

奋起冲刺半年目标

2020年的上半年是极不平凡的。突如其来的新冠疫情，给各行各业和普通老百姓的生活带来了不同程度的影响，也给公司的销售带来了压力。在挑战和困难面前，市场一线不慌不乱，不断创新工作手段，让我们在市场上站稳了脚跟，保卫了海洋王的生存空间。

接下来的6月份，是冲刺上半年目标的关键时期，为此我们至少应做好以下三点：

一、抓住机会趁势而上。进入四五月份以来，客户受疫情影响推迟的项目，已经陆续上马，加快推进。而且疫情并没有影响到客户的资金、预算。这是弥补前几个月拉下来业绩的最好机会，抓不抓得住就看我们自己。一方面要看前期对客户关心得够不够，另外一方面对于机会，也不要去想走捷径。现在最关键的就是把客户不满意放在首位，对于基础工作一丝不苟地落实，大量地去做，不偷工减料，不要小聪明，不做与目标

无关的事情。

二、拿出狼的狠劲战胜竞争。今年的经济形势对每个企业都有压力，竞争对手也不例外，他们甚至为了生存可能会比我们更难过，因此也会比以往更拼命。对此我们要有清醒的认识，大意就会失荆州，一定要学会与竞争对手斗智斗勇。以前由于冲刺没有把握好，结果给竞争对手钻了空子，丢失了订单，这样的“案例”我们杜绝今年不要再有。市场不相信眼泪，只有勇敢面对，主动出击，我们才能掌握主动权，赢得竞争。

三、善于学习总结。成功一定有方法，失败一定有原因。前面业绩没做好，自省、查找不足十分重要。值得提醒的是，自省不是去找大环境、疫情和客户的原因，而是从自身找问题、查原因，要看我们哪些地方没有按照公司的要求做，哪些地方是我们没有搞清楚搞明白但对实现目标又很关键，等等。找到原因后，以开放的胸怀多看看别人是怎么做

的。既可以学习在疫情影响中率先走出来的优秀企业和个人，或克服影响逆势增长的标杆，理解他们好的做法、做事的逻辑；更要学习我们身边优秀的主任、经理和骨干员工，我们遇到的问题他们基本也遇到过、解决过，向他们学

习更有针对性，对我们的实际工作帮助更大。

随着市场好转、需求释放，实现目标不再遥远。只要有信心，抓住机会、肯拼搏，胜利一定属于我们！

快速反应

抓素质就要从日常小事做起

今年以来，公司领导亲自带队检查5S，管理部门检查洗手间文明落实情况等，亲自抓小事、重视素质养成，已经成为日常管理之一。但是从近期通报来看，像7楼的洗手间文明规范达标率很低，说明文明素质的养成依然任重道远，反映出我们有些部门虽然也在喊提升素质，但是真正落实到一件件具体的工作中，一件件日常的小事中，还存在许多的薄弱环节。

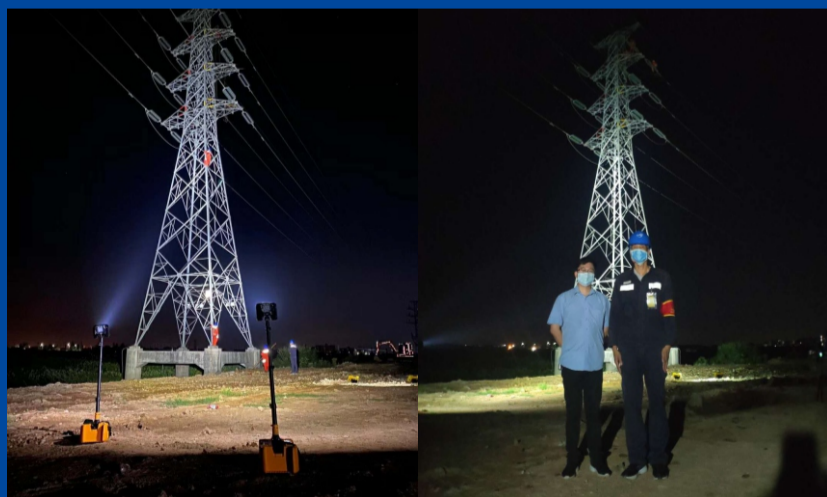
素质，等于责任、习惯和技能，其中习惯可以说无处不在，体现在日常行为之中。日常二字，实际上就是告诉我们每个人，要管好每天工作中的小事，管好每日工作中的细节，解决好看似非常小但是却影响非常大的问题。

