



张勇书记率队考察联创科技集团



龙岗区委书记张勇率队领导刘智勇、陈广文及相关部门领导在南湾街道宋逸阳书记陪同下来到联创科技集团调研指导、开展服务企业活动，联创科技集团董事长赖伴来、执行董事、党委书记赖伴周、董事、董事办主任周航的陪同下，先后到联创产品、党群活动中心、联创研发大楼（科研中心、国家级实验室）参观指导。

>>> P3 · 新闻

快乐出发、扬帆起航！

P02 · 新闻

“潜航优才生” 124 届广交会心得

P13 · 市场

党建引领区域共建共享

P04 · 新闻

“三不、九忌” 造就好品质

P18 · 文苑

全面推进预算管理及信息化管理

P06 · 聚焦

人生路上 书相伴

P20 · 文苑

设计点亮联创展位 创新赢得客户青睐

P10 · 市场

联手单身、创造爱情

P22 · 家园

2019 年赖董新春寄语： 快乐出发、扬帆起航！

贺新年

联创的兄弟姐妹们：大家好！

策马扬鞭辞旧岁，喜气洋洋迎新年。

值此辞旧迎新之际，我谨代表集团董事会，向联创全体管理干部、广大员工，出差在外的工作人员、驻海内外各办事处人员，以及各位股东、供应商、销售商、合作商致以节日的问候！向支持联创事业发展的各级领导、社会各界朋友和全体职工家属致以新年的祝福！祝愿大家身体健康、工作顺利、万事如意！

砥砺前行，春华秋实。2018年，是联创“十三五规划”的中间年，是我们全面推进“二次创业”的第三年，又恰逢联创科技集团成立25周年。这一年，经过大家的艰苦奋斗和不懈努力，2018年我们整个集团实现营业收入增长20.6%，经济效益再创新高，整体实力进一步增强；这一年，我们成功举办了集团成立25周年系列庆典活动，评选并表彰了8位“领军人物奖”、32位“杰出人物奖”和47位“忠诚奉献奖”获得者，以一种特别的形式向25年来一路同行的联创人致敬并喝彩；这一年，集团重大工程建设捷报频传，联创科技园三期工程在9月8日顺利封顶，惠州联创智能产业园主体工程在12月8日顺利封顶，为“十三五”规划目标的实现奠定了坚实的硬件基础；这一年，我们在各个方面成就卓著，我们再次获得红点至尊和红点之星奖（连续7次获得）；再次通过中国合格评定国家认可委员会“国家实验室”认可；空调扇等四大类产品被认定为广东省高新技术产品；我们成功启动了远航、启航、潜航人才培养计划……天道酬勤，精进于行，2018年，朝着既定战略目标，我们联创人向前迈出了自信而坚实的一步！

所有成绩，都是全体联创人团结协作、奋力拼搏的成果，也是广大合作伙伴、各级领导和各界朋友关心支持、鼎力相助的结果。在此，我们再次向所有为联创的建设和发展作出贡献和付出辛勤劳

动的全体员工、合作伙伴、各级领导和各界朋友表示衷心的感谢并致以崇高的敬意！

新年的脚步已经临近，新征程的号角已经吹响。可以预见，2019年，我们仍将面临各种挑战，但是挑战也是机遇，压力就是动力，我们要敢于面对挑战，紧紧抓住机遇，在挑战中提升自我，在压力下创造机会，重点做好两个方面的工作：

1、加快推进信息化建设，全面提升工业制造能力；

我们要通过生产自动化、生产智能化、制程信息化水平的提升，逐步实现管理的精细化和产业的先进化。

2、继续实施人才梯队建设，打造学习型管理团队；

我们要继续组织实施人才梯队建设，在管理中发现人才，在实践中培养人才，通过学习型团队的建设，为实现公司愿景和战略目标提供坚实的人才保障。

千里之行，始于足下。所有过往，皆为序章。2019新征程，希望全体联创管理干部继续坚持“市场导向、用数据说话、透明化、执行力、寻找机会点”的管理核心，和全体员工一起努力践行“珍惜、规划、坚持”行为纲领，说到做到、敢担责任，艰苦奋斗、精诚团结，忠于联创，实现自我，以更加饱满的工作热情和奋发向上的精神状态投入到工作和生活，快乐出发、扬帆起航！

最后，祝大家新年快乐、阖家幸福！

深圳市联创科技集团董事长—赖仲来

2、传达省、市、区、街道各级党委关于学习贯彻习近平总书记视察广东时的重要讲话精神；

3、其它工作安排

会议组织观看了习近平总书记视察广东新闻报道专题片，重温习近平总书记广东珠海、清远、深圳、广州等地视察的足迹。全体人员认真观看，倍感振奋、倍受鼓舞。

园区党委书记赖仲周指出，习近平总书记视察广东重要讲话精神为广东、深圳在新时代推动改革开放再出发进一步指明了前进方向、提供了根本遵循。会议强调，学习好、宣传好、贯彻好习近平总书记视察广东重要讲话精神，是当前和今后一个时期全社区首要政治任务和头等大事，全体党员要切实把握思想和行动统一到习近平总书记重要讲话精神上来，我们要学以致用，深刻把握习总书记讲话精神的实质，不忘初心、牢记使命，凝心聚力、持续奋斗，以新担当新作为改革创新基层工作，把各项工作落实到位，服务企业，通过党建带动企业发展，最终实现强党兴企业。

会议由园区党委书记赖仲周同志主持。

会议分为三个议程：

1、观看习近平总书记视察广东新闻报道专题片；

不忘初心 继续前行

——联创科技园党委传达学习贯彻习近平总书记视察广东重要讲话精神

11月3日上午，联创科技园党委召开园区党员大会，园区全体党员及部分管理干部参加了本次会议。会议主题是传达学习贯彻习近平总书记视察广东时的重要讲话精神，并结合园党委的实际工作情况和具体工作要求，学以致用，以学促干，抓好落实。



服务企业促发展、优质企业大胆扶持

——张勇书记率队到联创科技集团开展服务企业活动

2018年10月22日，龙岗区委副书记张勇率队领导刘智勇、陈广文及相关职能部门领导在南湾街道宋逸阳书记陪同下来到联创科技集团调研指导、开展服务

企业活动，联创科技集团董事长赖仲来、执行董事、党委书记赖仲周、董事、董事办主任周航的陪同下，先后到联创产品、党群活动中心、联创研发大楼（科

研中心、国家级实验室）参观指导。

在联创展厅集团董事、董事办主任周航向张勇书记详细介绍了集团公司的发展和规模，特别是在小家电制造这一块，联创科技集团专注于自主研发、创新和实用的产品，一直以来坚持树立自己的品牌，服务大众市场，让每个家庭都有联创。

随后张勇书记一行参观了联创党群活动中心和研发大楼，张勇书记在科研中心工作人员的讲解下，参观了联创产品从设计到成型再到检测的过程，他指出，设计生产和产品检测都需要建立在安全的基础上，对员工的安全培训不能少，杜绝一切安全隐患。在联创实验室，张勇书记希望联创的专业实验室不能局限于“自用”，要开拓业务，争取将这个国家级实验室打造成为整个龙岗区的检测平台；勉励联创在产品技术研发上再接再厉，特别是产品工业设计上仍有提升的空间，要按市场需求多设计开发“傻瓜式”家电，无论是产品外观还是使用感受都要让人有眼前一亮的感觉。

最后，张勇书记对联创科技集团的党建工作也予以了充分的肯定和高度的评价，他强调，非公组织的党建不能流于形式，不能单是搞搞活动，打造一个党建活动中心就是抓好了党建；要认真学习贯彻，严格落实“三会一课”制度，严格抓好基层党建，实现党建工作的常抓不懈，让党建真正成为促进企业发展、引领企业发展的组织，发挥基层党组织的先锋模范作用，真切切为企业服务，不忘初心，强党兴企。



园区安全持续护航

——联创科技园基本实现骑电动车进出园区100%佩戴头盔

截止到11月19日起，联创科技园党员志愿者义务检查电动车安全头盔活动已经过去了整整二十天，在这二十天里，这群穿着红色马甲的党员义工风雨兼程、不辞劳苦，24小时准时的守在岗门口检查电动车佩戴安全头盔情况。

期间，为持续开展交通安全百日攻坚行动，10月31日下午，南湾街道党工委委员、武装部部长马海坤同志率领南湾交警中队民警来联创科技园门口开展联合检查安全出行，并且对联创科技园党员志愿者在联创科技园各个门口检查骑行电动车佩戴安全头盔的行动表示肯定。

也正是因为有了这样一群可爱的人，在短短几天内，联创科技园已经基本实现骑电动车进出科技园100%佩戴头盔了。

这次活动主要是为了加强园区员工的安全防范意识，提高自身安全要求，从源头杜绝交通安全隐患。发放宣传资料上千份，看到有骑电动车没有带安全头盔的人员都会被我们的党员义工进行劝阻，然后进行宣传提醒，并指出不带安全头盔的隐患，让他们意识到不带安全头盔的危险，保证下次一定佩戴安全头盔再骑车。

有些员工回应，通过这种持续的提醒监督，让广大职工加强自我防范意识，骑电动车外出必须佩戴安

全头盔保护自己。

联创科技园不仅为企业员工提供了良好的住宿环境和工作环境，也在生活上给予了员工很多帮助，现在更是在安全上为职工操碎了心，希望大家都能做到高高兴兴上班来，平平安安回家去。

生命只有一次，为了安全着想，小编还是请各位在骑电动车的时候，一定要戴上安全头盔，注意出行安全，联创科技园党委也将联系南湾交警、李明派出所等相关部门开展联合安全检查，并且形成常态化。



为了深入学习贯彻十九大精神和习近平新时代中国特色社会主义思想，检验今年开展“一经多纬”党建书记项目以来取得的成效，推动园区党建共建共享、引领区域发展工作在年终做最后冲刺，街道党建服务中心于10月27日下午在联创科技园举办“一经多纬”党建项目阶段成果展示活动。街道党工委委员、组织部长唐贻顺、联创科技团党委书记赖伟周、党委副书记王海、党建服务中心全体工作人员及“一经多纬”内各党建园区党员、入党积极分子、员工等120人参加了此次活动。

此次活动分为两个部分，一是共画“一经多纬”党建共享资源线路图；二是“一经多纬”党建项目阶段性成果集中展示。

“一经多纬”党建共享资源线路图：联创科技园——兆驰——左右——金积嘉万国城——康利城——182——李朗珠宝——联创，共享资源涉及党员服务、政务服务、创业服务、人才服务、行业服务、志愿服务等内容，初步实现以党建为引领，促进资源整合，形成共建共享的区域化党建格局。

“一经多纬”党建项目将各园区企业党群活动中心、党校教学点、政务服务、创客服务、图书馆、培训机构等作为共享资源，分时分段向各党建园区开放。

共画共享线路图活动结束后，在联创党群活动中心广场内举行“一经多纬”党建项目阶段成果展示，联创党委、李朗珠宝创新园党委、182党委、金积嘉万国城党委、左右园区党委及兆驰党支部、康利城党支部、旗丰党支部分别向园区内党员和群众展示了党建引领园区发展、服务园区发展等方面创新举措和成果，进一步促进和园区、各党组织之间相互交流、相互学习。

在展示过程中，穿插“学习时刻”，党员踊跃参加十九大知识问答。

唐贻顺部长表示，通过此次展示，不仅展示了今年以来“一经多纬”党建项目在推动共建共享、引领企业发展等方面取得的成绩，也为下一步助力云创小镇发展、实现党企比翼齐飞的目标打下了坚实的基础。同时希望在下阶段工作中，要进一步加强政治建设，发挥党的政治引领作用，突出发展重点，谋求党建新突破。按照张勇书记调研联创党建工作时提出的要求，党建不能流于形式，不能单是搞搞活动，打造一个党建活动中心就是抓好了党建；要认真学习党章，落实抓细“三会一课”制度，实现党建工作常抓不懈，让党建促进企业发展、引领企业发展。

学宪法 知宪法 懂宪法

——联创科技园党委组织党员学习宪法

10月11日，深圳市联创科技园党委按照上级党委的要求，结合街道组织部下发的学习资料和以联创科技园党委整理制作的学习PPT为基础，组织各支部、党员全面认真“学宪法、知宪法、懂宪法”活动。所有党员认真、细致地进行了阅读、探讨，畅谈了自己的理解和认识。



抓紧落实企业党建

——南湾街道组织部部长唐贻顺来联创调研考察

2018年10月19日下午，龙岗区南湾街道组织部部长唐贻顺来联创科技集团调研考察，联创科技集团党委书记赖伟周负责接待并带领唐部长参观介绍了联创展厅、党群活动中心和图书馆。

唐贻顺部长对于联创科技集团的党建工作表示了充分的肯定，接下来，董事办副主任、龙岗区第六届人大代表孔阿敏展示了联创党群活动中心未来的改造，唐贻顺部长表示政府对于落实党建工作的企业都会大力支持，并希望联创在党建工作这一块做得更好。



