

## 董事长对社会责任的阐述

编者按：海洋王怀揣“育树育人，造福社会”的使命，着力从公共责任、道德行为、公益支持三个方面入手，开展了育树育人、捐资助教等多种社会责任活动。

本期头版头条：董事长对社会责任的阐述；快速反应：践行社会责任，我们一直在行动。

一、2005年4月9日，董事长周明杰在深圳大南山公园和公司员工植树时说：社会给予我们很多，我们有责任回报社会。

董事长周明杰和600多名员工种下了一棵棵象征责任的小树，在植树过程中，他不时告诫身边的同志：十年树木，百年树人。海洋王所做的就是育树、育人两件大事，育树是公司履行社会责任的具体表现，育人则使公司得以承担起更多社会责任。为此，公司还专门成立了“育树育人基金会”。植树造林虽然很平凡，但却是功在当代，利在千秋的大事。

董事长同时指出，社会为我们的发展提供了种种资源，我们也必须以实际行动来回报社会，积极为政府分忧，为社区尽力，为整个人类社会带来价值。承担责任追求的是干实事、讲实效，而不应该是做虚事、图虚名的“面子工程”。公司还将规划一个比较完整的承担社会责任的方案，在不久的将来，我们不但要把树种在深圳，或者种在有限的几个地方，而且还要把树种在大江南北、千里国道。当然，社会责任的内容很广，我们不仅仅要参加植树造林活动，而且还要积极参加各种有益社会、有益人类的其它公益活动。在此，公司要求每位员工从认真参与、努力做好每一件有价值的小事开始，切实承担起对社会、企业和家庭的责任；各服务中心应积极参与当地的植树造林、扶贫济困等确实有益的活动，为所在社区多做实事，为当地人民多多造福，用实际行动来体现海洋王“为社会创造财富”的神圣使命。

二、2018年四季度述职期间，服务中心主任提问：假冒伪劣产品流入市场后，如何快速消除它造成的不良影响？董事长指出：

解决的办法就是让做假者付出高昂的代价。如果做假的成本太高，他们就不会做了。在方法上不能只期待公司法务出面，和打游击的犯罪分子要用各个击破的办法。服务中心可以直接到当地的派出所、公安局报案，按照刑事犯罪立案。国家关于类似经济犯罪抓的很严，惩办的力度也很大。

三、2020年2月，在新版《海洋王行为守则》的修订中，董事长再次诠释了公司的社会责任。

企业的经营不可能孤立于社会之外，总是离不开社会的帮助和支持，并且每时每刻都在分享着社会资源。所以，回报社会，多一份社会责任感，是现代企业中一个成熟企业应有的企业精神与财富品格。

履行社会责任，不仅要提供有质量的产品和服务，同时很多时候都表现在对社会公益事业的支持和参与。回报社会，理性的善举，反而会为企业赢得良好的美誉度，有利于企业拓展市场空间，使企业与社会实现共赢。

社会责任并非只是公司的事，它与我们每个员工同样休戚相关。做为一名海洋王人，我们也要常常提醒自己：我个人又应该做些什么？对照公司的社会责任承诺书，认真履行了每条承诺了吗？

1、“同植一片树林，共创和谐家园”：地球是人类唯一赖以生存的家园，珍爱和呵护地球是人类唯一选择。森林，具有涵养水源、保持水土、防风固沙、调节气温、改善气候等多种生态功能，是维护地球生态安全的重要保障。

植树造林，造福人类，是海洋王人一种重要的社会责任。“孟春之月，盛德在木”，每年的春季，海洋王人在公司总部，在全国各地的服务中心，与客户、与家属共同开展“同植一片树林，共创和谐家园”为主题的植树活动，为建设美丽祖国添绿添力。

2、“托起明天的太阳”：孩子是未来的希望，国家、民族、家庭只有做好人的培育，才能得以接续、繁衍和传承。十年树木百年树人，捐资助教是一项功在当代，利在千秋的宏伟事业，是中华民族扶危济困的传统美德，其意义重大而深远。