细节决定质量，细节决定成败。细节可以看出做人，也可以体现出做事。细节就是一个企业的品牌，也代表了一个企业的文化。公司领导到日本去研修、学习，看到日本的环境、日本的管理非常精细，非常精致，每个人都会赞不绝口。同样客户到海洋王来参观，他们也会从细节的地方，观察海洋王，审视海洋王。比如他们也会上洗手间，观察海洋王的洗手间文化；他们会看一看海洋王的办公区，看看5S搞的怎么样，观察员工的精神面貌如何；他们会去展厅去看产品，听介绍，也会

感受海洋王的文化；他们到工厂去，也会实地去体验制造过程，体验生产现场的管理。如果客户所到的每个地方，我们的每个细节都做得无可挑剔，达到极致的水平，那么给客户的印象和影响一定是非常正面的和积极的。

但是在以前，有些地方因为我们没有做到位，给客户留下了不好的印象。比如客户到办公区参观，看到我们的5S也比较一般；洗手间的“五星级”洗手间还有差距，等等。这些看似小事，客户看到了也能够理解和原谅，但是我们不能因为客户原谅了我们，我们就自己原谅自己，就可以无所谓。特别是当我们的讲师正在交流的是5S管理的时候，恰恰出现了这样的问题，让我们的这些讲师情何以堪呢？

抓素质养成就是从抓点点滴滴的小事，就是管理细节，每个部门都担负自己的责任。领导干部要按照三现主义的要求，不能对身边的小事、小问题视而不见，麻木不仁。同时领导干部要做事，更要管事，而且要大胆地管，5S、洗手间文明不是个人的小节，在公司就是大事。结合质量月活动，部门通过正面宣贯、标杆的评比，让每个人都参与进来，带动氛围。只要持之以恒，素质的短板一定会得到提升，共同营造出快乐和谐的工作环境。



5月15日晚10点至16日凌晨四点，输电管理所客户开展夜间停电作业，进行110kv输电线路检修，广州网电服务中心江门网电服务部主动联系客户，为客户提供夜间作业照明支持。

15日夜间，服务部人员到达施工现场时，发现施工单位仅有2套应急灯具，无法满足安全施工的照明要求。经理与同事立即安置了2套LED轻便移动灯，对现场进行照明补充。灯光一打开，瞬间照亮现场，施工安全性及效率性大大提高，最终客户提前2小时完成了施工作业。施工完成后，施工负责人又拿着我司的手提探照灯对铁塔上面进行照射检查，查看塔上是否有工具遗漏。

海洋王灯具在本次夜间停电作业中发挥了一定的作用，帮助客户解决了照明不足的问题，客户对我司的灯具及服务效果赞不绝口。

让智慧照明走进客户心里

5月21日，乌鲁木齐服务中心联合客户单位举行了两场智慧工作照明系统技术交流会。上午的会议在客户集团碳素厂进行，生产设备科科长、电气工段、设备工段专工等5人参与；下午的会议在铝厂展开，生产设备科科长、电气专工等共26人参与。

近年来，越来越多的企业向智慧制造发展，我司结合照明灯具推出智慧工作照明系统，在帮助客户解决照明问题的同时也提升了客户的管理水平，实现照明的二次节能。在此前的拜访交流中，客户领导对我司的智慧工作照明系统都表示很感兴趣，对产品售后以及提及的光学相关知识也很关注，同意双方一起进行一次专业的技术交流会。不过年初受到新冠疫情的影响，技术交流会的时间就被延后了。

