

小订单的多少是市场健康的标志

近年来，公司领导在销售大会上总结时，都指出一个问题，就是基层出单的下滑。有少数服务中心存在一味地抓项目、追大单，对客户零散的需求和小单不屑一顾的现象。究其原因，是个别同志认为前者能够快速提升服务中心的销售业绩，又省时省力达到事半功倍的效果；而后者对服务中心完成目标任务的作用并不明显，费时费力还不讨好。

这反映出少数领导干部对市场需求的客观规律缺乏认识，对企业发展的成长积累过程不甚理解，也是一种典型的浮躁心理、急功近利思想在市场工作中的表现。

一个健康发展的企业，它的市场基础不是靠几次项目和几个大单支撑起来的，而是靠一个个不起眼的小单累积起来的。小单多，说明市场的目标单位多，市场密度大，基础扎实，系统化运作的程度也就高。而在此基础上，项目和大单产生的可能性也就越大。如果丢了小单，一心只想搞项目、抓大单，一旦项目和大单不能落实，就会两手空空。

公司多年的发展经验告诉我们：

做好小单是实现大目标的基础。那些市场做得比较好的服务中心，也都是小单做得比较好的。比如，多次是公司标杆服务中心的西北油田服务中心，今年上半年销售业绩超千万，他们的订单以基层出单为主，5万元以下订单为119份，占到订单总数的70%，其中绝大部分都是1万或2万，甚至是几千元的小单。南京网电服务中心的情况也是这样。上半年他们的业绩增长主要来自改造渠道，由一个个变电站和隧道的改造小单累积起来的。而有些服务中心虽然也做出了几个大单，但是由于没有小单的支撑，业绩仍然上不去，目标还是难以实现。

要知道，项目和大单的出现有其自身的客观条件。项目需要长期的市场积累，是在一个个小单的基础上水到渠成的，是扎实的基础工作系统化运作的结果。放弃小单，就等于丢掉抓大单的机会。一分耕耘一分收获，实现目标没有省时省力的捷径可走。当你发现大单抓不着，反过头来去抓那么曾经不屑一顾的小单时，将会花费数倍于别人的精力和时间。

如果丢小单，盯大单，结果一个月，甚至几个月下来大单没有做成，

你能完成什么目标呢？相反，如果你每周至少做成一笔小单，哪怕只是一笔1万元的小单，一个月下来至少可以实现4万元的目标。公司现在鼓励大家不断追求，持续改进，抓好小单是追求进步的具体防范。

这两年，市场一线都在关注竞

争的变化、客户的变化，关注智能照明等新产品，但是再怎么变，抓大不放手，只要是客户的需求我们都要去满足。相信今后大家会在追求大单的同时，充分重视抓好小单，在市场工作中一点一滴进步，一步一步向更高层次的目标迈进。

快速反应

好的学习应该达到学以致用的效果

董事长在许多场合都一再强调学以致用用的问题。最近，在阅读了多位中高层领导干部的飞利浦报告后，董事长对一些优秀的报告进行了推荐，希望大家一起来读一读，以提高大家的学习水平，达到学以致用的效果；对一些不尽人意的飞利浦报告，则要求重新弄清楚学习的标准和要求。

那么，一篇合格的飞利浦报告有哪些要求呢？

一、先要有一个学习的对象。学习如果没有一个对象，就会变成空穴来风，不能让人信服。我们在学习的时候，首先要清楚自身的问题在哪里，然后再明确一个学习的对象，看看人家具体是怎么做的，做得好的地方是什么。公司提倡向华为、丰田等标杆学习。比如说在华为身上，我们能学到的东西很多，学习华为的管理、学习以客户为中心、学习其持续奋斗的精神等；对于丰田，更多的是学习其精益生产、采购，持续改善的做法等。当然，学习的视野也不能狭隘，除了华为、丰田等，其他国内外优秀企业都是我们学习的榜样。

