

## 先“生根”再“深耕”

台湾的经营之神王永庆曾经说过一个故事，有个人在一块荒地里撒了一把种子，由于土地肥沃，种子很快就生根发芽，有了收成。他高兴极了，第二年又照样撒了一把种子，期盼着来年的好收成，然而结果并没有像他想象的那样。由于土地没有深耕细作，好收成变成了失望的泡影。

市场就好比土地，产品就是种子，深耕就是做基础工作。如果我们只是撒撒种子，卖几套灯具，不去做扎实的基础工作，不精耕细作，那么想让种子茁壮成长，期望好的收成显然是不可能的。

同样，对于一个市场，我们首先考虑的是要进入，把产品卖进去。但如果我们仅仅只满足于产品进入了，那结果就可想而知。现在有些员工还是满足于把产品卖进去，满足于撒播种子，虽然这里也买了、那里也买了，但是买了多少、市场容量有多少不去了解、不去分析，刚开始还感觉不错，能签几个订单，再接下来就找不到感觉、感到迷茫了。市场也需要耕耘，产品进入后，要做大、做广、做深，就要有很扎实的二、三级基础，这就是深耕。

深耕一个新市场，我们要做的是维护好客户关系，建立客户忠诚度。但

有些员工并没有这样做，有人认为市场已经做进去了，客户关系不需要维护，客户已经用过我们的产品，自然而然还会继续用我们的产品，不必再花时间了；有人不去了解市场，想当然地认为市场就只有这个容量，市场已经饱和了，不必再做了；有人认为，市场已经由别人做进去了，交给他时就是做服务，不可能出单了，所以热情不高，应付差事；有人认为，有的市场做了很长时间也没有效果，再做也是浪费时间和精力；有人根本没有竞争意识，在市场出现竞争对手时，没有看到自己的问题，总为自己找各种借口。如果按照这种思维方式做市场，我们还是停留在浅层。要完成我们的目标，就得了解市场、分析市场、掌握市场，就得将市场细分，将市场做深做透，这就需要“深耕”。

深耕一个老市场，我们要让客户忠诚，要给客户一种满足、一种超值的体验，让客户感觉到买的决不是产品本身，而是产品能带给他的价值。这就需要了解市场，了解客户的需求，了解产品能给客户带来什么。要做到这些，就必须深入市场收集信息，收集每种产品带给客户的价值是什么，客户得到了什么，还需要那些方面的关注等。这样客户的忠诚度就提升了。当

然，我们应该做得更好，收集对公司下一步发展有益的信息：有多少客户购买产品是因为品牌，有多少客户是因为产品功能，有多少客户是随意性购买的，有多少客户希望我们推出新产品，有多少客户希望我们定期做服务等。要做到这些，我们的工作就得有计划、有步骤

展开，就得好好筹划，严格按照销售规律来开展工作，这也需要“深耕”。

所以，做市场首先要撒种子，让海洋王在客户那里“生根”，然后就是要不断地对市场进行“深耕”，只有这样，才能收获到丰收的果实，支撑我们实现目标。

### 快速反应

## 新员工如何快速成长

在一季度，从市场一线到公司总部，又有许多新员工加入海洋王这个大家庭，成为各个团队中的一员。新员工的到来，给公司带来了新思维、新朝气，为公司发展注入了一股新鲜血液。公司热烈欢迎新员工的加入，同时也希望新员工把公司当成家，在这里快速成长起来，与大家共同奋斗实现团队目标及个人价值。那么，新员工如何快速适应公司，并且成长起来呢？

首先，领导干部要帮助新员工成长。维护员工的发展权，是各级领导干部的责任。但是，有些领导干部对待新员工缺乏耐心，关心和指导的不够，导致新员工成长缓慢，没有真正维护员工的发展权。这也就没有建设好人才梯队，对团队的长期发展不利。其实，新员工带好了，培育了新生力量，给团队带来的好处是长远的。那么，作为领导干部，要把培养新员工作为重要责任，关注新员工的成长，主动加强与新员工的沟通，密切掌握他们的思想动态，及时解决新员工在工作和生活方面的问题和困难。

