

组织平台搭建是公司当前首要工作

校长 变革系列文章

变革就像打开潘多拉的魔盒，里面会有各种各样的魔鬼跑出来，阻止我们获得最里面的那个希望。变革不一定会胜利，也有可能掉到沟里去，所以一旦变革开始，我们就没有退路，必须坚持，必须胜利。为了提高公司的资源整合能力和精准作战能力，我们必须持续推动变革。平台变革是公司当前的首要变革任务。

一、抓市场平台建设，促进其他平台变革

市场平台建设倒逼基础平台变革。刚结束的销售会议，我们以“创新生产关系，建立营销平台”为突破口，打开了潘多拉盒子。春节前我们搭建13个销售平台，在销售会议上的任命、就职宣誓、授旗。如果后面没有组织平台跟上，只有点兵，没有布阵，前线将士的斗志就会慢慢被消磨掉，热情也会慢慢消逝。

为什么要先抓好销售平台？因为销售涉及到我们有没有生意做的问题，要活下去必须要有客户跟我们做生意，所以我们要以销售平台为龙头，用市场变革倒逼其他各平台变革。

春节刚过，我们就把平台搭建作为公司当前首要工作来抓。

二、市场平台建设

1. 总部、机关，组织架构的各个功能要在平台中发育出来，前线要能呼唤炮火。

当年抗美援朝志愿军跨过鸭绿江，是高岗保证了粮食的供给，是洪学智发明了水下桥把物资送达前线，还创建了网状战斗化后勤，所以彭德怀说总部平台的支持工作对胜利意义重大。我们变革中的总部平台建设也是为了支撑和服务，为了前线销售打胜仗。

我们要想做成一个世界级的公司，没有总部不行。现在非常明确，我们的总部就在肇庆，市场和销售的总部也在肇庆，公司的重要决策都要在总部完成。总部要进行组织架构的各个功能的建设，包括总部功能、总部机关，目的是加强组织能力，有效支撑和服务于前线。

销售平台要建设好，各功能要发育好，各作战单元要建设好。

2. 把炮弹造好，把可销售的产品选择和宣传好。

这包括两个方面的内容：第一个是重点产品，我们要搞清楚重点产品，并列重点产品清单；第二个是产品的销售指导书，由技术人员用技术语言编写的怎么销售这些产品。具备了这两方面的内容，我们才具备了打仗的炮弹。

3. 用好“糖衣”，有效奖励军功。

要合理地设置奖金包，奖金由利润、收入、现金流（回款）三项内容构成，这是能够获得奖金的依据。根据公司碗里的、锅里的、田里的、市场的发展需要，不同的区域、不同的市场行业、不同的维度等具体情况，我们的战略导向是不同的，奖金系数也可以不同。

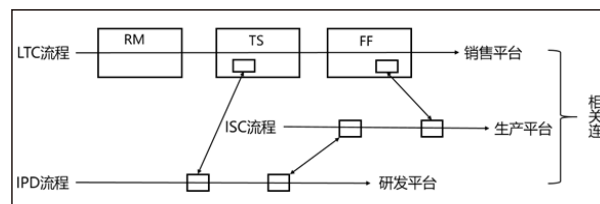
奖金是以团队总包的方式分配的，所以叫奖金包。总包是根

据战果而来的，是将获取的战利品拿来分享的，所以又叫做“获取一分享”。奖金包要体现业务策略与激励导向。导向是把饼做大。奖金包的设置是有逻辑的，一个合同下来能计量出可以拿到多少奖金，有利于激励打粮食的士气，防止拍马屁和福利化，净化风气，有助于培养团队精神和契约精神。

三、组织平台建设是布阵，是高速公路网的建设

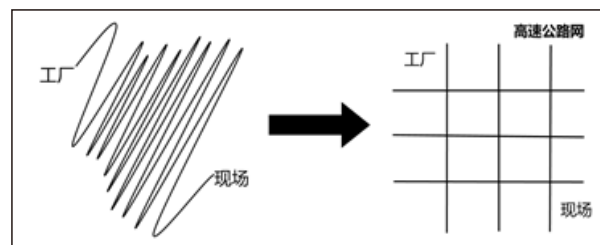
搭建平台是组织建设的重要组成部分，是做成事的关键。组织、流程和IT构成组织三角。其中，流程是龙头，组织和IT以流程为中心。