工会建设促进企业发展

——江西省赣州市总工会来联创科技集团参观考察

2018年10月19日，江西省赣州市总工会主席、人大副主任孙黎明带队来联创科技集团参观考察工会建设，期间，联创科技集团董事、党委书记赖伟周热情的接待了他们，先是播放了集团的宣传片，赖伟周书记又详细的介绍了联创科技集团的工会建设和发展历程。

在参观完了联创科技集团的党群活动中心和工会建设后，孙黎明伸出了大拇指，联创的工建的确确实落到了地上，为企业和谐发展、员工福利、打通上下级桥梁做出了重要的贡献，是其它工会学习的好榜样。



五华县县委书记吴晖一行到联创考察参观

2018年12月21日，五华县县委书记吴晖、五华县县委常委、统战部部长张爱芳、深圳市经济促进会会长周福新一行来联创科技集团参观考察，联创科技集团董事长赖伟周率队陪同参观。

赖伟周董事长在介绍联创科技集团25周年的发展历程及集团未来发展战略后，得到吴书记的充分肯定，吴书记表示，作为从五华县走出来的优秀企业家，他希望赖伟周同志把联创科技集团优秀的管理方法与经验传授给五华家乡的企业，在引领家乡企业发展上起模范带头作用，为五华的发展与振兴多做贡献。



强党兴企、重在落实

——韶山市企业和社会组织党建骨干莅临联创参观交流

12月18日上午，韶山市企业和社会组织党建骨干来联创科技集团参观交流企业党建，联创科技集团党委副书记王海接待并向他们介绍了联创党建。

王海同志还为大家讲了党课，他强调，非公企业的党建一定要围绕企业发展来开展，企业发展得好，党建就能更好的展开，同样，党建做得好，也是给企业在做无形的宣传，企业也得到了推广和发展。

说到联创，就不得不说它的党建活动中心，在这里成立了龙岗区首家人大代表联络点，这里有完善的党群活动场所和供园区员工学习娱乐健身的设施；“有事找党员”已经成为联创科技园里人人知道的一句话。

“四点半学堂”、“暑期关爱小候鸟夏令营”、“星期天红色影院”等等，这些都是联创科技园党委带头做起来的，是真正真切让企业员工们感受到了党的关怀和企业的关怀，对提高员工幸福感、加强企业发展有着重要作用。

参观完后，韶山市企业和社会组织党建骨干们都惊叹不已，对联创有了一个全新的认识，他们还主动找到王海同志要了一份联创的党建手册，表示回去后要好好学习落实党建工作。



全面推进预算管理及信息化管理

——记联创科技集团 2018 年第二次董事会联席会

2018 年 12 月 8 日下午，联创科技集团 2018 年第二次董事会联席会在惠州康帝国际酒店会议室隆重召开，联创科技集团董事长赖件来、集团董事、集团本部各部长、集团各公司负责人、电器/三金公司副总理级以上管理干部和财务、人事负责人共 52 人参加了本次会议。会议共分四个章程，八项议程：

一：总结汇报 2018 年第一次董事会 E 执行情况

集团运营部部长成长少华总结汇报了 2018 年第一次董事会扩大会议执行制度的执行情况，在制度执行过程中，针对对各公司的实际执行情况进行沟通和交流，不断修订、完善各项制度并推进落实。

二：各董事学习分享

1、如何提升集团小家电工业制造能力。

集团董事、联创电器公司总经理彭琦就德国工业 4.0 和中国制造 2025 指出，智能制造才是工业制造的核心，中国制造 2025 是我国实现“智能强国”的必然选择，所以，联创作为小家电制造业企业，未来的发展离不开智能制造。

彭总分享了她在德国游学想法和启发，作为管理层，一定要对企业发展方向有思考，对自身优劣势分析，理清清晰的战略目标、战略路径；并对其分管的电器公司提出了 2019 年度关键词：“研发年、信息年、品质年、交付年”，及六项技术上的策略和规划：1. 管理基本功为龙头；2. 研发设计是动力；3. 工艺技术及供应链是拉力；4. 制造效率（交付能力）是助力；5. 做好品质为阻力；6. 关键是人。从战略推进、做好管理基本功、全面预算，开好 OMS 会议，扎实流程管理，并因地制宜的做好信息互联互通，来逐步提升企业的智能制造能力。

2、如何提升公司的运营效益。

集团董事、联创三金公司总经理张育奇就“如何提升公司的运营效益”分享了两个观点。

(1) 推行事业部/利润中心管理模式：责任明确，灵活自主，对市场需求做出快速反应；权力下放，充

分发挥管理者的积极性；通过利润中心评价，为公司战略决策提供依据；内部形成竞争，易于提升各部门的管理效益；通过利润模式管理，为公司培养全面管理人才；利益共享，员工与公司达到共赢。

(2) 提升运营效益的七个重点：个人与组织共同成长，利益共同分享；提高生产效率，降低生产制造成本；降低产品成本；加快库存周转；扩大销售，提升运营效益；应收账款的风险控制；执行力的提升。同时列举了三金公司在运营增效方面的数个实际案例和取得效果，值得各产业公司学习思考。

3、如何提升干部的管理能力。

集团董事、联顺物业公司总经理李宏清他分享了作为领导力的责、权、服务的本质：领导职能的四个作用：“指挥作用、协调作用、激励作用、凝聚作用”，领导是一种影响力，是对下属施加影响的过程，从而使下属情愿、主动实现公司的目标。

李总还给大家举了几个实际案例来分析原因、后果及解决方案。对员工来说，管理者是直接领导、工作指导和业绩的评价者，是帮助者和支持者，也是员工的主心骨、带头人，只有视为下属解决困难为己任，才能赢得下属的尊重。

三、集团各职能部门汇报 2019 年的管理重点

1、全面推进集团信息化建设的规划。

联创集团董事长助理、集团财务总监赖定权从“为什么要进行信息化建设”，分析集团信息化运行的现状，最后汇报了 2019 年集团将以“总体规划，分步实施”的建设思路，通过构建一个覆盖集团所有子公司“信息互通、工业互联网、资源共享”的信息化平台，满足联创集团跨部门、跨区域、跨产业的协同办公要求，助力智能制造、智慧园区，重点推进集团信息化的建设。

2、“全面预算管理”相关案例分享。

联创集团董事长助理、集团财务总监赖定权简单描述了“全面预算管理”是基于任务第一、创造价值第一、业务推进第一的目的，建立以经营为核心的全

面预算管理。是结合战略目标和实际经营数据，制定清晰的经营目标，最终落实到关键行动上的全链条预算，是贯穿战略与绩效，是战略落地的指导方针。他也分析了目前各公司推行“全面预算管理”的情况，并邀请了联创电器公司销售副总姚荷分享其销售部门是“如何做好日本市场的全面预算”的全过程：包括无数次大小会分析“销售三表找机会”，反复测算复核，最终从战略目标定位、关键战术，到落地的年度预算细分、预算考核、预算管理的定期报告，形成 PDCA 管理。

最后，姚副总特别分享了一个销售人的态度：绝不能对客户说“不”，以此来促进业务人员的专业能力和后台管理能力的提升。

3、集团 2019 年人才发展规划。

集团董事、集团人力资源部负责人周航首先回顾了 2018 年集团通过潜航、启航、远航、领航这四个不同层级的人才“全面开花、重点深入”的培养效果，初步实现统一管理思维、提升专业能力、促进学习氛围、加速人才储备。2019 年将继续坚持以“德才兼备、业绩导向、能上能下、开放创新”的人才理念，紧紧围绕从战略到全面预算和 OMS 与销售三表的管理方法和工具，从远航、启航和潜航人群深入内部知识转化、以教为学、重点突破，逐步实现“从学习到发展、从培训到提升、加速人才储备”。

四：董事长工作指示。

最后，联创科技集团董事长赖件来为此次会议做了总结，他表示，集团会加大力度为大家提供更多的学习平台，让大家不断成长，他希望大家能够把“要我学”变成“我要学”，主动去学习。赖董还拿自己举例子，他说，自己到现在也在继续学习，不停地充实自己，学到自己脑子里去了，谁都抢不走，这才是你自己真正的一辈子的财富，集团对大家学习成长的付出从不会吝啬，集团有实力也有信心，将带领大家，一起走向成功，共同实现个人梦和联创梦。



成功的企业都是相似的，不成功的企业各有各的毛病。

2018 年 10 月 24 日，高盛达总经理赵总老师在联创科技园食堂四楼为我们联创科技集团的销售精英

们讲了一堂市场营销课程，参与此次课程的还有联创科技集团董事长赖件来，集团董事、联创电器总经理彭琦，集团董事、副总经理赖友森，集团董事、董事办主任周航。



助力智能制造、打造智慧园区

——联创科技集团全面推进信息化建设启动大会

继 2018 年 12 月 8 日集团第二次董事会联席会上确定集团 2019 年全面推进“信息化建设”的战略目标后，董事长高度重视，在组织层面搭建团队成立信息化委员会，并聘请了行业专家兼任联创科技集团 IT 顾问，为集团的信息化建设做整体布局 and 规划。

2018 年 12 月 18 日上午，在联创学堂就全面推进“信息化建设”工作召开了“启动大会”，赖件来董事长、集团各董事、集团本部各部门长、集团各公司负责人、财务负责人、人事负责人，以及电器公司和三金公司部长级以上管理干部参加了启动大会。

启动会上，顾问分享了行业企业近几年信息化建设方案，用诸多案例展示了从管理成效到员工工作环境体验，到员工生活关爱体验等充分验证了信息化建设的成果。并分享了在推进信息化建设过程中的痛点、

难点和风险等作了“助力智能制造如何全面推进联创信息化建设之门”为主题的精彩报告。

接着集团 IT 部长魏伟聪就“如何落地全面推进信息化建设的工作计划”作了汇报，提出基于 PDCA 策划-实施-检查-处置的法则构思的作为统一思想的 IT 工作理念 and 准则，提出“四高追求”：1. 有高度的统筹与规划（集团高度，软件要提供设计原资料、接口源代码、功能可二开扩展，有强实施团队 2. 高价值的实施与优化（每个项目作投资回报、收益或效率提升分析）3. 高质量的效果与体验（软件要有效果和好的体验，以后作信息化满意度 4. 高效率的行动与处理（我们的行动要快，高效响应和处理问题）。这将作为集团 IT 部和全体人员工作准则，并请各位领导在后续工作中也以高要求来监督和检验 IT 工作。还引用网摘的

一段话：“没有一种模式是长存的，没有一种竞争力是永恒的；所有的经验和积累都随时可能被颠覆、被清零。”从现在开始，每个人都要与时俱进、来一场“自我变革”：随时自我重建，不断迭代，不断进步！提议我们各领导干部要突破舒适区，勇于变革，转变观念并以高效行动支持集团 IT 项目的实施和优化工作。

最后董事长强调，全面推进集团信息化的建设势在必行，要求所有参会人员在 IT 顾问的指导下，在集团 IT 团队的推动下，各自突破舒适圈，坚持以 IT 部提出的“四高追求”为工作准则，积极提出各自管理中的痛点和需求，共同推进信息化的建设，最终实现“管理制度化、制度流程化、流程表单化、表单信息化”的信息化建设目标，助力联创科技集团的智能制造和智慧园区。



2018年12月21日,经过为期450天的专业训练,联创科技集团“远航”训练营迎来了结业活动典礼,出席活动的嘉宾有联创科技集团董事长赖件来,集团各董事以及高盛达咨询公司邓总及其团队。

根据集团人才培养规划,集团远航班学员从家电产业板块的中高层管理干部经过面试、测评等环节选出了48位学员。以“经营思维、目标管理、专业推动、团队领导、协同作战”为培养目标,授了9门专业课、组织行动学习6次、开展IDP辅导2次、组织拓展学习活动4次,共输出了六个课题方法论可作为知识共享。根据各学习的表现情况,本班结业的学员有44人,并评出了10名“优秀学员”、1名“优秀组长”和3个“优秀小组”(“成长小组”、“创新小组”和“优秀小组”)。

活动中,一段回顾VCR将大家带入了过去学习、

拓展、交流、生活的场景,来了一波回忆杀,一幅幅照片和短片呈现出他们苦过、累过、却不曾放弃过,让导师和学员都感动不已。

董事长和导师们在台下经久不息的掌声中给他们颁发了荣誉证书和锦旗,并对他们取得的优秀成绩表示热烈的祝贺。

最后,当董事长和导师们为每位学员颁发“远航”训练营的结业证书后,整个结营仪式也即将落下帷幕。

高盛达咨询公司总经理邓睿

高盛达咨询公司总经理邓睿有感而发的用了两个小故事告诉远航班的学员们,处在这个位置时,更应该虚心学习,跳出现有的舒适圈,打破传统的规则、打破经验主义,勇于学习新事物,勤于动手,才能提高自己,实现自身的价值和意义。

联创科技集团董事长赖件来

联创科技集团董事长赖件来首先感谢了高盛达咨询公司团队和集团人力资源部等后勤部门对四百多天来“远航班”培训的辛劳付出,并为学员分享了集团人才培养开设专业培训班的初衷,更多的是为了有效的沟通,也是为了让大家跟着企业一起发展,在过程中齐步前行,不落下一个人。各位“远航班”学员就是联创科技集团未来的希望,联创的发展也是各位学员未来的希望!希望之间存在信任,只有建立在相互信任的前提下,任何一个创新、想法、挑战,才能开展。联创科技集团愿意为大家的学习成长投资,还会大力的搭建学习平台,希望大家都珍惜现在的平台、规划好自己的人生,积极参与、认真学习、不拖后腿、坚持下去。最后,他送给所有学员他一直坚守的人生信条:一直往前走,就一定是幸福的!