其次，师傅领进门，修行靠个人。领导干部、辅导员逐步把新员工带入到工作角色，但是要干出成绩归根结底还是要个人的努力。那么，作为新员工本身来说，应该怎么做呢？

一、要树立工作的目标，保持强烈的目标感。虽然目标会带来一定的压力，但是有明确、清晰的目标，才有成长的动力。有目标的人一定比没有目标的人发展得好，成长得快。可是有的新员工，特别是职能部门的新员工，对于目标的感觉和理解可能没有市场上的新员工那么直接，所以往往容易忽视，导致几年过去了仍然没

有发展。这无论是对自己还是对公司，都是一种浪费。在如今竞争激烈的社会环境和生存环境下，没有目标、得过且过的人，实际上是很难取得更多发展的。

二、要积极地承担责任。新员工走到新的工作岗位上，一定要牢记自己的岗位职责，也就是要把自己要做的事情弄明白、搞清楚，把这些事情做好，做到有质量。然后，就要积极承担更多的责任，做更多的事情。一份付出，一份收获，是工作、生活永远的真谛。多做事情不是吃亏，多做事情不仅能力得到提高，对公司的贡献自然也会大。公司的任职资格里就有贡献标准和能力标准，符合了这样的标准，自然进步就快些。

三、要善于学习。学习不应该是盲目的，应该是带着问题出发，针对影响目标实现过程中的问题进行。这就是公司强调的学以致用。有了学习的目的后，我们向谁学、怎么学呢？公司提倡向内部标杆学习、向优秀同事学习。学习他们，要讲究科学的学习方法——学习、理解、思考、行动。了解、知道标杆的做法后，不能简单的照搬照抄，把表面的工作做法生搬硬套用一用。更应该理解他们为什么那么做，理解背后的工作逻辑、思维方式，然后再启发自己，思考如何应用到自己的工作中。但是，到这里还只是做了一个思想的巨人，我们还应该做一个行动的巨人，付诸实践，取得成效。当然，有道无术，术尚可求，有术无道，止于术。我们既要学习别人的工作方法，就是术，更要学习别人遵守标准、脚踏实地、忠于职业的精神，就是道。有了正确的价值观做基础，新员工才能根正苗肥，成长得更稳，取得更长远的发展。

## 公司领导赴日研修TQM



2月22日—3月5日，公司总裁班子及一级部门领导赴日进行TQM研修。期间，在日科技连坐学了未然防止型QC过程方法、基于营销部

门为牵引的QFD、日常管理等课程，并在北海道走学了新日铁住金、丰田汽车、电装等企业。

## 郑州基地开工趣味运动会

### 奔跑吧 青春



2月4日是公司2017年春节后开工的第一天，郑州基地联合服务中心，如约举办了春季趣味运动会活动。

本次是郑州基地的第二届春季趣味活动，相比去年的活动，此次我们新增了活动前的热身游戏之主任萝卜蹲。为了更进一步增进服务中心之间员工的感情，我们新增了“五毛一块”的项目，该项活动，不再以服务中心为团队，而是全体中心一起参与，按照裁判口令进行抱团。

下午14:00，大家准时来到园区的活动场地，整队集合。活动开始前由郑州网电陈建波主任致开场词，点燃大家的激情。正式比赛前的热身游戏，请主任们出列进行萝卜蹲，第一轮是熟悉游戏规则，比较容易，比如郑州电煤的周主任，他就喊电煤蹲，电煤蹲，电煤蹲完，石化蹲，接着则郑州石化的叶主任蹲，依次类推，主任们都厉害，几轮下来才喊错淘汰了一个中心。第二轮则加大难度，将事先准备好的各中心铭牌错位贴到主任们身上，淘汰机率大大提高。游戏过程中，尤其是主任做错动作时，逗得大家笑得前翻后仰。