图一 LTC、ISC和IPD关系图



作为业界最佳实践，LTC、ISC和IPD都是重要的价值链流程，它们就像一条条高速公路，高效率、高效益地将输入转化为输出。他们之间通过交付（FF）产生强关联（见图一），构成了高速公路网。以前从工厂到市场要绕过很多“部门墙”，有时候甚至还绕不到。高速公路网的形成，让我们少走弯路（见图二），实现降本增效，从而使组织有力量，胜利有保证。

图二 高速公路网



四、推行是变革的开始，平台建设就是有效推行的保证

变革要分三步走，一是现状分析+最佳实践学习+竞争对手，二是设计方案+试点，三是推行。不要认为我们分析了客户，分析了对手，分析了现状，学习了最佳实践就行了，也不要认为设计了方案，搞个试点成功就行了，推行才是变革的开始。怎样推行呢？

搭建平台就是新的平台阵型，就是推行变革 下转第二版▶

中共中央统战部原副部长胡德平莅临理士国际调研



本报讯（周振宇）3月19日，中共中央统战部原副部长胡德平一行莅临理士国际北京销售公司调研指导。理士国际董事局主席董李、CEO吴扣月、中国区销售总裁董磊等人热情接待。

胡部长一行参观了北京销售公司的展厅和文化长廊，了解了理士的企业文化、经营规模和发展历程。调研中，胡部长对理士的企业文化建设表示了高度的认可和赞扬，同时对于理士的发展寄予厚望。

美国华人总商会会长程远莅临理士国际参观



本报讯（何小情、蓝东萍）3月16日，美国华人总商会会长、美国远程集团董事长程远一行莅临理士国际肇庆生产基地参观。理士国际人力资源首席执行官印海燕率集团负责人陪同参观。

程会长一行参观了肇庆理士办公大楼、理士大学、电池生产车间以及玛西尔产品展厅，并在玛西尔六楼书画室作画题字。程会长对理士国际的发展历程、生产经营规模、硬件设施和软件设施等表示肯定，并对理士国际健康发展的前景充满信心。

安徽省经信厅厅长牛弩韬莅临安徽理士新能源考察



本报讯（王成）3月9日，安徽省经信厅厅长牛弩韬莅临安徽理士新能源考察。淮北市委副书记朱浩东、副市长高维民、市经信局局长张红玉等陪同。

牛厅长一行参观了电芯、PACK车间，了解了公司的发展历程、企业文化、生产规模和生产经营情况。牛厅长对锂电的发展给予了充分的肯定和认可，对公司经营发展取得的成效表示赞赏。

CRM项目启动

本报讯（何小情、蓝东萍）3月4日，LTC-CRM系统实施项目在理士大学三楼正式启动。校长、CEO兼项目经理吴扣月、变革指导委员会副主任印海燕、项目组及顾问团队成员等参加启动会。

校长从实用主义的角度出发，阐述了CRM系统对理士国际的重要性。一、分析市场情报，帮助我们更好地进行决策。二、赋能。学习CRM成功经验，使我们有打胜仗的力量。三、服务。使后台和机关有效地支持前线，实现精准打击。

会上宣读了项目任命书，明确项目组的职责及要求。各项目负责人作了表态及发言。



◀上接第一版 的组织保证。

比如IPD，有专门的人和组织负责吗？新产品的开发有没有经过IPMT立项？有没有做立项报告，有没有评审？市场、研发、工厂，所有相关的人是不是有意见发表？要有IRB、IPMT高管和组织负责平台的搭建。IRB就相当于河长总负责，确保建成路、构成网、搭成平台，见到成效。

比如采购，对物料有没有进行组织管理、组合管理？分组的逻辑是什么？对供应商有没有进行分层、分级管理，给谁奖励、给谁淘汰了？采购SRM在做什么，谁去做？这些基本情况都要落实到位，否则我们的流程就是白做，就是做无用功。

各平台要有配套的“倒U”操作系统，通过政策、绩效、财经、IT等扩大销售，增加利润。

平台搭建工作非常重要，我们要把它当做首要工作来抓。同时，在拼搏奋斗的新征程上，我们要寻找体力精力充沛、有改变生活欲望的人，甚至能以下犯上的人，来参与变革，与我们共同成长，共同进步。

新年开局新动作 雷神叉车电池正式上市!



