荣获6月份销售双达标团队奖

北京办　济南办　深圳办　上海办　石家庄办　渠道部

深圳市道尔智控科技股份有限公司
Shenzhen Door Intelligent Control Technology Co.,Ltd

深圳市龙华区大浪街道华荣路德泰科技园四栋
4000-500-315　0755-27620066　0755-27620099
www.drzk.cn　drzk@drzk.cn

声明：保护版权 侵权追究

道尔云

DOOR道尔®
股票代码832966
2021年 第3期（总第18期）
2021.09
内部资料 免费交流

2021年9月第3期（总第18期）

主办单位

深圳市道尔智控科技股份有限公司

编委会成员

主　任　王志刚

副主任　白　公　谭明凤　贺晓峰
蒋建梅　覃　勇　章　敏
张　璐

成　员　黄　宁　李文虎　杜　旭
赵卫军　李飞跃　常松阳
汪晨光　黄兰发　黄亚高
林春志　张井高　黄志勇
胡志明　张金林　袁宝莲
高　玮　汪刚建　赵　静
王　欣　郑翠晓

编辑部成员

主　　编　白　公（兼）

编　　辑　邓肖青

编务发行　人资部

投稿邮箱　dey@drzk.cn

以质取胜 深耕市场
道尔举行年中会议

2021 年 7 月 16——17 日，道尔智控（股票代码：832966）营销中心年中总结大会在深圳总部举行。各办事处和总部营销部门 100 多人线上线下参加大会。

各办事处负责人和有关部门负责人分别作了发言，各产品线负责人黄宁、杜旭、赵卫军分别分析探讨了市场趋势和产品得失。营销中心总监贺晓峰作了上半年总结和下半年规划，研发中心总监谭明凤、制造中心总监章敏出席会议并颁奖。总经理王志刚作了会议总结。

2021 年上半年，经过上上下下共同努力，道尔智控产销两旺。停车场、通道闸、门禁等推出 10 多个新产品，品牌效应进一步提升，技术服务显著强化，销售人员风雨兼程，情系客户。上半年各类产品销售达成率同比增长 60%。会议表彰了 6 月份营销先进团队和个人，广州办荣获 6 月份冠军团队；北京办、济南办、上海办、深圳办、石家庄办、渠道部荣获 6 月份销售双达标团队奖；刘承汉等 15 位业务经理荣获月度出货完成率达标奖。

7 月 17 日举行了各产品线座谈会。入会人员普遍反映，这次大会既是一次总结会、分析会，也是一次取经会、鼓劲会。大家纷纷表示，下半年“不降其志，不辱其身”，完成全年目标任务志在必得。

【舵手导航】

以合力激扬活力

▲ 董事长、总经理 王志刚

人心齐，泰山移。心往一处想，劲往一处使，无坚而不催。拧成一股绳，聚沙能成金。以合力激扬活力，是道尔前进之策，兴隆之道。

道尔活力就是旺盛的生命力和强劲的驱动力，就是全体员工迸发出的主观能动性和创新创造性，就是道尔产品不断增长的市场扩张度和客户满意度。怎样才能更好地激发激活道尔活力呢？关键是拧成一股绳，瞄靶盯结果。

道尔目前有近 40 个部门和办事处，总部有 300 名员工。若上下一心，步调一致，把公司当做一个整体，把客户和营销看作最高目标，那么，公司的活力就强大，员工的利益就向好。倘若以自我为圆心，以部门利益为半径，各自为战，画地为牢，那么，公司就会逐渐萎缩，员工则困惑或下岗。一个公司，一个团队，一个家庭，成于齐心协力，目标一致；败于明争暗斗，分崩离析。

拧成一股绳，劲往一处使，不是不让人发表意见，不是不让人讨论和辩论。而是支持和鼓励发表意见和讨论争论。这里面有两个关键问题，一个是立场问题，你是站在公司立场、客户立场、营销立场上，还是站在局部立场、自私立场、争斗立场上。二是当你的意见被否决后，你是顺利执行决议，主动查漏补缺，还是表面同意，背后抵触，固执己见。后者是拧不成一股绳的。只有心中有全局，以客户为中心，“在没想到更好的办法之前，要无条件执行”，才能把各股绳子拧紧。

活力源自人心思齐之上的创新创造。激活道尔活力，必须注入新思路新方法。做销售的久久不见业绩，或年复一年面貌依旧，就必须用“他山之石”，改变套路，从每期《道尔云》或专业书籍里学点销售之谈。做研发的品不对路、市场不纳、纰漏四出，就必须调研市场、问师客户，改弦更张。搞生产的时出次品、效率低下，就必须苦练本领，涵养匠心。公司坚决执行末位淘汰制，对于个别不思进取、对公司三心二意的员工，及时拜拜。不然，一误个人，二拖团队，三损公司。

公司要有针对性地做好培训，做到因岗培训、因人培训、因事培训。通过个性化培训，增强员工凝聚力和向心力，提高员工技能和水平。特别重视对爱司如家、甘于奉献、乐于助人员工的培训，让他们掌握更多的技能和知识，助力个人和公司长期发展。

检验公司活力大小的最终数据，是看公司品牌效力、市场占有率和客户满意度。因此，要授予守卫在这一环节上的销售部门负责人更多的权利。他们在公司方针下，有权随时决策一线事务。把几股绳子拧在销售上，道尔活力会更强大。

目 录

CONTENTS

公司动态 01

道尔获“优秀解决方案服务商” 邓肖青
道尔举办第三届技能大赛 邓肖青
道尔举办第二季度文体活动 邓肖青
今迈举办 PPT 演讲团队赛 刘 明
道尔代表队参加大浪街道主题活动 吴 妹
道尔今年已获专利和软著 11 项 编辑部
道尔产品携手坚朗走俏“建博会” 编辑部

道尔精神 05

实干才是最真的 潘惠凯
执行力决定成败 黄兰发
善于总结 林成枚
敢于尝试 董帅卿
领跑必须付诸行动 刘 宇
有感宿舍装饰获奖 韩 菲
清正做人 林春志
学会多角度思考 邓亚安
珍惜才会拥有 李春晓
论敬业 邓 娜
不怕犯错 张 璐
提高执行力 胡保林
提升自我 欧阳偲
多点工作灵活性 钱锡泉

品质与服务 09

品质与发展 潘阳凡
让客户用着舒服 陈 光
带全初装和售后工具 刘 同
规范售后服务 陈楚筹
让渲染更有质感 李 玲
把功夫用在调试上 潘惠凯
小项目也要回访 许 磊
精益化管理从收集数据开始 韩 菲
看 现 场 做 方 案 赵 妍
真诚相待每位客户 雒晨晨

经验交流 12

供应商开发与选择技巧 黄志勇
加快收回应收账款 齐乃霞
回访客户少用微信 魏艳召
销售多满足客户 武 英
技术现场沟通技巧 崔将军
钝感力是处理人际关系的法宝 肖立博
签单靠厚积薄发 郑翠晓
如何快速排障解难 甘正义
和谐相处的三个法则 杨留彬
购物省钱小窍门 陈靖华
对胡搅蛮缠客户怎么办 谢子恒
五个为什么 覃 勇

建言献策 16

来料检验再细致 张井高
运费该谁付? 宋二涛

考卷文选 17

践行“亲”与“清” 章敏
办事处更要“亲”和“清” 崔将军
供应链部贵在“清” 黄志勇
清白做人 明白做事 张 璐
构建“亲”“清”关系的防火墙 覃 勇
对同事“亲”对客户“清” 叶茂生
保持清廉与清醒 魏 杰
我身边的“亲”和“清” 翟瑞玲
员工与公司是鱼水关系 王明芳
拒绝红包 马延星
与供应商建立友好关系 袁宝莲
采购之“清” 史晓燕
有困难一起扛 张金林
印章保管中的“亲”和“清 朱 倩
外贸中的“亲”与“清” 武 英

营销与市场 21

多见有效客户 张伯伦
销售弄清的三个问题 杜 旭
客户需要“横向发展” 叶茂生
不要轻视小客户 赵 新
跑市场的启示 刘 明
销售扫街行动 孙旭乐
拿捏好方法与尺度 郭一峰
业财融合 应收尽收 周梦珂
学会拒绝 吕 孟
外贸电话这样打 武 英
坚朗的启示 杨鹏销
售从交朋友开始 丰 年
筛选重点客户 赵文渊

工程案例 25

首都医科大学优选道尔设备 芦艳军
道尔停车设备新驻三亚高铁站 王 永

人物点赞 27

多年无私助人的黄广明 刘 宇
敢于突破的伍小海 覃 勇
黄福佳一专多能 汪秋林
张剑林诲人不倦 李 俊
赞王潭的一次施工 张翼鹏
两位刘工 郑 刚
专业负责的曹冬 朱北水
董工的一清二白 徐金章

一线传真 29

随胡志明出差两日 徐彦东
销售懂技术是何等重要! 陈平玲
项目配合破关卡 陈艳红
心想事成 点赞道尔 张吉祥
迎难而上 排困有方 桑登科

心语情怀 31

为客户服务是一种快乐 赵明奇
把工作的事放在心上 林成枚
有些话不吐不快 刘 明
今迈我的家 张培东
最后一座保障壁垒 胡志明
敲响晨钟暮鼓 高 玮
放下“脸面” 韩 滔
道尔是我第二个家 尤小怡
再入道尔 罗 睿

未来之星 34

久别重逢 胡可睿
绘画 长颈鹿 裴若麟
绘画 英式建筑 王奕霖
绘画 盛 夏 刘昭玥
绘画 2 幅 王皓宇
素描 餐盘 左翔珂

员工天地 35

习惯与心态 何梓玮
小事随手处置 刘 明
带着疑问去学习 宋朝辉
远离上瘾 王 少
理性和感性 孙向杰
发票三问答 张青春
社保和公积金解答 汪秋林
沟通用“心”说话 宋锡军
勇于尝试 陈 帆
“六一儿童节”特殊礼物 尤燕芳
初入道尔 周少松
做好售后 练小卫
用坚强战胜洪水 周 鑫
暴雨无情 人间有爱 李 冰
故乡 王立贞
多多做事 耿田青
金色童年 胡述霞
谦卑和尊重 李怀豪

道尔文艺 41

《觉醒年代》观感 袁晓兰
前景寥廓 韦梁梅
在追求中燃放生命 梓 歆
做时间的主人 董帅卿
韧性 韩 菲
转身面向未来 殷 璞
拼出一个美好明天 刘 森
《了凡四训》哪“四训” 刘善场
《了凡四训》自强不息 刘 明
悟《了凡四训》 朱艳瑾
有感“六项精进” 张翱翔
体验自然 陈 帆
沉淀自己 付小玲
每天进步一点点 黄文新
好好说话 翟瑞玲
养花 邵佳琳
买鸡蛋灌饼想到销售理念 蔙 苡
而立之年感言 薄 洋
读书与写作 徐俊仪
7.20 暴雨感怀 徐金章

才艺荟萃 47

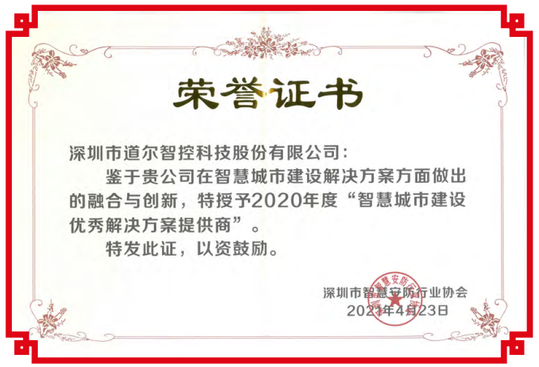
摄影 雨后彩虹 郑 玮
摄影 南湖风光 葛 志
摄影 海棠大道 魏 杰
摄影 南国翠景 何秋月

公司动态
COMPANY DYNAMIC

道尔获“优秀解决方案服务商”

▲ 编辑部 邓肖青

2021 年 4 月 23 日举行的“深圳市智慧安防行业协会第三届第五次会员代表大会暨 2020 年深圳技能大赛——安检员职业技能竞赛颁奖典礼”上，道尔智控（股票代码：832966）被授予 2020 年度“智慧停车优秀解决方案服务商”，并颁发了奖杯和荣誉证书。



会议由深圳市智慧安防行业协会等部门主办，深圳市公安局等部门为指导单位。当天上午还举行了“新时代，新‘基’遇，新挑战——第八届中国·深圳智慧城市建设高峰论坛”，聚焦新时代下的新基建、智慧安防、网络安全等领域。

近一年多来，道尔智控自主研发创新了“物联网 SAAS 云系统”“停车场区块链应用系统”“人脸识别测温防疫通道闸机系统”等 10 多项新产品，多次参与编制深圳市停车行业技术规范标准，为高端用户提供数以千计的智慧社区、停车场、通道闸、门禁系统各类整体解决方案，先后获国家发明专利和软件著作权 120 多项。

创新领跑，品质领先，是道尔高质量发展的航标。在本次大会上，道尔被授予“智慧停车优秀解决方案服务商”为实至名归。

道尔举办第三届技能大赛

▲ 编辑部 邓肖青

6 月 19 日道尔智控（股票代码：832966）举办第三届技能大赛，大力推进“品质与服务”建设。

大赛分为通道闸装配、停车场组装、个人技能赛三项比赛。生产部 30 多名员工踊跃参赛，10 名专业技术人员组成评判组。各参赛者充分展现精湛娴熟的技能，评判组标准严格，公平公正。

最终，付海影、钟诚诚以满分成绩获通道闸装配组冠军；胡述霞、尤小怡获停车场装配组冠军；虞登贵获个人一等奖；胡述霞获个人二等奖；黄仕姝获个人三等奖。

公司领导为获奖冠军和个人颁发证书、奖金和礼品，并奖励 7 位获奖员工半年度绩效考核上调一级。王总鼓励大家再接再厉，进一步提升操作技能，用精湛的技术、工匠的精神，生产出更多更好的一流产品。

道尔举办第二季度文体活动

▲ 编辑部 邓肖青

5 月 29 日下午，道尔在德泰工业园篮球场举行丰富多彩的第二季度文体活动，200 多名员工踊跃参加。总经理王志刚全程助赛并为冠军团队颁奖。

活动以“团结、协作、拼搏、超越”为主题，分为 5 个集体项目、2 个个人项目、2 个自由项目。集体项目有《团队拓展舞蹈》《狭路相逢》《团队竞走》《爱的魔力转圈圈》《追忆六一游戏接力比赛》。比赛以部门为单位，分制造中心队、研发中心队、营销中心队、综合联队。

随着音乐响起，现场家人围绕操场跳起团圆舞。除集体项目外，还有羽毛球、乒乓球个人项目；台球、篮球等自由项目。员工根据自己的爱好和特长一展风采。

经过激烈角逐，研发中心队夺取团队冠军。郭丽雅获个人女子羽毛球冠军；曹冬获个人男子羽毛球冠军；赖伟湘获个人乒乓球冠军。

丰富多彩的文体活动，展示了员工特长，扩大了彼此交流，增进了团队协作，激发了工作热情。公司领导给冠军团队和个人颁发了奖品，文体活动在全体家人欢笑声中精彩落幕。

今迈举办 PPT 演讲团队赛

▲ 今迈人资部 刘　明

为做好对外宣传，更好展示公司形象，提高客户对公司认同感，6 月 26 日今迈举办“公司版本 PPT 演讲团队赛”。

赛前各部门根据不同的主营产品，对 PPT 进行产品和案例完善，力求“高大上”、“精细全”。

九位选手依次展开比赛，15 分钟时间将企业、产品、案例和文化，一一向观众展现。参赛者穿着、语音、语速、目光、表情、动作、身姿标准规范，模拟客户问答，使用互动道具，临场发挥，随机而变，博得观众阵阵掌声。

四部吴宗霞以 88.13 分的成绩夺得冠军。魏总对本次比赛和参赛选手给予鼓励和表扬，也指出了改进的地方，期望大家在不变的框架中求新颖，在变化互动中找突破。

▲ 图 演讲冠军 吴宗霞

道尔代表队参加大浪街道主题活动

▲ 人资部 吴　妹

5 月 23 日下午，道尔智控公司 30 名代表参加龙华区大浪街道“筑梦大浪新家园，情系四海追梦人”主题活动。道尔代表队的精彩表演成为主题活动的夺目风景。

主题活动设有天降奇兵、出海蛟龙、陆战英豪、寻宝任务、艺术游园嘉年华、模拟射击打靶。活动开始之前，大家举牌拼庆祝建党 100 周年。道尔代表队踊跃参加多个项目，有的即时学习，即兴表演。我们在表演腰鼓之前，先听老师讲解及跟老师动作一起动起来。老师一边喊拍子，一边敲鼓。虽为临阵磨枪，但也鼓点和谐，铿锵整齐。代表队还表演了网红舞蹈、吉他弹奏、独唱、模拟射击打靶等节目。

道尔代表队参加这次主题活动，表达了公司对建党 100 周年的喜庆心愿，加深了与社区街道及兄弟公司友谊，丰富了员工文化生活。他们表示街道社区关爱员工生活，员工将在工作中展现更多精彩！

道尔今年已获专利和软著 11 项

▲ 编辑部

道尔智控（股票代码：832966）7 月初又收到国家知识产权局颁发的 3 个专利证书，分别为：《通道的控制电路及装置》实用新型专利证书；《牌识卫士（道闸）》、《DR.TD.6656 闸机》外观设计专利证书。

道尔智控以强大的研发实力，不断开发智慧停车新领地。仅 2021 年 1--7 月份，已获专利、发明专利、软件著作 11 项，其中发明专利 2 项，专利 5 项。道尔智控先后获各项专利和软著权 130 多项。

研发开路，智能领先，品质卓越，服务精心，成为道尔智控领跑国内智能出入口领域的金牌标识。

道尔产品携手坚朗走俏“建博会”

▲ 编辑部

2021 年第 23 届中国（广州）国际建筑装饰博览会 7 月 20 日—23 日在广州举行。道尔智控（股票代码：832966）作为安防智能出入口系统核心供应商与坚朗携手参加。道尔恭 V 型道闸一体机、道小二控制机、测温人脸识别 + 伺服速通门、豪华室外防撞摆闸等产品亮相博览会。

中国建博会（广州）全称为中国（广州）国际建筑装饰博览会，是目前世界该领域展览面积最大的展览会，由中国对外贸易中心（集团）和中国建筑装饰协会联合主办，中国对外贸易广州展览总公司承办。道尔智控与坚朗精心筹备，在广州琶洲国际会展中心 A 区 5.1 号馆 1 楼 30 号展位携多款智能产品闪耀登场。道尔外观新颖大气的产品设计，智能人性化的功能操作，吸引众多工程商、大中型企业、开发商、以及同行的赞不绝口。

道尔恭 V 型道闸一体机是集车牌识别与道闸机一体化的智慧停车场设备，具有运行速度快，可靠性和稳定性强等优点。同时对接车场闸机、岗亭端设备、云平台 ，实现数据分析、电子支付、远程管控等业务。车库出口处设置了停车费金额显示屏和扫码付费二维码。出口处安装有 ETC 扫描扣费设备，可直接扫描车载 ETC 设备扣费，车辆在出口处不用停车即可付费。

