



2006年5月18日
总第35期

天津赛恩集团有限公司企管中心主编·内部交流

津内部资料准印证第01200号

来自营销后盾的强音

——记赛恩非营销人员业绩年演讲比赛

题记：赛恩蕴含着多大活力，赛恩人的精神面貌如何？平日里，从一张张订单、一张张图纸，奔忙的流水线、巨大的文件流里，你也许能感受一二，这种印象远没有演讲比赛那样深刻，那样震撼，那样感动和被感动。

4月28日下午。集团商学苑。写有“业绩年演讲比赛”的大屏幕上，蝴蝶翩飞，象征壮志凌空，俊采飞扬。12个非营销部门的21位代表用精彩的演讲再次点燃了赛恩生机之火。台下50多位员工共同沐浴了赛恩人敬业、无私、团队、上进的火热。

这是继3月4日营销人员演讲比赛之后，针对业绩年目标，非营销人员进行的又一次演讲比赛，至此，集团业绩年演讲活动完成了一个闭合。

2006年，集团确定了业绩年的奋斗目标，为实现这个目标，集团提出了“一切以市场为中心，一切工作围绕这一中心开展 一切服务于市场，一切资源集中投入到市场，一切以市场业绩为终极目标。”的指导方针，全体员工共同投身于业绩年大会战当中。非营销人员如何服务于市场，支持市场？他们如何在集团的价值链中体现自身的价值？这是非营销人员需要回答的问题，也是此次演讲的主题。

此次演讲比赛受到集团领导的极大重视，评委阵容十分强大。董事长左晔，副董事长杨淑华，资深副总裁程熙，副总裁蔚殿庆、王秉明亲自担任了比赛评委，另外组织部门还特别邀请了集团人力顾问、天津市职业经理人俱乐部总经理蒋定坤先生担任比赛评委。怎样的？

董事长秘书处孙路第一个出场。她发出了“赛恩业绩年，因我而精彩”的豪迈誓言。“秘书工作无小事，每一项具体工作都关系到整个公司的切身利益，因此需要更多的耐心、细心和责任心。”“作为二线人员，我将全力配合好，支持好，服务好营销人员，为他们创造宽松的工作环境，使他们安心在市场前线冲锋陷阵，一往无前。”

静海基地朱景惠道出了“成功地履行自己的岗位职责，是我们对业绩年的最好贡献。”的思想。“作为一名合格的生产内勤，要有强烈的事业心和责任感。我将不断地充实自己，修炼自己，为业绩年奉献自己的一份力量。”

人力中心马英发出了“21世纪最激烈的竞争是人才的竞争”的呼声，作为绩效考核负责人，她深刻地阐述了绩效考核在集团工作中的地位和重要性。她表示将使绩效考核成为集团有效的激励机制，从小事做起，从现在做起。

张建用充满逻辑性的语言，冷静又不失激情地深刻阐述了招聘与集团发展以及业绩年目标的关系，“招聘的成败不是其本身环节的成败，从某个角度讲，它关系到企业的战略实施与企业的发展。简言之，作为招聘专员，立足本岗位，服务业绩年就应当：及时招聘、有效招聘、满意招聘。通过招聘工作，为2006营销业绩年提供充足的人才储备，将赛恩集团的人力资源工作做大、做优、做强。” 总裁办刘亮用亲身经历和感受道出了全心全意服务和支撑营销市场的心声。其情感人，其心动人。她说：“也许当他们谈业务的时候我帮不了什么忙，但是我却可以尽我所能去为他们服务，让他们放心做自己的工作。”

总裁办刘亮用亲身经历和感受道出了全心全意服务和支撑营销市场的心声。其情感人，其心动人。她说：“也许当他们谈业务的时候我帮不了什么忙，但是我却可以尽我所能去为他们服务，让他们放心做自己的工作。”

能源研发的薛为，用真挚的情感讲述了自己当了两年专职妈妈之后重返赛恩的经历，她感激赛恩还记得她，“我是一名软件工程师，我设计的管理系统最先让用户看到，最多的让用户使用，管理系统是公司的门面。作为研发人员，我们是市场的基石，我们将主动走出去了解市场，研究市场，造就出一流的产品，为我们公司的营销队伍提供最强大的支持。”

