

季刊 2017第3期

我与积分那些事 没有质量 就没有明天 骄人成绩下实现持续发展 我们身边的太阳 与公牛共成长 走出半生 仍是少年



【卷首语】

文字的丰收

"我们公司的内刊名称是《哞》哎,非常贴切的名字!"第一次拿到公司杂志时,我这样笑着和同伴打趣。公牛的杂志名称叫哞,是公牛的发声,也是公牛人的发声。

"我们公司的内刊真的很好看,我拍照给你啊!"当听到其他公司的小伙伴吐槽内刊的迷之审美,我这样为公司的杂志打CALL。当我在看杂志的时候,我在看什么?在内刊"故事"里,看到了优秀的身边人;在内刊的"关注"中,看到了公司发生的点点滴滴。不仅如此,除了文字内容外,看的更有杂志的排版,图文的分布,将其中的优秀之处用到自己的PPT制作中去。

就像上学时拿到订的刊物一样,翻看散发着油墨 清香的崭新杂志时,心里总是万分的激动。好像回 到了幼时的自己,放下手头的一切只想第一时间翻 开来阅读。不论是季刊或是年刊,这份心情总是如 此。杂志就像公司的自我介绍,能增强一份我们对 公司的理解与归属。内刊杂志很容易变成编写与制 作者的自娱自乐,但庆幸公司的杂志让我们在其中 找到了温暖的感觉。

读者 罗重重





扫码阅读由子牌

办 公牛集团有限公司

协 办"绿草地"编辑部

编委会

顾 问 陈彩莲 李道一

法律顾问 陈云和

主 编陈嫦

责任编辑 章梦甜 郑 超 黄良伟 岑月圆

编 委 黄少鹏 杨 红 黄栋芳 陈云和 卢立平

本期设计 戎凌航

本期策划 章梦甜

地址 浙江省慈溪市观海卫镇工业园(东区)

邮编 315314

电话 0574-58587298

投稿信箱 gongniubao@126.com

公司网址 www.gongniu.cn

出版时间 2017年11月





06 动向



08 新事



11 品新



12 第三届文化节专题



人物

18 黄秀彬:平凡中的力量

故事

- 20 我们身边的太阳——访消防课长 胡浩
- 24 心中有"家",才敢勇敢前行
 - ——访墙开保安班长 江银春



会务

- 26 骄人成绩下实现持续发展 ——集团召开2017年半年度总结暨总监述职大会
- 28 "战略部署"有效推动战略落地
- ——集团召开"战略部署"培训研讨会
- 30 **秉匠心逐梦公牛** 铸匠师薪火相传 ——转换器&数码营销内训师培训报道
- 32 回顾过往明得失 聚力前行再争先 ——转换器营销半年度述职会议报道



关注

- 34 积分制专题
- 36 我与积分那些事
- 38 没有质量 就没有明天
- 40 "以客户为中心"从问题到解决的流程建设——业务流程再造项目感悟
- 42 "更智能、更安全"
- ——2017年公牛集团校园行全面开启 44 礼赠品的行业本质是服务



- 46 候鸟篇
- 48 雏鹰篇
- 50 金鹰篇



知识

- 52 法商专栏——产品"三期"有别责任不同
- 54 廉政专栏——白云蒙尘
- 56 健康专栏——秋季养生



游记

58 走出半生 仍是少年

星火

62 梦想从公牛起航

活动

- 64 始终以"百米赛的速度"奔跑
- 67 朗读之名 共叙华章



感想

- 68 用一颗积极的心态去坚持
- 70 假如让博尔特跑一场马拉松
- 72 《定位》
 - ——营销人都该好好看的一本书

散文

- 73 人生寂寞好读书
- 74 谢谢你 唱给我听

书画

76 爱公牛·亲子书画展

家事

▶ 声音

9月19日,集团召开组织架构规划沟通会,在谈到公司组织架构变更的重要性时,阮总讲到: "什么样的架构最好? 建立了流程意识后,我们明白了组织架构的意义是为了保证流程顺利执行,同一个流程会有不同的架构方案,原则上能"提升专业性"、"消除孤岛"的才是好的架构。后续,我们将采取矩阵式的管理模式,打破小而全的事业部机制,建立专业线(三支柱)的管理模式。比如:品质职能主要业务在供应链,就设置在供应链,同时代表集团来承担统筹工作,派驻团队进入(其他支柱);离客户最近,将客户服务职能放在营销,可以更好得为客户服务。我们将遵循"主要工作集中在一条支柱的业务,由该支柱负责管理,同时委托其承担集团的统筹工作,确保主要工作结合更紧密、重心低、效率高"。



8月24日下午,积分制管理阶段性总结会,在沈师桥会议室召开,阮总在会议上总结道: "积分制管理是一种柔性管理工具,要把这个管理工具运用好,首先管理者要引起重视。只有管理者先重视了,员工才会重视。管理者先主动积极,员工才会主动积极。召开积分制管理阶段性总结会,让优秀管理者代表进行分享,就是要把好的经验做法总结出来,并形成具体化的管理办法在全公司推广开来。"

▶ 数字

1

2017百强企业颁 奖典礼,公牛集团 有限公司凭借雄厚 的实力和行业影响 力,夺下2017年宁 波竞争力百强"第1 位"。

150000

数码营销试行用YY 直播的方式传达政策、 组织培训,共组织内部 直播几十余场,参与人 数上千人次,年节省 工作电话资讯费用约 150000元。

1400

公牛网络学堂自4 月上线起,陆续为超 过1400位营销员工提 供在线学习服务,极 大程度提高了员工的 职场学习体验。

5000000

2017年公牛集团校园 行推广活动在全国一千 多所高校开学季陆续开 展。现场销售氛围火 爆,活动直接影响人群 超5000000人。

▶ 热词

CDOC

CDOC是产品开发流程的一系列工具、方法和最佳实践。它包括概念(Concept)、设计(Design)、优化(Optimize)、能力(Capability)四个方面,通过深入了解用户需求,理解分析用户困难,不断调整优化,为用户提供更加贴合实际、更加独特的产品和服务。

研发价值流

"价值流"是指原材料到产品的全部价值活动。 顾名思义,"研发价值流"就是通过运用"价值 流"工具,引导大家从"系统"的角度观察问题, 识别"研发"过程中存在的浪费问题,设立改善课 题,并提出浪费问题解决方案。

国事

▶ 聚焦

朱日和阅兵

7月30日,中国人民解放军首次以庆祝建军节为主题的盛大阅兵在朱日和军事训练基地举行。不同于以往在天安门广场举行的国庆阅兵,这次朱日和大阅兵开创了很多"第一次":第一次没有徒步方队、第一次全员身着作战服、第一次现场实降演戏等,这标志我军将以更先进的武器,更灵活的编制,更昂扬的信心来谱写强军事业新篇章。



Tank to

香港回归20周年

7月1日,庆祝香港回归祖国20周年大会暨香港特别行政区第五届政府就职典礼在香港会展中心隆重举行。中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平出席并发表重要讲话。讲话指出,伟大祖国永远是香港的"坚强后盾"。"一国两制"在香港的实践一定能够再谱新篇章,香港一定能够再创新辉煌!

中国高铁

高铁已成为推动"一带一路"建设的重要元素之一。土耳其伊安高铁、麦加至麦地那的"麦麦高铁"等一批项目都和中国有着紧密合作。中国铁建海外业务覆盖了15个阿拉伯国家,目前共有在建合作项目100多个,合同金额超过120亿美元。到2016年底,中国铁路营业里程达12.4万公里,居世界第二位,高铁营业里程突破2.2万公里,占世界高铁运营里程的60%以上,居世界第一位。



天下事

▶ 视野

"可可西里"列入《世界遗产名录》

7月7日,在波兰克拉科夫举行的第四十一届世界 遗产大会上,中国青海可可西里经世界遗产委员会



一致同意,获准 列入《世界遗产 名录》,成为中 国第五十一处世 界遗产,也是我 国面积最大的世 界自然遗产地。

金砖会议



9月4日,金砖国家领导人第九次会晤在厦门国际会议中心举行,国家主席习近平主持会晤并发表重要讲话。习主席高度

评价金砖五国在过去十年的光辉历程,同时强调金砖合作要更加开放包容,互尊互惠,全面深化金砖伙伴关系,开启下一个"金色十年"。

第二十六届国际人工智能会议

8月19日,第二十六届国际人工智能大会在澳大利亚墨尔本召开,近2000多名全球优秀人工智能研究人员参与会议。中国参会人数接近参会总人数的1/4,大会展示和交流的科研成果约有1/3来自中国,超过了美国和欧洲的总和。大会主席法海姆·巴克斯教授表示,中国在人工智能领域取得飞跃性的进步,具备在未来数十年内领跑人工智能领域的实力。



2017届雏鹰营销实习启动

8月底,转换器营销系统开展了2017届雏鹰学员营销实习启动会。雏鹰学员们将开启一个崭新的征程。集团高层领导对雏鹰学员寄予厚望,希望学员们跟随辅导老师多听多问,多学多做,全力争取,满载而归。

联合营销中心 马蒙晨



2017精英计划圆满结束

8月底,一年一度的精英计划在慈溪圆满落幕。转换器、墙开、数码200多位销售精英联合培训。会议创新培训形式,优化培训内容,为销售精英们带来不一样的培训体验,帮助销售精英们更好地推动公牛集团在行业大潮中激流勇进。

人力资源中心 马晓燕



公牛爱眼LED火爆进行时

7月,转换器营销开展了"抢占优质终端1平方米陈列"活动,在全国掀起推广公牛爱眼LED销售热潮。凭借过硬的质量和精致的外形,公牛爱眼LED灯获得了经销商和终端店主的极大认可,为公牛LED成为行业领导者奠定坚实基础!

LED推广课 章丹丹

转换器第一期"非诚勿扰"圆满落幕

8月底,转换器事业部第一期"非诚勿扰"活动在精益道场 火热举行。参与活动的男女嘉宾精心准备,为彼此展现最好的 一面。活动主持人以诙谐幽默的主持方式将活动气氛一次次推 向高潮。第一期"非诚勿扰"活动成功牵线三对嘉宾,为员工 生活添光溢彩。

人力资源中心 顾佳晴





公牛人荣誉登榜"第六届中国长三角十佳HR经理人"

8月中旬, "第六届中国长三角十佳HR经理人"评选决赛在安徽合肥举行。经过个人风采展示和人力资源管理问题抽答两个环节的比拼后,最终公牛经理李志强摘得"第六届中国长三角十佳HR经理人"荣誉。

党群文化中心 黄栋芳

集团召开积分制管理阶段性总结会

8月底,公牛集团积分制管理阶段性总结会在沈师桥大酒店隆重举行。会上,集团优秀管理者代表对积分制施行以来具体的做法经验、创新亮点结合各自的工作实际进行分享。阮总对积分制取得成果表示肯定,同时希望积分制让公司管理更轻松,让员工更快乐!





转换器2017年下半年质量改进标杆大会启动

8月中旬,转换器质量部质量改进推进小组携各经营体QC骨干小组 在集团开展质量改进标杆启动大会。会议讨论上半年质量改进实况,总 结经验,聚焦问题,转变质量改进方式,正式打响下半年企业质量改进 攻坚战。

转换器质量检验部 王建

集团荣获"2017年浙江省电子信息制造业30家重点企业"

8月上旬,浙江省经济和信息化委员会在金华市召开全省信息经济发展工作座谈会。会上发布了2017年全省电子信息产业百家重点企业名单。公牛集团凭借优异的市场表现和良好的信息化建设水平,被评为"2017年浙江省电子信息制造业30家重点企业"。

信息中心 岑戴

第五届"候鸟之家"圆满落幕

8月中旬,第五届"候鸟之家"活动在墙开绿草苑活动中心举行结业典礼,市政领导应邀参加。"候鸟之家"活动创造了员工与小候鸟团聚的机会,搭建起公牛大家庭内部沟

通的桥梁,增强了员工凝聚力,更引起社会各界广泛关注,相信"候鸟之家"活动会越办越好。





公牛携手百强开发商破局工程市场

7月底,公牛携手优采平台邀请华夏幸福、正荣、首创等20家百强房地产企业的采购、设计、成本专家,共同来到公牛,在领略历史建筑文化的同时,探索在当今全装修趋势下行业对产品的新需求新变化。中国房地产业协会副会长张力威肯定公牛在民用电工行业绝对领导者的地位,同时相信公牛在未来也能够用"产品价值"和"服务价值"帮助开发商做更好的配套服务。

墙开大客户中心 叶妮娜





西南财经大学学生代表 来我司参观交流

8月底,西南财经大学商务英语班在校生来司参观学习。原转换器营销综合管理部组织相关接待工作。期间,该团队学习、解了我司质量、供应链、人才结构等内容。经过本次参观学习,西南财经大学的同学们对公牛集团有了更加充分、全面的认识,对公牛集团发扬"专业专注"的工匠精神纷纷表示赞扬。

联合营销中心 霍小君

转换器首届运动会圆满落幕

7月初,转换器首届运动会在观城中学举行。运动会以"新国标·心力量·新征程"为主题,展示了公牛人在新国标切换背景下顽强拼搏、团结

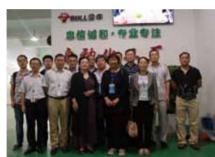
奋进、打赢生产攻坚战的信心与 精神。自动化队在本届运动会中 获得团体第一名及最佳组织奖的 好成绩!

人力资源中心 宋文婷



中国自动化学会来访公牛

9月23日上午,中国自动化学会及慈溪市委人才办一行专家学者20余 人来我司莅临指导。参观团队在集团高层领导的带领下,来到转换器自



动化车间、数码车间参观, 了解公司情况。参观过后, 专家学者一行在集团二楼会 议室与公司领导进行深入沟 通,王清旺经理为参观团简 单介绍了公司自动化发展情 况,并作交流。

党群文化中心 章梦甜

2017年度墙开质量辩论赛圆满落幕

2017年度墙开质量辩论赛于9月8日盛大开幕,来自各单位的8支队伍经过层层比拼,于9月19日晚举行决赛。经过激烈精彩的对抗,质量工程队不负众望夺得冠军。本次质量辩论赛不仅响应"质量月"重视质量的号召,更锻炼了员工们的逻辑思维、团队合作、快速反应能力,意义非凡。



人力资源中心 杨双艳



公牛集团校园行

8月底至9月,由转换器市场部和数码市场部联手开展的"2017年公牛集团校园行推广活动"在全国一千多所高校开学季陆续开展。现场销售氛围火爆,公牛数据线、USB插座等产品受到广大学子的青睐!活动直接影响人群超500万人次,间接影响人群超1000万人次!

数码广宣支持课 杨慧

| **转换器** | 电源变压器 (P2/P3)

一步解决"进口电器"的使用烦恼

公牛电源变压器可以轻松解决国外110V电压与国内220V电压之间不可化解的差异,将220V~250V的电源转变成100V~125V,并且具备过热保护功能和短路保护功能,满足"进口电器"的使用要求。同时,公牛源变压器外观充满现代感与设计感,高强度金属外壳搭配银白配色,给消费者留下独特的审美印象。



一步提升家庭装修的墙体格调

搭配Toughened Glass面板的高晶玻璃开关具有抗老化、易清洗的优点,3C认证小5孔和40mm大间距让使用更舒心、用电更放心。同时,作为118市场专供产品,高晶玻璃开关具备更大的尺寸,让开关功能组合变得更加灵活、更有格调,整体提升用户家装档次。



│ 墙壁开关 │ 人体感应地脚灯(G18)

一步告别夜起摸开关的照明困扰

针对用户使用环境,人体感应地脚灯在设计中融入家居结构思考,从房间的纵深结构出发,设置了3米智能感应距离和110度弧形检测区,配有敏捷的红外线感应器,轻松完成感应识别,贴心的为使用者点亮一盏灯。



┃ 精品数码 ┃ 尼龙编织数据线

一步增强数据线的抗弯折能力

独特的阳极氧化和喷砂工艺让公牛尼龙编织数据线的金属头具备更加细腻的质感。同时,整个线体都披上了一层柔韧的"特殊保护衣",可承受6KG的吊重力,尾端的加固处理可耐10000次以上的弯折。加粗的镀锡铜导电芯可实现2.4A快速稳定充电。公牛尼龙编织数据线可谓"高颜值、高品质、高效率"的集合体。



| **LED** | 阅读灯

一步满足家具照明的个性化需求

公牛阅读灯的显色指数(Ra)可达95,突破大品牌的80大关,更真实还原色彩。同时,阅读灯具备"阅读模式"和"普通模式"的双档调光功能,更加爱护用户的眼睛。此外,公牛爱眼阅读灯还可自由调节照明角度,满足个性化阅读照明需求。





三年文化节 只因有你

-第三届公牛文化节守约而来

三年,可以延续很多故事;三年,陪伴的欢乐结出了新的果实。 2014年,当第一届文化节走近公牛,约定开始转动它的齿轮,走过一个又一个丰收的季节。

从运动会、"读一本好书"征文,再到夺宝奇兵游园会,这些活动作为每年文化节的主旋律,吸收了一波又一波忠诚粉丝。当然,除了经典之外,每年也会有惊喜之约,从第一年牛人秀圆梦活动、第二年古窑之夜中秋晚会向老兵致敬,到今年的"娱越1夏"古装元素贯穿活动,每年的特色活动,让人翘首以盼。所以,到现在,可以毫不夸张地说,文化节早已成为公司与员工沟通交流的重要纽带,充分发挥着它的作用,现在就让我们一起来回顾一下本次文化节的精彩内容吧!

说到本次文化节,当然要从我们的开幕式开始。3000多人的晚会现场,成为公牛史上参与人数最多的一次晚会,在龙山基地物流广场气势浩大举行。开幕式上,当阮总拉着小候鸟的小手,走上舞台宣布文化节开幕,五彩的气球瞬间从舞台上升起,快乐起航,缤纷的气球,用快乐包围了所有在场的观众。

吹响了号角,活动也开始向员工席卷而来!经典活动轮番上阵,七夕穿越派对、芳草地爱心互助会启动,最美文化人评选纷纷加入助攻,充分调动员工活力,做到月月有活动,周周有赛事,全民娱乐,文化升级。据统计,本次文化节共计参与员工达8000多人,共组织了30多场不同程度的赛事,夺宝奇兵游园会吸引2000多名员工参与,运动会组织了足球、篮球、羽毛球、拔河、登山等丰富多彩的团队赛和个人赛,获奖团队和个人人数达301人、征文比赛中我们收到集团7个党支部及非党员同事投稿共计102篇,最美和声职工合唱比赛也吸

引20多个队伍200余员工参加了海选角 逐。

古装元素作为本次文化节的亮点特色之一,让员工穿越古今,突破形式创新,让活动 与文 化相得益彰,员工能深入其境感受古人的乐趣。如七 夕古风穿越派对,将古代佩戴元素与庙会游戏相结合,参与者在活动中感受民俗风情,历史文 化。而夺宝奇兵游园会则强调智勇双全的才略,通过"智"与"勇"两个环节共20个动作与智力游戏,如猜谜、投壶、蹴鞠等,既考验了员工的文采,也考验着员工的武略,通关的员工可谓文武双全。

此外,以本次文化节为契机,公司还成立了芳草地爱心互助会。互助会的成立,旨在帮助公牛困难员工渡过难过。通过员工自愿缴纳救助资金,享受互助救助的形式,帮助突发重大灾害、重大病症或其他重大事件的员工与家庭,目前在中高层员工当中已经发动,共募集

捐款12万余元。之后,公司也会进一步扩大影响范围,在广大员工层面进行发动与号召,希望越来越多的员工,可以付出更多爱心,弘扬更多社会正能量。

文化节的举办,已经成为公牛传播 文化、交流文化、增进友谊的桥梁。在 展示公牛优秀的文化成果的同时也加强 了员工间的互动和交流。为吸引和激励 更多员工参与,积分制也贯穿了我们整 个文化节始终,特别设置"文化节积分专 项",通过积分记录了解各项文化活动的参 与情况,也激励了一批积极参与及协助文化节 服务的优秀员工!

三个月的文化节,紧张、丰富,让人留恋。许多欢乐的片段仍然历历在目;许多精彩的表演依旧让人回味。虽然第三届公牛文化节即将步入尾声,但公牛文化的发展和传承依旧在路上,期待明年的狂欢,带给大家更多的欢乐!