二、与工作结合比较紧密，没有空发议论和感慨。优秀的飞利浦报告应该围绕工作谈，围绕具体的问题谈，少讲些大道理。比如有篇关于工作态度的飞利浦报告，里面没有空谈阔论，而是讲的多是我们每天都会碰到的情况。比如：当客户拒绝、领导批评，甚至与同事发生争执时，我们应该持有怎样的态度？应该说，拒绝、批评、争执的确会影响人的工作态度和情绪。但是，面对这种情况，

我们应该学习华为是如何开展自我批评的，学习公司内部标杆怎么看待拒绝的，从积极的、与人为善的态度去看。 “拒绝”，给了我们一次冷静思考自身问题的机会；“批评”，让我们少走了一次弯路；而“争执”，则使我们多了一次深刻的感悟。这种积极的思维方式难道不是我们应该学习的吗？

现在有些人的飞利浦报告就不是这样，它们要么就是长篇大论的理论文章，要么就是大段大段的空泛议论、不切实际的乌托邦式的感慨。总之，言之无物，读之无味，给人一种漂浮，找不到根的感觉。这样的报告，不仅浪费了自己的时间，更浪费了别人的生命，没有任何意义，所以应该引起大家的注意。

三、悟出真意，领会精髓，学以致用。俗话说，会看的看门道，不会看的看热闹。一份学习报告、一本书，它给我们传达的信息是多方面的，我们应该从中吸取什么，真正为我所用，这是最主要的。比如说学习华为的很多做法，说起来也比较简单，讲起来没有什么新奇，道理也没有什么高深的地方，那么，我们应该学什么？是表象的东西还是本质的东西？毫无疑问，我们要学习其本质的、规律性的东西，用以指导我们的工作，否则不知其所以然、照搬照抄，我们就没有必要去学习了。

一篇合格的飞利浦报告，关键之处在它的落脚点最终体现在一个“用”字上面。我要解决哪些问题，改正什么缺点，对比标杆进行了哪些转化，下一步应怎么做，才能“用”以实现目标，这才是最主要的。

质量协会成立40周年纪念

40th Anniversary of Promoting Total Quality Management & the Founding of China

全面质量管理助力高质量发展



8月28日，由中国质量协会主办的“全面质量管理推进暨中国质量协会成立40周年纪念大会”在北京国际会议中心隆重召开。海洋王荣获“全面质量管理推进40周年杰出推进单位”，董事长周明杰先生荣获“全面质量管理推进40周年卓越企业家”称号。公司轮值总裁杨志杰、陈艳出席会议并接受颁奖。

全国质量奖从2001年设立至今共举办了十八届，全国仅有160家左右的企业获得了全国质量奖殊荣，海洋王照明也是全国专业照明行业唯一获得全国质量奖、杰出推进单位的企业。

海洋王荣获“全面质量管理推进40周年杰出推进单位” 董事长周明杰先生荣获“全面质量管理推进40周年卓越企业家”称号

全国质量奖因其评审的严谨、科学、规范成为与美国波多里奇国家质量奖、日本戴明质量奖、EFQM卓越奖（原欧洲质量奖）齐名的国家级质量奖项，并称为世界四大质量奖。全国质量奖从2001年设立至今共举办了十八届，全国仅有160家左右的企业获得了全国质量奖殊荣，海洋王照明也是全国专业照明行业唯一获得全国质量奖、杰出推进单位的企业。这表明海洋王在追求质量、追求卓越的道路上在稳步地前进。

质量永远都是海洋王最大的价值观，创办至今，追求质量永不停息。

从最初导入卓越绩效管理模式，到2012年踏上追求戴明奖的征程，推进TQM，海洋王不忘质量初心，全员参与质量提升，建立了TQM八大体系，形成了“事业部制、供应商一体化、自主经营”三个特色活动，先后在2009年获得全国质量奖，2018年获得日本戴明质量奖等，让我们对质量经营、对企业发展的规律有了更深入的认识。2019年我们从“心”出发，开启了追求戴明奖大奖的新征程，持续改进，将TQM融入到全员的思想血液中，增强公司经营体制，实现我们的目标。