“顾客就是上帝，客户的需要就是我们的需要，要不惜一切代价满足顾客的需求。对于市场部的人是这样，对于我们这些提供服务的人来说，更是这样，没有市场，就没有我们。”顾客最想知道的是什么？最关心的是什么？又是什么能保证顾客的利益？做为采购，我要把好这第一关。我将尽自己最大的努力，确保价格、质量、供货时间、信息通畅。为了市场，我会努力学习；为了市场，我会精益求精；为了市场，我会倾尽全力。这是采购中心张毅从心底发出的声音。

如果你是一滴水……，如果你是一颗螺丝……如果你是一支蜡烛……当静海基地物流资材部田野饱含深情地开始她的演讲，全场寂然。这个年轻的女孩子用一个动人的场景展示了库管团队对岗位的热爱，对事业的激情和这个团队感人的敬业、团结的氛围。“我人生中的第一份工作竟能融入这样一个集体，只能说万分荣幸！他们就是我人生的第一位导师！……愿将青春献给我们共同的事业，做那一滴水，滋润赛恩的每一寸土地；做那颗螺丝，立足本职，坚守岗位；做那只蜡烛，照亮赛恩前行的路；用青春铸表，服务于千家万户，传播赛恩的精神‘追求卓越，我们锲而不舍’！”

立足本岗，技术中心王西鹏高声阐述“支持就是服务”；黄锐真诚表达“一颗感恩的心”。

陈彬郑重宣布“爱岗敬业，我们的职责；创新业绩，我们的目标。”

财控中心冯贵良细腻阐释“提高服务质量，服务业绩年”；郑丽诚挚地表达“在集团售出地每一块表中，有我的一份劳动。”

静海基地生产部杨敬提出“架起信息桥梁，服务生产一线。” 穆伟承诺创建一流生产车间，实现精细化生产。

技术中心蔡永维阐述“细节决定成败”。

行政中心张斌、董国斌用朴素的情怀，阐述了自身的工作，表达了做好本职，服务市场的决心。

客服中心邢宇道出“提高电话指导率，是我最大的心愿。”

待科技研发的康凯用相声般的表现方式进行他标题为“技术支持=黄金支点”的演讲时，现场气氛顿时被激活，但是在笑声中，人们真切地感受到了技术支持对市场营销的重要性，感受到了康凯支持市场服务市场的一颗真心，以及他对自己的公司，对自己的同事家人般的真情。

信息中心穆国权最后一个登台，跳跃的思维，开阔的思路，流畅的表达，幽默的语言，再次给人耳目一新的感受。从厨师与罗纳尔多的关系，引申到自己从事的摄影师与营销人员的关系，一个是台前英雄，一个是幕后服务，穆肯定了幕后服务的重要性和荣誉感后，进而上升一个高度，阐述了企业文化在公司经营中的重要性。他的精彩演讲博得一片喝彩。

这次演讲比赛有六位选手获得了奖项，他们是一等奖康凯；二等奖田野、张建；三等奖张毅、刘亮、穆国权。但是每一位选手的表现都是出色的。整体的演讲打动了评委，打动了台下的每一个人。程总在演讲中间对选手作了逐一点评。特约评委蒋

定坤先生点评时，郑重地向台下的员工鞠了两个躬，一个是代表营销人员对非营销人员表示感谢，一个是代表赛恩的领导对非营销人员说声谢谢！“我的亲身经历证明，赛恩的团队是多么的正规，经历了营销和非营销人员的两次演讲，我感到营销人员和非营销人员的心是融在一起的，我看到了一个希望，赛恩腾飞的希望。”

左总作最后总结时，康凯的表现和获奖让他感到，研发人员其实也有跳跃思维和创意思维，如果我们公司多培养出这样的研发人员，我会改变对研发人员的看法。他再次强调，情商比智商更重要，要提高职业素养，要从点滴做起。

赛恩集团荣获南开

2005 年度专利工作双先进

2006年3月28日，在南开区2005年度专利工作先进集体和先进个人表彰暨知识产权工作推动会上，赛恩集团及其技术中心主任杨胜利工程师分别荣获“先进集体”和“先进个人”荣誉称号，获颁荣誉证书、奖杯和奖金。