党群文化中心 章梦甜









00000000000

最美和声

运动会















读好书征文





夺宝奇兵























俱乐部招募日

或结显等。授予慈强市技术能手称号 **根据存货的在有金银金**

知名音乐人朴树在其参与创作的 歌曲《平凡之路》中唱道: "我曾经 跨过山和大海/也穿过人山人海/我 曾经拥有着一切/转眼都飘散如烟/ 我曾经失落失望失掉所有方向/直到 看见平凡才是唯一的答案。"

平凡其实是一种具有思辨性的状态,它轻而易举,轻松获得,它也难于登天,不易实现。在辩证中不偏不倚,在生活中不悲不喜,在平凡中执着坚守的人,才最可贵。因为他们能在平凡中创造不凡,转换器组三车间员工黄秀彬便是其中之一。

立足本职 在工作中站好每一班岗

黄秀彬从事公牛转换器的一线工作,在很多人看来,一线工作是个脏活、累活。但生性坚忍的他,却并不喜欢将辛苦挂在嘴边。相反,他比较喜欢从事一线的工作。在他眼里,一线工作可以将他的特长和能力发挥得比较好,并且通过自己的技能,创造价值。在他看来,自己的工作,也没预期做得好,还有很大的进步空间,需要在一线不断锻炼。"我们要珍惜自己拥有的,珍惜自己在平凡的岗位上锻炼的机会。我相信,平凡的岗位是成才的摇篮,把平凡的事做好了,就不平凡。"他说道。

带着这样的想法,在一线工作的2年时间里,黄秀彬不断地用心积累"实战"经验,只为能将工作做得更好。基于经验、技能、态度等各个角度的综合考虑,他所在的生产线线长将其岗位定位"机动岗",便于适应临时缺人、效率滞后等各种突发情况。期间,他也凭借着自身的能力以及对各个岗位的经验与适应力,顺利胜任。

"机动岗"并不代表你可以比他人轻松。并且,因为岗

位的特殊性质,还需承担更大的责任,并且,对员工 素质的要求也更高。因此,黄秀彬时常钻研一些提高 效率、适应生产的方法和技巧。工作中,他还会将方 法加以印证,以确保方法的可行性。随后,他还会把 自己琢磨出来的方法分享给其他人。黄秀彬说,他挺 愿意将这些分享给大家的。看着大家因为采用自己的 方法而提升效率,自己也会特别开心。

深耕细植 在机遇中闪现每一道光

每个人,即使是最平凡的那个,也要为自己而战斗。因为,人可以平凡,但绝对不可以平庸。所以,从这个意义上说,在平凡的世界里,没有一天是平静的,没有一天是真正平凡的。

基于踏实的基本功,以及所在生产线线长的鼓励,他参加了公司举办的技术类比赛。比赛中,他以优异的表现突出 重围,并被推荐参加慈溪市举办的技能类比赛。

在慈溪市技术能手的比赛中,黄秀彬凭借丰富的生产经验,在该项比赛中获得第一名的好成绩,为自己和公牛赢来"技术能手"的称号,并在台下同事的共同见证下,从公司的"技术牛人"成功晋级为市级的"技术大咖"。

对于这场比赛,黄秀彬说,他一直都是怀着一颗平常心,以"重在参与"的心态参加比赛的。最终能得奖,真的特别意外。他还讲到,比赛的初衷,根本不是为了拿奖。当时只当是一次与慈溪各知名企业的技术同台竞技的交流会,只不过需要以比赛的形式开展。其实,离开学校,进入社会以后,他很少有参加比赛的经历。参加这场比赛,也只是抱着交流切磋的心态。"能获奖,真的特别意外,而且还是第一名。当时的对手都是各个企业的技术能手。对于获奖,根本没有想那么多。"他说道,"能得奖,纯粹是运气好。"

但是,从他的周边同事以及他的个人能力看,这样的成绩与突破绝非偶然。我们都很平凡,正是因为平凡,所以才不断提醒自己,以谦卑的姿态,不断去总结和成长。以更理性的姿态去思考,我要做一个什么样的人,然后努力去靠近。

执着奋进 在成长中突破每一次限制

其实,黄秀彬现在获得的成绩以及积累起来的经验,也来得十分不容易。正如网友所说,连伟人的一生都充满了那么大的艰辛,一个平凡的人吃点苦又算得了什么呢?但是,面对新时代,面对当下的高速发展,客观上的困苦,并不会带去极端的苦难。最艰辛,且最难克服的,其实是内心。而那些迷茫、浮躁,也均出自于此。世界如此缤纷多彩,而多彩之中,总有些"特别的色彩"让人甘愿放弃平凡,看不见平凡坚守所能带来的光亮。

"很多事情做不好,其实是因为自己不愿坚持。我相信,每一件事,只要坚持,多做几遍,总能出成绩。"黄秀彬说,"但是很多人,却放弃了再坚持一次的机会。因为坚持的过程痛苦又灰暗。"如央视公益短片中说的:总会有些时候满心期待换来失望和不理解。环顾四周似乎只有你在徘徊,努力了好像还是看不见希望。你甚至认为,没有人比你更不如意了。渐渐的你会开始不自信、不勇敢、不愿向前。

但是,如果再试一次,再一次选择责任与担当,再一次 为成长积蓄力量,这一刻,每一个平凡人,旧的自我离开, 新的自我诞生。成功与否并不重要,因为这不仅仅是为了自 己。因为我们总会在逆境中汇聚起再一次的能量,每个人只 会越挫越强。这个世界永远欣赏敢再一次的人。而且,世界 也总会奖励,那些愿意在平凡中执着坚守的人。

人世间的一切不平凡,最后都要回归平凡,都要用平凡 生活来衡量其价值。伟大、精彩、成功都不算什么,只有把 平凡生活真正过好,人生才是圆满。

白落梅在《岁月静好 现世安稳》中谈到,时光若水,无言即大美。日子如莲,平凡即至雅。再平凡的人生都会不断的有故事来填满。只要你坚守,不怕时间太长,而世界也总会奖励,那些愿意在平凡中执着坚守的人。

集团品牌中心 岑月圆

前言:

今年是中国人民解放军建军90周年,从1927年南昌起义,打响中国共产党武装反抗反动派打响第一枪开始到今天,水乳交融的军民鱼水情,让我们特别关注与感谢那些保家卫国的战士。正是这样一群可爱的人,他们不畏艰辛,日夜捍卫国土,保卫人民,他们挺拔的身姿,出现在人民最需要的地方。

是的,这些挺拔的身姿,他们从军队转业回归,开始了他们新的人生阶段。 在公牛,也有20多位退伍军人,他们在公司默默坚守,用他们的臂膀,守护着我们每一个人的平安。我们在众多人之中,挑选了两位代表,用他们的故事,诠释了属于军人的独特品质,忠信诚和,专业专注,他们用自己的故事,帮我们诠释了一个全新的军人形象,他们的品质,值得我们每一个人学习!



了<u>身力</u>的大门

2006年加入公牛,现任消防课长的 胡浩,常常给外人一种威严的气势。他 在为公牛人打造平安的路上,始终恪守 尽职,有责任有担当,在采访中,不善言谈的胡课长,语言简朴,但真诚。简 短一个小时的采访,他的故事给我留下了深刻的印象。

这位在部队扎根12年的老班长,从小就崇拜军人。"我的爷爷是个老战士、老革命。小时候,爷爷会讲很多故事给我们听,慢慢的,军人情结就在我心里生根发芽了,我觉得参军对我来说是一件神圣且光荣的事",胡课长回忆说。

是的,跟每个少年一样,胡浩心中燃烧着这一团青春的正能量。这种崇拜之情,相信很多人,在小时候看到课本中解放军战士时,就被他们威武的军姿,钢铁一般的毅力,在风中屹立不倒的坚持所感动。怀抱着这样的憧憬,在家人的鼓励下,胡浩光荣的参军了。

但现实是骨感的,新兵生活的磨炼,让少年逐渐成长。每天的训练,从拉练跑步开始。由于体质好,一进部队就被分到了空降兵,这就意味着他要比普通新兵经受更加高要求的训练。"刚进部队那会,每天早上5:30就起床了,马不停蹄的5公里越野拉开了一天训练的序幕。刚参军那会儿是冬天,当时兵役训练在河南开封,风沙有时很大,一天的军姿、列队训练,直到晚上11、12点才能休息。"规律的作息,枯燥的

训练,是怎样的意念支撑着? 胡课长的回答非常坚定,别人能做的,我为什么不行? 凭借着这股子韧劲与坚持不懈,一路训练,他都取得了不错的成绩。

作为空降兵,在实跳前,会有一个月的"伞机"训练。"从高空跳下,对战士的腿力要求非常高。一般人跳伞,在着地的那一瞬间,脚力不足的人会有折断的危险,所以这样的训练,对新兵来说是非常重要且必须。"那个时候,严寒困苦,每个战士的腿都肿了,行走困难甚至严重的需要队友搀扶才行,"三肿三消,才上云霄",当时部队里流传着这样的口号,足见空降兵的不易。

坚持过了"立机"训练,在800米的空中,真正来到了天空翱翔的时刻。每个人,都或多或少会有恐惧症,不能否认,能够战胜自己的恐惧跳下飞机,是一件非常困难事。"这是训练,更是作为一个战士的任务。"完成任务,是一个战士的天职。上飞机那天,是胡浩第一次坐飞机,也是第一次跳伞训练。当时是第二个跳伞的人,当班长跳下去之后,他也必须迅速行动,否则会影响后面整个团队。是的,不能怂,这是一个新兵的自我挑战,一个转身,干脆的往下跳。也许你不知道,跳伞有黄金3秒之说,如果3秒内,主伞没有打开,就要迅速打开备份伞,不然就会面临生命危险,所以每一次实跳,都是与死神擦肩而过的较量。完成了第一跳,后面的训练似乎也并没有因此而从容,那时候晚上也会安排跳伞训练,面对黑暗的大地,他都出色地完成了任务!



4年的军营生活,给胡浩留下了深刻的印象。让他回 忆最多的, 是他的老班长, 为人忠诚, 待人诚恳, 对新兵 也是关爱有加。他延续了老班长优秀的品质,部队领导 希望胡浩能够继续留下来带兵训练。就这样,一待又是8 年。"带过近百名新兵,一直记着老班长的话:但求做事 问心无愧,以诚待人的心,是对自己负责,也是对新兵的 一种责任。"还记得98年参加了抗洪的任务,部队在群众 中,要遵守很多纪律。当时有一个新兵,差点就冲动做出 违反军纪的事,虽然不是自己班里的兵,但胡浩在第一时 间就出面阻止了这个新兵的行为。本以为对方会记恨他, 但是当退伍那天,送别的站台上,那个新兵还专程找到 他,一声"胡班长",让胡浩觉得仿佛一切都是值得的。 通过自己的行动, 胡浩带出了好兵, 影响了一批又一批战 士,这一种品质的传承,也延续到了今后的工作中。

转业2年后,胡浩来到了公牛。说来也巧,当时公司 安保工作正处于变革时期,由外包改为内招。刚好需要一 位安保队长。一应聘就是队长? 由于之前没有做过类似工 作, 所以在面试时, 胡课长也是坦诚的和面试领导讲了自 己的情况,没想,第二天阮总亲自面试了他。公司对安保 工作的重视, 可见一斑。再后来, 胡课长顺利进入公牛, 很快成为安保队长,挑起了公牛安全的大梁。怀揣着公司 对他的信任以及阮总的托付,勤勤恳恳,踏踏实实,一干 就是十多年。

安保工作,说来简单,做起来却是很细致、面面俱到 的。对内对外都是一种考验。随着公司的壮大,对安保的

防工作,每一次职责的调整,都是对公司、对自己的信 任,也是对自己的新挑战,这一份安全感,值得我们每一 个公牛人珍惜,感谢每一个公牛人,在各自岗位上的付 出,才有公牛现在的成绩,道一声感谢,对胡课长,也对 我们所有人。

党群文化中心 章梦甜



心中有"家" 才敢勇敢前行

访墙开保安班长 江银春

今夏八月,第13号台风"天鸽"入境澳门,对澳门的生产、生活造成严重影响。应澳门特区政府请求,经中央人民政府批准,人民解放军驻澳部队第一时间开展紧急救援。期间,澳门民众曾自发地在各类社交媒体上感慨:"有祖国真好!解放军真好!"

在公牛,也有许多同事是军队 出身,一路以来,他们始终带着在 部队中培养形成的优秀品质,在现 在的一个个平凡但又重要的岗位中 尽心尽力,执着坚守。墙开保安班 长江银春便是其中之一。

成为一名军人,想必是不少男子汉的梦想,但极其严苛的入伍考核,让不少人不得不因为客观因素终止梦想。2002年,经过政治、文化,特别是身体以及其他关卡的重重考验,江银春顺利通过各项考核,并开始了为期两年的军旅生活,为自己的梦想走出第一步。

江银春出生在四川,是个地道的南方人,而军旅生活的列车,则将他带入还来不及了解,但又必须马上适应的北方。那时的江银春只有15岁,那时的他还稚气未脱。年龄小,加之对环境及气候的不适应,让这个少年的军旅生活开始得并不顺利。起初的半个月,他在"磕磕绊绊"中度过。

"那时候还小,刚到部队就开始想家,完全没办法适应。"他说道,"当时我和朋友一起应征入伍,最终自己顺利过关,而朋友却

没选上。那时,觉得自己特别幸运。但当真的需要适应和融入时,曾 一度怀疑,这是幸运还是不幸,心中有时五味杂陈。"

部队里,江银春最难忘的,便是和战友一起唱《军中绿花》。带着与战友之间的真情以及歌词中的感动,一个月后,得益于集体,得益于战友,渐渐地,他习惯了北方的气候,慢慢地,他也喜欢上了这样的环境,并能完全适应这样的生活。随后的日子,虽辛苦,但让他明白了很多。

当兵期间,江银春曾在寒冬腊月中站岗6小时,网络照片中冰雪 冻住睫毛的场景,他亲身经历过。他说,现在回想起来,这些都不是 苦,是甜。因为,军旅生活让他明白,努力不一定成功,但是放弃就 肯定意味着失败。也让他明白,军队就是为了让不坚强变成坚强,让 软弱蜕变成强大。当兵期间,他曾获得"优秀士兵"的荣誉。

戎装再起航 以"战狼"精神诠释敬业爱岗

2004年,江银春在不舍中踏上归程,依旧稚气未脱。2012年,一次来浙江旅行的经历,让他认识了公牛。缘分使然,同年的6月1日,用他的话说,是收到了一份特别的礼物——加入公牛,并选择了一份与军旅生涯有很多契合点的安保工作。不止于工作本身,他觉得,他的成长,也是在公牛开始的。他说:"正是在公牛期间,自己才真正地开始成长起来,有了责任感,并让自己在各方面开始沉淀。"

卡耐基在《人性的弱点》一书中讲到: "一个人迈向成熟的第一步应该是敢于承担责任。我们生活于世,就要面对生命中的许多责任。对那些不成熟的人来说,他们永远都可以找到一些理由,以解脱他们自身的某些缺点或不幸。把人的生活改造得更美好才重要,而不是沉溺在自怜的深渊。要承担自己行为的后果,要为自己的行为负责,而不是光踢椅子。"

从不曾接触到熟悉,从一知半解到得心应手,江银春觉得公牛给了他很多空间,许多成长,让自己在岁月中逐渐长大,不断沉淀。在公牛5年多的工作时间里,最让他喜欢的是团队。这里像部队,更像一个家。

他用最朴实的话解释道: "在人与人的相处中,他对你好,你便会对她好,在工作中,亦是如此。公司为你付出,你就会为它一直高铁付出。"

江银春说,对于现在的生活,他很满足。部队和公牛都给了他比 较满意的状态。他说,只要公牛在,他肯定会在公牛一直干下去,因 为,他很愿意为此付出。同时,部队和公牛都教会了他,要做一个执着坚持的人,因此,"选择这份工作,选择这个企业,我就想一直坚持下去。要干一行爱一行。这样才会有意想不到的结果",他说道。

如果说,军旅生活让他从少年迈向青年,那么公牛更多的则是 让他开始沉淀,趋向成熟。

军魂永不熄 以"反哺"之情培育公牛青年

江银春觉得,在公牛的几年时间,自己经历了很多难忘的事,但并没有什么让他特别难受的事,反而最高兴的是在公牛收获了爱情以及后来的亲情。想来,全是满满的喜欢和满足。同等于爱情与情亲,他觉得,最让他满意的,是从工作所获得的价值感。

得过且过的人,永远尝不到成功的滋味。对于工作,江银春也琢磨出许多自己的方法。他说:"安保工作,最重要的,是时刻保持对危险的警觉,其中,消防安全、消防预警格外重要。"期间,他曾抓住与消防员学习的机会,提高自己的业务水平。很幸运,在学习期间,在与消防员的演习切磋中,还为公司赢得了一份镇级集体荣誉

看着自己的付出有了收获,看着团队的工作越来越向着专业化的方向发展,也看着自己获得那么多,这时的江银春总会想着,自己能不能为公司再做些什么。结合军旅记忆与如今的工作,他总走在"家"的第一线。因此,他想在第一线,给每个他接触的新人"家"的感觉。"每个新来的同事,都是家中的一份子。我有责任去促成他们在工作中的成长。看着自己和家人都不断地成长,看着新来的同事一点点地变得更加专业,甚至可以完全独立地撑起一份岗位所赋予的责任,成就感油然而生。"

除了培养自己部门的新同事以外,江银春还为公司训练"雏鹰"。他觉得,这也是一件特别有意义的事,期间,他带领了去年与今年两届雏鹰完成军训。他说,他想用自己的经历,用自己的态度,率先影响他们,并让他们知道,我们"家"真的很好。

今夏袭卷全球56亿票房的电影《战狼2》中讲到,军人之所以被 尊重,不是因为这两个字,而是因为他们肩上的责任。脱去军装, 职责犹在,仍受尊重。而江银春,也正在用行动,阐述着这句话的 含义。

集团品牌中心 岑月圆



骄人成绩下实现持续发展

——公司召开2017年半年度总结暨总监述职大会

7月11日上午,在慈溪达蓬山大酒店公司召开了2017 年半年度总结暨总监述职大会,公司董事长兼总裁阮立 平、副总裁阮学平等集团全体总监级及以上高层领导、 各一级部门负责人出席本次会议,两天的会议主要通过 总监述职的形式开展。

2017年上半年中国GDP同比增长6.9%,较去年同期增长0.2%,总体呈现稳中有进、稳中向好的态势。而另一方面,随着供给侧改革的深入以及环保监管力度的加大,部分行业整体价格呈现上涨趋势,并进一步影响到下游产业。在这样的大背景下,公牛集团上半年销售目标达成108%,同比增长达36%,各事业部均基本完成了年初预算,总体成绩骄人。

战略深度共识 牵引发展

上半年,集团完成了三年战略规划的编制,并开始针对当前5项核心能力(产品研发、人力资源、流程、信息化、自动化)的发展进行规划思考。在调研、对标国际一流企业的基础上,中高层开展了多轮深入研讨,对于未来产业方向、当前提升重点有了更清楚的认识,并在更大范围内达成了共识。同时,集团更加坚定并明确了"国际民用电工行业领导者"的发展愿景及定义,为集团中长期发展指明了方向,智能产品的开发成为产业拓展的重点。

营销整合发力 业绩突出

新零售趋势下,线上线下协同、全渠道覆盖、一店多卖、提升 消费者体验式消费成为上半年营销 讨论的重点。围绕"我们不直接做 生意,让经销商赚钱"的思路,半 年来线下转换器、墙开、数码渠 道不断拓展、整合、补短板夯优 势,针对前装产品发力打造大客户

渠道体系,同时对线上线下协同配合不断探索。上半年营销业绩突出,线下部分:转换器产业销售目标达成102%、同比增长6%,墙开产业销售目标达成103%、同比增长41%,数码产业销售目标达成100%、同比增长45%,LED产业销售目标达成134%,同比增长161%;线上部分目标达成122.8%、同比增长96%,整体较去年同期有大幅增长。

产品立足高端 精品频现

上半年,转换器实施新国标切换,并借此围绕"高端化"完成了所有产品线的升级;墙开则通过"精品战略"同国际一流友品进行全方位的量化对标,改善消费者关注、可感知的产品体验;LED在简灯、球泡的基础上产品线不断丰富;数码则丰富了畅销品的色彩,推出更显科技感的黑色款,同时扩充产品线,策划成型了更具"精