获得全面质量管理推进40周年杰

出推进单位以及卓越企业家的荣誉，是对海洋王的肯定与鞭策。但是，获奖不是我们的目的，推进TQM是一项长期战略，我们将通过与

优秀企业的交流，不忘质量初心，牢记企业使命，为客户带去更有质量、更加满意的产品和服务，让客户享受物超所值的照明体验。



畅谈心声,共话未来

总部新员工入职转正仪式暨思想交流座谈会

为欢迎新员工正式入职，同时了解新员工的思想动态和工作状态，搭建交流沟通的平台，促进新员工快速成长。8月30日上午，管理优化部总监左丹在科技楼6楼会议室主持召开了总部新员工入职转正仪式暨思想交流座谈会。

通过前期的培训、试用和考评，在本次转正仪式上，7名新员工顺利转正，成为公司的正式员工。左总为转正员工致辞，配发灯博士徽章，祝贺他们正式加入海洋王大家庭，并带领大家进行转正宣誓。

座谈会上，左总亲切地与转正员工们畅谈公司的发展历史，以及自己作为一个人司十几年的“老人”收获到的经验和心得。她鼓励大家在工作中要积极与领导、同事沟通交流，发现问题千万不要自己憋在心里；激励大家在担起责任、做好本职工作的同时，发挥创造

性，敢于提出新想法、新思路。转正员工徐东旭代表发言，表示将尽快适应新环境、新生活，找准位置，珍惜机会，努力将自身的理论知识和工作经验运用到新岗位中。全面提升自身综合素质、产品知识和业务能力，向更高目标迈进！



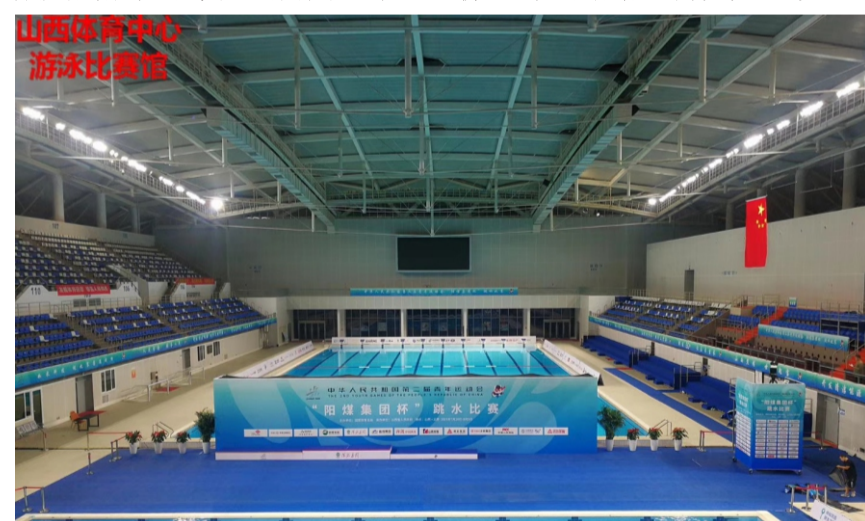
以“光”助力二青盛会

8月18日晚，随着山西省体育中心青运圣火缓缓熄灭，第二届全国青年运动会（简称“二青会”）的大幕正式落下。二青会期间，奋勇争先的年轻健儿们为观众呈现了一场精彩绝伦的赛事体验。史无前例的赛事规模，展示了山西的体育场馆建设能力，也证明了海洋王灯具的质量。

据悉，二青会计划使用的竞赛场馆中，有26个场馆安装使用了海洋王专业照明系统，包括：山西体育中心红灯笼田径比赛场、足球比赛场、自行车比赛馆、游泳比赛馆等11个省级场馆，太原市滨河体育中心举重

比赛馆、吕梁市体育中心蹦床比赛馆、长治市体育中心羽毛球比赛馆等11个市级场馆，以及山西大学二青会排球比赛馆、太原理工大学篮球比赛馆等4个高校场馆。

二青会为太原的发展提供了一个平台和契机，同时也是让海洋王灯具有了一个展示的窗口和舞台。“服务中心抓住二青会新馆建设和旧馆改造的机会，通过团队协作、人员合理配置、系统运作市场、实现三级目标贯通，才有了今天的业绩。项目完成后，客户反馈照明效果明亮、清晰、舒适，对我们产品给予了满意的评价。”太原场馆一服务部经理说道。