捐资助教是海洋王人开展育人活动、回馈社会的重要方式。广东省英德市城北小学是公司长期固定捐助的学校之一。同时，全国各地服务中心还自发组织“托起明天的太阳”捐资助教活动，帮扶贫困小学、福利院等。

3、“哪里有需要，哪里就有海洋王人”：海洋王从事专业照明事业，注定了我们要承担起抢险救灾、拯救生命的使命和责任。

每当地震、台风、洪水、塌方、爆炸等灾害发生之时，海洋王人与时间赛跑，与客户昼夜共同战斗，迅速调集人员和灯具，为抢险救援提供照明支持和保障。海洋王的应急照明在生命搜救、受灾群众的生活、社会秩序的恢复上，发挥了重要作用，海洋王照明给他们带来了生命的光亮和希望。

这既是海洋王人对服务的承诺，更是

积极履行社会责任的最主要体现。在抢险救援中，海洋王人特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献的精神，是我们战胜一切困难、实现更高目标、事业不断前进的宝贵精神财富。

4、海洋王社会责任的使命愿景：使

命——节能环保，育树育人，构建和谐价值链；愿景——成为全球一流企业公民。

5、海洋王社会责任的未来计划：为了为客户提供智能化的绿色节能产品，携手利益相关方，创造更加蓬勃的产业生态环境，积极地推进TQM活动的开展。

### 快速反应

## 践行社会责任 我们一直在行动

能力与责任齐行，这是海洋王从成长到发展、进而追求优秀和卓越的过程中最深刻的感受。海洋王人通过点滴行动持续践行着各项社会责任活动，不断增强对社会的责任承诺，追求一个成熟企业应有的企业精神与财富品格。

### 一、社会责任承诺

每年年初，公司通过各部门负责人代表本部员工签订“我的社会责任承诺书”，组织所属员工宣贯、学习交流承诺内容，引导员工将责任落实到日常生活和工作中，按活动要求实施各项活动，并评选优秀组织。

### 二、植树造林

“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。

1、总部植树。4月23日，总部职能部门也发起了以“同植一片树林，共享一片蓝天”为主题的公益植树活动。本次植树活动地点位于东莞市松山湖风景区黄花风铃木林。在公司领导的带领下，约300人齐聚松湖烟雨景区开展植树。经过大家的努力，黄花风铃木、宫粉紫荆、丛生紫薇等近200株景观树木在土地里扎根，苗株成行，整齐划一，为风光秀丽的景区增添了一抹绿意、一片花海。

2、各地服务中心植树。总部先行开启植树活动之后，全国各地服务中心响应公司号召，为祖国绿化事业添砖加瓦。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，有的服务中心员工还带上了家里的小朋友来共同参与，有的服务中心为公园捡垃圾、

除草……截止目前，所有服务中心已经完成了植树活动。

### 三、捐资助教

捐资助教是海洋王公益事业的重要组成部分，自2003年起，公司总部连续21年开展对口助教活动。2010年起，全国所有服务中心每年均发起各种形式的捐资助教活动，对条件较差的中小学及儿童福利院等进行结对帮扶，取得了积极的社会效应。

1、在英德持续捐资助教二十一年。5月30日，六一儿童节前夕，公司总裁办公室副总监张春超率总部各部门员工代表一行11人，赴广东省英德市城北小学开展捐资助教活动。在社会各界和海洋王的共同支持下，英德小学师生队伍逐渐壮大，同时学校也不断加强文体建设，培养学生德智体美劳全面发展。

2、各地服务中心捐资助教。2010年起，公司所有驻外服务中心根据各自安排，共同进行了“托起明天的太阳”捐资助教活动。帮扶福利院、儿童村、贫困小学，捐资助教活动遍布全国，捐资助教活动支出经费约310万元。

