

## 冲刺四季度，决胜2019年

2019年即将进入到最后一个季度。这是一个关键的季度，也是一个充满挑战的季度。经过前三个季度全体员工的奋力拼搏，公司销售业绩呈现平稳增长，研发、生产、职能管理等部门的工作也都有明显的改善。面对今年还剩下一个季度的时间，公司要求各级领导干部和全体员工，要进一步增强目标感和紧迫感，以“理性、快速、合作、奋斗”的核心价值观作指引，再接再厉，全力冲刺，确保提前、超额完成全年的任务目标，为2019年瑰丽画卷增添最精彩一笔。

### 前三季度：三大亮点，交相辉映

2019年是不平凡的一年。客户产业升级带来的需求变化、市场竞争的变化以及年轻员工自身的变化，给公司的发展带来了新的挑战。面对挑战，海洋王人发扬顽强拼搏的奋斗精神，实现了整体业绩的快速增长。总结前三季度的工作，可以用“三大亮点”来概括。

**亮点一：淡季不淡，局面扭转。**前三季度，特别是上半年，过去一直被认为是公司销售的淡季。今年在公司新的战略和新的管理手段的相互作用下，这一局面得到了扭转，首次呈现出稳健增长的态势。有的服务中心提前半年超越全年的业绩，超千万的服务中心不断涌现更多，油田、网电、铁路事业部早早实现销售过亿。这不能不说是2019年公司销售的最大亮点。

**亮点二：抢险救援，彰显了海洋王的拼搏奋斗精神。**今年以来，响水爆

炸、森林火灾、山体滑坡、四川宜宾地震等灾害发生后，海洋王人冒着电力设施被严重破坏、交通几近瘫痪的极端困难，市场一线员工急客户之所急，想灾区之所想，克服各种困难将海洋王的照明灯具送到客户手中。公司后方生产系统的员工，加班加点赶制灯具，彰显了海洋王人不怕困难，团结协作的顽强拼搏精神。

**亮点三：战略新产品开发再上新台阶，**海洋王照明被赋予更强的竞争力。随着智能控制、视频传输等新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，客户也在推进数字化转型。为了满足这一客户需求，公司紧跟日新月异的技术浪潮，把智能控制等新产品的开发提升到公司战略层面，使全员认识到这是我们未来生存的空间。各个行业事业部不断加大投入力度，开发了多款获得客户认可的新产品，拉动了销售业绩的增长。这再次显示了公司的研发能力和科技创新能力达到了一种新的高度。

### 四季度：让冲刺成为2019年新的完美亮点

四季度是公司的销售旺季，也是公司实现全年目标的最后的机会。在这关键的时刻，全体员工要认清形势，把握机遇，增强紧迫感，死死咬紧目标，发扬顽强拼搏精神，确保提前实现全年的任务目标，为今年再添新的亮点。为此公司要求：

一要牢牢锁定目标。四季度时间短

都要控制好目标进度，把目标分解到每一天、每一小时。把任务分解到每个人，把责任落实到每个具体的工作环节。确保每天的目标可控，每周、每月的目标都能够提前完成。

二是要大力抓回款。目前公司的货款回收任务还相当艰巨。四季度是销售的黄金季节，也是回款的黄金季节。有关部门和服务中心，要按照公司的统一部署，及时足额地把公司的货款收回

来，消除公司经营、部门自主经营中的货款回收风险。

三是要有争先夺冠意识。争先就是追求荣誉，就是强烈的目标感。在目前各个行业事业部、服务中心增长都比较快的形势下，更要在公司上下形成勇夺冠军、争创第一的良好氛围。一个人的冲刺是孤独的，百舸争流、千船竞发的冲刺才是精彩的。冠军虽然只有一个，但是纪录是每个人都可以刷新的。

### 快速反应

## 大境界才有大发展

下半年公司推荐的《王淦昌传》这本书，发到大家手中已经有一段时间。经过仔细的品读，很多部门已经开展了热烈的讨论和交流。围绕王淦昌崇高的精神境界和自身的学习体会，大家普遍认为，一个人要想有大的发展，必须要有大的精神境界。

那么，大境界究竟是一种什么样的境界？

首先，大境界就是要有大目标。这也就是董事长提出的海洋王人要始终树立两个目标：事业发展目标和人生进步目标。这两个目标，也是海洋王人在未来的职业生涯中应该牢固树立的两个目标。应该说，绝大部分海洋王人都还是比较优秀的。但是海洋王一天一天在发展，环境一年一年在改变，所以每个人不能满足于现在或者过去的优秀和能力，只有不断追求更高目标，才能实现大的发展。逆水行舟，不进则退。在海洋王，任何人都没有退路的，只能往前走。