用餐改进只为带来“家的味道”

“少油少盐，少放点辣椒，口味别太咸”“希望食堂早餐的样式能多一些”“排队时间太长了”……俗话说，民以食为天。对于海洋王人自己的食堂，大家纷纷有话说。

8月7日至8日，行政文秘部在光明食堂开展了食堂满意度调查问卷，对饭菜口味、荤素搭配、排队时间、卫生情况等方面进行详细调查，并且征求大家对于食堂改进的意见建议。调查问卷结果显示，大家认为食堂基本满足了员工对口味、营养、卫生等方面的要求，同时也提出了食堂整改的意见建议。问卷调查结束后，员工们的意见建议由行政文秘部进行整理，反馈至食堂负责人处进行整改。

众口难调，这是每一个食堂都面临的问题。通过本次调查，能够发现并改进食堂管理中的不足，接受员工们的意见和建议，并督促食堂予以改进，确保员工吃上更加可口的饭菜。



海洋王人坚守抗击超强台风“利奇马”第一线

8月10日，16级超强台风“利奇马”在浙江省温岭市沿海登陆，随后一路北上，导致我国东部、北部多个地区遭受了严重的洪涝、暴雨灾害。“利奇马”给当地带来了严重的破坏——洪水漫道，树木、房屋倒塌，部分水电、交通、通信等基础设施受损，部分居民被洪水围困，生命安全岌岌可危。面对灾害，海洋王人第一时间联系客户，提供紧急照明支援，有序组织人员携带救援灯具积极投入抢险救灾，支援灾区重建。

逆水行舟，驰赴重灾区保照明

“其实台风来之前我们就收到了预警的通知，服务中心所有同事都时刻保持戒备，为抗击灾害做好准备，可没想到‘利奇马’的威力出乎了所有人的意料。”回想起这次抗灾照明支援行动，杭州公安消防服务中心浙江一服务部经理感慨道。9日晚，浙江三服务部经理及专工带上6108灯具赶赴温岭应急指挥部，同客户一起开会到深夜，帮客户把仓库应急灯充满电，随时准备守候客户安排。10日晚，浙江一、二服务部同事们得到客户最新消息，临海市前线情况危急，救援据点断水断电，急需大量照明支援！收到信息后，主任立刻部署支援行动，除了事先准备好的应急灯具，还从附近其他服务中心借调更多灯具，经理联系好车辆，业务人员在最短时间内集结完毕。一切准备好立刻出发，一行人救援心切，驰赴重灾区。越接近前线，灾情就越严重。车子开到离客户还有9公里远的地方时，洪水已经淹没至膝盖这么高，硬闯过去肯定危险重重。在客户的指导下，大家调头上高速，打算从另一个高速口下去，没想到放眼望去，仍是一片“汪洋”！幸好最后搭上

了客户的重型卡车，经理同客户一起，带着一批6116、7103和6601灯具，向前线重灾区前进。

坐在大卡车上往外看，街道上一楼的商铺全都被水淹没了，树木被摧残倒塌在马路边，卡车前进时掀起的水浪拍打得飘在积水里的小轿车直打转，看得人心惊胆战。由于客户驻扎的救援点较偏远，且进去的道路早已被淹没，大家只能用皮划艇将食品和救援灯具运过去。一路上搁浅了好几次，有时甚至还得跳下水靠人力推着皮艇前行。到达基地后，经理便马不停蹄地到合适地点装灯、布灯，调试灯具，现场培训客户关于灯具的使用方法，协助救援电力保障工作，解决救援点的用电事宜。安装完灯具后她并没有立刻离开，而是一次次穿梭在各个安装点，巡查灯具能否保持正常运作、发亮，做好维保工作。明亮的灯光照亮黑夜，疲惫了一天的客户聚在灯下匆匆地吃起他们的口粮，随后又开始投入到救援中去。有了应急灯具，夜间救援行动开展得更顺利了。12日晚，尽管洪水褪去了一些，但是部分救援点还存在断电断网的情况，客户为应急需要临时申请再调一批灯具。浙江二服务部经理带着先到达的6330送达，并给大家介绍使用方法。当听说6330有给手机充电的功能时，现场客户一片欢呼，直赞叹“这个灯就是个应急神器！”