道小二是一款物联网车牌识别系统——无人值守自助缴费车场控制机，支持微信、支付宝、云闪付以及各类银行 APP 扫码支付，现金支付等多种支付方式。真正实现无人值守，终端支付。可主、被动扫码、二维码找零等多种配置，满足客户不同需求。

道尔豪华室外防撞摆闸、伺服速通门、人脸识别测温一体机，是道尔推出的热销产品，豪华室外防撞摆闸采用直流无刷电机，配合增量编码器，运行稳定、寿命长、噪音小、功耗低等特点。人脸具有测温速度快、精度高等特点，涵盖人脸识别 + 非接触测温 + 口罩检测 + 人证核验 + 客源地分析等多项功能，是企事业单位和校园、医院防范疫情的品牌之选。

道尔智控与坚朗为现场观众展示的无人值守出入口系统，产品技术先进，功能优越，外观雅致，引领时尚。川流不息的参观者和体验者纷纷咨询洽谈。

道尔精神
DOOR SPIRIT

实干才是最真的

▶ 合肥办 潘惠凯

有人说：“现实是此岸，理想是彼岸，中间隔着一条湍急的河流，行动就是架在河上的桥梁。”

面对人生旅途中的急流，似乎每个人都会表现的无所畏惧，喊出几句惊天动地的豪言壮语。而真正敢涉足这条急流的人，却为数不多。说话最多的，不一定是做事最多的人。实干才是最真的，行动胜于空谈。

公司现在主推 5.0 车场系统，该系统涉及 Linux 系统和 MySQL 数据库。对于我来说 Linux 系统比较陌生，第一次调试 5.0 车场系统，遇到问题无从下手，多次麻烦总部同事。我决定学习 Linux 系统和 MySQL 数据库，托同事买了书。虽说专业书我还没有看完，但我真正行动了，我会持续看下去。

平时我们想的很多，应该把最强烈的想法执行下去。通过行动战胜大脑懒惰思想。让我们抛弃那些大道理，用实际行动创造美好未来。

执行力决定成败

▲ 智慧停车部 黄兰发

对于现代企业来说，没有执行力，一切都是零。很多公司的战略目标与计划定的很好，最终结果却让人大跌眼镜。为什么？是执行力出了问题。

每个公司都有管理制度，也总有员工触碰红线。如果管理人睁只眼闭只眼，就与没制度一样。没有管理的团队是一只握不紧的拳头，打出去不会有冲击力。没有冲击力的拳头，会被别人握紧的拳头击散。

每个人都有理想和追求，但很多人没有实际行动。真正的执行力，不是一时冲动，而是坚强的行动和长久的坚持，遇到挫折不退缩。没有执行力的人，注定一事无成。一个没有执行力的公司，注定会垮台。

有这样一句话：“一个企业的成功 5% 在战略，95% 在执行”。既然身在职场，不管什么原因，都没有理由浪费自己的人生。第一时间行动起来，解决问题，把握细节，把战略和目标不折不扣地执行下去，才能使公司成长，个人成长。

一个人的执行力决定了他的人生高度。行动大于思考，只有自律，增强执行力，基层干好基层的事，领导干好领导的事，才能把我司智慧停车系统推上更高品位。

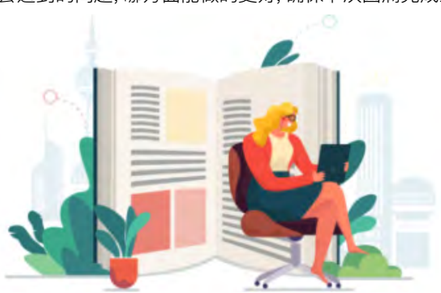
善于总结

▲ 通道门禁事业部 林成枚

总结有年度总结、阶段总结、综合总结、单项总结等。对学习或思想中的收获、感想、经验进行分析研究，作出带有规律性的结论，很有意义。

比如一起协助处理一项工作，肯定会遇到各种问题。每个人的角度和自身知识点不一样，协作起来会出现各种各样的分歧。如果每次做好自我总结，那么下次再遇到同样的问题便能轻易解决。这样既提高了工作效率，也发挥了协助的作用。杜总经常问我：“你看下次这样行不行？那样会不会更好？是不是能用别的办法？”。这些疑问不可能是突发奇想，而是每次在自我总结时而产生的。

正因为每次都做好自我总结，才能清晰的知道每件事会遇到的问题，哪方面能做的更好，确保下次圆满完成工作。



敢于尝试

▲ 今迈研发部 董帅卿

钢铁侠埃隆·马斯克伴随他的火箭几次爆炸，好多人在看他的笑话。觉得这个人一直在瞎胡闹，而且还浪费钱。面对别人的质疑，马斯克却说，爆炸很正常，因为该拿到的数据已经拿到，下一次会有好运。

无论工作或生活中，做所有的事情都想成功，不能失败，这是理想化的。不去尝试就不会有失败，就停滞不前。爱迪生发明电灯之前，鬼知道他失败了多少次。莱特兄弟发明飞机，鬼知道他们摔了多少次。偏偏是他们的失败最终走向成功。我们也是这样，特别是产品部，遇到新的产品，新的技术，新的困难，一定要敢于尝试。去尝试的每一次都有它的价值，就成功了一半。因为从尝试中可以获取更多的经验，做相应的事情就会得心应手。

敢于尝试的关键，还要善于尝试。紧密联系实际，不能盲目。注重事物发展的规律性，认真总结经验教训。同时要有目的，有总结，有分析，有分享。这样，我们就可以减少或避免犯错误、走弯路，付出不必要的代价。

领跑必须付诸行动

▶ 石家庄办 刘宇

大家都清楚道尔战略——“做智能出入口领域的领跑者”。这不单单是一句口号，喊喊罢了，应该是一份期许，十分努力。

如果谁觉得这个目标太大太难，自己能力薄弱，靠其他人来实现吧，那他就成了这个木桶最短的那块木板。就算其他人再努力、再优秀，也是徒劳无功。所谓领跑，必要领先。领先不仅是功能技术、参数领先，生产工艺、细节处理、售前售后都要领先。

遇到失误或错误，应该敢于指出问题，找出责任人，这样才会有提高的空间。不断提高和进步，才能走到领先位置。不要因为自己的粗心大意，去犯低级错误，拉低整个团队水平。

有感宿舍装饰获奖

▲ 生产部 韩　菲

宿舍装饰比赛落下帷幕，对于这次荣获“最佳清洁奖”倍感意外。回顾前后经历有所感悟——在团队扮演好自己的角色。

202 宿舍共 3 人，我为宿舍长，主要负责拟订方案和物品采购。老大哥文拾林负责装饰细节，物品买来后做哪些前期加工，墙纸铺贴注意哪些技巧，一些角落和拐弯的处理等，文拾林相当于一个监工、指导。而杨杰负责出力，承担一些体力活。整个过程 3 个人同时参与，当中虽然有分歧，但目标一致，每天下班后用一两个小时做这事，装饰顺利完成。

本次获奖不是某一个人的功劳，每个人都很重要。只要定位好自己，各自做好职责的事，必然事半功倍。什么叫不简单？把简单的事千万遍做好就是不简单；什么叫不容易？把容易的事情认真做好就是不容易。

清正做人

▲ 门禁一卡通 林春志

亲”强调的是做事的风格，“清”强调的是相处品格。两者相辅相成，没有“清”的品格，难有“亲”的感情。

办实事，更多的是强调结果。王总经常强调，“拿数据说话”，“结果不会骗人”，“事情做好了才算做了”。杜总经常跟我说，大家都在一条船上，我们的目标是一致的。虽说各个部门独立核算后，出现一些协作的问题，但在“全局最优”的思量下，大家还是同心协力将事情落到实处。

上个月有一 300 多个门禁的非标，因项目紧急，需要在门禁电控箱里增加一个过渡板。因本部门没有结构工程师，当时我找申工帮忙处理。他二话没说，暂缓手头事项，加急帮忙处理。遇事不推诿，干了再说！

加入道尔，清正做人，做事方式都趋于一致，这是一件幸事。

学会多角度思考

▲ 门禁一卡通 邓亚安

思考是一种脑力劳动和思维提升，它可以化解矛盾症结，疏通僵化思维方式，让思维变得清晰。学会多角度思考更会受益无穷。

课堂上老师把一个圆柱平放桌面上，让同学们从各自角度画出所看到的圆柱体。结果有的划出一个圆，有的画出一个长方形，有的画出一个正方形。通过此例可以看出，任何事物不能只看一面，要从不同的角度看问题，得出的结果会各不相同。这就是“横看成岭侧成峰”的道理。

联系我们的工作，拿到一个需求，我们不能一味的只看需求，要勤于思考，多角度思考。如何既满足物业需求，又给车主带来方便。从不同的角度来思考，才能做出更好的产品。

珍惜才会拥有

▲ 今迈仓储物流部 李春晓

人们大部分时间是在工作中度过，工作岗位是实现人生价值的舞台。珍惜岗位才能提高人生价值。如果一个人连岗位都没有，或者有岗位却不珍惜，那么，哪怕有美好的人生理想和出类拔萃的聪明才智，但最终犹如海市蜃楼。

我在仓储物流部每天验货、发货、录单等，通过相似的工作，不断总结经验方法，不断完善。虽每天工作类型相同，但每一件事务又有不同之处。通过这些细小差别，可以锻炼处事应变能力、沟通协调能力，使自身得以提升。虽工作辛苦，需要面对重体力的提货、验货、发货，但我既然选择了这份工作，就要做好。

有一句话说的好，“珍惜才会拥有，感恩才能长久”。只有珍惜工作，我们才能热爱工作、热爱事业，才能释放出工作的积极性和创造性，才会全力以赴把工作做好。让我们一起珍惜岗位，在平凡中成就事业。

论敬业

▲ 智慧停车部 邓　娜

敬业是全身心地投入工作，夙夜在公，以司为家，废寝忘食地劳作；是积极作为和创新开拓，敢于负责和勇于担当；是创造业绩和走向成功。

不管你从事什么工作，唯有敬业，才能在自己岗位上出类拔萃，才能更好地实现自己的人生价值。我们看到很多优秀的人，都有一个共同特质，把工作当做事业来经营。

管理者更要具备敬业精神。这不仅是对自己工作负责，也能给下面员工做好表率，提升整个团队工作质量。所谓正人先正己，言传不如身教。示范的力量是惊人的，下属会以此作为自己工作标杆，上下同心，提高团队整体战斗力。

我将以敬业者为榜样，努力靠近优秀。

不怕犯错

▲ 今迈人资部 张璐

人这一生，是从一次次犯错和教训中慢慢成长起来的。

小时候，自己不会吃饭，不会穿衣，不会系鞋带，这些看似简单的事情，都是在一次次试错，家长一次次的教导中学会的。

上学时，个位数的算术要掰着手指算好几遍。几年后不但会写字算术，还学会了其他知识。这也是一点点试错过程。

上班后，却出现一个奇怪现象，很多人不会犯错。即使犯了错，也有各种各样的客观理由。真的人变得不会犯错吗？我看未必。大部分是一种逃避心理在作怪，一旦承认错误，就要承担责任或受到责备。

在工作中只有不怕犯错，才会不断总结经验教训，使工作得到提升。当然，这并不是在鼓励大家去犯错，而是提醒人们不能为了怕犯错，而不敢尝试新事物，接受新挑战。

很多事情只有去试了，才有成功的可能。如果连试都不试，当然不会犯错。不怕犯错，是一种责任心的体现，也是一种自信心的体现。

提高执行力

▲ 智慧停车部 胡保林

工作中常面临执行力低下问题，存在工作拖拉。参考他人经验和自己体会，分享若干提高执行力方法。

后果警示，倒逼执行。不逼下自己，不知道自己潜力有多大。有时想的很多而不能付诸行动，就是因为对自己要求松懈。想克服这种惰性，给自己设警钟，并写出来，贴到显眼处，每天提醒自己不要懒惰。

制定计划，持续改进。制定详细行动计划，列出步骤，确定时间节点和达成目标，具体到某天做什么，达到什么结果。随时查看，严格按计划执行。

时间管理，轻重缓急。运用“四象限法则”，把重要且紧急的事排第一位，第二是重要但不紧急的事，第三是紧急但不重要的事，第四是不紧急也不重要的事。

拒绝干扰，专注投入。手机、电脑都是重要的干扰源，静心做事时，把手机和电脑放在一边，全身心投入。

自我奖励，增强自信。当完成一项任务时，不妨给自己一个小奖励。鼓励会让自己增加动力。

提升自我

▲ 智慧停车部 欧阳偲

当今社会发展越来越快，提升自我变得越来越重要。如何全方位提升自己，个人归纳几点。

学会自律。自律对一个想要提升的人来讲，是一件很有仪式感的事情。一个想掌控自己人生者，首先需要学会的就是自律。

学会一门技能。技能的学习让你开阔眼界，增强本领。这个技能可是怎么做 PPT，也可是怎么拍小视频。学习你感兴趣的，技多不压身。这些技能总有一天会回报你。

给自己定个计划。计划要细且不夸大，刚开始目标低一点，做起来难度不很大。当完成后会有一种成就感，对以后实施更大计划，有心理导向作用。

找一个你崇拜的人当朋友。多结交一些你自己崇拜的人。一个正向的人带给你的不只是行动上的积极，更是精神上的鞭策。

静心读好书。一本好书，可以影响人的一生。读书对自己的道德素质和思想意识有重大影响。

多点工作灵活性

▲ 门禁一卡通 钱锡泉

工作中常遇到这些情况，在执行一个方案时，不考虑随时变化的外部环境，而去做相应的变更，原封不动的按原计划进行。亦或是道听途说别人成功路，而不顾自己实际情况去盲目模仿别人。

这种做法或许是遵守了某些规定或法则，但可能最终会让自己达不到预期结果，劳心而又费力。我们必须明白，世界上没有什么是一成不变的。只要你感到很困难，做不成，即使是领导亲自制定的方案，也可以选择换条路走。在许多情况下，难的并不是换一条路走，关键是你必须把事情办成办好。既然有更好的办法，为什么还要死板执行呢。

只要我们能够达到目的，不损害他人，走哪条路不是路呢。勇于坚持自己的观点，不拘泥于形式，工作时才更具灵活性。

品质与服务
QUALITY AND SERVICE

品质与发展

▲ 智慧停车部 潘阳凡

一个企业想发展好，产品的品质和口碑非常重要，高质量的产品在竞争中处于核心地位。每个部门都应该抓好品质和质量，推动高质量发展。

倘若产品品质不良，延迟发货，会导致公司名誉受损。产品品质不良，属于不确定因素，具有偶然性，但是可防可控的。需要每个部门有风险防控意识，及时做好应对品质不良出现的问题。如果不预防和控制这种不确定因素，或抱有侥幸心理，或明知某个产品出现品质不良风险仍不防控，当外在因素和内在因素积累到一定成度时，必然导致产品品质不良发生。

每个环节都可防可控，如供应商资质是否满足要求，供应商品质是否有保障，产品来料是否正常，产品出货是否严格按照公司要求。每个环节出错，都会导致产品质量出问题。

品质和发展相辅相成，品质会促进公司的发展，公司的发展也对品质提出更高要求，推动品质向更高质量进步。

让客户用着舒服

▲ 成都办 陈　光

当今社会发展迅速，人们对生活质量的要求越来越高，智能化、无人值守、云坐席等各种产品接连出现。但我们不能忘记，客户对一款设备的初衷，就是满足需求、稳定省心。就像一位客户所言：“你让我用着舒服，就是好设备”。

要让客户用着舒服，需要从两方面入手。一是设备功能上达到客户要求。很多客户情况不同，需求就不尽相同，需要充分沟通。准确了解具体需求后，如果标准功能不能满足，那就对该项目定制开发，全面满足客户需求。有时是一种广告显示模式，有时是个不同的语音，这都能提高产品的竞争力。

二是当设备使用异常时，第一时间积极响应，解决问题。即使不能立刻解决所有问题，但要展示出我们对待这个问题的积极姿态。这样客户会看在眼里。路是一步一步走的，好感是一点一点累积的。项目售后问题完成后，有的客户说，他们另外一块场地今年也准备规划个停车场，到时候还用你们的设备。此时，我感到之前付出的努力是值得的。

忽视任何一个环节，都有可能引起连锁效应，导致严重后果。把每一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。

带全初装和售后工具

▲ 今迈三部 刘　同

在初装、售后之前，要清楚自己带哪些工具。尤其对新同事来说，出发前带齐必要工具，能提高工作效率。

装消费机，要带手枪钻、钻头、螺丝刀、剥线钳、网线钳、扎带、电工胶带、水晶头。如果穿墙钻孔，需用电锤、过墙钻等 。如果窗口是不锈钢的，还要带上专业打不锈钢的钻头，常用的大小为 Φ3.2mm。走线定线槽需要用到膨胀胶塞，如果是瓷砖墙面的，需要用到瓷砖钻头或者用双面胶、玻璃胶固定。

装门禁，要带磨光机、手枪钻、不锈钢钻头、开孔器（不锈钢和木石），穿墙走线槽等。

装闸机，要用电锤、常用 Φ16mm 的电锤钻头、电锤尖凿、手持地面切割机、活动扳手、锤子、记号笔、卷尺、磨光机、手枪钻、不锈钢钻头、不锈钢开孔器等。

装软件要用到 U 盘，拷贝齐全常用的软件和系统工具。

售后需带常用工具及测线仪、万用表、电笔、U 盘启动工具、常用系统镜像。消费机 CAN 和 485 通讯问题，需要额外备转换器、串口卡。

要养成记录习惯，如碰上棘手问题要记在手机记事本上。一些常用的 SQL 语句要分类整理出来，用时可直接复制粘贴使用。

规范售后服务

▲ 广州办 陈楚筹

售后服务客户是否满意，与自身工作效率有很大关系。如何提高工作效率，这需要有一个工作规范，用良好的机制来解决问题。

售后服务很难避免客户对产品及服务的抱怨，我们应该认真倾听，及时收集客户反馈的问题，并及时回应。如果是产品本身问题，应及时提供解决方案。如果是技能问题，应及时安排高水平人员参与解决。在解决问题的同时，跟踪客户需求，改变自身服务。

技术人员要不断提升技能，处理好与客户的关系，与客户建立良好的情感联系，有利于更好地开展工作。技术人员在做好产品维护的同时，改进与客户管理人员及设备使用人员的关系，提高客户对技术人员的信任度。

让渲染更有质感

▲ 视觉设计部 李玲

一些作品看着平淡无奇，没多少吸引力，产品质感出不来。怎么才能让产品更有质感？看了些教程，感到制作思路比软件技能更重要。如果思路不清，做的东西就没有重点。

渲染质感是由整个项目中的模型、材质、灯光相互影响的。我在尝试做一个产品时，精力往往沉迷于调节材质的各个参数。但到全局观看时，发现还是平平无奇，内心一阵挫败。

渲染质感材质与灯光相辅相成、缺一不可。灯光好看了，哪怕是一个黑白模型，不需要颜色，看上去也是很有质感的。一个好的灯光，一定是亮暗分明，让整个作品从黑白亮度上做到对比。灯光可以是明暗对比强烈，也可是柔和过渡，根据表达的气氛自己控制。通常方法是 3 分亮 7 分暗，或者 3 分暗 7 分亮。