马斯洛把人的需求划分了五个层次，其中最低的层次是生存的需求，也就是动物性的需求。在读了《王淦昌传》等一系列共和国科学拓荒者传记系列书籍后，大家比较深刻的一个体会，不管是王淦昌，还是钱学森、邓稼先、孙家栋也好，他们在爱国抱负、理想情怀的引导下，实现了自身价值的同时也造福了祖国和人民。这就是崇高的精神境界。那么反观自身，我们许

多人境界还有待提高，为生存而工作的现象还比较普遍。比如，现在没有房的想赶紧拥有一套，没车的想赶紧买一部车。而有了房、有了车的，仍然在想拥有更大的房、更好的车，或者拥有更多的物质安全保障。就像过去讲的农村妇女，种田是为了生儿子，生了儿子再种田。一直这样周而复始。试想，这样的境界是不可能有大发展的。

第二，大境界就是公司提前，自我靠后。王淦昌为了祖国的利益，为了大局不计个人的利益得失，在戈壁大漠隐姓埋名搞原子弹，这就是大局在前、自我靠后。其实，这也是一个优秀的海洋王人应该具备的思维方式。在日常的工作和生活中，不可避免地会碰到一些个人利益与公司利益出现冲突的时候。这个时候，是把公司的利益放在前面，还是把自己的利益放在前面，这是衡量一个员工是否优秀、境界高低的关键。就像市场一线那些优秀的兄弟姐妹，当他们遇到一些突发的灾难和事故时，他们首先考虑的不是自己的利益和得失，而是公司和客户的利益和安危，这就是大境界的体现。

第三，大境界就是不讲条件、讲创造。在新中国建立之初一穷二白的基础上搞原子弹，各种条件匮乏，要人没人，要技术没技术，要支援还被苏联撤回，王淦昌带领着科技人员，突破了一个又一个科学技术上的难关，闯过（下接第二版）



9月23日晚，第二十四期骨干员工培训的晚宴上，各事业部分别派出代表为大家献上了精彩纷呈的才艺汇演。（图为才艺表演一等奖获奖团队：电煤事业部——《我和我的祖国》）

## 中国质量协会副会长兼秘书长段永刚一行莅临海洋王访问考察

9月18日，中国质量协会副会长兼秘书长段永刚、中国质量协会质量科学研究院副院长王璐莅临海洋王访问考察，董事长周明杰、轮值总裁陈艳及相关部门负责人热情接待。

段秘书长一行领导在公司领导的陪同下，首先参观了公司展厅，饶有兴致了解公司的灯具产品和服务，随后，进行了座谈交流。段秘书长一行领导听取了公司推进TQM争创戴明奖的经验分享、生产现场管理工作开展情况介绍，并且详细了解如数字技术、互联网、智能制造等新技术在质

量管理提升方面的应用，及为质量管理方面带来的改变等。

段秘书长说，海洋王持续推进TQM，形成了深厚的质量文化、责任文化氛围，为企业发展注入了丰富的生机活力；同时根据实践，形成了符合自身经营发展的特色做法，这方面的工作非常卓越，很多经验做法值得提炼和总结。

公司领导对中国质量协会的指导和帮助表示感谢，以后将会继续积极支持并参与中国质量协会的各项活动，在质量领域开展更多合作，共同推动中国质量事业的发展。



## 照亮民族体育盛会

9月8日至16日，中华人民共和国第十一届少数民族传统体育运动会在郑州举行，来自全国各地56个民族的兄弟姐妹，欢聚中原，共赴四年一度的民族体育盛会。

在过去9天的比赛期间，由7000多名民族体育健儿掀起的民族体育的热潮、民族团结的联欢席卷神州大地，并在中华民族的重要发祥地河南达到顶峰。运动场上，留下了一个又一个拼搏奋进的故事，呈现了一幕又一幕各具风情的表演。这是一场精彩纷呈的民族文化盛事，同时也是海洋王向

全国各民族展示高质量产品的机会和平台。

本次运动会，海洋王作为赛事照明的承建方之一，主要负责对毽球比赛场馆进行灯具改造，安装场馆专用LED投光灯共150多套。从前期的场地勘察、检测数据，中期的样灯测试、制定方案、装灯布灯，到最后通过执委会的3次严格验收，前后共历时3个月。最终的改造效果获得客户领导的一致好评和认可，实际照度远超招标要求的水平。