品"感的存储电产品。

此外,智能化产品,如智能 WiFi插座等受到了消费者的青睐, 并与华为开展了合作,在智能化供 电解决方案方面亦与华为保持沟通 研讨中。

供应链聚焦品质 内功夯实

"质量是公牛的第一战略",



上半年,集团持续对供应商及原材料进行质量审查,通过优胜劣汰、供应商帮扶等措施有效提升供应商能力,不断提升原材料品质。生产方面,各工厂通过自动化、精益管理不断提升品质建设,优化订单计划管理,提升交付达成率及交付周期,并拉通价值链整合降低UPPH、生产成本。

同时,为提升核心能力、确保 产品品质,集团供应链管理中心将 进一步提升模具工厂能力,五金配 件将由外协转为自制,打造公牛供 应链核心优势。

品牌丰富内涵 形象提升

随着集团产业的不断扩展,墙壁开关、LED灯、特别是数码精品的加入,逐步改变了消费者"公牛只有插座"的认知,遍布全国的渠道及街边门店,一方面是我们快速、可持续发展的核心优势,另一方面由于门店形象等原因,也影响了公牛品牌的形象。上半年,"年

轻"、"时尚"、"高端"、"科技感"等关键词成为了我们品牌建设的重点,并针对性投入了大量的资源,取得了良好效果。6月份,公司以80.05亿元的品牌价值跻身"中国500最具价值品牌"榜单,公司形象持续提升。

"2017年的上半年各事业部基本完成了预算, 工作良好",阮总对上半 年工作予以肯定的同时,

进一步提出了下一步发展要求, "我们现阶段的对手是国际品牌, 对标国际一流企业后识别出了我们 需要提升的能力还有很多,现阶段 考试成绩不错,但未来目标的实现 会有压力,有些能力的基因我们尚 不具备,要以制度、流程建设为突 破口引进优质基因,并以此带动整 个公司的改变,改变很难,但我们 当前阶段必须去做。我们未来的目 标是要实现可持续的发展"。

战略企划中心 黄少鹏

 \sim 200 \sim 2

"战略部署" 有效推动战略落地

——集团召开"战略部署"培训研讨会

9月5号、6号,集团在沈师桥大酒店召开了"战略部署"培训研讨会,集团董事长兼总裁阮立平及其他公司中高层领导、管理人员出席本次会议。 会议通过培训将"战略部署"方法论及工具导入公司战略管理体系,同时通过现场研讨、练习,参会者熟练掌握了部署工具,为下一步工作开展奠定基础。

博采众长吸收 大道至简运用

近年来,公司在战略管理方面不断探索,方法论层面先后引进了指导战略规划的平衡计分卡(BSC)及战略地图、业务领先模型(BLM),并在规划模型基础上,自主探索了配套的部署方法、工具,但在闭环管理方面仍旧处于摸索阶段,并不断对标、交流以期不断完善。经过深入研究、交流,我们导入了美国丹纳赫集团运用的"战略部署"方法论和工具。

丹纳赫集团是一家成立于1969年,以工业仪器及设备为主要业务的跨国公司,2011年销售额达到161亿美元,增长28%,在全球仪器公司排名中位列榜首。丹纳赫拥有众多业务平台:电子和测试业务、环境保护业务、医疗技术业务、运动控制业务、产品识别业务、工具和部件业务等,其快速发展成为众多公司学习的范例。通过对标了解,其战略管理的有效落地是确保行动一致、快速成长的关键,实现了总部对各业务板块的有效战略管控。

集团在导入"战略部署"方法论后,将融合前期战略规划部分的方法精华,通过整合形成一套简单、有效、完整的公牛战略管理体系。



专注突破目标 实现闭环管理

"战略部署是一个计划和实施流程",专注于实施 战略突破性目标,并链接特别资源,通过PDCA,持 续导出、测量特别行动计划和结果,实现动态管控的 流程。

战略部署主要借助"战略部署矩阵图"、"行动计划"、"保龄球图"三张表格实现部署。其中矩阵图即在战略规划确定"少而精"三年战略方向基础上确定突破性目标值,并进而拆解出年度突破目标值、年度优先改善事项、需要改善的指标、各改善事项主、次责任人。在此基础上,各改善事项通过"行动计划"明确改善计划、需配备的资源。"保龄球图"则用于各月对改善行动计划执行的跟踪评估,并根据评估结果及时调整改善计划、突破目标值,实现动态闭环管理。

丹纳赫多年来积累的经验总结出了年度突破目标值 与三年规划突破目标值的关系,即首年完成三年目标 的50%、次年完成30%、最后一年完成剩余的20%,改 善后期通常投入较大、也更艰难。这也启发我们在突 破目标的管理上要有策略,先易后难,"开始时步子 要迈大一点"。

通过流程标准化 战略转化日常管理

"战略部署"体系将公司管理分为战略管理、日常及持续改善管理两部分,其中战略管理通过战略部署、月度战略部署点检的方式开展,日常及持续改善管理则通过KPI体系进行管理。战略部署精髓之一便是在完成突破性目标时要将改善全部通过流程实现标准化,将原本高层规划、中层策划的战略转变为中基层可执行的标准化动作,并确保一致性。当改善变革转变为标准化流程、且目标实现后,即可由战略部署管理转变为日常及持续改善管理。

战略、日常及持续改善管理二元体系,进一步明确 了战略、运营关系,并通过流程标准化将二者进行连 接,确保战略落地。

"战略部署"方法论和工具的导入,让公司在多年来探索战略管理体系搭建中又进一步,并且在战略落地及闭环管理方面将发挥重大作用,推动突破性目标实现的同时,将有效促进流程标准化、跨组织协同能力的提升。

战略企划中心 黄少鹏











兼匠心逐梦公牛 铸匠师薪火相传

——转换器、数码营销内训师培训报道

为了构建营销内部课程体系,深度萃取组织经验与知识,扩充内部讲师队伍,提升内部讲师课程开发及讲授的能力,转换器营销联合数码营销,开启了一个名为《匠心、匠师》的TTT内训师培养项目。

执手相携 共传薪火

4月,经过多方咨询与综合评估,转换器与数码营销最终与上海肯耐珂萨人才服务股份有限公司达成合作协议,以"3天培训+1天回顾+2天评估"的项目形式,使内训师通过实践掌握开发课程的能力,更通过不断重复的练习与授课切实提升授课的能力。

本次项目旨在培养出三十名优秀的重点内部讲师, 开发出六大亟需解决的重点课题。三天培训课程开始之前,为促使项目落地,转换器营销、数码营销及肯耐珂 萨三方对课题进行了多次的碰撞。当确立课题后,立即 针对课题与项目,明确资格,征集并遴选学员。

时光有条不紊地前进,当初夏悄无声息来临,三十位 学员及数名项目组成员,满载希望与薪火,已携手并立 于这艘传承之舰,只待扬帆起航。

逐梦而来 聚力凝心

7月21日,为期三天的《培训师技巧之旅》在沈师桥 大酒店三楼正式拉开帷幕。来自转换器营销及数码营销 的三十名正式学员,包括从一线市场赶来的销售精英, 精神抖擞、齐聚会场。

培训现场被分为六组,每组均由数码营销与转换器营销的学员共同组成,主持人对该项目进行了大致介绍之后,邀请数码营销崔总致辞。

崔总首先指出,营销团队有着丰富的经验与知识,但 许多销售精英不知如何传达。今年开始,人员的发展将 以内部培养为主,这就意味着销售人员更多的角色将转 变为讲师——将自己的经验与知识,以他人所能接受, 进而改变他人行为的方式进行传承。最后,崔总更与在 座的每一个学员达成了一个共识——三天培训,全身心 投入其中,凝心聚力、并肩作战。

培训特邀肯耐珂萨组织及人才发展首席顾问徐亮老 师进行授课,他曾任艾默生组织及人才发展总监。徐老 师从一个维修人员的案例入手,引出对于培训,高管关 心的是问题解决、成本降低的结果; 学员关心的是个人绩效、效率提升; 而培训师,是两者之间的桥梁,通过 培训帮忙解决问题。从而明确定义了 培训及培训师的职责,更指出本次课 程的目的是为了让后续的内部培训能 使学员听得懂、感兴趣,而且一定会 用。

紧接着,是为期三天节奏紧凑的培训课程,徐老师分别从构建目标结构、设计学习活动、开发课程开场、开发单元内容、开发课程收尾等五个课件创作步骤进行讲解;进而从逻辑表达、沟通影响、指导学习三大模块内容入手,锻炼培训师的三大授课能力。

课程中,徐老师自始至终都在强调,成年人学习最突出的三个特点,意愿度与积极性缺乏、精力和注意力无法长时间集中、目标性与互动性更强。这就决定了企业的内训师,需要更多的从这三点入手。三天的培训更是将"如何让课程设计与授课促动学员三个特点转变"的内容淋漓尽致地展现。而六大课题组更是在组长统率、组员通力合作之下,一边努力汲取新的知识,一边提炼个人的经验转化出新的知识。

千锤点滴 百炼匠心

7月21日21:00,星光已经点缀着 夜空,万家灯火之中洋溢着温情与散 漫

在总部食堂二楼营销中心的五个 大小会议室中,在南苑e家一个标间 中,分别是六个课题组依然不懈鏖战 的身影。

其中《项目管理》课题组聚焦于 从立项入手,将如何发现问题、如何 立项等方向出发,组长丁西南经理以 澎湃的激情与能量给予组员充分的激励与信心,组员们献计献策、提炼总结,使课程内容更加丰富、更能帮助学员去解决"不知道如何立项"的问题。

《教练型——传授技能的能力》 课题组,在组长丁鲁博经理的带领之 下,一遍又一遍梳理课程内部的逻辑 结构;《市场信息收集与分析》课题 组中,是组长刘庆坤经理与组员们以 终为始地明确着课程的方向与目的, 围绕解决问题出发重新规划课程内 容。

7月21日、22日,连续两天都是白天聚精会神听课、晚上鏖战深夜,为了使课程内容能更好地促动行为改变、帮助解决问题,每个课题组一次又一次打磨自己的课程,锤炼其中的内容。其中的每一个小知识点、每一个案例与互动,都经过了谨慎与缜密的设计。

以帮助学员解决问题出发的培训 课程,如何激发学员的学习动机、如 何在课程中设计适合的活动、如何不 断引起学员的注意、如何使课程内容 让学员能够融会贯通,这是之前所没 有思考过,却必须思考的问题。

正如有学员所感叹的,经过培训,反而发现以前站在台上就能滔滔不绝的,现在不会讲话了。以前感觉什么都能教,但现在感觉自己不会了。每个人都感受到不应再只是把内容粗放组合,就让学员囫囵吞枣;感受到不应再站到台上就随性、随意地讲话。每个人都感受到了,这一种来自讲台、来自学员、更来自内训师职责本身的——敬畏感。

这是来自内心深处的一次蜕变, 象征着一颗"内训师的匠心"在每个 人心中的扎根发芽,只待日后,经历 风吹日晒、雨露浇灌,成长为参天大 树。

永葆本色 不忘初心

眨眼之间,在最后一组的授课演练,与徐老师的总结之后,三天的培训正式告一段落。随后主持人从为什么会有这个项目、为什么会是这六个



课题、为什么会是在座的这三十名学员三个角度,对重点内训师培养项目进行了再一次的明确与阐述。进而安排了下阶段的任务,再一次打磨课题——课件修改、然后打磨自己——授课演练。

最后,特邀转换器营销张总进行 致辞。张总首先高度肯定了在座学员 们三天的全情投入与奉献,其次对项 目产生的现状、项目的意义与重要 性,进行了进一步重要的阐释,使每 一个学员更清晰的感受到了项目的价 值,与身处其中的紧迫感。最后张总 指出,三天的培训并非结束,而是一 个崭新的开始。扬帆而起之后,是万 里征程的开始。

参与其中的每一个人,都将永葆 身为公牛营销人的进取拼搏、不畏艰 难与勇往直前的本色,秉承着专业专 注的匠心,肩负起"匠师"的职责, 为这薪火相传,而全力以赴!

联合营销中心 杨红

回顾过往明得失聚力前行再争先

——转换器营销半年度述职会议报道



"悟已往之不谏,知来者之可追"。为了全方面盘点全国市场发展情况、人员成长状况,更为了及时通过总结回顾,分析现状、解决问题,转换器营销系统组织召开半年度述职会议。

与往年不同的是,本次述职会议,于2017年7月1日至8月22日期间,分别分阶段组织区域经理级、城市经理级、历届营销雏鹰三场述职,覆盖共计约100余人。转换器营销系统领导全程参会,共同分析市场问题、明确下阶段方向。

雄鹰齐聚山西 学样板 解疑难 做表率

2017年度,聚焦于开拓公牛LED市场的方向,转换器营销全国各展风采,而其中,山西区域以半年度LED销售达成率200%以上的指标遥遥领先。7月1日,恰逢下半年度再启程之际,转换器营销全国区域经理、总部职能部门负责人,特邀公司领导,约60人,汇聚山西运城,召开半年度述职会议。

本次会议以半年度述职、LED市场走访学习为主,以培训与晋升评审为辅,旨在发现机遇点、寻求突破点。7月2日下午-5日期间,区域经理述职与市场走访学习分组并行,会场中,全国市场发展、区域团队人员成长状况的版图在汇报中娓娓道来;会场外,运城LED样板市场的面纱在走访中徐徐展开、震撼人心。

7月5日上午,在林斌经理的汇报后,述职议程划下句点。之后,由刘总进行了上半年总结及下半年工作规划。其中,刘总重点指出,销售人员的一切活动要以客户为中心,通过"重视"、"转变"、"学习"、"支持"四个方面巩固客户的中心位置。

述职会议结束后,开始进行《市场营销的战略与规划》、《经销商业务流程及财务逻辑》培训。其中,张总的培训中,通过案例,将市场细分、消费者需求分析、营销活动计划等,生动形象地灌输给区域负责人。

金鹰汇聚慈溪 陈工作 明方向 添动力

8月16日,首批22位城市经理的述职以视频会议形式开展;其后,8月18至19日,高级城市经理、申请晋级的城市经理、申请晋升至城市经理的客户经理,共计约40人,齐聚公司,于集团四楼会议室逐个进行述职汇报。

汇报中,以市场成长现状、市场问题剖析为重点,聚焦于探索问题、解决问题,通过渠道策略部袁越旺经理、渠道拓展部刘庆坤经理及市场部张森经理的分别针对性的提问,促使问题的分析更加深入。而不同人员的成长状况,更是在汇报、提问与指点中,淋漓尽致的展现。

雏鹰展翅回巢 忆初心 话成长 促发展

8月20日8:00,熟悉的《公牛之歌》旋律在集团四楼会议室再次唱响,脱离了稚嫩、展现出担当与锐气的往届营销雏鹰,以2014-2016届为主,齐聚一堂汇报半年来的市场情况、入营销后的个人成长与收获。

每位雏鹰都展现出了不同的成长风貌,其中几位雏鹰尤其令人印象深刻,脚踏实地、务实肯干,对问题的解答逻辑清晰,在市场上更是做了大量的尝试与突破。

8月21日-22日,分别进行了培训及拓展,其中,培训由往届雏鹰章丹丹、何高明、唐凯、钱伟枫,及营销杨红课长分别进行了《如何成为一个产品专家》、《天龙八部传功法——教练式指导技巧》、《如何让项目立起来》、《时间管理技巧》、《即兴演讲与汇报技巧》的授课。

汇报中有多位雏鹰提及,点评中评委曾多次问起,培训中更是多位讲师指出,同一个词——初心,最开始加入公牛的初心,选择营销的初心等等。不约而同的,在这样的场合,每一个人都共同回想起了当时携带着抱负与理想踏进公牛集团大门的自己。对比其他往届的营销雏鹰,相信他们心中都燃起了对成长的迫切与渴求。

日历揭过"8月22日"这一页后,涵盖100余人的转换器营销半年度述职拉下帷幕。这是首次覆盖到城市经理、历届雏鹰的述职汇报,"人才识别与培养"已在转换器营销系统得以逐步推进、深入落地。过程中,数次由白天8:00开始,到晚22:00结束的会议安排,尽管议程紧凑,但刘总、张总及营销系统其他部门领导,始终对发现市场问题、推动市场发展保持高度的关注。

在每次会后的总结致辞时,刘总都会提及一首诗,并以此激励每一位参会人员——"大雪压青松,青松挺且直,要知松高洁,待到雪化时"。攻坚克难,我们回顾过往明当下得失;聚力前行,让我们剑指未来,再争领先!

联合营销中心 杨红

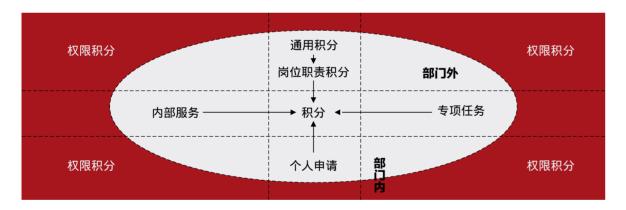


积分制专题

积分制管理就是用奖扣分,把管理者关心的、重视的问题,从一个个目标、指标变成一项项可以实施的工作活动。在这些活动实施过程中,运用管理者的权限激发、调动员工的积极主动性,让其在被认可的竞争机制中努力实现工作计划。



8月24日下午,集团积分制管理阶段性总结会在沈师桥大酒店召开,集团董事长兼总裁阮立平、副总裁刘圣松、陈彩莲等集团中高层领导参加了本次会议。会议中,根据现阶段积分运行情况,要求各部门于9月20日前完成各部门积分的制定。那么部门积分如何制定?