远航班优秀学员表彰

Commendation for outstanding students of sailing class



优秀学员名单

尧君 徐辉 朱天亮 蔡久玉 姜代印 胡剑峰 邓阳飞 肖喜容



优秀小组

魏伟聪 徐辉 邓燕琼 尧君 张进红 邓阳飞 徐进



成长小组

何津 陈维东 赵兴 廖小燕 胡剑峰 郭剑光



创新小组

张富文 罗刚 何栋 巴朋飞 李登文 张木芳 赖达光 陈文英



2018年12月14号,这一天对于联创科技集团的启航班学员来说,注定不是平凡的一天,从今年4月26号启航班开课到今天,启航班走过了一段难忘、美好的路程,培训期间,他们收获了友谊、知识、和成长,如今,他们终将迎来结业。

早早地,便有启航班学员来到食堂四楼,一块“我们结业啦”五个大字特别明显的牌子竖在门口,每个人看到后笑容都爬满了脸上,但却不知道为何那些笑容没过多久就消失了,也许,他们知道结业意味着什么。

联创学室内,联创科技集团董事长赖件来;集团董事、联创三金总经理张育奇;集团董事、董事办主任周航以及启航班各小组的导师已经入座,他们不仅是来见证这些学员的学习成果,也是来分享他们结业的喜悦。

整个结语是由启航班班长易浩主持,他看着大家,十分动情的讲道:“是联创,给大家聚在一起的机会,给大家一起学习的机会。”

在各个小组组长向董事长及导师们汇报了此次行动学习的报告后,启航学员们每个人都分享了自己的一句话,有祝福、有鼓励、有期望、也有感恩。

“祝联创学堂越来越好。”

“我会把我学到的知识用到工作中去。”

“我相信我们一定可以做得更好。”

“感谢联创给我这次学习深造的机会,祝福联创越来越好。”

……

一声声的祝福,一句句的勉励,让掌声在联创学室内经久不息。

集团董事办还联手电器企划部将启航班的学历拓展历程剪辑成了一个短视频,视频中,大家从最初的相识,到相知,到一起成长进步,伴着轻快的节奏,这一幕幕仿佛就在昨天。

既然是结业,那就少不了要打分,看着大屏幕上自己的分数,有人欢喜有人忧,欢喜的自然是高分的学员,忧的则是不及格的学员,看着他们羡慕的眼神,集团董事、董事办主任周航鼓励道:“及格的同学不要骄傲,当然,没有及格的同学也不要灰心,我知道你们大家有的是因为工作或是出差的原因没能每次都来上课,所以,这次拿不到结业证书也不要紧,咱们等明年启航班再度开课的时候把没上完的课程补上就行了。”

这意思很明显了,明年补充完课就能结业了,顿时,今天没能结业的同学们心情美美哒!

当然,为了激励这些学员,导师们给他们评出了“优秀舵手”、“优秀舰长”、“优秀船员”,获得“优秀舵手”的学员集团还奖励了价值一千块的阅读器,“优秀船员”每人也获得了一支精美的钢笔和书籍。

在结营快要落幕的时候,联创科技集团董事长赖件来先生也给启航班送上了祝福和承诺,他说道:“结业不是毕业,这只是一个开始,今后,联创科技集团会继续培养更多的人才,但是,首先一定要是你们自己主动去学,你们学会了是你们自己东西,哪怕以后不在联创干了,去别的地方也能用得上,希望在座的同学在联创真正的得到提升。”

对于学习,董事长一直以来都是大家学习的榜样,年过半百的他在学习上从未松懈,他深知学习的重要性,所以也愿意花钱让企业的员工一起学习。

联创科技集团一直致力于打造家文化,企业和员工是相辅相成的关系,员工成长了,企业也会成长,企业成长了,也会帮助员工成长,最后达到共赢的目的。

启航班优秀学员表彰

Commendation for outstanding students of qifeng flight



优秀舰队人员名单

杨于亮 易浩 杨敏 涂梅枚 赖秀芳 陈彬 孙青 方玉珠



优秀舰长

杨敏 易浩 杨浩 熊小爱 周志祥 唐冬兰 杨泗娟 陈彬 孙青 杨于亮



优秀组长

方玉珠



设计点亮联创展位 创新赢得客户青睐

广交会素来被视作中国外贸“晴雨表”和“风向标”，自1957年创办以来，特别是改革开放40年来，广交会紧紧围绕国家改革开放大局和外贸发展战略，在各个历史时期不断改革创新，从内容、形式到功能都发生了一系列深刻变化，为中国企业、中国产品、中国品牌走向世界，为扩大出口、促进进口，为推动我国成为经贸大国、促进经贸强国建设和开放型世界经济作出积极贡献。对于我国广大的民营制造企业而言，广交会历来是各厂家进行产品展示、客户洽谈、争取订单的重要机会，是市场比拼的必争之地。联创电器作为一家专注于环境小家电产品研发与制造、致力于为全球客户提供专业产品解决方案的国家级高新技术企业，已经连续参加40届广交会。在复杂严峻的外贸形势下，联创电器在本届广交会上以全新形象的展位设计，全面展示了4大系列共36款新产品，以独特的设计点亮了整个展位，凭创新的产品赢得了众多客户的青睐。

本届广交会显示外贸形势依然复杂严峻

到今年下半年的秋季广交会，已经举办了124届，本届广交会的总体格局和展览规模保持基本稳定，但境外采购商到会人数和出口成交均同比微降。采购商到会189,812人，来自215个国家和地区，同比下降1.11%；出口成交2,064.94亿元人民币（折合298.6亿美元），同比下降1%。广交会新闻发言人徐兵说，从市场看，对日本、东盟十国、“金砖四国”、韩国成交分别增长74.4%、11.4%、7.2%、2.5%，对美国、澳大利亚、加拿大和欧盟等传统市场分别下降30.3%、8.9%、7.3%、0.8%。从行业看，运输工具、机械设备、建筑及装饰材料、电子消费品及信息产品、卫浴设备分别增长24.8%、21.1%、20.0%、15.1%、和7.6%，纺织服装、家用电器分别下降13.0%、6.7%。

参展企业普遍反映，今年以来外贸出口稳中有升。在机电行业中，87.1%的企业前三季度出口额较上年同期增长或持平，82.4%的企业前三季度订单较上年同期增长或持平，80.6%的企业预计2018年全年出口情况好于上年或者持平。但考虑到国内原材料、劳动力等综合要素成本持续上升、中美贸易摩擦影响加大的外部环境，参展企业同时认为明年的出

口形势不容乐观。

徐兵说，本届广交会采购商与会态势和出口成交数据表明，明年我国外贸发展仍然面临诸多不确定不稳定因素。但随着我国供给侧结构性改革的深入推进，以及近期国家和地方陆续出台了“六稳”等方面的政策措施，我国外贸发展的新动能正在加快集聚，企业市场多元化不断取得新进展，这些都是外贸发展的重要基础和有力条件。综合各方因素，预计全年我国外贸进出口将保持平稳增长，质量和效益进一步提高。

坚持原创之路，联创设计点亮展位

本届广交会，联创电器在展位设计上，打破了往常以产品分类来简单划分区域的习惯做法，而是以产品设计风格作为重点，兼顾品类陈列和设计搭配，突出了联创在产品上的优势，尤其是联创产品近年来所获得的各类奖项和荣誉得到了突出的展示：

- 2014年，联创电器荣获工业设计红星奖
- 2015年，联创电器荣获广交会出口产品设计奖
- 2015年，联创电器再次荣获工业设计红星奖
- 2016年，联创电器荣获中国轻工业协会产品设计金奖
- 2016年，联创电器（风炉）荣获德国红点设计大奖
- 2017年，联创电器荣获德国IF设计奖
- 2017年，联创电器（塔扇）荣获德国红点设计至尊奖
- 2018年，联创电器（水洗机）再次获得德国红点设计大奖
- 2018年，联创电器（炭火取暖器）连续获得德国红点设计大奖
- 2018年，联创电器（多椎取暖器）再次荣获德国红点设计至尊奖

.....

联创电器，一直坚持产品研发和设计上的创新，而立足产品的差异化是联创电器保持市场竞争力的关键因素和一切创新的着力点。联创产品在国内国际不断获得各类产品设计和创意大奖，这是对联创始终坚持“以创新驱动市场、以创新创造价值”策略的最好肯定。联创在产品技术创新上的投入，大大提升了

联创作为传统小家电制造企业的竞争力，也促进了公司逐步实现从传统制造业企业向创新型企业的转变。联创电器坚持产品设计和产品创新的发力，以创新设计打动客户，联创的创新设计之光不仅照亮了整个展位，也照亮了下一阶段的市场前行之路。

创新赢得客户青睐，新品引爆广交会

自从2008年全球性金融危机之后，国内外出口行业增速放缓，传统制造业出口形势严峻，陷入低迷。小家电行业伴随着全球经济进入低速增长阶段，也开始迎来“市场整体需求下滑、区域市场不均、客户需求结构调整”的新常态。联创电器作为传统小家电行业的一员，一直坚持产品创新，加大研发投入，为客户提供更多的产品创意方案和产品解决方案，提升产品附加值、避开行业低价竞争，在销售规模逐年增长的同时，还维持了良好的盈利能力，保证了企业的健康可持续发展。

早在2005年，联创就成立了以产品研发和创新设计为核心使命的专设部门——技术中心，专职负责公司的产品创意、技术创新、知识产权和产品检验检测。目前，联创技术中心下设有工业设计部、手板制作部、实验室、材料实验室和3个创意研究部。其中，工业设计部每年提交的产品设计方案超过三千个；手板制作部每年制作各类手板超过一千台；三大创意研究部每年提交专利申请近百项，其中发明专利十余项；截至目前，联创电器拥有各类专利近千项；技术中心实验室在2008年获得TMP产品测试认证资质，并在2013年正式通过CNAS审核成为国家认可实验室，可按照国际IEC标准独立完成家用电器产品主要检测项目的检验检测；2006年联创技术中心被评为深圳市技术中心；2008年，联创被评为国家级高新技术企业。

本次广交会，联创全面展示了空调扇、电风扇、电暖器、加湿器4大系列共36款全新产品，其中商用空调扇产品、速暖电暖器系列产品、迷你风扇系列产品、大容量冷暖加湿器系列产品得到了观展客户的高度关注。据统计，联创电器在本次广交会现场达成订单共89单，相比前一年增加46%，其中电暖器产品取得了大幅增长。联创新品闪耀本次广交会，参展成果喜人。

联创电器—郭剑光

建机制 抢市场 蓄实力 赢未来

——联创三金公司第124届广交会参展报道

2018年10月15日，举世瞩目的第124届中国进出口商品交易会在中国广州广交会展馆拉开了帷幕。联创三金公司在张总的亲自安排下，在公司股东王洪涛先生全力协助下，一行40余人的参展团队，在广交会A区4.2品牌家电展馆集体亮相。

联创三金公司，是一家专注厨房智能电器研制、生产和销售于一体的国家级高新技术企业，产品全部出口欧美、东南亚等国家或地区，受到广大消费者的青睐。但是，自2018年上半年开始，美国贸易保护主义“逆全球化”在世界范围内持续发酵，对中国产品加征高额进口关税，造成全球消费市场疲软，国际商贸环境恶化，全球经济出现下滑，出口贸易锐减。另外，受国内人工成本不断增加，原材料价格起伏不定，产品市场低端同质化竞争加剧。面临内忧外患的经营形势，和多数出口企业一样，联创三金公司也面临同样的问题。

在这严峻形势下，张总毅然肩负起公司珍惜、规划、坚持纲要再次起舵重任，亲自带领三金团队快速反应谋发展。股东王洪涛全力协助张总，献计献策，共同为公司健康、稳定发展出力。张总多次召开高层管理会议，制定有效管理措施方案。首先，研究、分析外部环境，安排销售精英走出去考察市场，准确瞄准市场需求，结合公司产品特点，制定市场销售策略，通过实施激励机制，快速获取订单；其次，对公司资源优化整合，与供应商合作，实行原材料价格与采购量联动，共担风险，共享利益，共渡难关；另外，公司内部实行

部门责任制，工资与绩效挂钩，增加员工工作积极性。为实施公司中、长期战略，更拿出巨资，与BSH、Panasonic、HB、BUP等世界知名品牌客户进行战略合作，开发新项目。这些项目一旦落地，预估每年将增长销售额人民币10亿元以上。2个月经营数据表明，公司经营业绩显著提高。

联创三金产品开发、制造战略定位是智慧创新。公司只做高端化、智能化的健康食物料理产品。产品在设计过程中，广泛采用新材料、新技术、新理念。在本届广交会上，我司陈列的第四代具有一键操作系统的真空破壁机、煲汤机，在霓虹灯衬托下，靓丽机身发出一道璀璨亮光，犹如高贵、典雅的奢侈品般，让人产生想立即拥有的强烈欲望！