(郑州场馆二服务部供稿)



(接第一版) 一道又一道实验上的险滩，最终取得成功。这就是不讲条件讲创造。对于我们来说，在工作的过程中，往往会遇到许多意想不到的各种困难和挑战。这个时候，是怕苦怕难，讲各种条件逃避，还是勇敢面对，创造条件战胜困难和挑战，是检验一个人品质和意志的又一重要体现。华为在选拔干部时，把能够在困难条件下依然做出成绩的员工作为一条重要标准，值得我们学习和借鉴。

第四，大境界就是不一劳永逸，而是不断超越。世界上没有一劳永逸的事情，王淦昌从清华大学高材

生，远赴柏林大学深造获得物理学博士学位，到不负国家重托搞出原子弹，再到晚年推动发展核电，一生都在超越自己，一生都在奋斗。对海洋王人来说，公司的价值观决定了奋斗是每个人毕生的追求。但是现在个别的员工中存在这样一种现象，就是害怕承担责任，害怕出现问题，追求安逸舒适。其实这是一种缺乏大境界的表现，也是一种缺乏上进心的表现。公司是允许大家出错的，只要是在做事，只要是在担责任。所以大家要放下“怕问题”的思想包袱，大胆做事，大胆超越，成为有上进心的海洋王人。

## 第二十四期骨干员工培训圆满结束

为了加强员工队伍建设、帮助员工快速成长，为公司后续发展做好优质人才储备，9月21—23日，公司组织开展了第二十四期骨干员工培训。来自全国各地的114名各行业事业部的骨干员工们齐聚深圳总部海洋王科技楼，参加培训，共同学习交流。

21日，公司领导为大家进行企业文化、职业规划以及业务方面的主题授课。来自市场一线的员工，不仅是销售中的精英，也是公司重要的人才后备力量。因此，重温公司文化，不仅可以加深对质量、责任、目标的理解，还能让大家认识到自身存在的价值，确立奋斗方向，向更高目标进发。

22日，培训围绕“基于市场变化，立足客户产业升级需求；创新思维，实现部门目标”的主题展开。上午，11名标杆骨干员工结合自身的工作经验进行标杆演讲。丰富的案例、

精彩的演讲让大家扩展了视野，增长了见识，励志向标杆看齐，吸取标杆部门的优秀经验。下午和晚上分别进行了主题讨论和交流答疑环节。大家解放思想，结合市场工作经历积极讨论，踊跃思考发言，现场气氛热烈。

23日，结束了干货满满的两天课程之后，骨干员工们前往松山湖工业园，深入工厂生产一线，了解工厂的现场管理，产品的生产环境、生产过程、生产设备及生产线布局等，对灯具有了更直观、更深刻的认识。夜幕降临，大家迎来了轻松欢乐的晚宴时刻。各事业部分别派出代表队为大家献上了精彩的才艺汇演，董事长、杨总、李总及各事业部领导出席了晚宴。

3天的培训虽短，但受益良多。骨干员工们在培训中学习到了正确的工作方法，认清了奋斗目标。他们将带着所学知识回到市场一线中去，结合实际工作，学以致用，不断成长!



## 海洋王灯具亮相2019大同航空应急救援展

9月7日，以“推动航空应急救援发展，打造区域应急救援联盟”为主题，为期2天的2019大同航空应急救援展暨首届中国大同航空应急救援高峰论坛活动在古城大同北岳机场举行。

展会期间，来自全国20家单位的应急救援设备以及各类航空器在大同北岳机场参展，其中40余架/具航空器进行了应急救援飞行演练及各类航空体育飞行表演。作为专业照明行业的领军企业、应急救援系统的长期友好合作伙伴，海洋王受大同市应急管理局的邀请参加了此次展会。

开幕式后，首先进行了动态航空应急救援飞行演练。蓝天白云下，一架架直升机依次腾空而起，呼啸着飞往救灾地点，各路救援人员熟练地进行各类专业救护操作，向大家展示了一场高规格、专业性强、行业瞩目的

航空应急救援飞行演练。精彩纷呈的演练不时赢得与会人员的阵阵掌声。

精彩的航空应急救援飞行演练之后，就迎来对救援设备厂商至关重要的show time! 本次展会，太原公安消防服务中心精心布置会场，携带上手提式防爆探照灯、防爆检修工作灯、微型手电、防爆轻便移动灯、4G新品、多功能照明系统及移动照明灯塔等多类产品参展。在此次展会过程中，中心同事向莅临的各位观展嘉宾介绍、演示了海洋王应急救援灯具，讲解了灯具的功能性能及使用、维护方法。其中，重点展示了7103手提式防爆探照灯和FW6128LED多功能移动照明系统。7103采用隔爆+本质安全型防爆设计，具有防水、防爆、抗摔等性能，广泛适用于各种户外抢险救援、搜索作业等强光照明。6128则表现了