5月份，疫情逐渐得到控制，服务中心再次与客户领导确定了会议时间，最终在21日得以召开。会议前，经理和专工反复修改会议使用的PPT，争取在有限的时间里将更多

的知识传递给客户，也让客户更深刻地了解我司产品可以带来的价值：

一、我司的智慧工作照明系统可以集中管理，避免其他人员因误操作或遗忘关灯，而造成不必要的浪费；二、可以根据现场环境的变化而自动调节现场照明灯具的亮度，起到节能环保的作用；三、减少人员检查及线路的维修；四、可根据客户的需要，定时开关灯具，避免因人为原因造成浪费；五、用智慧照明代替传统金卤灯，可节约客户现场50%左右的电费。讲解结束后，进行了专门的交流答疑环节，专工针对客户存在的疑问进行一一解答。让客户更深入地了解我司产品的功能性能，以及具体能为现场解决什么问题。

两场会议结束后，两位科长都表示很感谢。会议带来了先进的照明理念，讲解了很多光学知识，尤其是讲到LED蓝光的危害时，让客户对LED照明有了更深刻的了解。灯并不是亮了就行，也不是越亮越好，需要亮的更健康！

(乌鲁木齐服务中心 张彧栋)



与客户开展技术交流会

5月13日，乌鲁木齐石化服务中心与A客户单位安环处8位领导，针对公司4G传输产品开展了一场技术交流会。本次技术交流会旨在向客户重点介绍公司的4G传输产品，让客户了解公司新产品以及新产品的研发方向。另一方面，通过和客户沟通，收集客户的意见和建议，结合客户的现场实际情况，帮助客户挖掘真正的需求，为客户提供更好的服务。

前期与客户确定好会议时间后，服务中心提前准备好的所需灯具，下载软件进行调试，并再一次熟悉产品技术参数，做到熟练讲解。同时，还准备了部分移动照明灯具及产品资料，方便客户进一步了解产品的功能、特性。



(乌鲁木齐石化服务中心 申海威)

“炫腹” 第二战 个人总决赛圆满举行

为了营造“快乐工作、快乐生活”的氛围，公司组织举办了五月份“炫腹挑战赛”活动。其中五一期间的“炫腹”打卡团体比赛，经过统计各部门每日的打卡参与率，技术与设计部获得了团体赛冠军，工厂包装组获得工厂团体赛冠军。

5月30日下午，“炫腹”活动个人总决赛在科技楼5楼、东莞工厂同步举行。比赛开始了！现场围满了观赛人群。在一片欢声笑语的轻松氛围中，有的选手真不愧为“仰卧起坐的高手”，如一个弹簧般伸缩自如；也有的选手涨红了脸，铆足了劲，在加油鼓劲中挑战个人极限。

此次仰卧起坐比赛涌现出一批身体素质优异的“卷腹”达人。在一分钟的比赛时间里，人力资源部和管理学院的员工代表杨阳完成了44个仰卧起坐；工厂-生产八组的员工代表许建军完成了37个仰卧起坐，凭借这个出色的成绩获得了本次比赛的冠军。其他大部分参赛选手同样表现不俗，发挥出色。

他们出色的表现源于平时的坚持不懈，每天花一点时间做一点小运动，日积月累，自己的身体也就变得越来越强健。通过这次活动，希望大家更多地认识到运动的好处，并身体力行地投身进来。健康的体魄让我们每一个人都能有更好的状态投入到每天的工作生活中！



总部比赛现场



副总裁唐凌指导选手发挥最佳水平



总裁办张春超高助颁发优秀奖



工厂厂长李世未颁发优秀奖



唐总为冠军杨阳颁奖



厂长李世未为冠军颁奖(中)

与客户开展QC培训交流会

5月12-14日，沈阳网电服务中心分别与变电工区、电缆工区、供电公司三个客户单位开展了QC培训交流会。

服务中心服务工程师李成龙作为讲师，为客户单位书记、工区主任、技术员、班组人员等授课、交流。大家相互讨论、交流QC过程中遇到问题和困惑。讲师针对各小组的课题，给予解答和指导，细致到选题的确定、课题的命名，及QC工具的使用等。对于第一次做QC的客户，讲师就从QC的基本概念、类型、组织等基础知识开始培训，讲解问题解决型课题与创新型课题的区别，给客户指明了课题方向。

李工深入浅出的讲解获得了客户的肯定和称赞，大家纷纷表示这样细致、接地气的QC培训为自己的课题的开展和

完善有了很大的帮助。与客户开展QC培训交流会，不仅丰富了客户的QC知识结构，帮助客户解决课题实践过程中的具体问题，还让客户了解了公司在QC方面取得的成就，加深了与客户之间的关系，传播了公司文化，也让客户对我们更加认可、信任。

