

## 做市场要有长远的眼光

一季度述职期间，董事长前往部分事业部去聆听、指导。针对一些服务中心在推广智能控制产品过程中出现的问题，董事长指出，智能控制产品对于我们和客户都是一个新东西，符合今后万物互联的发展趋势，我们要用发展的眼光来引导客户，一定要相信智能控制产品前景无限，将是我们实现目标新的增长点。

海洋王的目标是建立长盛不衰、永续发展的中国企业，要想实现这个目标，就必须有长盛不衰、永续发展的市场。做到这一点，关键是要要求我们必须具有长远的市场目光，为客户找到持续不断的有价值的需求。像公司开发的4G传输、智能控制等，就是面向未来开发的战略新产品，为了满足客户持续不断新的有价值的需求。

客户的需求有时很明显，即使我们不去了解，客户在看到我们的产品后，也能直观地同自身工作环境的一些基本需求相结合，然而这种情况在市场中只占有少数。而今，随着市场的进一步成熟，竞争随处可见，如果我们不能主动为客户找到有价值的需求，市场肯定做不长久。

优秀的市场营销人员决不是鼠目寸光之辈，只知道盯着客户眼皮底下的一点需求，而是要站得高，看得远，了

解掌握客户未知的需求在哪里，还懂得从客户当下的情况出发，寻找和发现未知的需求。像智能控制产品，随着物联网技术的不断成熟以及应用，已有不少客户开启智能化的生产，进行智能生产线、厂房的升级改造。这些离开智能化的照明，都是不完整的。那么，我们可以判断，客户一定会有智能控制产品的需求。从已知的事实中，我们不仅可以发现客户目前需求的不足，而且能够推断客户几年后的潜在需求，这就是用长远的目光做市场的具体表现。

长远的眼光，形象的例子莫过于下棋。做市场有时也像是在下棋，高手就在于他能比别人看得更远，每走一步他都能想到后面的三、五步，甚至是八步、十步。做市场与下棋有着同样的道理，如果只盯着眼前的一点一滴，你也可能会签到一两个小单，这就像不会下棋的人一样得意于吃掉眼前的一两个小卒，而最终结果却是丢了老将，失去了更大的市场。所以，优秀的市场人员就要善于将客户当前隐性存在的，甚至是未来的有价值的需求找出来，让客户明白。

目前推出的智能控制等产品，对于我们、对于客户都是一个新东西，新东西就意味着有很多需要解决、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控制产品的原理，再去引导客户改变传统观念，让客户接受新产品，从过去传统的照明转向现在更智能、更高效的照明，并让客户实实在在地感受到这种转变的价值和必然性。我们不能因为客户说怎样就是怎样，而要善于引导客户，为客户找到真正有价值的需求事实，这样，我们

才能够创造出“长远的、可持续发展”的市场。

若能以长远的目光去认识市场，去开拓市场，在扎实的基础工作下，狠抓客户需求，以渐而成，那么客户也会逐渐主动认可我们，靠近我们，主动购买我们的产品。市场做到这种境界，才真的算是越做越开阔，让我们实现更高目标。

### 快速反应

## 切实帮助新员工成长成才

今年以来，公司分别举办了新任和新经理培训、销售系统新员工培训，有200多名来自市场一线的新员工在总部所在接受了培训。年内，还将有更多市场人员获得前来总部参加培训的机会。在每期的培训中，公司不但采取了讲解、交流、讨论相结合的做法，而且还创新地运用案例分析、小品表演等方法，帮助大家深刻理解公司的人生观、价值观、四个规范、两个条例、制度规范和质量文化等。

公司不惜投入，将这些新员工、优秀员工从全国各地集中到总部，最终目的是提高他们实实在在的能力，点亮员工追求发展的明灯，使他们为社会、家庭和企业承担起相应的责任。总部的培训只是一个开始，而不是结束。但是，一些服务中心、服务部丢失了自身的责任，把总部的一次培训当成了结束。这些新员工回到所在市场后，对他们进行简单粗放的结果管理，把问题和困难丢给他们，迫不及待地希望他们尽快把单签回来。由于新员工还没有真正理解公司的人生观、价值观以及工作流程、标准等，看不清自己的发展前景，也没有正确的做事方法，在市场上处处碰壁，很快就对工作失去了信心。有些新上任的经理，上级领导也只是简单地和他们谈一席话，没有细致的梳理工作，就被派到市场上拼争。由于对自身的职责的认识还不深刻，他们在维护员工发展权和实现部门目标中就难免会出现问题。

