

## 海洋王新历程的新开端

2017岁末，公司制定了《海洋王2018—2025年战略》，剖析了公司过去几年发展中存在的最为紧迫的问题，着眼于未来的发展，向着人工智能、物联网等领域深入迈进，发出了二次奋斗，跨越发展的重大号召。作为八年战略的开局之年，2018年将是海洋王二次进发的新起点，是海洋王新历程的新开端。

战略对于企业的重要性是不言而喻的。然而去年，TQM专家在对公司进行诊断时，指出公司过去战略存在的误区，不是以明确的目标为导向，不是先认清方向再找路径。这个问题一语点破当局人。我们做了那么多年的战略，怎么还出现这种错误呢？没有目标我们怎么能够做到目前的业绩？我们不是每年都提出了目标吗？但是仔细地想一想，专家的意见的确是中肯的。因为我们过去的“战略”的确存在随意的成分，目标是各种漫无目的的分析得来的，而且缺乏明确的实现手段、缺乏明确的定位。特别是过去的战略没有解决制约公司发展的重大瓶颈问题，导致公司过去几年的发展一直起伏起伏，步伐

缓慢地前行。而在同样外部环境下，华为的发展却一路凯歌大踏步前进。不能不说这是我们自身存在的问题，特别是战略上的重大缺失。

《海洋王2018—2025年战略》已经完成并正在实施。这是公司发展历史上一个重大的转折，标志着海洋王开始了一段全新的生命历程，同时也预示着海洋王将在新的科学的战略指引下，步履将会更加轻快，能力将会更加增强，势头也将会更加强劲。

八年战略的制定，我们为之庆幸，让我们看到了海洋王光明的前途。但是我们不是因为没战略而做战略的，战略不是企业的门面，战略不能束之高阁。战略一定要解决问题，推动企业的发展。这次公司制定的战略，就好在它不仅仅只是解决了企业的发展方向问题，更重要的是它指出了公司目前存在的瓶颈问题，已经转化成公司级战略课题，交由各个部门承担完成。可以说，这是保证新战略落地的重要一步。

伴随着新的八年战略的实施，公司开启了新时代的新征程。新的征程必

然有新的要求。我们要有专业的素质和应对变化的能力，因为我们的优势不是外在资源的强大，而是我们组织内部的学习能力、创新能力和每个员工为客户创造价值的能力。除此之外，更重要的是我们要保持和发扬海洋王初创时期的那股激情、那股拼劲、那股对目标如饥似渴的狼性精神。作为海洋王人，我们要坚信，专业照明行业的大趋势已经来

临，公司的八年战略抓住了这个大势，坚信海洋王可以在这个新时代、这个大趋势中再次取得更大发展！而只有踏实行动、全力以赴、付出超出任何人的努力、成为一名名副其实的海洋王奋斗者，才有可能实现我们的战略和目标，让我们在新的征程上续写新的辉煌。

这需要我们一起参与、一起努力、一起见证。

### 快速反应

## 不断挑战更高目标

2017年的公司销售业绩与往年相比，取得了很大进步，这正是对我们全体海洋王人辛勤努力的回报。但紧接着，一个更高的目标在2018年等着我们去挑战，一幅更新的蓝图在2018年等着我们去描绘。不断挑战更高的目标，是我们海洋王英雄儿女的本色。面对新的目标，如何才能更好地实现呢？这要求我们做到：

一、认真总结过去。过去的一年，虽然公司取得了不错的业绩，但并不意味我们各方面都做得很好，相反在我们的工作中，仍然存在着大量的问题，如工作作风的问题、学习态度的问题、标准执行的问题、目标感不强的问题等等。这些问题的存在，必将对我们的前进起到破坏作用，因此，我们每一位海洋王人都必要对自己过去一年的工作好好进行总结，认真查找问题，决不能将问题继续带到2018年来。问题就像包袱，解决了一个问题，就等于丢掉了包袱，我们身上的包袱越少，我们前进的脚步必然会越快。

