

## 董事长夫人致全体员工的一封信

各位海洋王同仁：

时间如白驹过隙，一眨眼董事长离开我们都一个多月了，就像海洋王公司成立一样仿佛就在眼前，屈指一数已二十七年。在此我要向那些在董事长去世前后给予我们帮助和关心的同事们表示衷心的感谢；更要向那些一如既往奋战在工作一线，为实现公司全年目标而努力拼搏的同事们道一声“辛苦了”。

虽然董事长离开了我们，但他留给这个世界的不止是海洋王公司，更有他的人格和优秀品质：诚实正直、责

任担当、一生奋斗、乐于奉献、追求品质、为他人创造价值……这些品格和理念很多都已深入海洋王管理机制和海洋王人的骨髓。我相信海洋王的同事们只要好好地践行和传承公司的企业文化，沿着董事长和经营团队一起制定的中长期发展战略前行，公司将在你们手上持续健康发展，最终实现百年企业的梦想。

董事长生前最牵挂的、最放心不下的也是海洋王公司和朝夕相处的同事们。海洋王就像一个家，董事长作为这个家庭的大家长，在他的

心目中把自己对员工所承担的责任看得很重。大家既然选择了和海洋王一起发展就是把自己的未来交给了公司。所以董事长一直在不懈的努力，想给海洋王的同事们一个可以存放梦想、实现人生价值的平台，让几千个海洋王家庭过上更加美好的生活。除此之外，海洋王还背负着对客户、对合作伙伴、对社会的承诺。兑现对员工、对客户、对合作伙伴和对社会的承诺是董事长最大的遗愿，这个遗愿的实现需要海洋王的所有同仁共同的努力，未来就拜托大家

了。

追思会上，大家谈的最多的就是从董事长身上学会了如何做人做事。希望全体员工能够在董事长精神的引领下，克服当下所面临的各种问题，并在经营团队的带领下完成董事长未竟的事业。同时也希望海洋王的干部团队能够打造出一个让每个员工都能创造自己价值的平台，让员工在海洋王有所收获和成长，让每个员工及其家属都过上幸福的生活。

徐素

2022年12月28日

## 董事长对海洋王核心价值观的阐述

编者按：公司核心价值观，经历了最初的“团结协作、集体奋斗”到现在“理性、快速、合作、奋斗”的升级。本期刊登董事长对公司价值观的阐述。

一、2004年3月25-29日，在主任及服务专工第一次考评培训会上，董事长对公司“团结协作、集体奋斗”的核心价值观进行了阐述，强调：树立正确价值观，建设一支优秀团队。

企业倡导的价值观是企业对客观事物的基本信仰，是关于是非、好坏、善恶、美丑的判断，是企业生存与发展的指导思想和基本准则。一个企业的价值观会反映在企业经营的营销、研发、生产、财务、人力资源等各个方面。价值观可能会随外界环境的变化而改变，比如，企业小的时候讲求“做事”，但是做大了之后就讲求“做人”。那么，到底有没有不变的价值观或相对稳定的价值观呢？回答是肯定的，那就是企业的

核心价值观。经过多年的经营实践，海洋王公司确立了以“团结协作、集体奋斗”的核心价值观和“以奉献为乐，以工作为荣”的人生观。古人云：本立而道生。正是确立了这样的核心价值观，海洋王公司才能在竞争激烈，瞬息万变的市场中立于不败之地，肩负起为社会创造财富的重任，朝着“建立长盛不衰、永续发展的中国企业”的目标稳步前进。

世界上各个企业的价值观不尽相同，但是，纵观飞利浦、通用电气、海尔等古今中外长盛不衰的大企业，莫不是确立了一个符合人们对美好事物期望和向往的价值观，这和海洋王倡导的价值观是相通的。海洋王提倡求大同，存大异，但在价值观里却有一个统一的评判标准，作为公司中层领导的服务中心主任必须正确理解海洋王核心价值观的含义和重要性，要告诉员工海洋王欣赏