积分类别	定义	使用方法	
通用积分	公司通用规章制度转化的积分	每日按照相应标准执行奖扣分后录入个人积分账户	
岗位职责积分	岗位职责的履行提炼为积分	每日提交岗位履职情况奖扣分录入个人积分账户	
个人申请积分 (下属希望被认可)	积分人希望上级对自己进行认可的行 由积分人自己向上级申请并经过批准后计入个分为积分(不包含在标准内) 分账户		
内部服务奖扣分	指内部岗位之间,协同服务质量的奖 扣分	由被服务方向提供服务方的上级申请获准后计入服 务方个人积分账户	
专项任务积分	指员工参与在公司立项的各类项目和 重大决议事项、提案改善等项目中获 得的积分	向专项项目归口管理部门提出项目,管理部门根据 项目难度、重要性、紧急程度等设定一定分值,待 项目结束后进行积分分配。	

首先,让我们先了解部门积分的构成。部门中员工的积分主要来自部门内和部门外两个方向。从纵向部门内看,由通用积分,岗位职责积分和个人申请;从横向部门外看,分内部服务和专项任务积分。其中通用积分、内部服务积分与个人申请积分在制定部门积分时,可不用刻意制定相关具体标准,只要将99%的事件在权限范围中奖扣即可。

其次,针对专项任务积分通过"初始申请积分+过程评价积分+完成调整积分"的思维模式制定标准,岗位职责积分结合"定标准(结果分+过程分)+不定标准(管理者权限)"的思维模式进行制定。

那么如何制定部门积分标准细则呢?可从四个维度思考: 1、从积分标准的相关性看,积分与业务挂钩,能明确的尽量明确,初期5-8条亦可。但需阶段性修订; 2、从积分标准的内容和质量看,内容必须可量化,若无法量化,需对工作的进度与结果设定积分; 3、从时间节点的完成情况看,进行频率管控,以每天、每周、每月为单位制定; 4、在标准制定完成后,最重要的是一定要进行评审和公示。



案例解析:

以人员流失率为例,现全公司缺生产员工,人力资源给制造相关部门制定人员流失率需控制在5%之内,但这项各级领导都关心、重视的事情仅靠指标是不能完成。如果我们要把它变成一个个工作活动后就可落实到位。车间发现人员流失分两类,一是新员工,二是老员工。新员工在刚入职前7天内离职最高,则制定"老员工主动申请做新员工辅导员的奖10分/人,辅导新员工成功转正奖40分/人",甚至在试用期内带新员工去宿舍、教其做产品、帮其办饭卡、带其去食堂吃饭都可以加分。通过这一系列的工作活动,帮助新员工最终留下来。老员工要离职,只要去劝他的,就加5分/人,劝成功了加40分/人。这样通过将绩效指标转化为关键事件,将关键事件转化为关键行为和结果,对关键行为和结果赋予奖扣分后,就可实现我们的管理意图。

我与积分那些事

用快乐拥抱Team 做最好的自己

"如今员工队伍活力十足,工作布置下去,员工都抢着干",公司客户服务部经理衡亮亮如是说。这是客户服务部将积分与绩效管理结合后收获的局面。借助积分制这阵"东风",衡经理将全员绩效管理作为落脚点,制定了一个客服绩效提升方案。对于每次考试前三的、得到客户表扬的进行积分奖励,同时客户投诉的进行扣分提醒,对不同岗位人员工作进行量化、细化,遵循分分有制可依,分分有据可查。在日常绩效积分管理上,设定奖金池,综合业务指标达成程度核算每人的绩效分值并进行排名,以排名顺序分布绩效。部门人员均可以查询自己的每日积分,部门经理也会定时发送部门积分排名表到工作群,让员工鞭策自身,改进工作绩效。客服代表朱益成、徐玲娜、赵婧、王春梅提出"把事情做完到把事情做好"的转变理念。目前,她们把电话问题由30余个扩充到157个类别,并将问题场景化,还梳理建立问题知识库,把问题和解决方案归类规整,做到清晰和标准化。

"积分的本质是让优秀员工不吃亏,而作为积分审核者就要不断思考如何发现员工的亮点,不断搭建舞台,让员工去表演和发挥。因为是Team作战,所以积分就是很好的资源,突破传统的管理思路,用一种快乐且量化的方式去拥抱Team,做最好的自己。人人参与,每天进步一点点。"衡经理总结道。

从我不行到能更好 基层员工的成长之路

万林谈是转换器自动化车间的一名普通员工,2017年5月对他来说是个重要的日子。在自动化车间将积分与培训、学习成长结合过程中,他积极参与进来,主动按计划参加《设备使用、维护及安全规范》的培训加分,课程中积极思考主动发言加分,学完后将知识直接在设备操作中使用加分,操作效率比其他员工高再加分,将高效的经验与实践心得与他人分享还可以加分……挣得的高分,让主管也逐渐发现了他,经评估、考试,他由一名普通员工晋升成为一个初级维护技术员。

"积分制是传播能量的花粉,我要让更多的人才开花结果。作为年轻一代的90后主管,我希望把积分制作为激情和能量传递的源泉。现在工厂内员工也出现了原来"不愿干,不想干"变成"争着干,抢着干",这让我意识到,积分制已经在公牛刮起了一阵蓬勃发展的风暴。" 自动化车间负责人李红伟介绍道。

"组团+升级+打怪+赚积分"

"积分不是钱,可以放开来用",墙开精品车间的负责人张春明如是说。自4月积分制在集团引入后,他琢磨着积分如何与生产结合的命题。通过前期试水,不断遇到问题,不断尝试,他逐渐掌握了积分运用的"小秘密"——灵活使用积分,不断放开。通过不断放开使用积分,他也收获了不少:墙开精品车间的工单关闭率从5月的54.6%到6月77.8%再到7月83.7%,效率提升53%;UPPH(即每人每小时产出)则从5月的55.8个到6月76.3个,效率提升36.7%;现场改善亦从原来的"要我做",变成"组团+打怪+升级+赚积分";原先坐式的生产方式,仅用三天就改为站式;车间内相互帮助、支持的好人好事也越来越多。

"积分制是一套管理工具,当我们不能动员工绩效的时候,奖扣分就是表达我们管理意愿的工具。把它用到车间的运营管理方面,的确在增加产能、促进生产有一定的效果。"张春明说道。

让陌生变温暖

想起最近发生的事,让仓储管理课的李工冰冷的内心不由一阵暖意。父亲查出身患癌症的他,不得不请长假回去照顾父亲,手上的工作需和同事交接。以往,领导对请长假员工工作的分配都很苦恼,大家也是被动接受安排。可这次,大家却主动分担工作并都来安慰他放心照顾父亲,工作的事情有他们。当大家知道,他在筹钱准备父亲做化疗费用时,同事们自发组织捐款活动,每个人都踊跃地献上了自己的一份心意。当钱交到他手上时,他感动地说:"积分制的实施,让我身切体会到来自大家的温暖。当被嘘寒问暖的时候,是我感到最暖心的时刻。"

党群文化中心 黄栋芳





没有质量 就没有明天

全国"质量月"前夕,公牛集团转换器组织各经营体质量骨干小组成员,开展了2017下半年质量改进标杆启动大会。会议总结了上半年质量改进层面取得的成绩,分析了质量改进过程中存在的问题,提出深化转变质量改进方式若干意见和对策。这不仅为2017下半年质量改进工作指明了方向,同时体现出公牛对产品质量长期不懈的追求,更体现出公司全面贯彻党的十八大精神,坚持以提高发展质量和效益为中心,符合供给侧结构性改革的主线。

众所周知,质量是产品的灵魂,更是企业的立业之本。在商品经济高度发达的今天,质量对企业的重要性不言而喻。市场经济大环境已经不再像过去那样存在严重的商品短缺,市场对商品的品质要求发生根本性变化。在产品供应商如雨后春笋般涌现的情况下,质量的好坏成为检验企业核心竞争力高低的关键因素,成为企业能否存活的唯一指标。作为生产型企业,只有树立"质量第一"的品质理念,不断创新质量改进方式,提高产品质量和服务水平,满足消费者对质量的追求,企业才能稳固根基,不被商品洪流冲垮,持续发力,做大做强。因此,如何改进产品质量,就成了生产型企业永恒追求的命题。作为民营生产型企业的翘楚,公牛对"质量"可谓是有独特的情结。

正如所有坊间赞誉的那样,公牛集团从成立之初,就把品质这把"利剑"高高悬在头顶,任何人都不许对品质说"不"。针对当时插座行业粗制滥造盛行的局面,公牛插座坚持自主研发,

坚持严苛生产,严把质量关,制定了一系列质量把控体系,制造出一代又一代质量远好于行业竞品的插座。凭借着对品质的高标准要求,公牛插座迅速从鱼龙混杂的作坊工厂中脱颖而出,用十余年的时间,一跃成为国内民用电工的领头羊,插座行业的绝对领导者。消费者买公牛插座,买的不仅是安全,更是质量的完全保证。

那么,公牛插座到底如何做到这一切?如何保证出厂的都 是合格产品呢? 一位公牛品管负责人告诉我们, 公牛之所以能 做到出厂产品都是合格产品,是因为公牛有一套完善严苛的质 量管理体系,体系主要从三个方面做好品质的控制及预防:首 先是新产品开发阶段的品质策划及控制。DOE(设计质量工 程师)参与到产品前期的品质策划过程中,运用先进的质量管 理工具,比如QFD(质量功能展开)、DFMEA(设计失效模 式及后果分析)、可靠性设计等,将品质风险进行前置识别、 处理和控制,同步充分地做好试验大纲以便做好各项测试。同 时,整个研发过程对流程节点的管控要求也十分严格,只有完 全符合产品测试要求并达到各项质量指标标准之后才能进入到 下一阶段。其次,针对来料的品质管控,我们采取了管理前移 的变革管理方式,将SQE(供应商质量工程师)和IQC(来料 质量控制)派往供应端,尽最大努力把材料的品质问题截留在 供应端,从而在解决品质问题的同时,也可以为材料交期争取 时间。最后, 当产品进入量产阶段时, 生产品质工程师综合运 用PFMEA(制程失效模式及影响分析)和CP(过程能力)等 质量管理工具,对产品生产工艺及生产过程品质进行有效的控 制,尤其针对关键质控点以及出货检验AOL(接收质量限)的 彻底执行, 为产品出货把好最后一道品质关。通过上述品质把 控手段, 合格的公牛插座才能交付经销商运抵终端, 最后到达 每位消费者手中。

尽管公牛对质量把控到了近乎苛刻的地步,但与国际一流制造公司相比,公牛依旧不能放松对品质的追求,品质把控仍然存在痛点。而关键痛点主要在于大部分一线员工的品质意识和质量体系意识有待进一步提升。品管负责人指出,在日常品质管理工作中,经常出现诸如工作流程不完善、未按体系流程文件规定执行、赶单出货优先化、问题追溯纠偏及预防等问题。这些问题背后折射出来的深层次原因就是员工对品质及体系要求的漠视。"至于如何改善这类问题,品管负责人表示,"在今后的质量工作中,我们会紧紧围绕这些问题,从三个方面狠抓:第一,随着全国'质量月'的展开,我们将开展一系列关于质量及体系文化的培训推广活动,如质量文化宣传、质量及体系知识竞赛等,从而进一步提升员工对这类问题的认知

和反思。不仅如此,为了提升和巩固'质量月'推行效果,我们还特地把'质量月'延伸为'质量季',使品质意识进一步深入人心。第二,我们将严查体系要求的执行落实状况,变革内部审查方式,由原来的'每年一次内审'改变为现在的'月度滚动式审查',并制定了诸如质量积分通用奖扣标准、行政奖惩措施等奖惩制度,对每个部门或每个流程进行纵深的稽查,挖掘更多更深的问题来解决和完善,同时努力把制度要求必须遵照执行的意识植入到每一个员工的心中。第三,在问题的追本溯源层面,我们在公司内部积极推行QCC(品管圈)等品质工具,带动员工在解决问题的同时,熟练地掌握至少一种对问题追本溯源的解决方法。"

最后,谈到现阶段新国标切换对质量管理带来的影响时,这位负责人解释道,"这种影响是把双刃剑,带来契机的同时,也跟随着风险和挑战。通过新国标插座升级,我们加粗了电源线芯,实现了铜条一体化,提高了外壳阻燃等级,新增了防触电保护门,为消费者的使用提供更多安全保障。但同时,新国标关键零部件的质量控制给我们带来不小挑战。为此,我们从用户体验标准、研发设计标准、工艺控制、品质控制和供应链这五个方面系统性梳理、改善和强化控制关键零部件质量,并且成立了专家评审委员会指导和评审关键零部件改善项目,同时我们也将派出品质调研小组前往终端,调研反馈新国标产品品质状况,为后续产线改进及新品研发提供方向性指导。相信在全体公牛人的共同努力下,"公牛质量"将继续缔造行业品质神话,引领插座行业迈向更好的发展道路。

联合营销中心 郑超



"以客户为中心" 从问题到解决的流程建设

——浅谈业务流程再造项目

企业存在的价值既不是创造财富,也不是创造就业机会,而是创造客户。这是非常朴素的理念,但是往前追溯一年也许我们许多人还未曾听说过这句话。直到听说德鲁克的"企业的存在就是创造客户",才让我们顿时找到了方向,我们开始转变思维,逐渐从"我认为"转变为"客户认为"。这说明大家已经渐渐从客户角度思考问题,在争论开始前首先就达成立场共识,避免诡辩。

"以客户为中心"概念的风靡要归功这个产能过剩的买方时代。这个时代的消费者可以在品类繁多的货架上仅选择一款能满足自己需求的产品。

我们要想在残酷的市场竞争中胜出那就必须优于竞争对手满足客户"正确、快速、便宜、容易"的需求。这四个高度概念化的词汇背后衍生着无数的客户价值实现行为:准时交付、开发新品、经销商开发、配送访销......并最终反映到我们的财务指标上。

客观世界的发展规律告诉我们事物是普遍联系的。那么假如把企业视为整体,我们会发现客户价值实现行为不是独立存在和完成,而是需要若干员工通过若干活动共同协作实现,这个便是流程。引用迈克哈默的话:"业务流程是一个或多个输入转化为对客户有价值的输出的活动。"

在理解流程概念时,许多人会困惑于流程、活动这两个词 汇的差异。它们的本质都是表示人的行为过程,仅是为了突出 团队协作的价值而作区分。类似的典型还有一个就是流程图的 表达为什么选择横向而不是纵向,答 案依旧是为了突出团队协作的价值, 摈弃过往纵向的职能思维。

经历了近200年的工业社会,让金字塔式纵向的职能思维在人们心中根深蒂固。这种职能思维的三个典型特征就是"关注局部、关注上司、关注控制"。

过往许多案例让我们看到职能思维 诱发的危机:柯达发明了首台数码相 机却最终被数码相机淘汰;诺基亚低

头拉车死守塞班系统最终惨遭收购……而IBM的转型成功、华为的几何增长都让我们看到了流程型组织关注全局、关注客户、关注服务的优势。

雄鹰的成长伴随着无数次折翼飞翔,很痛苦,但必须经历。 大自然遵循优胜劣汰的法则,市场也是。当前我们面临着与国际 巨头直接竞争的残酷局面,阮总说"我们的差距不是专业能力和 管理水平,而是流程和规则的遵循。改变很难,但我们必须要改 变!"

历经半年的业务流程再造项目在8月28日正式结案。回顾这项目创造的价值,最核心的主要有三点:一是告诉我们流程的灵魂是服务客户,导入"以客户为中心"理念;二是让我们意识到管理的本质是流程和组织;三是梳理了我们的七大主业务流程:

市场规划与管理流程 新产品开发流程

订单履行及交付流程

采购流程

经销商开发与管理流程

终端开发与管理流程

消费者销售与服务流程



另外,这个项目也暴露出我们流程管理基础的薄弱,如:流程表达方式五花八门、流程简单理解成做事顺序、关键知识(边界、端到端、Owner、分段、分层等)理解不透......

当前七大主业务流程正在营销、供应链、产品、新业务四个支柱内推行落地。一路上,我们还有很多碉堡要炸。但现在碉堡多的似乎让我们"只见森林不见树木",甚至有些连目标也变的逐渐模糊。那么问题到底出在哪里?我们尝试着从项目过程中去找原因。

这项目历经半年四个阶段,分别有团队组建、启动培训、高层调研、现状绘制、现状评审、新流程设计、新流程评审、新流程试点启动、新流程试点回顾、新流程推广(项目结案)10个里程碑。通过这10个里程碑,项目团队即要梳理完七条主业务流程,又要让流程挑战更高挑战,这显然有点违反"规律"。因为我们流程很大,影响流程绩效的因素很多,这让我们要克服的因素、炸掉的碉堡也很多,最终让我们不知所措。

另外,由于我们缺少足够经验,在新流程设计时乐衷 "纸上谈兵",把大部分精力投入到未来流程的设计上, 用剩余的精力去思考问题解决,这种"本末倒置"的行为 直接造成我们后期推行力不从心。 "画现状-找问题-画未来-推行"方式的弊端也在我们设计的流程上表现的淋漓精致。我们流程是缺乏内容的,这是必然,因为这种方式让我们显得浮躁。在设计时我们先把现状问题抛出来,其次在图上画一个框,接着用一句高度概括的话或词组填到框中,然后确定这个框摆放的位置(顺序),最后兴高采烈地告诉大家"我们新流程设计程工"

我们试图把所有平常遇到的问题统统丢进流程图的活动框内,然后期望活动框有神奇的功效来解决问题。这种心态类似于很多人把所有对社会的不满归咎于"体制问题",这些都是有毒的逻辑。解决企业经营问题就像政府解决复杂的社会问题一样,思想上"以人民为中心",行动上抛开大而全的完美主义,解决当前主要问题。

经过这半年的实践和思考,我们总结了一句话来表达流程的内涵: "流程是组织解决问题能力的固化,是在满足客户需求的过程中诞生的。"不仅如此,我们正在总结"以客户为中心"从问题到解决的流程建设方法论。这套方法论的设计逻辑是"画现状-找问题-找对策-解决问题-画未来-推行"。

流程及标准化中心 陈荣



"更智能、更安全"



-2017年公牛集团校园行全面开启

为进一步扩大公牛品牌在高校学生中的影响力,通过 线下推广活动进行品牌形象的打造和宣传, 在经历两个 半月的辛苦付出后, "更智能、更安全" ——2017年公 牛集团校园行推广活动终于圆满结束!

此次活动由转换器市场部联合数码市场部共同打造, 全国一千多所高校开学季陆续开展,活动直接影响人群 超500万人次,间接影响人群超1000万人!现场销售氛 围火爆, 多款产品被抢购一空! 公牛数据线、充电头、 USB插座等产品均受到广大莘莘学子的青睐!

9月5日、6日期间,被称为最美大学的武汉大学迎来 了一批新生, 所有学生在报到的时候都被我们强大的公 牛产品展示所吸引,纷纷过来咨询并选购。活动当天武 汉大学多位校领导亲临现场,对公牛产品做出肯定。

此外,华南理工大学、中国人民大学、吉林大学……

部分活动现场还增加了互动游戏环节,通过开展免费 微信打印照片、大富豪、校园"大明星"麦霸唱歌等小 活动,吸引了众多学生前来咨询、购买,让更多学生乐 在参与游戏的同时也在无形当中了解了公牛产品。因为 了解, 所以相信! 在不同学校的各个角落里, 都有公牛 的忠实粉丝,这些学生来自五湖四海,四海八荒,因为 信赖公牛, 所以选择代言。

活动在历时近两个月后,最终圆满落幕!此次校园行 活动不仅卖出更多的公牛产品, 更重要的是提升了公牛 品牌在学生群中的影响力,今后我们也将持续开展类似 推广活动,势必影响千家万户!时间还未停止,我们还 在继续, 让我们一起期待明年的校园行活动, 一定会让 更多的学生以及更多的家庭了解到公牛的产品, 让更多 的购买者感受公牛的安全用电理念——因为更智能,所





礼赠品是一个行业而不是一个产业。礼赠品因福利发放、商务馈赠而兴,因促销赠品而荣,它是伴随礼赠行为而衍生的一个行业。可以说,礼赠品行业包罗万象,任何产品(或服务)都可以成为礼赠品,当然包括公牛产品。

礼赠品行业观: 是服务业而不是制造业

更精确地说,礼赠品是与广告相类似的一个行业。

广告经过媒体而让客户和消费者形成宣传沟通,礼赠品行业则通过礼品载体而让企业客户和目标对象产生 印象。礼赠品行业追求的是传播载体的时效性,是一个相对封闭的传播通道。与广告行业相同,礼赠品企业 的核心能力是方案策划与产品实现。

正由于礼赠品行业的服务本质,礼赠品企业的品牌建设重点在于服务品牌的搭建,而后是企业品牌的建立,虽然礼赠品企业因产品品牌而可以提升服务的质量和价值感,毕竟客户需求的是提供服务的礼赠品企业。服务品质也是一直以来"小众品牌"在礼赠品行业风生水起的关键,所以更务实地说,礼赠品企业的服务品牌建设更甚于产品品牌的树立。当然还有其它的服务品牌建设路径,要强调的是,礼赠品行业是B2B式的服务,与直接面向消费者的销售、服务完全不同。

客户观: 黏住客户而不是垄断客户

在礼赠品行业,大家都明白终端客户的重要性,有的礼品 公司因一个客户而创业、而发展、而壮大,例如中国移动就为 礼品行业培养了众多知名的礼品公司,然而现阶段正确的客户 理念是黏住客户而不是垄断客户。

曾经的礼赠品行业,主要的是通过客情维系、灰色空间等完成客户垄断,礼赠品公司能够追求在一个客户采购预算中的极大值,这在福利品占礼赠品市场主导、行业竞争不太充分的情况下是能够辉煌一时的。但是随着行业竞争的加剧,终端采购客户控制预算而导致的信息透明化,特别是促销赠品占据市场主导的背景下,礼赠品行业越来越阳光,终端采购客户越来越欢迎礼赠品公司之间的竞争。因此垄断客户已经不可能了,礼赠品公司要做的是黏住客户,

通过提供的服务解决方案,通过 自身的服务能力来提升客户的黏 性。

礼品公司应该更从容、更积 极、更主动地拥抱竞争。

对于施行代理制的礼品制造 商来说,客户不再是按地域划分 的一个概念,而应该更加积极

主动地与客户进行对接,开拓市场,开发客户,并与代理商、经销商共享。对于代理商来说,是由于承担了某些职能(如谈判、融资、物流等)而享受利益分成,而不是传统的划地为界、占山为王式地去坐享坐等利益分红。这也是合适公牛的礼赠品发展之路。

礼赠品的策划方案:沟通的营销整合

因为同是服务行业,礼赠品企业提供的方案策划服务与广告创意一样,同样要反映出礼赠品企业的营销知识含量。只有策划方案搞好了,终端采购客户接受推荐的可能性才会提高;只有策划方案搞好了,礼赠品的附加价值才能得以体现。

众所周知,客户只关心自己最需要的,也就是活动本身,而不是礼赠品。当然,礼赠品的产品卖点如果非常独特,自然会对活动有极大的帮助。但是,产品卖点也需要应对活动主题本身。例如,某保险公司的客户赠品,对应的是其"无形的保险,有力的保障"的企业服务宣传语,与公牛的广告语"保护电器,保护人"契合度非常高,采购客户更容易接受。保险公司发放赠品,重点在于建立与客户之间的沟通,而公牛产品可以帮助保险公司完美的诠释其所要向客户传达的服务理念:安全,保障。