(沈阳网电服务中心供稿)



云南山火救援 海洋王驰骋救援保照明



5月9日下午，在某特警支队售后服务返程的路上，昆明公安消防服务中心发现安宁方向山间浓烟滚滚飘向市区。出于对昆明应急事故情况的了解，主任意识到可能安宁又发生了森林火灾，但是具体地点还不清楚。于是要求市场人员积极跟进客户情况。果不其然，当天晚上，云南一部经理和云南三部经理收到客户的照明应急支援请求。

因两位经理远在其他市场出差，无法迅速到达现场提供支援，服务部向服务中心求援。客户的需求就是海洋王人的责任，抱着深深的责任感和使命感，主任第一时间联系还在昆明的市场人员兵分三路，一路由云南二部组长负责准备车辆；一路由专工负责先到服务中心准备灯具；另一路由主任负责联系客户，了解客户救援急需的物资。

通过进一步了解，5月9日15时33分，云南省安宁市青龙街道旁突然发生了山火，发生山火的火场地形多为山林地带，生长的植被大多数是以云南松为主的针阔混交林，山火连带的林火蔓延类型为稳进地表火焰，且局部的树冠上方也存在火焰。恰遇到大风天气，火势迅速蔓延到多个地方。省应急厅组织消防救援总队和森林消防总队相关部门，紧急调拨森林消防、地方专业救火队、应急民兵以及群众等救援力量50多辆车，约500多人和其他救援人员3000多人赶往安宁青龙镇王家大院集结。

虽然当天售后服务回来的很晚，但是大家都没有怨言。晚上11点出发，驱车2个多小时，终于在凌晨2点到达现场。现场照明条件很差。到达现场后，大家主动与客户联系，迅速布置灯具，大幅改善了现场照明条件，并向客户培训灯具操作流程。此后，服务中心又驱车到青龙专业扑火队和森警驻扎点，询问救援进展，并对现场战备战士使用的



灯具进行维护。

5月12日，云南安宁市青龙街道办事处双溜村委会山神坝森林大火禄丰县火场，二次突破隔离带，火场西北线火头继续向北和西北蔓延。在强阵风作用下，火头越过隔离带，火势蔓延至楚雄境内禄丰县，严重威胁火场北侧北甸村和西北侧新立钛业厂部的安全。昆明公安消防服务中心了解到情况后，由主任带队，当天携带救援灯具驱车前往新立钛业工厂内设立的后勤保障点。

驱车3个钟头终于到达现场，第一时间与驻地官兵沟通了解装备需求。后勤保障点为现场救援联合指挥部，并为山上9个救援小组提供餐饮服务。

服务中心驻点保障，夜间救援联合指挥部成立临时督查小组，但是缺少照明灯具。服务中心主动提供照明支持，保障工作顺利进展。同时，大家还帮助客户做一些力所能及的小事，从最简单的小事做起——洗菜、切菜、搬东西、打扫餐桌。看到消防官兵到装备车上拿物资时没有灯光，便主动提供照明设备；看到简易厨房灯光不好，需要给救援官兵提供晚餐时，主动提供灯具。现场官兵深受感动，大家已经和客户单位融为一体。期间与省应急厅及森警部队的相关领导见面，客户领导对海洋王应急联动的服务给予了充分肯定。

5月14日凌晨1时10分，禄丰火场明火全部扑灭，火场全线移交地方看守。本次森林火灾过火面积共170.1公顷，先后动用各类消防力量近5800人参与扑救。虽然海洋王并未进入到扑火最前线，但是能为客户提供及时、必要的照明支持和保障，并得到客户的肯定，让大家感到无比荣幸和自豪。山火最终被扑灭，大家协助后勤保障队收拾好物资，于当天下午返回昆明。

(昆明公安消防服务中心供稿)



5月19日，兰州网电服务中心酒泉服务部经理接到国网嘉峪关市供电公司客户电话，表明第二天要举行地震综合应急演练，需要海洋王协助一起开展。当时经理还在外地，但他立刻答应了客户的要求，第一时间赶回嘉峪关市。