在这样搞笑的气氛下，正式比赛开始了，首先进行的是夹球跑，该项目的比赛规则是一个中心为一队，队员双腿夹气球，从起点到终点（10米）气球不掉在地上且放入指定位置踩爆算有效球，另外一人待前一人踩爆气球后进行接力。10分钟内，夹球最多的队取胜。10米的距离，不算远，但当双腿夹球时，为了不让气球掉在地上，最好的方式就是双腿夹球跳到终点，这个时候，就非常考验体力了，但大家都在为荣誉而战，哪个队也不肯落后，累得气喘吁吁依然在咬牙坚持。经过激烈的比拼，最终郑铁以37个球的成绩拔得头筹，郑

州石化以1个球的微小差距位列第二。

跳大绳开始前，每个队都在商议如何才能3分钟内跳绳数目最多，郑铁的策略是，一次跳入多人，就可以一次计多个数，有限时间内可实现跳绳数目最多。郑州大企认为一次跳入多人，容易绊绳，不如排好队依次跳入，为了跳得更多，每个队员跳完一个马上跑到队尾接力，尽量不空绳。郑州电煤、郑州石化、郑州网电也毫不示弱，周主任、叶主任分别抡绳，队员们一个个鱼贯而入。3分钟内，郑铁跳绳114个，取得本轮的第一名。郑州大企跳绳112个，居第二名。

最后一项“五毛一块”的游戏，全体成员围成一个大圈待命，当裁判杨光喊出比如三块五时，大家需要在10秒内抱团，男生代表一块，女生是五毛，就要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。在这项活动中，女生是稀缺资源，大家都先下手为强，但动作快的人员也不可一味的拉人，有可能裁判叫的是三块五，但团队里已经变成五块了，这时候就需要踢人了，一般被无情踹出去的都是可怜的一块。未在限定时间内未抱团成功的，就会被淘汰。在裁判口令下，员工们一次次地抱团，经过五轮角逐，最终剩下16人，其中6女8男，最后一轮，就在16人全部屏息等待裁判口令时，裁判出其不意地喊出了“五毛”的口令，在一片笑声中，男生全部被淘汰，最后6名女生获胜。

比赛顺利结束了，大家还在讨论着裁判杨光的“黑哨”太明显。获奖的中心人员拿着奖品拍照的时候乐开了花，获得鼓励奖的服务中心也是一样的开心。友谊第一，比赛第二，大家在欢声笑语中结束了这次趣味运动会。

（郑州基地供稿）



## 南京夫子庙元宵节灯会，海洋王人携手电力人坚持十余载保障照明



每年的南京夫子庙元宵节灯会，从正月十三至正月十六国网江苏省电力公司南京供电公司在夫子庙人流密集场所都要设点放置发电机具保供照明，保障观灯者的人身安全。十余年，海洋王人在元宵节灯会都与客户一起坚守岗位。

今年正月初八开工，南京网电服务中心南京服务部上班后立即与客户联系提前调试、保养好灯具，准备好备件，制作好4夜的保灯方案，安排好服务中心全体人员轮流值班计划表，确保每晚都有9人在现场。在保电期间不论雨

夜、雪夜全程现场守灯，随时为各个点的照明设备提供第一时间售后服务。

别人观灯，客户用灯，海洋王人在现场保灯！这已成为南京网电服务中心的工作习惯之一。

伟大的工作，并不是用力量而是用耐心去完成的！成大事不在于力量的大小，而在于能坚持多年！陪伴是最长情的告白！结缘灯会十余载，感谢我们的客户、我们的伙伴、以及默默支持我们的家人！明年夫子庙灯会再相见！

(南京网电服务中心供稿)



# 成都基地趣味运动会

The collage features six photos: 1. A person performing an obstacle course with a box. 2. A group of people participating in a running or walking activity. 3. A group of people posing for a photo. 4. A group of people participating in a tug-of-war competition. 5. A group of people holding colorful balloons. 6. A person performing a physical activity on a paved area.