二、对照目标规划工作。新的一年已经到来了，新的目标也已经下达了，一切都更新了，如果我们还是日复一日做着与过去同样的事情，那肯定是不行的。新目标对我们必然会提出新的、更高的要求。因此，2018年我们要围绕目标识别有价值的事情，该做什么不该做什么，一定要搞清楚；什么时候做什么事情，一定要做好计划；要补哪方面的能力，一定要心中有数。一个有挑战的目标是不会自动实现的，所以我们要以始为终对目标做好细分量化，把目标

分解到每月、每周和每天，坚决执行下去，并且按照PDCA的循环来改进我们的工作。一个人之所以优秀，不在于日积月累的厚积薄发，而不是靠一时的灵光闪现。做销售是一门艺术，但也不是做到哪里算哪里，把一切押在运气和机会上，而是要付出和积累，讲究精准的发现问题、解决问题，才能一步步往前推进订单，实现目标。

三、将各项工作部署落到实处。市场竞争是一场看不到硝烟的战争，俗话说只有知己知彼，才能百战不殆。但是根据总结、复盘，很多时候丢单多由于没有把各项工作部署没有落到实处，导致对竞争形势、客户需求不了解，没有把相关情况搞得清清楚楚、摸透。所以这时候吃了败仗，自己都觉得冤枉。其实，这些工作都是为实现目标服务的，需要大家不折不扣地落实，以保证预期的效果，绝不能不做、少做，导致多走了弯路，这于公于私都是不利的东西。在公司，一切决策和工作安排都经过科学、慎重的决策，在执行上不能够随意。

2018，新的开始，新的征程，新的希望。纵然我们还存在很多实际的问题，纵然我们会遇到困难和挑战，只要我们积极、努力的去解决，相信我们会在2018年会实现更高的目标，更上一个台阶。



## 公司召开2017年年终销售大会



1月15—19日，2017年年终销售大会在东部华侨城召开。围绕“满足客户专业需求，加快传统产品换代；焕发奋斗精神，勇于挑战更高目标”的主题，轮值副总经理杨志杰做了2017年销售系统开展自主经营情况的报告和2018年工作

部署。会议期间，还进行了标杆事业部、标杆服务部演讲、自主经营交流展示、QCC发表赛等重要议程，并对2017年销售优秀团队和个人进行了表彰。最后，大家在热烈的运动会和精彩的文艺汇演中，圆满结束了此次大会。



## 公司举办2017年职能部门 QCC发表赛



1月15日下午，公司在深圳光明科技楼6楼报告厅举办2017年总部QCC发表赛。公司轮值运营副总经理陈总、各一级部门领导以及总部各部门员工代表参加了本次发表会。

首先TQM推进部员工对2017年职能部门QC总体情况进行了总结回顾，接着8个小组的QC成果依次精彩亮相，参加此次发表的QC小组，都是各部门经过选拔推选出来的优秀小组，他们的课题以

客户为导向，围绕目标展开，QC成果令人耳目一新，现场的发表精彩激烈。

最终，经过现场评委的认真评选，品质保证部春雷圈获得了本次发表赛的一等奖，管理优化部花儿朵朵圈、总裁办篝火圈获得了发表会的二等奖，市场部阳光拉拉队圈、技术与设计部蓝精灵圈、TQM推进部垂直管理圈获得了发表会的三等奖，财务部绿萝圈、总裁办天之蓝圈获得了发表会的鼓励奖。

## 总部优秀员工与公司领导交流会



1月3日公司组织2017年总部职能部门的优秀员工与公司领导进行了一场交流会。

公司董事长、杨总、陈总亲临交流会现场，与每位优秀员工面对面进行解疑答惑。现场17名优秀员工来自不同的职能部门，他们是各部门的优秀代表。

交流会围绕3个主题进行，分别是1、员工对于目标的理解；2、员工对于未来职业发展的规划；3、公司各部门工作改进与优化的建议。围绕以上3个

主题每位优秀员工进行了自由发言，通过现场的交流也有不少员工提出了关于职业发展的疑惑。公司领导对于大家的疑惑认真聆听，仔细分析，帮助大家有了对今后工作和生活更加清晰的思路 and 方向。