由于第二天就要开始应急演练，时间紧、任务重，客户需要在当晚提前进行



排练。经理很快做好准备，携带公司的发电机和帐篷灯组合箱到现场，为客户培训发电机的操作方法和帐篷灯的连接事项。当晚，经理陪同客户排练到夜间24点多才回家。

5月20日，地震综合应急演练圆满完成。经理在演练中全场全程提供协助，得到了市局领导的充分肯定。

山东莱西突降大冰雹 海洋王为电力抢修保照明

5月17日20时左右，山东省莱西市突遇冰雹暴雨恶劣天气，电力设施受损较为严重，出现大面积停电。灾情发生后，济南网电服务中心青岛服务部的张经理拨通了多个客户的电话，主动告知客户，海洋王能够快速提供专业的应急抢险照明保障服务。

由于强雷电天气伴随着局部地区的冰雹和强降雨，冰雹大的甚至达乒乓球大小，出行极为危险。18号下午1点，天气稍稍好转，张经理立马从青岛市区出发，驱车2小时赶往仓库维护调试灯具，再帮助客户将物资运往车程40分钟左右的电力抢修场。服务中心另一名员工也迅速从即墨区的培训现场赶来汇合，一起保障照明。

客户的应急救援是专业的队伍和设备，海洋王配备的也是专业的灯具和人员。品种多样且不断创新的照明产品，确保了海洋王在面对洪灾、台风、大规模停电等突发事件的时候不会因为照明问题影响到救援效果。

30多套灯具中，其中一款移动灯具升高可大面积照明，折叠后是大型手电筒，方便携带，背后是红色警示灯，满足了客户夜晚户外电力抢修的照明需

求。另一款新产品是客户第一次使用，张经理熟练地演示了操作流程，详细讲解了注意事项，为客户全方位展示了此款产品的别具匠心：一方面，静音发电机避免了夜晚作业对周边居民的干扰；另一方面，可控制灯具在一定高度内自动启停，根据现场作业要求随时调整照明高度。

由于电力设施受损范围广，整晚的抢修中三次更换场地。服务部的员工不但事前做好搬运、加油等准备工作，还需要全程紧跟客户参与灯具布点。直到19日凌晨3点，整个抢修行动才结束。此次行动海洋王人表现出的积极主动、专业负责的态度和职业素养得到了客户的充分肯定。



供电人负责照亮世界 海洋王负责照明您

为进一步优化营商环境，服务旅发大会，安全迎峰度夏，5月9日-5月16日，磁县供电公司城区13条10千伏线路进行升级改造，优化城区电网结构。在本次配网升级行动中，海洋王积极配合客户，进行夜间照明支持，提供优质服务。

5月8日，石家庄网电服务中心邯郸服务部接到磁县供电公司安监部主任电话，本次城区配网升级工作现场大，时间紧、任务重，施工现场灯具不足，需要照明支援。服务部立即响应客户需求，表示一定完成此次照明支援任务。

当天，服务部在第一时间联系了施工单位现场负责专工，针对施工现场的环境、人数、施工时间等进行沟通，明确了此次支援灯具的数量和适用于现场的灯具型号。随后，赶往供电公司和施工单位，对已有的灯具进行维护、充电保养和发电机调试，确保照明设备处于完好状态。为了保证照明充足，除了自带4台应急抢修灯，服务部还连夜从沧州服务部调来6台抢修灯具供夜晚使用。

9日，服务部携带10台应急抢修灯、20个各种类型的探照手电、30个头灯，到达现场。与客户汇合后，按要求把灯具分发给各个施工点人员，并将客户单位原有的灯具布置到指定位置，安装调试。夜幕降临，在现场各处支起的灯具纷纷亮起，照亮黑夜。

9日-16日，连续8天，服务部每天通宵在现场跟班支援，时刻紧盯各班组置灯点，配合调转灯具照明方向；天亮后就收回灯具，进行充电维护，准备晚上使用；灯具不足时，就紧急联系兄弟服务部进行协调……他们坚守岗位，身体力行，用实际行动真正诠释了“供电人负责照亮世界，海洋王负责照明您”这句话。