这次评选共有20个单位和11位个人获此殊荣。

博采

旭日之星

本期人物：王欣

王欣：2002年进入赛恩集团，担任品管部品管工程师，负责ISO9000 2000体系的建立、管理工作。此前，先后就职于MOTOROLA天津公司、北京美髯公软件科技有限公司，从事员工培训和品管工作，受到过系统的ISO9000体系培训，今年31岁的她，已经有8年品管经验。

主管点评：王欣作为02年4月入司的老员工，在ISO9001质量管理体系保持工作中能够四年如一日地，持之以恒地贯彻执行，使得公司质量体系运行稳定有效，不仅有力地推动了9000体系的深入贯彻，同时也为公司培养了一批懂体系管理的内审员，我公司两次换证审核的顺利通过，与王欣的细致准备和深入工作是分不开的。王欣工作作风如她本人一样，大方得体、干练活泼中充满激情，尤其在近一年的工作中，随着静海产业基地的投入使用，王欣的工作能力得到了进一步的发挥，不仅品管部的工作能够出色完成，在基地的各项团队文化建设中王欣更是中坚力量，她的创意和工作热情得到了大家的认可，她的工作成绩更是得到了大家的认同。体系运行管理的日常维护，各部门体系文件的升级变更指导，基地政令回复的畅通，团队拓展训练的策划等等，王欣正以她一贯的工作作风和特点，在各个方面发挥着越来越重要的作用，是产业基地也是集团公司一颗冉冉升起的新星。

本人声音：多年的体系工作经验培养了我工作上的自信。如果把生命比作旅途，那么我很高兴在我的旅途中步入了赛恩这个迷人的风景区，在赛恩这片美丽的天空下我感受到了全新的生活，在这里我汲取着营养、快乐地成长着。我学会了追求，我懂得了感恩，我知道了情商的重要，我理解了尚德的真正含义……在赛恩的生活，让我有了一颗积极进取的心，有了认真的工作和生活态度，这对我来说是无比珍贵的财富。

接到人力资源中心让我做本期旭日之星的通知，我先是兴奋，后是惭愧。因为我觉得自己做得还远远不够，我只是在一个最平凡的岗位，做着自己应该做的工作。

我要感谢公司、感谢领导给我如此高的荣誉（评价），在我心目中，旭日之星在各方面都应该是完美的，有突出的业绩和贡献，有不可替代的专长。所以今后我要用自己加倍努力的工作来回报公司的信任，让自己成为一名名副其实的旭日之星。

崔云锁



梅花香自苦寒来 ——赛恩营销三悟

沸腾的春天 ——记赛恩集团春季运动会

4月22日，赛恩溢满了欢乐。

静海生产基地，日丽风和，碧空如洗，赛恩春季运动会在这里隆重举行。

当车队自总部出发，浩浩荡荡行进在通往静海的高速路上，一路欢歌，心绪放飞。

当那几抹熟悉的静海蓝出现在视野，欢乐再一次升腾。

客车拐进基地大院，基地的员工已经排成整齐的队伍，鼓掌欢迎远来的家人。宽阔的篮球场已经四四方方地摆上了一圈干净的蓝椅。错落的草坪绿意盎然，好清新，好敞亮。

员工的装束难得如此休闲，潇洒、轻松，充满生气。

基地生产部的穆伟副经理带领总部的同仁参观了宽敞的“家”。

10：50，比赛正式开始。

本次运动会有两个大项，分别是篮球和拔河，每项再进一步分为男女两项。

于是，静海，热闹了。

能源队，女篮独霸天下

本次比赛分为能源队、科技队、静海基地队、集团各中心联队四个队。继三八节大获全胜之后，能源队继续横扫江湖。邵丽云、董环所向披靡，连连得分，董环更投入了整场比赛的唯一一个三分球，喜得她振臂高呼。她的特点是决不去扎堆抢球，而是时常在外围溜达，就总有那传接球手潮的往她的跟前掉球，董环一把刀过来，上栏即得。邵丽云的接球、带球、上栏得到了男同胞的认可，这位穿着西裤、皮鞋，一点没有打球意思的大姐，依仗娴熟的技巧，高高的个子，成了能源获胜的主心骨。刘晶晶恐怕是全场比赛最严肃的一个队员，不论是抢球还是得分成功，就没见她乐过，那份郑重有一股杀气，别看很瘦，但势不可挡。

