

# 三大目标重塑增长格局

## ——公司战略解读（三）

海洋王专注于专业照明行业，我们坚定对标世界顶级企业和产品。为保持行业领先，业绩新的增长点在哪里？如何发掘和培育成长，并使新旧增长点深度协同？公司战略给出了明确的答案，那就是提升照明+收入占比，提升服务产品销售额占比，提升海外收入。这三大目标和方向，正在牵引公司重塑增长格局，不仅会深刻改变海洋王人的工作方式，而且成为跨越式发展的强大动力。

### 一、动力强，拉动业绩高增长

随着物联网、大数据、云计算、5G技术的发展，各个工业行业不断进行产业创新升级，对智能化照明及物联网技术需求不断加大。目前工业企业信息化、自动化建设需求迫切，例如无人值守油田井场、“黑灯”工厂、智慧矿山及港口等，已列为部分大型企业集团的建设规划目标，将会大力带动工业领域智能照明的快速发展。

新技术、新产品，带来了更多增长机会，也为传统产业改造升级打开全新空间。这种变化带来的影响，就是传统照明已经无法满足客户新的需求，客户迫切需要照明+产品。目前公司已经开发出多款照明+产品，满足客户的智能化需求。然而此时大家都站在同一起跑线上，竞争对手也在不断开发新产品。为此，公司战略从产品开发、运作体制、平台和销售方面完善提升竞争力，在客户心中建立海洋王智慧照明的新标准。与此同时，我们每个人都围绕战略来提升能力，承担更大责任。

在服务产品和海外市场上，有一片广阔的天地，具备很大的发展潜力。以前公司在这块投入并不多，但是服务产品已经被一些客户接受，带来了实实在在的价值，海外市场有一些项目在东南亚国家运行良好，示范效果显著，这都是为实现战略目标奠定了坚实的基础。未来，公司开拓海外市场、服务产品的步伐将不断加快，向世界输出专业照明的“海洋王智慧”、“海洋王服务方案”，也成为业绩增长的强劲动力。

### 二、信心足，业绩持续增长有支撑

去年公司级第一名的优秀服务中心，在地处偏远的市场，传统照明增长难以突破的情况下，深挖客户对照明+产品的需求，实现照明+销售额占比接近50%，支撑了业绩的持续高增长。这给我们极大增强了信心。

信心来自于，一是像标杆服务中心那样，只要我们敏锐抓住客户痛点，找准客户真实需求，善于去引导客户，客户一定会认可和选择我们。这是市场工作的普遍规律，不管是照明+还是服务产品和海外市场，我们将自身工作做好了，这条规律都能得到验证。二是公司的市场团队是一支能征善战的队伍，我们有敢打敢拼不惧竞争的作风，有应对变化的丰富经验，有团结协助集体奋斗的精神。我们有信心一定会在照明+、服务产品和海外市场取得更大突破。

在保持信心的同时，我们也要看到我们有大量的工作要做。新东西就意味着有很多需要解决和完善的问题，就容

易看不清。但是，我们要有长远的眼光，要相信肯下功夫很快就能掌握新产品的原理，掌握新市场的运作方式。然

后再去引导客户改变传统观念，这样才能够创造出持续增长的市场，实现2022年战略目标！

### 快速反应

## 对目标有敬畏之心

关于目标的重要性，公司反复与大家强调。在近期召开的2022年第一次总经理办公会议上，公司更是针对“目标”进行了细致的解读，希望全员认真理解消化。

### 一、对目标保持敬畏

目标具有严肃性，一旦确定下来就不能轻易调整。签订目标责任书就好比签下了“军令状”，这是一份沉甸甸的责任，必须严格执行，坚决实现。公司主张有诺必践，每个人都对自己承诺的目标负责，通过履行好自己的职责确保目标的达成。

然而，我们还有一些人对目标缺乏敬畏之心。比如有的员工在工作中遇到困难就想着往后退，总是找客观原因，找别人的问题，说什么客户没需求、费用紧张、竞争对手太厉害等，这些都是站不住脚的。同样的环境下，我们应该看到还有一些服务中心不断突破市场，做出了优异的业绩。不找自身问题，一次次降低对自己的要求，这就是对目标缺乏敬畏的表现。必须要杜绝遇到困难就任意改目标的现象，只为实现目标找方法，专注目标坚决兑现。

