

EVERSUN 永荣之光

70

2024年-第一季



梦想永荣 缤纷生活

第七十期

1

2024

永荣之光季刊



主办方	永荣控股集团
网站	http://www.eversun-chn.com
地址	福建省福州市台江区广达路108号 世贸国际中心16层
电话	0591-88522966-999
总顾问	吴华平 Wu Huaping
名誉主编	吴华新 Wu Huaxin
主编	杨希龙 Yang Xilong
	陈飞 Chen Fei
编委	汪建根 Wang Jiangen
	吴道斌 Wu Daobin
	杨立新 Yang Lixin
	曹惠彬 Cao Huibin
	刘隆辉 Liu Longhui
	付伟 Fu Wei
	林腾 Lin Teng
	李军 Li Jun
	陈伟 Chen Wei
	孙华民 Sun Huamin
	陈贵 Chen Gui
	黄德竣 Huang Dejun
	瞿亚平 Qu Yaping
	陆正平 LuZhengPing
	张志宏 Zhang Zhihong
	赵传卿 ZhaoChuangQing
	朱胜先 Zhu Shengxian
执行主编	郑薇 Zheng Wei
执行副主编	黄兰平 Huang Lanping
	刘伍梅 Liu Wumei
	陈华茂 Chen Huamao
编辑	郝洪洲 Hao Hongzhou
	阮德强 Ruan Deqiang

企业使命

科创多彩幸福生活

企业愿景

成为全球领先的绿色能源化工新材料产业集团

核心价值观

以客户为中心、以奋斗者为本、与合作者共享

企业文化理念

以“狼群”战争文化为先导

企业精神

和合共生 守正出新

目录

CONTENTS

一、厚积薄发	董事长推荐书单：	01
	《原则》	01
	《选择卓越》	02
	《经营战略全史》	02
	《丰田文化》	02
	阅读分享：	03
	《从0到1》	03
	《你的身体从未忘记》	04
	《人性的弱点》	05
	《不抱怨的世界》	06
	《做最好的自己》	07
	《怪诞行为学》	08

二、名师指路	TOB销售基本功：从拜访到成交的四个步骤	09
三、健康之窗	保持身体健康的14个小习惯	17
四、皓首穷经	新质生产力是什么？一图全解	20
	高盛、花旗上调2024年中国经济增速预测	21
五、良师益友	老乡董事长	22
六、绩效总监	管理的本质是增长，增长需要打胜仗！	23
七、欣欣向荣	榜样的力量	27
	永荣股份安全专员吴林章：守护安全，坚守职责	27
	永荣股份时尚服饰研发部范余娟：砥砺前行踏新程，心怀感恩创未来	29
	永荣股份仓储物流部林金宾：不懈努力 铸就未来	33
	永荣科技法务资深专员郑佳敏：保持初心 砥砺前行	35
	永荣科技电气中心林辉：以奋斗者为本	37
	永荣科技环己酮分厂刘文声：履职尽责显担当	39
	新材料事业部工程管理高级工程师赵情男：爱岗敬业、行稳致远	41
	能源化工事业部谢小雨：无论事大事小，皆尽心尽力而为	43
	文化活动	45
	永荣控股集团举办高管荣休欢送会	45
	春日之约 尽显芳华 致敬永荣控股集团的女神们	46
	新老员工座谈会 这场“面对面”的文化交流很走心	47
	企业文化沙龙 花田走廊上的企业文化交流会	48
	永荣科技党委开展“清明祭英烈 传承民族魂”联合主题党日活动	49
	警示案例	51

厚积薄发

ACCUMULATE STEADILY

CHAIRMAN'S RECOMMENDATION SHEET

董事长推荐书单



永荣控股集团董事长：吴华新

读书让人学会思考、读书让人心态平和、读书可以开解人生烦恼。所有认真读过的书都会融入灵魂，沉淀成智慧。读一本好书，让我们得以明净如水，开阔视野，丰富阅历，可以让我们能力更强、意志更坚、心智更明。

《原则》 BY: 瑞·达利欧

《原则》是美国对冲基金公司桥水创始人瑞·达利欧的一部人生经验之作，他在书中分享了他在生活和工作中总结出的原则，以及如何运用这些原则来实现自己的愿望和目标。

作者在本书中分享了他在生活和工作中所遵循的原则，这些原则是他通过长期的实践和反思总结出来的根本性的真理，它们构成了他行动的基础，帮助他实现了自己的愿望。

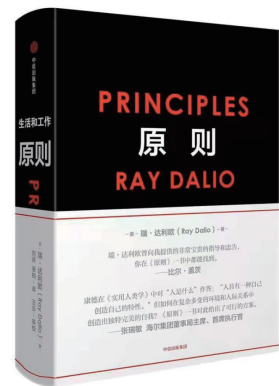
这些原则包括：拥抱现实，应对现实。作者认为，要想成功，就必须正视事实，不逃避问题，不自欺欺人，而是勇敢地面对现实，并采取有效的行动。用五步流程实现你的人生愿望。

作者提出了一个简单而有效的五步流程，来帮助人们实现自己的目标。

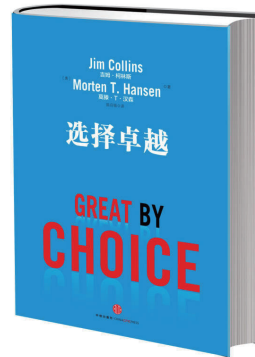
这五步分别是：

- (1) 明确你想要什么；
- (2) 确定你目前所处的位置；
- (3) 识别你与目标之间存在的障碍；
- (4) 制定计划来克服障碍；
- (5) 执行计划并监测结果，做到头脑极度开放；

总的来说，《原则》是一本非常值得一读的书，它不仅展示了一个成功者的心路历程，也提供了一套行之有效的生活和工作方法，无论你是想要提升自己的能力、追求卓越、还是想要找到有意义的工作和人际关系，《原则》都可以给你带来启发和帮助。



《选择卓越》 BY: 吉姆·柯林斯

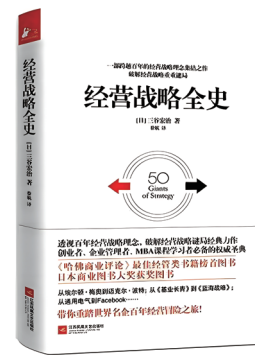


《选择卓越》不同于柯林斯先前的著作，这是因为它的关注重点不仅仅在业绩表现上，还在时下领导者所面临的不稳定的环境类型上。基于超过20人的研究团队，柯林斯和汉森对那些在充满巨大力量和急剧变革——这都是领导者所无法预测或控制的——的环境中取得卓越成就的公司进行了研究。研究结果颇具争议性，亦让人感到吃惊。比如，最优秀的领导者并不比对比组公司的领导者更具冒险精神、更具远见或更具创造性；他们更恪守纪律，更注重实证验证，更为焦虑。

在一个混乱的、充满不确定性的世界里，创新本身并不是一张王牌，更重要的是适度创新的能力和将创造性与纪律相结合的能力。

通过引人深思的、黏性的和极其有力的实践概念，作者对传统智慧发起了挑战。这些概念包括：10倍速领导者；20英里征程；先发制人，后发制人；超越生死线；先将镜头拉远，后将镜头拉近；以及SMAC方法。

《经营战略全史》 BY: 三谷宏治

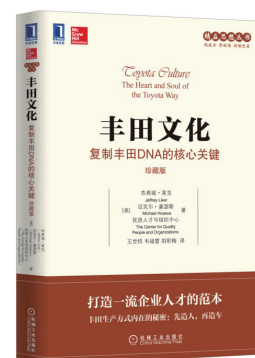


在本书中，人们可以学到两件事情：一是“经营战略论如何解决当时社会及商业面临的问题”，二是“现代创新理论的构造”。前者对一直学习经营学的人来说是极好的温习材料，而后者则是对有志于商业经营的人极好的指南。

这本书并不是学术书籍，也不是经营咨询类商业书籍。它是一本以泰勒和梅奥为开端的、描绘100年经营战略理论变迁的、前后300多页的“故事书”，因此本书并没有偏重学术、咨询或者企业中的任何一方面。

如果你学习经营战略，无论是入门还是结业，敬请阅读本书。

《丰田文化》 BY: 杰弗瑞·莱克&迈克尔·豪瑟斯



丰田一步步走向世界制造业顶峰，称霸全球汽车行业。其根源在哪里？丰田成为世界上最赚钱的制造业公司，靠的是什么？在世界上成本最高、人力最贵的地方，丰田如何能生产出质量最高、价格更低的产品？非常简单。只有6个字：先造人，再造车。

丰田前总裁张富士夫提出了丰田的5个发展方向：挑战、改善、现地现物、人性化的管理、人才培养。将人才培养视为企业发展的关键。要掌握丰田生产方式，仅仅学习工具和方法是不够的，必须懂得丰田培养人才、造就忠诚员工和高技能员工的丰田文化，这是丰田生产方式的精髓所在。

本书基于作者数十年的工作经验所积累的无数例子。作者对丰田文化有着深刻的理解，书中披露了许多独特的幕后细节，这正是学习丰田成功之道所必需的。

厚积薄发

ACCUMULATE STEADILY

READING SHARING

阅读分享

《从0到1》读后感

作者：黄燕彬

《从0到1》这本书，以其独特的视角和深入的分析，为我们展示了一个从无到有的创新过程。作者彼得·蒂尔通过丰富的案例和精到的论述，阐述了企业如何通过创新，实现从0到1的突破，从而在竞争激烈的市场中脱颖而出。阅读完这本书，我深感其观点的独到和实用，对创新和创业有了更深的理解。

在阅读过程中，我深刻体会到了创新的重要性。在这个日新月异的年代，只有不断创新，才能在激烈的竞争中立于不败之地。同时，我也认识到了从0到1的艰难与可能性。虽然创新的道路充满挑战，但只要我们敢于尝试、勇于突破，就有可能创造出全新的价值和市场。此外，书中还提到了“垄断”的概念，让我对市场竞争和商业模式有了更深入的认识。

本书的亮点在于其独特的观点和深入的分析。作者不仅从理论层面阐述了创新的必要性，还通过大量实际案例来佐证自己的观点。这使得整本书既具有理论深度，又具有实践指导意义。然而，不足之处在于部分章节的论述略显冗长，有些观点也可能因文化差异而产生理解上的困难。

总的来说，《从0到1》是一本极具启发性的书籍。它不仅为我们提供了关于创新和创业的独到见解，还鼓励我们勇于突破自己的舒适区，追求更高的目标。我相信，在未来的道路上，这本书将继续陪伴我成长，成为我人生旅程中的重要指南。

《你的身体从未忘记》 创伤的印记与疗愈的可能

作者：徐淑琼

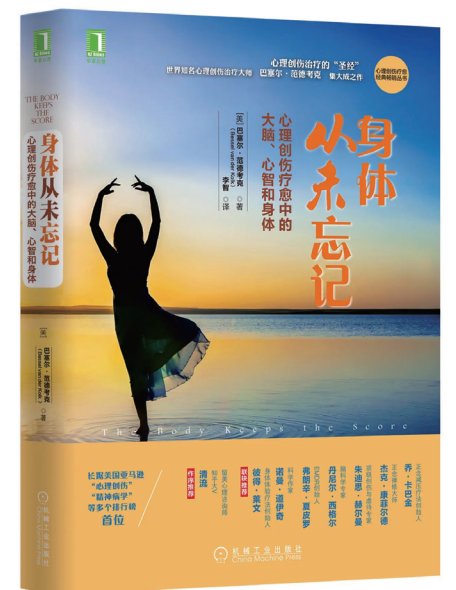
《你的身体从未忘记》这本书简直是一颗闪耀的明珠，照亮了我们探索心理创伤领域的道路！它的作者，那位在心理创伤治疗领域游刃有余的专家，简直是个宝藏男孩/女孩！这本书不仅为我们揭示了创伤对个体身心的微妙影响，还像魔法一样为我们提供了全新的视角来理解和疗愈创伤。

首先，书里的核心观点就像是一个警钟，提醒我们创伤并不遥远，它可能就在我们的朋友圈、家庭，甚至是我们自己身上。这些创伤，无论大小，都可能让我们变得焦虑不安、麻木不仁、狂怒失控，注意力不集中，记忆力减退，甚至难以建立健康的人际关系。原来，尽管我们可能想把它们忘得一干二净，但大脑和身体却像录像机一样，时刻记录着那些恐惧的瞬间。即使时隔多年，一个微小的危险信号都可能触发我们内心深处的恐惧，让我们做出过度的负面反应。

这本书为我们打开了一个全新的世界，让我们重新认识自己和他人。有时候，我们可能会觉得自己的反应过于激烈，或者对他人的反应感到困惑。但这本书却告诉我们，这些反应背后可能隐藏着一段段令人心碎的创伤记忆。这些记忆就像是被刻在了大脑和身体上，不断影响着我们的行为和情感。

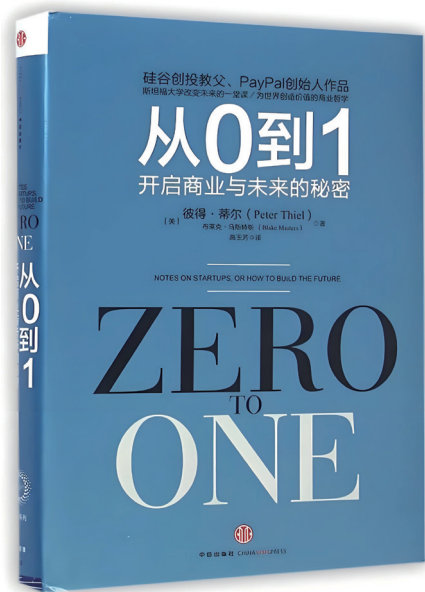
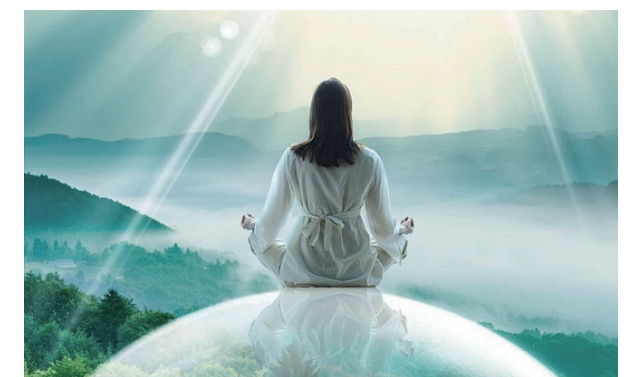
更神奇的是，书中还深入探讨了身体与大脑之间的神秘联系。它告诉我们，创伤不仅仅影响我们的心理，还会让我们的身体承受痛苦。这种影响可能表现为身体上的疼痛、不适，甚至是一些生理功能的紊乱。这种身心之间的联系，让我们对创伤有了更深入的理解。