什么样的人，让他们清楚消极的人跟海洋王的价值观是相对立的。要对是非、好坏、美丑有一个清晰而坚定的判断，不然就会对员工起到误导作用，产生许多不良影响。一个人的价值观通常要通过做许多事才能体现出来，但有时一件小事也能看出一个人的价值取向。比如，如果有员工未经允许随便拿走别人一包香烟，虽然只是一件小事，但却违背了海洋王的道德标准，从价值观上来说，这是错误的、丑陋的。而服务中心某些业绩好的经理不愿意帮助其他员工，这也是一种自私的表现，其本身就是错误的。只有在自己业绩做上去的同时，积极帮助大家共同提高和进步，这才是海洋王的优秀成员。对于非、坏、丑现象，大家要坚决制止，决不姑息。

如果市场人员不经过认真实践，却得到了一大筐关于市场没法开拓的问题，他们列出这么多问题背后到底包藏

多少真正的问题？海洋王倡导科学精神和求实作风，领导干部要用80%的时间去寻找事实，想当然地认为问题的“症结”所在并贸然下手解决的做法是很危险的。在分析员工这些问题时，部门领导要思路清晰，逻辑缜密，为员工理清思路，通过正确的人生观和价值观的引导，把员工观念中的非变是、丑变美。这就是公司为什么要一而再、再而三提到要大家理清思路的原因。要让员工明白做不出市场并不是我们的产品没有市场，事实上市场正在每个人的身边。

海洋王公司从创立到现在，产品行销全国各地，在工作灯领域占有一席之地，任何市场都是众多海洋王的创业者从无到有，从小到大开拓出来的。当然，做任何事情刚开始都有难处，但没有理由悲观，而要用积极的心态面对挫折，关键是要有清晰的（下接第2版）

(上接第1版)思路,只要我们带着“十万个为什么”去思考和摸索,一次又一次去总结经验,找出销售规律,就会发现世上没有不能开发的市场。业务员遇到困难挫折出现一些情绪波动也很正常,但是作为领导的服务中心主任必须及时找到员工所反映问题的本质。比如,员工抱怨因为公司产品价格高,造成市场攻不下来。这要看员工出现的真正问题是什么,是为困难找借口;还是确实经过了不懈努力,而没有做出成效。部门领导通过冷静思考,找到真正问题后,要对找借口的员工进行指导,确立是非,美丑,好坏,如果他不能认真接受教育,那就说明他不符合海洋王的用人标准;对工作努力但确实遇到了挫折的员工,帮他理清思路,共同寻找解决问题的办法,使他克服困难,重树信心。帮助员工解决问题是每一位主任的责任,如果主任在履行自己的责任时,对问题,不是从根子上解决问题,这样做对我们的事业有百害而无一利。

今年,公司制定了两年内赶超飞利浦(中国)照明的奋斗目标,目前正在

发起一场针对固定照明市场的攻坚战,我们不但要综合运用此前开拓便携式、移动式照明市场的方法和经验,而且要进一步强化团队建设,充分发挥优秀团队的合力,夺取这场战役的胜利。各部门、各服务中心要强化员工对公司人生观和价值观的共识度,以富有实效的做法营造积极向上的团队氛围。一些服务中心在召开例会、组织丰富多彩的文艺活动中着重提高员工的参与程度,并通过授予先进称号、张榜表扬等增强了员工在海洋王的成就感和自豪感,这些举措对营造良好的团队氛围是卓有成效的,其他服务中心可前往“取经”,取长补短。

知识创造价值,人的一生要不间断地吸取知识,一个优秀的团队一定是个学习型团队,团队带头人在做好员工向导的同时,也要乐于学习下属的优点,在放大镜下看自己的缺点,通过学习消除缺点。只有提高了自身素养,才能对公司倡导的价值观有更清晰的认识,才能成为“以奉献为乐,以工作为荣”的实践者。

二、2020年2月,在新版《海洋王

行为守则》的修订中,董事长对公司“理性、快速、合作、奋斗”的核心价值观进行了阐述。

1、理性:这是市场经济环境中成熟企业的必备素质。

(1)坚持以客户为导向的质量经营战略,科学决策,强化执行;

(2)把握客观事物的本质规律和人性的本质规律,和谐发展;