一般人观察不到的细节，就是提升的要害。就像玻璃瓶来个透明材质，从纯净透明里加一点玻璃杯的绿，这些微不足道的小细节，往往是一个提升质感的法宝。这需要反复观察，多加练习才行。

把功夫用在调试上

▲ 合肥办 潘惠凯

我 2015 年毕业后就进入该行业，刚工作时是绘制 CAD 图。通过绘图慢慢了解停车场系统组成，根据道路情况绘制出合理的设备定位图，保证我们的设备正常运行。除了停车场系统，我也绘制过门禁、通道闸、消费机、餐台等系统。但我提升最快的是项目调试。

我第一次调试停车场系统，按自己的理解把线路接好了。然后按平时在公司学的调试知识，就是调不好。总会遇到一些小问题，或忽略的地方，后来在同事的帮助下完成了调试。由此给我的启示是要学以致用，遇到问题不要急于寻求帮助。先仔细观察，理下自己的思路，按照同事教的方法重新来一遍。经过思考后寻求帮助，能事半功倍。

之后我经常去现场调试，遇到各种各样的问题，然后慢慢发现自己知识缺乏点，边工作边补充自己的相关知识。努力把自己领域内做深，然后向周围扩展。

对于新入行的技术同事，建议多去项目上。同时要以一种热爱的心，这样才能尽快适应工作岗位。

小项目也要回访

▲ 合肥办 许　磊

我们主要和工程商或甲方打交道，只有他们有项目，才会用到我们的设备。项目有大有小，大到几十万几百万，小的只出货几千块。我觉得项目不管大小，都应该一视同仁，不能因为对方只是几千元的项目，出货后就不管不问。

有一天，我的微信弱电智能化群里，一个用户问谁卖电子巡更。我看到这条消息后，就添加了这位用户，聊了一会，对方很爽快地在我这采购了巡更设备。出货特别小，只有一千多块钱，可能没有谁出货比这个小了吧。货发完后，我跟对方约了时间上门拜访，询问对方对产品使用情况，需不需要技术支持。

在我看来，不管对方是多小的客户，采购了东西那就是你的客户，是你的客户，就要做好每一步工作。

精益化管理从收集数据开始

▲ 生产部 韩　菲

前后 2 次学习精益化管理，重点听了一些自动化概念。但谈到如何导入时，大家的反响并不理想。这恰恰反映出我们精益化管理的短板。

精益化管理的核心是数据收集。员工技能横向纵向的统计，工艺步骤的拆分，每个步骤的具体工时，组装成品用的工具种类等，只要是工作中涉及到的环节，如何精细化就体现在这些真实数据中。工艺产品的优化，效率提升也来源于这些数据。

平时生产考虑优化工艺提升效率时，总感觉这也有问题那也有问题。但真正具体改善时，又不知从哪着手。或者改动了一点也不明显，觉得没必要做这个改动。结果工作效果原地徘徊。借鉴一些大企业的经验，要么水土不服，要么收效甚微，原因都是没有基础数据支撑。

罗马不是一日建成的。如果前期做好数据收集，我们的改革就可以对症下药。做好后期数据的整理，把改善前和改善后的数据做对比分析。只有不断循环这个步骤，我们才能在这条路上越走越远。

看现场做方案

▲ 今迈西安办 赵　妍

5 月份有个厂区项目，因厂房对外出租，需要管理外来车辆和人员。张工写了解决方案，我根据张工的方案作了路线示意图。给甲方发去后，甲方不太满意，觉得不符合厂区现场情况。甲方领导重新说了需求，修改之后，仍不完美。

几天后，我跟宋总、张工、周经理等一起去了现场，与甲方详谈了两三个小时。从人脸识别通道改造，到管理软件，还包含了考勤门禁、消费机、监控。周经理提出做政企一卡通系统，将甲方现有的旧设备和需要采购的新设备，集成到一卡通软件上面。下午 6 点才看完现场，晚上 11 点多，周经理就做好了方案。甲方很满意，要求两天内完成，周经理一晚上就保质保量做好，太厉害了。

看现场是项目流程中重要一环，了解现场才能做出更好的方案。

真诚相待每位客户

▲ 今迈一部 雒晨晨

转岗做业务两年多来，碰到过形形色色的人和事，从而坚定了我的信念，以诚待客。很多商业教案或影视，经常出现以诚信为本的信条。我理解为真诚对待每一位客户，让客户信任我，我对得起客户的信任。

去年做了学校一个项目，甲方客户拿到了比我给客户的成本都低很多的设备价格。第一时间配合公司处理，最后虽未能妥善解决，但客户表示谅解。后期设备刚装上，部分设备表面出现生锈。在和技术部及仓储部门沟通后，仍无法消除。于是和魏总沟通给客户更换新设备，魏总立即协调。第三天下午，全新设备给客户安装到位。

从此，只要是客户门禁、通道或者停车场项目，全是我司设备。最近客户拿下一个三进三出的停车场项目，客户报我司设备，但甲方选用的是另一家设备。客户带着我去找甲方，协商最后采用道尔设备。我核算设备成本，中间也就两千多的差价。

长久的合作，需要真诚的陪伴和扶持。真诚对待每一位客户，将心比心，会有更多的客户信任和支持我们。

经验交流
EXCHANGE OF EXPERIENCE

供应商开发与选择技巧

▲ 供应链管理部 黄志勇

对供应商开发与选择非常重要，供应商是否优质，直接关系到公司的经营与发展。

道尔产品多属于自研机电电器，涉及材料类别品种多，经常需要开发新的供应商。况且成品行业标准偏少，规格选择广泛，有时导致无从下手。如何开发新资源、新厂商，谈些方法技巧。

一、寻找新材料，先学习产品。请需求方提供产品规格资料、实物样品、图片、使用场景信息。若提供不了，就网络搜索产品信息。而后仔细研读，为与供应商交流做准备。

二、收集供应商资料。供应商开发传统途径是熟人或同事推荐。但如果是全新材料，无人可提供线索，仍靠自身开发。一是行业协会查询，比如安防、显示器、砂轮、紧固件、钣金件、电子原件等，都有行业协会。可查询其理事单位，这些都是资质良好的企业，而且品质有保证，再去联系。二是“刺探”信息，打电话询问有可能的使用企业，如想购买一台激光设备，打电话给钣金厂。三是找寻正规代理商，而非普通贸易商。

三、供应商筛选。对供应商公开资料评判。判断其资质水平，注意联系方式，如果是工业区，通常是制造商，值得深入联系。询价与圈定意向供应商，对比价格，付款方式，运输条件等。从中圈定 2–3 家意向厂家。对圈定厂家现场考察，从中筛选出 1–2 家最符合要求的供应商，开始合作。

加快收回应收账款

▲ 今迈财务部 齐乃霞

为实现公司经营目标，保护资产安全完整，应收账款一直是我们财务管理的重要工作。

从财务视角来说，应收账款与公司的现金流直接相关。在销售额不变的前提下，它们之间呈相反关系。应收账款越大，现金净流入就越少，反之流入就多。为了保障企业正常经营必须的现金流，我们在近三个月内，按部门、按业务经理梳理了应收账款及核对，对全公司应收账款进行摸底。将应收账款分为 ABC 三个等级。A 级为正常应收款，B 级为回款迟不太良性的应收款，C 级为着重跟进及时处理的应收账款。公司各部门对应收账款也进行进行了梳理，业财双方结合提出以下建议。

一是客户因商品质量问题拖延付款的，可以书面形式承诺客户解决问题的时间，同时要求客户书面形式承诺回款时间。二是大额长期不良的应收款要按照合同执行，拒绝回款的，继续补签回款协议，让客户再次承诺回款时间。三是上门催收。

尽管应收账款催款工作会耗费大量时间，但还是要紧盯不放，一抓到底。

回访客户少用微信

▲ 今迈二部 魏艳召

通过对近几期《道尔云》文章学习，在销售工作中精进变通了一些方法。感触颇深的一点，就是沟通回访客户，能打电话就不要发微信，能见面拜访更好。

有些客户使用微信咨询项目或报价，公司销售也用微信回复客户。这样会发生一些问题，就是微信沟通不会聊出更多项目信息，对项目信息也了解的不够详细。客户发微信咨询项目时，我会立马打电话过去，和客户详细沟通项目情况，大部分客户也主动配合。通过电话沟通，能预判客户的态度和语气，对项目和客户有更好的把控。

最近一次谈单，客户提的某项要求我们不能满足。一开始客户是用微信沟通，我给客户回复信息后客户不回复了。此时不知道客户什么态度，客户的疑虑点在哪里。第二天我给客户打电话，通过电话沟通，发现客户的疑虑所在。从问题点入手，顺利化解了客户的疑虑，最终顺利签单。

销售多满足客户

▲ 外贸部 武　英

当拿到一个询盘的时候，不要马上回复，而是对客户作个简单分析。很多业务员，拿到询盘第一反应是报价，遇到问题第一反应是降价。

价格很重要，分享价格背后的承载更重要。需要我们对客户有所了解，知道客户的关注点，给客户讲我们的优势和竞争力。把我司产品的棒和牛分享给客户，这是一种自信的谈判。

客户调查分析有很多方式，搜索引擎搜索信息，海关数据调查，第三方公司调查，银行调查，中信保调查。对于重要客户，要做详细调查。

客户调查之后，对客户分类。重要客户给予更多关注，客户回复、跟进、来访接待、电话沟通等，要有所区别。对不同客户做好不同跟进，与客户建立一种信任感。可用电话、视频、聊天工具、邮件等，多维度与客户联系。

持续跟进客户过程中，多关注客户需求细节，多了解客户的采购量、供应商数量、自己公司占比。掌握客户的交流方式、客户采购淡旺季。与客户有效沟通，有时穿着和交流方式，也是销售的很好入口。

技术现场沟通技巧

▲ 重庆办 崔将军

办事处技术支持直接面对现场使用方，一旦最前端使用方不满意，后端管理方就会对产品和服务质疑，甚至造成终止合作。技术支持要维护好项目，技术能力和沟通技巧缺一不可，首先学会一些沟通技巧。

认清客户与自己。理清我是谁？自己代表的是公司形象，非个人形象，是客户与公司之间的桥梁。注重向客户学习专业知识，学习客户的使用技巧、维护技巧。明白他是谁？客户是直接消费者，不能与客户起冲突，否则项目就功亏一篑。

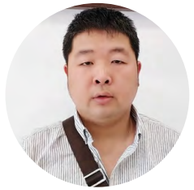
客户对产品提出问题，并不是刁难，而是项目需求。要满足客户合理需求。

掌握沟通原则和要点。沟通的五不原则，就是不当面回绝客户，不否定用户，不和客户冲突，不轻易承诺，不过度承诺。与业务人员沟通，讲清楚需要业务人员协调的问题点。与领导沟通，要抓住重点，反馈问题和结果。与同事及部门沟通，强调细节和经过。回答产品使用和功能性问题，要通俗易懂，便于客户接受。

现场沟通技巧，一是讲究先入为主。提出一个大方向让客户认可，引导客户按你的思路去思考。二是认同客户。客户会对公司产品提出很多需求，需要认同客户的观点。三是换位思考。站在用户立场为用户考虑，在用户之前发现问题。四是坦然面对用户质疑，让用户对公司产品放心，带着客户的需求反馈公司解决。

钝感力是处理人际关系的法宝

▲ 技术服务部 肖立博



前不久读了《钝感力》这本书。原以为钝感的同义词是迟钝、木讷，是个贬义词。打开书的前言，发现钝感力比我想象的要广义的多。钝感力是一种不斤斤计较、开朗的生活态度。

钝感力是处理人际关系的法宝。当朋友之间发生矛盾时，它会使人以积极开朗、从容淡定的态度面对现实，不会让人因为一些琐碎小事而郁郁寡欢。它可以使人享受愉快而有意义的人生，是我们赢得美好生活的手段和智慧。

在现实生活和工作中，钝感力对我们来说十分重要。在公司有时做错了事，领导或同事、朋友会指责自己。对此，我们不应该过于敏感，觉得他们是不是对我有看法，从而不愿与他们沟通，做事小心谨慎。我们应该用钝感力面对这类事情，改正自己的错误，不要因为这种琐事而影响自己的心情，否则会对自己更加不利。只有这样，自己才能吸取教训，战胜挫折，使自己进步。

对一些不中听的话，听过之后就把它抛在脑后。这种有益的钝感，会使自己心情愉悦，身体健康。培养钝感，我们才能更加快乐地生活。

签单靠厚积薄发 专访“今迈星榜样”孙旭乐

▲ 今迈人资部 郑翠晓

他是今迈 2 部的一位销售人员，在今迈十二年之久，工作果断干练，雷厉风行，乐于助人。他叫孙旭乐。

小编：这是你第几次拿到徽章？当选“今迈星榜样”心情怎样？

孙旭乐：第一次拿到徽章。多少次梦想着要拿到这个奖，当梦想成真这一刻，反而更多的是淡定吧。

小编：5 月份你出货额第一名，有大项目支撑吗？

孙旭乐：只有 2 个超过 10 万元的项目，加上几个小项目。总金额我感觉也不算太高，实属意外吧。

小编：在成交项目中，有哪些可以给大家分享？

孙旭乐：一是平常的项目积累，只有量大才可能会集中爆发。另一个是当机会来的时候，一定要全力抓住。短平快的单子拿下是最爽的。

小编：有很多人把你当做榜样，而你理想中的自己是什么样子的？

孙旭乐：我期望每个月获得徽章，理想中的自己就是能够搞定更多客户，拿下我想拿下的项目。

小编：炎炎夏日，如何面对这个季节又能签大单？

孙旭乐：大老爷们儿，我不怕晒。烈日不能阻止我正常签单。

如何快速排障解难

▲ 合肥办 甘正义

身为技术人员，每天会遇到各种故障和问题。如何快速发现并解决问题，是每个技术人员要考虑的。

下面我从三方面说明：what、why、how。

What 也就是“what is it”。到了项目现场，首先要排查出现了什么问题。拿我遇到一个问题举例，某医院车场项目，临时车入场需要人工确认（需要测量体温），出现的问题是，很多临时车出场时不能正常抬杆。问题找到后，就要找原因。

Why，为什么会出现这个现象呢？是道闸的问题还是识别的问题？一一排除后，发现道闸和识别都正常。原因是没有入场纪录。为什么会有这么多的临时车没有入场纪录呢？原因是保安图省事，没有用电脑开闸，直接用遥控器开闸。原因找到了，就好解决了。

How，解决方法有 2 个，要么用电脑开闸，要么直接设置无入场纪录直接出场。因该车场目前不收费用，便直接设置直接出场了。

和谐相处的三个法则

▲ 今迈二部 杨留彬

建立和谐相处关系的三个法则是：承认自己的责任和错误，赞扬别人的优点和成绩，询问他人的办法和意见。

承认自己的责任和错误。遇到矛盾和问题，勇于承担责任，不推诿，先从自己身上找原因。比如，你安排技术人员现场安装调试，结果偏离了自己的意愿。这时你首先承认自己的责任，是自己没有交代清楚。至于事情没有达到预想的结果，技术人员也会承认他的错误。这样就会增强双方的和谐关系。

赞扬别人的优点和成绩。每个人都渴望得到别人的认可，别人的赞扬。赞扬别人的成绩，认可别人的工作，你会成为一个越来越宽容的人。

询问他人的办法和意见。一次和客户沟通，开始发现客户不悦。我及时询问客户需要什么样的功能。经过客户叙述，仅用标准软件就能实现设备功能，客户非常满意。询问别人的意见，让客户告诉你什么对他最重要，然后才好对症下药。

购物省钱小窍门

▶ 今迈人资部 陈靖华

购物想要省钱，就要看准时机薅羊毛。分享两个小窍门。

一是在购物节活动时间购买，有针对性的做安排。根据物品的使用频率和数量，规划购买阶段。最终把购买时间点定在各个平台的购物节活动时间，这样就可以批量购买了。

二是有序对比。网购物品时，先看以前购买的商家价格。如果和以前价格一样，其它就不用看了。因为那个价格肯定是上次购买对比过的。如果价格高了，再去找其他平台。通过对比，确定价格最便宜的平台，再从这个平台中对比多个卖家价格、买家评价。最后确定需要购买的物品。

这次打印纸价格没上次便宜，考虑到库存少，就先少买一些，等到双十一再买。公司今年的消暑物品，恰逢 618 活动，各平台优惠力度大，所购物品的总体费用较往年节约很多。

对胡搅蛮缠客户怎么办

▲ 坚朗事业部 谢子恒

遇到胡搅蛮缠的客户，首先保持自己立场不变。有的客户想占便宜，让商家或厂家免费提供样品，后续却拿别家便宜的货来卖，而提供样品的厂家成了做嫁衣的人。如此不讲生意之道怎能纵容。正确的做法，果断撤走所有样品，后期不再与其合作。对这样的客户不要心存幻想，保持自己的立场才能让其有所顿悟。

对不尊重人的客户，不需要对他客气。比如接单或跟单员遇到下订单，催订单情况，有的客户素质低下，脏话不离口。公司人员可以明确提醒客户不要讲脏话，如果有不满意的地方，可直接找领导投诉，不能如此这般不尊重人。

对待不讲理的客户，不能委屈求全。很多时候，我们委屈求全助长了对方的嚣张气焰。当我们的工作没有任何失误，而客户一直吹毛求疵，而且恶言相向，这时正确的做法是冷处理。说明公司产品的特性，让客户自己考虑，决定权在客户，考虑好了再联系。

销售中适当忍让和忍耐是可以的，但不能无条件地退让。客户至上是有原则的，好的客户确实应该至上，但无理取闹的客户又怎能至上呢！社会和谐需要大家共同努力。

五个为什么

▲ 人资部 覃　勇

听了坚朗陈副总裁的授课，收获颇丰。其中感触最深的，是如何寻找问题发生的本质，追问五个为什么。

五个为什么的核心，就是对一个问题连续以五个“为什么”追问。从事件的结果着手，沿着因果关系链条，循序渐进，直至找出问题的根本原因。再对原因进行分析，找出解决方法，达到标本兼治目的。

在实际使用时不限定“五个为什么”，有时可能只要两问，有时可能六问。步骤如下。

一是准确描述问题。描述问题要素，包括时间、地点、具体问题、发生频率、涉及人员、造成损失及影响等。能列出具体数据更佳，如“连续 15 天出勤，每天加班到 22 点”。

二是追究真因。为什么发生，为什么没有发现，为什么没有预防措施等方面提问。提问者要引导从个人问题转向岗位、组织、流程层面，以求从组织的角度发现问题。回答者避免责任转嫁，从主观意识转向客观事实。建立信任、友好、平等的探讨氛围，而不是单方面质问。

三是制定对策。对策要能落地，包含谁来做，怎么做，做到什么标准，监督人是谁等。

四是验证结果。如有偏差及时修正，真正解决问题。

出现问题不可怕，可怕的是我们不敢面对问题。五个为什么是一个好方法，可借鉴使用，以提升我们整体解决问题的能力。

建言献策
WORKING METHOD SHARING

来料检验再细致

▲ 生产部 张井高

生产线的作业效率与产品出货质量，是考核生产管理硬性指标。我在生产管理岗位十多年，经常听到下属抱怨因来料质量问题导致产线效率低，打乱生产计划。员工常问：来料检验时为啥检不出质量问题？