当然，书中还分享了一些神奇的疗愈方法。这些方法并不是让我们简单地“忘记”过去，而是通过与创伤记忆重新建立联系，逐渐理解和接纳这些记忆，从而达到疗愈的目的。



虽然这个过程需要时间和耐心，但只有通过这样的努力，我们才能真正从创伤中走出来，重新找回生活的快乐和安宁。

总之，《你的身体从未忘记》这本书就像是一把钥匙，为我们打开了通往创伤疗愈的大门。它不仅为我们提供了理解和处理创伤的新视角，还为我们指明了走出创伤、重获新生的可能路径。无论你是想更好地了解自己，还是想帮助他人走出困境，这本书都是一本不容错过的佳作！快来一起探索这个充满魔法的心理世界吧！



《人性的弱点》读后感

作者：陈莉莉

《人性的弱点》——这是一部由美国著名演讲家戴尔·卡耐基编撰的人际交往方面的经典著作之一。{戴尔·卡耐基，被誉为是20世纪最伟大的心灵导师、美国现代成人教育之父。}

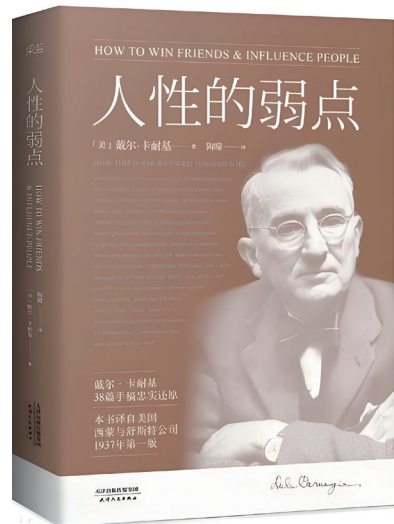
《人性的弱点》这本书，就是他结合实际生活，撰写出来的一本人际交往指导书，书中讲了非常多的为人处世道理和原则，凝聚无数经验教训而成的处世哲学，处处散发着智慧的光芒，令人印象极其深刻，此书被西方世界视作“社交技巧的圣经之一”。

通过一系列生动的故事和实例，它向我们揭示了人性的复杂性。卡耐基在书中强调了人们的情感、需求和动机，以及这些因素如何影响他们的行为。通过理解这些方面，我们可以更好地预测和理解他人的行为，从而建立更加深入和有意义的人际关系。识人、知己、成事！

书中曾这样说过“凡我所遇到的人，都有胜我的地方，我就学他那些好的地方”。是呀，在我们生活中每个人身上都有值得我们学习的，《论语》中提到的“三人行必有我师焉”亦是这样的道理。不要只顾羡慕他人，要付诸行动，多向他人学习，多向他人请教，这才是实实在在地让自我得以充实的方法，让自身修养不断提高。

品读《人性的弱点》，也让我领悟到：这“弱点”，既可以是自己的，也可以是他人的。了解他人身上的弱点，可以使我们每一个人在日常的交往中顺利进展；了解自身的弱点，可以使自己扬长避短，更充分地发挥自身的长处，凸现自己的优势，从而建立美好的人生。

卡耐基的观点和教导具有深刻的启发力，生动简明的例子让我们能领悟到很多道理，帮助我们更好地理解他人，改善人际关系，并在职业和个人生活中取得成功。通过学习他的智慧，我们可以更好地应对人性的复杂性，建立更加积极和有益的人际关系。



那么，在人际关系的交往中，我们又应该如何维系好关系呢？人际交往并不是随心所欲，要想拥有一个良好的人际关系，就必须掌握这几大法则。

一、不要轻易地批评指责他人

“如欲采蜜，勿蹴蜂房”。卡耐基强调，需要以合作而不是对抗的心态来对待分歧，在分歧中保持积极和尊重的态度可以带来更具建设性的结果。要专注于理解、同情和寻找共同点，通过寻找一致的领域，承认对方的观点，并寻求共同的目标，就能维护好关系，一起努力解决问题，共同合作，并积极影响他人。

二、真诚地赞赏他人

在书中，他强调了向他人提供真诚赞美的重要性，以及如何对他人的自尊、动机和合作意愿产生深远影响。真正的赞美应该是具体而真诚的。一个合适的、真诚的赞美可以对别人的自我价值产生持久的影响，并有助于增强双方互相之间的联系。

三、明白他人想要的,并教给他们如何才能获得

“欲钓鱼，先设美味的饵”。他提出，天底下只有一种方法可以影响他人，就是提出他们的需要，并让他们知道怎么去获得；如果成功有什么秘诀的话，那就是站在对方的立场来看待问题。

书似一镜，鉴以照之，读书阅己。《人性的弱点》[作者：戴尔·卡耐基]，一本有深度的书，推荐大家共同品读！

读《不抱怨的世界》有感

撰文作者：季雅

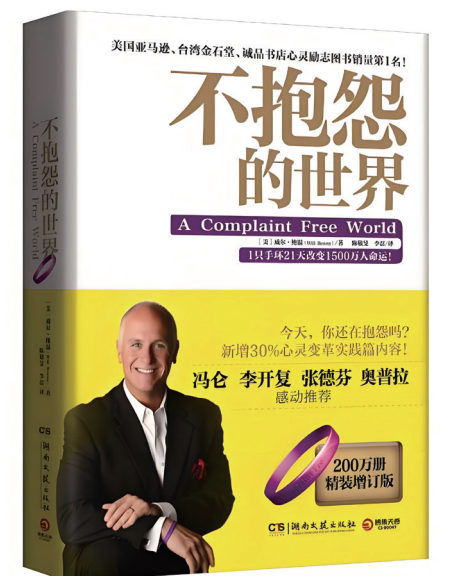
静下心，我反思过去的抱怨和失落，它们是否让我后悔不已？“抱怨”这一情绪，我们早已习以为常，仿佛成了生活中不可或缺的一部分。但我们必须自问，抱怨究竟能带来何种实质的改变？它只会使我们沉溺于负面情绪，感到生活乏味，消耗我们的心力，渐渐磨灭我们的自信。

最近，我读到道格拉斯·勒尔顿的《不抱怨的世界》，书名便深深吸引了我，激发了我探索的欲望。书中，勒尔顿反复强调了一个核心理念：唯有积极的思考与行动，才是我们通往成功的桥梁。他精妙地从思维、心理、信心、行动力等各个层面，为读者注入了积极的力量，引导我们拥抱积极的人生态度。

勒尔顿通过生动的案例，展示了众多成功人士如何在困境中崛起，即使身体残疾，也能将挑战转化为动力他们的成就，让我们这些健全的人更有理由奋发向前。

书中的测试环节，更是让我们深刻认识到自身的消极面，从而摆脱束缚，迈向更加积极的人生。

抱怨，无法改变他人以满足我们的期望。一旦抱怨成为习惯，就像是用石头砸自己的脚，于人无益，于己无利，只会让我们的生活变得如牢笼般压抑。相反，积极的心态会让我们更加轻松地投入到生活与工作中，发现其中的美好与快乐。



生活与工作中，难免会遇到不尽如人意的事情，抱怨之声也时常响起。然而，消极的态度只会让我们的生活失去色彩，让工作变得低效。抱怨不仅影响我们的情绪，更可能影响与同事之间的关系。因此，我们必须勇敢抓住机遇，尝试去争取，才能让成功的机率不再为零。

阅读这本书，让我领悟到一个重要的道理：成功与否并非最重要，关键在于我们能否突破内心的恐惧，锻炼自己的胆识，以积极的心态面对生活中的挑战。从今往后，我要摒弃抱怨，以更加积极的态度去争取自己想要的生活。

当我们告别抱怨，心灵将只剩下快乐；当每个人都拥抱积极，这个世界必将更加和谐美好。正如比尔·盖茨所言：“人生本就不平等，接受它吧。记住，永远不要抱怨！”



《做最好的自己》读书心得

作者：季雅

《做最好的自己》并非世人皆知的世界名著，但仔细阅读后，却令人感受到灵魂的洗涤与心灵的豁然开朗，其启发之深邃，丝毫不逊色于那些脍炙人口的传世之作。这部作品汇聚了作者丁洪年精心筛选的经典故事，每一个故事都蕴含着深刻的智慧，每一个成功的理念都在向我们传达着这样的真理：人生的旅途充满了曲折与变幻，但只要我们矢志不渝地追求卓越，就能够抵达成功的彼岸。

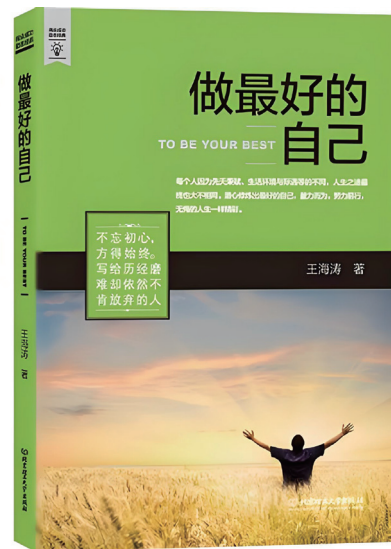
阅读完这本书，我陷入了深刻的沉思：每个人都渴望成为最好的自己，但如何成就这一伟大目标呢？我坚信，这需要我们秉持四个“第一”的原则：认真、负责、创新和学习。只有不断追求进步，我们才能迈向卓越。

革命先辈们用他们的行动向我们证明，即便是微小的力量，只要我们认真对待，就能迸发出惊人的能量。那些看似遥不可及的目标，只要我们全身心投入，就会变成触手可及的现实。如果一个人缺乏努力，即便他拥有高超的技巧和完美的计划，最终也只会是一场空。

因此，我们必须用心去做每一件事，因为只有这样，我们才能真正获得成果。

责任感是我们成就事业的重要基石。美国前总统林肯曾说：“我将能够承担人们能够承担的责任；我能承担人们不能承担的责任。”这种勇于承担责任的精神，正是我们追求卓越所必需的。只有当我们勇于担起责任，我们的工作和生活才会充满意义。社会的发展、团队的壮大以及个人的进步，都离不开我们勇于担责的精神。

在工作中，我们要敢于突破，勇于创新，这与永荣股份的企业文化所倡导的“求知创新”精神不谋而合。不要认为只有领导或决策者才能有所创新，其实每个岗位都有改进的空间。只要我们立足本职，从实际出发，将那些看似微不足道的小改进运用到工作中，就能为工作带来新的活力，甚至可能为单位的发展带来巨大的推动力。



要成为一个优秀的人，我们需要不断学习和提升自己。渊博的专业知识、相关的技能和创新意识是我们成功的关键。而在这个日新月异的时代，我们必须时刻保持学习的热情，向书本、向专家、向实际工作学习。只有主动学习，我们才能跟上时代的步伐，不断提升自己的竞争力。

总之，要实现我们的目标，我们需要认真、负责、创新和学习。只有这样，我们才能不断进步，成为更好的自己。



《怪诞行为学》

作者：郝洪洲

不知大家有没有思考过，一种无人问津的黑珍珠为什么与其他价格昂贵的珠宝放在一起时身价高出了数十倍？人们为什么愿意接受对自己毫无用处的赠品，甚至为此花很大的力气去疯抢或者排队？为什么人们对义务干活帮助他人感到高兴，而对干活挣钱并不会更高兴？同样的阿司匹林，为什么50美分的管用，5美分的就不管用？《怪诞行为学》一书可以找到问题的答案。

在本书中，作者通过一系列实验研究，颠覆了我们普遍认同的“我们的行为是完全理性的”假设。无论是购物、买股票，亦或是做什么其他的决定，我们的决策行为中总是带有各种非理性。这种非理性是我们的本能，是主宰我们行为和决策的隐性力量。但这些非理性的行为并不是随机的，也不是毫无意义的，而是有系统的、可预测的。

通过对本书的阅读，我们能够更好地理解自己的决策过程，从而避免受到非理性思维的影响。

这本书不仅具有科学性，还能够启发我们如何提高幸福感和奋斗动力。

首先，这本书揭示人类在面对选择时的复杂性。我们常常认为自己是理性的决策者，但实际上，我们的决策过程受到许多因素的影响，如社会规范、心理偏见、生活习惯等。这些因素可能导致我们在不知不觉中做出非理性的决策。书中提到的“锚定效应”就是一个很好的例子。当我们在做决策时，很容易受到第一个接触到的信息的影响，从而影响我们的判断。这让我意识到在面对选择时，在没有情绪干扰的情况下做出的决定可能更为准确。我们需要更加审慎地分析问题，避免受到这些非理性因素的影响。

其次，这本书让我们对人类的行为动机有了新的认识。我们常常认为人们的行为是为了追求利益最大化。



但实际上并不是这样的。人们在决策时，往往会受到道德、情感等因素的影响。例如，书中提到的“公平感”就是一个典型的例子。人们在面对不公平的情况时，往往会采取行动来维护自己的公平感，即使这样做可能会带来损失。这让我意识到，要理解人类的行为，我们需要关注人们的内心动机，而不仅仅是表面的利益。此外，人们倾向于与他人进行比较，这种比较不仅体现在社会地位上，也体现在消费选择上。商家经常利用人们的比较心理，通过设置诱饵产品来促使消费者做出更有利于商家的购买决策。

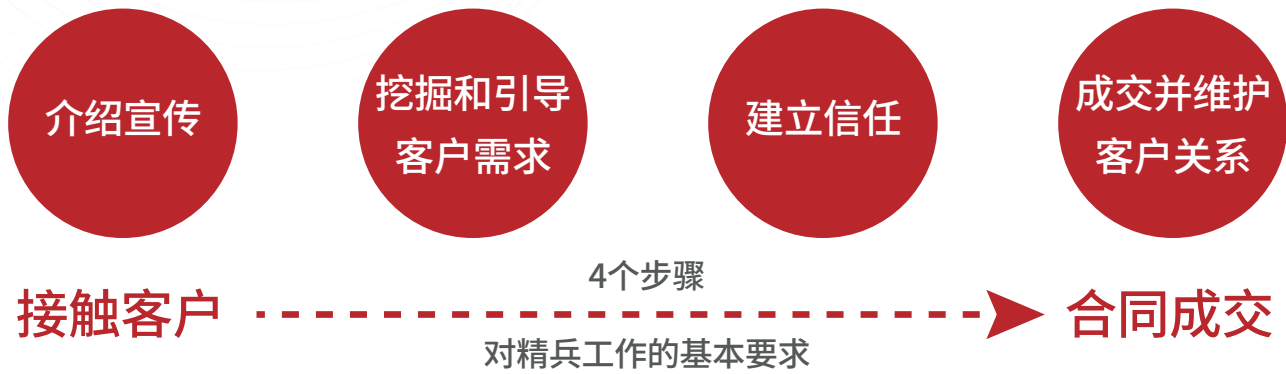
《怪诞行为学》是研究人类在经济活动中的非理性行为的书籍，它试图揭示人们在现实生活中是如何做出决策的。通过本书的学习可以让我们对行为经济学有初步的了解，并对这个领域产生一些兴趣，从而可以更好地理解人类的行为和心理，从而在工作生活中做出更明智的决策。

