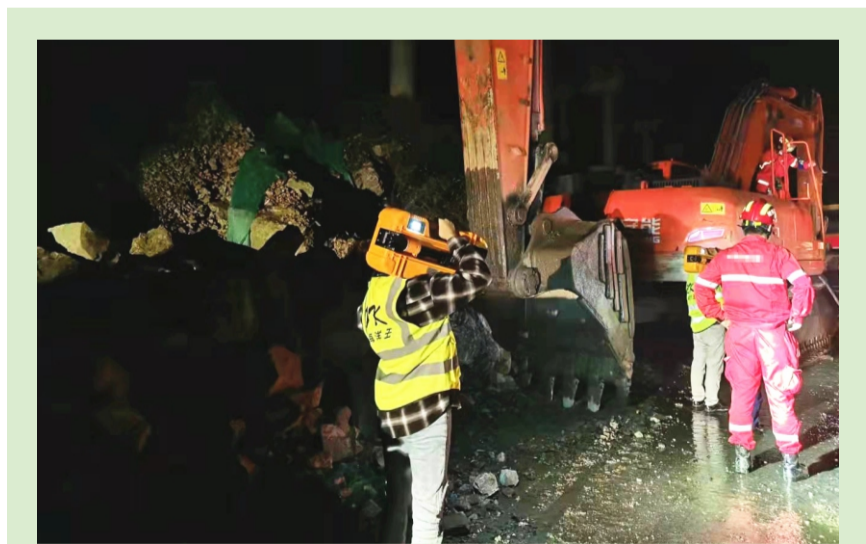
11日，轨道和枕木还在半空悬着，但下面被洪水冲毁的路基经过数日的回填施工已经略见成效。方案确定，锯断悬空钢轨，打护坡进行土方

作业，两台全方位自动泛光灯矗立在桥头进行局部照明，三座照明灯塔相互呼应为施工现场提供大范围照明。

12日，路基垫起来了，夜间准备进行夯实、供电立杆及铺轨作业。13日，轨面及接触网施工完毕，捣固车、压道车上线，下行线桥墩加固灌浆，全力为通车做好准备。14日7点36分，经过昼夜抢修，大桥下行线正式抢通，这标志着该路线实现双向恢复通车。

这段时间，我们见证了铁路人矢志为民的初心和使命担当，见证了中国速度。而我们海洋王人也同样扛起了责任，一直坚守在现场，恪守岗位职责，为客户、为社会贡献自己的力量。

(太原公消服务中心呼海亮、太铁服务中心卫波)



受连日强降雨影响，9月26日3时许，四川省雅安市天全县喇叭河镇发生山洪泥石流灾害，导致某复建公路工程工地一处工棚被冲毁，造成施工人员被困、失联。当地相关部门迅速组织救灾力量，全力以赴抢救伤员。海洋王紧跟客户步伐，调集应急照明设备，紧急出征，为抢险救灾提供应急照明支持。(图：武警成都服务中心人员奋战在现场)

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

郑州场馆服务中心 李欢

积极主动，把握机遇

李经理入职海洋王4年多，她一直坚信业务是靠“跑”的，在订单项目的各个节点，一定要腿勤、嘴勤，积极主动出击，方能把握住机遇。

2021年二季度，李经理完成了文体中心两个笼式足球的项目。在跟进项目的时候遇到了很多困难和问题，在她的努力与客户的支持下，最终突破了困难，解决了问题。

M昌文体中心为新建项目，去年10月体育场建成交工，客户打电话联系服务部计划加灯，让服务部出方案、报价。第一次采用的方案是800WLED投光灯，后根据甲方预算及客户需求，重新调整方案，采用400WLED。但客户对我们的价格提出了质疑，为了解决客户的疑问，第二天李经理便将两款灯具一同带到现场讲解对比，让客户了解其中的差异。在此期间，竞争对手的工作已经做得比我们更靠前了，凭价格优势总包已经在约竞争对手的人签合同。但本着真正为客户解决问题的初心，李经理坚定地要坚持到最后。那段时间，每天早早的去到客户单位，不断地与客户沟通，客户遇到问题及时解决，给客户量身定做出不同的解决方案。功夫不负有心人，渐渐的原因推迟了与竞争对手的合同签订，由设计院再对两家方案进行审核。最终，我们的方案被采纳，赢得了客户对我们的认可，拿下项目订单。

一等二靠三落空，一想二干三成功。李经理相信事在人为，多一份坚持，多一份积极主动，便会收获一份成功与惊喜。



须眉英雄

安庆石化服务中心 林寒冰

克服困难，坚定目标

今年年初，在和客户的一次沟通中得知应急消防指挥中心有新建项目，中心主任和林经理开会讨论，分析这个项目应该如何运作。这个项目有重要的样板作用，如果运作成功，对服务部核心市场有很大的帮助，我们必须拿下。