科技队，志在一拼

科技队美女如云，跑来跑去，皆是风景。苗条淑女，长发飘飘，大概没有任何一个女篮赛场上会呈现这样的情景。据说，为了这场比赛，科技队已经练了很久。孙燕、艾京等表现确实不俗。李惠是场上拼抢最凶的选手，未曾近前，已让对手畏惧三分。

科技啦啦队经过精心策划，统一着装，成为赛场一道亮丽的风景。

集团各中心联队 啦啦队最强势

不管队员打得怎样，集团中心联队的啦啦队都山呼海啸，比较能考验对手的抗干扰能力。张海燕上演“女姚明”，转身，投篮成招牌动作，待进了几个球之后，对手翻然醒悟，死死看住张海燕同志，致使英雄无法得手。王俐，那真是农村的孩子身体壮，强势又灵活，神出鬼没，堪称一个好前锋。

静海队，初生牛犊不怕虎

总部的队伍还没有和静海队交锋过。今日一见，相当了得。他们顽强，凶猛，进行到白热化的时候，一位队员竟然忘了自己的攻击目标，兀自地在自家篮筐投了好几个球。场上乱套了，场下惊呆了：“坏了，九号怎么叛变了。”好在水平欠佳，球没进。李红艳别看个子不高，但是能拼能抢，只要得球，带球就跑。却十有九回被对手截获，但痴心不改。

掰不开的女子篮球

女篮的最大特点是扎推、滚球，黏黏糊糊。只要有人得球，身上准有几人蜜蜂似的叮着，还连捶带打，得球的代表动作就是死抱住球不放。再就是传球接球哆哆嗦嗦，仿佛手带着电似的，这在男子篮球比赛上绝看不到。

男篮：猛虎旋风，看点频频

和女篮比起来，男篮是打球，而女篮是玩球。本次比赛，由能源联队和科技联队对垒。双方推进、回场如旋风一般，看得人眼花缭乱。前场科技联队打了几个漂亮的配合，先是张文骥一个半月形上篮；紧接着，程熙副总裁来一个弧线带球，轻轻传给梁毅，梁毅又轻传给董国斌，董国斌篮下直投，进了。能源联队越来越显被动，乐宜东上场，他死死看住程总，破坏了科技联队训练以久的配合阵营，且找准时机，乱中连入两球，乐宜东乐疯了。之后，能源联队渐渐转机，20号孟凯身轻似燕，矫健如龙，空心球、篮下投，三步上篮，出尽风头。最后尽管能源联队赢了，但是科技联队毫不逊色。程总蹦蹦跳跳，十分活跃；梁毅、张文骥虽吨位超重，但身体灵活，虎虎生风；杨健二目圆睁，冲劲十足。场下，张毅狠劲地拿着喇叭起哄，李春义则因为练球闪失，痛失上场机会，带个墨镜，像个大佬似的指挥。蔚总，一身白色运动装，打一把不知哪位的花阳伞，楞充夏威夷风情。

拔河：优哉游哉的梁毅

再没有哪个项目像拔河一样青睐大块头了。科技队在男拔上就占了大便宜，梁毅煞有架势地把自己放在绳子的尾端，但是初赛上，他哼着小曲，一点没用力，楞看着自己的队友战胜了对手，直到决赛，才使了几分劲，就是这样牛！

最后，能源队获得女篮冠军，科技队获得女篮亚军；能源联队获得男篮冠军；科技队获得男拔冠军，集团各中心队获得亚军；集团中心队获得女拔冠军，静海队获得亚军。

杨淑华副董事长、王秉明副总裁高兴地观看了全场比赛，杨卫宁副总裁和王子辰总监、乐宜东总监担任了比赛裁判，杨淑华副董事长做大会总结，她盛赞整个大会开得很好，体现了“友谊第一，比赛第二”的精神和强烈的团队合作精神。