(3)以事实为依据,用科学的方法和工具,提高工作质量和效率;

(4)建立公司的契约和诚信机制,用职业化的操守和激情为客户提供专业化的服务。

2、快速:这是市场竞争的必然要求和制胜法宝。

(1)提高快速响应能力,满足不断变化的全球不同客户的需求;

(2)不断缩短产品开发和响应周期,保持常规条件下组织管理体系高效运作;

(3)提高组织及个人的学习能力,培养活性化员工,确保在特殊任务条件下敏捷性响应。

3、合作:这是海洋王实现产业

报国、促进价值链和谐发展的基础。

(1)肯定个人的能力和贡献,但是反对单打独斗的个人英雄主义,坚持集体的价值大于个体价值原则;

(2)对客户:满足需求,创造价值;

(3)对合作伙伴:平等尊重,互利共赢;

(4)对员工:提供发展空间,实现人生价值;

(5)对其他相关方:诚实守信,履行公民责任。

4、奋斗:这是每一位员工应有的状态。

(1)无论在任何条件下都要保持拼搏的精神,坚决反对贪图安逸、不思进取、小富即安的懒惰思想和行为;

(2)中高层领导干部是公司的核心力量,应该在时间和精力上为实现目标付出更多;

(3)研发和服务作为公司培育的两大核心能力,其衡量标准就是保证公司生存和发展的目标达成。

## ok资讯

# 面对病毒,毫不畏惧

近日,沈阳电网二服务中心的某变电站全站智能项目即将进入调试安装阶段。因为项目时间紧,服务中心申请单灯控制器使用航空件发货。货物到达物流仓库后,当地快递公司人员感染人数增加,人员不足使货物积压,货物到达当天丹东李艳利经理和沈阳二部李雪经理在庞大的货物转运中心找了将近一天也无法找到货物并及时配送。

面对这样的紧急情况,服务中心主任当即决定再向公司申请,重新调配,控制器顺利到达沈阳后,需要有人驱车3-4小时送达项目所在地,可是此时服务中心的同事们也都感染了。丹东服务部李艳利经理认为自己情况尚轻,主动请缨,自行开车运送控制器。

晚上10点多从机场取到控制器后,李经理马不停蹄驱车赶往项目,送到现场后已经是次日凌晨2点了,而因感染病毒,未与现场同事多交流,交代控制器摆放位置后便离开。在开车回沈阳的路上,李经理病情变严重了,发起了高烧,只能从高速下来,在途经的酒店休息。酒店所在城市的张娇经理在得到消息后,第一时间就去酒店给李艳利经理送去了退烧药,并且联系了朝阳部李万林经理说了一下情况,沟通后李万林就决定前往酒店接李艳利经理并送她回家。

虽然李万林经理驾驶经验不丰富,从未跑过高速,但他面对挑战,坚定出发去酒店,最终两人在高速开了四

个多小时,送李经理回到家中休息。此时,变电站现场也传来了好消息。

这次项目的调试安装是由沈阳电网二服务中心专工与发展研究院同事组成的五人技术小组完成的。他们在现场加班加点,一鼓作气工作了一个通宵,所有单灯控制器都连接在线,并通过测试,完成了客户的要求。

沈阳电网二服务中心的同事们面对疫情,毫不退缩,勇于与病毒抗争到底。为了项目顺利完成,在成员感染新冠的情况下,整个团队拧成一股绳,守望相助,竭尽全力,勇担责任,才能完成一个又一个标杆项目,获得如今的业绩。

(沈阳电网二服务中心 李万林)