### 二、将目标分解到人、分解到天

目标确定后，各行业公司和部门对目标进行细分量化，不仅包括目标项目、目标值，还包括实现目标的重点工作及开展重点工作的计划；将目标分解到每季度、每月、每周、每天，分解到人，做到落实到人，执行到位。

今年公司特别提到一二季度的目标同比增长率应高于三四季度的增长率，让组织从一开始就被发动起来，而不是像以前那样认为一二季度是“淡季”，就放松了意识、延缓了行动，等到所谓的“旺季”再去冲刺。俗话说“赶早不赶晚”，既然目标不能轻易改变，该做的事也一样不会少，那么我们为什么不能带

着积极、主动的心态提前去做呢？只有把事情做在前面，才能更快抢占市场优势。

### 三、把沟通目标的工作常态化

在对目标进行细分量化后，为了让团队每个人理解目标，消除偏差和误解，把团队目标变成每个人的目标，进行耐心的沟通从而达成共识，很有必要。

目标要得到团队成员的认同，不仅仅是一个数字的问题，而应该是实现目标的具体工作计划和解决问题的办法。服务中心要达成一致的内容应该是具体的客户、明确的产品和清晰的销售服务策略，必须要不断地去琢磨实现目标需要做什么。主任要做什么、经理要做什么、员工要做什么，经理和员工在实现目标的过程中会遇到什么问题，主任要怎么去帮助他们解决，需要公司、事业部提供什么帮助等等。只有大家对目标达成了统一的、坚定的共识，才会形成一种正确的思维方式，遇到问题主动寻找解决方法，而不是轻易降低目标。

对于那些愿望不强烈、积极性和斗志不高的人员，主任要了解为什么他的热情不高？找到具体原因后再进行有针对性的解决。如果是因为对自己能力还不自信，那么通过沟通，让经理、员工认识到实现工作目标是我们做事的根本出发点和落脚点，工作目标达成了，学习和成长的目标自然也实现了；如果是因为市场遇阻，近期内业绩不高导致目标不能达成，那么主任首先要知道目标怎么去完成，订单市场在哪里。只有主任先行，梳理渠道，带着经理、员工去做，才能增加团队的信心，有实现目标的方向和计划。

对目标的敬畏，实质上反映了对责任的理解，对自身发展的追求。2022年，让更高目标牵引我们取得更大进步。



2月24日，船舶场馆照明公司技术支持部经理受邀参加北京照明电器协会与中国之光网联合举办的“首都之光”线上沙龙，介绍了海洋王公司以及海洋王照明在体育照明行业的大型案例，并以海洋王参与建设的冬奥会场馆——中国残疾人冰上运动训练中心为例，与广大业内人士分享了智慧场馆照明项目从设计、安装、实施、验收的全过程。（图为中国残疾人冰上运动训练中心）



## 持续12载，夫子庙元宵节保电 用心护航，“电”亮元宵



灯影月相交，欢乐共元宵。每年正月十五漫步南京夫子庙，是南京人民心中重要的节庆仪式，各地赶来的游客也纷纷奔赴秦淮，点燃这一盏圆满。南京电网一服务部也是延续传统优良作法，持续配合客户做好为期4天的照明保障工作。

这是南京电网服务团队持续坚守在南京夫子庙元宵节保电现场的第12载。因为疫情防控，今年不举办线下灯会，但夫子庙景区在元宵节这几日的游客依然络绎不绝、人头攒动。我司灯塔依旧成为了秦淮风光带夜景里的“一枝独秀”。

回顾本次照明保障工作，有以下三个亮点：

一、“云游夫子庙”：在南京电网事业部领导的指导思想下，以保障能源电力可靠供应为底线，积极响应“碳达峰、碳中和”目标。打破传统的照明保障工作，将公司的某新战略产品使用到本次大型节日保电现场，实现了保电现场远程“云游夫子庙”的智能效果。

二、“定制服务”：南京电网一直崇尚互帮互助、团结一致的团队精神，各服务部小伙伴们都踊跃参加到大型保电或抢修支援的现场中，勇于承担海洋王人的责

任。为客户提供专业照明保障服务方案+方便、快捷、细致、精准的一对一机动服务，确保此次保电现场照明设备可靠稳定运行。

三、“实战中练兵”：在保电的间隙，寓教于乐，举办值守产品标准化介绍大比武活动。现场跟班人员录制视频发到群里，供大家相互学习交流。虽然现场的气温很低，寒风飕飕，但是大家都激情似火，积极展示，勇争第一，群里气氛热火朝天。通过本次跟班实际演练和比武，大家对产品的认知加深了，为之后的产品推广也提供了丰富的经验。