名师指路

READING SHARING

TOB销售基本功：从拜访到成交的四个步骤

一般来讲，TOB类项目从接触客户到合同成交分为4个步骤：介绍宣传、挖掘和引导客户需求、建立信任、成交并维护客户关系，把4个步骤做好就是我们对精兵工作的基本要求。



01 NUMBER ONE

介绍宣传：扎实的客户拜访技能

第一步是刚刚开始接触客户，从陌生到认识，在这一步中，重要的是让客户了解自己，建立良好的第一印象，通过自己的介绍让客户了解公司以及公司的产品。

第一次陌生拜访很重要，如果留给客户的第一印象不好，后面就很难改变这个印象，因此做好第一次拜访是销售能力的基本功，就像学习中国武术必须先练习马步，这也是为什么我们要反复训练“精兵”的拜访技能。

一、拜访前的准备工作



拜访之前，销售人员要根据此次**拜访的目的**，准备好相应的**资料**，包括公司介绍、产品介绍，如果需要样品展示则需要随身携带，还有公司的小礼物、自己的名片等等。

同时，拜访之前做好客户调查包括**调查客户**的背景、姓名、性别、年龄、职位。

举个例子，客户A在一家民企工作，40多岁，总监级别，留学回国，再结合客户的部门岗位、从业经历、教育背景，调查了解了这些资料之后，我们在见到这个客户之前，就大概会做一个预判，并且准备相应话题。

另外，拜访之前还要学习**商务礼仪**。商务礼仪也是精兵培训的必修课，包括举止谈吐、外貌衣着等方面，例如服装不超过三种颜色、穿职业装，发型要注意修饰一下，指甲要保持干净，妆容要合适，正式会议穿正装等等。

拜访十大步骤



二、客户拜访的十大要点

真正拜访客户时，有十个步骤，每一步都有注意事项，可以放在我们公司内部的销售训练里，**分别扮演拜访人和被访人，反复训练。**

第一步 是销售人员把门敲开，充满自信地走向客户，眼神要坚定从容，穿着符合商务礼仪，肢体语言轻松自信。

第二步 是**握手**，要简短有力，如果客户伸出双手，你也要伸出双手回应。

第三步 是**交换名片**，同时自我介绍，交换名片的时候，最好是要双手送出名片。

自我介绍作为开场白是需要精心设计的，很多人都忽视了这件事。**原则是简洁明了，三句话以内突出自己的标签。**

如果你是中高级职位，那么应该让客户一听就明白这个职位的份量，比如：

“你好，某总，我是某某，在公司负责某某区域业务。”

如果你是初级职位，则要适当放低身段，自我介绍时加入自己的独特性，如轻松幽默、会调节气氛，进而给客户留下印象，比如：

“您好，某总，我是小李，我负责这个项目，我过去几年一直是销售冠军，我的客户们给我起了个绰号‘李冠军’，请多多关照，很高兴认识您。”

每个人都要掌握这种介绍方式，提前提炼自己的亮点，哪怕不是一线销售人员，举个例子：小王是销售助理，接待客户时，可以这样介绍：

“徐总你好，我是小王，在我们公司负责销售助理工作，每天处理几百万金额的订单，每年累积下来有好几个亿，从来没有出过错。”

王总一听眼前一亮，会想到和小王打交道可能不会出什么差错。

第四步 是**落座**，落座的时候要注意，主人一般有个习惯的座位，不要抢他的座位，稍等一下让主人先落座，他示意你时再坐。

第五步 **落座以后要寒暄**，不要开口就谈项目如何如何。寒暄的目的是让会谈的气氛变轻松，让客户接受你这个人，愿意和你交流。

寒暄的原则是“赞美”。

但很多人把“赞美”理解成了“拍马屁”，这是不对的，赞美是发自内心的，认为对方就是这样的人。拍马屁有一定加工成分，赞美是实实在在的、比较贴合的。不要做拍马屁的事，客户会反感，但是赞美他会认可。

为了能够恰如其分地去赞美，就需要销售人员去提前研究客户，比如他在哪个方面是最优秀的、对哪个方面是最在意的，举个例子：

你去见客户前通过了解他的背景知道他以前负责过某一区域的业务，见客户的时候你发现对方很有礼貌但还是有些距离感，你可以说：

“领导我听说您也是在某部门某区域，我一个朋友在你们兄弟部门，跟我说你们做的很好。”

领导听到你这么了解他，一般会接话开始讲述自己的光辉经历。

见面后最开始的三分钟是非常关键的，如果点到位的话，就很快能打开客户的心扉，开启一段合作。

第六步 是产品介绍。产品介绍要遵循FABE的原则。



高手会说Benefit，新手只会说Feature

F (FEATURES) —— 特征

说明产品的特质、特性等基本功能。对于TOB市场的产品而言，最常见的是指各类性能指标，以及指标所表明的功能特质。例如电脑产品的CPU品牌以及CPU主频、硬盘、内存的参数等。

A (ADVANTAGES) —— 优势

重点说明商品特性究竟发挥了什么功能，可与同类产品比较说明。例如介绍手机产品时，可以这样说明：“我们这个系列的手机续航时间高达20小时，远远高于同类产品，特别适合商务人士的工作需要。”

B (BENEFITS) —— 利益

说明产品的优势能带给顾客的利益。以客户为中心，通过强调顾客得到的利益说服客户购买。例如：“我们这款供电系统可以给贵公司一年节约电费200万。”客户一听就明白了这款产品的好处——他可能不了解这款产品的技术，也听不懂技术，但是我们直接说了对他的好处，他马上听得懂、也感兴趣。

E (EVIDENCE) —— 证据

包括成功案例、技术报告、顾客表扬信、报刊文章、照片等，所有作为证据的材料都应该具有足够的客观性、权威性、可靠性和可见证性。证据中有两个资料效果更好，是必备的：

第一是成功案例，并且是目标客户所在的行业或相关行业的案例，按照行业整理成册；

第二是客户的表扬信，让我们的铁杆客户给我们发布一份表扬信，表扬我们的产品和服务，并加上客户公司盖章，这样的表扬信越多越好，同样可以整理成集，给潜在客户看。当客户翻开厚厚的《表扬信集》和《成功案例集》时，更容易被说服。**在使用FABE原则时，需要注意沟通顺序。**对于没有销售经验的新手来说，很多开口就是背产品说明书，一个劲儿地说产品的各项性能指标，而忽略一旁的客户是否爱听这些指标，以及是否听得懂。

而成熟的销售高手通常上来先讲B (BENEFITS) 利益，客户听得懂、感兴趣，就接着讲E (EVIDENCE) 证据，客户听了这些真实的案例

会信服，也会问更多的问题，这时候我们就可以抓住机会，趁热打铁，介绍F (FEATURES) 特征，同时说明A (ADVANTAGES) 优势，整个销售过程顺理成章，节奏尽在掌控之中。

第七步 是探寻需求。在交流过程中，重点是倾听，“**高手爱听，新手爱说**”。通过倾听了解客户的需求、，挖掘客户的需求。通过提问，在了解的客户的需求之后，就要开始引导客户需求——引导客户往自己有优势的方案去思考，提出阶段性的方案，突出产品及服务重点和优势。在下一节我们会详细介绍如何用提问的方式挖掘和引导客户需求。需要说明的是，产品介绍和探寻需求往往是交叉进行的，千万不要机械的只顾介绍产品，忽视了客户的反应。

第八步 提出阶段性方案。第一次陌生拜访**最好不要超过20分钟**。因为毕竟是第一次拜访，双方都不熟悉，第一次会谈的主要目的是和客户见上面，树立良好的第一印象，建立联系，就基本完成任务了。如果交谈过久，由于刚开始对客户还不熟悉，如果出现纰漏，现场弥补效果很可能不好。“一回生，二回熟”，这次达到目的就尽快结束，避免言多必失的可能性，以后再行商务拜访就和客户熟悉了，一步步发展搞好客户关系。

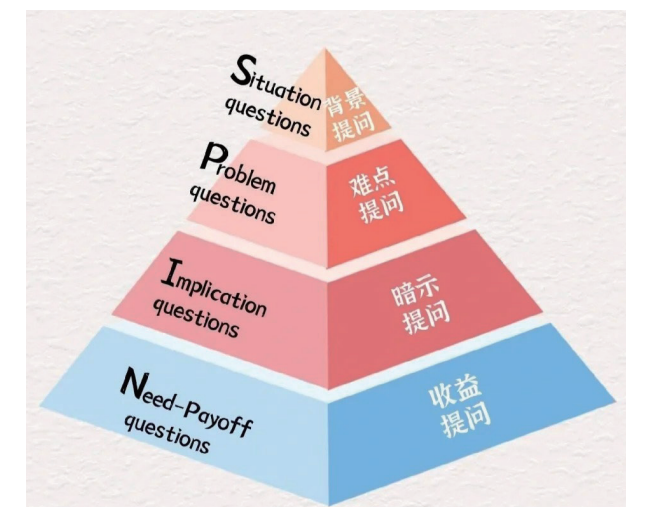
第九步 预约下次见面。结束前，销售人员需要给第二次拜访预留理由，在离开之前提出阶段性方案，然后提醒客户会进行方案的再次细化，排出一个行动计划表，保持和客户的沟通。

第十步 及时反馈信息，保持联系。第一次拜访结束后，离开以后就当天或者第2天给客户发微信或者发邮件，目的是保持联系。后继，当方案有优化调整之后，就及时地通知客户，礼貌地预约客户时间，问问客户何时方便进行下一次会谈，并为下次会谈做好准备。

02 NUMBER TWO 挖掘和引导客户需求——SPIN

TOB销售成交的前提是客户有“需求”，在实践中，我们发现很多销售熟读公司的产品手册，但不知道怎样让对方的需求与我们的产品或服务匹配起来，甚至会觉得我们的产品不适合客户，这证明，他们不知道客户真正的需求。优秀的销售人员**不仅能“挖掘”客户的需求，还能“影响”客户的需求**，在此基础上形成的解决方案，也更容易让客户满意。通常我们会用SPIN销售法来达到这个目的，它是挖掘客户需求的一个“万能方法”，你可能听过这个名词，但能用好SPIN法的人少之又少。下面我们在简单介绍SPIN销售法的基础上通过一个案例深入探讨如何引导需求。

一、什么是SPIN?



SPIN 销售法是由哈斯维特公司的销售咨询专家尼尔·雷克汉姆与其研究小组通过对35000个销售案例进行广泛调查研究而开发出来的，通过总结在大订单中高效成交的销售员的特殊技能，归纳提炼为SPIN模式，适用于绝大多数TO B行业销售项目。

SPIN指四种问题类型，在整个销售过程这四种问题配合使用，达到挖掘引导需求的目的：

S —— 背景问题

SPIN里的S是 SITUATION QUESTION的缩写，也就是背景问题。什么是背景问题？就是找出买方现在状况的事实、背景和买方正在做的事情。例如“在这个地方你雇了多少人？你能告诉我这个系统大体的情况吗？”

P —— 难点问题

P 是PROBLEM QUESTION，是指难点问题，询问买方现在面临的问题、困难和不满。例如：“什么地方操作有困难？这个系统的哪部分产生了错误？”这一类问题比背景问题更有效，优秀的销售员会提问更多的难点问题。建议以能为买方解决困难为条件来考虑你的产品和服务，不要以产品拥有的细节和特点来考虑。

I —— 暗示问题

I指IMPLICATION QUESTION，暗示问题。意思是询问买方的难点、困难或不满的后果和影响。例如“那个难题对你的销量有什么影响？那会导致您成本的增加吗？”暗示问题是所有SPIN问题中最有效的一种，优秀的销售员会提问更多的暗示问题。然而暗示问题最难问，需要在销售员在拜访客户之前就提前策划，提问暗示问题的能力在大订单销售中是一个至关重要的能力，因为它能够让客户对所提供解决方案的价值更为理解，接受程度更高。

N —— 需求效益问题

N是指NEED PAYOFF QUESTION，需求效益问题，用来询问所提供解决方案的价值或意义。例如：“一种更节能的系统对你有什么帮助？如果我们这样做，您能节约多少钱？”需求效益问题被出色的销售员广泛使用，对客户有积极影响，会被客户认为有建设性。使用这些问题让买方告诉你所提供的解决方案的利益所在。SPIN销售法从谈话提问技巧和谈话条理性角度提供了一种全新的营销理念和方法，通过找到客户现有背景的事

实以及面临的困难，引发客户说出隐藏的需求，放大客户的需求的迫切程度，同时揭示自己产品或解决方案的价值和意义来最大化客户的收益，促成营销成功。SPIN模式的提问顺序通常是连续使用的，以背景问题开始来建立背景信息，其次用难点问题来发现困难，然后用暗示问题充分挖掘问题严重性，最后用需求效益问题让客户告诉你解决方案的价值。

二、难点突破：如何通过提问挖掘并引导需求



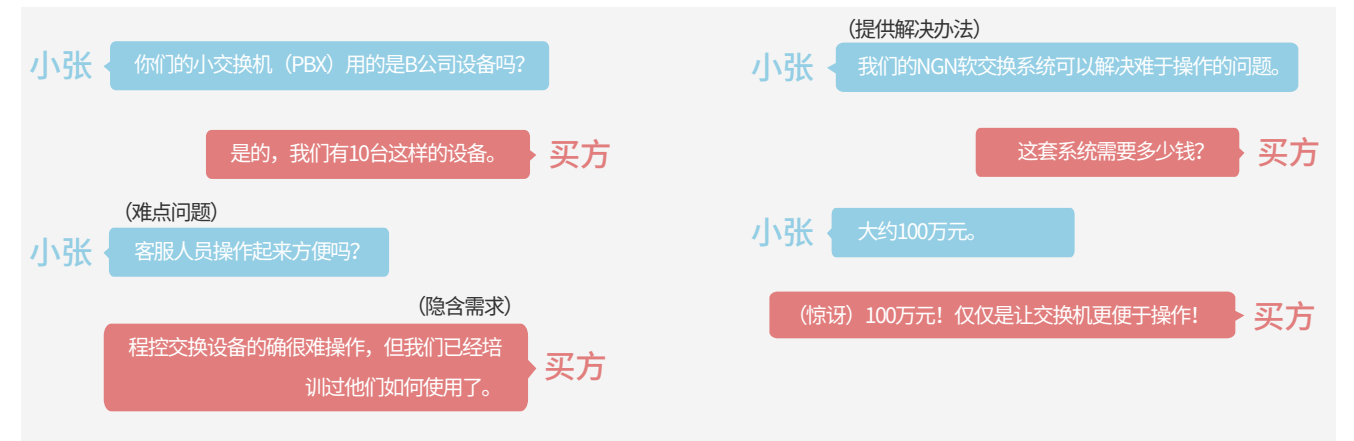
SPIN销售模式中，大部分销售员在提问“背景问题”和“难点问题”方面做得比较好，但一般销售员与优秀销售员的主要区别，却是在于对“暗示问题”的把握上。尤其是对最终决策者进行销售说服时，“暗示问题”的效果尤其明显，这是因为针对最终决策者的成功销售依赖于透过“难点问题”看到冰山下的“隐含需求”，再通过“需求效益”的挖掘将“隐含需求”转化为“明确需求”，“明确需求”才是客户最重要的购买信号。下面我们通过一个案例的对话，来看一下SPIN提问法中，暗示问题的威力。