总部的培训，是新员工美好人生的新起点。到市场后，每位领导干部

首先是要把人生观、价值观、目标追求等进一步细分量化，与他们达成共识，提升他们做事的愿望。一个有强烈的做事愿望的人，主动工作的人，再加上具有甘愿付出的精神，就是公司需要的海洋王人；其次，把对目标的追求，变成立即去做的具体、可操作做事方法，让他们在不断做事的过程中提升能力，然后实现一个又一个订单，享受工作带来的乐趣。如果不这样，新员工的能力就不可能得到真正的提高。最后，随时关心他们的成长，保持良性的沟通。通过随时沟通、面谈等，消除他们在思想上的困惑；通过DCBA、工作指导等，发现他们在运用工作手段上的问题和困难，帮助他们克服跟班、拜访客户等过程中存在的畏惧害怕心理，使新员工积极主动去多做事。另外，服务中心也可因材施教进行必要的技能培训、产品知识培训、案例分享等，提升他们的技能。总之，是否关注新员工成长，使新员工从责任、习惯、技能三个方面去实现目标，将是评价领导干部是否履行了职责重要的一条依据。

创建长盛不衰、永续发展的企业，需要靠源源不断的人才承担起自己的责任。而选人、培训是人才成长的开始，领导干部长期的关注、帮助和指导，则始终贯穿育人的过程之中。因此，从某个方面来说，海洋王能否建立百年基业，关键就在于我们是否能够持续做到对育人的高度重视。重视人才，把公司建成一个具有持久竞争力的组织，才能实现创建百年企业的伟大梦想。



4月28日，销售系统第十一期优秀经理研修班开班仪式在海洋王科技楼四楼多功能会议厅举行，轮值总裁陈艳、销售副总裁李付宁、教务管理部经理邓春燕分别从人员培养、梯队建设的角度、行业事业

部自主经营的角度、内涵式增长、研修班整体安排等对学员提出了具体的学习要求，最后轮值总裁杨志杰作开班总结讲话，要求大家不能满足于以前，要有新的清晰的目标，要学有所获，在服务中心起标杆、模范作用。

## 海洋王供应商大会圆满结束



4月27日，2019年海洋王供应商大会在海洋王科技楼4楼隆重召开。本次供应商大会以“精诚携手、合作共赢”为主题，共有46家供应商参加了会议。

公司轮值总裁杨志杰致欢迎辞，向参会的供应商朋友们表达了热烈的欢迎及衷心的感谢，杨总从公司愿景、使命、发展目标等多个层面阐述了公司未来的发展战略。技术与设计部副总监唐在兴介绍了公司新产品开发的总体方向，明确了与供应商的后续合作事宜。品质保证部副总监王跃芳总结了2018年物料质量管理工作及2019年主要工作方向及要求。供应链管理高级助理兼物料采购部经理展

峰从采购方面总结回顾整体合作绩效及存在问题，明确2019年合作绩效目标、主要工作方向及要求。供应链管理总部总监叶辉为大家分享了运用QC思维方式，解决过程管理工作中出现问题的经验。

大会还对2018年度表现优异的供应商进行了表彰，颁发最佳合作奖、优秀供应商奖和年度感动奖。

会上，公司领导还就供应商们提出的问题进行了深入探讨，充分交流，供应商们对公司的发展战略和质量标准有了更清晰的认识，大家一起戮力同心做好保障，把共同的事业向着更高质量发展目标推进。



## 海洋王与客户开展QC培训交流会

东北地区某客户公司董事长，在了解海洋王的企业文化和开展QC活动获得的成果后，产生了强烈的认同感，为了更好的激发公司“齐心”力，提升“心齐”团队解决问题的能力，今年客户公司董事长在公司大力推广QC活动，并特邀海洋王讲师进行专门培训。

接到这一邀请后，东北厂电服务中心立即与事业部领导联系，确定讲师。4月17日上午，公司优秀讲师罗老师应邀来到客户公司为他们讲授QCC知识。罗老师用幽默风趣的语言、深入浅出的讲解方式，从QCC的作用、基本概念、类型、开展步骤、QC工具应用等方面逐一展开，不仅让客户了解了QC是什么，还学习到了如何应用，同时加深了对海洋王的认识