支援客户的现场工作是海洋王服务质量的体现。满足客户需求，帮助客户解决问题，看到客户脸上满意的笑容，再累也值得了。经过此次跟班，客户对海洋王的品牌和服务表示了充分的认可。

(石家庄网电服务中心邯郸服务部 王文龙)



我们做的不只是售后 还有服务和口碑



说起海洋王，最受客户赞许的是什么呢？是有口皆碑的质量，也是言而有信的销售，当然还少不了一直为客户提供优质服务的售后理念。5月15日，湛江石化服务中心全体员工用行动充分践行了这一售后服务理念。

按照计划，这一天，大部分同事从凌晨四点半就起床从湛江赶来茂名，最远的，海南服务部的同事，坐火车于凌晨四点到茂名，只休息了两个小时，就立刻同大家汇合。所有人不辞奔波，风尘仆仆地赶来，只为了一个共同的目标——为客户做好售后服务。大家在酒店门口急急忙简单吃了早餐，就直奔客户单位，开始了一天的忙碌。

临时搭建的车棚配上一台电风扇，就算是一个基本的工作间。此时的茂名已经异常炎热，但在这种环境下我们都甘之如饴。工作间搭好后，我们就陆续从车上把准备好的各类配件、维修工具一一摆出来，分门别类地放好，有条不紊地做好各项准备工作。当我们把亮闪闪的荧光服套在天空蓝的工装上，往临时搭建的服务点一站，我们就是客户眼里最靓丽的风景线，我想这也是我们海洋王人在客户眼中最耀眼的标签。当然，良好的形象还不是我们的杀手锏，及时、到位、刚需的售后服务才是海洋王制胜的法宝。各车间陆续提来需要维修的灯具，为了确保不混淆不同车间的灯具，我们都一一做好登记，并当面让车间负责人进行清点并签字确认。

前期准备一切就绪后，紧接着就是最重要的环节——检修。客户送过来的灯具非常多，大小各类灯具都有，这对我们的维修技术也是一次大检验。手电筒中，7210居多，我们会先把电池拆出来，用变压器检测电池是否损坏。如果没有电压显示，就会直接更换新电池。电池检查没有问题了，就依次检查光源、灯筒等部件。较大的灯具——例如

NGC9810，就需要多人合力才能拆卸、组装。让人惊叹的是，在这次维修里，出现了18年前就已经生产的灯具，就提过来的负责人都不报任何希望可以修好，但我们还是决定试一试。由于没有现成的配件，我们把这款“老古董”带回了中心，并承诺会在一个星期内从总部调来配件修好它。这个小小的举动，真正让客户体会到了海洋王售后服务是多么的尽职、周到。

随着时间的推移，到了中午，热气从四面八方汇聚，再加上进出工厂的车辆扬起的滚滚粉尘，我们都有些燥热难耐。身上的衣服干了又湿，湿了再干，但即使这样，都抵不过大家决心做好服务的激情。匆匆解决午饭，我们又立刻起身，撸起袖子继续干。这一天里，除了吃午饭时简短休息了一会儿之外，我们每个人都在全力以赴、争分夺秒地为每一个到场的客户认真、仔细地服务着。一直忙碌到客户下班，才把送来检修的灯具全部修好。工人们下班后来拿修好的灯具，脸上展露盈盈笑意，看着他们为我们竖起的大拇指，所有的艰辛便都烟消云散了。

这次湛江石化服务中心的全体同事，集体前来茂名支援客户单位的灯具大修活动，在第二天登上了客户的报纸。可见，客户对海洋王照明的售后服务是极其认可的。

这次活动不仅让团队成员得到了一次现场维修的宝贵经验，还让客户最大程度地体验到了海洋王照明售后服务的专业性，感受到我们对客户从一而终的责任心，更让他们看到这个团队“有劲往一处使”的团结意识。我们相信，当一个团队把力量拧成一股劲，它就是无往不利的，它就是所向披靡的。当一个品牌把客户的需求放在第一位，它就能越做越大、越走越远。

(湛江石化服务中心 陈礼勇、张芳)

为客户跨高铁作业 提供夜间大型照明支持

5月14日凌晨，安徽芜湖110千伏火清564繁竹558线路迁改工程施工现场一片灯火通明，国网芜湖客户单位联合施工单位正在紧锣密鼓地忙碌着，身穿反光马甲安全警示服的海洋王人在灯下坚守着。