## 快速反应

# 董事长对海洋王核心价值观的更多阐述

一、2016年10月,在服务中心主任述职期间,大家围绕艰苦奋斗进行了热烈交流和讨论,董事长做了总结。

所谓艰苦奋斗,不是表面上的功夫,作作秀,而是人类追求美好事物、人类与自然环境斗争中的正常状态。比如追求健康的体魄,就要通过运动锻炼,付出汗水;要想看到美好的风景,就要长途跋涉,克服艰辛和疲惫;要想攀登高峰,征服一座高山,更要付出大量的努力,非常的艰苦。但是,这也说明艰苦的状态,并不是不好的状态,而是代表身体机能、思维机能在运动,有活力。另外,从进化论的角度来理解艰苦奋斗,人类如果要想有所进步,有所发展,人类的文明要得到延续,必须是在奋斗状态下,与困难做斗争。如果人类没有奋斗意识,不去了解大自然、认识大自然、改造大自然,那么人类就会退化、萎缩。如果一个民族不努力,不奋斗,就会落后挨打。如果一个企业不奋斗,那么这个企业就会死掉。为了让海洋王更长久地活下去,就必须长期坚持艰苦奋斗。

二、在2020年公司战略目标与

各部门方针宣讲会暨质量月启动大会上,董事长围绕“奋斗”的核心价值观发表总结讲话。

疫情发生以后,不管是中国人民还是全世界,大家都一起行动,坚决进行抵抗。每一次,当遇到危害的时候,人类作为一个最优秀的物种,总是在奋力地拼搏,最后变得更强大。这体现了,奋斗作为人类的价值观,一刻也没停息。对于我们来说,奋斗就是要好好地工作,把事情做好,然后探求客观事物的本质规律,养成良好的习惯,多掌握实现目标的方法,培养能力。刚才几位老总也讲到了,应该通过新冠病毒这样一件事情,能够让自己、让公司变得更有活力,展现一个优秀的组织、一群优秀的人不同凡响之处。

到了二十一世纪的今天,在经历了一次非典之后,又因为人类的陋习导致新冠疫情发生,确实是一个很深刻的教训。相信海洋王通过这一次新冠疫情的检验,会让我们变得更强大。最后希望我们各级管理干部要在各方面以身作则,给员工起一个表率作用,坚定信心和决心做好自己的工作,实现全年目标。



## 全员学习，交流共享，总结经验 ——工厂读书交流会

为了更好地培养工厂管理团队，学习杨嘉墀在困难面前不动摇、不退缩、严谨务实的工作态度，12月8日，工厂在一楼技研大厅开展了《杨嘉墀院士传记》读书交流。本次读书交流会的主题是“学习、交流共享、总结经验”，结合杨嘉墀老先生当时所处的时代背景以及在具体的故事细节中体会其精神，围绕着杨嘉墀老先生生平一个又一个的精彩的故事，结合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，每个班组长根据学习感悟制定下步工作计划。

交流竞赛活动得到了广大员工的积极响应，大家热情洋溢，踊跃发言，结合工作生活，阐述书中精华，理解学习心得，知识激发出如泉涌般的智慧，激励我们朝着自己的目标前进。其中曹莲真分享了《杨嘉墀院士传记》中精益求精片段，火箭突然失控，卫星连同运载火箭，顷刻之间变成一团火焰，被炸得粉碎，工人根本未按照工艺要求生产，在火箭发射的强烈振动下，铜线被拉断了。千里之堤，溃于蚁穴，塌天大祸由



“一根导线”引起。结合自身工作同样也是，需严格按照工艺标准执行，不可有半点马虎……”张冬分享心得：做到五勤。第一、眼勤：良好的洞察力；第二、嘴勤：善于提醒指导；第三、手勤：及时指出问题；第四、耳勤：及时听出异常；第五、腿勤：勤督促勤查看。

知识竞赛采用话筒传递方式进行答题为了活跃交流会的气氛，在交流会中间还穿插了游戏互动环节，一人读题，主持人念完题目喊话停止，话筒传递到谁的手上，谁进行作答，对于答题成功者还准备了精美的奖品。

厂长说，本次活动举行的比较成功，活动准备比较充分，每位参赛读者都是经过精心准备的，两弹一星系列丛书是董事长推荐的。我们通过学习要学以致用，我们每个人要严格执行作业标准，按要求操作，做好过程中的自检与互检，保质保量完成每天的生产任务，同时在工作中要善于思考和总结。“学习-理解-思考-行动”，学习是什么，理解是为什么，思考是怎么做，行动就是做，把我们在书中学习到的知识运用到工作中。