通过连续四天的保电工作，客户对这次新形式的保电工作也很满意，并且对我们的产品也提出了宝贵的建议和期望。虎年的夫子庙元宵节保电工作圆满结束。

跟班是常态，是“万能药”，亦是“万能钥”，更是海洋王一种优良的传统。南京电网会持续传承每一年的夫子庙保电工作，以此拉开新年工作的序章，踏上新的征程。祝公司所有的小伙伴们都能够以最饱满的精神状态，龙行虎步，战略产品大卖，实现目标！

(南京电网一服务部 薛居居)

正月十五元宵佳节，在沈阳市棋盘山关东影视城举办的“2022年中国沈阳迎春灯会”游人如织，一盏盏造型别致、精美的花灯交相辉映，流光溢彩，营造了浓浓的元宵节氛围。而在这场盛大的光影狂欢背后，有这么一群幕后人员在默默地工作着，用心护航，“电”亮元宵。

元宵节前夕，沈阳公消服务中心抚顺服务部接到客户联系，需要将照明设备借到其他部门使用。随后，服务部主动联系相关客户人员沟通具体情况，得知是需要将照明设备投入到今年的沈阳迎春灯会中使用，保障灯会现场停车场区域的照明。了解了客户的需求后，服务部快速反应，马上联系负责该活动的领导，确定进行保障支援，并提前针对现场进行了解，勘察场地大小，明确所需要的照明灯具数量等。

2月15日，服务中心主任、服务部经理及员工一行4人携带照明设备到达



现场。该影视城停车场较多，面积较大，且人流、车流量也较大，海洋王人员根据现场情况，将我司的多功能移动照明平台、多功能移动照明系统、自动升降工作灯、LED全方位移动工作灯、LED防爆轻便移动灯等8套照明设备进行合理布置。夜幕中，海洋王灯具照亮大片区域，保障了现场的夜间照明。其中，在停车场出入口，多功能移动照明平台的语音播放和警示功能起到关键作用，进行人员的引流及疏散。同时，服务部员工还配合现场工作人员指挥车辆进入停车场，给参观人员引路，为客户解决了车流量较多、道路大量拥堵的问题。

东北的冬天，夜间室外温度极低，海洋王人不畏辛苦坚守岗位，得到了客户的认可和赞许。尽管天寒地冻，但大家心里都暖洋洋的，在这个阖家欢乐的节日里，能为客户、为老百姓服务，是海洋王人的荣誉，更是海洋王人的责任和担当。



## 欢欢喜喜闹元宵

今年的元宵节正逢周二，刚好大家都在基地上班。为了营造热烈喜庆的节日气氛，增进员工之间的感情，加深员工对公司的归属感，成都基地组织驻地13个服务中心一起开展了一场热闹的元宵节活动，包括品尝美食、猜灯谜、趣味游戏等。当天成都电网服务中心、军品成都服务中心在进行新员工培训，遂邀请了新员工们一起参加，也让他们感受到了浓浓的节日氛围，过一个开心快乐的元宵节。

考虑到参加人员饮食习惯各不相同，在购买汤圆和水饺时，买了好几种口味，满足不同喜好。活动当天上午，大家提前做好了准备工作，活动在中午12点准时开始。服务中心的同事们也很积极主动，各自从家里带了一份份特色菜，如：自贡冷吃兔、香肠腊肉、烤鱼、红烧鳊鱼……再加上汤圆和饺子，摆了满满一大桌。大家共享美

食，好不欢乐。

开餐前，为了留下这一美好时刻，大家一起拍了大合影。成都电网服务中心张主任、成都基地唐专员，为大家送上了新春祝福，祝大家在在新的一年里：虎虎生威，平安健康，业绩蹭蹭涨！张主任说：“这个活动很有意义，希望基地以后可以多举办类似的活动，把大家凝聚在一起。这种欢乐、愉快的氛围特别好，在轻松自在的环境下，相互了解、增进感情，让大家有归属感！”

餐后来玩点小游戏！猜灯谜是大家特别喜欢的一项活动，猜对者可以获得奖品一份。大家相互帮助，不分行业、不分部门，共同猜出谜底，获得胜利，最后每个人都赢得了奖品。大家拿着自己的奖品，比着胜利的手势拍照留念，无比开心。