本报讯（邵敏）作为国际化的新型高新技术企业和蓄电池标杆企业，理士国际始终专注于蓄电池产品的打造，不断提升产品研发、生产实力的同时，践行以市场为导向、以价值客户为中心的服务理念，不断提升服务质量和水平。

如今，工业电池领域激烈的市场竞争对蓄电池产品提出了新的要求，为了更好地适应市场需求、服务地方客户，进一步提升市场占有率，理

士国际隆重推出新的叉车电池品牌——雷神，致力于打造一个更具性价比的品牌。

天生神力—雷神新品牌

正如漫威漫画旗下的超级英雄——雷神带来的力量感一样，理士雷神叉车电池在技术与生产工艺上的精益求精，使得电池的使用寿命、使用性能得到了很好的保障，为叉车提供长久、稳定、安全的电力供应。

低温放电性能优异，完美传承理士品牌优势

通过经年的积累与革新，理士叉车电池凭借优异的性能获得了市场的认可，雷神品牌承袭了理士叉车电池优秀的耐低温性能基因，通过特殊的板栅合金与铅膏配方的应用，实现了低温性能高出标准要求20%，且性能更为稳定。

超长两年质保，可靠有保障

雷神品牌叉车电池拥有更长的质保时长，两年质保的背后是对产品质量、品质的自信，以及对用户权益最大化的保障。

配备专业服务人员，快速响应售后问题

为了让广大客户更加放心地使用产品，理士国际在各个区域办事处配有叉车电池专业服务人员，可以进行上门服务，进行使用培训指导及安装指导。

地方库的成功建设使得售后服务更加完善，客户订单需求和服务诉求都能在8小时内响应，并在48小时内得到及时、快速的处理。

江苏理士摩托车车间举行团建活动



本报讯（王晓琪）为缓解紧张的工作气氛，增强部门内部团结和协助能力，营造齐心协力氛围，3月14日，摩托车管理人员30余人前往白马湖湿地公园，参加“万众一心、和衷共济”——江苏理士摩托车车间团建活动。

到目的地后，首先分成了两队，进行团队内部的建设，一个个响亮的队名、口号、队歌等新鲜出炉，两个团队分别进行团队展示。团队展示结束之后，按照分工准备野炊的食材，烤串、洗菜、切菜、做饭等等，所有人忙得不亦乐乎，通过大家的齐心协力在11:20我们开饭了!

酒足饭饱后，进入今天的重头戏，“转布条、踩气球”两个小游戏让大家热身，随后我们开始拓展项目“挑战150秒”。“挑战150秒”由五个游戏组成，所有的游戏要在150秒时间内完成。是一个团队合作项目、潜能突破项目，极其考验团队间的密切协同。

通过前两轮的规则摸索，在第三轮的时候大家逐步进入状态，明白这不只是一个简单游戏，开始相互信任、开始思考如何才能通关，在第五轮的时候两个团队全部在150秒内完成挑战，知道自己的团队完成后，每个人都在欢呼，异常的激动。

最后大家谈了活动的感想，表示团队的凝聚力非常关键，在别人出错的时候要少点抱怨和指责，多一点宽容和自省。上级在下派任务的时候要理解指令，然后分解，安排好人员，在过程中要能及时发现并调整措施。万众一心才能够和衷共济!

理士6-DZF-21.3电池南京首秀 急速续航95km!