在大订单谈判中,除了首付款、交货期、采购数量等几个 关键条款之外,更为关键的是把握采购客户的真实需求,发放 或派发礼赠品的目的是什么。夏日送清凉,冬日送暖和,这是常识,在这常识之下还能不能深挖客户需求,产品卖点能不能有机地与客户需求相结合。公牛多国旅行转换器,"出国旅行好伴侣,让旅行少一点烦恼"与各航空公司的服务性质不谋而合。

礼赠品的产品实现: 载体的价值创新

礼赠品是一个载体,供采购客户与其沟通对象之间进行信息传播之用,因此,可以看到:礼赠品是广告位而不只是新奇特

从传播载体的角度看,礼赠品要提供醒目的广告位,这是首要的目的之一。例如,魔方USB插座之所以畅销,除了新奇的造型外,还有一个很重要的缘由是广告位洁净。整款产品的

尺寸是86mm X70mm X110mm,几 面都能够供采购客户用作广告位。 从这个意义上讲,礼赠品包装的重 要性就突显出来了。

就礼赠品包装来说,除了是普通意义上的产品包装外,还要将其视作为一个广告位,以方便采购客户进行信息传播为宜。按中国山水画的说法,就是要"留白",让更

多的包装空间给予采购客户用作宣传沟通。假如包装可以反复运用(如环保布袋),或者能够一物多用(包而不只是包装),那是更好不过的了。这与以往不太一样,以往似乎更注重包装的精美,误以为包装越好看、越大,产品价值感越强,其实,近几年的趋向是,包装的功用越强,可运用性越强,广告位越洁净醒目,越受采购客户的欢迎。

当然,礼赠品的新奇特是众所追求的目标之一。什么是新奇特呢?新就是功能新,产品创新就在于提供了更多更好的功能选择。奇的重点在加工性上,加工性能越好,"奇"的发明空间就越大,这也是家纺类、工艺品类在礼赠品行业长盛不衰的基本缘由。就家纺产品来说,加工性能极强,能够变换各种样式、花色和规格,产品出新出奇的空间非常大。什么是"特"呢?旧的元素进行新的组合就能呈现"特"。做礼赠品,一定要学会"合器生财",公牛多国旅行转换器LO7+U8201T套装就是这样,便携的体积、独具匠心的组合与包装,即刻脱颖而出。

总而言之,礼赠品行业的实质是服务,提供策划方案的载体传播服务,遵照这个行业基本规律去打造礼赠品企业的核心能力,都可乘风顺势而为,前景看好。

综合业务部 王永 蒋昊儒



专题【与公牛共成长】

在公牛,有这样几个熟悉的名词,相信你一定不陌生,从"候鸟"、"雏鹰"、"金鹰",每一个名词的背后,代表着公牛的希望,一份耕耘的努力,还有对未来的寄托。每年,不同可爱的人儿,相聚公牛,开始属于他们的"公牛行"。

候鸟篇

伴·成长

——第五届"候鸟之家"圆满落幕

"伴·成长"第五届

"候鸟之家"自7月17日开班以来,在各部

门领导的高度重视、各位家长和小候鸟的热切期盼与积极参与

中,历经一个月的托管教育培训,于8月11日在墙开绿草苑活动中心结业典礼的

舞台上拉下帷幕。观海卫镇总工会主席楼国华、妇联主席叶雁、团委书记袁益明,以及观海卫镇

其他领导应邀参加,集团党委书记陈彩莲等公司中高层领导也出席了本次结业典礼。

典礼开始前,会场两侧的绘画作品墙和照片墙吸引了不少家长的目光。小候鸟们用自己亲手描绘的五彩斑斓 的作品及形象生动的手工艺作品充分展示了他们一个月的学习与生活动态。随后,镇东大班以一支刚柔并济的舞 蹈《军中花》拉开典礼的序幕。

紧接着,第五届"候鸟之家"用一段VCR视频,以"伴·成长"为主题,总结展示了小候鸟们这一个月的学习、收获与成长。"伴·成长"第五届"候鸟之家"经过年初需求调研、5月项目启动并赴武汉大学招募志愿者至开班,受到了广大家长及小候鸟的热烈欢迎,短时间内迅速突破名额限制报名人数直击215名。同时,我们也遇到了报名人员太多、管理难和接送难的问题,为了给各位小候鸟提供更优质的托管服务,集团党委紧急调整方案,继续在镇东幼儿园托管集团、转换器、数码等基地的小候鸟,并开辟墙开百灵鸟托幼班托管基地,在解决墙开候鸟托管、接送及整体管理难问题的同时也满足了家长就近托管的心愿。

第五届"候鸟之家"在延续上届小班化学习基础上,继续深化拓展,引入积分制管理,于镇东继续聘请专业 舞蹈、美术、声乐老师,开设特色艺术兴趣班的基础上,在墙开尝试英语教学,并关注小候鸟身心健康引入军体 拳学习。并在培养小候鸟的艺术细胞及氛围外,还开设了魔方探索、天文地理、科技实验等课程。并最终根据积 分产生12名"候鸟之星",并在结业典礼的舞台上进行了颁奖。

"伴·成长"第五届"候鸟之家"在开班期间也受到了社会各界的关注。慈溪市科技馆的老师为小候鸟们带来了生动的科技展示和疯狂实验秀,小候鸟们畅游在科学的海洋中,学习并理解科学知识,拓宽视野,感受科

学为生活带来的变化,度过了难忘而有意义的一天;观海卫镇团委、妇联和流口办联合为我们公牛集团的小候鸟专门策划组织了"候鸟的微笑"公益行动,让他们在游览本土自然风光、红色根据地等名胜基础上,还组织开展了很多亲子活动与公益行动。该活动也受到了小候鸟的热烈欢迎,增进了父母与孩子之间的感情。并在结业典礼的舞台上送上了记录亲子之间公益行动与亲子活动的明信片和照片

爱心是炎炎夏日里的一阵清风,一场甘露。于是,有这样一群人,承载着满满的爱,从远方踏步而来。他们就是武汉大学的19名志愿者。他们陪伴小候鸟读诗、写字、绘画、吃饭、睡觉……他们用视频和照片记录小候鸟在这一

个月中的点点滴滴。大手牵小手,爱心伴随行。一个多月的陪伴,用心浇灌每一名公牛小候鸟,用爱凝聚每一位同行公牛人。"候鸟之家"创造的是员工与小候鸟团聚的机会,更搭建起公牛大家庭内部沟通的桥梁,增进彼此间的感情,进一步增强员工凝聚力。

相思短,回忆长。"伴·成长"第五届"候鸟之家"伴随着小候鸟演唱的《公牛之歌》圆满落下帷幕。相信在各部门的支持与公牛大家庭的通力协作下,"候鸟之家"项目会越办越好!山水有相逢,让我们来年再见!

党群文化中心 杨梦





雏鹰篇

我牛我秀 同心同行

公牛的应届生储备干部培养计划叫做"雏鹰计划",取义"未来雄鹰展翅鹏程万里"。2011-2016年公牛累计引入应届大学生500余人,其中很大一部分已经成为公司核心人才资源。大量的储备力量引进和自主培养逐步建立了公牛的人才梯队。

7月,2017届雏鹰正式加入公牛大家庭。200多名雏鹰学员共聚慈溪。作为历年人数最多的一届新生力量,他们给公司带来了满满活力!一直以来,雏鹰作为公司发展的人才重要储备,在培养人才、多岗锻炼等多个方面给予了高度重视。通过集中军训、培训、制造历练、营销体验及岗位锻炼5个阶段开展,更为每个雏鹰配备了导师,帮助新雏鹰全方位、多角度了解公司整体运行情况。每一阶段,都带给雏鹰不一样的收获。作为公司将来的中坚力量,对雏鹰的期许与挑战,也变得尤为重视。在集中培训过程中,各个岗位的历练、培训与实际课题解决,帮助新雏鹰在生产端、业务端有了更深刻的了解,对后期工作的开展,提供了很好的学习资源。在长达半年的学习工作中,雏鹰们有了自己的深刻体会,就让我们一起来聆听一下吧!

新声报道

军训回顾

习大大的讲话中, "撸起袖子加油干"给我印象最为深刻,脚踏实地地做才是一切的开始。慈溪的七月酷暑难耐,而我们公牛2017届雏鹰们就在这7月开始了军训,上身公牛蓝白文化衫,下身深色运动裤便是我们在烈日下的形象。军训中我们汗流浃背,站军姿、踢正步、打军体拳……我满心欢喜,因为这是我第一份工作的第一个挑战,我很愿意接受并完成它,我愿意克服累、克服困、克服浑身酸痛、克服脚底疼痛,来体会克服困难时的坚韧,来享受困难过后的成就,来欣赏成长了的自己。军训虽然是针对雏鹰的,但也可以看做是多方合作的一个"项目工程",其实整个军训过程需要公司的周密部署和过程控制,需要武警中队教官的严格执行,需要我们雏鹰的同心同行,不负众望,需要自己的严于律己,其中各种都是值得深思学习。

----2017雏鹰 焦镜竹

集中培训

当军训遇上酷暑,把我们一个个都晒成了健康色。而带着健康色的我们顺利结束军训汇演,迎来了紧张而激情的培训。"我们要走很远,所以一点都不着急",阮总的话总感觉虽然平凡,但蕴含着真理与智慧。企业要走得远,企业制度和文化都有不可取代的地位,而其中企业文化至关重要。如果把企业制度比作一个人的躯干,那么企业文化就是灵魂,没有灵魂的企业只是机器的对垒,制造物品的工具。企业文化虽然看不见摸不到,却实实在在的存在于企业中,是企业行为规范的准则,是企业和谐发展的力量。公牛21年如一日地做一件事,就是插座,一步步深耕,每一个细节都要做到极致,用工匠精神做产品。这是多么伟大的举动,在这个浮躁的社会带来了一股清流,这种精神值得每个企业、每个人学习、实践。

----2017雏鹰 陈宇飞

车间实习

过去四周,我们在郑院长的带领下,第一周经历了下生产线了解三现(现场、现物、现实),亲身体验做产品(933K)并发现浪费,真真切切感受到"日行一善"的博大精深。第二周我们进行了全面流动管理(TFM)的培训,通过6分钟交付30架纸飞机、15分钟交付A、B、C三种产品的生产模拟游戏,让我们从一次次即将奔溃、放弃的边缘逆袭成功,实现了从1.0版本到5.0版本的脱变,正如圣·安东尼在《小王子》一书中说到"真的完美并不意味着增一分则多,而是减一分则少"。第三周是全员生产维护(TPM)改善周,跨部门协同合作,是以提高设备综合效率(OEE)为目标,以全系统的预防维修为过程,全体人员参与为基础的设备保养和维修管理体系。第四周是建立生产车间主任的日常改善管理(MDI),跟踪观察了主任和线长的一天行动后,发现目前公司现状距离目标的管理流程还有很大提升的机会点。记得潘主任分享的一句话"同样经历了培训,2-3年后却有显著差异,你选择了努力还是选择了钻桌子?"这种追求卓越的态度才应该是我们雏鹰、车间基层管理人员、车间员工看齐的标杆。

----2017雏鹰 姚秋萍







翱翔的金鹰

日本经营大师松下幸之助说过:企业即人。优秀的企业,会让员工与 其一同成长。企业发展过程,即是人才发展过程。如何培养人、发展人, 成为企业发展壮大过程中必须回答的命题。而人才储备的关键,在于管理 人才的培养。管理人才分为高层管理者、中层管理者和基层管理者。其 中,高层管理者抓方向,中层管理者搭桥梁,而看似普通的基层管理者, 却起着奠基石般的作用,影响力不言而喻。公牛集团内部独具特色的金鹰 计划,正是瞄准了基层管理人才。

金鹰计划是公牛集团人才培养与发展体系序列中的重要环节,包含教育培训、综合辅导、行动学习、个人提高等内容,旨在培养具备专业知识水平、良好组织管理能力、出色协调沟通能力的基层管理者和业务骨干,推动基层管理岗位形成统一规范的管理语言,确保公牛企业文化和管理实践经验得到良好的沉淀和传承。简言之,金鹰计划服务的都是公牛各基层管理岗位的业务精英。这些基层管理岗位对企业管理而言起着至关重要的关键纽带作用。

从广义层面来说,企业管理就是为实现经营目标而对生产、技术、管理所进行的计划、协调、沟通和激励行为。而基层管理岗位的最直接职责就是落实计划、促进协调、加强沟通、鼓舞人心。基层骨干是最接近企业业务终端的管理人员,并不断向企业的神经末梢——大量一线员工传达和灌输着业务技能和企业价值文化,直接决定一线员工对企业文化的领会、工作满意度和工作完成情况,对企业政策的执行、指令的传达、计划的落地起着承上启下的作用。只有当基层管理者拥有出色的理论和实践水平,维持高效率的运作状态,保质保量完成生产经营任务,企业的利益才能得到保障,企业的战略目标才能得以推动。因此,集团自始至终把目光落在实处,对基层管理者的培养和发展倾注更多心血,并制定出高效完备的基层人才水平提升方案。此举不仅有助于打牢业务基石,更源源不断地为集团中高层管理岗位输送人才骨干。

从具体层面来看,金鹰计划的目的就是提高业务技能,消除基层管理 人员的心理障碍,缩短岗位适应时间,迅速转变角色定位。在实际管理过程中,基层管理者经常会遇到与下属关系紧张,面对下属对委派工作的抵触手足无措,针对下属态度消极工作应付的局面无法有效解决等。这些问 题都会阻碍基层管理人员迅速适应岗位, 耗费 大量时间,被管理问题牵绊手脚,使其无法全 身心地把精力都投入到解决实际工作问题中 去。基于此,公司人力资源相关部门凭借多年 的基层管理者培养经验,制定完善了一套针对 基层管理者的培训方案,即金鹰计划。金鹰计 划首先立足于专业领域的知识培训, 扎根于实 际工作技能,这不仅出于对公司效益的考虑, 更是从基层管理者个人职业发展的角度出发。 其次是管理水平提升。通过针对性、有效性的 相关课程学习,迅速弥补基层管理者在管理经 验和能力上的缺失,最大程度上赋予一名管理 者所必需的素养、知识、技能和意识,包括组 织能力、表达能力、协调能力、整体意识大局 观等,帮助基层管理者从纯粹的工作执行者变 成有一定权限、责任、义务的组织管理者, 使 其适应同事间是一种领导与被领导、管理与被 管理的角色定位, 让其对下属工作完成情况有 整体的判断和把握, 快速跳出对下属工作完成 质量好坏不分的境况,以此应对日后开展的管 理工作所要面对的问题。

通过参与金鹰计划,基层管理者们的各项业务技能、管理水平得到大幅提升。那么,金鹰计划究竟如何做到这一切呢?通过采访金鹰计划学员虞超迪,我们得知,金鹰计划对人才的选拔非常严格。首先要经过专业评审团的测试和评估,条件合格后才能入选。之后,金鹰计划负责人会根据学员自身条件,调研学员的内在需求,有针对性地制定个人提升计划。其次,通过内部培训、外部课程、线上平台学

习、情景模拟分析、高管论坛、 团队建设等环节,过程中还让基 层管理者重新进入一线岗位进行 "回炉重塑",展现了"从基层 中来,回基层中去"的特色培训 理念,从而对围绕金鹰计划学员 所产生的各项问题和技能进行逐项 解决和拔高。谈到对金鹰计划的看 法,虞超迪表示,"金鹰计划的目 的是从管人及理事这两方面进行重 点提高。金鹰计划最难能可贵的地 方是让我更加深入地了解自己的优 缺点以及善于发现周围同事的优点 并加以学习。"的确,金鹰计划带给 学员们的本身就是一个相互学习的机 会,一次历练和成长。

正如上文所提到的那样,"优秀的企业,会让员工与其一同成长"。 关于金鹰计划的收获,虞超迪表示, "金鹰计划目前共开展了八次总监级培训,一次公众演讲力培训,一次户外拉练,一次情景案例分享,以及正在进行的为期半个月的跨部门轮岗学习,过程中我收获颇丰。我非常感谢集团的培养,让我从大学生雏鹰成长为百强企业的车间副主任,我真诚感觉到他们是多么希望我们能从这次金鹰计划中有所收获,有所成长,也非常希望能与集团共同走向更广阔的舞台。"

联合营销中心 郑超



产品"三期"有别责任不同

在实务中,保修期与质保期的关系最为密切,也最容易发生混淆。

将保修期与质保期混为一谈的主要原因,是质保期从字面上易让人理解为保证质量的时间,若在质保期出现质量问题,免费维修是应有之义,因而容易使人误以为质保期只是保修期的另一种表达。而事实上,质保期与保修期共同保障消费者放心地购买和使用产品,解除消费者的后顾之忧,以增强购买使用者对产品的信任感和安全感。

《产品质量法》对产品主要规定了两类责任:一类是产品质量责任,另一类是产品质量责任,另一类是产品缺陷责任。产品质量责任,涉及违约责任与保修责任,通过"检验期"和"保修期"来解决;而产品缺陷责任则属于侵权责任,不能通过"检验期"和"保修期"解决,需要"质保期"来平衡。换而言之,保修是合同责任,质保属侵权责任。

首先,我们来看看检验期、保修期与 质保期(合称:三期)的起算时点有何不同?第一、检验期属于合同义务,一般自 购买之日起算;第二、保修期属于后合同 义务。自收到货物并验收合格之日起算; 第三、质保期属于产品保证义务,则应从 标明的生产日期或出厂口期起算。"三期"之间的时间逻辑关系大致为:【保修期】是以【检验期】届满时间作为起算时 点,以实现【检验期】与【保修期】的无 缝衔接;质量检验合格的产品在检验期满 后,若在使用中出现质量问题,则与检验期没有关系,不是检验期的问题,而是保修期要解决的问题。至于【质保期】的起算时间,与【检验期】、【保修期】的起算时间没有必然联系,在产品生产出来即使尚未出售给购买者,其质保期已开始起算。

那么,设定三期的目的何在?