最后，根据“演讲熟练完整、精神饱满、书籍理解、工作思考、行动计划”五个维度，评委团对于每位参赛读者的表现给予充分的认可和客观的评分。最终活动评选出一等奖1名，二等奖1名，三等奖1名，分别是张冬、李辉、董俊风。

(供应链管理 王海)

## 圆梦微心愿，携手助学行 ——新抚区胜利中心小学助学活动

12月20日，沈阳基地驻地的沈阳石化、沈阳电网一、沈阳公安消防、沈阳场馆、沈铁一、沈阳冶金、沈阳电网二、东北管网、军品沈阳、沈铁二、空二、东北厂电、东北大企13个服务中心派出代表参与“圆梦微心愿，携手助学行”线上捐赠仪式。新抚区胜利中心小学高明校长、罗纯静副校长、抚顺市新抚区文明办黄丹琳主任、新抚区教育局工会李刚主席、聚沙社会工作服务中心党支部李德禄书记均出席了仪式。

首先，胜利中心小学高校长为大家介绍了学校的基本情况：“新抚区胜利中心小学地处抚顺市胜利开发区，位于抚顺城乡结合部。原来隶属胜利矿企业办学，即胜利矿子弟小学，2010年区规划调整划归新抚区；2015年9月经新抚区教育局批准学校更名为‘抚顺市新抚区胜利中心小学’，学校地理位置离主城区距离偏远。学校南面是政府盖的廉租房，再南侧500米分别是荒地村、路家村、英德村。学校现有学生84人，六个教学班，学区家庭大都是胜利矿、龙凤矿下岗工人、低保户和千金乡三个村的农民构成，其中绝大部分家庭靠外出打工、吃政府低保和务农为生，部分家庭住在政府的廉租房，几乎没有正式的工作，所以家庭经济条件都不好。”

高校长同时表达了对各级领导和公司的感谢，承诺学校班子会以此为契机，不忘教育初心，牢记育人使命，带领全校教师把这份爱心，化作克服困

难、知难而进的勇气，努力工作，认真做教育，报答社会的关怀之情，不辜负爱心人士殷切希望。

其次，沈阳石化服务中心关冰主任代表公司表达了公司领导及员工对教育的关注，对胜利中心小学的美好期待。

最后，新抚区教育局李刚主席代表教育局感谢在这艰难的环境下，促成这次活动的海洋王照明、聚沙团队，并诚挚邀请等学生恢复正常线下教学，欢迎大家去抚顺、去新抚、去学校做客。

授人玫瑰，手有余香，奉献爱心，收获希望。海洋王成长路上对社会公益事业的反哺会一直传递下去，去帮助更多需要帮助的孩子！

(沈阳基地供稿)



### 内部标杆

## 照明+助力客户产业升级

油田事业部的一个服务部，近几年业绩持续增长。原因在于，他们不仅把市场做的深，传统产品能够得到客户认可，而且紧跟客户变化，认识到照明+产品是我们未来发展的方向，所以能够落实行业公司关于照明+产品的方针，积极主动去学习，结合市场进行推广，拉动销售业绩的提升。

随着物联网技术的不断成熟和应用，很多行业都开始纷纷迈向智能化建设。包括石油行业也正不断地在推进智能化转型。去年，市场上的一个客户单位新下发了一个内部文件，表明要加强新井的全过程可视化管理和运行监控，充分发挥数字化系统在油田安全管理、综合治理等方面的支撑作用。而这正好与公司方针市场——推广智能照明产品、4G传输新产品相吻合。服务部敏锐意识到这是一个很好的机会，要先入为主为客户建立标准，抓住客户需求。为

了使我们的产品得到客户的认可，同时也让客户看到我们不仅卖传统的灯具，更有领先行业的智能照明控制系统和照明+产品，把市场越做越宽广，服务部重点把精力投入到这块以前关注度不够的市场上来。

面对新的产品，服务部虽然以前没有实际销售过，但是平时注重对照明+产品的学习，有一定的知识储备和基础。不过仅有基础知识肯定是不够的，还需要自己真正把产品搞明白，给客户说清楚价值。因此，服务部下决心即使第一次做照明+订单，一定要开好头，让客户满意。