和了解。

培训结束后，客户表示讲师非常专业，希望能保持长期的培训交流活动。考虑到客户公司员工未学习过QC知识，目前是初学阶段，很多知识还未完全理解，东北厂电服务中心建议客户可开展小范围的学习交流，由服务中心专工专门指导，直到完全理解吸收所学内容，再进行大范围的学习交流活动。客户对此非常赞同，并感谢中心的支持。

海洋王坚持以客户为中心，开展质量管理，为客户提供有质量的服务，不仅获得了客户的认同，还被客户邀请与他们开展QC培训交流会，这是客户对公司文化和服务的肯定。

(东北厂电服务中心供稿)



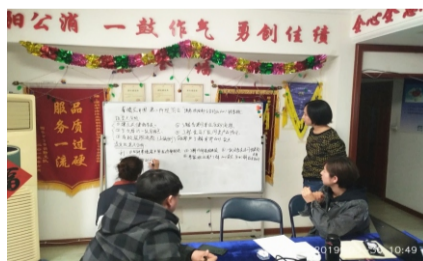
## 销售系统第二阶段QC活动顺利推进

经过TQM推进部“《首脑推进制》部门领导工作业务流程”的宣贯后，销售系统第二阶段QC活动在各级领导的关注下已顺利完成。绝大部分的主任、诊断师都能切实参与到QC活动中来，并在月度例会中专门安排时间给小组开展面对面的沟通交流会，识别小组中的问题点，帮助小组理清思路，切实提升小组能力。小组成果完善后由诊断师、主任把关后上传EKP系

统，从而保证了QC成果质量。

有一些服务中心在该阶段做的比较好（见下图），无论是QC活动宣贯，还是对圈会的资源支持和指导，都非常到位。希望其他小组向他们学习，主任和诊断师帮助小组理清思路，给出指导方向，切实帮助小组有所得、有所获，从而打造一支不畏艰难、勇于直面挑战的队伍！

(TQM推进部供稿)



沈阳公消服务中心



呼和浩特服务中心



东营服务中心



南宁网电服务中心

## 客户：灯具效果比预想的还要好

“很感谢你们，灯具安装效果很好，比预想的还要好，灯具看起来非常漂亮，你们不仅专业，而且做的细致，让人放心！”，客户由衷的对我们说。这是发生在4月15日晚上10点多某市游泳馆灯具安装调试顺利完工后的一幕。

说起这次照明改造，不得不提起2018年济南场馆服务中心的一次客户拜访。当时服务中心来到某市游泳馆，对游泳馆的照明情况和灯具损坏情况进行跟班了解，发现客户使用的灯具防护等级低，在潮湿且经常使用氯气消毒的环境中，灯具几乎没有防护措施，才安装一年多，损坏率居然

高达50%以上，另外还存在眩光问题。这些问题若不及时解决，将带来安全隐患。当时客户对于中心人员提出的整改方案非常认同，同意着手实施游泳馆的照明改造。

今年春节后，客户联系服务中心表示可以进行照明改造项目，服务中心立即准备现场勘查工具，赶赴客户单位沟通需求。在客户单位，中心人员详细了解客户的需求，并于当晚测量游泳馆照度，发现游泳馆的照明情况比之前更差了，照度非常低，只有201ux-1301ux，均匀度也比较差，不能满足一级业余训练（2001ux）要求。



“我们根据场馆照明工程的相关要求和规范，与客户沟通了每一处细节；灯具安装需要有精确的长宽高数据，当时游泳馆也没有提供具体数据，我们就当场测量了游泳馆，得出了精确的数据。因此在制作方案的时候，就根据客户的需求，按照灯具安装级别和费用制定了4套方案，客户经过研究，本单位情况和费用，最终确定了一套性价比高，且没有眩光问题的方案。客户非常相信我们的专业水平，选定方案后，修改过一次，还是因为我们找客户修改灯具安装高度。客户一开始希望在原来灯具安装的基础上安装，但我们进行现场勘查分析后发现，灯具安装高度太低容易出现眩光问题，因此建议客户抬高灯具安装高度。至于客户担心的后期维修问题，我们告诉客户这点不用担心，海洋王的灯具质保期为六年，超过六年只涉及配件费用没有任何人工费，最终客户采纳了我们的建议”，中心员工唐工说。