由于施工需要跨越商合杭高铁和宁安客专铁路，白天车次密集而不具备跨越施工条件，因此必须在0点至4点的高铁检修窗口期进行，夜间应急照明尤为重要。此前，客户提前两周联系合肥网电服务中心芜湖网电服务部，请求为工程提供夜间照明支持。服务部积极响应客户需求，检查、充电保养好所需照明灯具，随时待命进行支援。

为了增添支援力量，服务中心孔玲主任调派中心技术服务工程师王少群前来芜湖。13日下午，服务部经理朱春红、员工王悦悦、技术服务工程师王少群3人携带移动智能照明平台、多功能移动照明系统、LED移动灯、投光灯、多功能强光灯、防爆探照灯、手电筒等十几套灯具到达施工现场。与客户领导取得联系后，按照客户的要求在工地各作业区布置好灯具。19时，天渐渐暗了下来，大家开始调试安装固定灯具，配合客户现场不同位置照明需求。

为了防止夜间照明发生突发情况影响客户施工的进行，14日-16日，每天下午到凌晨5点，服务部人员都陪同客户一起坚守在施工现场。大家白天收回灯具，进行充电、加油、保养，准备开工前就到现场布灯置灯；

天黑之后就亮起灯具，每隔一段时间，还要到各处检查发电机带灯设备、发电机的运行情况和油量剩余情况，油量不够的就现场加油。

那几天，施工地区一直在下雨，工地路面泥泞、行走困难，最深的水坑甚至淹到膝盖，且夏日夜晚蚊虫较多，但大家都没有任何怨言。怀孕5个多月的朱经理也一直坚守岗位，带领员工一起坚持着为客户服务。

看到大家这样热情服务、干劲十足，客户都忍不住连连表示感谢和佩服。多年来，客户单位每年变电站夜间抢修、检修行动，以及各种突发自然灾害的救援行动，服务部都会快速反应，及时到场进行照明支援。客户对服务部每次的支援都表示了充分的认可和表扬，也很信任他们。因此，客户单位只要有大型作业或重要事件发生，需要夜间照明时，都会首先想到海洋王。

本次跨高铁线路迁改工程尚未结束，服务部的夜间照明支持也仍在继续，19日-21日，他们将继续坚守现场，为客户点亮黑夜。



我们从未放慢“服务”的脚步

2020年注定是不平凡的一年。受疫情的影响，工作、生活、各行各业都或多或少发生了变化。客户在转变，我们也必须要转变。适者生存，只有适应现在的变化，我们才能做得更好。

跟班，是海洋王六大工作手段之一，每一个市场人员都明白其中的重要性。大家也常常身体力行，经常会在微信群分享跟班的照片，以此来互相激励。我作为服务中心的通讯员，平时也会及时收集大家的照片和视频，这种常态化的工作，使自己没有意识到这有什么与众不同，觉得这一切都是大家应该去做的事。直到昨天，我被大家的这种工作热情所震撼到了。

5月21日晚上8点半开始，微信群不断传来了包头二服务部人员跟班的照片。紧接着，呼市一服务部、包头三服务部、包头一服务部、乌海一服务部也陆续传来大家在现场跟班照片，一直持续到10点半。镜头框里，他们有的在低头记录测量数据，有的抬头勘察灯具，有的在和客户交谈，有的奔走在厂区的各个角落……

看着一张张或清晰，或模糊的照

片，我心头好似涌现出一股温热的泉水，温暖而感动。翻看前几天的群聊记录，我才发现，包头二服务部的经理王江如和员工郭敏从周一开始，每天晚上10点多才结束跟班，已经连续4天了！我被这种积极的工作热情深深打动，久久不能平复。

跟班是我们工作的常规手段，即使是在疫情期间，也不会放慢“为客户服务”的脚步。虽然它不是多么了不得的事情，有时甚至有些枯燥乏味，但贵在坚持。在跟班中发现客户的需求，解决客户的问题。相信只要我们这样勤恳、踏实地把跟班这个习惯坚持下去，紧握目标，定会收获成绩！

(大企呼和浩特服务中心 郭艳庭)