服务部首先针对客户内部文件，进行了服务部内部的学习，通过对文件的细化解读，讨论照明+产品可能安装的场所、使用的场景，并以此为依据进行后期的拜访、跟班，解读客户需求。期间对于刚加入的新员工，服务

部除了对其进行公司企业价值观的宣贯之外，还会重点指导其对新产品的认识和学习，确保新员工对所有的照明+产品了如指掌，为后期真正将新产品推广到市场做好充分准备。随后，服务部经理对客户单位项目组数字化专工、地面经理、材料经理、钻井经理、试油经理等相关人员进行拜访，反复沟通，了解客户重点关注的问题以及关键目标点。在此过程中，同时锻炼了新员工对新业务的现状了解以及对整个市场渠道的把控能力。

接着，服务部对客户现场进行全面跟班，对客户单位的各科室、项目组、作业区细致勘察，测试哪些地方适合安装什么样的灯具等。经过一段时间的反复下现场，新员工慢慢地积累了经验，提高了六大工作手段基本能力。最后，大家根据收集整理来的数据，进行细致讨论并制作照明服务方案，到现场积极

挂样灯，再根据夜间效果实际情况反复调整修改数据。服务方案得到了客户的认可，智能照明控制系统超过了客户的预期，成为客户数字化现场管理中的一大亮点。

通过这个项目，服务部积累了经验，培养了员工，对今后拓展新市场更有信心。这期间虽然也曾碰到过技术方面、业务过程中的困难，但他们主动寻求行业公司和事业部的支持，积极与客户沟通，向专业技术人员请教学习，最终实现项目的顺利完成。

高目标有重要的牵引作用，主动去做新市场销售新产品，能把市场越做越宽。如果因为某一段时期取得了可喜的成绩就安于现状，那将是非常危险的。集结团队之力量，不断深挖客户的需求，时刻捕捉市场新变化，并抓住契机顺势发展，才能实现新的突破，实现更高目标。



# 最美专利管理专员 ——助力公司高质量创新发展

## 深深扎根市场

研发创新是一个企业的核心能力，而知识产权保护是创新驱动发展的护城河。公司拥有两千多项有效发明专利，掌握多项核心自主技术，获得了国家知识产权重点企业、广东省知识产权示范企业等认定。这是研发团队努力的结果，也凝聚了知识产权工作的汗水。

在今年第三季度的“最美海洋王人”评选中，知识产权部专利管理专员栗薇赢得了最美称号。作为一名专利管理专员，她的主要工作内容是提供专利在研发过程中的辅助功能，给项目和产品今后的市场化提供知识产权风险分析。这既需要专利管理专员深入理解公司产品的技术，分析现有专利技术的发展状态和发展方向，为研发工作提供支持；同时又需要以专利代理人角色开展专利相关的业务，挖掘发明点和规划专利布局，保证公司专利目标计划，助力公司高质量创新发展。

以下，以某款新产品为例，看看栗薇是如何在项目专利申请工作中进行全过程管理的。

### 一、新产品概念设计阶段

在这个阶段，一方面，专利管理专员需要明确标杆产品/竞品的技术方案理解的准确性，并记录在案；另一方面，需要检索相关技术专利文献，识别标杆产品/竞品在特定领域的专利布局情况以及所使用技术的优劣性。

前期，项目团队首先会选取标杆产品/竞品，结合客户需求，从功能、结构等各个方面进行差异性分析，形成标杆分析、竞争分析、客户需求分析等立项资料，给到知识产权部。此时，专利管理专员就需要对这些立项资料进行梳理，设计的产品是一个什么样的概念，需要具备哪些功能，所拆解的标杆产品有哪些是需要学习和借鉴的地方，做好归纳和整理，从而确定检索对象，提取检索关键词，构建检索要素表，制定检索策略。