## 海洋王受邀参与客户培训会议



新年初始，带着节日喜气洋洋气氛我们开始了丁酉年工作。刚上班不久我们就接到了长春市公安局举办《全市分局刑侦队长和基层派出所勘察员会议》的邀请，把2016年底统配我司的产品和企业文化对他们基层使用人员进行集体会议培训工作。接到邀请后我们服务部严肃对待，迅速进入准备工作。

针对这次培训会人员比较集中、8个设备厂商同时培训等特点，我们针对每个细节进行分析总结，力求达到完美没有瑕疵。更是为了突显我们海洋王企业的公司形象和海洋王人的人员素质，力求会场中每个人都能听清楚听懂。

2月13日下午1:30会议在长春市公安局5号楼会议厅举办，我们主任很支持同意请来了服务中心技术专工，为使用人员做详细的解答。会议之前我们服务部提前进入会场做好准备，检查了现场设备和演讲稿使用效果。并把我们准备好资料向每个参会人员发放，这也是来参会厂商中我们是唯一准备的，参会人员接到的时都认真观看，也得到了广泛的宣传。

下午1:30会议准时开始，会场内坐满了前来听课的基层领导和警员，每个人都精神饱满热情洋溢，在长春市公安局2科长组织下会议正式开始。我们安排在第二场演讲，由我和专工上台同时配合介绍的我司。首先介绍了我们公司概况和在业内成就，并得到了在座领导肯定，详细介绍我们两款他们专用产品。配合我们PPT进行了详细的讲解，从灯具的每个按键功能开始讲起最后到

现场使用情况，让现场警察人员很容易理解。特别JW7112适用于公安系统对案发现场痕迹的勘察和拍照取证这一特点引起了现场培公安人员的兴趣。由于对于办案现场来说现场遗留的痕迹勘察是一项很困难的任务，我们JW7112的投入使用对他们来说就好比如虎添翼，对以后的办案效率是一大提升，每个人都认可。在最后环节我们还特别设计了一个提问环节，他们这些问题很有实际意义，可以说是派出所勘察员在现实案件中积累出来的，我们从我们产品专业角度分析进行了详细的解答并获得了现场公安人员认可。我们也郑重的向在场公安警察提到我们的产品售后承诺并提醒，如有任何问题我们都会详细解答和24小时内上门解决。这也得到了会议领导的赞扬说：海洋王是一家有能力有责任的公司。听到这样的夸奖让我们很激动，从心里认为我们的努力是值得的我们的付出是价值的。

近年来我们人民公安的案件破获率有了质的飞升，这些都依赖于公安领导对于刑侦技术上的投入，这些投入主要也包括了案件现场使用的设备方面。随着科技在不断迅猛发展的今天，让许多无法实现的变为可能，公安使用的产品也日新月异，这些产品就像人民警察手中的除邪利器，斩除一切危害人民的罪犯。我们海洋王正在以求实、求新、求发展的道路上稳步迈进，我坚信我们会有更多更好的产品用到人民公安中去为百姓保驾护航！

(东北公安消防服务中心供稿)

## 海洋王为客户开展售后服务



神华宁煤集团某厂是海洋王忠诚的老客户，银川服务中心银川管道部经理在工作中发现该客户处未过质保的灯具由于种种原因都无法正常使用，需要进行售后。银川管道部经理主动与电仪部主任联系要求开展灯具维护工作，客户很爽快的答应了。

2017年2月21日，银川迎来了新年后的第一场雪。虽说立春了，但是降雪过后的银川，天气依旧很寒冷。然而，再寒冷的天气，也阻挡不了银川服务中心全体员工的工作热情。

22日早上8:30，按照原定工作计划安排，由服务中心王海波主任带领专工刘俊青，管道部经理杨学锋及两名新入职员工，一起到达了神华宁煤集团某厂开展了灯具维护服务。

从早上9:30至下午15:30，在大家的分工及配合下将神宁烯炔电仪部送过来的18套灯具更换了电池盒，电池，透

明件及其他损坏的小配件等。

此次灯具维护服务工作得到了客户各级领导及部门的充分支持与配合，通过此次服务，一方面让客户对海洋王工作人员以及售后服务有了更深入的了解，树立了海洋王的企业形象，使得客户对公司产品的满意度和忠诚度得到最大化；另一方面，让新员工参与其中，深刻的感受到了海洋王的团队协作能力及对公司产品有了最直观的了解，意义重大！

今年我们服务中心积极响应习大大的口号：撸起袖子加油干！相信我们不但能做好，而且可以干的更好！

(银川服务中心供稿)