良好的便携性，可手提、拉动，方便了户外作业。

观展领导对我们的灯具表现出浓厚的兴趣，细心聆听，积极同中心现场负责人沟通交流，不时询问灯具的详细情况。期间，中心同事将7103灯具投进水箱，向大家展示其强大的防水、防摔性能。随着时间的流逝，灯具仍能正常照明!在场的领导纷纷赞口不绝，对海洋王灯具的高质量和强性能给予了良好评价，并希望可以进一步的合作。

这次展会，不仅让我们看到了天空中的精彩，也让我们无数奋斗在一线的员工明白，只有脚踏实地的把产品做好，用质量打动客户，才能赢得客户的认可。海洋王人承诺，将会以更高的产品质量、更好的产品服务回馈客户，为客户带来物超所值的照明体验!

(太原公安消防服务中心供稿)



## 央视中秋晚会背后： 默默“发光”的海洋王人

9月13日晚，“缘聚淮安，幸福平安”——2019年中央广播电视总台中秋晚会在江苏淮安精彩上演。伟人故里、运河之都、文脉之地、美食之乡等一系列元素融合在这场月光盛宴中，整场晚会“淮安味道”浓郁，通过直播与全球华人一起共度月圆之夜。在这场团圆的盛宴背后，有这么一群可爱的人——南京网电服务中心的5位同事，他们甘愿“舍小家顾大家”，担负起了晚会保电的任务，默默“发光”。

8月中旬，淮安市确定被选定为今年央视中秋晚会的主会场，得知这一消息后，服务中心第一时间与市运检部、相关保电部门等客户进行联系，确认是否需要提供保电支援工作。客户表示，晚会现场需要有两台升降灯塔进入到内场进行保供电，请求对其采购的几台灯塔进行保养、调试，进入“待命”状态。

9月1日一大早，收到客户的确切安排后，服务中心同事立即前往客户办公室一同沟通保电事宜。上午敲定供电方案，下午立马行动起来，安排设备进场事宜，否则后期场地警戒后，大型设备将很难运送进去。由于特种车辆通行证即将过期，而客户协调过来的其他车辆又不能进行灯塔的自动装卸，于是服务中心同事主动请缨，提出用清障车进行拖运。会场入口规定不能有车辆停留，当他们把灯塔运送到会场口的时候，临时人员工作证和通行证还未能及时办理好，大家只能开着车子兜了好多圈。最后终于顺利入场、卸货调试，将两套SF6131移动智能照明平台安置在舞台正前方的环网柜两侧。

整个保电工作过程，大家有序分工，配合默契。主任负责总体协调、资源调配，经理负责现场工作，员工配合

相关事宜。中秋当晚，淮安部经理、常州部经理进入内场进行照明维保工作；扬州部胡工在外围待命，负责后勤保障；淮安部刘工值守供电公司，负责传达消息。每个人都坚守岗位，恪守职责，确保整场晚会的保电工作顺利完成。参与保电的灯具除了有晚会内场的2套6131移动智能照明平台，外围保电巡视人员均使用的是海洋王的7103以及6601等移动灯具。

中秋佳节，团圆之夜，这群可爱、勤劳的海洋王人甘愿舍弃“小家”，默默坚守工作岗位。他们团结一致，用真心服务群众，用真情打动客户，赢得了客户的认可。“客户给予我们这么一次保电机会，是对我们的一种信任和认可。能参与这样重要的行动，对我们本身、对海洋王都是一种荣誉。当看到我们的灯塔出现在了央视新闻的镜头里，哪怕只有两秒钟的时间，也让人激动不已。中秋虽然不能陪在家人身边，但亲人们都非常理解、支持我的工作，为我感到自豪。”淮安部经理感慨道。

(南京网电服务中心淮安网电服务部供稿)



## 点亮国际网球赛事 海洋王照明来助力

9月9日至15日，目前中国唯一一站WTA P700顶级赛、中原地区规格最高的一项国际网球赛事——2019郑州网球公开赛在郑州隆重举办，众多国内外知名选手前来参赛。海洋王作为赛事照明的承建方，为比赛场馆提供了高质量的照明保障工作，以高标准、高品质的产品和服务向世界证明自身实力，传递中国制造的魅力。