经过本次交流会，在场的每位都收获颇多，相信他们会积累所学到的经验，持续保持优秀，在海洋王的工作岗位上做好榜样。

## 灯博士走进京博“云商之夜”



1月5日京博云商供应链联盟峰会在滨州博兴宾馆召开，本次峰会汇集了国内多家优秀企业家、商会领导、当地相关政府部门领导等人员，是一场强强联合的合作联盟峰会。作为京博集团的框架客户，海洋王公司代表—济南石化服务中心主任、经理等应邀参加了高峰论坛。

“联盟”的全称是黄河三角洲区域供应链联盟，由山东京博云商物流有限公司联合各企业成立，其中多个企业都是我司长期合作客户。

京博云商物流有限公司是京博物流股份有限公司全资子公司，隶属京博集团。京博物流股份有限公司专门与全国优质供应商建立战略合作关系，我司多款产品早已入驻该公司的工业品超市，同时我司相当一部分产品也已登陆物流公司云商平台。

本次峰会，京博云商对我公司及产品的推介尤其重视。作为供峰会参观的黄河三角洲工业品超市，我公司是唯一摆放展台的企业。京博云商的副总经营师亲自给我们提供指导意见，并给我们的展台设置提供了大力的帮助和支持。

济南石化全体服务部经理在主任的带领下全部到场协助，现场展示的产品吸引了大量的与会代表。我司的装置照明新产品、石化消防部门使用的遥控灯具及附带视频监控的灯具等引起了客户的极大兴趣。特别是当参观代表看到我们泡在鱼缸中与漂亮的金鱼相映成趣，和谐共处的多款电筒时不仅啧啧称奇。尽管现场参观代表很多，但是我们的人员分工明确，操作得当，现场有条不紊。我们用6128的手咪致欢迎辞，用7117录制现场视频，憨态可掬的灯博士迎接客户。有人负责讲解、有人负责演示，所有的

展示，给参观代表耳目一新的感觉。

按照峰会的日程，这个参观是有时间限制的，整个超市17000多平方，只有30分钟的参观还包含与会代表合影时间。但是客户在我们展位前驻足时间太长，参观导游不得不在话筒里一遍遍催促参观人员离开，但是仍有几个客户不肯离去，反复的找我们咨询。

峰会的答谢晚宴在下午18:00开始晚宴的互动环节中，现场抽奖无疑是现场最热烈的场景，而特等奖的发放则是互动环节的高潮。会议组织方共设立了四种奖项，一、二、三等奖和特等奖。前三个奖项都是一次性抽取，一次性发放，甚至连奖品的名称都一笔带过。我们的手电筒被设为特等奖奖品，共涉及三种灯具，五个幸运参会人员。京博云商的领导特意给我们安排出时间充足的时间，要求我们五名特别奖得主分五次抽奖，单个发奖，并讲解灯具的特点，同时由卞其梅主任亲自抽奖并颁发特别奖。

伴随着音乐的想起，齐鲁部董经理身着灯博士服装在舞台上的滑稽表演调动起了全场的气氛。卞主任先是简单介绍了我们的公司，然后逐个抽检，在给每一位幸运得主颁奖时都是对灯具的性能特点做简短的讲解。事实上，一二三等奖都是比较贵重的奖品，但我们的客户把海洋王产品作为特等奖发放，并给出足够的时间去推广，这就是客户对我公司及公司产品的充分肯定，同时也说明了客户和海洋王合作是值得自豪的。

京博云商的峰会结束了，我们的工作才刚刚开始，有太多的东西需要我们总结，有更多的承诺需要我们去践行。灯博士，明年见！

(济南石化服务中心供稿)