对于海洋王人的快速反应和优质服务，客户给予了充分肯定：“你们是真的在应客户之急！”听到了客户的评价，大家紧绷了一天的神经放松了下来，不仅是因为实现了“更好更快服务客户”的承诺，更是因为能在灾害来临时尽一份绵薄之力而感到自豪。

“买灯送人”，客户需要我们就在

8月11日20时50分，一路北上的“利奇马”台风在山东省青岛市沿海再次登陆，济南公安消防服务中心响应救援，时刻准备着在客户需要时提供服务。当天晚上21时许，服务中心接到客户消息，寿光市营里镇北岔河村受灾严重，部分村民被洪水围困，当地电力中断，前往救援点的道路积水过深，灯塔无法运输至现场，急需支援。了解了客户的情况后，服务中心同事立刻联系救援拖车与客户汇合，一起拉着灯塔前往现场。一路上暴雨滂沱，到达救援点时积水已漫至小腿位置，大家只能直接将灯塔支撑在水里，调试、升起、点亮。漆黑的雨夜瞬间被照亮，消防队、救援队立刻投入到紧张的救援行动中。这期间，我们的同事一直没有离开前线，守护灯塔防止出现意外，也帮助客户做一些力所能及的事情。

接下来的一周，服务中心的同事们几乎每天都处于随时待命的状态，来回奔波，哪里有需要，他们就在哪里。13号晚上，应滨州市客户的需求，大家携带灯塔、若干手提便携灯抵达现场提供服务；14号下午，携带灯塔、便携灯、泛光灯等抵达淄博市桓台县马桥镇参与救援；16日下午，响应省应急厅的通知，紧急携带10套6108赶赴邹平市支援；17日，携带6108、6121、6128、6117等20套灯具至博兴县照明需求点……

除了送灯、装灯，大家还要坚守现场，给客户讲解、演示具体的使用方法及注意事项。跟着客户一起深入到各个排水点，白天收灯、充电、保养，晚上送灯、保照明，时刻保证有求必应，有应必达。看到海洋王人这样

兢兢业业、服务周到的模样，客户都忍不住“调侃”到：“你们这儿买灯还送人啊？厉害啦！”

正如每一次灾害来临时海洋王人都克服现场保照明一样，这次抗击“利奇马”台风，我们又一次以临危救急的行动在一定程度上解决了客户的燃眉之急，赢得了客户的好评和认可。



江阴市大面积停电事件应急演练，我们在现场

8月9日上午，江阴市举办了2019年大面积停电事件应急演练。本次演练模拟场景为江阴市遭遇强台风袭击，部分区域电网设施受损，造成大面积停电，对市民生产生活造成严重影响，市政府根据灾情启动大面积停电IV级（四级）响应，并迅速组织开展应急处置、救援工作和灾情恢复工作。

演练分为四个实战现场，我司人员架设多台6001设备负责两个场景的汇报直播。新华立交发生水淹警情，交警大队对周边道路进行管制、疏导车辆绕行，消防大队现场报告转移被困群众，住建局现场报告启用备用发电机和排涝泵车进行抢险排涝。110kV石化变电站附近异物吹起导致1号主变压器A、B相引线短路，供电公司组织队伍抢修，预计1小时恢复送电。

面对演练，海洋王人积极响应，展现了专业水平。南京网电服务中心专工负责在市政府应急指挥中心检

测调试直播画面，无锡部经理、员工、苏州部员工负责在现场架设调试6001设备。正式演练前，我司工作人员提前几天就开始对设备进行调试，为最后的演练做好充足准备。最开始调试时，每台设备先是插了两张电话卡，传输后画面模糊有卡顿。发现问题后，大家保持冷静不慌乱，不断调整卡位，换成一张卡后画面效果有所提升，但还是有近一秒的延迟。应急演练节奏紧凑、规范严格，哪怕只有1秒左右的延迟都是不过关的！视频画面跟汇报语音衔接不上，是不是检测设备本身存在问题？专工灵机一动，尝试将电脑端和6001端连接更好的网络画面，终于解决延迟问题。