【背景描述】

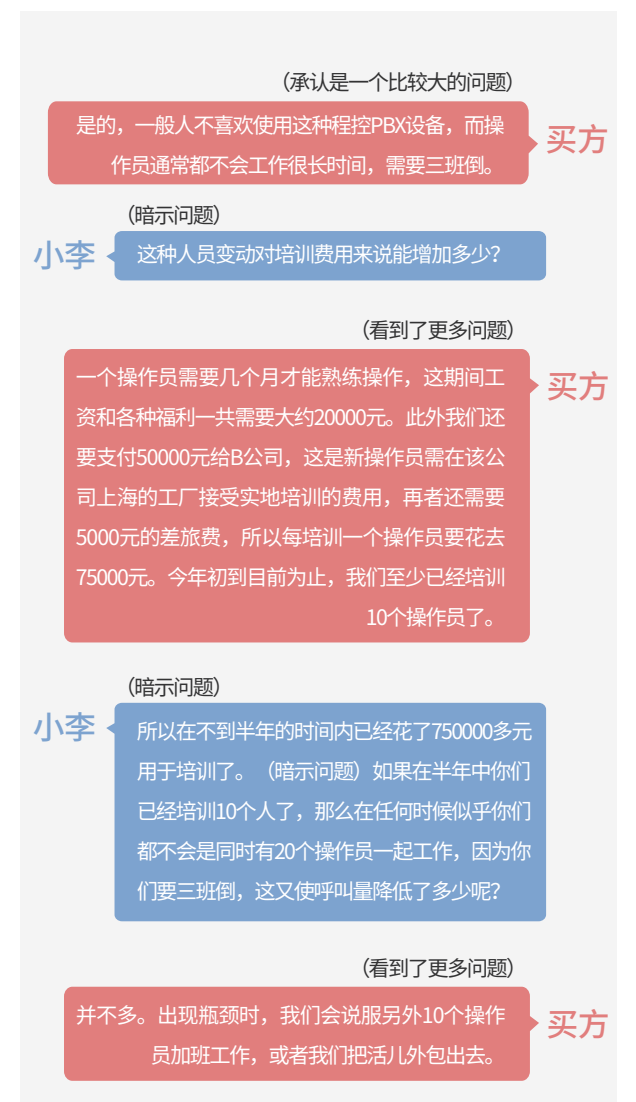
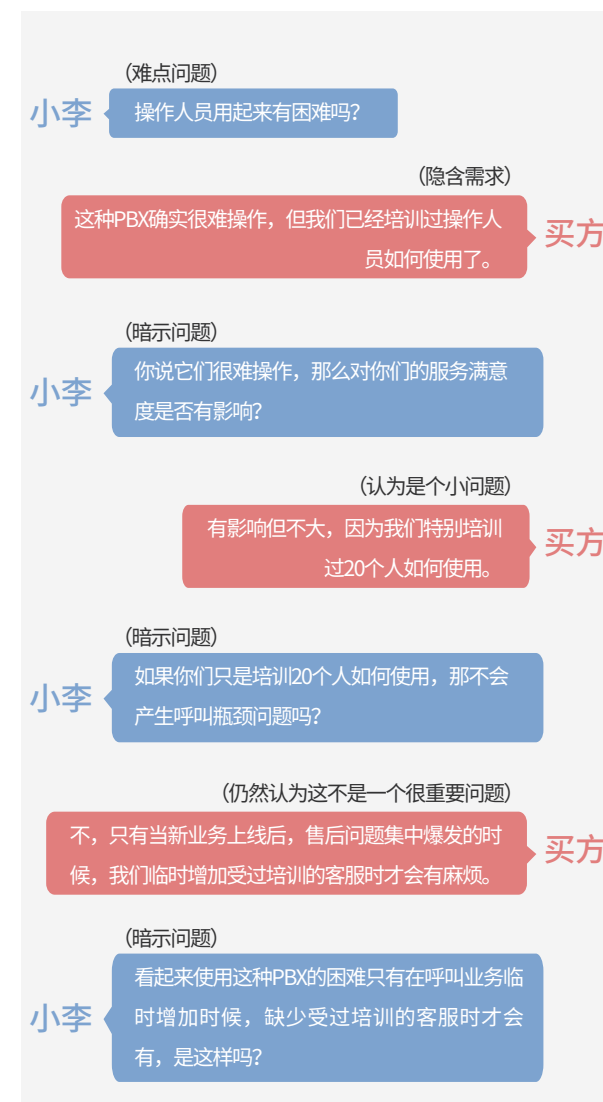
某通讯设备公司有2个销售员，分别是小张和小李，去某客户处（主营电话客服业务，以下简称买方）推销软交换PBX（小交换机），2人对需求的挖掘程度的不同导致了客户不同的采购倾向，到底谁有可能推动客户达成下一步合作意向，我们且看以下对话过程。

【事件过程】

某通讯设备公司有2个销售员，分别是小张和小李，去某客户处（主营电话客服业务，以下简称买方）推销软交换PBX（小交换机），2人对需求的挖掘程度的不同导致了客户不同的采购倾向，到底谁有可能推动客户达成下一步合作意向，我们且看以下对话过程。



小张发掘了一个小的隐含需求：“传统小交换机难于操作”，但解决这个问题是否值得花100万，问题的迫切程度与花费的代价是不平衡的，如果是1万，客户反应可能就不会如此消极了。我们看一下小李是如何引导客户的：



(暗示问题)

小李：加班加点不会增加更多的成本吗？

(看到了更多问题)

买方：是，加班工资是平时的2倍。即使是有额外的报酬，操作员仍然不愿加班，而且经常加班也许是人员离职率如此之高的原因之一。

(暗示问题)

小李：我想把活儿外包出去做同样会增加成本，但这并不是把活儿送出去干的唯一问题，应该还存在其他一些问题，比如客户满意度是否会受到影响？

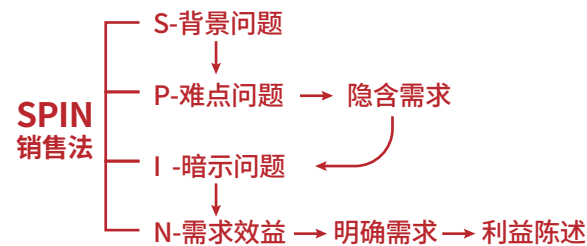
买方：这也是我最不满意的一点。我们对自己客服中心都有严格的监督，但外包时，服务质量只能由他们控制，只能听之任之了。

(小结)

小李：从你所谈的一切中我可以知道，因为你们的现网PBX设备很难操作，致使你们已经花了几十万元的培训费，并且又为很高的人事变动率付出了巨大的代价。在话务量上又存在瓶颈问题，这又使你支付很高的加班费，并且不得不进行服务外包。外包又不能令人满意，因为他们不能保证服务质量。

买方：这么说来这些传统PBX设备的确问题严重。

上面案例中，小张和小李，谁更有可能成单呢？答案一目了然。小李能抓住客户认为是很小的问题放大，再放大，大到客户认为更换系统的成本能够覆盖他的收益，而解决问题的紧迫程度超过了解决问题的成本代价了。



总结一下，通过对客户项目背景的了解，发现客户所面临的困难以及需要解决的问题，提出暗示性的问题去发现客户更深层次的需求，通过提问和交流，把客户的隐含需求让客户理解后认可从而成为明确需求，然后针对这个明确的需求陈述我们解决方案的针对性及有效性，从而促进成交。

03 NUMBER THREE

建立信任与成交

第1步：

我们介绍了自己以及公司的产品和服务，

第2步：

了解了客户的需求，也推出了我们的解决方案；

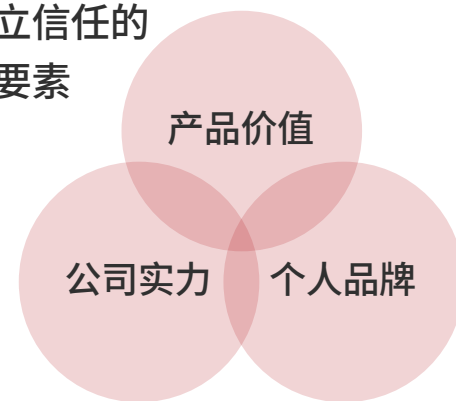
第3步：

客户对你有没有产生信任？信任是成交的前提，而有了信任，成交便是水到渠成的。

客户产生信任的基础主要来源于3个方面：

公司实力、产品价值、个人品牌。

建立信任的三要素



一、公司实力

对于大公司的销售来说，销售工作相对容易。客观上讲，公司的品牌起到了推介作用，客户心理上接纳程度高，信任度也会相对更高。反之，如果公司的实力小，客户自然也会犹豫。犹豫的主要是源于不了解。对销售来说，这种情况下，就要引导客户的注意力导向产品价值——推介公司的产品和服务。

二、产品价值

产品价值的塑造方法遵循前面所讲过的FEBA原则，在产品手册设计、解决方案撰写、销售话术等各个方面，与客户需求契合，起到打动客户的作用。**一定要突出价值，强调给客户带来的利益BENEFIT，能够做到“一句话打动人”。**

三、个人品牌

客户对销售个人印象的好坏对销售进展是否顺利也有很大影响。

和客户相处，只有当他觉得和你处得来，才愿意和你接近，进而产生信任，才可能合作，所以销售个人品质各方面也要做到位，这个修养的历练是一个需要终身坚持的历程。做人柔软、不张扬、谦虚、不油滑、重承诺，这些都是客户看重的品质。很多人会误以为高谈阔论或者油嘴滑舌是销售能力的体现，**恰恰相反，客户看重的是踏实、稳重、实干、守信用。**另外，要用自己的成功案例和业绩来说服客户，包括过往服务了多少客户、做了哪些引以为豪的项目，来证明你是可靠的，有能力的；如果你还只是个新人，刚刚开始成功案例不多，就表态自己的诚意和决心，这也可以说服客户的。客户对我们产生信任之后，我们就要趁热打铁，促成成交。这就到了第4步“成交并维护客户关系”。

成交是客户关系的开始。成交之后，我们和客户才有了真正意义上的合作。一方面，B类客户通常都是长期重复性采购，所以往往第一单只是合作刚刚开始。另一方面，维护好客户关系，也有利于树立口碑，积累成功案例，成为说服下一个客户的有力证据。甚至，客户也会给我们介绍新的客户，形成良性循环。这就是成交之后，服务好客户、维护好客户关系的重要性。

成交之后，**销售人员维护好客户关系的第一个重点是做好项目的交付**，要继续盯项目的交付进展，每周定期和公司供应链部门沟通，了解产品的生产排期有没有异常、元器件供应是否正常等，目的是保证质量、保证工期，让客户满意。很多销售人员在这个环节容易出现的问题——签了单以后，觉得自己的事已经完成，把订单交给公司就不管了，忙其他项目，一旦出现项目的交付时间没有保证，这时候客户会催他，他发现有问题了才去催公司，导致项目交付可能出问题。这种情况下，客户的满意度就会大打折扣，会觉得你中了标就不重视我了，信任度会降低，后面的合作就会有隐患。

项目交付以后，**维护客户关系的第二个重点是定期的回访。**回访不一定去现场，可以一两个月打个电话或者发个邮件问一问，和客户保持联系，让客户感受到关怀，让客户放心。

回访其实也是给后面的项目埋下一个契机，回访的时候就可以顺理成章地问客户：今年还有什么需求？有什么计划？回访工作很容易把项目推到下一个阶段，有机会扩大销售。

维护客户关系的第三个重点是做好售后服务。售后服务周期有半年、一年等，

在质保期，一旦出现什么问题，销售应该及时解决，可以派技术支持

人员到现场处理，更换配件或者安排

维修队伍等。让客户感受到我们是以

客户利益为重，恪守承诺，

树立良好、职业化的形象。

总结

介绍宣传、挖掘和引导客户需求、建立信任、成交并维护客户关系，四个步骤环环相扣，销售人员要不断精进，企业管理者也要提供充足的训练机会和销售支持。



健康之窗

WINDOW OF HEALTH

保持身体健康的14个小习惯

身体健康是每个人都梦寐以求的目标，而要实现这个目标，我们需要建立良好的生活习惯来保持身体的健康状态。在中医的理论指导下，结合古今名方，小编为大家整理了以下14个小习惯，希望能够对大家的身体健康有所帮助。



1. 早起早睡

早起早睡是中医非常重视的生活习惯。早上五时至七时，人体阳气盛于表，这个时段是运动的良好时间，适当进行锻炼有助于激发身体的阳气。晚上九时至十一时，人体进入自然排毒的黄昏时间，应该合理安排睡眠，保证充足的休息。



2. 合理饮食

中医强调饮食调理，要根据个人体质和季节变化来调整饮食结构。应多食用蔬菜、水果、杂粮等富含纤维和维生素的食物，同时适量摄入蛋白质、脂肪和碳水化合物。此外，还要注意饮食的细嚼慢咽，禁忌过饱和过饥。



3. 喝温水

中医认为，喝温水可以促进身体的新陈代谢，增加养分的吸收。尤其是在起床后、饭后、睡前等时段，饮用一杯温水可以帮助消化、利尿，同时还能促进血液循环，起到养生保健的作用。



4. 定期运动

中医推崇适度的运动是保持身体健康的重要手段。根据个人的情况选择适合自己的运动方式，如散步、太极拳、瑜伽等。适度运动可以增强机体的免疫力，促进血液循环，有助于调节内分泌系统，提升整体健康水平。



5. 心理调理

良好的心理状态对身体健康至关重要。中医认为，情绪波动过大容易导致气血不畅，从而影响脏腑功能。因此，我们要学会释放压力，保持良好的心态，适当进行心理调理，如冥想、阅读、旅行等，有助于平衡身心，提高免疫力。