在“你比划我来猜”游戏中，

2人自由组队，有同一个服务中心组队的，也有跨服务中心组队的，一共9组人员参加。3分钟内，答对数量多的前5组获奖品一份。这个游戏，特别考验大家的配合和默契度，还有个人的肢体表达能力和知识储备。整场活动过程中，欢欢喜喜、热热闹闹、欢声笑语，大家相互交流，拉近了彼此之间的距离，从陌生到熟悉，最后融入基地大家庭。

部分主任因工作安排未能参加活动，下午，基地人员特别为主任们煮好了元宵，分别送到主任们的手上，让他们感受到节日的氛围和公司的关怀。特别是家不在成都的主任，吃上元宵后感到特别幸福。

本次元宵节活动获得了大家的一致好评。今后，成都基地也会再接再厉，不断进步，不断完善，做好基地团队建设，为驻地服务中心人员创造

更加和谐、友爱的氛围。

(成都基地 周敏娟)





## 2022，一起向未来！ ——北京基地开年运动会

为了丰富员工的体育文化生活，倡导健康向上的生活方式，提高驻地员工的凝聚力、向心力，北京基地在开工第一天的下午组织开展了开年运动会。

本次运动会是继2020年、2021年后，举办的第三届开年运动会。各中心同事踊跃地把自己最好的状态展示出来，充分展示了海洋王人饱满的精神风貌，体现了集体的凝聚力。运动会共设拔河、企鹅竞跑、穿越呼啦圈、跳长绳4个项目，这不单是智慧和体力的角逐，更是团结和协作的考验。

午饭过后，驻地各服务中心人员满怀期待地来到基地一层大厅进行签到，现场一片欢声笑语，所有人都兴奋地期待着运动会的到来。

首先，基地负责人一段精彩的开场白，给活动创造出一种隆重的会场氛围。随后，她还简要介绍了活动的目的、流程，让所有人员做到心中有数，

积极主动地参与活动。在运动会正式开始前，大家一起进行合影留念，留下美好的回忆瞬间。拍照过程中，主持人带领大家呐喊活动口号，调动了整个活动的气氛。

本次运动会共有4个比赛项目，考虑到各服务中心参与活动的人数差异较大，为了秉持比赛项目公平公正的原则，工作人员根据各服务中心上报的人数进行随机分组，共分为8个小组。分组后大家迅速找到自己的队伍，并在基地大楼门前大声喊出本队伍的口号。通过呐喊口号，激活每位参与活动人员的斗志，振奋了大家的精气神。

当天天气寒冷，但员工们热情高涨。在拔河比赛环节，1组至4组联队、5组至8组联队进行了精彩角逐。各个代表队摩拳擦掌，随着裁判员的一声哨响，大家卯足了劲拼命拉绳。此时现场被员工们的呐喊声、观众的加油声、喝

彩声笼罩，此起彼伏。

在企鹅竞跑比赛中，8组各派6名队员上场对阵。选手们分别在左右胳膊、小腿处夹住三个气球跳跃前进，以每人4米的形式进行接力。挑战过程中，选手将球固定好，为了共同的目标拼搏向前、全力向前，展现出海洋王人饱满的精神状态。

在穿越呼啦圈比赛中，每组派8人上场，手拉着手站成一排，从左至右、从右至左轮流让呼啦圈穿过身体。大家相互鼓励、相互帮助，发扬团结协作、不畏困难的精神，现场充斥着轻松、快乐的氛围。

在最后一项跳长绳游戏中，每组各派队员8人上场，2个人抡绳子，6个人同时跳绳。大家跟随着主持人的口号，高度集中精力，将身体协调能力、反应能力、团队协作能力发挥到极致。

趣味运动结束后，进行2021年度驻

地中心5S评比表彰环节。评比标准是按照2021年度驻地各服务中心5S出现的问题次数进行排名，对出现问题次数较少的三个服务中心——国际部、北京电网服务中心、武警北京服务中心进行表扬和奖励。随后进行2022年5S管理宣贯，号召驻地服务中心按照公司标准做好5S管理。

为了让大家都“满载而归”，基地贴心地设立了抽奖环节，每个人都会得到一份礼品。随着各个奖项的揭晓，大家怀着喜悦的心情，依次到前台领取奖品，并进行合影留念，每个人脸上都洋溢着欢乐的笑容。