联创三金具有一键操作系统的真空破壁机、煲汤机等智慧型的亮相，成为了本届广交会的焦点，受到了我司新、老客户的好评。智慧型空破壁机、煲汤机产品，具有感知食材重量、容积、硬度、温度等数据，能按需要进行预热、搅拌、翻炒、蒸、煮等实时控制，确保了食材在烹饪过程中新鲜、营养、口感及食材

原有清香等关键指标最优，制作出的食物营养丰富，美味可口。本届广交会上，前来观展的人流中，不仅有国外客户，更有来自国内几十家竞争对手企业的技术人员，前来争抢一睹智慧型产品的风采。

我们坚信，在张总的带领下，联创三金上下一心，团结一致，一定能够将联创三金打造成为厨房智能家电领域的行业标杆，我们期待联创三金公司的明天会更加辉煌！



在张总指示下，本届广交会采取快速反应机制，创建信息处置平台：广交会上，业务员收到的每一条客户相关信息，限时录入公司广交会信息平台。张总亲自坐阵，对来自广交会的一条条产品、订单、服务等客户

信息，进行分析、筛选，将需要相关部门解决的事项，立即落实责任人，确立完成时间，跟进完成结果。据统计，本届广交会，共收到有用的客户需求信息几百条。这些数据，对我司产品结构改善，质量提升，销售策略制定以及今后新产品开发方向提供了准确的大数据。

本届广交会，各销售区域业务员每天合计接待观展客人近2000人次，结识新兴市场新客户30余家，100多家多年合作的老客户悉数到三金展位洽谈继续合作事宜。欧洲现场签订订单上千万人民币；各区域共接到意向订单总金额上亿元人民币。

这些数据，犹如黑夜远航中的一盏明灯，给了联创三金努力奋斗的方向与信心。虽然目前国际贸易环境前景不容乐观，但只要我们能清醒认识自己，坚持创新战略，脚踏实地，真抓实干，发扬联创三金人敢想敢干的拼搏精神，逆流而上，联创三金优质厨房智能家电产品及优质服务，通过广交会这个世界级平台，快速享誉世界。

我们坚信，在张总的带领下，联创三金上下一心，团结一致，一定能够将联创三金打造成为厨房智能家电领域的行业标杆，我们期待联创三金公司的明天会更加辉煌！

联创三金—周乃清



抓住市场、创新产品、加大投入、树立品牌

—— 2018 年秋季深圳礼品展报道

一年一度的礼品业界最重要的深圳秋季展会于 10 月 23 日圆满结束。来自全国的礼品客户聚集在会展中心，寻找适合自己的新产品，而数万家参展商也携带自己的亮点产品在会展中心各显身手，打磨推荐。针对这次展会，结合所见所闻，简单总结一下本次展会的收获和不足。

本次展会，总体上依然体现了礼品行业的专业性、专属性、实用性。从 1 号馆到 6 号馆，琳琅满目的产品，包罗万象，不但有小家电、家纺、电子产品。而且食品也逐渐在展馆中占有一席之地，尤其是以中粮系列产品为代表的知名国企食品，该品牌有六家代理商参展，组合不同的产品类别，不但有米面油，还有进口的牛肉、红酒产品，在众多传统礼品中显得尤其抢眼，耳目一新。

此次展会中体现出最大变化的是除了 1、9 号馆以外，其他展馆的人气和专业礼品客户显得尤其稀少，这也反映出礼品市场的变化逐渐过渡到品牌化、专业化、智能化，而整个行业趋势则主要体现在以下几个方面：

- 1、电器产品逐渐向品牌化过渡，小家电作为礼品采购的需求在降低；
- 2、家纺、电子数码、迷你产品需求稳定；
- 3、大闸蟹、中粮、益海嘉里等食品类逐渐在礼品渠道占有巨大份额；
- 4、促销品依然表现强劲。

针对全国市场，目前礼品市场逐渐呈现以下现状：

- 1、市场变化：主要集中在金融保险类需求、企业积分、福利、开拓市场的赠礼。目前由于市场的集中程度越来越高，金融保险类需求，对品牌提出了更高的要求，更青睐于一线品牌或者国外品牌，二三线品牌或者运营商在竞争中处于极度被动地位。
- 2、竞争品牌变化：美的、九阳、苏泊尔传统渠道依然竭力跻身礼品渠道，极力挤占和分享礼品渠道份

额；真、假洋品牌在运营商的宣传攻势下，逐渐深入到银行保险业的采购体系中。

3、2018 年 3 月份开始的京东慧采、苏宁易购的“B TO B”业务强势垄断，导致个体户、没有进入慧采的贸易公司，在农行、中行或者国有企业福利采购中逐渐出局。且其他金融机构在银监会的要求下，福利采购逐渐都通过这两个平台完成。

4、目前的销售模式也在发生变化，由原来的订单制，逐渐变更在礼品卡册的销售管理，专门的卡册公司对上游供应商的资源整合，话语权慢慢增强，导致上游供应商与卡册渠道商沟通变得重要，而卡册对于品牌产品的选择密度较高。

5、跨渠道客户实力更强，比如得力、齐心等办公用品公司直接参与礼品渠道采购，对只在礼品渠道的客户打击明显。

6、大客户服务的专业化、体贴化、定制化、品牌化、数量多，导致价格极低化等现状。

7、上游供应商的销售模式也不再坚持代理制，逐渐过渡到承包制、赊销制的不规范销售模式。

8、礼品渠道对于平台比价显得尤为重要，尤其是京东商城、天猫、国美在线、苏宁易购等平台。

作为小家电制造商的联创，本次展会的重点还是放在我们的核心产品，以专业护眼灯为主打，其他厨房小家电作为组合出现在 1 号馆。联创依然坚持走青春、时尚、新选择的年轻化路线，在产品的外观格调

和色彩搭配上足下功夫，不但在产品形象和色泽上吸引礼品采购商，而且也以产品的实用性、差异化、专业化突破口，让专业的采购人士对联创的每一次参展都有不同的认识，吸引我们的客户重新认识联创，认识联创产品。在本次参展的新产品中，科技感十足的手机无线充电台灯、智能升降火锅、外开式加水加湿器等，吸引了众多商家眼球，观摩了解。

四天展会中，套餐辅样销售取得了比较好的效果，销售了 296 套。由于套餐辅样销售的直观性，整体来

说客户还是比较认可的。

四天展会收取的名片数据如下：

姓 名	区 域	名片数量(张)
贾耀军	蒙 豫 新 甘 宁 青	16
徐 鹏	津 晋 京 冀	71
李国明	闽 浙 赣	314
伍 强	鄂 湘 桂	53
王嘉蔚	云 贵 川 渝	30
肖 健	陕 苏 皖	88
刘 娟	黑 吉 辽	13
夏中凯	粤 沪 鲁	513
合 计		1098

基于以上名片数据可以看到，参展客户主要集中在北京、浙江、湖北、江苏、广东、上海、山东等省份，而这些省份也是礼品销售需求的集中地。

对于今后的新产品开发方面，首先要抓住联创在市场中的优势产品，以及礼品客户积累的对联创产品的针对性吸引力。护眼灯是联创在礼品渠道的优势产品，新极光台灯、落地灯、加湿器、养生壶都比较成功，优势的基础是价格合理，都处于 100 元以内的档位，也让礼品客户容易接受，不单是外观设计时尚感、流线型、实用性强，还在于色彩搭配合理。下一步要坚持此新品开发思路，减少开发中高端产品，联创品牌的拉力已无法支撑中高端产品的市场销售，而且行业现状是订单销售竞争逐渐趋于品牌化，我们必须务实开发新产品，落实到每一款产品，每一个爆款。尽可能的抓住中低端产品，让我们能够在激烈的市场竞争中先活下来，再图求壮大发展。

结合本次我司展会的情况，纵观目前的礼品市场，我司依然需要加大投入，寻找突破、坚持自我，知己知彼，对于即将到来的 11、12 月份的决战提供源源不断的动力。

联创三电电器 廖小燕

impression of view 观后感

“潜航优才生”
124 届广交会心得

我是今年 4 月初来到联创三金这个大家庭的，进公司后，了解到 4 月中旬会有第 123 届广交会，可惜我来的太晚了，没有机会参加。当时，看到销售部的前辈们，都在很细心很积极地准备广交会的客户资料以及一些广交会新产品的演示。非常向往自己参加广交会的时候是什么情景和心情呢？

果然我还是抓住了第二次机会，第 124 届广交会在 10 月中旬举行。我十分幸运能与销售同事一起参加了第 124 届广交会，得到了这次珍贵的学习与锻炼的机会。

参展前，我们也做了很多准备工作。公司张总亲自参加广交会的参展筹备专题会。在会上，张总强调，要从我们的产品与其他行业产品的优势、劣势进行对比分析，我们的产品有哪些核心竞争力，我们公司产品的定位等，提出了参展要求。展会上，工程师给我们讲解破壁机的结构、工作原理、使用方法，让我们更好的熟悉产品，了解我们产品好在哪里，让我们对自己的产品更加有信心。印象最深刻的是，有一次会议从下午两点一直开到了晚上 9 点多，足以见公司张总对广交会的重视。

今年广交会，公司展馆内亮点之多，触手可及的绿色、健康、时尚、智能元素，让人数不胜数。展位两侧摆放的大花篮，操作台上的绿色食材，透明杯里面盛满的绿色果蔬饮品，无不寓意着绿色、健康、时尚元素。

在本届广交会上，我重点推介的真空破壁机，使用了目前行业最先进的智能处理器，与上一代机器相比，机器控制反应速度更快，信息存储量更大，功耗更低。内置存储器预设的几十种营养配方只通过旋钮操作，选取自己喜欢的食谱后，轻触旋钮中确认键下单，食物复杂制作过程由机器替你完成，真正实现了简单、便捷、健康生活，符合现代人注重健康、美味的生活理念。

我们主要演示推荐新产品真空破壁机 LW-9685 和 LW-9688 以及强力搅拌机 LW-6859。我和同事刘韵分为一组，负责真空破壁机演示。接到任务后，我就和搭档开始写演示流程，熟悉营养配方、熟悉产品功能操作，并在晚上做完自己的事情后，与搭档一起在会议室里排练。因为这种口头展示，有许多灵活性可操作，每次都会与我们制定的排练流程不一样。最后，我们俩不仅熟悉了自己的稿子，连搭档的稿子也倒背如流了。但是，当真正站在广交会操作台上的时候，特别是当观展的客人越来越多，都来观看我们的操作演示，我们还是有点小紧张。我们想想这段时间的刻苦练习，想想我们公司的产品如此优秀，一下子就忘掉了紧张，随之而来的是自信。熟练地打开麦克风，开始我们的演示。不断向客人介绍我们的产品，将制作出来的健康饮品递给客人品尝。客人们对我们的真空破壁机很感兴趣，想了解一下这款真空破壁机的性能特点，想知道它是如何运作的，我与搭档相互配合，认真地回答客人的疑问。

我和刘韵连续演示两天，从 9 点钟进入展位，到晚上 6 点离开一直都是站着工作。一开始，我以为只是上午演示一次就可以了，事实是每来一拨客户就想看我们的真

空破壁机演示，想喝我们的机器制作出来的健康果汁，所以理想和现实还是有差距的！不可否认，对我来说这是一次很好的锻炼。

参加两天广交会收获颇丰。首先，让我对公司的产品有了更深入的了解，知道了产品的真正用途与特性；让我感悟到了我们公司强大的实力，让我认识到了我们产品的魅力！每当打开机器，一开始演示，就吸引大量的客户涌向演示台前，怀着好奇之心，边听解说边看机器的演示效果，争先品尝健康果汁的壮观场面让我难忘。这也证明了我们真空破壁机受到了客人们的青睐，是有很大的潜在市场的；其次，对我的胆量以及口语有一定提升，让我能在那么多外国人面前用英语讲解演示不再畏惧，以后会多多抓住这样的机会，多多学习。

在客人不多的时间，我也会认真看我们的业务同事是如何接待客户的。每位业务员都身穿职业装，穿着高跟鞋，化着淡妆，精神抖擞，干净利落，手上拿着文件袋和产品目录册，让我有一种身为业务助理的自豪，身为联创三金人的骄傲。我注意到，首先，业务员问前来观展的客户是专门做哪个市场的，随后会问客户对哪种机型感兴趣，接着，就是跟客户交换名片。通过沟通对客户公司有个大概的了解，再借机向客户推荐我们的新产品。当业务员忙不过来的时候，我会主动尝试来接待客户。不过，我也发现自己在很多的方面存在的不足，如，客户的某些问题我答不上来，还要请求其他同事帮助。我分析还是对公司的产品不是很了解，这也是我今后要努力学习的方向。

广交会开幕前我也参与了筹展工作，筹展完成后，我和同事去了其他展位了解情况。在其他展位，我看到了很多同行业的产品，看准机会将竞争对手的摊位和产品拍了下来，对于不便拍照的，我会把他们的公司名称记录下来，了解我们都有哪些竞争对手，以便日后做市场调研与分析。