### 四、重大活动保障

从奥运会到全运会，从神舟十四号载人飞行任务到春晚会场……哪里需要光明，哪里就有海洋王人坚守的身影。

2023年，南京夫子庙，临近元宵佳节，一年一度的中国·秦淮灯会如约而至，景区内逛灯会、赏花灯的游客络绎不绝。在这璀璨灯光的背后，有这样一支特殊的队伍，他们两至三人一组，神情专注，守护着身旁的一盏盏应急灯具。（下接第2版）

## 深挖洞察信息的价值

面对复杂的市场变化和竞争，企业需要进行大量内外部环境的洞察以获取信息用于支撑战略决策。现在越来越多的企业在建立、改进、加强它们的洞察体系及情报信息管理。为此，公司按照TQM八大体系建立了经营情报信息管理机制并开始构建洞察体系，这其中洞察专员就承担了收集、整理和分析各部门提交的信息的工作。

洞察专员，很多人可能都没听说过这个岗位，华为、腾讯等公司很早就设置了这个岗位，要求是：对行业信息、客户需求、竞争动态敏感，有敏锐的市场洞察和信息收集管理能力，有较强的数据处理和分析能力，能独立输出市场洞察分析报告，擅于捕捉行业热点、了解行业先进发展理念/产品、内部短板梳理等等。那么，洞察专员具体做什么事情呢？通过采访三季度最美海洋王—经营发展部洞察专员苏杭，我们得知其主要工作内容。

### 一、输出市场洞察专项报告

市场洞察专项报告有市场调研和战略专题洞察等，是从多方面收集信息，对行业市场变化有客观且正确判断，从而为公司决策提供有价值的信息。从哪些维度收集信息呢？

**展会/会议洞察：**展会是行业对外开放的“窗口”，行业展会、高规格论坛、行业会议汇聚了专业照明的新技术、新产品、新风向、新创意。疫情开放后，公司通过参展去品牌建设、挖掘商机，洞察专员也通过观展会去洞察有价值的信息。一方面是在主题论坛上听取专家学者、客户及展商的报告，挖掘行业信息，学习标杆厂商。另一方面去了解参展商的新产品、新技术，这些参展商既有潜在合作关系的展商，也有竞争关系的展商，为了获取和识别有价值的行业信息，苏工不仅要掌握专业照

明的知识，还要对定位、通信控制、应急、储能、太阳能等技术有基础的了解。同时对竞争对手的洞察十分有必要，考验洞察专业的业务能力，苏工必须想方设法获取有价值信息，以预测主要竞争对手未来动向及可能采取的战略。在一些大型的展会，苏工需要根据展会洞察工作目标提前拟定展会洞察工作计划，同时了解重点展商名单和展位，但一些意想不到的发现可能也会来源于重点展商之外。为了尽可能地把全部主题展馆都了解一遍，除了短暂的午餐盒饭和啃面包时间，其他时候都是背着、拿着满满几袋资料在展馆里不停走动，带着洞察目标和问题与陌生的厂商员工深入沟通，一直到当天展会闭馆。

**市场调研洞察：**一份专业翔实、关键发现准确、有血有肉的洞察报告，在办公室闭门造车是写不出来的，要像战地记者一样到前线去。而市场一线与客户朝夕相处，他们最了解客户需求，对市场竞争有切身体会。为了听取市场一线的心声，苏工今年就对于山东、川渝地区进行了市场调研。在山东地区，公司今年新设立了济南基地，山东作为工业大省，大部分行业公司和事业部在这里有细分市场，市场空间大，市场竞争也比较激烈。苏工带着目标去调研并内部访谈，拟好了访谈主题和提纲，提前策划行程安排尽量不打扰到市场同事的日常工作，进行多层次访谈。在基地与各行业、中心主任进行交流，主要是了解山东、川渝总体市场及行业的市场竞争情况，包括市场份额占比信息、竞争对手人员布局、薪酬待遇、竞争策略、我司内部现状、客户认知反馈等。然后到主要的地市与服务部经理、普通员工进行访谈，访谈内容则倾向于局部区域的竞争，收集经理及员工的所见所闻，摸清竞争对手细节打法 and 策略。通过多