本次活动开展得很顺利、很成功，达到了组织开展活动的目的。2022年，北京基地将在集团公司的正确领导下，怀着美好的希望与目标，迈上新的征程，开创新的辉煌。

（北京基地 刘丹丹）



## 毋须扬鞭自奋蹄，携手共创新成就

当人们还沉浸在壬寅年春节的欢乐中，我们已经开启了新一年的工作。2月9日，正月初九，海洋王正式开工。海洋王石化照明、绿色照明驻湛江服务中心，以不一样的形式拉开了序幕——趣味运动会。

湛江今年的春节有点不一样，寒潮带来的回南天让整个城市笼罩在绵绵阴雨中。这天，似乎是为了配合我们开工，难得没下雨。虽然温度有点低、风有点急，但这并不影响我们开工的步伐。上午，我们总结了过去一年的收获，分享了春节的欢乐时光，规划了2022年的工作。下午的趣味运动会是春节前两个驻湛江服务中心共同商议决定的，一方面是为了相互认识了解彼此、增加团队氛

围，一方面是为了培养员工工作中的配合与协助。

经过赛前简单的比赛项目和规则介绍之后，运动会正式开始。比赛项目包括了夹玻璃珠比赛、“力透纸背”接力赛、30米折返跑接力赛、“公鸡下蛋”赛、知识抢答赛等等。整个趣味运动会有条不紊地进行，最终根据积分评出各个奖项。经过各小组成员的携手努力、团结协作，整场趣味运动会精彩纷呈、笑声不断，充满了团结和快乐。本次开工趣味活动在寒风中开启，在激烈比拼中度过，在热烈的氛围中结束，大家在运动中增进友谊，在竞争中燃起斗志，以热情迎接新一年的工作。

目前，新冠疫情还没完全结

束，生活依旧要继续，工作同样不能耽误。新的一年，机遇与挑战同在，激发内心真正的驱动力，不需要别人鞭策也会奋力向前，战胜困难，实现目标。毋须扬鞭自奋蹄，携手共创新成就，让我们以饱满的姿态征战2022年。加油吧，海洋王人！

（湛江石化服务中心 陈礼勇、庞承毅）





## 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年度销售系统“最美海洋王人”优秀事迹。



## 巾帼能手

南昌电网服务中心 张莲和

## 坚持和付出才能通向成功

F市场是张莲和经理今年新接手的一个市场，虽说市场基础是好的，但是恶性竞争也为她的成功之路增加了不少挑战。

2021年灯塔零购项目一下达，张经理就马不停蹄地到各个有项目的县公司争取这个项目，把灯塔拖到各单位演示。

印象最深的就是在G单位的时候，面临市场恶性竞争，竞争对手几乎要拿走这个项目。张经理没有放弃，而是用她的坚持和行动得到了客户的认可。除了向客户展示产品的实力，为了尽快完成目标，还跟到客户出差地争取项目，同时关注客户单位工作动态及时响应，彻夜跟班支援。在通宵跟班结束后，她并没有立即回酒店休息，而是“转战”到客户单位，到总经理办公室汇报工作。最终得到了客户领导的认可，客户选择了海洋王。

年底冲刺，在面临客户费用未下达和竞争厂家的双重压力时，张经理经过扎实的基础工作，立足于客户基层需求向三级贯通，争取到了B单位客户的认可，在公司下达费用时完成订单电商下达，一气呵成。扎实肯干的工作态度让她赢得了客户的认可。也正是因为她坚定的目标感，使得该部门的出单从0变成了连续出单，服务部达成任务，实现了高目标。此外，了解到C单位费用和需求后，张经理指导员工工作，锁定目标单位重点“攻击”，得以在冲刺的紧要关头拿下一笔笔客户订单。