从美国时间2019年2月1日WTA（国际女子网球协会）正式宣布郑州将承办这项顶级赛，到6月中旬这项赛事最终确定交由中原网球中心承办，通常需要一年时间来筹备的一项赛事，被压缩到要在3个月内完成所有的赛前准备工作。赛事重大，时间紧迫，对于承接场馆灯具改造项目的郑州场馆服务中心来说是个极大的考验，同时也是一个展现实力的机会。本次项目，服务中心主要承建的是中原网球中心室外四片比赛场地的固定照明，共安装LED体育照明灯具112套。

回顾赛前准备的那段时间，服务中心在接到客户的比赛通知后，第一时间迅速组建技术团队，成立灯光保障小组。前期，根据赛事标准材料，开会讨论，反复沟通、研究赛事对于灯光的详细技术参数要求，确保所有照明效果符合国际标准。其后，团队成员多次到现场反复勘测，收集夜间光测数据，根据

现有的条件制定出可行性的方案。这期间也曾碰壁不少，但都很幸运地得到了各方面的大力支持，问题一一化解。技术方面有困难，服务中心就积极寻求公司、事业部的支持，申请总部的技术和研发经理前来支援，进行一次次的技术交流和方案修改。为了确保安装的灯具达到该项赛事的照明规格，公司技术团队在有限的时间内加紧生产出了符合标准的新产品，并安排航空件运送至郑州。

“这是一个漫长而煎熬的过程，我们反复地开技术交流会，不断的淘汰、制作、修改方案，最终才敲定了一个效益最大化、符合国际标准的方案。期间有过忙碌到深夜的疲惫，有过并肩作战的热血，有过意见不统一的争论，也有过不被理解的无助和想放弃的念头，但大家都咬牙坚持了下来。努力和拼搏之后，留下的是浓浓的自豪感。”郑州场馆四服务部经理感慨道。

在多方面的共同努力下，项目按期按质完成，通过了客户的严格验收。“没想到最终效果比想象中的还要好。比赛场地照度要求是高于1500 Lux，海洋王做出来的达到了2000 Lux以上！场地均匀度同样也很不错。”对于海洋王的灯具和服务客户给予了肯定，并期待将来会有进一步的合作。

(郑州场馆四服务部供稿)



## 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8月份部分销售系统“最美海洋王人”优秀事迹。（由于报纸版面有限，想要了解、学习详细的优秀事迹，请进入海洋王微信公众号，点击底部菜单栏“公司信息-最美海洋王人”即可查阅。）



## 巾帼能手

西北油田服务中心 吴燕

## 十五年的坚守与负责

2004年2月我加入了“海洋王”，转眼间已过十五年，我在销售文员这个岗位上见证了公司的发展。

2010年，原中心划分为两个服务中心，在中心工作很多的情况下，我并没有因为市场的划分就把工作都推出去，而是主动承担起新中心需要协助的工作，主动联系新秘书告知需要注意的问题。

因为责任，我都会仔细审核经手的报销单，特殊的款项还会另做记录。我曾经通过自己的记录，两次查出人员因失误重复报销半年房租的问题，及时防范了公司重复付款的风险。

因为责任，在给客户开票前，我都会仔细审核开票信息及内容的准确性，对于不确定的信息我会反复和经理沟通，多次避免了因客户提供错误的信息而重开票的情况发生。

因为责任，我会做好每一笔合同的调货、送货、开票、付款、核销、对应客户合同的记录，这样才能在合同变动、人员变动、款项顺序核销造成混乱时在我这有据可查。

因为责任，我休假也不会耽误中心的正常工作。父亲住院时，正值年底冲刺的紧要关头，我抱着电脑在医院通宵加班。休假外出时的宾馆、机场、码头都是我紧急处理工作的场所，协助中心的调货、开票、业绩等工作有条不紊地进行。

因为责任，我会虚心向同事们请教好的工作方法，从别人身上学习总结出可以快速查出具体产品对应的合同的方法，中心多年的换货合同也可以快速找到具体的产品合同。

因为负责任，我才能够十五年如一日，克服困难，在责任中成长。尽好自己的责任才能为团队的发展添砖加瓦！



## 须眉英雄

北京场馆服务中心 李海强

百舸争流，奋楫者先  
千帆竞发，勇进者胜

李海强经理2015年7月入司，2017年1月任职经理后调任山西。对于李经理而言，这其实是他第一次离开自己生活多年的城市到外地谋生。孤身一人，没有团队，面对陌生的环境和对前途的恐慌，他压力很大。但他始终有一个坚定的信念和目标——必须肩负责任，突破1000万业绩！