本报讯（王露露）首秀完成。多面棱，倍优动力的理士6-DZF-21.3全新升级电池，晶板板栅技术，循环寿命提升15%，抗震性能提升20%，充电能力提升40%，-20℃~+40℃的超强耐高低温性能，开启了强动力、长续航双突破的新征程。为了向市场与消费者验证理士6-DZF-21.3超强续航的产品性能，理士立即组织区域经销商，举办一系列拉力赛。3月9日-10日，在第一站南京溧水举行“迎春之行”拉力赛。

为了将理士6-DZF-21.3性能最大化展示，拉力赛团队特意寻找溧水当地规模、影响力大的两大电动车品牌合作。

恶劣的天气阻挡不住骑手们前进的动力，苛刻的环境加剧理士6-DZF-21.3电池在竞技中挑战更极限的可能，展示更为突出续航能力与动力性能。

通过两天的骑行挑战，6名骑手完成全程

154km的拉力赛，理士6-DZF-21.3电池高效续航性能展现的淋漓尽致。理士雷神72-21.3电池，搭配800w电摩，成功续航95km，余电2格。

严谨态度保证理士电池坚守的高品质，强劲产品力造就非凡电池品格。理士全新升级21.3电池的推出，直接推动行业动力领域质量迈上新台阶。



江苏理士举办庆“三八节”活动



本报讯（王晓琪）为丰富公司的企业文化生活，让所有女神过一个欢乐祥和的三八国际妇女节，表达理士国际对全体女性员工的关怀与呵护，3月8日，江苏理士举行“魅力女性、快乐巾帼”三八女神节活动，现场1000余位女神参加。

在活动中，公司不仅为大家准备女神礼品，还准备了一支鲜花。虽然下班之后的大家略显疲惫，每位女神依然到场领取专属礼品，拿到礼物之后的脸上都是喜气洋洋的。

1000余位女神中有的是女儿、母亲、妻子……但是今天大家都是江苏理士最美的女神!

在春暖花开的三月里，祝所有女性，女神节快乐!愿你在属于自己的每一刻春光里，都熠熠生辉!

赵工，你好!



金秋十月，是一个秋高气爽的季节，更是一个收获的日子。十月，安徽理士设备部迎来了赵壮雨，赵工的到来为设备部注入了新鲜血液，更为确保设备运行增加了砝码。

赵工高大英俊，气宇不凡。虽然气度是我等无法攀比的，但只因为姓赵，也就自觉亲近了几分。要说对赵工得以了解，还要从我们俩共同抄表谈起。

刚踏入设备部的赵工，第一份工作被指定在节能降耗上。某次大早会，赵工找到了我们的领班，提出周五例行抄表要随从。我虽摸不着头脑，但有赵工的提出，领导的安排，我自然要积极响应。

与赵工走在一起，他高大的身躯，着实令我受宠若惊。我如实地告诉他：“像您这样一位高工，就应该坐在办公桌前等待信息的传送，大可不必亲身亲为。”听罢我的话，赵工笑了笑说：“我是初来乍到，有必要更直观、更全面地去了解设备的运行情况，如若不然，这最真实的数字我如何得来?”

看起来赵工长相超凡，然而一旦接触才发现他是一个非常低调温和的人。在抄表的过程中他会不停地询问，不停地在自带的本上做着记录。在行走中他又会走走停停，停停走走，好像工厂内上万台

设备都与他有关，而每一台设备的功能、链接、运行、制作，他都有必要了解掌控一样。人们经常提倡：干一行，爱一行。而他这样细致的观察，对设备依恋的程度，还是极令我震撼。心中不由自主地念叨：能够招揽这样的人才，真是理士之福呀!

在随后的日子里，赵工先后又参与了几次抄表，并执笔当起了我的副手。我在巡检期间，也会经常遇到赵工，他依然是那样气宇轩昂，或是脚步匆匆，或是在一台设备前久久凝视观看，或蹲在操作柜前查看各运行参数。他的凝视，细致深究，那种凝神的姿态和赏花人差不多。也许他嗅不到其中的香甜，但内中的芬芳是一定能够看到的。