【检验期】是买方在接收货物时用于确定交付的货物是否符合约定的时段,通常也称之为验收期,其主要依据在《合同法》。若购买方在检验期内对货物的数量、质量未提出异议,则视为销售方已经依约定的数量、质量向购买方交付了标的物,销售方无需向购买方承担违约责任。购买方在检验期后不能再就标的物的数量、质量问题要求销售方承担违约责任。检验期,要解决的问题是,销售方是否应向购买方承担违约责任。

【保修期】是厂商出售产品时向消费 者承诺对该产品因质量问题而提供免费维 修及保养的时段。其主要依据在于《消费 者权益保护法》与《部分产品修理更换退 货责任规定》,实质上是经营者对消费者 的一种单方服务承诺。保修期,要解决的 问题是,产品在使用的过程中因质量问题 而无法正常使用时,销售方在一定期间内 负有维修以恢复产品正常使用功能的义 务,并承担因维修而产生的费用。

【 质保期 】 是厂商承诺的产品在正常 使用情况下不会危及人身或财产安全的时 间段, 主要依据在于 产品质量法》与 《侵权责任法》等。 中,《产品质量 法》第27条第二款"限期使用的产品,应 当在显著位置清晰地标明生产日期和安全 使用期或者失效日期"就是关于质保期的 规定;《侵权责任法》第四十一条也有关 于"因产品存在缺陷造成他人损害的,生 产者应当承担侵权责任"之规定。质保 期,要解决的问题是,产品的生产者和销 售者在一定的时段内对产品使用过程中导 致人身及财产损害承担损害赔偿的侵权责 论经营者 是否存在过错为前提,属于无过错责任或 严格责任。

质保期过期的的产品并不意味着不能

正常使用(食品药品除外),很多产品过 了质保期后依然可以正常使用。但是,过 了质保期的产品在使用过程中对人身或财 产造成损失时,产品的生产者和经营者将 不再承担包括侵权责任在内的任何责任。 换句话说,是否超过质保期是产品的生产 者和经营者承担侵权责任的分水岭。太 者和经营者来说,质保期以外无责任。 要正确理解、区分保修期与质保期的 系,还有必要将产品分为一次性消耗品 和非一次性消耗品。在一次性消耗品中, 存在需要保修的问题,因而只有质保期 没有保修期,不存在保修期与质保期重 非一次性消耗品中,存在保修期与 质保期并存。在非一次性消耗品中, 虽然 同时存在保修期与质保期, 但一般保修期

比质保期的时间要短,有时甚至要短很多。如彩电,保修期整机一年,主要部件保修期3年,而质保期可达10年甚至更长。

根据经验法则归纳,保修期与质保期还可区分如下:第一、适用规范:质保是产品质量法范畴,对产品质量承担的责任;保修属于合同法范畴,并兼有消法之意,是对消费者作出的承诺;第二、强制程度:质保期具有强制性,保修期具有非强制性(但作出承诺后,受约束);第三、设定期限:质保期限一般长于保修期限,但不能认为质保就是提供终身保修;第四、成本负担:质保是无偿的,保修可有偿,也可无偿;第五、责任承担:质保责任远大于保修,质保对于无损害后果的产品问题承担修理、退货、换货之义务、对于损害后果承担赔偿义务。

总之,对于检验期、保修期、质保期,应从起算时点、功能定位和责任性质的角度出发,正确理解、明确区分。尤其是保修期与质保期,不能混为一谈,更不能混淆误导,从而有效地管控与规避风险

【注:在整理本文过程中,参考蔡恒先生、骆电法官等有关观点,特此鸣谢!】

主用让久郊 阵二和

白云蒙尘

本期案例主人公:云某,2012年6月以储 备干部的身份进入A公司,于16年4月晋升IT 部门经理, 可谓年轻有为, 春风得意。

16年12月初,一封匿名举报信悄然出现 在A公司审计监察部门。据举报信所述, 云某 在16年10月的办公电脑购置过程中收取高额 回扣。审计监察部门遂即成立调查组对此进 行专案调查。那时相邻的IT部门还在为西装 革履、金色领带夺目的云某庆生,公司上下 只有寥寥数人知道:一场廉政风暴将临。

调查组雷厉风行,首先通过向几位采购 部的同事旁敲侧击了解到: 虽然早先公司所 有物资、服务的采购一直由采购部负责,但 由于IT设备采购的特殊性,采购人员对其不 甚了解。而云某在晋升经理后多次和老板抱 怨采购部门采购IT设备时不专业,往往不符 合提报的采购需求。于是老板逐渐将IT设备 的采购权从采购部门剥离,下放给IT部门自 采。经过一系列运作, IT设备的采购流程转 需求部门提报需求一IT部门决定是否 一IT部门绕过采购部自行购置一IT部门 验收并转交需求部门一财务付款。该流程中 除了提报需求为其他部门所为,整个业务流 程其他环节均为IT部门把控。

调查组了解上述信息后, 心知云某一向 深得高层重视, 在公司内左右逢源、八面玲 珑。如果只是以上述事实去质证云某只能反 映出他在流程方面的违规,证据相对匮乏。 于是调查组继续出击,于12月8日上午按常规 的方法用自用电话伪装成B公司,向此次公司 购置办公电脑的供应商C以相同的电脑规格询 价,得到的报价只有公司已采购价格的三分 之一,显然不合理。调查组大为振奋,要求C 提供报价单,以补充证据效力, C听闻后表示 下午再提供。待到下午调查组再次询问时, C

却拒绝提供报价单并重新报了与公司购置价 相近的价格。调查组判断C与云某在中午短暂 的时间内已串通价格, 在此后的几天内调查 陷入了凝滞。

调查组调整思路, 在征得老板同意后, 于12月16日与采购部一道在外地购置了相同 配置的办公电脑,并索要了设备配置单以及 发票。然后将证据先呈报给公司副总,由副 总亲自与云某沟通,要其说明事实情况,但 云某牙口紧闭, 拒绝反馈任何信息, 并辩解 说我司价格为合理价格,并不存在价格虚高 的情况。因缺乏直接证据证明我司采购价格 不合理及云某在个中"扮演反面角色",调 查再次陷入泥沼, 云某在公司里继续被众星 捧月。

有时事态不尽如人意, 甚至看不到希望 之时, 锲而不舍地摸索和追寻或能使久暗渐 分明。本着"不放过一个坏人,也绝不错怪 一个好人"的态度,调查组仔细核查了现阶 段所有的调查资料, 在财务账目中发现, 供 应商C尚有一笔数十万的货款未支付,于是调 查人员商议后将此情况报告至老板处,并向 老板建议,要求财务暂不向其打款。几天过 后,C主动向调查组提供了云某以个人邮箱发 的要求C在电脑购置时加价的邮件。

调查组乘胜追击,按照供应商C提供的 部分证据,结合与相关人员的根据云某独断 IT采购后的IT设备购置情况,对C以及其他 与云某有采购往来的供应商进行压货。期间 各供应商迫于压力,不断向调查组吐露"干。 货",比如一批考勤机的供应商供货单上载 明的金额竟与公司入库单据、账目上的金额 相差数倍;比如在采购一批打印机时,市场 合理报价在900元左右,云某竞要求对方开具 4000元的发票后向公司报销,以及其他种种

不合理的情况。调查组从中不断 发掘, 最终竟发现云某有多达几 十次的采购舞弊行为, 在获取 大量可以相互印证的证据后, A 公司于12月30日报警。经警方调 查、检察院公诉及法院审理后, 云某因收取数百万回扣及以职务 之便侵吞公司巨额财产,以"非 国家工作人员受贿罪"、"职务 侵占罪"数罪并罚被判XX年, 锒铛入狱,一位而立之年的"明 星"经理,本应拥有大好前程, 于焉凋落。

回顾此次事件, 云某先是通 过不断地对采购部门进行IT设备 采购负面评价,进而取得老板授 权,使IT设备采购权易主,出现 了一言堂的情况; 然后在部门内 一面以绩效、罚款相胁,一面以 节假日福利等施以小恩小惠, 软 硬兼施使得部门内部无人敢言; 此外云某还与财务部门打好关 系,常有礼品往来"打点",加 上财务人员对IT设备价格多不 了解,于是亦将财务内控扼杀。 如此环环相扣,造成公司重大经 济损失,数百万元进了其个人腰

调查人员后来偶然从前往 监狱探望的同事口中了解到,云 某在狱中再无往日光鲜锃亮,他 常通过铁窗对着苍茫天空上看似 "寂然不动"的白云远眺发呆, 每每持续大半个小时后面壁沉 睡。云某目力所及之处是否可以 依稀看到自己过往的荣光,恐怕 只有冷暖自知。

以云某为例, 无意振聋发 聩,只想同仁们警惕得失。公司 靠员工创收,员工在公司内"变 现"个人价值,两者之间,最终 是相互成就而非剥削与被剥削的 关系。我们可以将公司视作师长 技以拓宽个人职业通路、实现财 务自由的平台, 也可以纯粹为了 寓意梦想的对岸绿灯,和周遭形 形色色的同事们砥砺前行, 但绝 不能将公司给予的机会和便利视 作敛财的工具。法律是最低限度 的道德, 道德和信仰一旦崩塌, 可能再也无法重塑, 而所谓的昔 日辉煌, 也只是明日黄花了。

制度解析:

《廉政规范实施细则》

4.1 公司绝对禁止职 污、侵 公款; 占、私分公司财物, 绝对禁止职员之间的贿赂、不正 当利益; 绝对禁止职员向客户索 取贿赂、不正当利益; 绝对禁止 职员收受客户的贿赂、不正当利 益,包括客户给予的金钱、礼 物、宴请、游玩等各种形式的请 客送礼。

4.2 廉政建设中公司实行"零容 忍",职员只要有对公司财物的 贪污、侵占、私分,对公款的挪 用,对贿赂、不正当利益或请客 送礼的谋取、收受, 渎职或其他 违反廉政规范的行为发生,不论 数额的大小,不论次数的多少, 不论利益是否收受,不论公司是 可以并处没收财产。 否发生损害,均构成违反廉政规 范的行为,对职员都应当进行廉

政调查和处分。

《职务行为和廉政规范(试 行)》

6.13 职员不得以任何方式索取、 收受或承诺收受外联单位给予的 贿赂或不正当利益。

6.17 职员不得窃取、侵占或恶意 损害、擅自挪用、私分或非法占 有公司财产,不得损坏公司财 务,挥霍公司资产。

相关法律法规:

企业或者其他单位的工作人员利

(一)非国家工作人员受贿罪

用职务上的便利, 索取他人财物 或者非法收受他人财物,为他人 谋取利益,数额较大的,处五年 以下有期徒刑或者拘役;数额巨 大的,处五年以上有期徒刑,可 以并处没收财产。公司、企业或 者其他单位的工作人员在经济往 来中,利用职务上的便利,违 反国家规定, 收受各种名义的回 扣、手续费, 归个人所有的, 依

照前款的规定处罚。 (二)职务侵占罪

《刑法》第二百七十一条公司、 企业或者其他单位的人员,利用 职务上的便利,将本单位财物非 法占为己有,数额较大的,处五 年以下有期徒刑或者拘役;数额 巨大的,处五年以上有期徒刑,

监察与安保部 孙锡超

健康



原料: 雪梨1个, 银耳1朵, 莲子1把, 冰糖适量。

步骤: 1、银耳泡发, 洗净撕成小朵备用;

- 2、莲子洗净备用;
- 3、雪梨去皮去核切成小块备用;
- 4、银耳莲子先下锅加水煮开,转小火煮30分钟,加入梨块再煮10分钟,最后加入少量冰糖煮10分钟即可。

营养师建议:

- 1、冰糖记得少放,迟点放,这样可以减少糖的摄入,也可以保证有一定的甜味;
- 2、莲子可以用新鲜的,也可以用干的,也要适量,三种原料同样重量下,莲子的热量最高;
- 3、这是一道甜品,营养成分较单一,基本以糖类为主,不建议放在三餐时间食用,最好当作下午茶吃;
- 4、每次定量食用,最好在200g到300g,热量大概在200大卡以下,比较合适;
- 5、秋季来临,气候较夏季干燥,繁忙的工作常常让人们忘记及时喝水,这个时候可以吃一 些低热量的甜品来增加水份的摄入;
- 6、血糖不稳定的人群不建议食用。

素炒藕片.....

原料: 藕,胡萝卜,木耳,青椒,银杏,葱,盐,油,鲍鱼汁。

步骤: 1、藕洗净, 去皮切片, 泡入清水备用;

- 2、木耳泡发, 撕成小块, 胡萝卜青椒切片备用, 葱切碎;
- 3、热锅冷油,放入葱花炒香,加胡萝卜片青椒片翻炒;
- 4、放入藕片,银杏翻炒,加入鲍鱼汁调味;
- 5、放入木耳翻炒,出锅前加盐调味。

营养师分析:

- 1、藕从营养成分看的话,糖类含量较高,应该算作主食一类,所以这道菜加了胡萝卜青椒 木耳三样蔬菜,不仅颜色好看,营养素也更全面一点,如果藕片吃得多,可以少吃点主食;
- 2、藕片切好后放入清水中,可以洗去藕片表面的淀粉,这样在翻炒的时候不容易粘锅;
- 3、想要减少油使用量的话,可以将所有食材先焯水,这样不仅可以减少油的使用量还可以减少炒菜时间;
- 4、除了用鲍鱼汁调味以外,也可以用醋调味,藕片很适合做成酸的口味;
- 5、盐最后放也是减少用量很好的一个方法;
- 6、总而言之,这是一道淀粉含量较高的蔬菜,再配上一道绿叶蔬菜,一道优蛋白的菜,适量主食,就是完美的一餐啦。



走出半生仍是少年

新国标・心力量・新征程

7月8日上午,观城中学操场上,人 声鼎沸。转换器首届运动会在这里即将 拉开帷幕。随着公牛之歌的奏响,开幕 点,真是风一样的男人! 刘海被吹得变了形,焦阳下他们全身热汗,但丝毫没有影响他们向前冲的速度,他们的目标只有一个: 终点! 终点! 來点! 不管是一百米,四百米还是千米长跑。

/女体能五项中的趾压板,让你痛并快 乐着!篮球场上的袋鼠跳气氛紧张,却 莫名觉得每位参赛的选手都萌萌哒!一 天半时间已快过去,且不念谁输谁赢, 伴随着闭幕式的音乐声响起,满身的汗









式正式启动。热情的啦啦队,欢快的音乐声,灵动的舞蹈,激情的扇子舞,火红的扇子带,一开场就惊艳了目光,青春的气息爆棚!各代表队方阵气宇轩昂,整齐划一从主席台正步走过,展现出运动员不屈不挠,顽强拼搏,团结奋进的精神面貌。

百米赛道上,运动健儿整装待发, 弓着腰站在起跑线前,随着一声令下, 个个如离弦的箭飞奔出去。第一组跑在 最前的选手立马将距离拉开来,冲到终 你听说过一种骑法叫懒人自行车吗?铁人三项自行车比快,我们比慢!挑战的是平衡力,掌控力,耐力,最精彩是没到终点,一切都像是薛定谔的猫,最后一位留在赛道上的选手是最孤独的骄傲,也是最未知的骄傲!跳大绳、拔河!想要赢得冠军?赢弱的你请加快进步的脚步,热血的你请停下来调整你的节奏!独木难成林,搞"大事情"只有团队协作才能实现!离开操场,篮球场一角的项目更具趣味性。男

水和脸上的笑容足以证明我们内心的收获。除了荣誉,我们收获了不一样的自己,有人摔倒仍爬起,有人带伤坚持比赛,我们都在突破自我,这才是最大的意义!

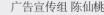
自动化队获得团体第一名及最佳组织奖、质量队斩获团体第二名及最佳人气奖两项大奖,组装一厂队获得团体第三名!在欢呼声中我们期待着下一个展现风采的机会!

人力资源中心 宋文婷



无奋斗 不青春

年轻就要奋斗,"无奋斗、不青春!"这个是市场部一群青年人的口号,也是市场部人的一种奋斗精神!7月22日,为提升团队人员活动策划、组织、协调能力,增强团队成员凝聚力,转换器市场部、数码市场部全员策划、全员组织、全员筹备、全员参与的"无奋斗、不青春"团建活动圆满开展,沙滩足球、大海冲浪、海鲜美食、团队闯关、放风筝、打水仗、听海、露营、看日出……这是一场令所有团队成员留下美好回忆的家庭聚会。







艰难困苦 玉汝于成

为了培养学员们的团队意识,创造更多维度的团队协作体验,并在体验中去发现自我和团队的成长空间以及改善空间,让学员们去感受团队的力量,7月28-29日公司组织金鹰学员们参加了这次两天一夜的户外拓展训练,此行的目的地是风景怡人的宁海清水涧。两天的跋山涉水、飞檐走壁,学员们克服了种种困难,顺利地完成了户外拓展任务。大家在体验的过程中清楚地看到了自身的盲点、团队的盲点,有效地挖掘出自身和团队的潜能,加强了学员的团队协作意识,增加了凝聚力和战斗力,展现了公牛人的青春活力与风采。

人力资源中心 陈梦燕

行路致远 砥砺前行

8月17日,数码营销总部一行22人举行了一场别开生面的团建活动,18个拓展项目不仅磨炼了个人意志,更锻炼了团队意识。每一个项目都需要全体成员认真思考,想好如何做才能顺利通过,这必不可少是团队成员的群策群力,鼎力相助,最终的方案是集体智慧的结晶,是大家共同努力的成果。团建虽时间有限,但沉淀下来的精神是永久的,未来的日子里,数码营销所有人员将继续秉承全力以赴,做到更好的理念,行路致远,砥砺前行!

综合支持部 诸漂玲





一杯拜师茶 句句授业语

8月20日,为了舒缓状态,缓解工作压力,集团财务中心将项目汇报、师徒计划和快乐积分完美的融合在一起,开展了一场独具财务特色的团建活动。优秀结案项目汇报中,财务精英们在讲台上口若悬河,字字珠玑,跟我们分享一个个优秀的项目,启发我们的思维,让我们明白可以用项目推进难度较大的工作,对项目也有了更深入的了解。师徒计划模块,由17年3月结对的徒弟们进行精彩分享,师徒责任捆绑、荣辱与共。拜师仪式在庄严的环境下正式签协。紧张正式的汇报后,张总和邓总对9位积分明星进行颁奖,并开展了积分小游戏。

财务综合管理部 王腾霄



爱在七夕 爱在公牛

8月24日,墙开在绿草苑举办了一场以"爱在七夕・爱在公牛"为主题的 趣味运动会活动,活动以趣味游戏形式开展,为单身男女提供展现自我的机 会,让他们进一步接触、了解并相互协作,此次活动也是园区第一次举行以 七夕为主题的活动。本次趣味运动会以男女搭配项目为主,形式灵活多样, 难度系数低, 共设背对背夹球、双人跳绳、蒙眼吃泡面、双人夹弹珠、牛郎 背织女等5个比赛项目,活动现场大家欢笑声此起彼伏,为平日里紧张的工作 氛围增加了许多温馨浪漫的气息。

行政部 周春

柔情乌镇 醉美太湖

为了员工在工作之余能够放松心情,减缓压力,体验大自然的美好风光,增强 员工之间的交流和沟通, 以及增加员工的满足感与归属感, 感受到公司的福利关 怀,在上周日组织了一次为期一天的乌镇、太湖一日游活动。旅游活动当天,全体 同仁在公司大门口集合,清点人数后按照安排的入座顺序上车,踏上了我们愉快的 旅行。在车上帅气的导游给我们一一讲解我们即将去的景点,通过2个多小时的车 程,终于到达我们的目的地一乌镇。此次的活动,让我们更有了家的感觉,体会到 公司的企业文化与传承。



墙开注塑部 沈娜

领袖的风采

时至9月,金秋送爽。为进一步促进员工思维碰撞、激发管理创新和提升团队凝聚力,9月24日质量部开展"领袖的风采"及迎中秋 庆国庆团建拓展活动,通过课堂学习和实际体验相结合的形式达到队伍的融合及人员能力提升。全体学员被分为四个团队,通过理论 学习、活动规则及要求讲解、6轮挑战赛三部分的学习与锻炼、学员们分享了自己的学习体会与感受、纷纷表示获益匪浅。本次活动的 成功举办,带给大家超乎想象的思想震撼,营造了"我们是一个人"的团队理念,并加深彼此感情,提升团队凝聚力,为进一步优化 组织效能奠定了重要基础。更重要的是,对于锤炼质量人自己的性格、更好的完善部门文化、激活生命力,写下了浓厚的一笔。

质量检验部 沈佳





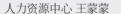
全员参与 努力学习 持续提升 打造标杆

为了使团建活动更有意义,也为了让组四车间380余名员工 在工作之余体验到更多的轻松愉悦, 让大家更有团队精神, 经过 半个多月的筹划和选地,最终把我们的团建目的地选在了方家河 头和香格里生态农庄。一天时间里,大家参观了方家河头的古色 古香的原始建筑, 也在香格里拉生态农庄进行了拔河比赛、攀登 比赛以及积分制月度之星隆重的颁奖仪式……相聚时刻总是短暂 的,大家在这快乐和激情中度过了美好的一天,感谢公司为我们 提供了这次宝贵的机会,我们仍需努力,通过不断学习,不断进 取,积累经验,认真负责的工作,随时准备迎接自动化工序线的 大挑战, 打造标杆车间。

转换器组四车间 马炳珍

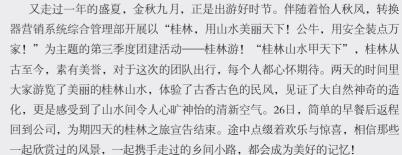
风雨无阻 画意人生

9月23日天空下起了瓢泼大雨,但仍未能阻挡住公牛书法美术协会成 员们的团建之旅,早上8点钟不到,伙伴们便早早的集合在集团1号门口, 准备踏上杭州湾湿地之旅,本次团建的旅程分为三个环节(风景游览、 游戏互动、颁奖仪式),让伙伴们既能体验美景美食也能游戏活动。此 次团建的游戏为"你来画——我来猜", 充分发挥了会员们的水平, 现 场笑声不断。根据游戏结果,我们共颁发一等奖5名,二等奖5名,三等奖 3名,辛苦奖2名,礼品虽小,但情谊深,轻松的游戏让伙伴们建立起了更 加深厚的友谊,同时为感谢会员们对协会的付出,此次还颁发了1名优秀 讲师及2名优秀学员,得到了全体学员的热烈掌声,相信公牛书法美术协 会明年可以取得更好的成绩。





桂林,用山水美丽天下!



人力资源中心 宋文婷



7~9月,党支部活动如火如荼开展,我们倾注了新的力量,我们迎来了火红的星火, 现在,就让我们一起来回顾一下过去三个月的星星之火吧!