光 荣 榜

2017年海洋王标杆主任

2017年海洋王标杆经理

名单：俞凤丽、郝立萍、陶开琴、李志鹏、任景伟、刘敏、辛益兵、牛维娜、汪伽伽、高艳波

名单：冯兴军、闫飞、梁飞、郭菲、刘前金、邱玲、雷飘、袁开、韩维娜、施文军



2017年海洋王优秀驾驶员



李楚弟  
郑州网电服务中心

具送到灾区事故现场，配合服务中心做好后勤保障，救援工作持续4天4夜，得到客户高度评价。

入司将近16年，安全行车65万公里，2017年员工个人绩效优秀，未发生过一起事故和车辆违章记录。

恪尽职责。参与市场员工跟班作业、抢险救灾。2016年7月，河南新乡遭遇百年不遇水灾，积极参与救援活动，配合客户完成线路抢修，昼夜奋战，坚持完成任务。2017年8月河南开封特大暴雨冰雹突袭，通许县、尉氏县受灾严重，连夜驱车携带应急照明灯

技能全面。2017年9月防汛期间各部保养发电机，郑州部有套灯具发动机无法启动，专工检查许久也未能发现原因，该同志对发电机进行仔细查看，找出故障原因并及时处理，在紧急情况下解决问题。

工作方面勤勤恳恳，保障每一位员工安全出行，协助中心做好各方面的后勤工作。入职十几年，用信念与执着兑现入职时的誓言，不忘初心砥砺前行，用自身行动抒写一名优秀司机的责任和担当。



李晓夫  
行政文秘部

质量感受。在一次接待客户过程中，细节考虑周到，为此客户赠送礼物表示感谢，该同志以海洋王人的真诚和素养婉言谢绝，给客户留下良好印象。17年8月在接待重要客户时，得知客户喜欢吃荔枝，在客户返程时，主动购买荔枝赠送客户，给客户带来了感动。

入司13年，2016年调入总部，安全行驶71万公里，未发生一起交通事故和违章，善于学习，调入总部后短时间内就掌握了深圳的交通法规及主要交通线路，保障正确出行。

2017年，该同志全年接待客户约50批次，接待客户人数共计128人。接待过程中，严格遵守用车礼仪，爱护车辆，保持车辆干净整洁，为客户提供舒适的用车环境及魅力服务

工作上尽心尽责，服从公司领导安排，勇于承担。在来访客户较集中时期，无论节假日周末或是夜间随时坚守岗位，按客户需要出车，对此能清醒认识到自身职责，在平凡岗位上展现风采。



## 2017年总部QCC发表赛精彩剪辑



公司领导为获得一等奖的小组颁奖



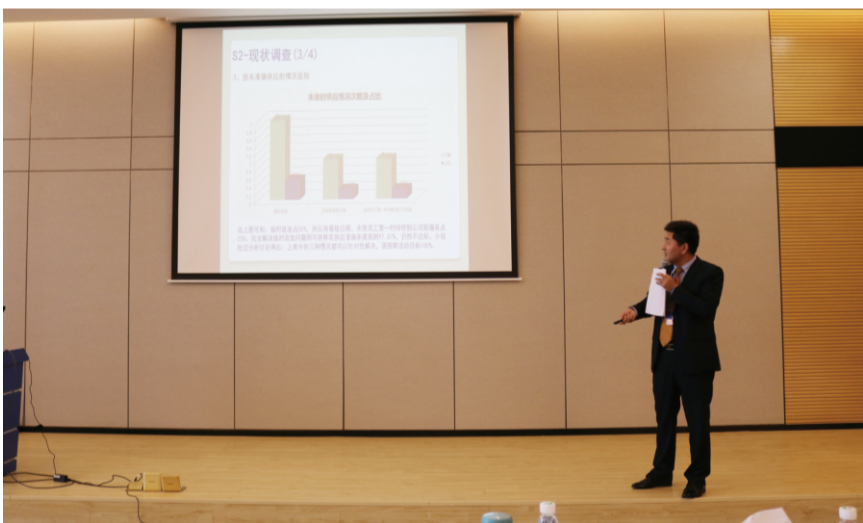
公司领导为获得二等奖的小组颁奖



品质保证部春雷圈发表情景



管理优化部花儿朵朵圈发表情景



总裁办篝火圈发表情景



市场部阳光啦啦队圈发表情景



技术与设计部蓝精灵圈发表情景



TQM推进部垂直管理圈发表情景