本期人物：李春义

李春义：现任能源公司副总经理。1998年初进入赛恩，历经英雄创造历史的直销“种草”和外埠合作营销“种树”的锤炼蜕变，在自己执著的努力和对赛恩营销模式的深刻理解中，成长为一名营销团队中的“头狼”。

主管点评：八年的赛恩营销经历由最初的直销方式转型操作项目营销；由过去的业务经理，锻炼成长为能源公司副总经理。营销培训大赛勇摘桂冠的事实，印证了年轻有为的春义，不断感悟营销、感悟人生。可以平凡，但不可以平庸——共勉。蔚殿庆 2005.5.16

赛恩八年，历经“抗战”烽火硝烟的洗礼，我骄傲地成为营销团队小字辈里的一名“老革命”，其实论资历，我没有前辈们那些辉煌的业绩，只想凭着一股自信的执着，在对成功的热切渴望中，尽自己一份责任，圆自己一个梦想……非常感谢集团领导对我的信任与鼓励，我希望下面这些自己在营销历程中的真知和感悟，能够带给大家一点帮助，使大家获取一些收益。

一、以情动人，以诚待人

人是感情动物，这也就决定了人与人之间的交往存在很多的情感因素。真实的营销是你与客户之间情感与智慧互动的结果，要获得成交，首先要有感情基础。这里的感情不是指亲情、友情、爱情，而是一种基于信任和喜欢的认同感。一旦客户认同了你这个人，接受你的产品是一个必然结果。因此，你对客户付出多少真情，提供多少帮助，客户就一定会给你多少相应的回报，甚至还会给你带来更多的，意想不到的惊喜。

我认为有时事情不论大小，对于用户，一句简单的问候，一丝友善的微笑，一个微小的动作都能体现出我们真切为用户着想的情感。我们也将因此而自然地获得客户的理解与回报。一个成功的营销人员必须为人诚信，处事热情，处处为用户着想。

营销感悟：

饮水思源，怀着感恩的心多站在合作用户的角度权衡利益。

善与人交，创造良好的第一印象，在开展业务的同时，与客户建立深厚的友谊。

善战者，求之以势，借力使力，在真诚的沟通中学会让用户替你撬动市场。

二、充分调研，缜密分析

当前的市场环境是一个聚变的状态，在物竞天择，适者生存的自然进化中，唯有不断地汲取各方面的知识，总结经验，积极主动地认知和把握市场，才能恒久发展。

经验告诉我，实施有效的调研，关键在于我们平日里能有多少有效的积累。我建议大家多看些专业性杂志（市场与销售、城镇供水等）。在这里，你能了解很多营销技巧和最前沿的技术发展（包括一些水司老总的治企、治水之道）；另外，无论有什么困难，一定要与最终的决策者直接沟通。

目前，我们的市场调研更多的是通过电话沟通和直接拜访，大家在决定每次通话或拜访之前，一定要精心准备，通过多种渠道（例如：竞争对手、零配件供应商，行业协会及已经建立良好合作关系的老用户）尽可能多的了解有关客户的真实情况，反复推敲、模拟。只有这样，才能在你与客户的沟通和交流中产生更多的共同话题，从而获得更有价值的市场信息。

有了充分的调研，想要判断市场，还需要我们对所获得的信息以及用户于不经意间流露出来的各种言行暗示，做出科学而缜密的分析，我把它总结为“中西医结合诊断法”。

中医重经验，可在望、闻、问、切中为用户把脉：通过仔细的观察，倾心的聆听，敏锐的思考，从客户的外在表情，言谈举止、动作暗示中判断其内心的真实想法；

西医重分析，利用有效的方法和详实的数据理性会诊：例如分析用户在运营管理中所存在的问题；测算产品单价成本及收益的有效率；比对现行管理与智能管理的效率差异；进行整体改造成本的测算及资金来源的可行性方案设计等。