十分感谢公司能够给予我这次参加广交会学习的机会，经历这次广交会，让我认识到自身的不足，也懂得了专业知识的重要性，更有了强烈的学习愿望。在今后的工作中，我要学习前辈们认真负责、敬业爱岗、专心致志的工作态度，全面熟悉、了解我们的新老产品的工艺流程、性能特点。在维护老客户以及老产品跟单的同时，努力挖掘新客户，为公司做出自己的贡献，成为一名优秀的业务员！

今天，三金人在张总带领下，上下一心，团结一致，加大改革创新步伐，将三金优质厨房智能家电产品及服务同三金品牌融为一体，通过广交会这座桥梁，快速走向世界，迈向美好未来！

宣言

联创电器空调事业部
乐玲

一年两届的广交会是中国目前历史最长、层次最高、规模最大、商品种类最全、到会采购商最多的综合性国际盛会，被誉为“中国第一展”，也被称为外贸的“晴雨表”和“风向标”。10月15日，第124届秋季广交会在广州开幕，我很荣幸能够以参展商的身份参加此次展会，目睹此次盛会。

一、初次与客户直接接触

广交会有来自世界各地的不同的 buyer，他们大多都带着蓝色带子为标志的采购商的牌子，手里拿着几本公司的宣传目录册，背着双肩背包或拉着小行李箱。参加展会的客人 60% 以上都来自东南亚和中东非的地区，还有来自欧洲，美洲，澳洲的客人，在提升自己业务实战能力的同时，也是锻炼自己口语和听力的好时机。关于此次参展我的感想和体会主要归纳为以下三点：

●火眼金睛辨客户

展会上的 Buyer 众多，学会辨别客户质量是非常重要的。在展会前夕，我们要记背区域的大客户的品



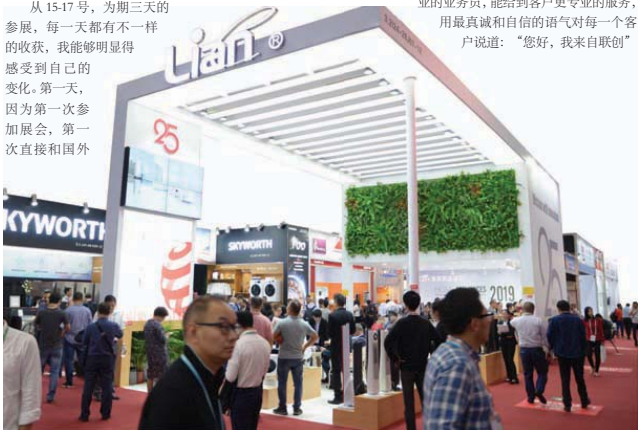
牌公司名，至少能够有个印象。在展会中，辨别客户最重要的参照物就是名片。客户的公司名是否熟悉，客户是否有自己的品牌和网站，都是重要的判断依据。在后面的交谈中，可以进一步地了解客户的销售渠道，卖场数量，品牌等。让我印象深刻的是斯里兰卡 Valibel 的客户，他没有带名片，只身一人前来。一开始我以为只是一个小客户，在后面的了解中，才发现他是 Singer 和 syphony 的代理商，空调扇的月销售量为 2K 台。所以没有名片的客户也不一定不是大客户，还是需要后续的了解。也有很多客户一上来，就问某台机型的价格。价格对于采购商来说是最重要的考虑因素之一，但是我们不能盲目报价，我们要根据不同的情况灵活变通。首要的事情，肯定就是交换名片。因为有可能是老客户过来对比价格，也有可能是我们的竞争对手，过来套取价格；当然还有一些机型在那个市场是不能再次销售的。我们要保护客户的利益，避免恶性竞争。

●与客户有效地沟通

客户来自世界各地，有机会接触到各地的特色英语。在谈话中遇到不能够理解的地方时，要停下来和客户确认清楚，客户也是可以理解的。客户既然想了解我们的价格信息，那在此之前我们可以也可以借此机会了解客户的信息，但是不能够生硬地单方面去了解客户信息。可以在介绍我们公司和产品的时候，站在客户的角度去了解客户的品牌和市场，达成有效的互动沟通。和客户谈话时，要观察客户的脸色，从而判断客户对哪款机器的喜好，以及要不要换话题，客户的意向强弱。当客户特别喜欢某款或几款机型，这时候可以邀请他们坐下来详谈；还有一些客户直接过来要目录册的，连产品都没有看的，这时候可以问他要名片，并跟他说明目录册数量有限，稍后给他发电子目录册。此次参展商数量庞大，主营空调扇的参展商也不在少数。在短时间之内，获得客户对产品的芳心，让客户停下脚步，甚至坐下来与客户洽谈合作事宜，这些都需要深厚的业务功底。学习与客户沟通和谈判的技巧，锻炼口语，是我后续要学习的重要

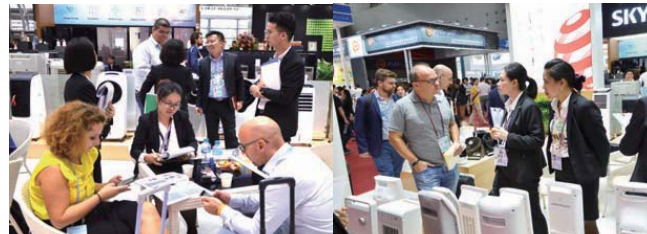
●自信很重要

从 15-17 号，为期三天的参展，每一天都有不一样的收获，我能够明显地感受到自己的变化。第一天，因为第一次参加展会，第一次直接和国外



客户面谈，我难免会紧张，和客户的互动只停留在交换名片，价格和品牌这些层次较浅的话题上。晚上总结时，发现自己了解到的客户信息十分有限。后面两天，因为有了第一天的学习和亲身经验，我慢慢地发现自己可以主导自己和客户的谈话，让双方都达成一个有效的沟通，客户也会觉得我对市场有一定地，愿意继续谈下去。自信对于一个业务员真的非常重要，也能加深客户对我的信任感。当然自信的根本在于自身的实力，丰富的业务经验，今后要不断地学习和积累。

本次广交会的体验用部长的话来说就是“真枪实弹”，我们要运用我们学习到的所有产品市场知识和商谈技巧，跟真假“buyer”斗智斗勇，是一次非常刺激有意义的体验。第一次正面接触客户有些慌忙，也有让我觉得很遗憾的地方，更多的是满满的收获。我希望我下次参加展会能够成为一个真正专业的业务员，能给予客户更专业的服务，用最真诚和自信的语气对每一个客户说道：“您好，我来自联创”



交战

联创电器销售部
余悦

本次交易会我一共参加了四天，这次参加广交会的经历对我来说是一次全新的体验，也是新的挑战。首先，从前期的准备来说就有些手忙脚乱，产品的功能型号等没有记熟，到了要给客户介绍的时候不能很自信的说出来，需要时不时地看看画册和铭牌的参数记录，当客人问出与产品有关的问题时，就深刻体会到之前记得背的功能方面的介绍很重要，因为产品知识才是新人沟通中的核心，这一点上希望自己在以后的学习工作中能有所改善。

第一次参展，大致浏览了一下展会的布局，发现联创的展位在小家电区域非常中心的位置，周围都是国内知名的大品牌，感到很自豪也很紧张，自豪是因为之前偶然人行对这方面了解不多不太理解联创的产品在市场上是什么样的定位，看到了我们设计清新简洁的展位和琳琅满目的新品以后对公司有了更直观的理解，紧张也是因为不了解外贸行业和交易会的流程，在诸多耳熟能详的品牌环绕下，不确定自己能不能胜任展会的工作。

但是，实际上从第二天开始真正面对客户和客户沟通开始，紧张感也就消失了，广交会对于新人来说更像是一场视听的盛宴，有机会结识了很多已经合作的

客户和未合作的新客户，在与之交谈的过程中能很好的了解交易的流程，客户关注的重点，谈判的技巧，包括风险存在的环节等等很多平时的工作中不能迅速直观感受到的东西。四天时间不算长，也有很多不足之处，特别是刚开始做客户询问记录的时候跟不上节奏，一边要想着如何回答客户的问题，介绍什么产品，一边要记录谈话的重点，第一次参展，在做记录的时候经常不够详细，没有掌握如何记录有效的信息，或者哪些信息是关键。

几天下来，总结发现在做记录的时候，一方面是用平时积累的产品信息去交流，一方面要反问客户问题，掌握谈话的主动性，要把有效的信息快速结合询问表来分析，主要是从谈话中提炼重点，方便记忆和总结，这也是今后需要提高的重点，这样 recall 的时候才会方便跟进。人不是电脑，展会过后详细的谈话内容也会出现模糊和偏差，所以有效的记录是非常必要的。

针对客户询问表，我有一些个人的想法：第一部分客户信息的部分有大部分和名片的信息重复了没有必要赘述，重要的是保留品牌，渠道，已合作对象（竞争对手）和针对市场，另外建议加上交谈客户身份，



而不是只写一个 position，比如对方是中国区域的采购代表，还是中间商，还是直属公司的产品或采购经理，这样可以提前预判与客户谈话的价值，做决定的分量等；第二个就是谈话内容的部分，我发现展会中间有很多客人并不是会一来就要 sample 的，有的是要产品信息，有的是要正式报价，我觉得这部分可以做个区分表，便于汇总哪些是要报价，哪些要信息，哪些直接是 sample order，也便于分类出轻重缓急；初次之外，我觉得还可以加上可能的认证需求和客户期望的价格段，假如不能当场报价，或者之后还要做不同的认证价格不同的时候便于区分，而不是只保留型号，价格，数量等，以上只是我个人的一些建议，希望今后可以进一步完善这个询问表，更方便使用和快速记录。

初次参加交易会，感慨良多，作为一个偶然入行的新人，第一次有种选对了行的感觉，尽管经验不足，有很多待提高的地方，尽管强度很大很累，但是心情却是充实满足的，希望接下来能好好总结经验，follow 好本次交易会的客户和后续事项，为下一次的交易会今后的工作打下好的根基。

机会，只留给有准备的人

——参加第 124 届广交会有感

既然不是第一次参展，作为销售业务的一份子，对产品的熟悉是必不可缺的。我们充当着公司产品与客户的媒介，是连接客户与公司的桥梁，我们介绍产品的专业性与否直接影响客户对产品的印象，同时对后续能否放宽心态与我司建立合作关系有重大影响。所以，参展之前公司对我们进行了相关展前培训，主要包括：公司发展历程简介、现阶段与我司合作的国际知名品牌、公司经营产品以及相关产品的基本信息。只有熟悉了这些，我们才能在客户的交流中自信的表达出来，让客户体会到我们的专业性，放心大胆的

二、了解产品的竞争力

无论作为我司还是客户来讲，大家的关注点都是产品。即使客户有购买需求，但市场的同类产品如此之多，我们的产品如何在激烈的行业竞争中脱颖而出，这就需要提高我们产品的竞争力。产品竞争力能够体现产品的设计、性能、价格和品质等。就拿

本次我们公司主推的真空破壁机来讲，该产品的竞争力有哪些，在参展之前我们就给我们召开了专题会议。在专题会议上，详细的介绍了我司产品同市场上现有的产品对比，包括同权威实验室合作对相关营养成分的研究，都存在明显优势，充分展现了我司产品竞争力。总的来说，了解了产品的竞争力之后，让我们在与客户推销产品的过程中游刃有余，客户更对我司的产品赞不绝口，整体反馈都不错。我认为与这个专题会议密不可分。

三、有效分析客户

展会更是一个考验我们眼力的平台，我们不仅需要对产品了解和扎实的专业知识，还需要具备一双慧眼，能辨别来访人员的类型：参展人员、其他行业的人员、有购买意向的人、行业内想了解市场的人、想现场购买样品的人等，而对于我们来说，要准确识别客户，判断客户属于哪类，这就需要具备一种特殊的

上接 15 版

观察潜力，而且这也是我作为业务员相比资深业务员需要提升的地方。”

认准客户类型，对于我们找准接待客户的方法及其谈判手段都能找到一个方向。如想了解市场的同行人士，你不需要兢兢业业地向其详细介绍公司产品；对只想现场购买样品的人，你只需要简单介绍，因为，其购买量不高，通常只选自自己喜欢的款式就好；但若是碰上大牌的采购商，我们则需要使出浑身解数，令其对公司的产品感兴趣，并建立合作关系。但是，这通常需要一段时光的磋商才能达成。正如，要做大生意，不是一两秒就能搞定的事。无论是大客户还是小客户，双方基本的信息是必须了解，交换名片必不可少，没有名片的添加微信或者其他联系方式也不失为一种良策。

这次展会增加了 Fair Notice 和会议总结两项，Fair Notice 让我们更加规范和明确的记录和了解客户的信息和需求，极大的保留了信息完整度；会议总结更多的像是一个信息的交流与分享，于每天展会的晚饭后开始，每个人就当天接待客户的情况以及客户提出的相关问题进行交流，一起分享彼此之间的经验，既增进了同事彼此之间的感情，又对客户和市场进行了进一步的了解，受益良多。