当生产一线在反应来料出现质量问题时，品质管理方回答，原因是来料检验是抽检而不是全检，抽检发现不了所有的问题，来料检验只能对批量不良负责。但我觉得这种回复是有问题的。因为来料检验的目的是为了控制不良物料进入仓库，或直接进入生产车间。也就是说来料检验的任务，不是为了完成来料检验这个动作，而是为了控制或杜绝不良物料进入仓库或生产车间。只要在生产车间发现来料不良，质量管理者都应该为来料检验的质量改善进行反思。建议如下。

从管理职责上说，品质管理是达成品质目标，抽检只是达成目标的方法与手段。如果抽检不能控制不良品，那就要调整检验方法。

从专业技能上说，抽检有遗漏，但可增加严格检验的项目。对经常出现的来料质量问题应做持续改进，杜绝类似问题重复产生，认真做好 PDCA 循环管理。

运费该谁付？

▲ 今迈研发部 宋二涛

接到一个客户电话，说收到的维修品运费是到付的，早知道是这样，机器就不再使用了。客户直接挂了电话，我一脸郁闷。

这个客户是返修了 1 台 4G 机器，不通讯。原因很简单，客户把 SIM 卡插反了。我当天处理好，应客户要求发的顺丰，到付。这是长期的习惯。

我们维修不以盈利为目的。质保之内，免费维修；质保之外，不更换配件全是免费维修。当然运费我们不出。我找到这个客户的销售经理，问客户具体情况。这位销售经理认为，当下网上购物充斥整个市场，就是买个几块钱的东西都是包邮的，养成了客户不出邮费的习惯。

我们坚持的这一规定，当时是对的。但可能不适用当下环境，需要改变。最后陈总定下来，质保之内的谁发谁付，质保之外的在我们不收维修费情况下，提前和客户说清楚，免费维修的，运费需要客户承担。质保之外有维修费的，我们承担单向运费。

这样短期来看，我们会增加成本。但要顺应市场，提升客户的体验感，以利于后期合作。这是个很小的事情，但体现出公司的改变与进步。

考卷文选
EXAMINATION PAPERS

践行“亲”与“清”

▲ 制造中心 章　敏

公司、员工、客户之间应建立一种什么样的关系？王总文章中提出构建“亲”“清”新型关系。从中使我对公司、员工及客户之间关系处理方式，有更深层次的理解。

一些管理干部常为如何处理公司、员工、客户之间关系问题而困扰，处理不好会产生各种负面影响。那么我们如何处理这些关系呢？

首先要以“亲”为先。对事情处理的基本原则，是不对立，不对抗。同时调动大家的积极性，发挥各自优势，通力合作，让问题处理变得简单、高效，实现效益最大化。平时和员工相处要亲和、亲近，给员工创造一个轻松、快乐的工作环境。倾听员工意见，多和员工良性互动。

其次要以“清”为本。做事清清楚楚，遇事不敷衍，不逃避，诚实面对。以清清白白为目标导向，行事公私分明，坚守职业道德底线，时刻维护公司形象，维护员工和客户利益。

做为道尔大家庭一份子，要时刻践行“亲”“清”关系。从我做起，共同推动道尔文化建设，让道尔文化成为行业的标杆。

办事处更要“亲”和“清”

▲ 重庆办 崔将军

办事处的“亲”，是讲实话，踏实勤奋，顾全大局；把办事处当家，对同事像家人，对客户像朋友。办事处的“清”，是清白、廉洁、端正，清清楚楚做事，一尘不染交际。

建立“亲”“清”关系，应深入实践道尔文化，推进员工团结。同事之间不管遇到什么困难，都要像兄弟像姐妹一样风雨同舟。而不是遇到难题互相甩锅，撇清责任。

一直以来道尔精神指引着员工的行为规范，但个别人员搞不清“亲”“清”关系。有的人顶撞客户，对同事打压排挤，老员工不带新员工，让新员工自生自灭。有的不配合，搬弄是否，扬着一副事不关己高高挂起的脸谱，认为天塌了有我的上级顶着，不响应，不作为，严重影响业务经营。

办事处应当严格执行公司的管理制度，不要以为山高皇帝远，疏远“亲”与“清”团队凝聚力。大家共同努力，构建办事处小家的“亲”“清”关系。

供应链部贵在“清”

▲ 供应链管理部 黄志勇

王总文章谈构建亲清关系，启示我们亲清是内外两种好的状态。员工与公司要亲，与客户要清。我是供应链管理部经理，更应该做到亲与清。

我肩负供应链承上启下的重责，要做好跨部门合作，凝聚团队精神，讲实话，办实事，一切从全局最优出发解决问题。对待下属公平、公正，有错误当面指出，有不足提出改进。注意对下属关心，了解他们遇到的困难或问题，建立良好的沟通氛围，协助他们解决问题，提升工作能力。持续不断改进，提高供应链整体效能。

我部虽然不面对客户，但面对供应商，更应做到一个“清”字。清白、纯洁、不能有贪心、私心。有时候供应商为了跻身为道尔合格供应商，或者为了多获取订单和更多的单价，可能会暗示好处，刻意接近，拉拢采购或其他关键岗位人员。当面临诱惑时，“清”字更难能可贵。

时刻自我严格要求，遵循价格、品质、交期综合最优的原则，一切以道尔利益最优为原则，处理好供应链对外关系。

清白做人 明白做事

▲ 今迈人资部 张　璐

在公司十多年，接触过太多的事情。尤其人资工作涉及面广且繁琐，一不留神就容易出现问题。

如果这个问题是别人指出的，核实清楚后虚心接受并诚心道歉，第一时间纠正错误，不可推脱狡辩。如果问题是自己发现的，我会主动提出，承担相应责任，及时与当事人沟通，不可隐瞒不报或蒙混过关。工作中虽无法保证自己不犯错误，但能够保证一旦犯错，必定会有一个光明磊落且负责任的态度。

大家工作协作配合中发生了问题怎么办？首先找出原因，共同商讨解决办法，不可因怕担责任而避重就轻。问题解决后，再分析是哪个环节出的问题，这时可以划分具体责任，责任人承担自己该承担的。

但在实际工作中，出现问题后听到过一些推诿之词，“我不知道啊”“没人跟我说啊”“这个是某某的问题”等。真心希望以后不再出现这样的声音。我们不怕犯错，怕的是犯错之后没勇气认错。

清白做人、明白做事不是口号，而是要践行在工作问题中。有荣誉我们共享，有困难我们共担！

构建“亲”“清”关系的防火墙

▲ 人资部 覃　勇

王总本期文章中倡导构建“亲”“清”关系，对待同事要像家人一样亲切，对待客户要像朋友一样坦诚，对待合作伙伴要清清白白，光明磊落。这是公司要追求的高度和刻度。

人资部作为践行企业文化的核心部门，责任重大。如何有效构建“亲”“清”关系防火墙，减少阴暗面，不搬弄是非，不八卦，不做桌子下面的勾当，不以权谋私，贪污克扣，是我们面临的挑战。建立“亲”“清”关系需要做好以下工作。

一是健全制度。没有一套管理机制不行，不完善制度不行。建立健全协作联动制度机制，让工作有据可循，行为有约束，肩上有责任，确保“亲”“清”关系可持续推进。

二是查缺补漏。敢于面对工作中的痛点和不足，勇于指出问题，积极补漏，将损害“亲”“清”关系的行为及时堵漏，起到防微杜微、不断改善和促进发展的目的。

三是完善督查机制。督查是推动落实的重要手段，有督查才能使工作不断深化。下决心对不良作风进行整顿，严管重罚。开展好常规检查，专项检查，让各部门自觉践行“亲”“清”关系。

对同事“亲” 对客户“清”

▲ 今迈西安办 叶茂生

自进入今迈这个集体，从上到下传承一种“家”文化理念，这是解答我心中员工和公司之间关系的最恰当定义。

公司家文化可以解决很多鸡毛蒜皮的争执和无法解决的矛盾。把同事当做家人看待，对同事的成就我们为之欢喜，对同事的烦心事我们为之忧愁。也会主动伸出援手，让每个成员都有一种归属感。只有归属感强烈了，才能劲往一处使，产生强大的凝聚力。

同事之间有亲情相伴就感到温暖，如公司有些同事给上班没时间买早餐的主动带早餐，下班时有车的同事把没车的捎一段，这些看起来是小事，但透着一种关心，一种亲切感。

客户之间虽是以利益为先，但在原则问题上，一定要把住“清”这个关口。我们只赚取应得的利润，不给客户造成唯利是图或漫天要价的感觉。集成商和甲方之间，不同的合作伙伴之间有业务费用，都要严格执行公司业务费报备制度。超出部分扣除税金后再返还到客户卡上，个人不经手钱的收与支，做到清者自证。客户看中的，正是我们明明白白的做事方法和严谨的规章制度。

保持清廉与清醒

▲ 今迈一部 魏　杰

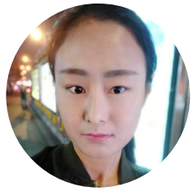
王总这篇文章是对每一位家人的提醒。家人之间最重要的是亲情，如果我们把同事、客户当作家人关心帮助，“亲”就自然而然产生。

但我们做到了吗？有时候自己把冷漠给了对方。比如，对超出自己本职工作范围的事情很排斥，同事之间工作配合不热情。这种心态容易造成整个链条的连锁反应，最终少了亲近，多了疏远，工作环境变得冷冰冰。对待客户也是同理，不能只谈利益，不谈服务，维系好客情关系是持续成单的关键要素。

王总说的“清”，我认为包含清廉与清醒。人人都要保持清廉之风，虽说职场不是官场，但每个岗位都有对应的职责与权力，我们不能借岗位权力排挤他人，谋私贪利。这是边界，更是底线，每个人都不能逾越。清醒是每个人时刻要保持的，保持清醒才能走对方向。

我作为部门商务助理，要时刻警醒自己，注意自己的言行态度，为客户、同事提供更热情的帮助与服务，让同事依赖，让客户信赖。同时保持清醒与清廉，做对事，走对路，不逾越边界。

我身边的“亲”和“清”



▲ 今迈一部 翟瑞玲

读完王总这篇文章，回想工作中身边的点滴，表达一下我的感触。

日常工作中，难免有同事请假、公休。当有的事情赶到一起忙不开的时候，便能切身感受到同事之间的亲。之前因我身体原因请假一周，工作都是其他小仙女替我分担的。她们不会说这个不是我配合的人员，她的工作我不管什么的。所以感觉很好，我想这种不计较的相互帮助就是一种“亲”。

之前公司发通知，不允许个人收客户的款，让给客户统一提供二维码转到公司。尽管每次都给客户发二维码，也作引导，但还是有一些老客户随手就转到业务或者助理的微信上了。每当遇到这种情况，我都在想，客户放心把钱转到我们微信上，让我们帮他转公司，这种信任是一种“亲”。而我们能提供完整的收付款截图，并把钱转到公司财务，这就是一种“清”。

维护这种“清”，不仅是制度、规范、红线，更是一个人对自己起码的要求。只有“清”，才能自尊自爱，才能问心无愧，才能不负信任。

员工与公司是鱼水关系

▲ 今迈一部　王明芳

读了王总这篇文章，给我许多感想。觉得公司与员工之间，是一种鱼和水的关系，鱼离不开水，水也不能没有鱼。

每个员工都希望自己上班的公司越做越大，不仅自己收入有保障，还有个人荣誉感。员工要感恩公司，公司给我们提供了平台，满足了物质和精神方面需求。同样，公司也应该感恩员工，员工给公司创造了价值。

如何才能让员工以企为家，想企业所想，急企业所急呢？至少从二方面着手。一要重视企业文化建设，塑造员工“企业是我家”的集体主义精神和主人翁意识。让员工明白自己的切身利益与企业远景目标息息相关，激发员工的主动性、积极性和创造性。二要领导树立表率。领导的作用并非是靠命令和说教来实现的，而是通过以身作则带领员工实干，心甘情愿地为企业贡献自己的聪明才智，实现组织目标。

人是渴望被点燃的，把企业与自己看成一个共同利益体。企业最重要的因素是人的因素，没有优秀员工，企业何以发展。员工作为公司一份子，应与公司同进步，共发展。企业和员工建立和谐健康的鱼水关系，企业才能持续健康发展。

拒绝红包

▲ 今迈产品研发部 马延星

作为一名技术人员，在为客户提供技术咨询、售后服务及上门服务过程中，会遇到各种类型的客户，也会遇到各种诱惑。但不论遇到什么情况，都要践行公司服务理念，坚持做事的原则和做人的底线，理清与客户之间的清白关系。

我入职 16 年来，从一名普通的一线技术人员，做到主管、总监，在服务生涯中遇到一些诱惑。

一次处理一个用户消费系统数据库售后，临近春节时收到这位客户转送的一个红包。因不是与客户当面接触，我第一时间将红包交给了公司处理。

当时想法很简单，作为公司技术部的主管，一方面，我必须以身作则，对技术部和公司负责，维护好公司对外形象。另一方面，我也要对用户负责。常言道“拿人家的手短”。我们做消费系统与用户的账号打交道，难免会遇到一些用户提出修改账户金额等不合理的要求。我们需要保持清醒头脑，做到清白、纯洁。

只有这样，才能抵御各种诱惑，维护好公司形象，避免法律风险。

与供应商建立友好关系

▲ 采购部 袁宝莲

我从事采购时间较长，道尔是第一家教导采购人员，与厂商沟通要平等、友好，与供应商是合作伙伴，互利共赢。

6 月份我们采购板金厂设备，邀请几家厂商到公司竞争谈判。王总交待发邀请函内容要尊重友好，不要让友商感觉到我司高高在上。每位厂商到我司，做好接待工作。从保安开始做好指引，前台做好接待，安排好接待室，提前打开空调。会客室备好《道尔云》刊物、道尔画册等。

王总交待这些细节，是构建道尔“亲”“清”关系的具体体现。许多供应商反映，道尔风清气正，乐意长期做道尔的供应商。

采购之“清”

▲ 今迈采购部 史晓燕

作为今迈采购的一员，“清”尤为重要。在采购之前，首先考虑的是公司利益，不能以职谋私。不管在道德上还是法律上，这都是不能逾越、不能触碰的高压线。

记得有一次，一个商家主动电联：“你家地址在哪？马上过节了，公司准备了一些小礼物，怕送公司不方便”。我打断他的话，说“不用了，以后价格上给我司最低就行了”。这样回复并不能阻止合作商，最终合作商把礼品直接送到了公司。我收到礼品后，立即上交公司，备注清楚是哪个商家送的。在合适的时候，公司也回赠礼品，礼尚往来。

在公司做事，无论何时都不能忘记本分。不忘初心，方得始终。与合作商关系要清白，纯洁，不能有贪心私心，不能私下搞金钱交易。

有困难一起扛

▲ 品质部 张金林

自从进入公司，与同事相处的时间远远超出与家人朋友的时间。建立良好的同事关系，对自己的生存和发展有很大帮助。

工作中因意见不合，同事间难免会产生一些误解和矛盾。这时我们应该换位思考，站在对方立场想问题，不要斤斤计较。要大度克制忍让，本着对事不对人原则，理解工作中的争吵是没有敌意的。这样我们就能相互原谅，不会把矛盾扩大，不会因为矛盾影响正常工作。

工作中都有遇到困难需要帮助的时候，我们应主动给予帮助。这样当你需要帮助时，别人也会热情帮你。有困难一起扛，而不是单枪匹马，各干各的，让大家失去安全感。

特别是新同事入职时，对手头工作不熟悉，很希望得到别人的指点，但又不好意思讲。这时作为老员工应主动帮助和关怀，让新同事感受到温暖，快速融入这个大家庭。

印章保管中的“亲”和“清”

▲ 法务部 朱　倩

公司印章是公司法人权力的用品，代表着公司法人意见，是公司作为民事主体所进行的民事活动是否成立和生效的重要标准。以公司名义对外发出的信函、公文、合同、证明等，其印章产生的权利义务均由公司承担责任。作为公司印章的保管者，构建工作中和谐的“亲”“清”关系尤为重要。

“亲”即坦荡真诚，友好信任，给人亲切感。作为公司的行政服务部门，既要根据公司规章制度及流程处理各项事务，还应真诚耐心，相互尊重。“清”即清纯不杂，清亮透明，不偏不倚，不过度解读他人的话语及行为。严格按照法律法规及公司制度流程做好本职工作。

在与其他部门配合过程中，难免有些不一致和冲突。遇到冲突时应放下个人立场，以目的为导向进行沟通，平和处理。遇到委屈时不心存报复及恶语相向，在不干扰他人的情况下，用适合自己的方式排解情绪。

公司中没有岗位贵贱及高低之分，应只在乎自己有没有顾全大局和认真负责，把自己分内工作做好。责任不论大小，应只在乎自己有没有尽心尽力和相互配合，并不断提高自己专业技能。如此便可构建和谐的“亲”“清”关系。

外贸中的“亲”与“清”

▲ 外贸部 武　英

如何在外贸工作中践行“亲”“清”关系？简单说两个方面。

一是处理内部关系要“亲”和“清”。业务人员打交道的部门比较多，沟通过程中要多一点耐心。与对方沟通时尽可能多站在对方立场想一下，把事情有条理地说出来，尽所能少给同事添麻烦。作为中层管理人员，是践行道尔文化重要一部分。真正关心下属，不跟部门同事产生距离感。即使在工作中发生冲突，应以解决问题为导向，对事不对人。

二是处理客户关系要“亲”和“清”。跟客户接触要有亲和力，解答客户问题要足够专业，足够耐心。要有清晰的思路跟客户沟通，不能被客户牵着鼻子走。回复客户做到及时、诚信。不论何时何地，如不能及时答复，也要与客户说明情况，给出相应的时间节点。

外贸业务回复的及时性尤为重要。因为时差问题，白天我们的客户要处理其他事情，晚上才方便跟供应商沟通。如果客户主动找我们，肯定是有需求的。客户一次找你不回复，下次就不再找你了。我们很大可能失去了谈判机会。

构建“亲”“清”关系，是道尔人的一份责任，更是一种工作态度。

营销与市场
MARKETING AND MARKET

多见有效客户

▲ 天津办 张伯伦

销售员要多见客户，多见有效客户，多与客户交流，才能成为真正的销售。

我司产品定位高端，高端客户是重点见面跟进的对象。那些预算特别低的集成商、物业公司、甲方等，即使去见面，也多是浪费时间。因为你产品定位不符合对方需求，甚至连约谈见面的机会都没有。要去见预算充足，定位高端的客户。不断去挖掘这些客户，挖遍每寸土壤。

我们的技能并不是看书就能做好，需要实战。你学的理论再好，不出去见客户，不经常约谈客户，也不能运用自如。好的销售员是实战出来的。从实践中来，到实践中去，避免纸上谈兵。

不会察言观色，不懂得客户表情，不知客户言外之意，没有真正拉拢好客户关系，你懂得再多也没用。懂得多只是先于别人有个销售词典，真正拿下客情关系，还要多练。

销售弄清的三个问题

▲ 通道门禁事业部 杜　旭

一、合作伙伴为什么选择和我合作？在市场竞争白热化，产品同质化的大环境下，销售人员要拥有丰富的行业实践经验和主动服务意识。从项目实际需求出发，从设备的选型、布局为合作伙伴提供专业的建议和方案。这是选择的基础。