接下来就围绕检索策略开始立项检索工作了。首先，筛选出所立项的产品与标杆产品/竞品有相似的专利，把可以学习或可超越的地方提炼出来，拓展研发思路。同时，对于一些功能或结构上与立项的设计概念特别相近的，提示项目组可能会有哪些设计风险，如何去规避法律风险等。检索过程中会不断调整检索策略，范围从宽到窄，逐步递进地去检索，且对标杆和竞争对手分别进行检索。由于该款产品的集成功能比较多，栗薇在功能方面进行了很大范围的检索，并没有局限在标杆产品和竞品内。经过众多篇幅的检索和提炼总结，最终在设计方面为研发人员提出了一些建议。比如，关于控制方面，提出可学习的远程或集中控制方法；关于产品的稳定性和防护效果，也提出了一些设计上的参考建议。

### 二、新产品概要设计阶段

在这个阶段是产出专利最重要的一个阶段。一方面，专利管理专员需确认检索需求方案描述的完整性，结合整机产品外观、结构、功能方案，制定检索策略；另一方面，在检索的同时也要挖掘产品的专利撰写方向，给研发人员以技术启示。

风险侵权检索是这一阶段的重点内容。项目组首先自行进行检索，通常这个时候，专利管理专员会指导/培训技术人员如何开展检索，然后输出报告。随后，专利管理专员再结合技术人员的检索结果和设计方案重新进行梳理，输出新的《风险侵权检索报告》。此时，该产品已经有了一个比较完整的设计方案，栗薇在拿到方案后对其进行细致的功能拆分和组合拆分，从局部结构到控制方法再到功能配置等，各个方面都一一进行全范围检索。最终输出的检索报告不仅包括了风险分析，还包括对产出专利的建议及规划分析。

在报告中，栗薇提出要求项目组仔细确认是否包含该专利保护范围内的技术特征，根据专利侵权全面覆盖原则，如果全部包含且设计相似，后期设计中要尽量去避开。此外还给出了专利规划建议，一个是对整体结构进行规划，并提出了要从发明关键技术点进行方案的描述，避免描述太多现有技术而失去创新性；另一个是对于照明控制方法的构思，提示研发可以从数据采集、数据传输、故障识别、远程控制等方面进行技术识别和产出。由于整个概要设计里并没有体现出具体的控制方法和控制流程，而对于专利的申请来说，一些解决未来可能产生的问题的方案可以作为专利发明关键点的一部分，因此建议研发人员去做这方面的规划和构思。

### 三、新产品可获得阶段

这一阶段主要是审核技术交底书内容并提出改善意见，将符合申请条件的技术交底书委托至合作代理机构，与其沟通我司产品方案，同时也提出方案撰写过程中实施例的拓展。

当时在审核技术交底书时，栗薇发现它不够详细，而且提出的发明点只是整体功能的一个集合，且已接近现有技术，没有体现出创新点。为此，栗薇提出几点建议：一是展现产品内部的布局优化；二是展示收纳式滑轨这一设计点，并补充相关图纸；三是关于控制箱描述主线不清晰的问题，要明确所解决问题与对应方案的关联性；四是挖掘创新点。比如，考虑到照明时是在户外，会有高度和角度调整的情况存在，那么如何保证照明的准确性，让实际照明位置到达目标照明位置？栗薇引导研发人员从这方面去挖掘控制方法，最后产出了专利，这对专利来说实现了一个很大的拓展和创新。

面对复杂的市场环境时，优秀的销售人员会以坚定的信念深深扎根市场，挖掘并满足客户深层次需求，从而实现业绩突破。冶金照明行业的一个服务部，自接手某集团市场开始，便以目标为导向，深耕市场，年年业绩名列前茅。他们是怎么做的呢？

### 一、扎根现场，了解客户照明的问题和需求

起初接手市场时，服务部有些迷茫和痛苦，不知从何下手。在服务中心的指导下，他们沉下心来，对使用部门的三级目标进行跟班，对采购部门进行拜访。基本上天天都在客户现场，和客户一起上班、一起下班，成了同事一样。

期间，服务部从某三级目标点处了解到石膏厂房部分灯具损坏，对工人作业影响较大。服务部立即到现场查看，发现厂内一侧照明暗，一侧照明亮，照明问题较严重，当场检测平均照度仅为22.2Lux。服务部连夜根据数据制作出方案，与二级目标点沟通，但客户考虑到更换成本太高。服务部认为，表面是客户觉得改造成本高，实际上还是客户没有看到良好照明所产生的效果和价值。这不是客户的问题，而是我们应该解决的问题。