我的工作巡检，巡检的主要任务就是要确保各管网压力正常。最近一段时间水压一直偏低，能够把水压提升的条件就是上调变频器频率。一个连最简单线路都搞不懂的人，你让他去调整变频器，这就等同于把一个不通水性的旱鸭子扔进海，不被淹死也会被吓死。自己不会，又必须把它搞好，唯一的办法就是寻求帮助。求助于谁呢?我在不停地琢磨：几位年长的师傅也未涉及，年轻的师傅又没有接触过这种变频器。在熟知的人当中逐一排查，层层筛选，最终竟没有搜寻到一个合适的人选，这真令我懊丧至极。

就在我欲求无门、孤立无助时，脑海间不知怎的就想到了赵工。对呀!我为什么不求助于他呢?俗话说：同姓三分亲。再加上先前的接触，我已从中了解到一些关于赵工的人品与做事风格，对的，找他一定行。

于是我拿出手机，快速拨通了赵工的电话：“赵工你好，你现在可忙，我有事求助与你。”电话那头传来令我振奋的消息，赵工用最洪亮最简洁的声音对我说：“可以，可以，我两分钟就可赶到。”一盏茶的功夫，问题全解决了。

安徽理士设备部 赵永刚

以客户为中心 多打粮食

1月9日，校长在2021年第一次销售会议上作重要讲话《关于销售组织的建设》，要求运用“倒U结构”创新生产关系，建立以多打粮食为目的的销售组织，明确以价值客户为中心的销售方向，以贡献者为本聚焦价值销售。本版刊登的是员工的学习体会，看看员工是如何理解销售组织建设，如何发挥自身价值为公司多打粮食的。

编者按

认真阅读校长2021年第一次销售会议上的讲话摘要，文章中指出两大核心内容，一是以价值客户为中心，价值销售；二是为了前线，一切为了多打粮食。

从“以客户为中心”到“以价值客户为中心”。作为一名销售人员马上要转变原有的销售理念，不能一味追求客户的数量以及单纯的销售额，要把主要的精力投放在价值客户身上。所谓的价值客户大致分为三类：

收入或利润贡献大的客户。这类客户的价值不用多说，利润是企业得以持续经营和发展的基础，获得利润是一名销售员开发客户最核心的目的。只有收获利润，公司才能持续发展，员工才能得到精神和物质上的最好保障。

给企业带来声望和名誉的客户。这些客户对我们的收入贡献或利润贡献也许

不大，甚至有些客户的业务利润贡献几乎为零，但是这些客户可能是各行各业里的佼佼者。与这些客户合作，可以为我们开发同类客户提供最大的说服力，这些客户也常常出现在我们PPT或宣传手册中，成为企业实力的一种象征。随着时间的增长，公司和这类客户关系越来越密切，这时业务人员要想尽一切办法来提升这类客户所供产品的利润。公司在有利润的前提下，才能给客户提供优质的服务，任何利润的合作，是无法长久的。

能给企业带来学习机会和发展机会的客户。这类客户给公司带来的收入或利润也许有限，但通过它能够使我们公司进入新的业务领域。在新的领域，公司可以通过此类客户不断积累行业所必须的内外资源，使公司业务范围不断扩大，提升到更高的领域，那么这类客户也是我们所需要的。

我们销售人员可以通过以上三个标准来评判公司所需要的价值客户，满足其中一点，就可以成为我们开发的对象，不再需要把时间和金钱投放在没有价值

的客户身上。

一切为了前线和一切为了多打粮食的意义在于，公司内部所有的组织架构都是为了更好的销售产品和服务客户所构建的。房子建的好不好，不在于设计得有多好看，装修得有多豪华，而在于地基打得稳不稳，墙砌得正不正。如果一开始地基就没打牢，墙都砌不正，无论装修得多么豪华，都避免不了倒塌的那一天。

同理，企业一开始也是由一砖一瓦堆积而成，由简入繁，逐渐构成一个整体，缺少哪个环节都无法使其保持长久牢固。正如校长所说，我们要完善我们的组织，像人体结构一样有我们的五官、手脚，才能统一思想，劲往一处使，向着打更多粮食的目标推进。