6. 穴位按摩

中医的经络学说强调身体经络的畅通与调理。根据中医理论，合理按摩穴位可以调节脏腑功能，疏通经络气血，改善内脏疲劳和亚健康状态。如常按揉太冲穴、三阴交穴等可以增加体内能量，提升免疫力。

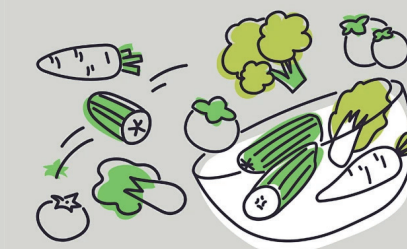


7. 饮食有节

中医讲究“饮食有节”。“饮食有节”是指要有规律地定时定量地进食，避免过饱过饥。适当控制食量，尽量少食用太过油腻、辛辣、刺激性的食物。保持适度的饮食，有助于调节体内阴阳平衡，增强身体的抵抗力。

每天建议吃多少？

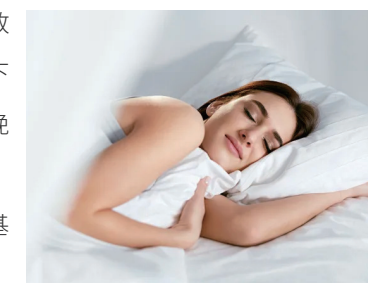
- 据调查，我国居民膳食纤维日均摄入量不足**13g**
- 每日膳食纤维的适宜摄入量**25-30g***
约等于吃500g蔬菜/250g水果



8. 睡眠充足

充足的睡眠对于身体健康非常重要。中医认为，晚上十一时至子时，属于阴气充盈的时间段，睡眠质量会更好。

睡眠过少会导致气血不足，抵抗力下降。所以，保证每晚睡眠七到八个小时，是保持身体健康的基本要求。



9. 远离毒素

现代生活中，我们无法完全避免接触各种毒素，如烟草、酒精和污染物等。中医提倡远离毒素，戒除烟酒，远离有害气体和环境，重视居室通风，保持空气的新鲜，这样可以减少身体负担，增强免疫力。



10. 饭后散步

饭后散步有助于改善消化和吸收，促进食物的代谢。中医认为，饭后散步可以活络气血，加快腹部的血液循环，避免食物积滞。同时，适当运动还可以加速脂肪的燃烧，有助于控制体重，增强身体的健康。



11. 避免过度劳累

过度劳累会导致身体的气血亏虚，容易诱发各种疾病。中医建议，要合理安排工作和休息时间，避免长时间连续工作，保持适度的休息，及时补充能量。同时，要学会放松身心，增强免疫力。



12. 中草药调理

中医独特的草药疗法在身体健康维护中有着独特的地位。根据个人体质和需求，可选用适当的中草药进行调理。如人参、黄芪、当归等都具有增强抵抗力、调理气血的作用。但应注意，使用中草药需在中医师的指导下进行。



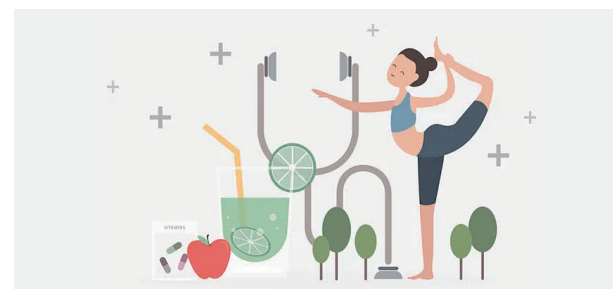
13. 避免过食生冷

中医认为，过食生冷食物容易损伤脾胃功能，影响消化吸收，导致体内湿气滞留。所以要尽量避免过食生冷食物，如冰激凌、生食海鲜等。饮食要温热适中，以有助于消化吸收，维持脾胃健康。



14. 养成良好的生活习惯

良好的生活习惯对身体健康至关重要。中医倡导规律的作息时间和适量的运动和合理的饮食习惯。养成良好的生活习惯，可增强体质，增加抵抗力，提高身体的健康水平。



皓首穷经

DELVE INTO ONE'S KNOWLEDGE

新质生产力是什么?

2023年9月，习近平总书记在黑龙江考察调研期间首次提到“新质生产力”。2024年1月31日，习近平在中共中央政治局第十一次集体学习时强调，加快发展新质生产力，扎实推进高质量发展。总书记指出，高质量发展需要新的生产力理论来指导，而新质生产力已经在实践中形成并展示出对高质量发展的强劲推动力、支撑力，需要我们从理论上进行总结、概括，用以指导新的发展实践。什么是新质生产力，如何指导新的发展实践，总书记作了详细阐释，一起学习。

什么是新质生产力

- 新质生产力是创新起主导作用，摆脱传统经济增长方式和生产力发展路径，具有高科技、高效能、高质量特征，符合新发展理念的先进生产力质态。
- 它由技术革命性突破、生产要素创新性配置、产业深度转型升级而催生。
- 以劳动者、劳动资料、劳动对象及其优化组合的跃升为基本内涵。
- 以全要素生产率大幅提升为核心标志，特点是创新，关键在质优，本质是先进生产力。

如何发展新质生产力

- 及时应用科技创新成果
要及时将科技创新成果应用到具体产业和产业链上，改造提升传统产业，培育壮大新兴产业，布局建设未来产业，完善现代化产业体系。
- 布局产业链
要围绕发展新质生产力布局产业链，提升产业链供应链韧性和安全水平，保证产业体系自主可控、安全可靠。
- 围绕战略任务科学布局
要围绕推进新型工业化和加快建设制造强国、质量强国、网络强国、数字中国和农业强国等战略任务，科学布局科技创新、产业创新。
- 大力发展数字经济
要大力发展数字经济，促进数字经济和实体经济深度融合，打造具有国际竞争力的数字产业集群。

发展新质生产力的核心要素

- 科技创新能够催生新产业、新模式、新动能，是发展新质生产力的核心要素。
- 必须加强科技创新，特别是原创性、颠覆性科技创新，加快实现高水平科技自立自强，打好关键核心技术攻坚战，使原创性、颠覆性科技创新成果竞相涌现，培育发展新质生产力的新动能。

坚持生态优先

牢固树立和践行绿水青山就是金山银山的理念，坚定不移走生态优先、绿色发展之路。

扩大高水平开放

要扩大高水平对外开放，为发展新质生产力营造良好国际环境。

完善工作机制 优化人才培养模式

- 完善工作机制
要按照发展新质生产力要求，畅通教育、科技、人才的良性循环，完善人才培养、引进、使用、合理流动的工作机制。
- 优化人才培养模式
要根据科技发展新趋势，优化高等学校学科设置、人才培养模式，为发展新质生产力、推动高质量发展培养急需人才。
- 健全分配机制
要健全要素参与收入分配机制，激发劳动、知识、技术、管理、资本和数据等生产要素活力，更好体现知识、技术、人才的市场价值，营造鼓励创新、宽容失败的良好氛围。

全面深化改革 形成新型生产关系

- 形成新型生产关系
发展新质生产力，必须进一步全面深化改革，形成与之相适应的新型生产关系。
- 深化改革
要深化经济体制、科技体制改革，着力打通束缚新质生产力发展的堵点卡点，建立高标准市场体系，创新生产要素配置方式，让各类先进优质生产要素向发展新质生产力顺畅流动。

(转自新闻联播微信)

皓首穷经

DELVE INTO ONE'S KNOWLEDGE



高盛、花旗上调2024年中国经济增速预测

高盛、花旗近日分别发布报告表示，2024年中国经济开局良好，预计中国政府设定的“5%左右”的GDP增速目标可以实现，并上调对2024年全年中国GDP增速预测。其中，高盛从4.8%上调至5.0%，花旗从4.6%上调至5.0%。

高盛研究部宏观经济团队近期发布的报告表示，今年1至2月中国经济数据总体好于预期，3月中国制造业采购经理指数（PMI）数据高于市场普遍预期，同时近期发布的高频数据显示出中国经济的韧性。因此高盛重新评估了中国经济增长趋势并相应调整了对中国实际GDP增速的预测。

高盛报告表示，3月份，中国制造业PMI为50.8%，比上月上升1.7个百分点，同时非制造业商务活动指数保持增长，显示中国经济继续企稳回升。消费方面，今年清明假期的人均旅游支出已超过2019年同期水平。

花旗集团大中华区首席经济学家余向荣在研报中分析认为，年初以来，中国出口和工业生产明显回暖，3月份制造业PMI表现令人振奋。近期花旗已将今年中国GDP增速预测从4.6%上调至5.0%。

余向荣认为，新一轮稳增长政策正加快落地。从配套政策看，中国政府正推动大规模设备更新和消费品以旧换新；前两个月全国一般公共预算支出已完成全年预算的15.3%，支出进度为近年同期最快；此外，中国政府释放了更加强烈的优化营商环境、推进对外开放的信号。

(摘自新华社)

良师益友

BE ONE'S GOOD TEACHERS AND FRIENDS

老乡董事长

作者：汪建根

我有幸去上海拜访了南极电商董事长。“南极人”是国内知名保暖内衣品牌，早年与“三枪”、“俞兆林”齐名，“南极人不怕冷”的广告记忆犹新。后来“南极人”在市场竞争中异军突起，成了保暖内衣行业的龙头，如今转型发展电商业务，电商门店达到3600多家，生意越做越大。



本以为企业做到如此规模，董事长应该比较轻松自在了，没想到我们应约下午3点到达南极电商接待室时，董事长还在接待政府官员，待我们进董事长办公室时，他才刚打开盒饭在吃快餐。因我们的到来，董事长立马收拾饭盒后与我们交流洽谈，忘我工作，没有客套，直奔主题，非常专业，问得很细很具体，不到40分钟时间交流完毕，并当场落实了下一步工作安排。效率之高，令我自愧不如！

节后第一天上班，南极电商董事长来闽回访，马不停蹄，一天时间“连轴转”走访上下游3家企业。到达我们公司时，已经是下午6:25分了，寒暄后直接参观车间，座谈交流，不到半小时达成合作共识，食堂匆匆便餐后赶机场，连夜从福州飞青岛，继续下一个行程。



南极人董事长，如此风尘仆仆，如此亲历亲为，如此敬业高效，如此专业精明，令人敬佩！自嘲命苦的董事长也是嘉兴人，交流中发现他功课做到了家，魄力非凡，一个来回让我对这位“老乡”充满了深深的敬意，不是因为生意，而是真心感动。



永荣股份与南极人签署了战略合作协议，双方建立了战略合作伙伴关系，这是南极人里程碑系列活动之一，也是永荣锦江与终端品牌客户直接合作的典范。南极人通过转型变革，正在塑造“LULULEMON”的品质，“UNIQLO”的价格，让普通人“买得起”，让有钱人“看得起”的顶奢品牌。他们的团队秉承了张董事长的风格，正在夜以继日地准备南极人的新品明星发布会。

致敬！南极人！致敬！老乡董事长！

绩效总监

PERFORMANCE DIRECTOR

管理的本质是增长，增长需要打胜仗！



企业的竞争，归根结底就是人才的竞争！企业竞争中面临的条件都差异不大，市场环境、生产资料、供应链、甚至包括能学到的知识技能，大家能获取的资源其实都差不多，你能拥有的别人也能够拥有，最大的变量就是企业间的人才不同。不论企业有多大规模、有多优秀的资源条件，如果没有好的人才管理能力，没有一支能打胜仗的团队，便无法实现企业的持续增长。

胜任的管理者都有哪些共性特征？

445人才模型

首先用人的逻辑是什么？人尽其才。那么对于人尽其才来讲，最重要的一个纬度是管理者的胜任度，胜任度其实就是投资回报率，招聘一个5万月薪的人，如果他创造的价值超过5万，那么在这个岗位上他/她就值得。反之，可能也合作不了多久，有些企业就得想办法降职降薪。我们常说高管是个高危职业，职位越高、钱越多，越危险，因为你必须为公司创造足够的价值回报，才能形成正向循环。

如何去衡量一个人是否胜任呢？常规做法是从绩效角度去评价，可是绩效本来就是难题，大部分企业在绩效评价上都做的不好；同时绩效是一个后置指标，需要时间去验证，等发现绩效不好的时候，可能已经投入了人力物力却错过了战略机会。所以从战略的维度看组织看个人，我们必须构建一个先行指标，看看把人放到这个位置上，是不是能够做到胜任。这里面就涉及两个维度：

第一个维度：管理者的四层站位。一个战斗型管理梯队一定包含决策层、总监层、经理层、主管层这四层管理岗位，而我们常讲“在其位，谋其政”，管理者是否站到了应有的位置上，是否存在错位和缺位，又是否做着最该做的事情？这四层站位的方法论可以说首次将企业管理岗位进行了清晰刻画，定义了不同层级应该关注与侧重的内容。

第二个维度：管理者的四项管理能力。虽然管理能力包含方方面面，但我在反复的实践比较当中，从“短期与长期，管人与管事”这四个维度中，还是提炼出了管理者所必备的四项最关键的能力，它们分别是战略能力，变革能力、体系构建能力与人才管理能力。

对于不同站位的管理者，这四项能力的要求会有所侧重，但最重要的是，它帮助管理者构建了能力胜任的框架，让我们可以用有限的时间与精力，聚焦在最能提升管理效果的能力打造上。

如果想从隐形冠军中脱颖而出，想做卓越的企业，只有胜任度还不够，还要看人才潜力。什么是潜力？潜力就是一个人做好一件事不费力的能力。比如我们招一些985毕业的研发工程师，你会发现他苦大仇深，却也攻克不了难关，这是任务太难了还是这个人不行呢？本质上是因为这不是他的潜力。所以一个卓越的公司，需要把一个人最擅长做的事找出来，然后给予舞台去做，这就是人才潜力的激活。

五项素质就是一个很好的潜力指标，管理者的5项基本素质，也正是华为人才基因的密码，包含主动性、概念思维、影响力、成就导向和坚韧性。在这5个素质中，每个素质又划分为“0、1、2、3”这4个等级，于是就形成了20个可测评的维度。从中我们可以形成几类人才以及一份人才地图，围绕这样的人才地图来持续提升管理者的胜任度和匹配最适合他们做的事，也就是做到人尽其才。

于是我们可以看到，当这套“四四五”模型组合起来，就会形成一个人才识别的有效工具，就能够找到企业管理者无法胜任，发挥不出应有价值的真正原因。究竟是站位不合适？是能力不足？还是素质不达标？很多复杂的人才问题将变得一目了然。