层级多次访谈，点面结合相互印证，尽可能获取客观全面的市场竞争信息，传达一线的声音。实地调研、面对面地交流，能够获得更多和更有价值的信息。尽管经历飞机延误直到晚上12点才到达目的地，或者需要高铁转三趟车才能抵达部分地级市，花费了大量时间和精力长途奔走，但是这是最好的洞察交流方式，工作成果也是值得的。

除了展会洞察、市场调研之外，洞察专员还通过经营情报收集、与市场部交流等多个渠道和维度，来获取行业、市场、客户等信息。

**市场洞察专项报告，**本身就包含了调查研究工作的三个阶段：收集信息、整理发现和报告输出。在信息收集阶段，掌握了大量的事实和翔实的数据。到了“整理发现”阶段，就是对收集信息阶段的资料展开分析，找出事物发展背后的规律。一篇好的洞察报告不应只有原汁原味的材料，更要有研究者结合公司现状后深刻的洞见。这样的报告有理有据，才有说服力。比如应急行业是近期关注的重要市场，苏工通过多次洞察各主题应急行业展会了解应急行业的优秀企业、应急产品及技术的发展，同时也洞察获取了竞争对手在应急市场的布局现状，通过经营情报及行业情报识别行业现状及市场发展趋势、客户需求，通过市场调研访谈信息了解到竞争对手采用我司缺失的应急产品进行针对性打击策略。应急行业专题洞察报告在7月份完成了并反馈，报告清晰地洞察出我司与竞争对手在应急行业的布局现状，指出了我司的产品组合欠缺。

那么，该怎么对现有的资料进行分析呢？苏工在部门学习了标杆公司的方法，就是华为战略洞察的方法论，通过“四看”的方式（看行业趋势、看市场客户、看竞争合作、看自己）输出洞察

报告。到了洞察报告关键发现输出阶段，也是厚积薄发、水到渠成的事情。截止今年三季度，苏工输出4份市场洞察专项报告，达成了三季度挑战目标，为公司战略制定提供决策依据。

### 二、输出经营信息周报

经营信息收集是经营情报信息管理机制的基础工作，公司通过全员参与等一系列的方式，从各种途径获得情报信息。苏工目前负责行业公司和事业部的情报收集、分析和整理，以及汇总职能情报、洞察部门每周收集的经营情报等，形成日常的经营信息周报。

**行业公司和事业部提交情报，**由每个服务中心提交一条，汇总给行业的规划代表，然后苏工再汇总所有行业的情报，每周180条以上。这些情报包含着纷繁大量的市场需求、客户变化、产品技术等信息，为了保证信息的质量，苏工就需要将这些信息进行整合、保存，对大量的情报信息进行仔细阅读，对部分情报进行深入了解、求证，随后提炼出共性、有价值的信息纳入经营周报中。除了行业情报收集外，苏工每周收集分析宏观政策、客户需求、竞争信息、技术发展等可能对公司经营形成影响的外部经营情报，积累有价值的行业、客户、竞合信息，每周提交两篇经营情报。行业情报、外部经营情报共同支撑公司的日常情报体系，为公司战略决策提供了来源和依据。

苏杭入职一年多时间，主动向领导和同事请教学习，积极参与部门培训，学习掌握了TQM十大思维方式、QCC工具、战略管理及市场洞察方法论，敏锐洞悉照明、应急等专业细分市场的发展，深刻理解行业趋势性变化，组织输出市场调研竞合洞察报告、外部展会洞察报告和经营信息周报，并体现到公司未来战略中，效果显著。