内贸车用电池销售部 季奎



打造高效能组织

校长在销售会议上提出了人员效能问题，我们公司行业第一的差距较大，从人效上抓住问题根源，是我们的销售组织问题。要解决这个问题，校长指出了要完成三项关键任务。一是以多打粮食为目的打造销售组织，二是以价值客户为中心明确销售方向，三是以贡献者为本聚焦价值销售。

首先，目的要明确，所有的努力都是为了多打粮食，打的粮食多，大家分到手的才会多，这是硬道理。但如何才能多打粮食呢？对于理士而言，目前最迫切需要改变的就是不合理的销售组织结构。一个问题的汇报要经过多层，时效加上信息过滤，到做决策的时候，往往是来不及或者是决策偏差。不合理的决策结构耗费了内部的战斗力，且容易造成权力集中，贪污腐败。

因此，校长提出新的阵法“倒U结构”，它是一个五维发力系统。上下维度抓政策和绩效，政策是规章制度，绩效是激励，政策规范行为，绩效激励能力，在正确的导航上做正确的事。中间是运营，为了达成高效运作，可以无限制的增长利润和销售额，最终达成高盈利。销售市场需要这样的结构来使团队富有能量和爆发力，冲破阻碍，挖掘市场，创造更高的价值。

但是，倒U型结构如何才能发挥其最大的能量呢？第一，要先认清目前的组织现状。我们的现状是畸形人，需要变革，不断地去改变过去的混沌，使每个功能都能正常发挥其功能，有机智的大脑，有灵活的四肢、五官，结构完全正常运转，共同发挥效能。大脑是后方的战略部队，讲战略、设想、未来，下半身是前线销售，需要立即决策、自主打粮食，机关是后勤保障，一切为前线服务。

其次，销售方向要明确，以价值客户为中心。公司的客户有大小，

价值也有大小，甚至还有很多负价值的客户。但是业务还在为不创造价值的客户忙碌着，结果就是越做越亏。我身在市场交付部，体会深刻。不管是哪个客户的订单，只要业务给到就是重要客户，必须想尽一切办法满足客户要求。我们服务销售，但服务得很盲目，因为我们不知道哪些是价值客户，哪些是负价值客户，无法判断客户的价值，只能全力服务和满足所有客户，没有规则和底线。长久下来，我们服务得很累，公司也越做越亏。今年领导也重视这方面工作，要求财务给到价值客户的信息，以便做判断。

最后就是价值销售，要聚焦以贡献者为本。贡献者应该得到应有的结果，不然谁还贡献？组织应该把肯定给到打粮食的人，使其打得越多，越有干劲。要减小内耗，团结一致对外，而不是内部消耗精力，自己打自己。目前，公司内部的确是存在这样的团体，内部争斗多，没有服务客户的意识，没有团队作战的思想，迷失在个人主义当中，各自为战。这样的组织很危险，要进行组织变革，改变这种恶性行为。

一个公司的高效运营，需要高效能组织，理士在新的组织组织结构下，加速变革，以价值客户为中心，共同多打粮食，为每个自己而努力，来年余额更富足！



安徽理士市场交付部 张婷婷

整合资源 多打粮食

读了校长关于销售组织的建设的重要讲话，我对销售组织的建设有了更深刻的领悟和体会，同时结合工作的实际也有很多自己的感悟。

管理者要转变管理思路。公司的发展壮大，给我们的管理带来了更大的挑战，传统的管理节奏慢、效率低，已经跟不上市场的变化。商机稍纵即逝，如果还像以前一样层层请示汇报，由上级决断，再层层下达决策，那我们的机会就少，人效也提高不了，与竞争对手的差距也会越来越大。管理者虽然有经验、有判断、有能力，但是靠个人的能力获取的利润是有限的，我们需要团队协作。这就要求管理者要顺应时代的发展，及时转变思想，利用自己的能力，整合资源，为团队做好服务和支撑，充分调动和发挥团队的能力，不断攻城陷阵，多打粮食。