通过客户了解到该项目照明部分接下来进入设计阶段，林经理立即与设计院进行沟通，对各个位置的灯具进行选型。林经理这些年一直跟设计院维持较好的关系，设计院愿意采取我司灯具的技术参数。设计院这边沟通后，林经理梳理了接下来的流程：紧跟设计图纸何时交到甲方，并找到本次负责上报计划的关键人员及审批人员，跟进采购环节等。过了一段时间后，得知设计图纸已经交给甲方，林经理第一时间带上员工去电仪部。在沟通中了解到本次计划上报的负责人信息，但是该负责人正在出差，需要过几天才回。林经理没有等待，而是电话与对方取得联系，沟通具体事宜，并约好时间见面沟通。改负责人返程当天，安庆正在下暴雨，林经理开车到达下车地点接站，负责人很感动，没想到海洋王如此热心。事后几天林经理一直与负责人对接计划上报的相关事宜，最终成功取得计划上报。

然而事情尚未圆满结束，由于32大类灯具为一码对多家，流程走到采购以后，客户要求使用价格便宜的一家来采购。林经理并没有放弃，在采购、设计院及使用部门之间反复进行沟通。好在前期对项目做了大量的工作，取得了设计院及使用单位的认同，最后经过不懈努力终于成功拿下订单。



兰花奖

郑铁服务中心 李真

坚守目标，追求卓越

成功不是一蹴而就，而是源于一点一滴的积累。一直以来，李真经理无论遇到什么困难，都能坚持不懈，表现出咬定目标不放松的精神。

在运作供电段投光灯项目时，数个厂家进行低价竞争，客户也倾向于更低价位的厂家，在这样的状况下，李真经理没有放弃。针对竞争对手的产品做出技术差异化方案，多次拜访电力科长、主管段长，介绍我司产品优势，宣讲照明服务方案。利用客户现场盯控施工的机会，携带我司产品去现场和客户沟通，结合客户现场实际情况，从专业的角度沟通如何解决现场的照明痛点，渐渐获得客户的认可。平时，李真经理经常出现在客户施工现场，带去一些水果、饮料、小吃以及驱蚊水等物品，贴心地为客户做一些力所能及的小事。逢节假日，不忘给客户送去温暖的祝福和小心意，一件件细心的小事收获了客户的信任。最终，通过优质的产品和服务、严谨专业的方案，以及良好的客情关系，李真经理拿下了供电段灯塔大修计划的全部订单。

李真经理在工作中一直有一个要求，那就是事事有回应，件件有着落。做每一件事都要有一个明确的节点。她是这么要求员工的，自己也以身作则，无论是客户提出的要求，还是自己答应客户的事情，她都会记在心上，最终都会落到实处。

李真经理带领的服务部业绩和回款连续多年一直在中心处于前列，正是由于她积年累月的不断付出，才有了今天的回报。



常青树奖

西安厂电服务中心 瞿振余

调整心态，走出困局

某电厂近年来销售十分困难，计划不批，回款半年以上，按照这个模式，对于我司十分不利。但该电厂是服务部所在市场区域的主力客户，即使形式再不好，为了实现目标也要想办法打破僵局继续走下去。瞿经理作为一个“老”销售人员，能找的人都已经找过了，因为属于体制问题，就算自己有很稳固的客户基础，也无法改变结构。只要涉及计划，就有可能招标，只要招标就不可避免会有成为标王的风险，偶有一两次非标王也是次高价，这样我们完全无法拿到供货权。

不过瞿经理比较稳重，面对这种市场压力，在表面上不会有所显示，会静下心来慢慢思考，确实有困难就电话咨询其他经理如何突破。经过半年的沟通与调查，还是获得了思维上的转变，进而改变了销售方法。最终说服客户，决议通过走电商的采购方式去采购，部分计划实在无法通过走电商的方式，就去走中间商的工作。总之，要保证我司销售份额，一旦被竞争对手打入，后果不堪设想。好在有这么多年的客户基础，平时的各种服务客户也很认可，所以关键时刻，客户多数情况下也会支持我们。面对电厂体制的困境，每次计划虽然受到各种各样的制约，但是不管是小额的还是大额的计划，只要有就会想办法解决那些阻碍。因此虽然计划金额不高，但是从长远来看却保证了销售份额。

瞿经理遇到问题时，始终相信总会有办法解决，这份信心也会传递给客户，获得客户的支持，慢慢走出困局，最终攻克目标。