（上接第1版）他们就是国家电网江苏省客户和专业照明厂家海洋王共同组建的秦淮灯会保电小组。

从2010年至2023年，每年的正月十三至正月十六，无论雨雪冰霜，国家电网人和海洋王人都准时出现在

夫子庙现场，架设起一盏盏应急灯，保障观灯游客的人身安全，转眼已是十三个春秋。

### 五、应急、抢险救援

每当地震、台风、洪水、塌方、爆炸等灾害发生时，海洋王人与时

间赛跑，与客户昼夜共同战斗，迅速调集人员和灯具，为抢险救援提供照明支持和保障。海洋王的应急照明在生命搜集、受灾群众的生活、社会秩序的恢复上，发挥了重要的作用，海洋王照明给他们带来了生命的光亮和

希望。

2023年，阿拉善盟露天煤矿坍塌、辽宁本溪和盖州山火、抚州抗洪、迎战台风“杜苏芮”，以及各地的应急实战化演练，海洋王第一时间赶赴现场，做现场最亮一盏灯。



10月27日，南昌厂电服务中心在丰城市袁渡镇涂坊小学开展绿化养护活动



11月3日，福建冶金服务中心通过罗源县红十字会向罗源县中房中学捐赠体育用品



11月4日，武汉厂电服务中心在洪山区保利城社区开展公益清洁和植树绿化活动



11月23日，湖北片区服务中心向东西湖聪聪艺术幼儿园捐赠爱心物资



11月29日，宁东煤炭服务中心、呼和浩特煤炭服务中心向银川市贺兰县暖泉小学捐赠学习用品



11月下旬，海三服务中心在湛江市渔港公园开展捡垃圾、除杂草公益环保活动



12月3日，兰铁服务中心为五泉山小树浇封冻水，增强树苗抗寒能力，安全越冬



12月8日，江苏片区服务中心向徐州铜山区利国实验小学捐赠体育用品

## 卫华集团公司领导 莅临海洋王参观交流



11月28日，河南卫华集团公司领导一行莅临海洋王参观交流，海洋王副董事长兼轮值总裁杨志杰、副总裁邱良杰、大企事业部副总经理高强及相关负责人热情接待了到访客户领导一行，并陪同参观与交流。

在公司领导的陪同下，河南卫华领导一行参观了展厅。接待人员热情介绍了海洋王的发展历程、企业文化和主要产品等。通过现场讲解、图文及视频展示，河南卫华领导一行对海洋王有了更深入的了解。

下午，河南卫华集团公司领导一行到访海洋王东莞松山湖工业园，参观了公司实验室、生产车间等，了解海洋王开展全面质量管理的经验和实践。经过实地考察，卫华领导对我公司的生产经营管

理、工艺装备水平、质量保证措施等给予了高度评价。

随后，双方在工厂会议室座谈。质量保证部总监王立恒阐述了海洋王导入TQM的背景、TQM八大体系的建设与完善，以及行业公司/事业部制、与供应商一体化、自主经营三大特色活动及取得的成效。

河南卫华集团公司领导一行对海洋王坚持“负责任、有质量”初心，坚定不移推进TQM，始终追求卓越质量，表示了认同和赞赏。

TQM是一种全员、全过程、全企业的品质经营，以质量为中心，以全员参与为基础，通过让顾客满意和本组织所有成员及社会受益而达到企业的永续经营。海洋王长期深入推进TQM，不断完善八大体系，持续开展改善活动，强化了企业的经营体质，为长期稳健发展打下了坚实基础。

我们希望分享自身实践及经验，与客户开展TQM共建活动，提供除产品、服务之外的更多价值，同时使双方不断完善质量管理体系，提高企业的质量管理水平，实现可持续发展。

(大企运作支持部 黄雷)

## 下半年各行业公司及事业部QCC发表赛圆满举行

为持续提升市场一线员工参与QCC活动的积极性，加深对QCC活动目的的理解与认识，展示QCC活动成果，11月中下旬，销售系统各行业公司及事业部，分别在深圳赛区、济南赛区、徐州赛区、成都赛区、南京赛区、西安赛区，陆续开展QCC发表赛并圆满完成。