由于游泳馆每月只有15、16号两天的维护时间，要拆除原有灯具，重新安装支架并安装好灯具，时间就比较紧迫。因此，服务中心在4月15日一大早就来到游泳馆开始施工。在施工过程中，遇到了灯具安装支架问题。

游泳馆安装原灯具的位置只用了一个支架，外面的铝塑板离墙体有15cm的距离，客户不想大面积破坏外层铝塑板，导致施工人员很难操作。如果按照客户的要求安装，既省时又省力，但是服务中心没有图省时省力，而是想着要把这件事做好，让客户满意。经过多次登高勘察墙体，并与施工队讨论，最终与客户商定安装支架架到两侧消防管道上，只需要切割两道40cm长口，以膨胀螺丝固定支架就可以了。为了15日当天就能安装好灯具，大家一直加班加点干到晚上十点多，28套LED灯全部安装调试完毕，经过测试照度在230LX。比之前提高了150LX且功率降低1.4KW。效果比我们预想的还要好！大家的努力都是值得的！

“负责任，是海洋王最基本的做人原则，最起码的道德标准，最低的工作要求；有质量，是海洋王最基本的做事原则，最起码的价值标准，最终的评价依据。”海洋王人就是要做负责人有原则的事情，用专业和细心让客户获得到完美的照明效果体验，让客户享受到物超所值的服务，让客户认识海洋王，认可海洋王。

(济南场馆服务中心供稿)

## 照明支持助力钻井夜间搬迁



4月13日晚23点，夜已深，人们渐渐进入了梦乡，克拉玛依油田的某处钻井区，在海洋王移动智能照明平台的照耀下，现场堪比白昼，指挥操作声此起彼伏，这是客户在争分夺秒的进行搬家吊装工作。

为什么要在夜间进行呢？原来是客户响应公司大提速的号召，要加快钻井搬家速度。夜幕降临，因光照不足，客户一度无法作业，也为了解决这个问题，客户找到了海洋王，希望能通过提供照明支持，解决这个问题。

在海洋王灯具的照射下，现场人头攒动，吊装的吊装，掏罐的掏罐，对接设备的对接设备，摆放逃生索道墩子、吊放坡道滑梯，白帽子、红帽子、黄帽子一起上阵，在深夜里打理着这台钻机。

钻井公司的客户在忙，克拉玛依油田服务中心的员工也在现场忙。钻井队首次采用智能照明平台协助搬家，没有人会使用移动照明平台，如何操作让现场呈现出完美的照明效果，就落在了服

务中心的员工身上。下午6点到现场后，就立即与客户沟通，确定灯具摆放位置，然后迅速开始灯具安装和调试工作。虽然已是春天，但身处野外，夜晚仍是寒风刺骨，他们坚守在照明现场，关注现场的动向，随时解决可能出现的突发情况。一直到第二天12点，完成所有工作，服务中心员工才离开。

客户见到服务中心员工坚守了一晚上才回去，就对他们说“你们一晚上都没休息，真是太辛苦了”，服务中心员工回答：“这是应该的，我们公司每一位员工都会这么做的。公司提倡我们帮助客户解决问题，只要客户需要，能想到海洋王，就是对我们最大的肯定”。

时间就是金钱，智能照明平台的使用将客户原有的搬家时间由2-4天提速到一天左右就可以完成，缩短了钻井工艺的准备时间，提高了生产效率。客户公司领导在晚上视察时对灯具的照明效果非常认可，对海洋王的照明服务非常满意。

(克拉玛依油田服务中心供稿)

## 为“扫黑除恶”演练提供照明支持

为了达到“有黑扫黑，无黑除恶，无恶治乱”的效果，4月20日，客户在南昌举行“扫黑除恶”收网行动演练，并邀请武汉公消服务中心给予照明支持。

接到通知后，服务中心员工提前检修灯具，并准备好当天使用的灯具。下午两点，服务中心准备的灯具已经全部运送到演练现场。到达时，正赶上彩排训练，警察们在广场上训练有素的演练，响声震天。在他们训练期间，服务中心的员工也与相关负责人联系，确定灯具摆放位置，随时待命。