人才具备的共性

五项素质

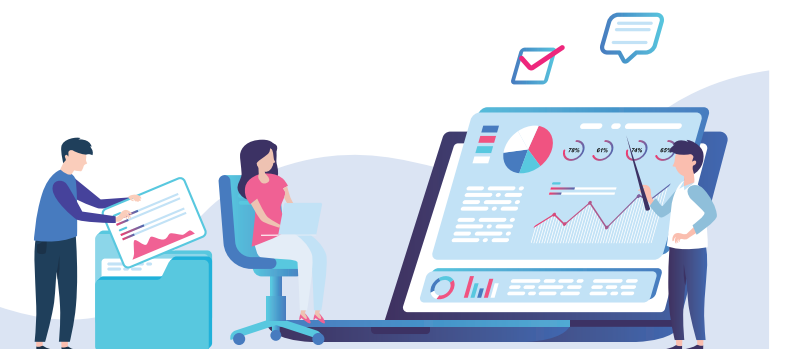
主动性 概念思维 影响力 成就导向 坚韧性
(“445模型”就像企业人才的体检表，有了明确的标准，就可以对照标准进行人才评估)

四项能力

- 01-战略能力
- 02-变革能力
- 03-高效体系搭建能力
- 04-人才队伍建设能力

四层站位

- 01-决策层，负责战略制定，把握方向；
- 02-总监层，负责战略执行，关键成果突破；
- 03-经理层，负责部门运营，抓日常运营工作；
- 04-主管层，业务尖兵，单点突破；





管理的本质是增长，
增长需要打胜仗的团队

所有企业都渴求胜利，但是打胜仗的只能是优秀的企业。管理水平的高低是衡量一个企业是否优秀的唯一标准。企业管理最常见的灾难来自于无意义的管理厚重，做加法很容易，难的在于做正确的减法。围绕445人才模型我们可以找到路径去提升管理者的能力，从而有助于提升企业整体的管理水平。

围绕着企业发展，企业常常做干部培训去提升能力。我们常见的是今天培训个质量管理意识，明天参加个销售技巧培训。

很多公司打游击式毫无规划的培训，对于干部能力非但没有帮助，还让管理者觉得心累。所以从这个点上所有的培训必须围绕战略的达成，也就是围绕增长。企业经营本质是增长，管理必须聚焦核心需求，增强组织战斗力，让团队更容易打赢！

在经营过程中企业会遇到很多困惑，战略缺失没增长？管理者无法理解战略？团队缺乏协调？总是完不成目标？绩效达成总是在纠结用什么工具，OKR还是KPI？**所以必须正视这些问题的本质，也就是一对矛盾：组织能力跟不上所看到的机会。**企业家在外面学习、社交、参展，看到很多行业机会，回去之后最大的焦虑就是企业能力不够，抓不住机会，所以当看到的机会大于组织能力的时候，提升组织能力就刻不容缓，这里面就包括了提升管理者的胜任度。只有胜任度提升上去了，才能接得住找回来的机会，才能达成战略目标。

发展机会和组织能力是一对常态的矛盾。对于企业组织来讲，第一要打通钱流，让大家看到利益是一致的。第二要立足于能力建设，从组织到人才到能力的提升。有了这两个流，才能实现能力提升，去抓住机会：

第一个是构建企业的钱流，从SP（战略规划）到BP（年度业务规划）到PBC（个人绩效承诺），到绩效评价，再到激励分配这条主线。首先看两端：SP 是未来的钱，BP 是当年的钱，这是企业、老板、股东赚的。激励分配是员工赚的。员工和老板一起在企业里干活是为了挣钱。所以从BP到PBC的连接就是非常重要的，让员工看到如何做到要求才能拿到钱。这里面需要解码，也就是很多企业设置战略运营部的原因所在。

把未来发展和员工日常工作连接起来，抓主要矛盾，才能够达成双方皆大欢喜的钱流。但是现在普遍现状是什么呢？员工认为日常该做的，和老板心里希望员工做的，两者之间不匹配，所以无法做到力出一孔。力量不在一块使，形成不了好结果，利益就无法统一。所以我们要把这个钱流打通，让大家聚焦在如何创造价值上。

第二个流是抓住人才的问题（人流），目标分解下去了，激励目标定好了，并不代表业务目标就能自动达成，还必须注意从 BP 到组织、组织到人才、人才到能力提升的全链条。管理者能力强了，绩效才好，也才能赚到钱。所以这个人才的流动也是非常重要的。

如何打通钱流？如何打造能力？

可以从五个方面入手



战略梳理：用什么工具学习不是最重要的，关键是我们要跟团队达成共识，实现路径是要搞清楚。战略梳理就是全面系统性的理念认知对齐，打开认知，凝聚共识；

战略解码：打通从战略目标到组织协同的战略执行力，把设计的实现路径分解到动作中。老板制定的战略是100亿，就需要分解出来：这100亿长成什么样？做什么业务？做到什么程度？要配置多大的资源？把任务分析明白了，团队才能去落实。战略解码最后输出的是3力（销售力、产品力、交付力）4平台（人、财、物、管）

PBC：打通关键任务到个人绩效承诺书的梳理。把3力4平台的内容贯穿到各个组织里，让各组织能够形成合力，聚焦在“打粮食”这件事情上，而不是说各行其是，关注自己的一分三亩地。

价值评价：围绕3力把任务分解下去了，接下来要抓过程辅导。绩效管理是对年度经营计划的执行情况进行跟踪、检查、调整、激励并推动落地，实现年度战略目标的过程。

基于增量分配：建立正向的激励导向，让个人贡献与收入强挂钩，导向冲锋。真正做到分钱到人，这才能打通钱流。

如何打造能力，支撑战略？

打造能力的目的是支持战略。围绕着四项基本能力（战略、变革、体系构建、团队建设），我们可以相应的去做提升：

战略能力：管理者一定要具备战略能力，高层（决策层）要有战略的制定能力，中层（总监层）要有战略的执行能力，基层（经理层与主管层）要有战略的理解能力。

体系构建能力：在自己的管理范围内，尽可能做到流程最优，效率最高，产出最大，不断提升效率与产出。项目管理和流程再造这两个能力就是体系构建能力里面最常见的两种方式——分解成项目抓得住，优化成流程搞得定，那这就是体系构建的能力。

变革能力：变革对企业是常态。外部环境总是快速变化着，行业在变、客户在变、竞争对手在变、技术在变，时时刻刻市场都在快速变化之中。而内部环境总是希望不变，流程不变、制度不变、组织不变、干部不变。内部的不变与外部的快速变化，就形成了企业发展过程中的挑战，所以，变革就是企业以内部变化迎接外部变化的关键手段。

团队建设能力：管理者要通过管人来管事，时刻考虑如何去提升员工的能力和绩效产出。首先说组织能力，很多组织都在学习华为的铁三角。但是绝不是一个组织成立3个部门（产品经理、客户经理，加上交付经理）就能运作起来。因为组织最难的是协同起来。华为常说的聚焦客户、呼唤炮火，都需要一套良好的机制：造炮火的人在哪？怎么才能调用炮火？很多企业搞铁三角，让调动炮火，最后就变成调动老板，因为资源都在老板那里。所以这是行不通的，我们要建立一个机制，真正让组织高效运作起来。

（文章摘自“中外管理传媒”订阅号）

欣欣向荣

THRIVING OF EVERSUN

FORCE OF EXAMPLE

榜样的力量



永荣股份安全专员

吴林章

守护安全，坚守职责

——作者：季雅、吴林章

吴林章2018年3月加入永荣股份大家庭，是永荣股份公司锦江纺丝厂安全专员，他任劳任怨、脚踏实地，在安全管理一线诠释着榜样精神。他紧紧围绕公司安全生产工作目标，认真贯彻落实安全工作会议精神，牢固树立“以人为本、安全发展”的理念，坚持以科学发展观为指导，以“安全第一，预防为主、综合治理”为方针，确保了安全工作持续稳定，圆满完成了各项工作任务。回顾过去一年的工作，主要有以下几个方面：

【安全教育、声情并举】

根据车间实际情况，他制定了2023年度安全教育培训计划表。在安全培训方面，结合车间人员不同层级和岗位，通过讲授、员工自学、专业人员指导、班组讨论等形式进行开展。每月至少组织开展2次培训学习及活动，全年累计共组织培训42次，共下发培训资料34份。并且，在年度的培训内容中我增加了安全评估评价管理知识、新的安全法学习及各种新法律法规内容，大大提高了员工的安全技能和综合素质，在工作中减少了事故的发生率。

他本着培养员工形成“我要安全”的理念去开展工作。纺丝厂员工层次不均衡，老中青都有，针对这些主要做了几个方面：对年轻人要多讲、多督促，有些对纺织行业没接触过，如何去进行个人防护还不是很了解，要求班长在班前会要开展作业前安全工作宣导。对老同志，作业中提高警惕，不能存在麻痹大意心理，要树立榜样、起到模范带头作用。工作中要求老员工带领新员工搭配作业，这样既提高了安全防护技能也提高了新员工的业务水平，避免了事故的发生。

【兢兢业业、一丝不苟】

无危则安，无损则全。安全就是人们在生活和生产过程中，生命得到保证，身体免于伤害，财产免于损失。安全生产是企业治理的重点，是企业发展的根本保证，安全就是效益。作为一名安全员，首先必须武装好自己，

熟知各项安全规程制度，认真学习安全有关法律法规；其次，养成良好的安全操纵习惯，杜绝习惯违规，敢于同身边的甚至是上级的不安全行为较真；第三，勤于检查，及时发现并整改事故隐患。

不仅如此，他还坚持深入现场，保证施工作业安全及生产作业安全。规范了特殊作业票证的办理，尽量做到大、中施工作业到场监督。每天一次“三违”检查，包括票证办理、安全措施落实、劳保穿戴规范、违章操作指挥等，发现有违章行为及时进行制止并进行说服教育。他在过去一年共组织车间每周安全检查和隐患排查32次，全年共查出隐患135项，对查出的隐患给责任单位下发“五定表”，整改后组织验收，形成隐患闭环管理，隐患整改完成率100%。同时根据不同季节和时段，他组织了有针对性的专项隐患排查。在3、6、10、11月份，分别组织了厂区防雷电、设备防高温、防雨、防汛和冬季四防等专项隐患排查，制定出全面科学的安全检查表和隐患排查表，开展这项工作更严谨，确保检查无死角、无漏项。严格落实安全作业制度和现场确认制度，将安全工作落到实处。保证了纺丝厂全年“零”工伤“零”事故。

事故救援和应急演练方面，本年度共计开展了2次应急演练，在原来的基础上新增了危化品泄漏应急预案，每月组织各岗位有针对性地演练，通过演练提高了员工在事故状态下的反应和应变能力，提高了员工避免事故、防止事故、抵抗事故的能力。

作为一名安全专员，他表示在安全生产管理中，安全无小事，必须时刻铭记于心。未来，他将继续秉持“以客户为中心，以奋斗者为本，与合作者共享”的核心价值观，认真做好安全管理工作，始终保持清醒的头脑，勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待他的工作，严格按照年初制定的工作目标，全面贯彻“安全第一，预防为主、综合治理”的方针，强化安全生产管理，同时继续学习安全管理知识，虚心请教，全方位地完善自己，使自己更好地胜任安全管理工作，为广大员工带给安全健康的工作环境做出自己的一份努力，为锦江纺丝厂取得更大的辉煌做出自己应有的贡献。



永荣股份时尚服饰研发部
范余娟

砥砺前行踏新程，心怀感恩创未来

— 作者：季雅

【开放赋能 应变于新无止境】

研发新产品的开发有时候抢占的就是每个节点的时效，新产品特别是功能性产品的开发必不可少的一个过程就是产品的委外性能表征，除此之外，车间为了验证也需要抽检以及科技项目验收或荣誉申报也需按照特定要求进行产品委外表征，故每年产品委外表征也是一笔不小的支出。她从2020年接手产品性能表征至今，委外性能表征也由最初的单向送检，到通过相关检测单位咨询，新增合作检测机构，不断完善检测项目，再到主动提出与第三方性能表征机构进行技术服务合同签订，这一合作模式的转变使委外性能表征由原先的先款后检的次结到先检后月结款项并能享受一定的折扣优惠，同时通过对各家检测机构的综合对比送样，大幅缩短了检测周期和大幅降低了委外性能表征的费用。

此外，自2020年由她负责研发对外申报事项至今，对外荣誉申报每年以至少25%的数量增长，为了完成申报增长目标，她从最初接手已有申报项到主动关注行业内资讯，积极寻找申报项，从最初的企业申报拓展到积极协助企业优秀个人对外荣誉申报再到积极主动寻求下游客户及品牌客户协同申报（我司无法单独申报），进一步增加客户和品牌合作黏性及品牌背书。为了增加申报成功率，她通过详细解读申报细则，变革性的通过四个企业抬头轮流或同时申报，为各企业高新技术企业评定以及科技项目成功立项和验收助力。目前，对外申报荣誉的成功模式也已被推广应用于科技项目、标准和专利的申请上。这进一步提升了我在行业影响力的同时，为企业带来经济效益。

2021年至今，她共领命全程参与并统筹安排三届技术创新联盟万里行客户走访活动，技术联盟万里行客户样品需求联合研发送样由最初的客户提出需求，我司满足需求，到随着公司新品研发订单数量的不断激增，为了减缓新品开发压力，通过优化万里行客户联合研发样品送样方式，在收到客户需求之后充分考虑在满足客户开发的需求基础上通过查找核对库存品信息和样品在制情况。



范余娟，这位来自福建的90后东华大学硕士毕业生，自2019年4月以MT管培生身份加入永荣大家庭后，凭借自己的努力和才华，不断在平凡岗位上创造出卓越的成绩。她现任研发高级工程师一职，经过永荣平台的历练，她不仅在技术上取得了巨大的进步，还在团队协作和管理方面展现出了卓越的能力。曾获得企业内“最佳新人奖”“优秀工程师”“营销服务之星”“最美奋斗者”，多次荣获“持续改善提案质量和效益奖”“产品创新奖”和“特别贡献奖”，获得企业外“中国十大纺织科技奖”“福建省百万职工“五小”创新大赛二等奖和三等奖”以及“福州市个人科技特派员”等荣誉。

【繁忙不乱 事事保质保量完成】

时尚服饰研发部应用组的任务颇具挑战，其工作范围广泛且多样，涉及产品性能评估、新产品的宣传推广、行业技术会务对接与业务技术服务、对外（项目、荣誉、标准和专利）申报、色纱开发管理、产品资讯搜集与分析、研发技术储备新品管理以及领导交代其他事务等。这些看似简单的模块实际包含不少细分事项，每一个模块的拆分基本都需投入一个人工，在人力有限的情况下，作为应用组负责人的她，凭借出色的组织能力，将工作细分并进行合理的人岗匹配，确保每项任务都能得到高效且高质量的完成。她通过制定明确的工作计划、布置任务、跟进执行情况、设定标准、培养团队梯队、及时反馈以及定期复盘，实现了产品应用工作的精细化管理。她的领导力和团队协作作战能力，极大地提高了工作效率，为团队的整体绩效贡献了显著的力量。