下半年销售系统共注册课题312个，按时完成个数289个，其中145个小组成果参与发表赛，发表率50%。发表赛期间，各QC小组各展其才，将工作中存在的问题、改进措施及取得的成果以丰富的形式展现出来。各行业根据各个小组的表现，最终

评选出一、二、三等奖。其中，获得一等奖的小组将代表本行业公司/事业部，角逐年终的公司级QCC发表赛。

QCC活动的本质归根到底是人才育成。通过QCC活动，直面困难，灵活运用QCC手法，识别工作中的问题并解决，掌握解决问题的思维方式和工作方法，从而提升团队及个人的业务能力，享受到做事的成就感。接下来，希望大家以优秀QCC小组为标杆，学习方法、经验，持续深化以围绕目标提升业务水平为目的的QCC活动，提升QCC成果质量，最终实现工作目标。

各行业QCC发表赛一等奖：



石化照明-北京石化服务中心-乘风破浪圈



船场照明-石家庄场馆服务中心-微笑往前走圈



绿色照明-陆三服务中心-工兵先行圈



电网照明-合肥电网服务中心-熠熠闪光圈



铁路照明-呼铁服务中心-朋友圈



石油照明-乌石化服务中心-雪莲花开圈



冶金照明-沈阳冶金服务中心-海星之星圈



颁奖典礼



大企事业部-东北大企服务中心-风浪圈



煤炭事业部-济南煤炭服务中心-兔飞猛进圈



公消照明-太原公消服务中心-美丽河山圈



国际部-印尼代表处&马来代表处-不抛弃不放弃圈

## 财经部开展下半年读书活动



近期，财经部开展了下半年读书活动，主题是：让我们学以致用。

财经部下半年的读书活动共有三个阶段，第一阶段是10月17日—11月10日，以“组”为单位开展“学以致用”活动；第二阶段是11月11日—11月15日，撰写心得；第三阶段便是11月23日下午的“品味读书硕果”。

第三阶段“品味读书硕果”共有两个部分。第一部分：小组交流活动。选取了陈能宽院士六个精神特征作为分享主题，分别是“奋斗者”“以目标为导向”“负责任”“工作严谨”“勇于挑战”“善于学习”。由各活动小组组长现场抽签，小组成员列举书中有哪些案例体现了陈能宽院士的这些特征，并结合自身岗位工作，在海洋王有哪些事例可以传承发扬。第二部分：知识抢答，以小组成员轮流抢答，围绕书籍开展知识问答。

在小组交流活动开始前，主持人带领大家回顾了下半年读书活动前两个阶段的情况并介绍了小组发表分享内容的打分规则。随着小组组长现场抽签的结束，六个小组都拿到了自己的分享主题。而在此之前，各个小组为了应对这随机抽签选取主题的方式，都做了充足的准备，对六个主题都有相应的思考以及准备，大家都信心满满。

财经部40多位同事轮流发表对于陈

能宽先生精神的感悟。一组一个主题，每个组的成员对自己组抽到的主题发表了相应的看法。有的同事从以目标为导向出发，阐述了在工作中我们应该如何紧紧围绕目标开展工作；有的从勇于挑战的精神出发，谈到了在工作和生活中如何面对困难，勇往直前；有的从陈能宽负责任的精神出发，分享了自己在工作中是如何把每一件小事做好，负责任、有质量地完成自己的工作等等。大家各抒己见，互相启迪，在场的同事都听得津津有味。

第一部分的小组交流活动结束后，紧接着就是让人紧张激动的知识抢答环节了。这个抢答环节从书中出题，6个小组每轮派一人上场，不能重复，这让小组中的成员充分参与。抢答环节既考验选手的反应能力也考验选手的知识储备能力。主持人一道道题目的公布，按下抢答器的声音此起彼伏，在主持人的一声声“回答正确”或者是“回答错误”中，抢答赛激烈地进行着。