四、形象 & 态度

作为一家企业，员工形象及其精神面貌直接体现该企业的风貌，员工形象是一家公司的门面，只有维护好了个人的形象，公司的形象才能够有很好的展现。

而态度，这是一个很重要的问题，态度对于一个

销售人员来说是很重要的，因为客户第一眼所接触到的就是销售人员，若销售人员抱着一副无所谓的情绪，而恰恰给出来的这副样貌又被客户看到，那么，客户就会认为我们不够专业，这样的话，就不能够有效地抓住客户，潜在客户的流失不知不觉就会发生。相反的，如果你对客户热情，接待有礼，让客户感受你的好客，并且在客人询问关于公司或其产品的问题时能给予肯定、正确、专业的回答，在如此和谐融洽的氛围中交谈，那么，相信合作的成交率也会事半功倍。所以态度问题绝对是一个首要的问题。

以上就是我对于这次展览会的总结，自身还有很多地方需要加强和提高，希望在下次广交会展程当中能够改善，努力展现更好的一面，为公司争取更多的利益！

联创三金销售部—刘豹

新产品 新选择

——记 2018 秋季礼品展有感

二、联创产品的类别吸引引领潮流

联创产品的“变”出现在不同的方面，既有智能化无线充电台灯的“时尚”风向标，也有落地台灯的柔和光线吸引风格体现；既有“新联创、新选择、新理念”宣传，也有礼品事业部 12 位青春洋溢、活力四射的销售团队拥有的自信；产品类别增加了拥有智能区块链方向的洗碗机、大型专业化电烤箱、智能无线电暖器，符合现代年轻人需求的智能升降火锅等等，都吸引了无数专业礼品人士的驻足，了解、观摩、认可这些符合市场需求的产品。

三、联创新品独展魅力

网红产品薄饼机、健康产品除螨仪、台灯产品无线智能充电台灯、电暖器展区、电火锅展区、挂烫机吸尘器展区，都吸引着专业礼品采购人士驻足观摩、了解，接受着我们业务员的专业解释和详细的使用演示。无论从产品的外观、功能特点，还是从产品的配件、色彩的搭配，都能够让采购专业人士得到满意的讲解。不但让客户了解我们的产品，也让客户更好的了解联创，为后期的合作奠定基础。而且，配套餐政策，让参展的礼品采购商能够对联创拥有更好的选择。这也是我们历年参展的目的所在。

四、联创产品色彩引领潮流

无线台灯产品引领了目前礼品行业的潮流，台灯产品不但是联创的明星产品，也是我们在市场销

售中与竞争对手比较拥有优势的产品类别。而升降火锅产品、落地灯、电暖器产品则在目前的销售中，给我们添加了更加好的产品元素，让喜爱创新、差异化、时尚为导向的年轻采购者更加青睐联创。独具匠心的新品设计，2018 陶瓷白 + 灰色主流色调的设计搭配，让联创的新品着色更加突出，让产品显得更加大气、丰满。

落地台灯、挂烫机、电暖器产品每一件都如同精美的雕塑，显得雍容华贵，让专业顾客爱不释手，也吸引着络绎不绝的客人对产品做深入的了解。

尽管我们没有对礼品的专业口号大肆宣传，但是“时尚、专业、新选择”的口号早已经深入每个联创人的心；尽管我们没有在外观色调做特别的点缀，但是联创的产品色调调与每一年的主流色调相搭配、相统一。每一款联创新品都显得与众不同，具有引领这个新时代的潮流。

联创礼品也秉承赖董事长的格言：联创有联创“制造”打造未来的联创“智造”。联创礼品也有联创制造逐渐走向联创“创造”。

展会已经结束，我们要抓紧展会资源，充分利用我们参展的客户资源，联系每一个参展礼品客户，为我们的 2018 年完成礼品销售任务，勇往直前，砥砺前行，达成目标。

联创三明电器礼品销售部—贾耀军



2018 年 2 月 27 日，是我进入联创的第一天，也是我下定决心放弃前任东家的高薪挽留，毅然决然的离开平安大厦那个曾经让我向往已久的高楼，选择加入联创这个大家庭！这个日子很有纪念意义。

对联创印象深刻是因为从小就听父母讲述这个在 90 年代初从一个小车间只有几名员工到如今发展成为现代科技家电业的行业巨头。所以，从小我的心里就被埋下了一颗种子，并且这颗种子随着时间慢慢的生根发芽。

因为大学学的专业原因，我选择加入了联创的采购部门，随着采购的重要性逐渐提高，采购的复杂性也日益上升。采购员必须具备与工作复杂性相适应的素质和能力，并通过专业化的工作和能力培训达到甚至超过与企业 and 市场要求相适应的水平。因此，采购人员的工作需要学习包括个人素质与技巧、相关专业知识和采购专业知识等

成为采购的首要当然是品德方面，采购工作没有固定规则可循，加上采购行为稽查困难，使得采购工作是“良心工作”。因此，觉悟高、品行端正是一个采购员应有的基本素质，只有思想品德高尚，才能大公无私、克己奉公，处处为企业大局着想，不贪个人小利。结合我国企业的实际，我们采购员需要学习以下几点：

志士不饮盗泉之水：身为采购都必须保持廉洁，君子爱财，取之有道。只有拥有正直人格的人才能给企业带来财富，才是企业宝贵的人力资源。

联创电器采购部—余雨濛

改变，从自身开始

前几天，有幸参加了公司举办的——班组长管理技能培训提升课程，活跃的课堂氛围和发人深省的课题给我极为深刻的印象。其中，关于改变的课题对我的影响尤为突出。

课题上所展示的只是一段话，一位暮年老人的回忆，他说，年轻的时候，梦想着改变世界。长大以后，想着改变国家。暮年的他，想要改变自己的家庭。而现在，行将就木的他，只想改变自己。也许，从一开始，他就想着要先改变自己，说不定真的可以实现改变国家和世界的梦想。这段话深深的震撼到了我，原来，决定着你还大理想能不能实现的关键因素，仅仅只是从自身的改变开始。

古语云：修身，齐家，治国，平天下。也是这样的道理啊！修身，便是改变自己，齐家便是改变家庭，治国便是改变国家，平天下就是改变世界。纵观历史长河，但凡做到治国平天下的人，若非十年寒窗，囊萤映雪，便是闻鸡起舞，锲而不舍。这些都是从改变自身开始的。改变，必然是痛苦的。正如孟子所说的天将降大任一般，改

承受困难的毅力：采购工作是一项重要、艰巨的工作，要与企业内、外方方面面的人打交道，经常会受到来自企业内外的“责难”，采购人员具有应付复杂情况和处理各种纠纷的能力，在工作中被误解时，能在心理上承受得住各种各样的“压力”。

虚心、诚心、耐心：毕业以来首次担任采购员的我在和供应商打交道的过程中，充满艰辛，不过也很庆幸，我的供应商们都很爱护我这个初出茅庐的小姑娘。其实社会也不全是“腥风血雨”。作为采购人员往往占据主动地位，拥有局面的控制权。但是采购人员对供应商的态度一定要保持公平互惠，甚至要做到不耻下问，虚心求教。不可趾高气扬，傲慢无理。与供应商建立良好的合作伙伴关系过程充满了艰辛，这要求采购人员要有足够的耐心，有良好的涵养。只有虚心和耐心地同供应商谈判，诚心诚意地与供应商交往，才会换来对方的合作，达到我们的目的。

其次就是专业知识与能力：知识和能力既是相辅相成又是相互独立的。知识是能力的强大后盾，能力是知识的反映。但是作为采购人员，只有专业知识是远远不够的，参加实践的能力才是为企业带来财富的根源。作为一名合格的采购人员业务基础知识，这是做好本职工作的关键，将有助于与供应商的沟通，能主动进行价值分析，开发新来源或替代品，有助于降低采购成本。

采购过程是一个与人协作的过程，一方面采购人员要与企业内部各部门打交道，如与财务部门打交道解决采购资金、报销等问题；与仓储部门打交道，了解库存现状及变化等。另一方面采购人员要与供应商打交道，如询价、谈判等，采购人员应处理好与供应商和企业内部各方面的关系，为以后工作的开展打下基础。采购员是用语言文字与供应商沟通的，因此，必须做到正确、清晰地表达所欲采购的各种条件，因此采购人员的表达能力尤为重要，是采购人员必须锻炼的表达技巧。采购员必须具有成本分析能力，会精打细算。就像女孩子在挑选护肤品时，一定要买合适自己肤质的，千万不要贪图一些“网红”和虚假“大牌”产品带来的奢侈享受。品质太好的商品，物美美，但价更高，加大成本。但是若盲目追求“价廉”，则必须支付品质低劣的代价。在市场经济条件下，商品的价格和供求在不断变化，采购员应根据各种产销资料及与供应商打交道中根据供应商的态度等方面来预测将来市场上该种商品供给情况。

最后从企业大局出发，把握企业发展战略目标，使采购工作符合企业整体发展要求。在采购过程中讲究经济核算，提高购进环节的经济效益。货比三家，择优而购，精打细算，节省开支。把握市场发展规律，调整市场变化趋势，善于抓住每一个市场机会。做到“人无我有、人有我优、人优我廉、人廉我转”，从而使企业立于不败之地。

人生总是在学习中进步。止步不前工作就算有着高薪，也只有厌烦无趣的工作状态。每天重复着同样的工作，毫无意义。然而采购这份工作，就是有着探险一样工作乐趣，时常可以发现新大陆，时刻会发现自己工作状态得到质的飞跃。我们需要的不断的认识自己，不断的调整自己，不断的找寻自己人生的定义。

变自身，历练自身，才可以受天之大任。

如果，你心中也有凌云壮志，却始终不知所措，迷茫惆怅。那么，就尝试去改变自己，改变自慵懒的身体，改变自己麻木的思想，改变自己安逸的心。跟随心中所想的脚步，努力向前。当你真的改变过，努力过，也许你就会有意想不到的收获与进步。我们应该庆幸，我们还年轻，还有时间为梦想去改变自己，去努力。现在，我还年轻，我的目标是改变自己，放弃平庸、安逸、放弃不求进取、放弃止步不前。

最后，进入暮年的我可以自豪的说，我庆幸我年轻过，我改变过……

联创电器物料部—敦宁宁



“三不、九忌” 造就好品质

如何保证生产的产品质量,减少不良品的出产率,一直是质量管理的一个重要目标,同样也是质量管理活动中必须要解决的一个问题,现将“三不九忌”法则与大家共勉。

▶▶▶ 首先看看三不：

1 不接受不良品

不接受不良品是指员工在生产加工之前,先对前传递的产品按规定检查其是否合格,一旦发现问题则有权拒绝接受,并及时反馈到前工序。前道工序人员需要马上停止加工,追查原因,采取措施,使品质问题得以及时发现纠正,并避免继续加工造成的浪费。

2 不制造不良品

不制造不良品是指接受前道的合格后品后,在本岗位加工时严格执行作业规范,确保产品的加工质量。对作业前的检查、确认等准备工作做得充分到位;对作业中的过程状况随时留意,避免或及早发现异常的发生,减少产生不良品的概率。准备充分并在过程中得到确认是不制造不良品的关键。

3 不流出不良品

不流出不良品是指员工完成本工序加工,需检查确认产品质量,一旦发现不良品,必须及时停机,将不良品在本工序截下,并且在本工序内完成不良品处置并采取防止措施。本道工序应保证传递的是合格产品,会被下道工序或“客户”拒收。

为确保达成此三不原则,还需要做到三检:自检、互检、终检。

何为三控制,就是操作者的自检、操作者之间的互检和专职检验人员的专检相结合的一种检验制度。

1、从采购工作开始:建立严格的原材料检验制度与工作方法,不接受不良品。

2、按技术标准与工艺要求生产:技术部门在产前一定要提出技术标准与工艺要求,以及相关的图纸,并且要组织全员学习。只有技术人员相关的技术标准是没有意义的标准。错误的图纸是最可怕的不良品。

3、产品检验支持标准落实。是说好产品是生产出来的,不是检验出来的。但是件件管理,定额管理,若没有生产过程品质检验管理工作,品质标准无法得到有效的保证。检验人员是造成不良品流送主要原因。

4、生产过程工序互检:上道责任工序对下道责任工序负责——不生产不良品。下道责任工序对上道工序进行监督——不接受不良品。

5、最后包装终检:不流送不良品出厂。若为了暂时利益将不良品流送出厂,那么实际上是在砸企业的饭碗。

▶▶▶ 再来看看九忌

1. 忌言行不一,只说不做

“言”是指相关文件或作业指导书之规定,“行”指具体操作。

在产品的关键制程中,必须管制的过程参数或产

品特性,我们必须要将之写入作业指导书中,即“应该做到的要写到”;

接下来就是行,不落实可能造就品质的严重不符合,也违反了“写到的要做到”这一准则。

而在非关键过程中,“言行不一”的错误通常体现为:没必要写的却写了,写了却又没落实或没必要也没办法落实,总之是“言行不一,只说不练”。

要避免这种问题的发生,一方面要端正操作者的观念,严格按照标准书的要求作业,避免重复制造问题另一方面,标准书的制订单位,也应该依照实际不断检讨和完善我们的“相关程式或作业指导书”,使之更利于指导作业,预防质量问题的发生。

2. 忌只做不记:

主要是指工作人员在工作过程中不注意记录或不注意保存“原始记录”。

企业要进步,需要借鉴以前成功或失败的经验,需要做持续改善检讨,没有了这些记录,要去谈借鉴,谈检讨,谈改善等就缺乏了基础,只能是空谈,坚持要去谈去做的也只能是玩形式。

3. 忌用行政命令代替程式:

用行政指令代替既定的程式,其做法源于某些负责人对工作程式实质理解不够。这种行为久而久之会逐渐使质量体系运作日趋困难,最终导致质量体系的名存实亡。”

正确的作法是:作为领导主管应为部属树立按程式作业的标准,并协助指导对不合理之处进行检讨修订,如此质量管理体系的作业才会进入一种良性循环。

4. 忌随意性强:

主要是指随便改变操作程式,而不经相关部门的同意和签发变更通知单。

他们这样做的原因主要有以下三个方面:

a. 来自主管人员的错误示范;

b. 该员或其身边同事类似错误没有得到主管的及时纠正;

c. 作业者对相关程式不了解或认识不清。

因这些错误导致的结果不容忽视,所以我们应该从根源着手彻底清除这种人为隐患!