2017年李经理一边独立运作市场，一边组建团队。白天见客户，晚上跟班、做方案，周末招聘。山西的冬天比李经理的家乡寒冷，但天气再寒冷，他也每天早起按照指定的计划出差、见客户、跟班、做方案，将六大工作手段贯彻到每个级别的客户中，并且将现有的每个场馆都做了详细的方案。夯实的客户基础是实现目标的前提，经过一年的铺垫工作，山西的客情关系得到了很大提升2018年业绩实现了事业部第一。

2019年，做山西省体育中心的项目时，由于时间紧急，客户要求2天内全部做完20多个场馆的服务方案。李经理和员工到现场勘查，从早上到深夜，一天只吃一餐，也感觉不到饿，心心念念务必要达成客户的目标结果。终于，在客户要求的时间内把需要的材料整理了出来，给客户留下了良好的印象和感受。经过努力，我们获得了参与角逐这个项目的入场券。

李经理具有强烈的目标感和责任心，坚持以客户为中心，艰苦奋斗，为销售人员树立了榜样。他说：“奋斗没有终点，我一直在路上；希望自己能不断超越自我，有更好的明天。”



## 茉莉花奖

沈阳服务中心 冀倩

## 人生在勤，不索何获

2015年，冀倩加入了海洋王的大家庭。4年时间，她从最初青涩女孩成长为可以独立运作一个市场的服务部经理。

2018年10月末，某段准备新成立一个车间，表示会采购一批灯具。当时车间刚成立，人员不够，特别忙。冀倩不单是将我司灯具的信息给车间报表填上，还帮助车间的专职填写其他需要提报的设备信息，因此与客户建立了良好的客情关系。此后，一旦车间这边有了最新消息，都会第一时间通知冀倩。其他部门的也是如此，她平时拜访时一直坚持运用公司的工作手段为客户提供一些力所能及的帮助。

2019年2月1日，距过年还有3天，早上8点某段客户突然打来电话，需要我们当晚去现场给灯具做保障及维护。客户的电话就是“命令”，冀倩立即抢购车票，当时正逢春运期间，没买到车票，但是给客户的承诺不能轻易改变。于是她联系了以前的客户，说明了情况，最终客户帮她抢到了一张9个小时的硬座票，晚上10点多到达目的地，在客户施工的前一个小时到达了现场。在现场跟主管领导沟通完工作内容后，立刻展开了工作，记录现场情况并处理发现的问题，帮助客户及时解决问题。经过3天的坚守，现场没有因为照明问题而耽误施工，项目顺利进行直至结束。

冀倩一直恪守本职工作，树立高目标，用自己的真诚打动客户，她的每一笔订单都是靠自己的努力和汗水拼来的！



## 青松奖

济南冶金服务中心 李明昌

## 坚持就是胜利

从2014年9月进入海洋王到现在，我已经在公司工作三年了。从最初的懵懵懂懂到现在的游刃有余，我不断地成长，也越来越感受到公司充满了激情，充满了活力。

2017年，服务部重心转向X客户。刚接触X客户时，因其子公司较多，涉及行业较多，体制、行业和采购方式均有所不同，我感到非常迷茫，不知从何做起。慢慢地对市场情况理性分析后，我逐渐确定了方向。我开始对X客户每个子公司进行拜访，跟班试灯并建立指导员，也通过生产车间需求帮忙申请编码，开始提报灯具计划，慢慢地和采购部门有了业务往来。2018年7月，X客户采购经理带队到公司进行考察学习，加深了对公司的了解。9月，我们对客户进行回访时，提出的专业大包解决方案很好地解决了目前客户单位现有采购模式中存在的问题，获得了客户经理的认可。12月，招标部门对单项灯具进行招标比价。今年3月初，我们开始对客户单位十几个子公司进行现场照明统计。近2个月的时间，我们都是白天泡在现场进行数据统计，建立照明档案，晚上回去做专业大包方案以及投资回报方案。在结合客户需求的基础上，大包方案经多次优化修改，最终获得了客户的认可。从给客户提出专业大包，到招标，再到最终签订合同，历经了10个月！

回想这个过程，我们始终贯彻“基于事实的管理”和“以客户为中心”这两大思维方式去开展工作，以客户需求为导向提供服务，最终做出了成绩。