随着6轮抢答赛的结束，财经部下半年“同读一本书”活动也接近了尾声，主持人公布了在此次读书活动中各小组在三个阶段的活动得分，分数最高的小组获得了奖项。

在最后，朱总对此次读书活动予以了肯定并讲到：“在公司，读书是一个大是大非的事情。读书是一种责任，是为目标而读，为需求而读，是为了解决实际问题，引导人性至善，改变我们的工作方式。本次活动讲到的这6个主题，我们平时也不要把它想得那么大，关键是我们每个人把自己手里简单的事做到底、做到极致，把复杂的事情简单化，这都是能对应到我们交流的主题的。”

(财经部 蔡钰滢)

## 应急照明大放异彩 ——海洋王照明亮相2023年中国（广西）-东盟应急装备和技术展

12月4日-6日，中国（广西）-东盟应急装备和技术展在南宁国际会展中心举办。此次展出面积近6万平米，规划10个国内展馆和1个东盟国家展馆，吸引130多家来自中国及东盟各国应急领域的代表性企业和协会团体参展，涵盖专业照明、预警指挥、工程抢险、基层防灾、消防器材等领域。期间，海洋王携“硬核”产品、先进技术及解决方案亮相，现场吸引了众多领导、客户驻足了解，并获央视新闻等中央媒体的关注和报道，代表专业照明行业在展会上大放异彩。

此次展会现场，犹如一座应急装备

和技术的殿堂。灯光璀璨，人头攒动，全面展示了应急救援和安全生产新技术、新材料、新工艺，以及各种应急的创新产品。各家企业纷纷展示了他们的最新力作，中国电信的“陆海空天”一体化应急救援系统，中国安能与5家合作企业联合展出工程抢险、监测预警等方面60多种装备，海洋王的应急照明灯具等，众多令人惊叹的重磅产品展现了行业前瞻视野，引领应急装备新趋势。

海洋王展位设置在展会的显著位置D012-004A。展会现场，工作人员向现场嘉宾发放产品资料，积极向观展客户介绍海洋王应急照明产品和应急照明方

案。

在实物产品方面，重点展示海洋王为各大应急现场立下功勋的拳头创新产品。如SFW6131B智能移动照明平台，第一时间为应急现场照明、排水、供电、救援提供综合保障；中大型移动装备的有刚从博白山体滑坡、京津冀特大暴雨抗洪现场立下战功的几款大中小型移动灯具、指挥部照明使用的灯具、各类便携移动灯、各式单兵装备以及新一代的应急部分终端产品等。通过多元化产品服务体系，全方位展示了公司覆盖应急现场多应用场景的一站式应急现场解决方案及典型案例，吸引了有关领导、行

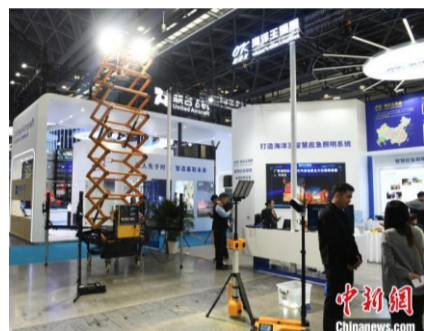
业专家及应急企业代表的广泛关注。

作为行业领导者，海洋王积极助力应急行业高质量发展，海洋王创新、“硬核”产品在吸引客户的同时，也获得了央视新闻、中新网等中央媒体的关注和盛赞。

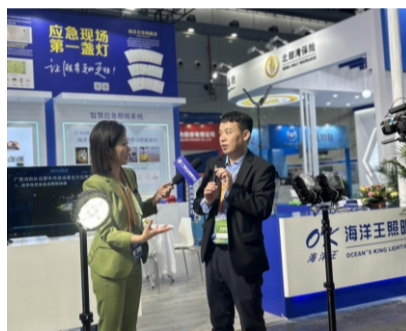
海洋王此次中国（广西）-东盟应急装备和技术展的成功亮相，再次引领应急照明新趋势，为行业发展树立新标杆。未来，海洋王将争做“应急现场的第一盏灯”，积极发挥专业力量优势，通过持续加强技术研发和创新，为推动应急技术创新发展，提升应急管理工作做出更大贡献。