5. 忌概念模糊:

对概念认知不清,导致工作出现偏差的现象,也是阻碍质量体系有效运作的一种因素。

质量体系强调检讨与改善,在内审中时常会发现某些部门在执行相关程式文件时理解不够或省事,错误地把“甲”当成“乙”,以至于无法找到问题产生的真因,问题得不到有效改善。

如果我们能弄清质量概念,学会用“出处”来为问题命名,如供应商问题、制造问题、设计问题等等,应该可以有助于避免“质量管理部门的人员常被责成去解决一些非他们所能控制的问题”;实际上,概念



模糊除影响我们的工作效率外,更是真因的帮凶。

解决它需三头并进:

主管注意避免出现错误暗示及注重引导释疑,端正观念;

组织提供必要的训练,拓宽员工的知识面;

个人则要积极参训并主动学好问。

6. 忌对质量讲前提:

对质量讲前提的现象通常发生在公司面临交货压力时。对质量谈条件的后果不堪设想。

7. 忌以偏概全:

以片面事实作为基础或因个案的成功而得出结论,不愿再做更多的实际验证,甚至因此而坚持认为该结论或规定之正确性,即使有人建议修改也不做检讨。

发生这样的错误一方面与组织文化或工作习惯有关;另一方面主要是作业者本身对事物的认知有限。

8. 忌过分依赖于系统检验:

系统运作与维护是日常工作的点滴积累,需要组织内全体成员在日常工作中自觉按系统规定去作业,并能坚持自我检查;同时除我们的驻管人员外,作为部门主管,也应该按系统要求去检验部属的工作,如此方能真正做到全员参与,落实系统作业。而内部检验是我们维护系统的手段之一,我们不能过分依赖于它,包括它的结论。

9. 忌质量就是质量管理人员的事:

一旦发生质量问题,很多人都会认为这是质量管理部門的责任,从某种意义上说这是对质量不知甚解的表现。

从产品的质量来说,相信大家都知道,产品的实现过程环环相扣,牵一发而动全身。

换句话说,企业产品的质量,从开发立项,到产品设计评审、验证,制程设计、验证,到试产,量产大货,甚至于采购,任何一个地方或个人出了问题,都会影响到产品的质量,所以,要做好质管的工作,企业一定要走向全员质量管理,让大家包括供应商,一齐来参与和重视,这样质量才会做得好,也因此有人这样说:产品是设计出来的,是制造出来的,是采购出来的……“精品”不是一蹴而就,而是一种需要抓住要害循序渐进的过程。只有真正领会“精品”的本意,做到预防在先,一次就把事情做对,创造优秀的质量文化,全面推行精细化管理,我们的产品质量才能得到很好的保证,企业才将长久立于不败之地!

☛ 电器稽查组—胡建国
注: 本文部分来自网络

人生的阶梯

在一个漫长的人生道路上,难免有些磕磕撞撞,但只要有虚心向上的意志,乘风破浪,就一定能达到胜利的彼岸。

记得小时候,在一次数学测试中,我取得了一个最好的分数,得到老师夸奖的我脸上很是自豪和光荣,虽然我知道“虚荣心”这个词,但也还是在心中萌发了。

在回家的路上,听见鸟儿的叫声,流水的声音就感觉它们是在祝贺我。忽然,我被一块硬邦邦的东西绊倒了,低头一看,竟然是一块台阶,我正要站起来时,一阵疼痛从脚上传来,我拉开裤脚一看,一道伤口,里面还掺杂着沙子和石子,我忍着疼痛站起来,对着台阶就是一脚,只听砰的一声,我大叫了起来,它却安然无恙。

就是这一阶台阶,它像一位老师告诉了我:阶梯就像人生中的种种困难,一直阻挠着我们走向成功,但如果我们能坚强勇敢地去克服,虚心耐心地去接受,那这一阶梯就会引导我们走向成功的大门,

则虚心、善良、勇敢、坚持这四大力量就会是我们走向成功的钥匙。

在人生的成长中,我都会想起这一句话:困难就像弹簧,你强它就弱,你弱它就强。在工作中,一件事情做得好与不好,关键看你对待工作的态度和付出的努力。人无十全十美,只有努力的人才会得到更好的发展和机遇。一步一个台阶,一步一个脚印,只有坚实的踏在每一级台阶上,人生才能更平稳、更充实。

失败乃成功之母,台阶就像是人生中的坎坷,但不要忘记从哪儿摔下去,就得从哪儿爬起来,这才是成功的启示!

☛ 联创电器开发部—刘欢

坚持 坚守

在这个冬日的暖阳里,我加入联创这个大家庭,由于工作的原因,我接触的最多的莫过于生产一线的拉长、主管,我们很多生产管理都是从我们的生产一线提拔出来的,很多人都有着十年以上的工龄,为何这么多人愿意为一家企业工作10余年?

还记得我面试第一份工作时,企业HR问我为何选择这我们这个企业。我回答说:“我看中的是公司的企业文化非常吸引我,每个月一次的聚餐,一年一次的员工旅行福利,技能培训,学历提升。”而却说起来较为惭愧,只在那个企业呆了1年的时间就离职了。

为了这个疑问满足自己的小小好奇心我简短的访问了一位兢兢业业在联创工作了18年的老员工——生产部主管杜斌。

我问:“杜主管您是如何进入联创的。”

杜主管回答:“年轻时出来找工作,那时啥也不懂,就是一个毛头小子,跟着老乡南下一起打工进入联创当工人。”

我问“现在像我这样的年轻人很多都在一家公司做不长久,您在联创一做就是18年,最初是什么愿意留在联创长期工作,没有离开的想法?”

杜主管答:“以前家里条件不好,联创从来不会晚发一天的工资,我每月能准时寄钱回家,这让我很满足。对一个打工者来说最初进入公司可能就是工资。即使公司遇到困难或者生

产效益不好的时候,员工工资都从来没有晚发过一天,这样的好公司怎么会离开呢?”

我问:“长期在生产一线工作是什么吸引你并支持你工作到现在呢?”

杜主管回答说:“随着市场的信息化需求,对于我们学历不高的人来说就意味着将被淘汰,但公司给我们学习的机会培养我们,培养我从一线员工做到现在的主管。在联创生活久了,我的朋友人脉在联创,公司给我人性关怀。公司在不断的做大做强,我们都愿意跟随公司一同走的更远,更稳。我是这其中一员,我更想利用我的余光和其它同事一起让公司更加灿烂辉煌。所以我留下来了。并在这里生活的很愉快。我对公司有感情了,肯定就不舍得离开了,呵呵……不知不觉就是18年了。”

“叮……”生产拉铃响起,杜主管微笑着跟我点点头快步走向生产车间,此次短暂的访谈到这里就结束了,希望下次也能有更多的时间能问一些关于联创的问题。

有句话说的好:一滴水落入大海它将成为永恒,一个人钟情于自己的平凡岗位,他的人生就会更精彩。

☛ 联创电器生产部—王翠娟



人生路上—— ——书相伴

依稀记得初到联创报道的那天夜晚，正值九月中旬，夜色浓稠如墨砚，我在园区树下溜达的时候不时还有一阵凉风轻拂我的脸颊，真叫人惬意，也真是一个美好的开始。初到一个陌生的地方，接触陌生的环境，只有手中的书能带给我那令人安心的熟悉感，所以这可能就是为什么当我拿起书时就会沉浸于书中，我的心也会渐渐平静的原因吧。

人的一生何其短暂，所以我们需要一个爱好，一个工作之外也能坚持去做的一件事。看书就是我的爱好。可能冥冥之中自有安排吧，园区内就有一个图书馆，它充分满足了我与许多公司员工的求知欲，让我们在空闲的时间里可以尽情的待在图书馆内遨游。经过多方了解，早在联创创业初期，公司就在原本不大的生活区里建立了一个规模不太大的企业图书馆。在谈及图书馆建立的初衷时，集团党委书记赖伴周说：“成立联创图书馆不仅仅是为联创科技园的4000多名员工在业余时间提供书籍，更是为整个龙岗，乃至深圳市所有外来务工打开一扇认识世界的窗口”。随着员工们对读书需求的扩大，原有图书馆的规模已经满足不了我们的求知欲，于是最终更是在董事长的支持下建成了现如今龙岗图书馆分馆。分馆建成后，无数的企业员工都选择在空闲时间走进图书馆，令企业掀起一阵读书潮。对此，我不由感叹公司领导者的长远眼光。

最近，我便在图书馆阅读了赖伴周董事长2018年的新年寄语，他在集团“爬坡过坎，23年已经过去；再次出发，推进二次创业”的誓师大会上，提出围绕二次创业的五项举措，使我印象极为深刻。那么在当今日新月异的信息时代，我们如何能推进二次创业呢？毫无疑问，书籍便是我们最好的辅助工具。在当代社会里，虽



然我们无时无刻都在从外界摄入信息，但是却大多为一些零碎的信息，它无法如书籍一样充分满足我们的求知欲。所以我们就需要利用休闲时间，充分阅读书籍来开拓我们的眼界与格局，来提升自我修养，通过丰富自己的知识储备，做一个公司需要的高素质人才。这无疑是在当今新时代对员工提出的一个基本要求。

培根说：“知识就是力量”。读书无疑是一场长途跋涉的旅程。那么工作又何其不是如此呢？因此在以后联创的工作之中我会努力拼搏，为集团的繁花似锦贡献自己的力量。

联创电器部 一包龙敏



职场实践感悟

巴尔扎克说过“不行，是天才的进阶阶梯，信徒的洗礼之水，弱者的无底深渊”。风雨过后，眼前回春鸟语花香的天水一色；走出荆棘，前面就是铺满鲜花的康庄大道；登上山顶，脚下便是积翠如云的空蒙山色。在这个世界上，一星陨落，黯淡不了星空灿烂，一花凋谢，荒芜不了整个春天。人生要尽量度过每一关，不管遇到什么困难不可轻言放弃。

我依稀记得那年夏天，看着学校人去楼空，自己的工作还没稳定下来，好不容易争取到了联创的面试机会，从早上在广州出发抵达联创已经快下班了，我们敬业的胡总监百忙中抽出时间面试我，在等结果的期间是煎熬的。终于皇天不负有心人，等到了入职通知，其实联创我一点都不陌生，在还未成为

联创集团财务部 一 鞠雯雯

热心公益、助力辖区发展

——联创科技集团参加南湾街道工商联（商会）会员企业座谈会



12月12日下午，联创科技集团应邀参加南湾街道工商联（商会）会员企业座谈会。来自南湾商会的会员企业家、街道行业企业代表、南湾各相关职能部门和驻街单位代表，以及龙岗区各街道工商联（商会）来宾等共200多人，欢聚一堂，联谊交流，共话商事，共谋发展。

为更多地汇聚社会各界智慧力量，搭建更强的服务平台，实现更好的发展，本次的座谈会，南湾商会再次聘请了一批南湾各界精英如：广东省第十二、十三届人大代表、深圳市第六届党代表、深圳市科技集团党委副书记王海、龙岗区第六届人大代表、深圳市联创科技集团董事办外事副主理孔阿敏等六位同志作为南湾商会特别顾问，以更好地助力南湾商会工作发展。

会上，赵志明会长为王海等人颁发了“特别顾问”聘书。

表彰“粤桂扶贫协作募捐活动”爱心企业

今年，南湾商会企业家积极履行社会责任，关注民生、奉献社会。据不完全统计，南湾商会会员企业共为“粤桂扶贫协作募捐”活动热心捐款100多万元。联创科技集团在爱心募捐这一块一直是龙岗区企业有目共睹的，公司员工有人受伤或者家庭困难，联创科技集团都会组织整个公司为其爱心募捐，不仅是自己员工，园区内别的公司也都受到过联创科技集团的捐赠，社会上更是哪里有天灾人祸，哪里就有联创科技集团捐赠的物资和善款，为表彰善举，南湾商会对参与“粤桂扶贫协作募捐”活动捐款包括联创科技集团在内的26家会员企业，在会上予以“粤桂扶贫、共筑