二、怎么协助合作伙伴完成项目交付？合同签订是另一个阶段服务的开始，协调交期，协调技术指导，当项目现场遇到问题时不推诿，积极协调各方资源想办法解决。项目又好又快地完成交付，这是我们和合作伙伴的共同目标。常问自己，作为一个环节的道尔人是否真的尽了全力？

三、合作伙伴为什么和我们再次合作？省心、有面子、有利润。因为我们有过硬的产品、及时专业的服务。。从而让合作伙伴有更多的时间和精力去开拓市场、维护客情关系，进而赢得更多的市场。

销售人员要当好合作伙伴与公司合作的纽带，不仅为新签的订单负责，更要为已签的订单负责。

客户需要“横向发展”

▲ 今迈西安办 叶茂生

刚开始做业务的时候，对客户来源很担心，总感觉自己没法找到客户。这是很多业务员初期面临的焦虑。

开始做业务，通常是从网络搜寻信息，电话逐个拜访，以前业务员留下来的客户资源重新开发等方式。很少有人从自己身边资源开始发展，觉得抹不开面子，好像是向别人推销产品，让别人产生戒心。其实客户也需要“横向发展”。“横向发展”的方法是行之有效的，是能尽快出单的。

所谓“横向发展”，是优先发展自己熟识的人或单位。熟人好说话，只要客户有需求，买谁的都是买，买熟人的心里更踏实。

老业务员也面临找新客户的问题。因为不是所有的客户都能和自己长期合作，公司需要不断有新客户补充进来，才能保证业绩的延续。老业务员“横向发展”客户群，把客户公司里有关联岗位全部人员发展为客户。我们开始跟进的可能是部门的一个人，他所掌握的项目是有限的。如果整个公司都知道我们的产品，相关项目会优先想到我们。老客户对长期使用的产品有依赖性，客户会介绍客户，形成一个良性循环。

业务员把“横向发展”客户贯穿平常工作当中，对客户拓展和业绩提升大有好处。

不要轻视小客户

▲ 今迈四部 赵　新

一次客户电话沟通，客户说他的代理商赵总有制卡需求，要你过去面谈。我第一时间带上资料到达客户那里，客户在小区一层底商，门口放了些破旧机器。客户公司较小，我把他定位为小客户。通过十几分钟的沟通，赵总下了1000张订单。

后来没把这个小客户放在心上，直到8月中旬赶上郑州行业展会，赵总打电话说，他的同行朋友从天津来郑州参加展会，下午计划去你公司一趟。我下午接到来访客户，是天津某公司马总和青岛某公司张总。我把公司情况和产品介绍完后，客户表示很大合作意向。当时让采购加了我微信，说业务配合好后公司订单就转过来。

客户走后，我打电话给赵总表达谢意。赵总说你跟他们配合好，我这没他们的业务量大，他们是当地比较大的生产商，制卡需求量很大。果不其然，这两个客户去年一年制卡下单近60万张。

每一个客户都有他的朋友圈和人脉圈，如果他不满意，不买也就算了。但要是怠慢了他，转身就把这种不好的体验扩散到了圈子里，潜在客户直接会消失一部分。还要重视“一视同仁”原则，当你用自己的标准对他人区别对待时，有可能失去一个很大商机。

因此要重视每一个客户，不要小看任何一个小客户。

跑市场的启示

▲ 渠道部 刘　明

6 月份和杜总一起跑市场，主要任务是了解当地市场需求，重新调整签约经销商，并对经销商做一次系统培训。

平时坐在办公室，通过电话、微信与客户沟通，信息来源单一。对客户资质、所面临的问题，缺乏系统和准确判定。经过这次亲赴一线，和客户面对面沟通，发现几个新现象。

一是集成商对硬件品牌的选择越来越趋向品牌化，未来大平台的更新迭代将带动硬件的销售。要求业务人员不仅会做销售，还要懂技术，懂产品架构，懂软件平台的对接。后期对自己的定位，应该是一个产品经理的角色。

二是未来停车场市场，要想占领大的市场份额，一定是向城市停车、大平台集成推动单个项目的体量。单一产品的销售越来越受局限，难以打开市场，也凸显不了我们的优势。

三是对合作伙伴的销售推广有新要求。以前做项目，只要关系到位，价格合适，项目成单率就高。现在不仅要有关系，还要对产品有足够的了解，懂技术。如果只是停留在关系、品牌及价格三板斧上，生存会越来越难。

四是产品开发应更加贴近用户。以用户倒推来做产品，让用户提建议，业务来完善和改进。

五是行业结构重组。与客户合作不只是产品交易，而是各自的优势互补，形成战略合作伙伴关系。利用自己软件、硬件和平台优势，共同开拓市场。要求我们能够持续输出新产品。

销售扫街行动

▲ 今迈二部 孙旭乐

12 年前的那个夏天，是我到公司的第一年。那是一个异常炎热的夏天，当时领导一声令下，我们整个部门的同事，用近 2 个月时间，把郑州主城区翻了个底朝天。那次活动收获颇多，感触很深。

12 年后的这个夏天，天还是异常的热。在胡总及陈经理的主导下，我们十几位业务划分了自己的一亩三分地。接下来，只有耕耘，才会有收获。

不管多旧的小区、单位、学校，甚至是圈起来的一片空地，都安装了停车场或者平移门设备。对比之前不用解释什么是停车场设备了。我的区域里有很多道尔案例，看到这些案例就莫名地亲切。想到有这些案例在，我一定能再做几个项目来。区域内 80% 的小区，都是经过政府牵头招标后安装的低端设备。我想这些设备能用 1 年或 2 年，售后能让用户满意吗？更新换代是早晚的事。

想到这些，我信心满满。在不影响配合客户的情况下，每周抽出时间，在区域内扫街，也许能搞定几个新项目。就算暂时没项目，至少把这些道尔老客户维护好，也是职责所在。

拿捏好方法与尺度

▲ 深圳办 郭一峰

我的第一个签单，这个客户非常难缠。从售前问题到合同细节，要求非常苛刻。通过坚持和不断沟通，最终与客户成交。

这次签单让我明白，与客户打交道，关键在于拿捏好方法与尺度。刚开始我在学习阶段，主要靠电话、加微信、预约拜访、现场拜访等。CRM 系统潜在的六七百个客户，加上几百张名片，我全部联系了一遍。接着开启了没有章法的约谈，包括有意向或一些潜在客户，但效果不佳。后来领导给我讲解拜访要素步骤，我照此方法，果然效果大有不同。

确定客户业务范畴，根据主要经营的种类，找到合作的切入点。了解客户公司的组织架构，了解客户业务流程节点，这是非常重要的。掌握涉及我们产品业务的年销售量，判断自己跟进这个客户的方式与力度。建立起内线，利用好人脉关系。

做为业务，需学习的太多。如产品与技术的学习，要宽而深。行业市场及竞争对手的学习，知己知彼才能百战不殆。还有营销手段与经验的学习。

业财融合 应收尽收

▲ 今迈财务部 周梦珂

应收多久能回款，是每个企业老生常谈而令人头疼的话题。业财融合，是企业在激烈竞争环境下的必由之路。

我主要工作是应收账款管理，协助公司业务人员尽早收回应收。我看到一些客户一次次承诺回款时间，一次次失言，持续几个月仍在催收回款，客户甚至要用车抵押。业务人员也有他们的无奈和无助，但也不排除对应收回款不积极的业务人员。希望每个业务经理都像孙经理那样重视应收。

提高业务人员对应收的重视程度，严格利用签定的合同进行有效催收。加强业务部门和财务部门之间的沟通，遇到老赖客户可天天上门变相催收。业务人员明知信誉不好的客户，不能为了销售而赊销。

业财融合有很长一段路要走，不会一蹴而就。勇于付出行动并坚持到最后，结果一定不会差。期盼每位业务人员能恰到好处把控自己的应收，用更多时间去开发更优质的客户。

学会拒绝

▲ 今迈一部 吕　孟

在一般印象中，拒绝是一种不友好的态度。而仔细想想，拒绝是表达自己底线的一种方式。适当拒绝能坚定自己的立场，表达自己的意愿。

在营销中经常遇到客户讨价还价，特别是一些关系比较好的客户，提出优惠时，往往我不好意思拒绝。但给过优惠后，客户还想继续优惠，我经常陷入这种两难境界。新乡办陈哥跟我说：“已经给客户优惠了，不能一退再退，不能事事都按客户的意思来”。我想，是啊，反反复复，无穷无尽。必要的时候要学会拒绝，表达出自己的底线，并不会得罪客户。相反，客户还会看到你为此做出的努力。

学会拒绝是一种意志和自信的表现，是一种豁达和明智。

外贸电话这样打

▲ 外贸部 武　英

首先要对自己的产品十分熟悉，比如产品型号、颜色、尺寸、生产流程、加工工艺等，做到熟烂于心。

口语好不等于能跟客户交流好，即使在准备充分的情况下，接到客户电话还是紧张。要调整好心态，在对产品熟悉的基础上，打电话或接电话时暗示自己不要紧张。对客户有着尊敬而非畏惧的态度，其实许多国外客户都很友好。

给客户打电话时，不管是见过面或未见过面的，是老客户还是新客户，是大客户还是小客户，是脾气好或暴躁客户，都应该让对方感受到我们的真诚、沉稳、得体和热情。注意自己的语速语调，不浮夸。不管是怎么样的客户，一视同仁。

我在给客户打电话之前，都用本子列好要点，同时做好笔记。挂电话后，马上归类整理。该发邮件的发邮件，该解决的问题马上解决，不要搁置太久。这一点非常重要，跟客户通完电话，即使交流时间很长，彼此信任，还是有必要把电话中的重点和确认点，以邮件形式发给客户确认，以免日后纠纷没有证据。

坚朗的启示

▲ 长沙办 杨　鹏

转眼在坚朗一年半时间了，销售中获得些启示。

在坚朗这种地产配套渠道模式下，道尔产品供应商是融洽的。唯一与我司不一样的是我司主要关注即将或近期能成单的客户，坚朗是在打地基的时候，就已经给甲方推介产品。对比起来坚朗成单的过程是长久的。当然也要配合坚朗分清项目的轻重缓急，项目的成单概率，项目中道尔设备的占比。最终以成单为目的，做好每个项目的协同跟进。

接下来的日子，我尽力做好本职工作，协同坚朗的同事为公司出业绩，为自己创价值。

销售从交朋友开始

▶ 今迈五部 丰年

做销售的过程，就是一个交朋友的过程。朋友交成了，销售就顺理成章的成交了。因为良好的信任关系，能让客户放下不必要的顾虑。

坚持经常和客户通电话或上门拜访，明了客户近况。并非一定要介绍或推荐产品，有时聊聊家常、说下实时新闻等，就能无形中拉近关系。关系近了，客户后续项目会第一时间联系我们。客户不会和一个没有信任关系的人保持长久业务合作。当客户信任不够时，戒备心就大。先跟客户交朋友，建立信任关系，这样有利于成交。

我部门堪称榜样的是冯经理，他跟客户的沟通就像老朋友一样自然，热情而不过度。他这种跟客户交朋友的方式，自然让他成为产品销售大咖。用心跟客户交朋友，客户能给你意外的惊喜。

筛选重点客户

▲ 成都办 赵文渊

入行几年，客户数量日渐增多，但客户深度合作减少，回头率不高。是什么原因呢？反思再三，缘由几点。

对外报价方案琐事较多，造成客户与项目跟进不及时；大客户大项目少，跟进经验不足，持续维护能力欠缺；价格策略没有及时调整，看重一个项目，客户反馈产品价格高；除指定品牌项目外，很少有再次合作，缺乏营销眼光。

针对以上情况，自己做些简单规划与调整。一是规划并安排好时间，做好时间管理。见客户要提前约定，做好计划，明确目的。让客户认可自己，认可公司，认可品牌，或者具体项目合作。最好做到集中拜访，区域拜访。需报价做方案尽量安排在工作时间以外，加急的寻求同事帮助。

二是筛选重点客户。对不同岗位、职级客户定期拜访，对设计与实施人员做技术交流，对采购商务人员予以最大的价格支持，对管理者予以一定的账期，从而达到合作目的。同时跟进供应商，协同拜访，资源共享。

工程案例

ENGINEERING CASE

优选道尔设备 首都医科大学

▶ 北京办 芦艳军

道尔智控（股票代码：832966）恭三一体机 4 进 4 出，驻守首都医科大学潞河附属医院。

首都医科大学潞河附属医院是北京东部最大的三级综合性医院，始建于 1878 年，迄今已有 140 余年历史。医院建筑面积 15 万余平方米，日车流量上万余次。

此项目采用道尔恭三一体机 4 进 4 出，结合出口智慧扫码设备，实现智能人工搭配。地下车库使用道尔全系列视频车位引导系统 600 个车位，具备反向寻车、自主交费等功能。该区域是国内首家实现地下车库错层车位引导，自动寻车功能，有效提高了通行速率，增加车位流转率，完全解决高峰期拥堵逃费困点。

道尔停车设备新驻三亚高铁站

▲ 海南办 王　永

道尔智控（股票代码：832966）设备入驻海南三亚高铁站。恭III车牌识别一体机 4 进 2 出，与“天涯行 APP”进行非标对接，可直接在 APP 上查询剩余车位、出场缴费、购买月租卡等功能。明显加快了车辆通行速度，提高了高铁站整体管理水平，让旅客充分享受到安全和便捷。

三亚高铁站位于海南省三亚市育秀路 10 号，总建筑面积为 16200 平方米。是中国铁路广州局集团有限公司管辖

的一等站，为粤海铁路、海南东环铁路、海南西环铁路的始发终到站。

无人值守停车场出入管理系统，是现代停车场运维和服务的一个新趋向。道尔智控致力于现代化、人性化、规范化的停车场系统管理，不断完善无人值守车牌识别停车场系统方案，降低停车场管理运营成本，给进出车场的车辆提供更加方便、快捷、安全服务。

人物点赞
CHARATER PRASING

多年无私 助人的黄广明

▲ 石家庄办 刘　宇

黄广明黄工，是道尔技术和销售双优资深员工。他多年无私奉献，心系公司，为许多办事处和员工排忧解难。

记得我刚进公司时，他还是技服部的技术支持，负责西南大区。我在华北大区，遇到棘手问题，就在技术交流群寻求帮助。当时黄工给我印象最深的，不论下班时间或节假日休息，他总能及时回复大群内的每个问题。不管是否属于他负责的区域，也不管是否已经有人帮忙解决，他都主动提出一些指导和建议，帮助大家尽快处理好问题。抛开技术能力不谈，单单看他这无私奉献的精神，就令大多数人赞叹。

他转岗到商务部后，在群里也满腔热情。有人要图纸、方案、案例图片时，黄工响应最多。每次商务沟通遇到难以确定的问题时，黄工及时帮忙。他出现这么多并不是必须出现的情境之下，是他平时工作中日积月累、久久为功，遇到问题时他能立刻反应、及时解决。

在做好自己本职工作的同时，黄工为公司整个团队的高效运转增加了大量的润滑剂，怎能不值得同事尊重呢!

敢于突破 的伍小海

▲ 人资部 覃　勇

2021 年 3 月，公司钉钉做了大幅度版本升级，办公功能愈发强大和丰富。熟练掌握使用钉钉各项功能，成了员工高效办公的必备知识。

掌握一种知识技能的最快方法是培训。培训从计划到实施仅一个多星期，其难点是准备 PPT 和选择讲师。此时网管伍小海勇敢地站出来，主动接受挑战。从 PPT 课件的大纲列表到内容完善，前后修改和优化了 5 次。修改之后的 PPT 主次分明，图文并茂。由于之前没有进行过此类的大型培训，为了达到培训效果，他主动邀请部分人员当学员，利用下班时间进行 3 次试讲，让大家提改善建议。由此在语言组织和表达上有了很大进步。功夫不负有心人，经过一周的精心准备，凭着一股突破自我的勇气，当期的钉钉功能使用培训取得成功，达到预期效果。

伍小海不仅在这次培训中自我突破，他还利用休息时间自我充电，报考网络认证课程和学历再提升。他用实际行动诠释了道尔人持续的学习力和不断自我突破。

人生路上最大的敌人不是失败，而是不敢挑战和突破，甘于平庸，安于现状。勇于突破自我，你将会惊叹自己巨大的潜能，感谢今天努力的自已。

黄福佳一专多能

▲ 人资部 汪秋林

人资部黄福佳是公司专职司机，有良好的职业素养。更难得的是他见缝插针，啥活都干，爱公司如家。

惯性思维认为专业的人干专业的事才干的好，其实很多事非专业的人只要敢于尝试，也是可以干好的。黄福佳就是个例证。初始黄福佳职位是司机，随后兼职公司宿舍水电工。期间没有出现任何差错，保持宿舍和公司水电正常运行。

近日二楼过道有 2 块地砖大面积压碎，我经过走廊时，看到黄福佳在撬砖、拌水泥、泡砖 ..... 这一系列操作给人一种很熟练的样子。他铺好后的地砖吻合性、平展度都很美观，跟专业水泥工铺的没啥区别。

莎士比亚曾说：“本来无望的事，大胆的尝试，往往能成功。”黄福佳的工作由司机到兼职水电工，到铺地砖，不仅证明他敢于尝试，更彰显他爱公司、爱同事、爱奉献的情怀。

张剑林 诲人不倦

▲ 品质部 李　俊

说到建立“亲”“清”关系，不由得让我想起研发中心电子工程师张剑林。他为人低调，有什么不懂的向他请教，他从不厌烦，多次耐心为我讲解。

有一次，我在测试 G 系列语音显示板。发现该款语音板合成芯片将其语音音量增大或减小，变化不是很明显，而录音芯片播报语音却很明显。当我将这一不同现象反应给张工时，他没有拖延和烦躁，立即和我讲解该语音板两款芯片的不同点。他还迅速搭建一个简易测试环境平台，让我更深入对这款语音板芯片理解。当时我很感动，心里特别温暖。

我定会将这份温暖传递下去，传递给公司各位家人。相信公司全体家人，努力朝构建“亲”“清”关系方向发展，公司内外将呈现一派和谐清明景象。

赞王潭的一次施工

▶ 今迈三部 张翼鹏

我点赞的人物是王潭王工。

在和王工去洛阳某中学施工过程中，由于餐厅刚洒过敌敌畏灭蟑螂苍蝇，门打开后味道非常呛鼻。我在里面待了几分钟感觉受不了，直接出来了。但王工为了不耽误第二天施工，忍受着刺鼻的味道，进餐厅里面看现场。他在味道最浓的区域里，确定了线槽线管的长度及机器位置，把全部确认完成后才走了出来。

在走线过程中，王工严格按照校方要求进行布线。够不到天花板的地方，他找了一个木桌子，放到另一个桌子上面走线，想尽一切办法满足客户需求。为不影响周一餐厅窗口正常使用，王工在停电情况下，加班到晚上九点半。

他这种不怕苦、赶进度、满足客户要求的职业精神，正是公司高速路基。

两位刘工

▲ 今迈三部 郑　刚

每个项目背后，都有一些技术员在挥洒汗水，将手头项目当做孩子般呵护。这里分享技术部的刘同和刘小岗两位刘工的事迹。

刘同在孟州一项目施工时，微信群里洛阳地铁项目需要刘同指导。期间的配合刘同认真负责，态度热忱。后来我才得知，刘同当天因结石痛的几乎晕倒，不得已去医院治疗。但配合上没有任何延误，没有流露出半点不良情绪。