成功来之不易，除了要有过硬的、专业的技能和服务，还要坚持奋斗，不断付出行动，最终才可能通向成功。



## 巾帼能手

郑铁服务中心 李真

## 永远奔跑在路上的奋斗者

李真经理是一位永远奔跑在路上的奋斗者，她一直坚信，只有不遗余力地向前奔跑，才能超越他人、超越自我，才能最先到达成功的彼岸。

李经理负责新乡市场已经有6年之久，年年如一的勤奋和坚持让客户感动。时光不负有心人，回馈她的是客户的一份份订单，是新乡服务部每年都在向新的台阶上踏步的喜悦。

去年河南暴雨抢险救灾行动，李经理坚持在抢险一线，和客户并肩作战。客户的一句“海洋王在我们最需要的时候和我们在一起，我们为什么不和海洋王这样有责任心的厂家合作呢？”是对她最好的回馈。在平时的工作中，她真诚对待客户，与客户建立了良好的客情关系。在节假日的晚上九点，她的身影还在路灯下徘徊，只为等待客户的会议结束，送上一束鲜花，为客户送去节日的问候；每一次跟班，她的车上不只装着灯具，还有整箱的矿泉水、牛奶和补给品。在她心中，客户也是家人。记得在拜访某段材料科长时，科长说，遇到的厂家很多，但是李经理给他的印象就是朴实、亲切、用心。在李经理身上看到的是责任感、目标感，她不仅对自己和公司负责，对客户的需求也是有求必应。

每一个奋力拼搏的人，都是与时间赛跑的人。所有成功背后，都是点滴累积的坚持，都是坚持不懈、先于他人一步的努力。在崭新的2022年，新乡服务部在李经理的带领下将继续前进，实现目标，超越目标！



## 须眉英雄

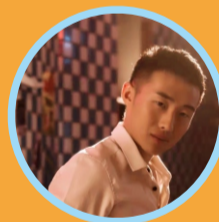
军品成都服务中心 透明州

## 守好公司的边疆市场

今年是透明州经理入司的第5个年头，四年多来，他经历了不同的市场，接触了不同的客户，遇到了很多困难、坎坷，也收获了很多宝贵的经验。盯好每一个订单，真诚对待每一位客户，是海洋王教会他做人做事的准则。

两年前因市场调整，透经理新接手了西藏市场。刚开始客户关系没做到位，有的单位甚至不允许他进门。在这样的情况下，他深知没有退路，只能从基层开始做起。为此，他慢下来静静分析拉萨所有市场、班组，到基层跟班，同时跑西藏各地区的多个系统，扎扎实实地从基层开始做好客情工作。供电公司、检修公司等全市7个1区所有市场从基层班组开始慢慢推荐产品，深挖基层的需求。进一步增加拜访客户次数，运用公司新老六大工作手段，十二大表单开展工作，做好客户的每一件小事，从让客户认识产品到认可产品，做好产品的售后服务。小单子从班组挖掘需求——运检部或安监部专责——运检部或安监部主任审核——在大专专责点单；大单子点单从班组报需求——运检部或安监部专责——运检部或安监部主任审核——分管领导上会，持续推进后从小单子到大单子循序渐进地增长，年度业绩实现了由开始的几十万到五百万的突破。

2022年，透经理将始终坚持以客户为中心，深入客户基层挖掘需求，夯实客户基础，不断提升服务质量，磨练自身意志，提升快速有效处理客户问题能力，守好公司的边疆市场。



## 须眉英雄

济南场馆服务中心 高雷

## 兼顾好工作和家庭

高雷经理在海洋王工作六年多，在日积月累、踏踏实实工作的过程中，他学会了如何做好一个真正的海洋王人——在高质量完成本职工作的基础上还能履行好自己的家庭责任。

对于自己的市场工作，他一直坚信守土有责，尽可能给客户带去更多的价值。省运会项目对于他来说既是机遇又是挑战，他没有犹豫和畏惧，刚接手该市场便立即行动。充分了解好省运会的每一个现场，分析现状存在的问题，进行汇总并向领导汇报，对于客户来说他是真真正正来做事的。经过省运会筹委会的同意，高经理被聘为专家到每一个项目现场进行技术对接。他立即响应，日夜兼程，在7天的时间里做好了12个项目的统计工作，并将完整的资料交付到客户手中。没有人相信他能在这么短的时间内能完成，可他做到了！正是因为他的真诚、优质的服务及“以客户为中心”的态度，打动了客户，也让我司成功进入省运会项目。

作为家庭的顶梁柱，高经理展现了他高度的家庭责任。为人子，他一直帮助父母分担一些力所能及的事情，尽自己最大的能力保证父母的高质量生活；为人父，在完成工作之后，他总会多花时间陪伴孩子，不错过孩子成长中的每一个重要时刻。

高经理以“为别人带来价值”作为自己的座右铭，无论是工作还是生活，他的态度都是认真、踏实、充满热情的。作为经理，他以身作则，在中心起到了很好的带头作用。