广西南宁 | 照明发电两不误 打卡伸缩自如的应急救援灯  
央视新闻当日的现场直播中，对海洋王进行了8分多钟的采访



中新网以“黑科技”亮相2023年中国（广西）-东盟应急装备和技术展”为题报道海洋王应急照明灯具



其他媒体采访



海洋王灯具吸引展会来宾广泛关注

### 知识讲堂

## 知识分享



### 学习销售人员的思维模式

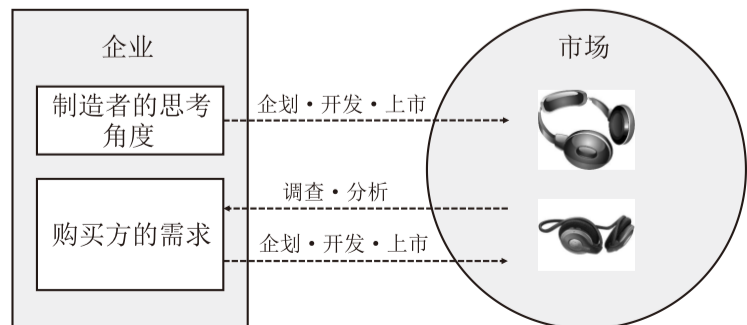
“销售师”是营销方面的专家，他们所拥有的法宝，概括为一句话就是：向消费者及顾客传递商品的内在价值与品质感动。

下面，就让我们从“市场”、“产品”、“商品”、“质量”的角度出发，学习一名“销售师”是如何思考问题的。

#### 一、了解“Market in”的思考方式

产品导向（Product out）是指，从制造者（企业）的角度出发设计、开发商品，并将其投放市场的商业运作模式；

市场导向（Market in）是指，在设计、开发商品时以购买方（消费者）的需求为核心，并将其投放市场的商业运作模式。



编者按：前几期我们连载学习了品质保证的相关知识，从本期开始将学习销售管理的相关知识，首先一起来看看销售人员的思维模式。

#### 二、分清“产品”与“商品”的区别

产品，是指将原材料进行加工后生产出来的资产；商品，是指用于买卖双方之间进行交易的资产。

两者物理属性上同属于资产。但被保管在工厂的库房中时，它就是产品；而一旦从工厂出库进入流通环节，它就变为商品了。

商品的卖方为了促成交易并从中获取利润，会附加提供多种方式的服务。这些服务也包含到了商品的概念中，所以，我们可以理解为“商品=产品+服务”。

#### 三、掌握“质量”的分层

决定消费者通过商品获得某种需求上的满足的要素，被称之为质量。而质量又可分为以下三个不同的层次。

第一层次是指商品自带的功能及性能方面的实用性，我们将其称为第一质量层次。

第二层次是指商品的设计、颜色等，用来判断是否符合消费者的兴趣、爱好、生活方式的层次，被称为第二质量层次。

第三层次是指与商品所属的品牌（与同类商品的性质差异）以及风格（地位、身份、视角）等相关的层次，可以将其称为第三质量层次。

#### 四、学习“Merchandising”的相关知识

当前，美国市场营销协会（AMA）将推销（Merchandising）定义为，“围绕店内促销展位布置（译者注：包括商品展示、陈列、装饰等）展开的促销活动，以及零售业对于商品（细目）和商品大类的明确化”。

在零售领域，推销被解释为“将「恰当的商品」放置于「恰当的位置」在「恰当的时期」，以「恰当的数量」和「恰当的价格」开展商品销售的活动”（五个恰当），得到了广泛应用。

(完)