### 二、扎实工作，通过工作手段获得客户认可

在这种反省下，服务部分析应是方案不够细致，没有深入挖掘到客户的痛点。为此又前往现场跟班，与使用部门客户进行深入沟通，了解到该区域工人施工时间长，粉尘较大，照明不足或灯具不合格极易产生安全隐患，如果用质量合格的灯具，能降低或减少错误作业和返工。服务部站在客户的角度考虑，将改造方案制作得更加精细，写清楚选择高棚顶灯的原因：灯具密封性好，不易进粉尘、水气，耐高温，易安装，并增加了成本投入对比表、照度模拟图，让客户清晰明了地了解使用我司灯具的优势。

这次客户对方案表示认可，但也提出：需要走招投标流程；因现场不能停

工，更换灯具需在工人休息期间，供货时间需随时等待通知；出现售后问题需及时解决。根据客户提出的问题，服务部与服务中心进行了讨论，一一进行了回复。首先，对改造区域进行重要等级划分，先改造重要的区域，进行样板试点。其次，服务部提前备货，在客户需要的时候及时送货。最后，服务部为客户列举了我司多项售后服务，包括现场驻点服务、集中售后服务、灯具清洗服务、产品交流服务。最后这些措施得到了客户的认可，拿下了订单。

在后期施工过程中，服务部隔三五就到现场跟踪进度，提前准备相关工作。一是根据疫情情况估算物流时间，提前调拨灯具，确保及时送达；二是了解到客户部分顶棚线槽已固定，部分安装只能用吊链时，提前备齐配件，确保灯具及时安装。三是第一批灯具安装完成后，提前调拨第二批灯具，确保整体改造全部按时完成。

### 三、扎根客户，与客户成为朋友

直到所有灯具都安装完成，使用正常，完成项目总结后订单才算是告一段落，之后则以第一个订单为基础，持续提升客情关系，为今后的更多合作打下基础。

服务部的核心市场是一个集团，内部人员的岗位会调整变动，但客户基本都在各分公司间调动。若长期培养良好的客情关系，无论客户岗位是否变动，对服务部的工作都是大有裨益的。坚定不移、持之以恒地去为之努力，不因为客户的岗位变动，而与客户断了联系，也不管客户是在使用部门还是采购部门就不维护客情，尽可能为客户做小事。例如在每一个重要的节日送上问候，关心客户的生活，了解客户重要的节日，并为客户提供帮助，与客户成为朋友。

冶金照明行业公司的这个服务部，用坚定的信念，以目标为导向，花时间精力深耕市场，为客户提供有价值的服务，与客户成为朋友，才能一直让服务部维持正增长的业绩。

经过多方的共同努力，该项目从立项到最后的交底，整个专利申请全周期为8个多月，新产品也在今年下半年成功上市。

作为一个入司才一年多，且此前并非本专业领域的“新人”，栗薇之所以能如此快速地成长，很大的原因在于她能够积极主动地了解产品、了解业务。一方面，除了专利申请，她还承担了公司的专利维护。我司授权专利一共有2000多件，栗薇每个月都要进行一次盘点，维持专利有效性。这就意味着每一个专利她都要看过一遍，在这个过程中她渐渐地了解了公司的产品情况和专利情况，迅速在岗位上成长起来。另一方

面，为了提高对公司产品制造工艺的认识，栗薇开展了关于“掌握照明灯具生产装配工艺流程”的QCC课题，通过理论基础知识和实际技能操作，增加自己对产品的了解，提升专业能力。

2022年知识产权部实施了前瞻性专利目标计划，栗薇在其中承担了电源技术前瞻型专利申请工作，后续又增加了控制系统前瞻型专利申请内容。作为专利管理专员，面对工作中的困难和挑战，她运用学习-理解-思考-行动的科学学习方法，将学到的东西落细落小落实，通过自己的思考心有所得、转化为实践，最终得到问题的解决、工作的改善。