刘小岗去荥阳某行政单位施工期间，周末带头加班。周日留下幼小的女儿独自在家，为项目尽快落地，未找任何借口。试想同样因素下，我们能否做到像两位刘工那样，公而忘私，废寝忘食。

在一些看不到的地方，同样有其他同事在默默努力，奋斗拼搏。今迈是个大有希望的地方。

专业负责的曹冬

▲ 技术服务部 朱北水

公司有这样一位兄弟，做事干练利落，事事为人先，追求完美，对工作细节严格要求。他就是定制开发组的曹冬，人称“曹大神”。

刚进公司时，因对 CS4.0 一卡通软件某些特殊功能不理解，时常询问“曹大神”，每次都为我解惑。印象最深的，有个非标项目周期比较短，开发难度大，需要和访客预约平台联调。在“曹大神”的努力下，这个非标项目飞速推进，本来要用 5 天时间，结果短短 3 天完成。并顺利完成现场非标软件部署，得到用户好评。

一次下班时，遇到一个项目数据库报表有问题。因我家里有急事，曹冬说交给我处理吧。晚上 10 点多他发了条钉钉信息，说问题已处理。他这种尽职尽责的工作态度，一直是我学习的榜样。

董工的一清二白

▲ 今迈一部 徐金章

一清二白，形容为人做事光明正大，清正廉洁。研发部的董帅卿董工，就是一个这样的人。

记得一个大雪纷飞、天寒地冻的周六下午，郑州三全路主语城小区停车场系统出现故障，收费车场客户非常着急。在本应该休息的时间，董工二话不说就冒着大雪赶往现场。他以过硬的技术，娴熟的技巧，很快给客户处理了问题，客户再三感谢。客户请董工吃饭，董工婉言谢绝。客户给董工买两包香烟，无论如何都要塞给董工。在董工一再拒绝下，客户还是硬塞进了董工包里。

当时是周末休息日，也没有别人在现场，董工完全可以收下客户的香烟。然而，清白做人的董工，回到公司后，给人资说明情况，及时把香烟上交公司。他的清廉义举，赢得大家一致赞叹。

清清楚楚做事，明明白白做人。小细节，大道理。今迈有无数像董工这样的家人，今迈必定会越来越好！

一线传真

FRONT LINE PORTRAITURE

随胡志明出差两日

▲ 济南办 徐彦东

近期总部胡志明经理来山东出差，协助去现场解决问题。我因为去过项目地两次，所以随胡经理出差两日。

此项目问题复杂，每次都是短暂的恢复，过一段时间又出问题。胡经理对各个环节进行认真检查，通过日志和其它手段，寻找原因。道尔服务——“认真、负责、换位思考”，在胡经理身上体现得淋淋尽致。

现场人员处理问题一定要仔细排查故障原因，在找总部技术和研发沟通处理问题时，要描述清楚现场情况。在制定项目方案时，如果遇到没有接触过的项目，要拍现场图片或图纸向总部请教。及时跟进安装调试，避免线材不合规、安装不合格。调试完的项目建一个文件夹，把远程码、施工、调试资料放里面。后期遇其他同事做售后，方便了解现场的情况。

经过仔细检查和调整，解决了现场存在问题。我和胡经理骑着共享单车离开项目地，一路上领略了滕州风景。

销售懂技术是何等重要！

▲ 渠道部 陈平玲

一天，同事刘明发个截图到群里，说谁联系下这个客户。截图客户问的第一句话，是产品价格多少。我们常规心里反应，凡是一上来问价格的，不会有成交希望。

这个客户是陕西榆林的，刚好在我负责区域。抱着试试的心态，拨通了客户电话。客户问我一个问题，甲方老说为了逃费，车主会用手机拍照功能，不仅影响了车场日常管理，也造成了经济损失，很头痛。我立刻回复说，这个问题很好解决，多装个地感，车压了地感再识别开闸；另外相机像素调试降低识别率，就不容易识别手机拍照功能了。客户对我的回复很满意，说以前没人给他说过这些。

我问客户是否有项目需要做，客户回答有一个停车场要改造。我问客户车场情况，是否拍个现场图片，给您分析下现场情况，并做个设计效果图供你参考。客户马上发来几张照片，需求是两进两出停车场设备。

鉴于使用环境是地下室，我给客户建议装曲臂杆。我与客户确认现场尺寸，做了设计效果图，发给客户确认。当天下午四点多，客户回复很满意。过了半小时，我把报价清单发给客户，当天下午下班前收到客户回传合同，次日上午十点收到客户转款凭证。

这一刻我感觉太意外了！不到两天时间，完成签单和收款。经历这次签单使我强烈意识到，业务销售懂得技术是何等重要！

项目配合破关卡

▲ 北京办 陈艳红

一次接到一个加急订单，项目在沧州。客户需求是通过一个平台管理软件，实现人员通道闸机 + 访客管理 + 车牌识别 + 消费系统管理。

我听完项目需求后把我司 BS 平台优势介绍给客户，确认后我找到汪总，沟通了客户需求。合同签定后，我全程跟进此项目。技术带领施工队进场施工到一半，部分设备开始调试，发现消费机发错了货，与软件对接的消费机版本不一致。这时若重新发货，会耽误项目交期，客户是不允许的。我第一时间和芦总沟通，芦总增派一个技术跟我一起去现场。在现场配合孔工，一起把所有资料弄完。汪总派刘工到现场修改软件。我们连续几天加夜班，一周左右所有设备安装完毕。资料导入系统后，可以进入调试环节。

但调试现场没有局域网，跟客户沟通多次也没落实。经反复协调，项目经理参与，下午解决了网络问题。经历多次波折，最终各个环节调试成功。但这个客户找各种理由拒绝付款，我们采取行动，技术和研发沟通后，软件设置注册码。于是 3 天不到，全部尾款到账。

人心齐，泰山移。总部和北京办的兄弟们团结一致，克服重重困难，顺利完成这家国内最大铁路装备运营管理公司的智慧厂区一卡通项目。

心想事成点赞道尔

▲ 今迈二部 张吉祥

一次周末去锦 X 城，应了大家常说的一句话：“找车位半小时，交 10 元停车费。”从一进入停车场就没有车位引导屏，车位十分不好找，从负 2 到负 3 ，再从 C 区、B 区到 A 区，都没停到车，最后直接出去了。当时在想，如果锦 X 城安装了整套道尔的设备，来商场消费的客户，将是怎样的一种体验？

首先从锦纺路进入商场停车场入口处，赫然屹立着道尔四层带宣传广告的剩余车位显示屏。看到屏幕上面显示负 2 还剩余 50 个车位的我，直接经过道尔智能停车场进入停车区域，通过上方车位诱导屏来到负 2。根据诱导屏上的箭头指示，找到空余车位的大概区域。在通过空余车位上方的红绿指示灯，找到就近的空车位停车。晚饭后，通过设立在各个主要出入口的反向寻车机，找到车辆停靠的位置 B 区 B520。通过反向寻车机进行缴费，开车回家。

道尔赋能千万家智慧停车场，这是多么好的一次停车体验呀！

迎难而上排困有方

▲ 今迈二部 桑登科

作为一名销售人员，遇到问题要迎难而上，跟客户一块想办法解决。而不是先去证实谁的责任。

近期新签了一个小区的项目，5 月份上班的第一天，就接到了客户一个不好消息。因安装环境限制，我们 1.6 米的设备箱体需要改为 1.2 米。我第一反应是不可能，因为货已经定回来了，若换产品损失很大，并且改动箱体的非标费用没地方出。

与客户沟通后，客户提出 8 换 6 的方案。原先的 4 单 4 双设备换为 4 单 2 双，中间两台双机芯的差价，作为非标改动及产品退货费用。但另一个问题出来了，1.2 米的箱体只能做成 0.9 米的通道，甲方要求无障碍通道是 1.2 米。我在网上发现自动门国家标准不得低于 1 米，但要满足 1 米的通行宽度，箱体就要做到 1.4 米。我配合客户一块去见甲方，最终甲方通过了我们的方案。

项目虽然还没结束，但只要抱着解决问题的态度，就一定会逢山开路，遇水搭桥。

心语情怀
HEART LANGUAGE FEELINGS

为客户服务是一种快乐

▶ 今迈一部 赵明奇

5 月 22 日，杂交水稻之父袁隆平与中国肝胆外科之父吴孟超同一天逝世，举国哀悼。吴孟超曾言：“我的最大幸福就是倒在手术台上”。袁隆平把“发展杂交水稻，造福世界人民”作为一生的追求。他们把神圣的职业作为幸福追求，我向他们致哀和学习。

一次我在洛阳做售后，客户设备收费不识别，不起杆。到现场后，客户非常客气和热情，顿时我内心感觉非常亲近。然后我把设备检查一遍，发现网络地址有冲突，重新设置后正常。接着我把所有设备硬件都检查了一遍，和客户确认一切正常。客户很感谢，让我休息一会，又给我倒水喝。

我顿时感觉为客户服务，不仅服务他人，还能快乐自己！

把工作的事放在心上

▲ 停车场事业部 林成枚

近日给我的感受是，不管做任何事情，都要用心做好。而有些人不是这样。

有时候真的会被某些人气到半死。比如，催促 N 次好不容易提交过来的文件，打开一看一切都变了。设置好的格式与模板，提交过来的竟是乱七八糟的格式。每当看到这种情况，瞬间就崩溃了。明明可以按照格式补充内容便可，但偏偏给你提交出面目全非、不可直视的版本文件。建立模板是为了便于收集、整合，而一些人提交回来的文件版本，完全失去提供模板的意义。

很多事情我们本可以做好，但往往一些人麻痹大意出现问题。再如，文档都有对应的名称，特别是收集类的文件，若不把自己的名字和部门放在文档名称处，你要别人猜你谁么？再比如，需要他人协助你提供相关资料，你如果没说清楚，便将收到的问题直接转发，而自己都没看，你不怕出问题吗？作为主管负责人，需要对整体工作有充分的了解和把握。

做好每件事情并不容易，一定要把每件事放在心上，将它做到完美。

有些话不吐不快

▲ 今迈人资部 刘　明

今年对培训时间和方式做了调整，经过一段时间的观察和跟进，有些话如鲠在喉，不吐不快。

总是那么几个，晚间培训当逃兵、周六上午培训不参加。似乎游离天地外，不在五行中，好像公司培训跟他没关系。讲师花时间精力总结出来的痛点和经验，好像他永远都不会碰到这样的问题和困难一样。公司花钱的愿意学，不花钱的就不学。但你不知道，培训组织者费了多少功夫，花了多少时间和精力，才实现了用最少的经济成本，换来你免费学习的机会。

你说你忙，晚间培训从周二到周日，真的忙到挤不出一个小时的时间吗！周六的专题培训，没有参加的还是你。你是不上心呢，还是无所谓？或者觉得你不用学习，是个天才。

学习，从来不是为别人而学。你学或者不学，公司都会给愿意学、积极学的人更好的课程资源，更多的学习机会。现在你不学，我可能会找到你说几句，你也会有各种理由搪塞我，这都不要紧。而你会失去公司对你学习情况的关注，这种失去，也许是你颓废的开始。

今迈我的家

▲ 今迈三部 张培东

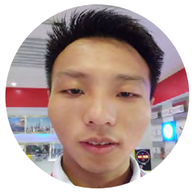
不知不觉加入今迈大家庭 10 年了，从懵懂少年成为一名久经沙场的老兵，深深感受到工作的快乐和今迈之家的幸福。

记得第一次参加公司生日会内心的惊喜；记得第一次参加体育活动奋勇 PK 让人回味的画面；记得第一次拓展训练大家争分夺秒突破极限的拼劲；记得年会自导自演展现自我的精彩表演。回想过去点点滴滴，都让我感触万分。出差中很多客户问我来公司多久了，当我回答后，客户很诧异。我把公司文化讲给客户听，客户相当赞许。我感到荣幸和自豪。

大家把公司当做自己家一样呵护，地面有异物顺手捡走，随时保持整洁的办公环境。公司的绿植需要浇水，空调需要倒水，垃圾需要清理，家人随手处置。爱护身边的小伙伴，守护今迈大家庭，让工作更快捷，心情更舒畅。

最后一座保障壁垒

▶ 技术服务部 胡志明



有期《道尔云》刊登赵卫军的文章：《擦亮第一扇窗》。文中提到技术服务是公司对外的第一扇窗，也是连接公司和客户的一座桥梁。每项工作不管大小，做技术服务的都必须积极响应，用真诚、热情的态度，专业的技能，帮助同事和客户解决困难和问题。

技术服务人员不仅是对接客户的第一扇窗，也是最后一扇窗。道尔不仅需要不断开发新客户，更需要技术工程师提供各种支持，维护老客户。老客户由谁来维护？基本上还是依靠技术人员。

专业、负责、换位思考，是服务好每一个客户的标准，也是道尔人的服务标准。驻外技术工程师难免会遇到各种困难，不管什么情况，只要遇到产品质量问题、程序 bug、施工调试问题等，我们技术服务部一定会实时跟进，直到客户问题解决为止。技术服务部是你们的依托和后盾，是项目问题的最后一道屏障。不怕问题，迎难而上，才能赢得客户的信赖。

打江山难，守江山也不容易。技术服务部没有借口，不讲价钱，协调公司资源全力以赴，保障最后一座壁垒。

敲响晨钟暮鼓

▲ 中试部 高　玮

一个故事讲，因一颗马蹄钉没钉好，丢了一个马蹄铁。马蹄铁丢失致使战马摔倒，战马上的将军因此摔伤而输掉了一场战争。这场战争输掉了，灭亡了这个国家。一个国家的灭亡起因只是一颗小小的马蹄钉！

公司最近进行金蝶系统切换，我有幸加入这项工作。这是个基础工程，是个需要延续多年的依赖性系统。工作非常累，其中的酸甜苦辣不一一列举。只是在其中发现一些非常简单的差错，但没人注意和处理，放任自流。到底是谁之错，当事人？转接人？主管领导？当事人做事马虎，随性做事；转接人得过且过，当一天和尚撞一天钟；上层领导不督导检查，只要每天有人在做就行。索性就这样下去，最终买单的是谁？

再如，两个不同的物料，却建成一个料号。出现这样的错误，会导致计划人员去挑选才能下好采购单，不然就会混料用。来料就会疑惑，仓库就混料存放，生产就需检查。到客户那里造成不同的物料组成的产品，最终影响公司的品质及品牌。

公司教导大家要换位思考，这样的人做到了吗？把公司当家了吗？站在公司立场考虑事情做事情了吗？再敲晨钟暮鼓，自勉与共勉。

放下“脸面”

▲ 成都办 韩　滔

很多时候明明非常努力，却得到一些不尽如人意的结果。这是为什么呢？也许是过多地站在自身角度看问题，没有深入地换位思考。

一个看重“脸面”的人，总是很少能够做到换位思考。因为他们太注重自我感受，无法理解和接纳别人的想法，唯有他自己的想法才是正确的、合理的。

只有放下“脸面”，保持良好的心态，设身处地站在他人立场上分析思考问题，才会得到更好的效果。换位思考是人与人之间关系的最佳润滑剂。如果每个人都能为对方考虑，站在对方的角度着想，我们的工作就会越来越好做，越做越顺利。

再入道尔

▲ 渠道部 罗　睿

2019 年 8 月首次进入道尔，逐步认识到道尔品牌及文化魅力，融入这个大家庭的各种活动。在道尔不止是在工作，还可以提升，感受到集体的温馨。

2020 年 3 月因个人原因，离开了一段时间，今年再次回到了道尔。熟悉的环境，熟悉的工作流程，熟悉的氛围，熟悉的家人。一次朋友问我为什么不去其他待遇更好的地方？我把在道尔这个大家庭的故事一一叙说，朋友听完瞬间明白我再入道尔的意义。

外出工作在不少人眼中都是为了挣钱，还能有什么呢？而我在道尔却与众不同，不止可以拼搏挣钱，还可以学习提升，互帮互助，让我忘却孤独冷漠。因为道尔有一群可爱的家人，在工作上协助，生活中帮助，培训上共进。道尔有浓厚的家文化，激励我们一起成长进步。

道尔是我第二个家

▲ 生产部 尤小怡

道尔是我从业的基地，是我实现梦想的摇篮。道尔给我们创造了许多温馨，包括生日会、季度福利、文体活动和团建等，使员工有强烈的归属感，感受与众不同的大家庭温暖。

在传统节日里，公司精心为我们准备了节日礼品与福利品，带来浓厚的家庭氛围。道尔是我在外漂泊的第二个家。尤其在集体过生日会的时候，那种幸福感让我内心倍感踏实。每个季度的文体活动和团建，让大家更有凝聚力，氛围更加和谐，仿佛一个大家庭过年时的开心。

在这样一个大家庭中，我们更要团结互爱，相互帮助，齐心协力，为这个大家庭发展壮大努力工作。家人之间可以有竞争，但不能有斗争。要互相支持与理解，互相宽容与包容。不能有贪心、私心，做损害大家庭利益的事。王总及各领导极力营造的和谐家文化，作为道尔大家庭中一份子，我们踊跃践行，不负韶华。

未来之星
TALENTED FAMILIES

久别重逢

▲ 小学五年级 胡可睿

时间像一匹骏马飞快奔跑，跑着跑着姐姐回北京已四个月了。自从姐姐走后，在我耳旁少了那动听的长笛声，少了为我开门的一个人。

每个周五晚上，我都与姐姐视频聊天。聊聊这一周有趣的事，开心的事，也有伤心的事。这次我像往常一样，给姐姐打视频电话，但姐姐的举动让我有点疑惑。姐姐把视频调成了语音接听，这是以前从没有的情况。而且姐姐在电话中说话很急促，“我现在接电话不方便，晚点打给你，”就把电话挂了。我当时懵圈了，心里很担心。

叮咚、叮咚门铃响起来，妈妈在房里喊：“小睿，去开一下门”。我回答：“哦”，然后漫不经心地走向门口，把内门打开就转头向客厅走去。这时门口传来好熟悉的声音：“小睿！”我的大脑快速搜索着：姐姐！这是姐姐的声音。我急忙回头，真的是姐姐！我激动地直跺脚，“姐姐，姐姐，真的是你回来了呀！”我跑过去抱住姐姐，兴奋的泪珠在眼框中直打转。