经过多天的设备调试及预演，正式演练赶在今年第9号台风“利奇马”登陆前夕完美收官。赵市长夸奖道：“每一个现场视频衔接都非常紧密！每一个现场队员都做了充分的准备！”

应急是底线，重点在预防。8月10日，台风“利奇马”穿过太湖经过无锡市，各部门按照台风预案要求做好

各项工作，确保了人民生命财产安全，把灾害损失和影响降到了最低程度。（南京网电服务中心常州服务部 谢宇）



最美海洋王人

为了践行“奋斗”的核心价值观，通过在公司各部门寻找始终保持艰苦奋斗精神、脚踏实地追求更高目标的最美员工，以及深度挖掘和学习最美员工事迹，传递最美正能量，公司组织和开展了寻找“最美海洋王人”活动。希望全体员工善于发现美、学习美，爱岗敬业，奋斗拼搏，争当最美海洋王人。以下分享7月份销售系统“最美海洋王人”部分优秀事迹。（由于报纸版面有限，想要了解、学习详细的优秀事迹，请进入海洋王微信公众号，点击底部菜单栏“公司信息-最美海洋王人”即可查阅。）



青松奖

油田辽河服务中心 甘宇

夜晚最亮的灯

今年接手油建市场后，在拜访一分公司客户时，通过与安全组长的聊天发现他们之前采购的灯具都已出现不同程度的破损，想再购进一批当下最先进的应急灯具和手电筒。我逐一对各个样灯（FW6116、JW5282、JW7633、IW5133等）进行了演示，演示结束后提出了夜间查看效果的跟班申请，但因客户近期需要到四川出差，没能立刻实现跟班。

后来我从三分公司的安全组长得知他们是同学，就请三分公司的客户帮忙打了电话。在一分公司客户出差阶段，我隔三差五给客户发信息或打电话，热心询问四川项目部有无需要公司维护的灯具或是否需要提供技术支持，这样更拉近了自己与一分公司安全组长的关系。在客户回来后我第一时间拜访，成功约定好了跟班时间。

经理和我一起把适合客户使用的样灯都带去，在考虑到广场上演示没有电源，我们带了8115A和8766类似的固定灯具，把发电机6121灯具也装在车上一起给客户进行了展示，效果非常理想。最后实现了5套6116、15套5282、15套7633、10套5133及几套场地8116的采购。

平时在和客户接触的过程中发生的小故事还有很多，我始终谨记以“客户为导向”的思想——对客户的需求保持敏感度，及时识别客户的需求，用客户最易接受的方式和语言去促成采购，达成双赢。



兰花奖

石化任丘服务中心 王颖

热爱生活，快乐工作

我于2011年入司，那时正是服务中心成立初期，销售文员的工作没有人带，但通过学习，我很快胜任了岗位工作，在中心没有专工的情况下，将中心后勤工作做的井井有条，中心人员对我的评价是“中心当之无愧的大管家”，当然这一切都离不开那个在背后支持、关爱我的小家。

我是两个孩子的妈妈，因为丈夫长期在外工作，我们一直和公婆住在一起，日常生活中，公婆给予我很多的帮助和支持。我很感激他们，这份感激也化作我对公婆的孝敬与爱戴，成为维系家庭幸福的重要纽带。今年5月份家里发生的一件事让我特别的有感触。大宝感冒传染给二宝，两个孩子一个咳嗽、一个发烧。为了不影响我的工作，公婆一直让我不要担心，他们带孩子去医院，让我好好上班。他们日夜照顾两个孩子，过了两天，婆婆出现感冒症状，公公也开始咳嗽。对这件事，我感到很愧疚，他们虽然辛苦也都是默默承担。随后那几天，我都会把孩子喂饱、吃完药，再去上班；下班后做饭、收拾屋子、照顾他们。虽然很疲惫，但慢慢地孩子及公婆的病都彻底好了。这次的事也让我深感公婆年纪大，身体也不好，以后我会更多地做些家务事，多带孩子，让两位老人多些时间休息。虽然辛苦，但是付出是相互的，我待他们如自己的亲生父母，他们也待我如亲闺女，跟公婆住这么多年，我们没有闹过不愉快，也给孩子们营造了良好的生活环境。