小康”爱心奉献奖的表彰。

晚宴、文艺表演

晚宴上，由南湾义工舞蹈队和联创科技集团等单位倾情赞助表演的舞蹈、相声文艺节目，精彩纷呈。更为现场助兴、给与企业家和嘉宾带来欢乐和喜悦。

未来，让我们携手同行，不忘初心、奋力作为，团结发展，共同谱写新时代的南湾商会新篇章。

鸣谢：诚挚感谢本会汤姆逊集团、联创科技集团、广东钜河投资集团、建群实业公司等会员企业对本次会议活动的热心赞助和大力支持！



特别生日会 温暖员工心

——联创科技集团十月份员工生日会

为了增强公司团队凝聚力，增加员工归属感，联创集团企业文化小组为10月份员工组织“员工生日PARTY”，让每位员工切实感受到“联创大家庭”的温暖。



简单的布置、温暖的氛围，主角们脸上洋溢着甜美的微笑，明亮的眼神中蕴含的是自己在联创成长的点点滴滴，那是收获的喜悦，也是努力过后的感触。

集团工作人员不但让我们参与抽奖，还拉我们进微信群，给每个人都发红包。这个小小的举动让我们真的很感动。

生日，是我们每个人的一个重要节日。小时候的生日，我们身边有父母的陪伴；求学时，生日有同窗的庆祝。当我们走入社会，为生活四处奔波时，经常会默默地度过生日，甚至在忙碌中忘记。今天你在联创的生日，我们团队伙伴们陪你一起度过……

欢声笑语回荡在公司生日PARTY会场里，整个过程中笑声不断、热情洋溢。生日会的举办，体现了公司“以人为本”的良好企业文化氛围，丰富了员工的业余生活，也促进了员工与领导之间的情感。

丰盛的晚宴，诚挚的问候，醉心的祝福，幸运的抽奖，让大家徜徉在联创的大家庭里，享受着“家”一般的温馨、快乐与幸福。

团队的友谊、关爱及公司对大家的关心与祝福一直在继续，希望大家把这种友情与互助的精神带到工作中，团结合作，积极上进，为联创的发展尽一份绵薄之力，共同构建联创人更美好的未来！

联创电器工程部 一 黄娟

联手单身、创造爱情

—— 南湾街道联创科技集团单身交友派对

古人云独在异乡为异客。而在联创科技园工作了6个年头的湖北人小林眼中，这里不仅是一片创业打拼的乐土，更是充满亲情友情的温馨港湾，当然还有爱情。11月23日晚上，由南湾街道总工会主办，南湾联创科技园党委、南湾联创科技园工会、联创科技集团有限公司、联创科技集团工会、下李朗社区工会承办的“联手单身、创造爱情”为主题的职工交友相亲会在联创科技园党群活动中心拉开了帷幕。

活动会场为所有参加节目的人员准备了鸡尾酒、水果、蛋糕等，供青年男女享用，特别是美女调酒师进行了精彩表演，引得青年男女的一致好评。

愿得一心人，白首不相离，“在一起了，就是一辈子”，“希望遇到有缘的你”……这一句句温暖动心的话，皆来自我们“联手单身、创造爱情”联创科技园相亲会报名参加的单身男女。从报名参加的情况看，大多数是80-90后，职业涉及企业的管理层、行政职员、学校老师、幼儿园老师、企业技术人员、管理人员、项目精英等联创科技园周边各行各业。

虽然距离活动还早，但是活动现场的青年们热情早已被点燃。下午18点，离相亲会开始还有近半个小时，不少单身男女就已经提前到来，在签到区签到、抽号码、拍照上传个人资料，填写自己的心动对象，或是四处寻觅自己的缘分，伺机搭讪。

亲会在优美的旋律中拉开了帷幕，单身男女们在“才艺展示”环节中，介绍自

己并喊出爱情宣言。现场还来自参加者企业的亲友团，有场，帮助其呐喊助威。他们虽来一样的职业，但他们都是为爱情参与到我们的活动中，只为“确认的人”。

整个活动还设置了许多精彩的环节，旨在为参与者打造轻松、温馨、务实的相亲交友氛围，提高寻缘成功率，精彩纷呈的“爱情秀场”、“确认过眼神”、“默契配合”、“互动抽奖”、“真心表白”等趣味小游戏活跃了现场气氛，也拉近了单身男女之间的距离。相亲会上共有4对单身男女成功牵手。

活动在最后表白环节，共有8对青年进行表白，其中4对成功牵手，联创科技集团和大家准备了丰厚的奖品，终极大奖为价值2800元的黄金手链一对，梦菲亚蚕丝被两床，联创双肩背包等奖品。活动现场为所有参与表演节目的青年快女准备了台灯、电影票，为参加活动的人员准备了水果花茶。



2018年全面健身日-国际跳棋文化普及与推广活动于8月8日在深圳市联创科技园党群活动中心圆满结束！此次活动是由深圳市文体旅游局主

办、深圳棋院承办，联创科技集团携手深圳市天翔国际跳棋俱乐部共同开展关爱职工子女的棋类活动。

活动现场，联创科技集团党委王海副书记对前来参与活动的职工及子女表达了热烈的欢迎，深圳市天翔国际跳棋俱乐部的老师用趣味的方式让更多孩子们了解棋类运动的乐趣，同时，也让国际跳棋项目的普及度变得更为广阔。

简单的讲解后进行国际跳棋超快棋淘汰赛，现场还设立了多个游戏点，从低难度的“夹棋子”游戏，到高难度的“残局”解答题，让每个参加的孩子都能融入象棋和国际跳棋体育运动氛围中来，即使是较少接触过这一运动，也能在活动现场找到适合自己的参与方式。

此次国际跳棋活动采用了全新的形式，更好的让孩子们现场感受国际跳棋的乐趣，也达到了联创科技集团关爱职工子女的目的同时也对国际跳棋大范围普及与推广。

联创电器行政部—李颖

启航班学员易浩当选第六届“梦想与力量”感动龙岗十佳人物



要实现以上的目标对于当时刚入行的他来说是非常困难的，要比别人付出更大的努力，每天三点一线，宿舍，办公室，车间。没有周末，周日晚上都跟着车间的师傅装配模具。半夜守在注塑机旁边观看试模，用手机录音功能记录师傅们的对话再反复听从中总结解决方案，对模具制作的每个环节都去认真研究并举一反三。观看各种模具展，写总结报告。软件方便也努力研究二次开发，提升设计效率。

就这样，到了2016年，他已经全部实现了自己之前定的目标，从人均200万的年产值上升到500万。整个团队产值从4500万上升到6500万。他还为公司组建了技术核心小组，每次客户过来都能和客户对等的交流，更多的时候是说服客户按照他们现在的思路做，很多客户都夸他们公司是“拥有一百种解决方案的公司”。公司也开始了承接国内外一些复杂的模具制作。获得了更多客户的认可，

渐渐的他开始钻研一些新的技术。他自己设计的“特殊斜向抽芯机构”和“带长导程内螺纹塑件的新型注射模具设计”同时申请了发明专利和实用新型专利，并辅助同事们一起申请，让同事们也有属于自己的事业成就感。4年内他们部门在模具方面的实用新型专利就高达10多项，他为比亚迪公司设计的一套“旋转双色气辅模具”就是他突破创新的结果，不仅给公司带来每年近百万的收入，自己也扩大了在行业的影响力。

工作之余积极参与各种活动，取得了不错的成绩；

2010年坂田“歌舞乐秀”评比获得“坂田十佳才艺青年”称号；

2010龙岗区“红五月”评选获得“龙岗区十佳秀星”；

2013年获得深圳晚报读书会演讲比赛一等奖；

2014年获得龙岗模具设计大赛团队二等奖和个人三等奖；

2015年获得龙岗第三届职工之星评选中的“管理之星”称号；

2018年入选龙岗第六届“梦想与力量”感动龙岗人物十佳候选人。

现在，他又朝着职业生涯中第二阶段进发，在区总工会的的推荐和行业的认可下，他被举荐到现在的公司担任模具资源方面的技术主管，服务的模具公司遍布珠三角，他制定了行业标准，帮助他们管理与提升技能，共同提升行业水平。

模具是工业之母，但是很多人都不太愿意从事这个行业，因为工作苦，挣钱慢，想学好模具更慢。当初和他一起毕业的模具班的同学都转行了，只有他坚持了下来，他的想法很简单，国外能做好的，我们也要做好，甚至做到更好，他是大专出生，他深知想看懂更多的数据，公式，必须提升自己的知识与见识，于是他在工作之余又报考了华中科技大学的本科学历并成功取得了学士学位，他从对软件一窍不通到可以做二次开发，知道他的人都才知他付出了多少心血，经历了多少个独处的深夜。他常常因为一个小小的零件该怎么设计日夜研究，还会召集很多人一起来研究，同事们都觉得他太死心眼了，他却乐此不疲，觉得这都只应该的。做这一行就必须精益求精，马虎不得。

模具技术水平是衡量一个国家工业发展的重要标准之一，模具好了产品才会好，做好产品是我们制造业生存的底线。我既然爱上这一行，又选择了这一行，无论多苦多累，他都会会一如既往，奉献于这个行业，多做突破，助力于这个行业。

无题

每当卸下繁忙的工作后，回到宿舍，泡上一壶茶，点上一根烟，拿起画笔，仿佛天地尽在手中。

画画这条路，不知不觉，已经走了七八个年头，这些年来，不论怎么漂泊，也都断断续续的画过画，广东梅州、江西吉安、婺源、安徽宏村、河南太行山、周口、上海、武汉、深圳，这些地方都留下过一些作品，跑了那么久，也画了那么久，可我却觉得，在画画的道路上渐行渐远，这种感觉很奇怪。

一到夜深人静的时候，便喜欢一个人独处，也许是搞艺术的天性都多愁善感，将自己的喜怒哀乐都表现在画里，表现在风景里。

也许是喜欢画猫狗画动物，每当在勾勒动物毛发的時候，心中的柔软才像花骨朵一般绽放。

天又黑了，一间小屋里，一个男人，一根烟、一支笔、一个夜里。

集团文化专员—曾玉楼



为正能量点赞

PRAISE FOR THE POSITIVE ENERGY

在我们身边，越是负面、片面与偏激越能收获喝彩，而正面肯定、理性爱国的声音却受到围攻。

这是进步的时代，进步中有落后的纠缠；这是光明的中国，光明中有斑驳的阴影；这是希望的春天，希望中有艰辛的挑战。在容纳了这种二元存在的现代化进程中，我们需要张开双臂拥抱进步、光明与希望，为好声音喝彩，为正能量点赞！

抗击台风先进事迹

2018年9月16日的风王“山竹”，是35年来影响深圳最厉害的台风。

在肆虐的风声中，我们不断地刷新各路直播，了解台风的最新资讯，我们期待山竹能够早些远离。当小伙伴们在家听着风雨呼啸也会瑟瑟发抖的时候，在15级台风里，公司却有一群人逆行而行，为使公司财产损失降到最低拼尽全力……

上午10点左右，运营中心总监邓燕琼召集行政部彭湘辉、稽查组胡建国、生产部邓松、工程部龙军兰、成品库刘致富、物料部文有杰组成7人巡查组，冒着狂风暴雨，到工厂排除隐患，检查门窗、漏雨情况，确保公司财产少受损失，充分体现了高度的主人翁精神和责任心。尤其是行政部彭湘辉，为了清除PCB车间漏雨问题，冒险爬到顶楼，在搬移铁皮板时不慎割破了手指流血，因公负伤，彭工这种舍己为公、默默奉献的精神更是我们大家学习的榜样。

16日下午15点左右，强势山竹台风距离深圳不到100公里。狂风暴雨肆虐平顶厂房，在这紧急情况下，物料部长徐辉立即组织防台风抢险人员文有杰、敦宁宁、苗博超4人出动，第一时间赶到物料仓库搬移漏雨积水区物料，把仓库材料损失降到最低，预计挽救和避免了十几万元材料免遭漏雨淋湿。他们这种高度责任心、不畏险阻和在关键时刻挺身而出的精神，是我们全体干部员工学习的楷模。

对于以上干部员工遇突发事件时替公司着想，积极主动的主人翁意思，望广大员工以他们为学习榜样，将联创人的美德传承、发扬，争做一名有责任心的、优秀的职员！

☑ 联创电器公司 — 李颖



拾金不昧

2018年11月13日联创电器IT部莫宛蕙在工厂办公区域洗手间捡到一部手机，立即上交行政部通过失物招领找到失主。

莫宛蕙这种拾金不昧的精神，充分体现了我们联创公司良好的精神风貌和道德情操，望广大员工以莫宛蕙为榜样，将联创人的美德传承、发扬，争做一名有良好操守的、优秀的职员！

☑ 联创电器公司 — 李颖

Lian 联创科技集团



集团公众号



集团官网

地址：深圳市龙岗区南湾街道布澜路联创科技园一期办公楼
集团官网：www.szlianchuang.com
投资发展部：周航(136 0302 0922) 王海(137 1399 9015)
电话：(0755) 8403 1408
全国服务电话：400 700 1666