结合客户织造工艺，与客户沟通协商改变规格或光泽或部分功能或数量等并出具相应的方案从而促成库存品或半库存品的成功推荐，降低成本的同时实现降库。截至目前，通过送样方式的优化，累计实现数十万元的降本。



【不畏困难 勇于接受新挑战】

技术储备新产品的意义对于企业而言，无论是推动企业技术创新、提高企业市场竞争力、应对市场变化和风险，以及实现企业可持续发展等多个方面都是至关重要的。2023年，她再次领命负责技术储备新产品管理和主导开发一款0→1新品，这对于她这个深耕后勤非一线的研发人员而言，是一项全新的挑战，但她不畏困难，通过收集行业资讯和前期了解的市场动向，结合公司的发展战略罗列了可行性计划并确立了自己要开发产品的方向，通过深入一线实践，遇到不懂的问题及时向部门资深工程师金志学和技术研发副总经理付重先请教，以及现场研发工程师们的实操配合下，经过多维度分析和试验，初步完成了新产品原液着色锦纶66产品的技术储备和销量零的突破。将高端锦纶66与绿色环保相结合，更提升了产品的高附加值。

此外，她也于去年首次领命独立代表企业进行公开场合的新品技术分享，在工作中学习，在学习工作中，这是她勇于接受新挑战工作最深的感受。



【不忘初心 感恩前行】

榜样的力量不仅在于个人为公司创造的价值，更在于个人言行和魅力感染了周围的同事一同为公司奋斗。“单丝不成线，独木不成林。”每个人的成长都离不开集体，更离不开公司给我们提供的平台。范余娟非常感谢永荣提供的强大平台，感恩每一位领导给予的悉心栽培，感谢各方同事给予的工作支持和帮助。在未来的日子，她将自己的热情和努力感染身边的同事，在永荣的追梦征程上，脚踏实地，只争朝夕，不负韶华，在艰苦奋斗中不断成长，用奋斗向青春致敬，不忘初心，感恩前行，为携手书写永荣更加辉煌的未来篇章尽自己的一份力量。





永荣股份仓储物流部

林金宾

不懈努力 铸就未来

— 作者：季雅

林金宾，自2019年3月起成为永荣大家庭的一员，现任仓储物流部物流经理。他肩负着确保公司产品准确、及时交付的重任，不仅在装车、运输过程中游刃有余地应对各种挑战，更以卓越的成绩达成了公司的发货任务指标。在管控运输货损和管理物流承运商方面，他也展现出非凡的才华和专业。



【平日的付出，成功的基石】

林金宾深知物流环节对于整个公司运营的重要性。为了确保公司产品的及时、准确交付，他付出了巨大的努力。他与物流承运商保持紧密合作，不断提升车辆到场的效率，优化发货流程。在他的带领下，仓储物流部在2023年11月29日成功突破了单日发货量历史新高，达到了惊人的2895吨。这一成绩的取得，离不开林金宾和团队成员们的日夜付出和不懈努力。他们用实际行动证明了只要有决心和毅力，就没有无法逾越的难关。

【以策略为盾，迎接冲击挑战】

每年春节前后，运输市场总会迎来一个繁忙的高峰期。为了降低春节对公司物流运输的冲击，林金宾在春节前便与销售管理部紧密合作，制定准确、合理的发货需求计划。他提前安排货运车辆，与各线路承运商进行精准对接，确保运力的合理分配和充分利用。

在春节期间，他更是每日关注公司走货情况，一旦业务经理需要协调车辆以完成紧急货物的配送，他总是第一时间响应，确保货物能够按时送达。这种积极主动的态度和高效的执行力，为公司在春节期间保持物流运输的稳定和及时提供了有力保障。

【统一管理，打造高效能】

林金宾深知统一管理对于打造高效能的重要性。他推动仓储物流部实行统一的派车系统、物流承运商考核机制以及物流合同管理制度。通过集中调度和管理车辆资源，提高了车辆的使用效率；通过有效的考核机制，确保了承运商的服务质量和信誉度；通过统一的合同管理制度和流程，规范了合同的签订、执行、变更等环节。这些措施的实施，使得下属子公司的物流运作更加高效、顺畅，为公司的发展提供了强有力的支撑。

作为永荣股份榜样人物，林金宾用自己的实际行动诠释了什么是责任、什么是担当。他的故事不仅激励着仓储物流部的每一位员工，也为整个永荣大家庭树立了榜样。在未来的日子里，我们相信，在林金宾的带领下，仓储物流部将继续创造更加辉煌的业绩，为公司的发展贡献更大的力量！



永荣科技法务部

郑佳敏

保持初心 砥砺前行

— 作者：朱舒

“冰雪桃源，塞外长春”，2021年3月，一名常住吉林省长春市的莆田女孩，加入了永荣大家庭，成为了永荣科技的法务管培生。她叫郑佳敏，1998年4月出生，身高158CM，从兰州大学毕业后就加入永荣大家庭，对于没有工作经验的她，也即将开启新的人生历程。



【新手入职、学习成长】

从开始接触合同到熟悉合同类型再到审核修改合同并掌握合同审核要点，这不是短时间就能做到，但她做到了勤能补拙，为了快速适应工作，利用下班时间对合同进行了深入研究，例如：合同必要条款的设置、合同条款设置的理由、不同类型的合同应当如何审核、合同谈判过程中如何寻找谈判筹码，合同用印审查等等。再到接收到法院传票，第一次接触到诉讼案件，在经理耐心的指导下，逐步学会如何收集证据、应诉答辩、了解庭审程序、克服心理作用、敢于独立上庭。短短不到三年的时间，她已经能熟练修改合同，独立处理诉讼案件并自行代理参加。当然，她在工作中也出过错，但是正因为出错，让她养成了更加谨慎的工作风格，法务工作必须严谨、细致，每一份合同的签订，不仅是一笔业务的促成，也可能有潜在的履约风险。

【心系本职、热爱工作】

她，做到了“心系本职”，认真审核每一份合同，耐心回复每一件咨询，用心办好每一个案件，努力在平凡的工作中创造自己的价值。2023年度她共计审核5022份合同，涉及合同金额超200亿元；独立出庭以及协助办理案件共计9件，独立出庭的案件为公司避免损失超400万元；接受咨询94人次；审核修改各类文件61份；出具法律意见书6份。法律事务工作事项多、类型繁杂、专业要求性高，夜晚常常能看到她加班的身影，对她来说，加班工作已是常态，但她仍是一如既往的在一线的基层工作中以弱小的身躯诠释着榜样的精神。

【专业扎实、有效沟通】

任正非先生有说过：“救火”打官司不是法务的主要目标，而重要的是做好“防火”建设工作。对于合同审核，她会仔细确认合同中的表述，对于合同中约定不清、未列明的事宜，及时与经办人沟通确认合同内容，及时提示经办人注意合同中存在的风险点，提醒经办人采取措施降低或避免风险。在接受咨询过程中、案件办理过程中及案件结案后，必要时，以法律意见书形式提供处理意见、改进建议等供经办人部门参考。

她还利用自己的空余时间学习最新法律法规，逐步深入学习工作中需要熟练掌握的法律专业内容，不断提升自己的专业能力，致力于让自己从符合公司的岗位要求到超出公司要求。

最后，希望她能保持初心，砥砺前行，持续为公司铸建好法律“防火墙”。



永荣科技电气中心
林辉

STRUGGLE 奋斗

以奋斗者为本

— 作者：朱舒

林辉2021年加入永荣大家庭，是永荣科技电气中心的一名副操。入职以来，他恪守“以奋斗者为本”的核心价值观，在基层工作中诠释着榜样精神。

入职初期，林辉深知电气工作开展需要有扎实的理论基础作支撑。他认真学习电气、安全知识，遇到弄不懂、学不动的问题时，反复思考并积极请教公司前辈，全方位扩宽自己的知识面。空闲时间，林辉利用公司完善的培训体系，主动参加工艺设备等其他模块知识培训，不断丰富强化自身理论知识水平，为之后工作开展打下坚实基础。

2023年上旬，随着CPL二期项目建设的不断推进，林辉很快投身到项目装置设备调试准备工作中去。由于二期项目装置多、模块杂，需要调试的电气电机近2000台，彼时电气设备调试人员又严重不足。面对困境，林辉没有被吓倒，一方面他与调试团队全力攻坚调试工作，一方面每天挤出时间前往各装置设备现场巡视，通过听音辨“病”，及时发现解决电机设备问题超400台。他还多次利用休息时间加班加点完成CPL二期项目循环水三凉水塔风机、硫胺干燥鼓风机、己内酰胺压缩机、CPL一期项目西北区高压变频器抢修工作，为CPL二期项目后续顺利投料试生产提供了有力保障。



日常工作中，由于林辉的“大体格子”，班组里的脏活累活他都抢着干，总是希望能为公司多出一份力。目前，CPL二期项目正在稳定运行。林辉表示，他将积极响应集团“正太战役”攻势号召，一如既往恪守“以奋斗者为本”的核心价值观，努力工作，做到“条条有回音，件件有落实”，成为奋斗在永荣一线的坚实力量，为永荣科技CPL一体化项目高质量发展贡献力量。



永荣科技环己酮分厂
刘文声

RESPONSIBILITY

责任

履职尽责显担当

——作者：朱舒

刘文声2017年加入永荣大家庭，是永荣科技环己酮分厂的工艺高级工程师。入职以来，他恪守“以奋斗者为本”的核心价值观，在基层工作中诠释着榜样精神。

精细管理，严控质量。作为工艺高级工程师，刘文声一向以高标准要求自己。一上班，他便埋头扎进装置，充分结合理论实际，深入理解研究工艺流程，千方百计寻找工艺改进点与可能存在的问题，为装置稳定生产高品质环己酮产品做了许多富有成效的工作。刘文声把生产安全铭刻在心，每日都深入项目一线，巡查操作人员工艺控制工况，跟踪装置产品、指标、能源与物料消耗情况，尤其是针对巡查过程中发现的异常指标进行分析并第一时间制定周密方案纠偏，不断优化装置工艺工况，确保环己酮装置安全平稳运行。

优化工艺，降本增效。刘文声还是装置的提案改善专员，依赖在工艺技术方面的积累，他总结出“提效率、降能耗、减排放”提案改善主要方针，并鼓励装置相关岗位人员进行工艺创新和技术研发。刘文声还积极与同行业优秀工程师开展技术交流，他提出的“水合反应水回收利用”、“环己烷精制节能减耗”等工艺优化方案每年都可为公司创造效益超700万元，极大降低装置生产成本。

入职后，由于出色表现，刘文声先后获得集团公司“十大技术标兵”、“战疫先锋”、“最美奋斗者”等荣誉称号。

刘文声表示，从班长到工艺高级工程师，在永荣这个大舞台上，他收获了许多。未来，他将积极响应集团“正太战役”攻势号召，一如既往地恪守“以奋斗者为本”的核心价值观，履职尽责、勇于担当，为永荣科技CPL一体化项目高质量发展贡献力量。





新材料事业部工程管理高级工程师
赵情男

敬业

DEDICATION

爱岗敬业、行稳致远

——作者：赵情男

赵情男，2022年6月加入永盈大家庭，担任新材料事业部工程管理部工程管理高级工程师一职，后又被任命为施工经理，主要负责新材料事业部项目一期的工程管理工作。自入职以来，做事认真仔细不怕苦不怕累，凡事亲力亲为，凭借丰富的工作经验和专业能力，经常牺牲休息时间，在施工现场解决了很多施工难题。

项目建设是公司生产前的重点环节，作为项目工程管理的施工经理，自身的专业技能、丰富的工作经验及统筹管理能力是项目建设的运行关键。作为新材料事业部一期工程的工程施工经理，不只要编制完善项目的管理制度及要求，梳理重点工作清单，监督管理项目的形象进度按计划的时间节点如期完成，还要管理现场质量、安全文明施工，各单位之间的协调工作，组织团队的建设工作，营造积极和谐的团队工作氛围；并带头带领工程管理部施工组牺牲个人休息时间，坚持每天早晚加班，周末值班，确保第一时间为施工现场提供服务，每天一上班就进入战斗状态，时刻都在想办法解决、协调现场出现的各种施工问题，带领专业工程师想办法不断的优化施工、设计方案，很大程度的加快了项目的建设工期进度以及明显的减少了项目建设成本。

他始终保持着初心，坚持只要干好了项目，公司和自身都会更好的信念，努力奋斗，不畏困难、严于律己，奋勇拼搏，始终用行动影响和感化着周围的人。



【初心不泯、人生不息】

“有多大担当才能干多大事业，尽多大责任才能有多大成就”。时至今日，他一如既往的保持着谦虚学习的态度，虚心请教，不断进步。态度决定一切，他始终坚定信念，满怀信心，保持“风雨无阻向前进”的奋斗者姿态，为永荣的未来持续创造价值。



能源化工事业部
谢小雨

无论事大事小，皆尽心尽力而为

——作者：谢小雨、江心悦

谢小雨，2023年5月加入永荣大家庭，现任能化销售事业部化工公司业务经理。入职以来，她踏实肯干，面对新的问题和环境勇于尝试，勤勤恳恳为事业部的发展贡献出自己的力量。



【小小螺丝钉】

刚入职时，恰好遇到业务高峰期，当时，销售管理部人手紧张，工作压力倍增，面对这种情况，她毫不犹豫地主动申请调至销售管理部协助大家工作。

在销售管理部，小雨迅速融入团队，与同事们并肩作战。面对全新的业务模式，她与大家一起积极探讨，努力寻找解决方案。她主动提出自己的想法和建议，与团队成员共同协作，不断尝试新的方法和策略。在她和同事们的共同努力下，成功地解决了多个难题，业务得以顺利开展。

这颗小小螺丝钉的表现获得了同事们的一致好评，通过自身的行动赢得了同事们的信任。

【改革润滑剂】

为适应快速发展的社会环境和行业变化，集团和事业部在不断尝试改革，从组织架构、部门制度的变革创新，事业部在不断的跳出“舒适圈”。

在事业部推进合伙制改革的过程中，存在很多挑战和障碍。面对这些困难，小雨积极协助事业部领导进行改革意见的搜集，与同事们深入沟通，共同探讨解决方案。

在润滑剂的作用下，事业部改革的 wheels 更加顺利地前进。

【活动小能手】

刚入职不久的小雨，以满腔热情与活力，协助人资行政部组织了一场别开生面的羽毛球比赛。她深知，一个成功的活动不仅需要周密的策划，更需要有趣的创意来吸引大家的参与。

于是，小雨从赛制的制定开始，便以“创新好玩”为导向，精心设计了多种赛制。她不仅考虑了比赛的公平性和竞技性，还注重增加比赛的趣味性和互动性，让每一个参赛者都能在其中找到乐趣。同时，她制定了一系列好玩又好看的活动和海报。这些海报色彩鲜艳、设计独特，吸引了大家的目光，激发了大家的参与热情。在奖品的采买上，她挑选了既实用又有趣的奖品，确保每一位参与者都能感受到比赛的喜悦和收获。