久别重逢是多么难得！我要珍惜这段与姐姐相处的美好时光。

（作者是财务总监蒋建梅的女儿）

绘画 英式建筑

▲ 六年级学生 王奕霖

（小画家是今迈西安办叶彦乐11岁的儿子）

绘画 长颈鹿

▲ 小学一年级 裴若麟

（小画家是今迈三部裴红玉的7岁侄子）

绘画 盛夏

▲ 二年级学生 刘昭玥

（小画家是今迈三部刘小岗的8岁女儿）

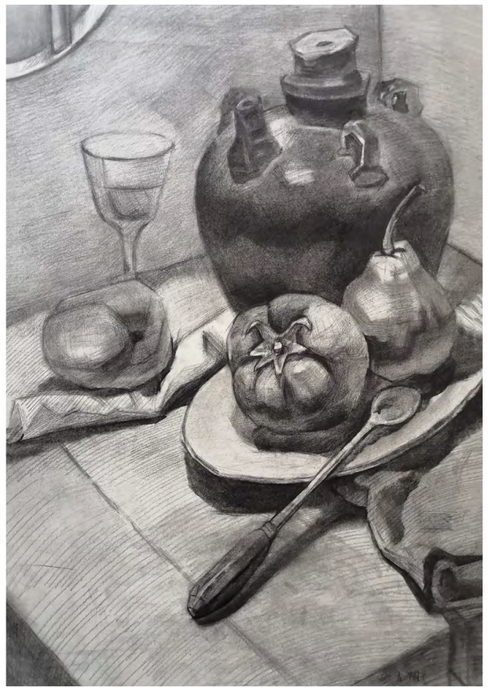
绘画两幅

▲ 幼儿园大班 王皓宇

（小画家是编辑部邓肖青6岁的儿子）

素描 餐盘

▲ 小学六年级 左翔珂



（小画家是今迈1部耿凤的12岁女儿）

员工天地

STAFF WORLD

习惯与心态

▲ 渠道部 何梓玮

培养良好的工作习惯，就是要把工作变成习惯。业务是个重复积累的过程，每个行业都一样。积累的客户越多，出单的几率才越大。这个过程会很枯燥、累人，但坚持、有韧性，不就是一个业务具备的基本素质吗？这也是室友常聊的话题，虽苦却让你很充实。

保持好自身心态，以自己的诚心、精心、细心、热心、耐心服务客户，方可得到客户的放心、称心、动心、舒心、欢心。要达到这些标准，必须提高自我服务意识及对产品了解程度，才能让客户更加满意。让客户感觉到你不只是在卖给他东西，而是在用心帮助他。没有人拒绝你的帮助，打开了客户防备，就可以进行下一步业务啦。

凡事学会换位思考，做人傻一点、勤奋一点、用心一点，结局一定交给你一份满意的答卷。

小事随手处置

▲ 今迈人资部 刘　明

结合我在工作和生活中两件小事，谈谈养成随手处置的习惯。

第一件事发生在我家的门上。小区里经常贴有广告，如开锁、通下水道。有的印在墙上，有的贴在门上。每次我见到门上有广告，就随手清理掉。到现在，我家门上是整个楼层里最干净的一个，没有一个广告。这里有个破窗效应，不良现象如果被放任存在，会诱使人仿效，越来越厉害。因为广告被及时清理了，下一波来贴广告的会想到，他的广告也会被清理掉，就没有贴的必要了。

第二件事是工作中资料文件的处理。原来文件是放在办公桌的抽屉里，后来有了柜子就调整了位置。刚开始觉得不方便，但对重要资料的归集整理起了很多帮助。在每次文件取用后，要求自己原处放置，随手取用，随手归置。这就能保证桌面的整洁和文件有序归档存放。

这种随手即行的习惯，使自己工作和生活更规整、舒畅。

带着疑问去学习

▲ 今迈三部 宋朝辉

前段时间，我在拿到一本书的时候，一位朋友问我，你不是学过这个了？再看有什么用？

他这番话使我陷入了反思，读书只是自我学习的一种，与作者交流的一种途径。在工作和生活中，要不断尝试带着疑问去学习，改变自己固化的思维方式。

学习不仅是书本理论的学习，更重要的是从实践中学习。除了公司强化学习外，每个人还要从自身出发，善于发现自己的长处和不足，在工作岗位发挥自己的特长。在工作中不断总结，进行反思，想想有没有更好的方式改进，从而提高工作效率。多与同事交流沟通，尝试寻找更好的工作方法。

带着疑问去学习，学以致用，不断突破自我。

远离上瘾

▲ 今迈一部 王　少

上瘾的行为就是明知后果的危害还要频繁去做，最后深陷其中。

日常让人上瘾的有哪些呢？吸毒、赌博、游戏、网吧等。上瘾与年龄、智商、意志力没有必然的关系。它是一种生理需求，使大脑快感中枢产生一种叫做多巴胺的东西，让人兴奋，不能自已。能够使人上瘾的东西大多是被设计出来的，常用手法有：诱人深入的目标；轻而易举的进步；大张旗鼓的反馈；逐渐升级的挑战；不可预见的悬念；令人痴迷的互动等。对抗上瘾的方法，一是改变上瘾行为背后的心理需求；二是构建一个能够帮助你远离上瘾的环境；三是做父母的要帮助儿童远离上瘾。在成年人的世界里也潜藏着各种上瘾行为，其中手机就是最大的危害。它几乎占据着我们除工作、休息之外的全部时间，让我们失去了生活原本的样子。

改变要从小事做起，首先给自己制定一个目标，早不刷微信，晚不刷抖音，多留给家人和自己一些时间，改变从此开始。

理性和感性

▲ 今迈二部 孙向杰

理性和感性最大的区别，就是前者沉着冷静，不会被周围环境的变化左右自己；后者容易冲动，会因为周围环境的变化使情绪跌宕起伏。

偏理性的人，遇到一些事心里想的会多一点，不会快速作出决定，会想这件事的利弊，考虑这件事值不值得去做。而偏感性的人，会果断作出决定，雷厉风行，从不磨磨唧唧的。

理性和感性是相对的，各有利弊。不是说理性的人判断都是正确，感性的人容易判断出错。没有绝对感性的人，也没有绝对理性的人，有时候周围环境会让你身不由己。

在平时工作中，我感觉理性还是要大于感性的，遇到问题或犯了错误，还是要理性思考，不要冲动。

发票三问答

▲ 财务部 张青春

一问：企业赞助支出是否税前扣除？

答：根据《企业所得税法》规定，企业发生的与生产经营活动无关的各种非广告性质支出，不允许税前扣除。而对于“作为广告性质的赞助支出”，是一种生产经营活动的广告宣传，作为企业的广宣费支出可于税前扣除。

也就是说，对于企业发生的赞助支出区分两种，一种是作为经营活动广告性质的赞助支出；另一种则与经营活动无关的非广告性质的赞助支出。对于经营活动无关的非广告性质的赞助支出，是不得税前扣除的。

二问：电子发票没有发票章是否合规？

答：公司收到的电子发票属于 OFD 格式的，通过增值税电子发票公共服务平台开具的增值税电子普通发票和电子专用发票，采用电子签名代替发票专用章，不再单独盖有销售方的发票章。该发票没有发票专用章是合规的。

三问：以充值方式取得的成品油发票如何处理？

答：根据《成品油零售加油站增值税征收管理办法》，在加油站充值时不征收增值税。待用户凭卡或加油凭证加油后，根据回笼纪录，向购油单位开具增值税专用发票。实际加油后开具发票，关联 ETC 充值，充值时不开票，等实际支付款项后再统一开票。

社保和公积金解答

▶ 人资部 汪秋林

为便于员工及时了解社保和公积金情况，对常用事项作以解答。

如何查询社保和公积金？

支付宝查询：支付宝→市民中心（深圳）→社保 / 公积金明细查询。

微信查询：关注粤省事公众号→指尖办事→个人办事→查询社保 / 公积金。

如何打印个人参保证明？

官网查询：登录深圳社保官网→点击个人服务系统→登录（要先注册）→查询服务→选择个人参保记录打印→下载。

微信查询：关注深圳人社公众号→办事→掌上办事→登录→社保保险专区→社保信息查询→社保保险参保证明→查询下载。

如何办理社保卡？

微信关注“我的社保卡”公众号→右下角办理金融社保卡→选择就近的银行办理。

外地就医直接结算如何备案？

深圳市社会保险基金管理局→个人网上服务系统→在线办理→医疗保险→外来就业创业人员、来深就读学生跨省就医直接结算备案。

万能问题咨询电话：社保查询 0755-12333；公积金查询 0755-12329；人工服务 12333。

疑问解答

沟通用“心”说话

▲ 研发电子组 宋锡军

知彼者智也，知己者大智。沟通是为了知己知彼。面对不同的沟通对象，面临不同的情形，应采取不同的沟通方式。这样可以让对方感同身受，换位思考，站在接收者的立场来考虑问题。

善于反馈是沟通中一个重要环节，“填鸭式沟通”往往是徒劳的。语言上说明意图，只不过是沟通的开始，只有转化为行动，才能真正提高沟通效率，达到沟通目的。避免一味说教，有效沟通是彼此心灵交流。仅仅用说教的方式与人交往，违背了这个原则。

普通人用嘴说话，聪明人用脑说话，智慧的人用“心”说话。沟通要用“心”说话，沟通的根基是诚实守信。从心开始，让我们的沟通更有效。

勇于尝试

▲ 门禁一卡通 陈　帆

记得有一次，有一个项目安排我测试。当时我听到这句话的时候感到很迷茫、很焦虑；迷茫的是不知道从什么地方去测试，焦虑的是不能按时完成任务怎么办。经过几番心理斗争，最后下定决心尝试去接受这个任务。

全新的项目以前没有接触过无从下手，我的思路是：先找到对该项目使用、操作熟练的同事，向他请教；收集项目的相关资料；自己动手操作，不懂的地方就去请教相应的同事。第一天学习硬件、软件；第二天，搭建测试环境；第三天硬件、软件联调测试。最终在同事帮助和自己的努力下，掌握了基本操作流程。在后面的工作中有相似的项目出现问题，项目负责同事找我协助解决问题，我通过前面测试项目的经验帮助同事解决问题。这时候回想起来当初勇于尝试是正确的，学以致用。尝试，会给你带来快乐，会给你带来失望，还有可能让你灰心。但这些都不重要，重要的是你去尝试了。

大多时候，人生中的许多事情我们都能够做到的，只是我们不知道自己能做到；如果我们敢于尝试并坚持做下去，不仅能够做到，而且可能会做得很好。

“六一儿童节”特殊礼物

▲ 采购部 尤燕芳

2021 年 6 月 1 日是女儿他们开心而激动的日子，也是见证每个学子在这半学期里辛勤学习，快乐学习的结果，伴随着响亮的歌声，沐浴着六月的春光，每个同学都是笑容满面，露出无限的喜悦。还有一年你就要步入初中阶段，虽然没能一直陪伴在你身边，但是作为父母，我感到很欣慰，也非常开心。迫不及待想分享你荣获小学阶段的第 5 次“三好学生”。

自上学以来，女儿学习一直都是很自觉，也很用功，成绩一直都是名列前茅。我几乎没有为她操过心，我常常教导女儿，“谦虚使人进步，骄傲使人落后。”所谓“逆水行舟，不进则退。”一切的成绩、荣誉只代表过去，将成绩作为新的起点，从新开始。

童年是快乐的，也是一段美好回忆。妈妈希望你永远童心未泯，做一个快乐、乐观的孩子，也希望在以后的每一个学习阶段里你更加努力，收获更多的快乐与进步！

初入道尔

▲ 广州办 周少松

自我管控行为，是一种修养洗礼。面对每一个新环境，都要重新梳理思路，建立有逻辑的思绪。

在每一个项目上，各城市环境不同，客户需求不同，条件各异，而现场可能无法满足客户的特殊要求，这时应该以最容易实现的方式去思考。不仅想方设法完成现场，并且做到完整、完美，让客户对我们能力认可赞扬。

职业可以变成兴趣。每个项目的状况都能让自己陷入思考，锻炼自己的灵活力。解决问题对个人而言，也是一种成就感。虽然偶有难度较大的问题我无法解决，但道尔的合作执行力是完整的。我期待在道尔路程中留下自己更多的脚印，与道尔休戚与共！

做好售后

▲ 技术服务部 练小卫

售后这个岗位挺锻炼人的，几乎跟每个部门都要打交道。不仅要有沟通能力，还要有好的心态，别人多问你几句不要不耐烦。当你在送修的时候，电话、钉钉有人找你，不要烦。事情一件件来做，急的事先做。每天都要打包发货，会电脑还要出体力的活，不是那么好做。下班了还有人找你问料号、价格，问你维修情况，要用友好的口气回答，不要一副不耐烦的样子。

记得五月份有很多维修件，不知道先搞哪个。钉钉很多人找，快递又来，忙拆快件、登记、签字、送修等。同事郑玮告诉我说，不管什么情况，先以送修为主，送修时间长，不要耽搁进度。很多时候咨询郑玮，她每次总是亲切的、毫无隐瞒的告诉我怎么做。

有些问题交接的时候没搞清楚，导致后面操作起来有问题。每当发现一个问题，我就请教同事，做一些笔记。当工作压力大的时候，要学会放松自己，释放自己的情绪，不然会很累。

用坚强战胜洪水

▲ 今迈财务部 周鑫

7 月 20 日河南特大暴雨，如同传说中的水漫金山，竟然在中原大地上演。

自 17 日开始，暴雨持续了整整 5 天。大半个河南泡在水中。马路变河道，车辆被冲走，交通全瘫痪。地铁里呼啸而过的，不再是前进的列车，而是滔滔的洪流。

“风雨无情人有情，只要需要，我们就在。”这是郑州图书馆做出的承诺。灾难面前，他们选择开馆救助被困人员，提供热水及休息场所。郑州科技馆全面开放，提供热水、方便面。体育馆、足球馆、企业办公楼……都伸出援助之手，为受灾人群提供落脚点。纵暴雨无情，人间的善意和温暖从未离场。只要你需要，总有人渡你回家。

大雨滂沱的街头，人们自发组织人墙，抵挡巨大的洪流。有人不小心被冲散，一位大哥赶紧上前将他拉回。越是大灾大难，越是守望相助；越是千钧一发，越要团结一心。这是普通人的守望，也是普通人的决心。

在这场人与洪水的斗争中，每个人都不后退。温暖照亮温暖，坚强连接坚强，力量拥抱力量。灾难过后，明天会更好。让我们更加珍惜现在的工作和生活，更加用心工作和生活。

暴雨无情 人间有爱

▲ 今迈四部 李　冰

7 月 20 号郑州下了特大暴雨，下午近五点时，公司楼下的积水已到腰部。公司人力资源部紧急通知，员工可尽早回家，离家远的可在公司住宿，并安排了方便面和床垫、电影、K 歌活动。

家有急事的员工淌着水回去了，都是走了几个小时才回到家，绕路、上高架、上高速，步步艰难。晚上通过微信获知，这场暴雨是多么严重。深夜还有在路上奔走的同事，地下车库车辆漂浮，地铁里等待救援的同胞，这些深深地牵着我们的心。

大雨过后，回家的街道上三三两两停着七扭八歪的车，路上是臭哄哄的淤泥。各地的志愿者陆续赶到郑州援助，有出钱的，有出力的。我们公司也都积极参与到志愿者行列中，尽自己的一份微薄之力。

经历了这一场灾难，每个人心里感受都很吃惊。一位淌水回家的同事说，那天他走了五六个小时才到家，心里很后怕，幸亏没有被水冲走，没有掉进下水道，没有遭遇漏电事故，感叹生命宝贵。也感叹人的潜能是无限的，如果把这种精神用在工作上，还有什么做不好的。

暴雨过后，让我们珍惜生命中的每一天。

故　乡

▲ 今迈西安办 王立贞

随着岁月的流淌，每次回故乡都感触不同。看看故乡的云，故乡的路，故乡的水，故乡的人，听着熟悉的乡音，看到熟悉的老屋，仿佛又回到了无忧无虑的童年。

几个玩伴一起跳皮筋、玩沙包、丢石子、捉迷藏。夏秋季节每天要用指甲花把指甲包的红红的，然后比一比谁的最好看。雨后的荷塘里蛙声一片，趁着大人不注意的时候掰下几片荷叶顶在头上，路过村边的那条河，玩水的嬉闹声惊飞鸟儿。

“这是不是娃儿回来了？”突然一句乡音打破了我的思绪，一位头发花白的老人目不转睛的看着我。我一下愣住了，但是马上又想起来了，真是岁月的痕迹没有错过一个人。

人这辈子，去的地方可能有无数个，而回去地方却只有一个，那就是故乡。一个给你生命和童年的地方，一个用来治愈内心牵挂和思念的地方。她是我们生命中永远的圣地！

多多做事

▲ 今迈西安办 耿田青

入职以来，从开始看不懂配置清单，记不清设备，到现在简易的制图和各种设备系统的配置清单，都基本可以做下来。从经常出错到规避出错。

我不排斥多做事。因为当一个人懒散到什么事也不做的时候，肯定是不会犯错的，自然就停滞不前而不自知。人常常是在犯错中改变和成长的。不做事，眼下虽偷得一时满足，但长远想一下，失去的是一个个机会。可能是一个发现自己问题的机会，一个改正缺点的机会，一个成长的机会。

工作要有信心，不怕出错。发现自己的过失，当机立断改正。很多时候，改变的不是周围的人和事，而是自己的内心。

金色童年

▲ 生产部 胡述霞

五月，这是一个美好的季节，也是一个恰到好处的季节。五月的天气没有炎炎夏日那样热，它的风是那么的柔和，阳光也是那么的和善。就在这样一个美好的季节道尔举行了第二季度文体活动，使我一下子回到了童年，童年的点滴浮现在脑海。在那个没有手机，没有电视的年代，唯一带给我们八零后九零后满满的回忆便是童年的各种游戏乐趣。

文体活动的第一项就是跳皮筋，是我们女娃的爱好，它能从脚裸跳到头顶，它键炼了我们脚的灵活度；第二项是抓石子，一掷一接间键炼了我们手眼的配合度；第三项是折纸飞机，那是多少男娃的梦，是想要飞的更高，带着梦想穿越云霄；最后一项是滚铁圈，这是我们农村男娃的最爱，放了学书包一丢拿着铁圈满村子的跑。

道尔让我重拾美好童年时光，只可惜是再也回不去的金色童年！

谦卑和尊重

▲ 渠道部 李怀豪

我第一次来深圳工作就选择了道尔，期间的一些故事让我吸取了经验教训。人的本性是骄傲和自私，总是以自我为中心。这也是不快乐的根源。一个真正有韧性的人，他的姿态一定是谦卑的。一个真正谦卑的人，才能发挥最大的能力。这是一种极其难得的品质。

在我看来，最应该具备的特质是谦卑和尊重。如贺总、覃助等，他们工作上已经很优秀，却一直保持着谦卑。他能让自己更沉下心来学习与工作，发展与突破，同时尊重同事。

拥有和谐的工作环境，对自己的发展与心态，都有相当大的帮助。

道尔文艺
DOOR LITERATURE

《觉醒年代》观感

▲ 今迈三部 袁晓兰

今年是中国共产党成立 100 周年，央视热播的献礼片《觉醒年代》，是一部大型革命历史题材电视剧。

从新文化运动、五四运动到中国共产党成立，该剧把我国近代史上发生的每一次重大变革，拍摄的非常细致和震撼。剧情融合了我们曾经学过的语文、历史、政治课本内容，不再是单调的文字和插图。我国能有今天的繁荣幸福，离不开每一位为新中国成立不惜献出生命的革命先烈。

印象最为深刻的是辜鸿铭演讲《中国人的精神》，有很多观点触动我。直到百年后的今天，我认为仍然如此，历久弥新，毫不褪色。“我们中国人身上，有其他任何民族都没有的难以言喻的东西，那就是温良”。这段演讲慷慨激昂。我特意查了辜鸿铭的历史资料，少年留学英国，精通九门外语，曾任北大教授，获诺贝尔提名奖。他翻译过《论语》《中庸》《大学》等文献，为我国中西文化交流做出巨大贡献。