梦想从公牛起航

---记启航党支部活动剪影

公牛17届启航党支部成立

"敢拼搏不负青春,与公牛肆意成长"。7月 28日,在慈溪观城中学汇报厅,党群办主持了新 老支部交接活动,并宣布了启航党支部的成立。 同时选拔出了新的支部委员队伍。伴随着庄严的 宣誓,一群热情洋溢,青春活力的队伍成立了!





"红色青春,启航欢迎你"

8月雏鹰生产实习,9月雏鹰营销实习,为记录雏鹰学员在生产实习阶段、营销实习阶段的心声、想法、感受等,促使雏鹰学员在实践中主动思考,总结经验,为公司发展建言献策。启航党支部策划了"青春梦工厂,我秀我所想"征文活动,收到了众多投稿,雏鹰们尽情畅所欲言。

品味书香 快乐人生

启航党支部积极号召支部党员和雏鹰小伙伴参与观海卫镇"公牛杯·品味书香、快乐人生"职工读书征文比赛,品味书香、营造快乐生活。为期一个月的读书征文活动,有人阅读了《人性的弱点》,体会到与人沟通艺术,有人阅读《羊皮卷》,感受了正能量的熏陶。

启航在路上,未来,我们致力于更丰富的活动,团结同事,发挥 党员的先锋模范作用。



集团机关党支部走访慰问 生产一线优秀困难员工

为充分体现集团机关党支部对公司一线优秀困难员工的关怀和爱护,6月26日,尽管大雨磅礴,集团机关党支部的10名党员在党支部书记郑湘洲同志的带领下,分两组带上食用油、水果等慰问品,走进生产一线员工的家中,开展走访慰问活动。在走访过程中,党员同志们和一线员工进行了亲切的交流,深入了解了他们的工作、生活情况。

在员工家里,当得知暑期他们的小孩将过来一同住,但他们的住房非常狭小、简陋,无法提供给孩子一个相对舒适的学习、生活环境,慰问组党员主动帮助联系公司宿管课,申请解决其暑期住房问题,鼓励他保持乐观心态,积极面对眼前的困难,并表示党

组织很关心他,也会一如既往的帮助他,日子也将 会越讨越好。

在走访慰问过程中,每到一户,党员们都认真与员工进行交流和沟通,详细了解家庭成员身体、生活和工作等相关情况,尽最大努力帮助解决生活难题,鼓励他们要树立克服困难的勇气和信心。郑湘洲书记强调在以后的党支部工作中,要进一步增强公仆意识,俯下身子了解公司员工实情,真心实意解决员工困难,切实把服务工作落到实处,让他们心里感觉到党组织的温暖。





铭记昨天 感念今天

7月1日,时值建党96周年,转换器机关党支部联合墙开党支部共同开展了七一红色之旅。两个支部近百位党员团队来到了象山 茅洋,瞻仰了茅洋万人坑。时过境迁,万人坑矿边只剩些许杂草和后人凭吊的花圈,但是隐约可见的根根白骨依旧昭示着76年前那 惨绝人寰的罪行。

历史的车轮碾过,碾不碎一个民族的血泪;时间的河流淌过,冲不掉一个国家的记忆。即使我们生活在今天的朗朗青天下,我们依旧不能忘记昨天曾阴云密布尸横遍野……战争带来的永远是灾难和痛苦,而这却不能打败我们,历经战争后我们重生发展,走出灾难后我们复兴崛起,承受痛苦后我们坚韧不拔,这就是中华民族!



正视苦难的昨天,珍惜蓬勃的今天。如今的祖国在中国共产党的领导下已逐步立于世界之巅,作为幸运的成长在新时代的党员,也许不需要我们提枪上马冲锋陷阵,但祖国的发展我们可以贡献自己的一份力量。感念今天我们拥有的一切,昨天的历史已经写好,明天的蓝图还未绘制,而我有兴邦之责亦有兴邦之力,力不在大而在多,须知聚沙可成塔。

转换器机关党支部 杨金凤

总有一段文字影响生命的成长,总有一个人在生命中留下抹不去的 痕迹,《朗读者》——一个人,一段文!



人力资源总监郑湘洲分享《干法》

始终"以百米赛的速度奔跑"

主持人: 今天我们请来的朗读嘉宾是公牛集团人力资源总监郑湘洲(注: 现党群文化总监)。郑总,您好!

郑 总: 您好!

主持人: 您今天要给我们朗读一本什么书呢?

郑 总:想跟大家分享稻盛和夫的《干法》这本书的。

主持人:说到《干法》这本书,是稻盛和夫在78岁高龄时推出的,也是他第一次与读者分享在自己工作上的一些做法和心得。很多人评价这本书"为生在职场的读者点燃了指路明灯,同时,这些思想对企业管理者也有借鉴意义",那您作为我们公牛的管理者之一,觉得这本书的哪些工作哲学是可以为您所用并且可以跟我们员工进行分享的?

郑 总:对于这本书,我看了以后总体印象非常深刻。他其中提到的结合自己的创业理念所提出来的一些创业观点、想法,我觉得对职场上大多数人会有很大的帮助。比如说,其中谈到的"工作就是一种修行"、"要持续的付出不亚于任何人的努力",特别强调坚持,后面也提到他的人生的成功基于一种思维方式、工作热情、持续的付出和成长,我觉得这些观点对于每一位职场人员都会有很大的帮助。我不希望,尤其一些刚刚走上职场的人员把这本书当成一种说教、当成一种心灵的鸡汤,你真正去体会以后,你会发现就像稻盛和夫讲的那是一种人生的哲学、工作的哲学,帮助你怎样去缩短跟成功的距离,让自己的职业人生甚至家庭经营变得更成功的一种哲学。

主持人:这本书在日本刚出版的时候确实非常受欢迎,它最高的月销量达到了20万册。我也有幸读过这本书里的几个篇章,其中他里面提到的"关于幸福工作法"是最吸引我的,那您读了这本书以后,最吸引您的是哪些内容?

郑 总:我非常喜欢他其中谈到的要做成一件事情,必须持续不断,就是要付出不亚于任何人的努力,对我震动很大。从而我想跟大家分享"以时间换空间"的理念,在人力资源领域有一种"一万小时专家"理论。你要想达到一个专家的程度,就必须要付出1万小时的努力,你才有可能成为专家。比如我们的一款创新产品——小白的问世,这个项目团队以非常持续高涨地工作热情投入到研发创新中,甚至是通宵达旦的,他们的这种投入付出大大缩短了产品的开发周期,并且产品一上市引起的震动和反响都非常好。到后来,我们的魔方插座、车载充电器等等新产品,他们的问世都不是轻而易举成功的,一定是反反复复去探讨、琢磨、修改,才会有精品的问世。这些创新、研发过程一定程度上体现了"付出不亚于任何人的努力"这种理念。对于个人来讲,除了8小时的工作时间,通常衡量一个人的成功与否,看他8小时之外在做什么、关注什么,他是不是把精力、思想都融入到工作当中,如果说是的,那么他会和工作完全融合,并会从中体会到成长和快乐。

主持人:那么对于一些在职场打拼多年,也许他也很努力,但是他依然没有触及"成功"这条线,这个时候他往往心里会有懈怠,没有再继续全身心投入的激情,您怎么看这个问题?

郑 总:工作是一种修行,就好比很虔诚的佛教徒,把你的工作当做是你的本职、分内,甚至跟你的身体、灵魂融为一体,心无旁骛地专注到工作当中,坚持下去以后,一切美好将会自然呈现。不成功可能是暂时的,坚持到一定程度,你的所思所想,包括你在吃饭走路睡觉前都在想你的工作,一些好的主意方法会自然从你的脑海里跳跃出来,从而帮助你解决一些困难和棘手的问题,这个时候你会觉得非常有成就感,非常有价值。

主持人:这也正与我们公司"专业专注"的价值观相吻合。

郑 总:对对,没错!

主持人: 您刚才提到了书中的很多观点,比如"坚持、努力、把工作当成一种修行",这些讲的其实都是全身心投入的状态,也是一种态度,那您今天跟我们朗读的是《干法》中哪段节选内容?

郑 总: 我想从这本书的"以高目标为动力,持续付出不亚于任何人的努力"章节,来跟大家分享。

党群文化中心 卢立平

《干法》

以高目标为动力 持续付出不亚于任何人的努力

"付出不亚于任何人的努力"是我的口头禅。

努力的重要性人尽皆知。如果我问:"你努力了吗?"几乎 所有的人都会回答:"是的,我尽了自己最大的努力。"

但是,仅仅付出同普通人一样的努力,是很难取得成功的。 不管这样的努力持续多久,这不过是做了理所当然的事情。只有 付出非同寻常的"不亚于任何人常的努力",才有可能在激烈的 竞争中取得骄人的成绩。

这个"不亚于任何人的努力"极为重要。

希望在工作中成就某种目标,就必须持续地付出这种无限度的努力。不肯付出加倍于人的努力,而想取得很大的成功,并维持之,那是绝对不可能的。

在京瓷创业的初期,每天晚上何时回家,几点睡觉,我当时根本没有概念。

我就是这样夜以继日、全身心地埋头工作。

所谓"不亚于任何人的努力",不是说"到这种程度就行了",而是没有终点、永无止的努力。将目标一次接一次向前推进,就要进行持续的、无限度的努力。

然而,在持续这种努力的过程中,员工们难免会有不安和不满的声音:"如此无限度的、不要命的努力,人的身体能承受得了吗?要不了多久,大家都会倒下的。"再看看员工们的脸色,确实个个倦容满面。

我考虑再三,但最终还是硬起心肠,说了下面一段话:

企业经营,就好比连续奔跑42.195公里的马拉松比赛。我们就 是至今未经训练的业余团队,而且在这样的长距离赛跑中,我们 起跑已经比别人晚了一步。在这种情况下,如果我们还想参加比 赛,那么,我想我们只有用百米赛的速度奔跑才行。有人认为这 样硬拼,身体肯定吃不消。但是,我们起跑已迟,又没有比赛的 经验,若想取胜,非这么做不可。如果做不到这一点,我们一开 始就不应该参加这场比赛。

我就这样说服了我的员工。



前言:《朗读者》栏目的推出,一直好评不断。为了发掘公司内朗读才能优秀的员工,激发员工积极性,在七一来临前,在党内员工中率先开始了一场朗读者比赛。许多优秀朗读者汇聚一堂,共同追忆那段红色记忆。

朗读之名 共叙华章

为庆祝中国共产党建党96周年,集团党委于6月29日在集团四楼培训室开展迎七一《朗读者》比赛。集团总工程师蔡映峰、党委书记陈彩莲等高层领导与来自公司七个党支部的八十多位党员一起参加了本次活动。

14组选手参加了当天的比赛,有热情洋溢的个人朗诵,也有气势磅礴的小组朗诵。比赛开始前,陈书记首先发表了热情洋溢的动员讲话,为每一位选手加油打气!每个党支部也都积极的派出优秀的选手,参加了比赛!集团机关党支部的原创诵读作品生动感人;LED党支部13名成员成为了当天参与人数最多的一组选手;数码党支部在刁总的带领下,以丰富的朗读形式获得了现场热烈的掌声;墙开党支部与转换器机关党支部、营销党支部也通过深入人心的好文,表现出色;启航党支部青春洋溢的诵读,让人感受到了新血液的活力!

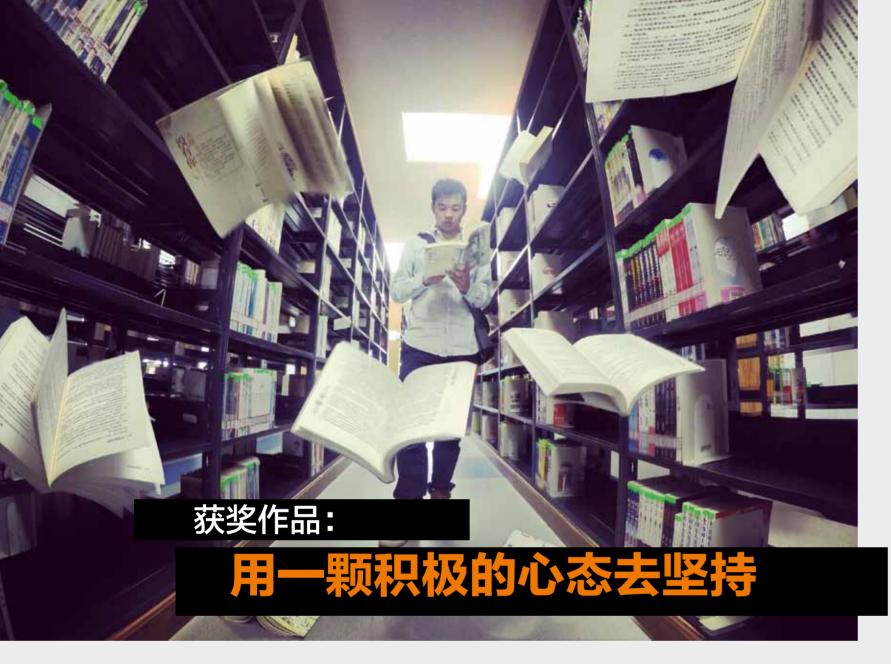
站在党旗下,选手们深情地诵读着红色故事。从1921年7月嘉兴南湖游船上星星之火的燎原,到1949年10月天安门广场上的伟大胜利,选手们读出了一个又一个有血有肉的故事。激情澎湃的朗读声中,有对先烈们的崇敬,有对前辈们的敬仰,一幕幕往事,带着大家回顾了历史,更让人感叹,不能忘却历史,要延续这份自强不息的力量,为祖国人民谋取新的福祉!

经过一个半小时激烈的角逐,由集团机关党支部章梦 甜带来的《你是我的红日》成为当天比赛的黑马,获得 了第一名、LED党支部获得最佳组织奖,集团机关党支 部《七月畅想》、转换器营销党支部《我骄傲我是中国 人》并列第二,LED党支部全体《祝福您,生日快乐》、数码党支部马娜《感谢、感恩》、党群办吴静珠《母亲,我对您说》荣获第三名的好成绩。

最后,作为一名光荣的共产党员, 我们愿意再次庄严宣誓: 拥护党的纲领,遵守党的章程,履行党员义务, 执行党的决定,严守党的纪律,保守 党的秘密,对党忠诚,积极工作,为 共产主义奋斗终身,随时准备为党和 人民牺牲一切,永不叛党!

红色的节日里,让我们祝福我们的 党,我们的祖国母亲,永远昌盛,带 领我们走向更好的明天!

党群文化中心 章梦甜



9月20日,观海卫镇"公牛杯·品味书香、快乐人生"职工读书征文比赛顺利落幕,共收到集团7个党支部及非党员同事投稿102篇。经过集团党委综合评审,来自转换器机关党支部的江朝军所写的《用一颗积极的心去坚持》一文摘得桂冠。

没有伞的孩子,必须努力奔跑。

最近读《羊皮卷全集》中卷一富兰克林·罗斯福的成长历程感触颇深。站在十字路口,你的脚应该怎么走,这值得我们去思考,是左转弯还是右转弯,还是直行?这要看看与你初衷的意念是否达成一致。

俗话说"条条大路通罗马",而此刻的你又是在哪一条大路上呢?

当听见一声"哇哇"哭泣的声音时,抱歉你已经来到了这个红尘世界,生命父母给予了你,18岁之前父母帮你安排好了一切,可是18岁之后的路需要你自己走了,或许当你刚开始学习走路的时候时常跌倒,那时候父母常常自我念叨你以后的路就像现在这般模样,人生要在跌倒中摸爬滚打,再次站起来。而对于此时的你根本听不懂他们在说些什么,然而父母是不能陪伴你一生的,未来的路还长,至于你即将走上什么样的路将是未知之数。

我1998年加入公牛大家庭,现有18年的时间了。回想当初来的时候并没有想到会有现在这般模样,从一线工人做起到今天经历的多少个日夜循环,这当中又有多少艰难险阻,庆幸的是我一直保持积极的心态,面对困难总想着怎样去解决,而不是去逃避,当然我知道后面面对的会越来越多,若是都选择逃避,那我也不会有现在的业绩。

最初的时候是在古窑工厂生产一线做前道操作工,所 谓"操作工"就是做流水线的,并没有什么技术含量,但 是对于年轻气盛的我在这里站住了脚, 在这期间有人离职 也有人新进, 周而复始的循环着, 可是在我的心里想的 是我要在这平凡的岗位上实现自我的价值,拥有一个积 极进取的心态去了解每一道工序,正是因为这种积极主动 的心态,才成就了后来的自我,在产线工作一年调入后道 测试工位。工位与工位之间还是有所差别的, 但是我在过 去的一年里面已经多少掌握了一些产品测试的流程以及测 试中的验证, 所以在新的岗位上我上手很快, 并没有感觉 特别吃力, 但是当时我测试的都是一些表面的东西, 并没 有了解以及掌握住产品的核心价值及标准的理解, 在此期 间遇到产品质量问题我无法寻找根源,只有通知工程师出 面解决,长此以往我在想为什么人家可以当工程师我却只 能做个测试员,后来我把"工程师"定成我的目标,其实 当时说出来有的人觉得我很天真, "工程师"哪里是谁都 可以当上的, 电脑会用吗? 标准会解读吗? 图纸会看吗? 机器会操作吗? 太多太多,这不是流水线上只负责自己的 一亩三分地了,这样的话我听了很多,但是我并没有因为 他们的说道而改变我的初衷,我也有自知之明,我知道这 个过程中我要经历什么,人家可能只需要一分钟就理解了 而我需要十分钟或者更长的时间,如果我也是他们那种心 杰去对待每一件事情,不去尝试我或许永远都只是流水线 上的操作工,不去尝试或许我永远都不知道其实人生可以 有另一种活法,通过不断努力学习,两年后又调入成品抽 检。当初成品抽检在实验室进行,那时实验室房间大约20 平米, 里面只有7台简单的检测设备, 但当时没有人会使 用。我想,假如我5天学一台,7台一个月就可以学会了。

当我刚学会使用那7台设备时,公司开始准备做韩国订单,但韩国客户提出需要符合KS认证的全套插头插座检测设备,阮总果断决定引进符合KS认证的50套实验设

备。但设备买回来后不会使用,也没有人会做试验,就我一个人。于是我一边看着仪器说明书摸索设备操作,一边看标准条款,连续2个月的时间,每天加班加点,经常还会加通宵做实验,在节假日我也没有放过学习标准的机会。

通过日复一日的边看标准边操作设备,经过自己不断努力,我完全学会了刚引进的专业检测设备,并在短短的2个月我掌握了KS认证标准,最终保证了公司顺利通过KS认证,同时也得到领导的赏识。

事实证明我付出的同时我也收获了,在这短短2个月时间里我收获太多,但是我不得不说我也付出了很多,但是不等于说付出和收获必须要成正比,最初着手做这件事情的时候只是带着尝试的心态去做的,心里想着只要自己努力了哪怕失败自己心里也是踏实的。

这样的事情在我的身上不间断的演练着,但是并不是 每一次演练都是成功的,失败也是家常便饭,对于我来说 我是踩着失败的脚印走向成功的,我并没有因为失败而颓 废堕落,在失败中总结经验教训,从头再来,我至始至终 都保持着一个积极进取的心态,朝着自己的初衷不停地向 前走。

岁月的年轮在我的身上体现着,从一线"操作工"到 "检测中心副经理",这一路走来,若不是我一直保持着 积极进取的心态,或许此时的我与初入社会时的我没有两 样,更不可能学到如此多的知识以及结交如此多的朋友。 这将是我一生的财富。

当我们遇到苦难,我们需要好的心态去支撑以及面对。人生都有失落的时候,追求前进的道路不可能一路都是平坦,既要穿越康庄大道,也要走过低洼淤泥,还要走过山谷、攀过高山。

转换器检测中心 江朝军

公牛杯·职工读书 征文比赛 **评奖荣誉榜**

序号	等级	姓名	党支部
1	一等奖	江朝军	转换器机关党支部
2	二等奖	于洋	启航党支部
3		祝文卿	数码党支部
4		陈云和	公牛法务部律师(非党员)
5	三等奖	崔博影	启航党支部
6		王小桑	集团机关党支部
7		杨玉凤	启航党支部
8		王月月	启航党支部
9		周果笛	转换器机关党支部
10		沈雅红	转换器营销党支部

假如让博尔特 跑一场马拉松

你想过让博尔特去跑一场马拉松,

结果会是怎样吗?