天色渐晚，服务中心员工打开灯

具，照亮全场，民警摆好队形，警车各就各位，一切准备就绪，在灯塔的照明下全场显得格外壮观。演练就是要见真章，没有过多的语言，领导一声“出发”就开始了演练。先是民警迈着整齐的步伐走出会场，然后是铁骑队打开警报，骑着警用摩托车驶出会场，最后是警车开着一辆辆警车到达会场中心，然后排队闪烁着警灯迅速离开。

整场演练圆满完成，而这正是由于服务中心为演练提供了夜间的可视性和安全保障，演练才能有序进行。

(武汉公消服务中心供稿)



## 海洋王社团活动风采

### 1 书法社

书画社邀请到中国书法家协会会员、广东省书法家协会会员、光明区书法家协会副主席、光明区文化馆特聘书法老师——袁庆华老师亲临授课。



老师讲授“篆隶草楷行”五种字体的演变



老师示范书法入门写法：横平竖直



墨香扑面而来，学员正在认真练习横画（长横与短横）、竖画（悬针与垂露）的写法



### 2 羽毛球社

光明群众体育中心内，社团成员在教练的指导下练习正确的握拍、挥拍、走位动作。



教练，看我的动作标准不？



### 3 舞蹈社

健身房内，舞蹈老师带领社团成员热身、练习芭蕾舞手位和傣族舞基础舞步，学习古典舞片段。



舞蹈老师正带领学员们热身。一二三四，二二三四，转个圆圈，再来一次。



### 成都网电4月读书活动

“同读一本书，你把你的想法分享给我，我把我的心得分享给你，这样我们都有两个想法了。（中心主任语）”成都网电服务中心今年以成为“书香服务中心”为目标，除了阅读公司“同读一本书”的书籍外，还准备共读6-8本外书籍。

4月初，中心从学习委员推荐的三本书中选择了《不抱怨，把握人生的分寸感》作为本月阅读书籍。通过阅读书中的小故事，让大家在这个物欲横流的社会里保持一份初心。

4月20日，服务中心召开读书

交流活动，每个人就书中内容积极发言。有的人认为要用“抱怨无用”地积极心态去面对工作生活，有的人认为“比努力更重要的东西叫选择，比选择更重要的东西叫分寸”。有的人认为“人生先靠努力是不够的，还要做好选择，然后脚踏实地的坚持，才能走向成功”。

(成都网电服务中心供稿)

#### 金句：

- 1、抱怨环境没有用，面对困难和挫折的时候，积极寻求解决问题的方法是改变现状最好的途径。
- 2、所有的努力都不会白费，但如果只在脑子里跑步，那就别怪自己达不到制定的目标。



### 兰州网电开展质量月学习

4月21日，兰州网电服务中心开例会时，在服务中心社主任的带领下，学习了公司今年质量月宣传主题：成为一个有素质的海洋王人。中心员工针对怎样争当“文明礼仪达人”、“地盘3S王”、“洗手间的绅士和淑女”展开了热烈的讨论，大家各抒己见，从责任、技能和习惯表达了自己的观点。

中心根据争当“文明礼仪达人”标准制定责任目标：会见客户时主动问好，电梯楼道遇见客户让客户先行、客户离开时礼貌点头、挥手送行。以上礼仪违反人次为零。技能方面要熟知待客文明规范要求。培养出文明用语有素养、文明举止有修养的好习惯。

根据争当“地盘3S王”标准制定我们的责任目标：区分“要”与

“不要”的东西，腾出空间，防止误用，物品误用数为零，物品按要求定位、定量摆放。使工作场所一目了然，井井有条、提高工作效率，创造一个一尘不染的环境，保持良好的工作情绪，稳定品质达到零故障，技能方面掌握3S的标准运用能力，培养出每天下班前检查确认使用后的物品放回原处，整齐摆放，工作环境恢复原样的好习惯。

根据争当“绅士洗手间和淑女洗手间”标准制定责任目标：不给别人添麻烦、养成洗手后及时擦除水渍、茶渣倒入茶渣滤网、不乱扔烟头纸屑、及时冲洗马桶等，争做洗手间的淑女和绅士。给自己养成好的习惯，为别人留下好的环境。

(兰州网电服务中心供稿)