营销感悟：

工欲善其势，必先利其器，要虚心求教，不断汲取各方面的知识、经验，锻造自己有效的营销技巧。

行成于思，做好拜访用户前的一切准备，把问题考虑得越充分，市场调研了解得越详实，成功的机率就越大。

三、持续跟进，永不言弃

可能大家都有所感觉，我们所从事的行业以及所倡导的项目营销是很吃功夫的。受职能公司长期垄断所带来客观因素的影响，项目跟踪周期相对较长，在保持良好心态的同时，我们必须发扬锲而不舍的精神，不断获取用户的信息，探知用户的新需求。因此，持续而有效的项目跟进也便成了提升自己营销业绩的一项重要举措。这里，我所提及的项目跟进并不只是简单的定期打电话或登门拜访，而要注意一定的方式和技巧：

1、挖掘并把握关键人：

在我们所倡导的“关系切入、合作营销”中，关键人的选择和把握至关重要。他们是你迅速打开局面、赢得市场的“金钥匙”，将会对你未来项目的最终合作产生积极而深远的影响。

2、找出用户最关心的节点：

一般而言，用户可能关注的节点有如下几种：产品的技术性能、产品的性价比、售后服务质量、工程示范应用、系统化的营销方案、个人兴趣、嗜好等等。毋庸置疑，只有不断加强与客户有效的沟通联系，才能充分了解用户与我们建立合作的真实想法和具体需求。

3、努力寻找双方利益的共同点：

一般来说，只有双方建立在“双赢”的基础上才会产生合作意向，要坚持不懈地跟进，主动促进与用户的拜访交流，最终达成某方面的共识，从而实现“各取所需”的目的。

总之，项目合作营销的过程不会是一帆风顺的，我们必须勇敢地去尝试，不断总结经验、汲取教训，在无数成功与失败的探索和求证中，以一种永不言败的精神逐渐迈向成功……

（能源公司营销项目一部 李春义）

I C 卡水表

I C 卡预付费水表主要功能与特点

- 1 智能卡预付费及用户用水量。
- 2 剩余水量显示及月报统计，购水提示（临界水量报警提示）。
- 3 可设置透支水量，月度用水量转抄提示，多种智能抄表方式（可定制）。
- 4 智能卡设置密钥安全系统，有效防止水费流失。
- 5 可实现一户一卡，一卡多表（冷水、中水、热水、纯净水），智能卡可扩充其它表具应用。
- 6 表内精确时钟及电动球阀（压损小）设计，低电压及抗磁干扰处理，有效控制水量流失。
- 7 防倒装设计，进出口反装后电子部分仍能累加计量。
- 8 采用进口锂电池，寿命 5 年以上，并可实现免拆更换。

优势：

- 1、I C 卡预付费水表是我市水表改造入户的主打产品，是我市的民心工程，产品性能稳定，性价比高。全国个地区水司均向我公司提出要求，使我公司市场的扩展空间及占有率迅速提高。
- 2、该产品解决目前供水管理中抄表难，交费难的两大难点。用科技手段实现供水计量管理电子化、信息化、自动化的目的。彻底解决了供水部门用水量统计自动抄表（不入户抄表）、收费及收费可控供水管理中的最关键的问题。大大提高供水工作的管理水平和工作效率及经营效益，从而有效地提高水资源的利用率，使供水工作更好地服务于社会。

提升实力 服务业绩年

蓦然回首，我来到赛恩已经六年了，时光如流水般匆匆，而我也已经成长为可以独当一面的老手了。记得那是 2 0 0 0 年的春天，我第一次踏入赛恩公司的大门（大学道 1 9 9 号），赛恩给我的感觉犹如下山的猛虎，东升的旭日，我很快融入了这个集体，当时的岗位是销售内勤，我自认为干的还不错，度过了愉快的三个月后，我暂时离开了赛恩公司，原因大家都知道，这也是李总一直津津乐道的话题。对于这段离开，我要对左总和杨总表示我的歉意。2 0 0 2 年 6 月，我接到了一个意外的电话：“张毅，你孩子生完了吗，这月子要做到什么时候，还打算上班吗？”我真的没想到，我的第一反应就是——公司还要我吗？是真的，是真的，我又一次回到了赛恩公司（桂苑路 1 8 号），漂亮、整洁的环境，严格正规的管理，赛恩发展了，赛恩壮大了。我非常荣幸地成为采购部的一名员工。我将全部的热情投入到工作中，勤学好问，加班加点，任劳任怨。领导对我也是非常帮助，记得有一次，我采购的原材料——液晶，由于公司突然增量，而产品生产周期又长，一时出现断货的情况，在我们全力的催促下，厂家先行挤出一批货，发航空运输，但货物要到下班后才可提回，为了保证生产，我们将品质部的检测工装要来，邱工又临时制作了几个工装，晚上加班连夜检测，公司杨总、采购部杨经理等领导一直协同检测，直至深夜，保证了转天的生产。这件事对我触动很深，使我更加了解了我所从事的工作的重要性，同时让我看到了自己的不足。