活动小能手让大家在锻炼身体的同时提升团队的凝聚力。

无论事大或事小，皆能尽心尽力为，谢小雨通过在各种活动和工作中的热情投入使得事业部大家庭获得更好地发展，“上下同心者胜，同舟共济者赢”，让每个人都在自己的岗位上，以饱满的热情和积极的心态迎接新的挑战，相信在大家的努力下，一定能创造出更加美好的未来！

欣欣向荣

THRIVING OF EVERSUN

CULTURAL ACTIVITY

文化活动

「春日之约 尽显芳华」致敬永荣控股集团的女神们

今天是女神节

致敬每一位女神

愿你乘风破浪，依然光芒万丈

做自己的女王，永远怀揣梦想

不负时间的馈赠，活成自己喜欢的模样

集团总部邀请到福建中医药大学中学院治未病与养生教研室主任、医学博士王洋女士，为大家带来《女性中医养生理念》的授课，她深入浅出地从中医健康理念、女性生理特点、女性养生方法三个方面为女教职工普及了中医健康知识，提醒大家增强保健意识，规避养生误区，并在现场教授拍打操。王主任同参加讲座的老师进行了现场互动，对老师们日常遇到的问题进行了细致的讲解与指导。讲座结束后，集团工会为女神们发放了精美的礼品。

永荣股份举办丰富多彩的“女神节”活动，向全体女员工致以最热烈的节日祝福，旨在感谢公司女性员工在工作中做出的贡献，同时也为她们提供了一个放松身心、交流互动的平台。



永荣科技工会组织“关爱女工 呵护成长”女神节系列活动，邀请莆田市三甲医院主任医师莅临公司开展女性健康科普讲座，进一步提升女职工健康意识，现场还为女神们精心准备了伴手礼。下午，百余名女职工们统一乘坐公司大巴，前往秀屿万达集体观影，享受惬意的闲暇时光。热门影片《热辣滚烫》讲述了现代女性勇敢追梦、坚定自我的过程，是一个对女性力量和生活意义进行了深入探讨的题材，女职工们在欢愉的气氛中品味“热辣滚烫”的观影体验。

新材料事业部的女神们收到了事业部工会准备的专属定制礼物，办公室（文化与公共事务部）也精心为大家准备了巧克力礼盒，以此祝女神们节日快乐并对大家在工作中的付出表示感谢！

金融服务事业部的女神们欢聚一堂，共同庆祝这个属于她们自己的节日——“女神节”。她们或温婉如玉，或巾帼不让须眉，在各自的岗位上绽放出别样的光彩。今天，她们放下工作的繁忙，聚在一起，畅谈人生与职场，分享彼此的故事与感悟。大家积极发言、充满热情，交流阅读心得，分享阅读的快乐

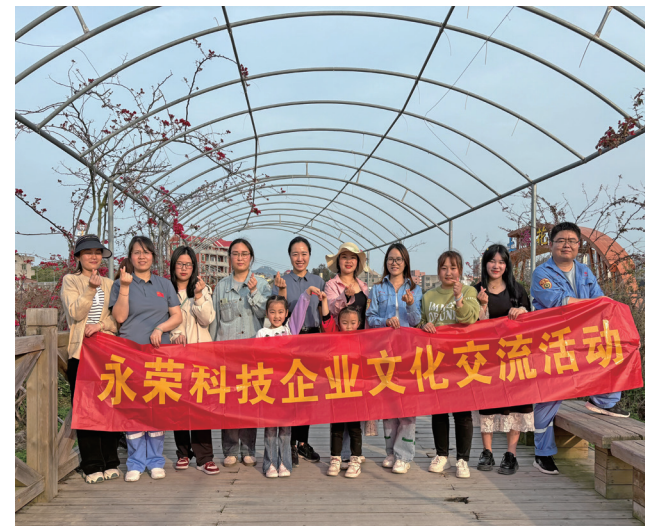
今天是属于你们的节日
亲爱的女神们
节日快乐！



CULTURE 文化

「企业文化沙龙」花田走廊上的企业文化交流会

—作者：朱舒



近日，永荣科技组织二级通讯员前往秀屿区土海花田开展企业文化交流活动。公司副总经理黄兰平出席，各部门二级通讯员参加。

在秀屿土海花田草莓基地，大家一边摘草莓一边相互交流，感受春天的气息，体验采摘的乐趣。随后，大家在花田走廊进行企业文化交流。各部门二级通讯员就一季度企业文化落地情况作详细汇报，分享文化工作开展心得，并沟通下一步工作计划。分析中心二级通讯员刘丽桃表示，作为部门二级通讯员，逐渐意识到自己在企业文化传播中扮演的重要角色。下一步将加强企业文化内容组织学习，引导部门员工多看、多学、多理解，让企业文化深入员工心中。

黄兰平表示，企业文化落地离不开大家的支持与用心。要贯彻落实集团吴华新董事长关于加强企业文化建设的相关讲话精神，进一步加强装置班组企业文化内容记忆，积极发掘装置企业文化工作开展亮点，扎实做好企业文化落地传播工作，为永荣科技CPL一体化项目高质量发展贡献力量。



「新老员工座谈会」这场“面对面”的文化交流很走心

——作者：万云云

为加快新员工融入，增强新员工对企业的认同和归属感，技术研发部于3月14日举办一场别开生面的新老员工座谈会。此次座谈会汇聚23和24年新入职研发的员工以及各部门特邀嘉宾，技术研发副总付重先主持，特邀人资绩效培训经理曾益凡，面对面交流共同开启一场关于成长与进步的对话。



倾听“新”声，温暖对话。此新非彼新，此次座谈会还含有新入职研发的员工如同级公司管理层、职能部门转岗、生产转岗的同事。

交流会上，新员工依次进行自我介绍并分享自己加入研发部的初衷和期望。同时，他们也积极提出自己在生活和工作中遇到的困难以及对公司部门的宝贵建议。针对新员工提出的问题和困难，各部门的特邀嘉宾采用举例子、讲故事的方式讲得妙趣横生，让新员工们受益匪浅。现场欢声笑语不绝于耳，整个氛围弥漫着浓烈的温暖情感。



随后，人力资源部绩效培训经理曾益凡发表热情洋溢的讲话，他表示，新员工要尽快融入公司企业文化，并给新员工三点分享：一是个人同团队目标需达成一致，与团队成员携手并肩共同进步；二是保持积极进取心，树立优秀榜样，不断学习提升自我；三是提前规划个人未来职业岗位并有意去培养意向岗位所具备的能力。

同时，他代表人资向技术研发部全体成员表态，人资是大家的另外一个“家”，随时可向其提出困难和问题，人资定会全力助力解决。



最后，技术研发副总付重先做总结指导。他表示，研发部对于人才引进一直持开放态度，但更倾向内部人才培养；新员工要培养发现分析解决问题能力，持续创新持续创造价值；积极向优秀“老”员工交流学习互动，学习优秀经验。同时引用部门嘉宾的优秀经验分享表示要保持积极心态，及时复盘；成长人生路漫，要静下心来沉淀；学习别人长处补自我短处。他还以自身经历为案例，干一岗爱一岗，定位梦想目标，积极践行永荣“以奋斗者为本”的核心价值观，成为爱学习、爱奋斗、有激情，能持续创造价值的永荣人。



本次座谈会展现出企业对新员工的人文关怀，为他们提供展示自我、交流学习的平台，使他们更深入了解公司的文化价值观，更明确如何实现自我提升方向和目标。相信在大家的共同努力下，能高举公司“以奋斗者为本”的企业价值观旗帜，在公司领导下团结成“一块坚硬的钢铁”，能心往一处想、劲往一处使，未来技术研发部也将锚定以高质量发展为统领，以改革创新为动力，推动我司的巨轮乘风破浪、扬帆远航。

「永荣科技党委开展」

“清明祭英烈 传承民族魂” 联合主题党日活动

——作者：林明霞

习近平总书记指出：“一个有希望的民族不能没有英雄，一个有前途的国家不能没有先锋。他们是民族的脊梁，时代的先锋，英烈事迹和精神是中华民族的共同历史记忆和宝贵的精神财富”。

清明节即将到来之时，为弘扬伟大建党精神，赓续红色血脉，永荣科技党委联合湄国投经开区、莆田海关、市招商服务中心、石门澳服务中心、中闽海上风电公司、中锦新材料公司等共建单位80余名党员代表到仙游县革命烈士陵园开展“清明祭英烈、传承民族魂”主题党日活动。

在革命烈士纪念碑广场，全体党员整齐列队，举行了庄严肃穆的默哀仪式，共同诵读《烈士陵园赋》，全体人员向革命先烈敬献洁白的菊花，表达对先烈的崇高敬意和无尽缅怀。

仪式结束后，全体党员一起重温入党誓词，庄严而坚定的宣誓声响彻在革命烈士纪念碑广场上空。

随后，全体人员参观了陵园内的革命历史纪念馆，回顾了革命先烈的英勇事迹和革命历程，深刻领悟先烈们的革命精神和奉献精神。

通过本次活动，广大党员深受教育和启示。大家纷纷表示要铭记历史，不忘初心，牢记使命，继承和发扬革命先烈的优良传统和革命精神。要坚定理想信念，勇于担当，积极作为，为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献自己的力量。

张弦表示，本次“清明祭英烈”活动，不仅是一次深刻的爱国主义教育，更是一次党性锻炼和思想洗礼。目的在于引导广大党员职工以更加昂扬的精神状态投入到今后的工作中去，为莆田市加快建设绿色高质量发展先行市和全力打造国家级新型功能材料千亿产业集群作出贡献。



SALUTE 致敬

永荣先行者
徐联祥先生

EVERSUN'S FORERUNNER

一载栉风沐雨

一季春华秋实

一颗赤诚之心

一段光辉历史

从满头乌丝到渐有霜华

褪去的是青春容颜

不变的是铮铮誓言

这二十多年

徐联祥先生一马当先

挑起千钧重担

关键时刻冲在前

危难关头顶得住

不带一句怨言

始终不卑不亢、坚守岗位

他把青春和汗水挥洒在永荣这片热土

带领团队开创新局面、更上新台阶

永荣控股集团举办高管荣休欢送会

3月19日，永荣控股集团为徐联祥先生举办了一场温馨、庄重的荣休欢送会。集团董事长吴华新，副董事长兼执行总裁杨希龙，党委书记、监事长陈飞等高管出席。

徐联祥先生于2001年加入永荣。创业初期，他带领财务部的同事完成了财务管理体系从0-1的建设；2009年，永荣拟成立集团总部，他积极协助，并引入职业经理人，推进了管理团队往职业化、知识化和年轻化变革；2018年，集团成立化工销售板块，他主动拓展，与众多大型国企、央企、上市公司建立起业务关系；在他的努力下，集团能源化工销售事业部已成为国内主要化工贸易参与者，为永荣战略目标的实现做出了突出贡献。



欢送会上，徐联祥饱含深情地回顾了在工作岗位上的难忘点滴，表达了对永荣事业平台的感激之情，与会高管畅谈感言、细数过往，深情回忆了与“老徐”并肩作战的峥嵘岁月，现场气氛热烈、温情满满。

吴华新董事长用五个“最”给予徐联祥先生最高的评价，并用三个关键词来表达对他的认可和祝福，第一是肯定，肯定他在永荣工作的20余年，为永荣战略目标的实现做出了突出贡献；第二是感恩，感恩他把宝贵的精力与智慧贡献给了永荣事业，始终初心如磐、本色不改，踏实肯干、笃定前行，成为永荣发展壮大的见证者和贡献者，永荣文化的实践者和传承者；第三是祝福，祝愿他规划好荣休生活，为自己的幸福而活，特别嘱咐他要注意身体，加强锻炼，让退休生活更加充实、多彩。

言不尽思，再祈珍重。最后，吴华新董事长为徐联祥先生送上纪念品和美好祝愿，欢送会在热烈的掌声中圆满结束。



欣欣向荣

THRIVING OF EVERSUN

WARNING CASE

警示案例

【案例分享】

黄某系福建省某服装制造企业（以下简称“A公司”）的副总经理，陈某系A公司采购负责人。2020年8月，A公司接到某贸易企业（以下简称“B公司”）的委托制造一批厂服，并由B公司提供原料丝。制造完成后，黄某伙同陈某以退还B公司剩余原料丝的名义，利用职务之便虚构出库单，将剩余原料丝的80%退还B公司后，截留剩余原料丝的20%并存放于某仓库。2020年12月，黄某与陈某利用其他企业委托A公司制造厂服的机会，以原料丝供应商的名义将此前截留的20%原料丝反向销售给A公司，获得赃款14.8万元并占为己有。

2021年2月，A公司生产部门在制造过程中发现此批原料丝与B公司提供的原料丝雷同，经检验并确认为同一批原料丝后，A公司生产部门将此事项上报A公司领导层。经A公司审计、财务、法务、生产及采购部门内部调查后，黄某与陈某的违法行为终于曝光。A公司遂于2021年3月向所在区公安机关报案。

公安机关于2021年3月受理A公司报案后即对黄某及陈某采取刑事拘留措施，并于2021年6月将黄某及陈某以职务侵占罪向所在地人民检察院移送审查起诉。人民检察院在全案侦查完毕后向所在地人民法院以职务侵占罪提起公诉。

人民法院经审查后认为被告人黄某及陈某，身为企业工作人员，利用职务上的便利，将A公司管理的财物非法占为己有，侵害了A公司的合法权益，数额较大，应当以职务侵占罪追究其刑事责任。黄某及陈某归案后能如实供述自己的罪行，向A公司全额退还违法所得，依法可以适用认罪认罚从宽制度。人民法院遂于2021年10月作出判决，并采纳了检察机关的量刑建议，以黄某犯职务侵占罪，判处拘役六个月，以陈某犯职务侵占罪，判处拘役五个月，黄某及陈某均当庭表示认罪认罚。

【案例评析】

本案中，黄某及陈某利用职务之便在事实上侵犯了A公司的财产权，虽积极退赃退赔，挽回了A公司的经济损失，但两人行为在主观及客观层面均具有恶意，依法应以犯罪论处。黄某及陈某也在本案定案后失去了A公司的工作，也在行业内失去了尊敬以及机会。A公司也接受