不禁感叹，在同样的年纪，伟人在探索国家未来的发展道路，我们 21 世纪中的一些人，反倒没有了这种精神。

前景寥廓

▲ 品质部 韦梁梅

时光荏苒，身影如梭。
岁月长河，奔腾如歌。
左手工匠，右手翰墨。
品牌丰盈，精彩你我。
砥砺前行，无惧蹉跎。
生命有爱，前景寥廓。

在追求中燃放生命

▲ 今迈五部 梓　歆

《狼道》里有这样一个篇章，狼的天条就是做、做、做。凡事都是一点点做出来的，路途虽远，行则将至。只有行动才能慢慢到达终点，只有做了，才能了解客户最想要的是什么。去做了，至少还有成功的希望，如果一直站在原地，那注定失败。与其在等待中浪费青春，不如在追求中燃放生命。

也许在前进道路上有很多意外，有时候也要学会放弃。放弃是一种智慧，而坚持是一种任性。放弃该放弃的，坚持该坚持的，才能得到自己想要的。不放弃一些东西，怎能够有足够的精力，去追求值得追求的东西。

销售人员有这样一个体会，有些客户说话犀利，比较难相处，但这类客户往往是一些忠实客户。学做一个弹簧人，压得越低，弹得越高。五指伸出有长短，森林树木有高低，坚持下来，成功只是时间问题。

做时间的主人

▲ 今迈研发部 董帅卿

时间是最公平的，每个人的一分钟都是六十秒。对于珍惜时间的人，感觉时间很大方，可以让你做更多的事情。对于不珍惜时间的人，感觉时间很无情，什么都做不了。同样的时间，同样一个方案，有的人可以按时提交，有的人因时间短没有提交。这不是时间作怪，而是你没有做时间的主人。

每个人都有一定的惰性，时间就会抓住你的惰性弱点，把你变成时间的奴隶。那么你就会被时间左右。我们要做时间的主人，时间像海绵里的水，只要去挤是会有的。我们在工作中抓住每一分每一秒，让时间为我服务，合理安排时间，不去虚度年华。

怎么规划时间？每天要做个简单计划，分配好时间。预留一些时间应对突发工作，同时把一周或一个月的时间进行统计分析，找到规律，去做更多的事情。

韧　性

▲ 生产部 韩　菲

毕业些许年了，犹记得大学校训：“锲而不舍，敢为人先”。而每念及此，感慨自己贯彻不力。

最近听李厂长讲了发生在他身边的一件事。他的前同事在一企业仓管岗位干了 20 多年，公司特意多给他分了一些股份，现在深圳有房有车。这个实例验证了坚持的意义。大多时候我们没有坚持下去，并非遇到什么困难，而是到达一个瓶颈之后，因内心的浮躁而忽视了底蕴的沉淀，最终半途而废。

李厂长初来时自称是“铁匠”，说他自己在这个行业打了 20 多年的铁。因平台环境等因素，每个人的成功表现出来的形式都不一样。但能在一个行业坚持 20 多年，并以此作为后半生努力方向，这本身是一种财富，更是人生价值的体现。

新时代的年轻人比老一辈的教育条件好太多，有很多途径学习到新知识。但普遍缺乏韧性，耐不住性子，最终走不少弯路。古人讲三十而立，是说人到了 30 岁就要明确自己的志向。于现在来说，我们可能是追随某个人，认同一家企业，看好某个行业。因为接下来的几十年，你要做的都是为这个志向去努力，这利于成大事。

转身面向未来

▲ 技术服务部 殷　璞

每个人都曾有害怕的时候，恐慌的时候。你经历的某件事情可能在同一环境下是种痛苦，但在不同环境时会觉得不值一提。

一次我参加户外探险活动，那里有山有水有树林。当探险需要越过一个水流湍急的区域，正常情况下能轻松越过。可当时下起了磅礴大雨，加深了水位，加急了水流，所有人尝试却没有一个成功。山里没信号，领队带着我们沿着没人走过的山丘，徒手爬上了山顶。由于当时自己紧张，导致上到山顶时发现满手是血。但当时情况你放下手中的痛，可能会掉下悬崖。对比之下你会发现，这点痛并不算什么。

我之所以分享这个故事，提示朋友不要在低层级的痛苦上纠结，不要在原情感情绪的问题上消耗时光。放下过去，转身面向未来，给自己生命一个意义。然后勇往直前，去创造，去奋斗，你就快乐、就阳光了！

拼出一个美好明天

▲ 技术服务部 刘　森

一路奔跑，一路前进
一会哼歌，一会呐喊
曾经的那个少年
没有一丝丝改变
生活需要深谋远虑
学会接受，学会原谅
不要在知识的盲区来回游荡
走出舒服区
接受新的挑战
读万卷书不如行万里路
行万里路不如阅无数人
提升自己修养
让思想遨游在知识的海洋
谁是谁的风景
谁又为谁停留
明月装饰了你的窗子
奋斗装饰了你的梦想
做一个积极乐观的人
拼出一个美好明天

《了凡四训》哪“四训”

▲ 今迈二部 刘善场

《了凡四训》是明朝思想家袁了凡写的一本家教书。“四训”指的是：立命、改过、积善、谦德。书中将人们的命由天定、顺其自然，改变为命由我造，福自己求。

该书能让自己对人生有一种积极向上的控制感和责任感。不论外界环境如何，对自己都要充满信心，避免自己向悲观和宿命论方向走去。人不管求什么，不应向外界去求，而向自己内心求。书中观点并不是心灵鸡汤，而是劝人向善和进取的肺腑之言。善行好事，莫问前程。发自内心去做善事，你所求的福报自然水到渠成。

放在我们实际工作中，与人为善，互利互惠，合作共赢，也符合当下主流价值观。还要广结善缘，形成自己的能量，由内到外，形成良性循环。做到各美其美，美人之美，美美与共，天下大同。

《了凡四训》自强不息

▲ 今迈人资部 刘　明

近期公司统一组织学习郭继承教授主讲的《了凡四训》，这本家训从立命之法，到改过之法，再到积善之方，最后到谦德之效，在我理解起来，无不是对自强不息的诠释。

立命之学，不固守于命运的安排，命由我作、福自己求，命运和幸福，来自于我。信命而不愚于命，通过诸如改过、做善事，有谦德，去改变自己的命运，进而实现自己的抱负。

改过之法，用功过格，同时发耻心、畏心、勇心。善于发现自己的缺点和不足，勇于改正和提高。要有“明须良朋提醒，幽须鬼神证明”的坦荡，堂堂正正做人，光明磊落做事。

积善十方，善有真假、端曲、阴阳、是非、偏正、半满、大小、难易的区别。善事不在于轰轰烈烈，而要发自内心，尽己所能，做到成人之美、救人危急等十方善行。

谦德之效，看似宣导“举头三尺有神明”，其实不谦的言行，正是处于当时内心的真实写照，从而做出不谦逊的表现。心存敬畏之心，保持谦逊，谨记“满招损、谦受益”。

宿命论、造物主思想不可取，更多的需要内求。从而内外双得，“幸福只在心中求”。

悟《了凡四训》

▲ 今迈西安办 朱艳瑾

《了凡四训》是明代著名思想家袁了凡写给儿子的告诫书，内容涵盖了道家、佛家、儒家思想。

书中围绕一个话题：人应该怎样活着。这里总结了4个方面。一是创造自己的命运，要改命；二是改命需要正视自己，改变自己；三是与人为善，与大众为利；四是与人谦和豁达。

结合自身岗位感悟，工作中要站在客户角度，多换位思考，多付出些，把客户的问题当成自己的问题，这就是利他利己的体现。多给新员工一些帮助，其实是在成就自己。当每个人成熟的时候就是一个团队成熟的时候，而团队的成熟也给自己提供了一个更好的环境。

当项目遇有困难和发生冲突时，每个人想到的应该是如何更利于项目的完成，而不是个人利益得失。这是一种胸怀和豁达，也是一种境界。不断自我反省，修正自我，从自身多找原因，并为之付出。

当一个个项目成功落地时，对每个人开拓市场有百利而无一害。与有格局的人站队，这是彼此的成就。当路途顺利之际，就是命运改变之时。

有感“六项精进”

▲ 研发电子组 张翱翔

最近重温了稻盛和夫的《活法》，看到磨砺心志的“六项精进”，颇有感触。

“付出不亚于任何人的努力”。这对大部分人来说要求颇高。对于不奢望大富大贵，只想平平淡淡过小日子的平民阶层来说，即使不付出不亚于任何人的努力，也需要提高自己的能力。哪怕只是提高一点，也能让自己的小日子越过越好。

“谦虚戒骄”。打小都知道谦虚使人进步，骄傲让人落后。现在社会变化越来越快，有很多新知识出现，也有很多旧知识被淘汰。我们应抱着谦虚的态度去学习新知识，而不是墨守成规，落后于时代。

“天天反省”。只有在不断自我认知和反省中，才能发现自己的缺点和不足，从而寻找办法弥补，完善自己。

“活着就要感恩”。感谢父母、老师、朋友，感恩生命中每一个对自己有帮助的人。我们对社会应抱着敬畏之心，即使做不到“滴水之恩，当涌泉相报”，也不能忘记“滴水之恩”。

体验自然

▲ 门禁一卡通 陈　帆

上个周末天气湿热，很多人还在睡梦中，我就踏上了登山的路程。

山上绿油油的树叶青翠欲滴，一阵阵新鲜的空气迎面扑来，让人心旷神怡。沿着山中的小溪慢慢向山顶攀登，听着溪水声和清脆的鸟叫声，我完全陶醉于美好的大自然中。不知不觉来到弯弯曲曲的登山台阶，让我迎来新的挑战。一步一步向上攀登，一路上走走停停，终于气喘吁吁地爬上了山顶。站在山顶，看着刚刚升起的太阳，脸颊露出幸福的笑容。此时此刻忘乎所以，只有大自然陪伴着我。

走进大自然，领略美丽的风景。这里没有人群的嘈杂，没有城市中的车水马龙。唯有小溪的叮咚，鸟儿的鸣唱，落叶的窸窣，山风的撩拂，这正是自己所期待的静好。

走入自然，踏青游水，登山探险，人生快哉。这是体能之锻炼，是生活之插曲。

沉淀自己

▲ 生产部 付小玲

现代社会高速发展，深圳孕育着大批优秀企业，各行各业竞争非常激烈。曾体验过上下班的地铁拥挤，窥视过南山科技园各路精英的步速频率，也见证过上班族一边吃着早餐很急很赶的样子。

力求自己能够利用碎片化时间提升自己，沉淀自己。钻研专业上的东西，让自己成熟强大起来。每个人都是独一无二的个体，静坐常思己过，控制好负面情绪。坚持学习，不让自己落伍，与时代同步，接受新事物。

有次早会，张井高经理分享心得，说每个人要有危机感，不能安于现状，要有强烈的进取心，勇于改变，对工作充满热爱，投入百分百激情，创造更多价值。要提升自己，沉淀自己，努力工作。

其实人生就是一场自己与自己的较量，让积极打败消极，让勤奋打败懒惰，让坚强打败懦弱。“唯有读书与运动不可辜负”。

每天进步一点点

▲ 供应链管理部 黄文新

现在是个知识大爆炸、瞬息万变的时代，我们稍不留神就有可能落伍。“缓进则退，不进则亡”，说的就是这个道理。

我多次想到王总曾鼓励我们的那段话，有的人学历很高，人很聪明，如果自满于现状，不去学习，他可能就会不适应新的发展；有的人哪怕起点较低，学历较差，但能通过不断地学习，充实自己，也有可能成为公司的骨干。我得到这个鼓励后，增添了很多信心。

工作中我不懂就问身边人，或学习公司资料，还可以网上获取知识。遇到问题多想办法，提醒自己“还有别的办法吗”？“别人怎样处理这个问题”？凡事多问为什么，多思考。

每天除了一日三餐，还要坚持学习和更新自己，使自己每天进步一点点。这样，我们的视野会越来越开阔，工作会完好一点点，生活会精彩一点点。

好好说话

▲ 今迈一部 翟瑞玲

一次在公交车上，听见某人打电话，骂骂咧咧的，吵得整个公交车都听得见，那场面很不文明。随之而来的是自我反省，发现自己有时说话也冲动，存在发泄情绪的样子。

在忙起来和出现问题的时候，更容易大声嚷嚷。也曾问自己，工作中跟同事沟通，是要宣泄情绪还是解决问题？面对沟通不畅时，我们很容易提高声音来表达情绪。冷静下来也明白，谁都想顺利出货，谁也没故意找茬在。而激烈的言语解决不了问题。

在悠闲的时间里，都能好好说话。在面对问题和矛盾时，你还能好好说话吗？在火冒三丈的时候，你还能忍住伤人的那句话吗？人和人之间的交流是平和的。语言是有力量的，语言的伤害更能直击心灵，给人留下持久的记忆。我们应注意日常话语表达，不要恶语伤人。学习好好说话，做一个有温度的人。

养 花

▲ 今迈采购部 邵佳琳

家里有几盆芦荟、吊兰、虎皮兰、君子兰，还有几盆绿萝。这些花平时不怎么管，想浇就浇，但到现在都长的很好，郁郁葱葱的。后来又买了两盆栀子，两盆牡丹，两盆水仙，两盆茉莉。花多了，屋子里充满生机。但好景不长，茉莉和牡丹生了腻虫，花没开，花骨朵就落了很多，叶子也变黄了。我赶紧买药、买肥料、买花土，上网查资料，一顿折腾，总算缓解了。茉莉、牡丹和栀子先后开花了，芬芳满屋，收获了成功的喜悦。

养花让我从中学到很多知识，比如说几乎所有的白花都很香，颜色艳丽的花是缺少芬芳的。在纷繁复杂的世界里，做一个简单的人，像白花一样，才会内心芬芳。

工作就像养花，需要耐心，需要方法。不分土壤，不给阳光，一味的浇灌施肥，这样花会落，根会烂。“目标像蝴蝶，你去追它会追得很辛苦；如果你种很多花，蝴蝶会自己飞过来。”干什么事都要多思考，这样你的付出才会有意义。

买鸡蛋灌饼想到销售理念

▲ 今迈一部 薏　苡

上班路上经过两家卖鸡蛋灌饼的，一家是个中年男子开的，第二家是对年轻夫妻开的。开始我买第一家的，偶然买第二家的。从那次经历后，我再没有买过第一家的。原因很简单，第二家服务态度让我很舒服。

我去第一家付完款走的时候，卖家很着急地把鸡蛋灌饼递给我，没有任何语言和表情，就开始忙自己的事了。而我去第二家，付完款走的时候，店家每次都说：“小妹，趁热吃，口感好。”并且每次都是双手递给我。我观察几次，无论人多人少，店家都会跟每个顾客说这句话，没一个例外。慢慢的，第二家鸡蛋灌饼的顾客越来越多，而第一家在几天前关门了。

这个例子让我想到今迈公司。我们有专业销售人员和服务人员，一直秉承“专业、负责、换位思考”的服务理念，很简单的一句话，一个动作，做到不难。但难的是一直坚持。

而立之年感言

▲ 品质部 薄　洋

盖凡夫之于世也，岂不谋存立之道，策之以出入之法。

谋存，首推入世之法行也。或以聪慧，或以手技，或以苦力，谋一职，求一位，安一人舍下之温饱。

初入世，虽有三分学识，却用之而不得法。究之其因，乃经验之不足，心智之羸弱。当此间，理应静心求学，精进技艺。岂不闻“活学活用”一说。

长此以往，或五六春秋，事业小成，位居中位，上下有重。然人之贪图享乐，骄纵放任，此时尤甚。值当暗自反省，勿以当下之诱利，毁之将来之前程。

“自我批评”甚是好用，所谓“常思己过，莫论人非”。人常有错，彼一人之谬误满筐矣，何以将口舌痛快于他人身上。

人生亦如画矣，描之朱红鹅黄，添之翠绿靛蓝，美不胜收，好似彩霞出于泰山，锦鲤跃于龙门。若涂之焦土，覆之黑墨，试问几人鉴赏？

适此文乃而立之年有感相发，姑浅谈一二。后岁之未敢多言，未经其事也。假以岁月，尔后再谈。

读书与写作

▲ 智慧停车部 徐俊仪

高尔基说过：“每一本书，都在我面前打开了一扇窗户”。读书可能短期没什么反馈，但长期坚持一定有巨大价值。读书是成本最低，收获最大，性价比最高的投资。读书相当于你站在巨人的肩膀上思考。

自己的专业领域总有几本经典书籍，把这些书读透，反复实践，一定比自己重新摸索快很多。尤其在这个信息爆炸，不少人都想搞快钱、走捷径的时代，更要读书。读书能静心，越浮躁越要静下来，沉住气，做长期价值的事。

写作与读书相辅相成，一个是灵感的源泉，一个是激发想象力的锤子，唯有多读才能多写。写作是一种底层能力，可以在各领域帮助你。不管你从事什么职业，总要写业务总结，思想情感之类的吧，这就需要写作能力了。

写作能力的提升，表达能力，总结能力，输出观点的能力都会跟着提升。比如你做营销，哪怕是个微商，需要各种文案话术，也离不开写作。写作这种基础能力，在很多地方都能受益于人。

7.20 暴雨感怀

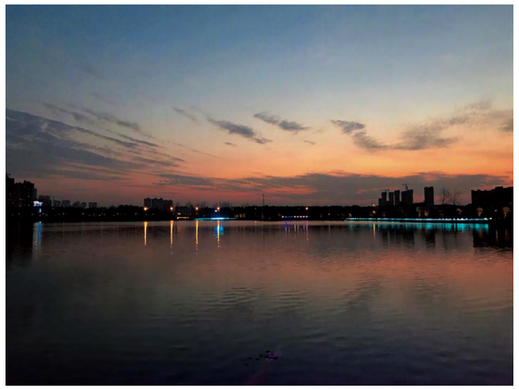
▲ 今迈一部 徐金章

当电梯停了再开，
才感到生活的明媚。
当水停了再来，
才知道浪费就是犯罪。
当吃的不再受困，
才懂得每粒米的珍贵。
当 WIFI 再次连接，
才深知世界互相依偎。
当暴雨倾盆肆虐，
才警惕自然需要敬畏。
当豪车与生命在洪流中漂浮，才明白军民救助筑起美好社会。
当太阳升起、孩童欢笑，倍感巍巍中华万丈光辉！

才艺荟萃
PHOTOGRAPHY DISPLAY

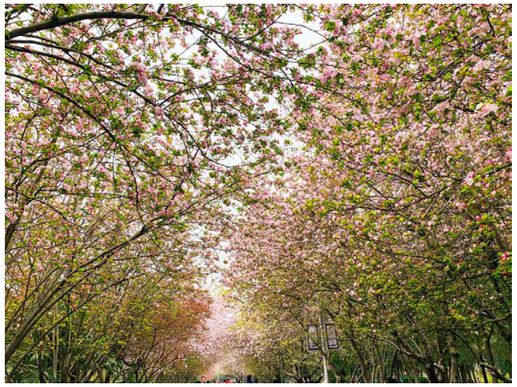
▲ 坚朗事业部 郑　玮

摄影 雨后彩虹



▲ 广州办 葛　志

摄影 南湖风光



▲ 今迈1部 魏　杰

摄影 海棠大道

▲ 智慧停车部 何秋月

摄影 南国翠景