站的角度不同，所处的位置不同，对于事物的看法往往也会不同。我曾从事多年销售内勤工作，直接接触市场，接触客户，俗话说的好，顾客就是上帝，客户的需要就是我们的需要，要不惜一切代价满足顾客的需求。对于市场部的人是这样，对于我们这些提供服务的人来说，更是这样，没有市场，就没有我们。一切以市场为中心，一切工作围绕这一中心开展，一切服务于市场，一切资源集中投入到市场。换位思考，如果我是客户，我最想知道的是什么？我最关心的是什么？又是什么能保证我的利益？做为采购，我要把好这第一关。我要保证采购原材料的质量，从而确保公司产品的质量；我要保证采购原材料的价格，从而提升公司产品的市场竞争力；我要保证准时采购，从而确保销售合同的顺利完成；我要保证信息的通畅，从而尽最大的可能避免采购风险。面对变化多端的市场，机会稍纵即逝，采购同样面临巨大的压力及挑战，举一个很简单的例子，目前的 I C 采购，短的需要 4 - 6 周，长的则需要 1 0 - 1 5 周，这要求我们有很准确的市场预测，大胆且果断的行动。是否备货？备多少合适？如何做到既不造成断货又可以避免资金占压、避免浪费等等，这些问题都是相互关联的。做为一名采购员，我将尽自己最大的努力，确保价格、质量、供货时间、信息通畅等等。这一系列的保证都是最基础的工作，同时又是需要知识、技巧和经验的工作。提高自身的专业知识，提高沟通技巧，提高综合素质，提高道德情操，这是我提供服务的保证。为了市场，我会努力学习；为了市场，我会精益求精；为了市场，我会倾尽全力。

追求卓越，我们锲而不舍...，我要将这种精神，实实在在地运用到工作当中，发挥长处，提升实力，为业绩年贡献自己的一份力量。我相信，2 0 0 6 年的赛恩，在我们大家的共同努力下，将会创造更加辉煌的业绩！！

采购中心 张毅

用青春铸一块成品表

如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地；如果你是一颗螺丝，你是否正日夜不停的坚守着你的岗位？如果你是一只蜡烛，你是否正燃烧着自己，照亮他人前行的路！

看看我们赛恩这个大集体中的小队伍——采购中心仓库，是怎样做一滴水，又是怎样做一颗螺丝，怎样做一只蜡烛！

正是酷暑的季节，在零上 4 0 度的高温下，几个忙碌的身影，正在搬运一个大货车上的货

物，太阳直射着他们，汗水湿透衣背！是的，任谁都知道：“仓库来货了”。刚入职不久的我匆忙跑下来，感动的说：“我能帮忙干些什么？”回答我的是简短的几个字：“把‘家’看好。”看着他们又继续忙碌的身影，我溢出了感动的泪水，跑回办公室，郑重地“看家”。

这只是我们这个团队的一个很普通的工作场景，正是这样一群勤勤恳恳的人用辛勤的汗水汇聚赛恩发展的力量源泉，他们无怨无悔为我们共同的事业奉献着青春，履行他们坚定的信念！