像对待客户一样对待家人，给予他们更多的关注，了解和满足他们的真实需求，时刻让他们感受到自己被放在心上，家庭生活就会越来越幸福，从而做到真正的快乐生活、快乐工作。



常青树

天津石化服务中心 刘晓峰

有目标才能实现目标

2017年我又重新接手了油田市场，油田市场对于我中心来说是老市场了，我刚入司的时候就是在这块市场中成长起来的。但2011年至2017年这6年时间里，我离开了这块市场，现在重新回归，对这个市场感到既熟悉又陌生。但我还是那个我，一个想方设法把需求转化为订单，全力实现目标的我。

以下将与大家分享C公司的实验室新建和改造案例，从发现需求到一步步落实订单，如今想来，每一步都太不容易，是值得我铭记并勉励我不断前进的一段经历。

发现机会是一次去市场的路上，看到路边有在施工的建筑工地。我知道，只要有新建场地，那就意味着肯定会有照明的需求。于是我停下车，到施工现场了解情况，施工现场的工作人员都是承包的基建单位，只知道这个是新建的实验室，属于C单位，甲方负责人员的信息一无所知。那我就只好自己去到甲方拜访，一点点的寻找甲方项目信息。中石油的单位大门并不是能随意进的，而我对于这个单位完全陌生，一个人都不认识。门卫是我进入单位的一个突破点，看到门卫每隔一段时间就会在路边吸烟，我就去超市买了盒烟，通过一起吸烟和他拉关系。最后他告诉了我综合管理的一个人员L工和他办公的地址。

通过L工进入C单位，我直接到了L工办公室，说明了来意。他说项目是由他们负责，现在实验室灯具还没有买，不过之前都用的飞利浦的灯具，如果不出意外应该还会继续使用飞利浦。我想那“哪儿成啊！”便和客户提出，我可以设计并优化照明方案，在满足照度的前提下可以减少灯具的数量。在和他讲了我司产品的优势后，最后他同意由我进行方案的优化设计。

拿到实验室设计图纸的当天，我就开始着手设计，拿出了2套服务方案——一套全卤灯的方案一套LED产品的服务方案。第二天拿着服务方案给客户看，客户对方案的真实度提出了很大质疑：真可以在减少灯具的情况下还能保证现场亮度吗？我心想不怕你提出疑问，就担心你啥也不提。找到你担心的地方就好，我解决不就可以了吗？于是，我带着客户到现场去看样板工程的实际效果，参观后客户很满意。但是当了解了价格后就说价格太高，超出了预算的一倍。预算超了那就从其他的地方补回来，我再次将服务方案进行了优化，将节能分析、费用分析及后期维护的费用做了分析，最终结果让他很满意。会上领导对服务方案也比较满意，认可了海洋王的产品和服务，计划就顺利的上报了。但由于涉及金额太大，客户想要进行招标。听到这个消息后我开始逐一与相关客户进行沟通，希望把招标改成交议标。期间做了很多工作，慢慢得到了采购科长的支持，做了独家议标的申请，很快订单就议标完成，签订了合同，项目得到了圆满完成。

我认为，销售人员一定要有非常敏锐的嗅觉，善于捕捉需求机会。而需求的进一步确认一定要到客户单位现场去，基于事实用真实依据来说明、展示，最终用“满足客户需求”的服务方案来打动客户，得到客户的认可。只有这样，订单的实现就会变成可能。

此外，还有三位人员也入选了7月份销售系统“最美海洋王人”。他们分别是：青松奖——南京石化服务中心段贵强，常青树——乌鲁木齐石化服务中心祖炳焯，青年突击手——上海石化服务中心周国强。由于版面有限，上述三位人员的优秀事迹将会在下一期《海洋王人》报刊登，敬请期待！