你姑且把我当成一位好事者,提出这么无礼的要 求。请不要拿着"不要乱用梁才,该当柱子的做柱子, 该雕成窗柩的做窗柩"这类"至理名言"来反驳我。因 为不可否认的是,在这个经济快速发展、社会形势变化 诡谲的时代里, 无论是企业还是个人, 在特定情况和特 殊发展时期,会为了适应环境及变革发展,而去做一些 前所未有的探索与创新,从而让自己取得更好更快的发 展,所以倘若为了更宏伟的理想,博尔特要去跑一场马 拉松也就理所应当。

既然事情的目标已经定了,那么接下来让我们冷静 思考和规划一下如何让博尔特赢得一场马拉松比赛。

问题就在于他需要做些什么?

众所周知, 尤塞恩・博尔特, 牙买加著名短跑运动 员, 奥运会冠军, 男子100米、200米世界纪录保持者, 其9秒58的成绩让其他人望尘莫及。不过, 当跑道延长, 事情或许就会发生转变。一场马拉松全程是42.195公 里,需要一个人脚步不停地奔跑两个多小时,因此获胜 关键已经不在是瞬间的爆发速度,而是清晰的头脑、超 强的耐力与坚忍不拔的韧性,而这恰恰又不是博尔特所 擅长的。

调整心态 适应环境变化

竞争环境的变化让原本已经熟悉了固定比赛环境和 规则的博尔特, 在一开始肯定是无法适从的。当瞬间速 度显得不再是那么重要——刚开始冲在最前面的未必就 是最后的冠军——因此首先需要作出改变的便是心态: 要调整好自己的心态。

忘记自己的短跑习惯, 忘记原本觉得理所当然的东西, 开始慢慢学习长跑的技巧,放慢自己的节奏。即便很难,但 这是改变的阵痛, 也是必须攻克的首要难题。

2017年,公牛在各方面都取得了积极的发展,但在企业 竞争的长河里要想保证长足的战斗力,就必须时刻厘清自 己, 勇于探索, 找到适合自身组织发展的节奏与路径。公牛 集团董事长阮立平曾说: "我一直在对我的团队讲,我们是 要走远路的, 所以我们一点都不着急。走远路要是急的话, 你是走不远的。"因此对于立志要"走远路"的公牛集团来 说,未来的路就是一场艰巨的马拉松。

自今年2月起,为了能够跑好"公牛马拉松"的每一步, 集团开始创新性地高擎"以客户为中心"的流程再造旗帜, 在全集团进行精益转型,旨在打造高水平管理队伍,为公牛 后续的持续发力"走得更远"夯实基础。想要彻底改变原有 流程中存在的痛症,并不是一件容易的事情,首先需要忘掉 原本认为理所当然且"信手拈来"的"短跑习惯", "放慢 节奏",从每一个流程节点入手,梳理好每一个细节,真正 做到"以客户为中心"来倒逼流程再造,从而在真正意义上 做到客户导向,它更需要全集团各单位积极响应,调整心 态, 充分融入, 同心协力, 助力集团向着精益之路的目标进 发。

未雨绸缪 提前规划路径

我们都知道百米跑道大同小异,从起点到终点,直直的 一条跑道,但马拉松却不一样。因为距离的原因,导致在不 同城市举办的马拉松比赛都会依据各自城市的特点来设定马 拉松跑道。运动员在正式步入跑道之前,都会花一些时间去 查看路线,然后做好适合自己的路线规划分配体力,设定自 己的加速及冲刺的地标,以帮助自己赢得比赛。

公牛集团,作为同行业的领导者,目前在各方面都取得 了快速发展,但随着组织的不断庞大,为了让内部组织架构 更好地匹配外部发展, 流程再造项目组邀请乔诺商学院"变 革之心"项目首席专家蒋伟良博士,联合集团各领导,秉承 着"客户牵引流程,服务缔造价值"的发展理念,展开一系 列流程梳理工作,从全集团发展战略眼光出发,对每一条流 程都进行重新的设计,并制定了详细的优化策略,处理好行 进过程中的每一个"上坡点",并且在实际推进过程中,随 时做好准备,及时解决过程中出现的问题点,为后续流程再 诰的牛根落地奠定基础。

统一作战 注重团队配合

任何一名成功运动员的背后,都离不开辛辛苦苦付出的 团队,这一点在马拉松比赛中显得尤为重要。漫长的比赛时 间,不仅需要队伍里同伴的节奏配合,更需要教练及体能师 在场边的及时指导。只有当全部的环节统一配合之后, 博尔 特才能够完成这场马拉松比赛。

公牛流程再造方案的落地更需要全体员工的大力配合与 支持,每一条流程都是由N个节点组合而成。它需要事业部 与事业部、部门与部门、同事与同事之间的紧密协同配合, 彼此对彼此负责,才能够让一条流程顺利的完成。在流程再 造过程中, 纷繁复杂的再造点, 错综复杂的流程交叉都会导 致推进过程中出现各种各样的问题,这更需要全体负责人同 心协力共同攻克难关。每个人都应该统一作战, 齐心协力, 同仇敌忾,为了达成共同目标而努力,这样才能真正建立完 整、高效的流程型组织,才能实现长足快速的成长。

准备就绪 不轻言放弃

当发令枪响起, 当脚步开始奔跑, 当团队准备就绪, 博 尔特要带上的最后一样东西, 便是耐心与韧性, 这也是成功 最重要的因素之一。马拉松需要的是每一位运动员坚持不 懈,永不言弃的韧劲,步履不停,终将抵达终点。

目前,通过前期的不断努力与探索,现在公牛流程再造 已经到了"上跑道"的时刻,真正从巧活到了苦活的阶段。 七大业务流程已贯穿公牛众多业务部门与职位, 足见其工作 的繁琐与复杂程度。它考验着团队里的每一个人, 事无巨 细,每个人都要秉承坚忍不拔的韧性,咬定青山不放松,即 使落地执行过程中会遇到许许多多问题, 但只要心中坚定终 点的彩带, 咬紧牙关, 脚步不停, 终究会完成这项艰巨的任 务, 赢得鲜花与掌声。

一场马拉松,对于一个决心跑完全程的人来说是42.195 公里,但对于散漫的队伍而言,它将是永远无法攻克的长 城。博尔特天赋极佳,但在马拉松跑道上依旧从零开始,但 没有人会一口否定他拿不了马拉松冠军,只要他下定决心。

公牛, 行业领导者, 但在变革的路上依然要谨慎前行, 流程再造,任重而道远,唯有一步一脚印,不忘初心,就定 能攻破楼兰。

电商管理部 黄良伟

生寂寞好读书

定位

营销人都该好好看的一本书



在我的记忆中,在大学二年级期间就开始拜读了里斯和特劳特先生合著的《定位》一书。后来攻读企业管理专业研究生时,又特别研读了这本书。参加工作后,从事营销方面的工作,也特别再次或者也记不得读了多少次这本书了。

只有第一 才能被记住

《定位》这本书的影响力和价值就自不待说了。该著作从消费者角度来思考企业的营销传播,首次提出消费者"心智资源"这个词。在信息大爆炸、传播过度的背景下,"进入人们大脑的捷径是争当第一"。第一个独自飞越北大西洋的人是查尔斯.林德伯格、第二名是没人记得住的。世界第一高峰是珠穆朗玛峰,第二高峰则没多少人记得。

远的不说,就拿咱们公牛来说,就是"定位"的践行者和受益者。公牛插座定位为"安全插座"第一品牌,通过电视广告、店招广告等,在消费者头脑中建立起了"公牛安全插座"的认知,消费者购买安全可靠的插座时,就自然想到了公牛,也由此成就公牛插座如今绝对领先的市场地位。

另外一个也是咱们公牛的案例——公牛装饰开关。公牛进入墙壁开关插座行业是较晚的,但公牛集团董事长兼总裁能够敏锐洞察到消费者的需求和行业发展趋势,将公牛开关定位为"高性价比公牛装饰开关",成为装饰开关品类的第一名,彻底颠覆了白色开关一统天下的局面,加之这些年产品创新、营销推广、渠道建设等系统性营销举措,促使了公牛开关的快速崛起,成为了行业销售规模的第一名。此外,包括公牛爱眼LED也是如此。相信公牛LED也会快速发展和壮大。

做有价值的第一 才能真正第一

在现实中也看到了很多企业品牌自诩为类似某某领导者、某某创领者的定位,实际效果并不好,因为消费者感知不到、也不认可。

在消费者头脑中要找到一个独特的位置,很重要的是一方面,便是能够被消费者认知,与消费者头脑中现有的观念、常识、经验、知识具有一定的关联,且能够给消费者带来价值。在现实中要改变消费者已有的认知是比较困难的,也较难进入消费者头脑。例如,当年新可口可乐更换口味因不被消费者接受而失败告终。像公牛插座定位"安全插座"就能够与消费者以后的常识、经验关联,因为现实当中很多插座质量差,不安全,加之公牛插座质量好,使用安全可靠,所以叫"安全插座"能引起消费者的共鸣。

定位要成功,另外很重要一方面就是需要有市场机会。 《定位》原著中提到的当年RCA直接与IMR竞争而失败的 案例。这点阮总在慈溪市企业家论坛演讲中也明确提到,要 进入一个行业很重要的一点便是具有市场机会,在这个细分 市场中还没有出现强大的竞争对手。公牛当年之所以进入墙 壁开关行业,原因之一便是这个行业还没有出现强大的开关 插座企业,消费者的需求还没有得到很好的满足、具有产品 创新的机会。为此公牛凭借高性价比的装饰开关,以及各种 营销举措,不到十年便跃居行业第一名。

此外,这样的定位也是需要企业具有相应竞争优势的。 企业之间面临不可避免的竞争,在竞争中自己的定位是需要 与自身的竞争优势相匹配或建立配称的竞争优势。据公牛集 团阮总所述,当年进入墙壁开关插座行业,另外很重要的一 点便是能够发挥公牛本身的品牌优势、渠道优势。

在《定位》一书面世之后,定位系列丛书推出了《新定位》、《终结营销混乱》、《人生定位》,以及将定位提到战略高度的《什么是战略》等著作,进一步丰富和提升了定位理论,这些书籍都值得营销人好好拜读。

营销浙江区域 潘继红

人,难免有寂寞时候。化解寂寞 的办法非常多,但其中很多权宜之 计,唯有读书,不但化解寂寞,消除 空虚,还能充实大脑,甚至影响人的 一生。

我自幼生活在偏僻的山村,远离城市的喧哗;祖父时代为农不识几个字,为人忠厚,诚实,少言寡语,只有后来父亲的努力当了政府工作人员,他们能够授予我的人生信条也是忠厚,诚实,少说话多做事。我小时就尝到了寂寞的滋味,我可以对着一只蚂蚁或者一个鸟巢看半边天、也可以独自在一处幽静的山林,山崖坐半天,神情专注、自得,若有所思。他们有所不知,这其实是我一种下意识的排解寂寞的办法,俗称"解性焦",只是你自已没有意识到罢了。

后来便背上书包读书了,并且很快意识到读书的好处、妙处。同时意识到,除了老师发几本课本,再也没有什么可读。其实我闲着没事,便翻语文书、数学书,"那时还没有英语呢!"反复的翻,日复一日,一个学期下来,两门成绩非常好,数学最灿烂,所以便尝到读书的滋味。

读高中时,无书可读的状况并没有改变多少;学校有图书室,藏书非常有限,借书极不容易,看上一本书,登记、排队,等好几个人看完了才可能轮到。高中三年,我从图书室借阅的书不过五十本,每次都如获黄金。印象中最深的一次是经过近一个

月的漫长等待,终于借到了一本《林海雪原》,而我只用了三个晚上便读完。原因一:拿起书就放不下,欲罢不能;其次是人家催得急,不知后面还有多少人等着去读它。

人说人生分几个阶段,每阶段有各自的责任和义务,玩的阶段要玩好,学的阶段要学好……我在年少读书时,几乎没读什么书,这对人生的影响注定是消极的,灰涩的;但并非一无是处,它至少让我明白读书的美妙和可贵,正是基于这点认识,我便考读了大学。

人生寂寞好读书,对于一个阅读者而言,寂寞不是 坏事,关键一方面要耐得住寂寞,另一方面要少赶热 闹、时髦,尽量多争取一些寂寞读书时光。梭罗说,读 书是一种高尚的消遣;孟德斯鸠说爱读书,就是人生无 可回避的寂寞时光。确实,再没有比读书更高尚、更美 妙的消遣了。读书的生活是最丰富多彩的,写作的时光 是最能启迪智慧的。

设备自动化部 冯继林



谢谢你唱给我听

今日有幸拜读了奥格·曼狄诺所著的励志书,书中所辑录的文章作者都是近200年来美国各个行业中的成功人士,他们根据自己的经历,循循善诱地向世人告知成功的秘密以及由之所带来的幸福生活的意义。21世纪的世界每分每秒都在发生变化,但是,为人处事的法则却亘古不变的,相信心灵的纯净会带来纯净的生活和纯净的身体

合上书本,灯下静思,或许自己身边没有那么多惊心动魄的故事,没有那么多才华横溢的成功人士,也没有那些足够让世人铭记的英雄事迹,但我深知身边也有些朋友也在通过正能量感染着我,温暖着我,他们的故事和对待生活的态度也给这所寂寞的城市点亮了一盏明灯,时时照耀着我前行。

----那家夫妻小店

认真对待每一天

总是习惯去一家小菜馆吃饭,每每有朋友过来我也都会带着他去这家不起眼的小店。店面不大,也就能容纳十几个人就餐,但这家店最大的特色除了美味的食物外,就属他们夫妻俩的生活态度,店里没有其他服务员,就只有夫妻两,妻子每天盛装出席,画着淡妆,穿着漂亮的裙子,逢人就微笑着,一点不像服务员的样子,而丈夫每天的装扮也不像是一个厨师,放下围裙,很快就能融入顾客里,夫妻俩间歇之时,两个人一起看起韩剧来,店外车水马龙,店内却弥漫着浪漫的气息。认真对待每一天,和最爱的人。想起最初和室友租房之时,"住在这里还真有种打工的感觉",其实无论你身处何地何时,只要自己认真对待每一天,你就是自己生活的主人,无关身份,无关地位。

自由是永恒的向往

——停不住脚步的行者

他,毕业后去了一个上市企业做起了大客户营销经理,平常的日子便是在各大城市出差见客户,这样的日子多少会让人有些疲惫,但他的脚步就是不爱停止,精心安排着自己工作之余的每一天,在周末的时间里,他总能找到些让自己开心的地方,户外登山、自驾秋游、说走就走的旅行等等,即使工作再辛苦,也不忘记享受生活,去探索未知,毕业一年,他宿营过四姑娘山,徒步过拉萨,去过青海连天的公路,和世界各地的人相约出现在云南的雪山等等,这也帮助他见过许多普通人都无法见到的美景,遇到很多人从未听闻过的故事,比起周末就宅在家里的打工仔来说,显然自由的生活是他的向往,"疲于奔命之后,新鲜的空气让人又充满希望"。

成长是七色的

——那个复旦数学博士

习,长成七彩的样子,绚烂整个人生。

这是一个复旦的数学博士,在纷繁复杂的数字里过着自己的科研生活,但他却又不仅仅是一位数学博士,他也是一个花匠,一个咖啡师,一个调酒师,一个网球手,一个离开工作室就没有一点不"数学博士"的人,和你聊着游戏,聊着球赛,聊着最近约会的情况,甚至偶尔还会跟你说些连你都不知道的八卦新闻,在他的家里,藏满了陈年的葡萄酒,养满了各式各样的多肉,除了专注在自己的科研世界里,他丝毫没有忘记与世界say hi,当喜欢上一件事,就会花上一段时间去努力研

1里,武汉了几个和自己一样的朋友,一个西安交大硕士,一个哈工大硕士,一个川大硕士,大

家都租住在这所城市里,都在为着以后的生活打拼,偶尔有机会坐在一起,把酒吟欢,细聊人生,颇有种男版《欢乐颂》的感觉、尔后回到各自的岗位,努力成长,阳光路上,期待我们都能够带着热爱,用心去对待每一

电商管理部 黄良伟

热爱你的热爱

——那个爱打羽毛球的少年

以前说自己喜欢打羽毛球,可是自从我遇见他之后,才知道自己原来不是真的热爱,因为真正的热爱或许就该向他那样:想着明天可以打球,就能兴奋到一晚上睡不着觉;想到今天能准点下班可以打球,就一直在微信上嘚瑟;想到只要有人打球,不惜选择坐火车、换乘地铁,再转公交,就为赶着周末早上八点能打上早场球;即使论技术、论跑位,球场上的他还有进步空间,但对待每一分球,他都超级认真,但凡能够触碰到的球,他都疲于奔命,每每看到他在球场上"拼命三郎"的样子,作为搭档也被感染得不敢马虎,或许浮夸一点说这是一种体育精神吧,但最贴切的描述该是:热爱,他热爱着他的热爱,就丝毫不在乎周遭,而是去努力享受,即使做的不好,但只要能做热爱的事情就足以会让人幸福。

8月21日公牛书法美术俱乐部发布了开展第一届"亲子书法绘画比赛"的活动预告,得到了公司员工的积极参与,截止8月31日共有39个来自集团总部、转换器、海外、墙开的家庭参与,提交了共50副作品(书法、卡通、素描、水彩等),经过专业评委评选及大众投票最终评选出了幼儿组、青年组、少儿组前三名,最受欢迎奖1名、优秀作品奖5名、最佳色彩奖5名、最佳构图奖5名、最可爱作品奖5名、最具潜力奖10名,并于9月10日下午16:00在集团四楼培训室开展了颁奖仪式,得到了公牛家长及小朋友的高度认同,小朋友们得到了荣誉的同时也得到了自己喜爱的绘画奖品,现场笑声满满。现在,让我们一起来欣赏一下这些小朋友的优秀作品吧!

——书法美术俱乐部 王蒙蒙



^{幼儿组第一名} 陈静妍 4岁



幼儿组第二名 陈景潇 6岁



^{幼儿组第三名} 陈雨辰 6岁



少儿组第一名 张思瑶 8岁



少儿组第二名 郑瑞达10岁

少儿组第三名 胡**家楷 9岁**





_{青年组第一名} 任思媛 13岁



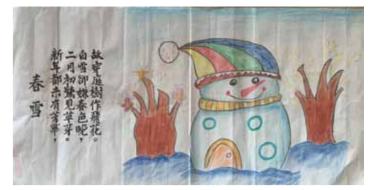
_{青年组第二名} 刘倩如 12岁



_{青年组第三名} 刘欣雨13岁



^{优秀作品奖} 张佳鑫 14岁



^{优秀作品奖} 方轩逸 7岁



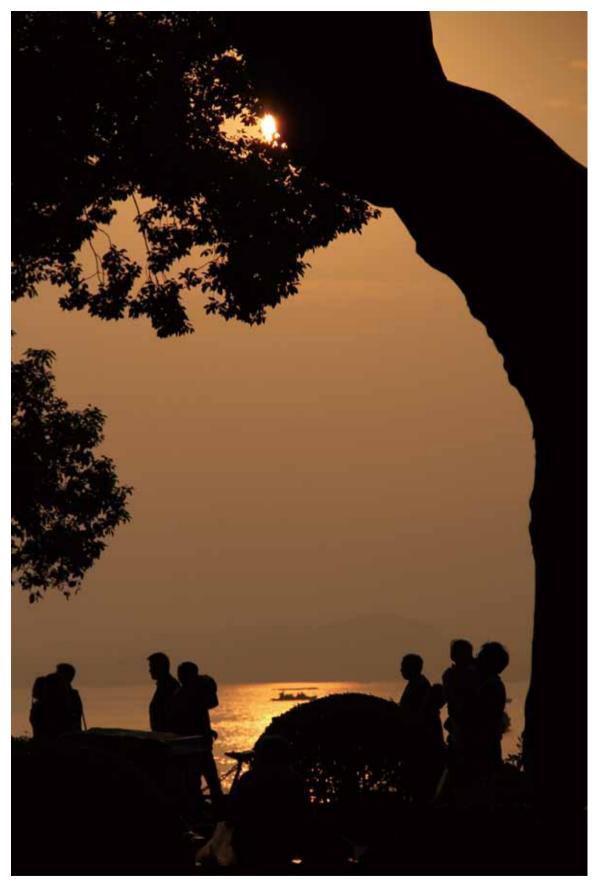
^{优秀作品奖} 柴王芳菲 8岁



^{优秀作品奖} 赵宇潼 7岁



_{优秀作品奖} 华禹泽 10岁



《秋暮》 党群文化中心 章梦甜