2 0 0 5 年 1 0 月底，入驻静海产业基地！各部门都开始忙碌起来，仓库更不例外。在两天之内要完成四个库房的三千多种物料的整理，搬运，这样的重任就落在仓库仅仅七个人的身上。每个库房的库管都要从整理、清点每一种物料数量开始，一直到打包、装箱、标识！还要和财务核对本月帐目！每个人都默默地完成着手中的工作，甚至没有休息的时间，早来，晚走。但是大家可知道？在整个的搬运过程中：没有听见一句怨言，没有遗失一个零件，没有损坏任何物料，没有耽误一天的生产，井然有序地完成了重任！每个人都如螺丝一样坚守着自己的岗位！

这默默的付出不知要重复多少遍，不知又有多少人正在重复地默默付出，每一块成品表的背后不知凝聚了多少人的心血。看似简单的工作里边又积聚了多少人的辛劳。采购部购买的每一种物料都要经过仓库人员的核对，品管的检验，库管的整理。一个生产任务的下达就要配几十种物料，每种物料都要——清点，有时，库管甚至要不抬头地数上一天。办公桌上——打打的领料单，每一张都要进行数目核对，每一种物料都要进行归纳、整理。出现特殊情况还需要同各个部门多次沟通协调。物流资材部就是这样度过它每一个工作日！

我要怎样表达我此刻的心情呢？我人生中的第一份工作竟能融入这样一个集体，只能说万分荣幸！他们就是我人生的第一位导师！奇怪的是：我的导师们都是职业病患者，竟然把我当作一块基表，不断地往我的身体里添加各种零件，在无意中也为我添加了一颗心，那是一颗爱心，一颗信心，一颗责任心！不论走到哪里我都会坚守着这颗心！

愿将青春献给我们共同的事业，要做那一滴水，滋润赛恩的每一寸土地；要做那颗螺丝，立足本职，坚守岗位；要做那只蜡烛，照亮赛恩前行的路；用青春铸表，服务于千家万户，传播赛恩的精神“追求卓越，我们契而不舍”

采购中心物流资材部 田野

爱在戈壁

仿佛耳边还在回响神圣的婚礼进行曲，那被幸福萦绕的彼此，在记忆里是那样的清晰。时光的飞逝，任凭谁人都无力。此时的你我也已经历了三年的风雨。虽然只有一个纪念日是在一起，可我们的爱并没有被间隔万里。

遥远的戈壁也不会是我们的距离，那一望无际的沙漠仿佛咫尺相依，所有情感都寄托给星辰，所有的爱意倾诉给你，我深知爱在你我的心里。彼此坚信真爱是上帝的赐予。

憧憬伴随着回忆是幸福的，距离加上牵挂是动情的！于是心存感激，感谢远方记挂我的你！

让我的心承载着祝福飞向你，在这特别的日子里——2006.06.07。

注：2 0 0 6 年 6 月 7 日是刘刚和李娜结婚三周年纪念日。2 0 0 6 年 3 月，刘刚在远驻克拉玛依担任智能水表技术支持长达 2 8 5 天后，刚刚回津两个月，再赴克市。至今又近三个月。妻子李娜在长长的思念中守望着他们的纪念。

奖品 赠给需要的人

4 月 2 8 日，人力中心张建在集团非营销业绩年演讲比赛中以出色的表现赢得二等奖。拿着奖品——一盏护眼灯，张建得知清洁工王福荣大姐的儿子在读高中，正要买一盏护眼灯，于是慷慨相送。王大姐要给张建钱，被他婉言谢绝。张建这种慷慨助人的行为获得一片赞许和敬佩。



生日祝福 (五月份)

愿您的生日百事顺心，愿您在新的一年里欢乐充盈，愿您年复一年，称心如意。祝生日快乐！

杨春勇 5.1
刘丽梅 5.6
张 艳 5.7
高 磊 5.7
王子辰 5.8
黄景禄 5.9
苏仕卓 5.10
王鹏敏 5.10
万 龙 5.11
艾 菁 5.11
董国斌 5.13
郭恩涛 5.13
李玉芹 5.13
田久鹏 5.14
李福荣 5.14
寇文强 5.15
江海洋 5.16
安耿彪 5.20
吴冬雪 5.20
孟 鑫 5.21
马 强 5.22
裴 燕 5.22
于文涛 5.22
李 栋 5.25
杨 建 5.27
邢 宇 5.28
王 强 5.28
康 凯 5.30