为生产一线做好服务和支撑。作为技术人员，打交道最多的就是生产一线，技术工艺、操作标准正是由生产贯彻执行，才会源源不断地生产出产品。我们要扎根一线，积极解决生产过程的问题和困难，整合资源，不断研究新工艺、新方法，想方设法提高效率、提升质量、降低劳动强度，为一线做好服务和支撑。我们要让生产线能够又快又好地做出产品，同时大幅降本增效，这

样我们送到前线的产品才更有竞争力。

为销售市场做好服务和支撑。销售是前线的作战部队，技术部门作为后方，要为销售市场做好服务和支撑。我们的目标都是一致的，都是为了多打粮食，创造价值。市场开发客户需要支持，客户有痛点需要解决，市场出现的异常情况需要走访分析等等。只要市场需要，作为技术人员，我们都要积极踊跃地冲向前线，快速响应，提供我们的价值，提供管用的真东西，为销售前线的将士攻城拔寨助力。

为公司做好服务和支撑。产品的竞争力从哪里来？更多是从我们的设计开发中来。公司需要源源不断地开发出具有竞争力的产品，作为技术人员要顺应公司的发展需要，利用公司提供的平台，发挥自己的聪明才智。我们的技术人员要不断学习新技术、新知识，既考虑产品本身的性能，同时又要考虑生产工艺、生产设备等等全方位的生产条件。公司指向哪里，我们就打向哪里，为公司的战略发展和经营效益，做好服务和支撑。

公司发展到了转型期，正是到了呼唤英雄，需要英雄辈出的光荣时刻，我们每个人都要转变角色，秉承服务与支撑的理念，人人争当英雄，多打粮食，为公司的发展贡献自己的价值。

安徽力普拉斯技术部 马永涛

为销售提供优质的产品

新年伊始，校长提出要对销售组织进行改革，整合思想，做出部署，一切围绕多打粮食行动起来，为价值客户服务。

理士虽然也在快速发展，取得了不错的成绩，但是我们还有很多的不足。2020年上半年销售人效只有别人的三分之一，这个差距是很大的，这直接拉低了公司的利润，影响了公司的发展。

相信在校长的指导下，我们通过改革将会取得飞跃的进步。为了能让销售部门多打粮食，我们作为后方要准备好炮弹，让冲锋在前线的战士没有后顾之忧，战无不胜，攻无不克。我们给销售人员提供的武器、炮弹就是生产出优质的产品，让销售人员赢得一批又一批客户，订单越来越多。

如何才能做好后勤保障，源源不断地为前线提供优质的炮弹？要求我们每个人在自己的岗位充分发挥自己的能量，首先把本职工作做好，服务好车间。只有让车间产能提升起来，品质提高起来，生产出受市场欢迎的产品。其次是通过技术改造，提高生产自动化程度等来提升生产效率。大家献计献策，围绕多打粮食这一目标去努力，成功指日可待！

身处公司设备部的维修岗位，我们肩负着提升产能，保证产品质量的重担。我们要及时把设备维修保养好，减少故障停机时间，使机器能正常高效地运行；提高设备精度，保障产品质量，让生产满足需求，为销售人员提供优质产品；留心观察，发现不合理的地方并加以改进，提出改进方法，如生产工艺、设备技术升级等等；全员参与，献计献策，从身边的事做起，从小改善做起，促进公司的良性发展。

全体理事人以价值客户为中心，多打粮食，理士的未来一定会更美好！

江苏理士设备部 康和国

2021年我该做什么

2020年过去了，想想自己已经在社会上摸爬滚打了10多年了，从懵懂少女变成了一个母亲。身份转变了，思想也转变了。

以前只看前面，什么都想去试一下。怕啥，反正啥都没有，成功了，还能收获点什么，失败了，咱还有青春。现在想的是什么呢？除了觉得孩子让我有了归属，其实还是想往前冲。不知道为什么，就是想折腾，也许是不甘于现状，因为我没找到要甘于现状的理由。

2020年，我过得很安逸。回想自己这10多年来的风雨生活，也许2020年是我这么多年来过得最安逸的一年，也许真的是觉得累了，想休息一下……

2021年来了，我觉得自己休息够了，放纵了一年，再不起床，就把握不住自己想要的了。

我需要什么？社会很现实，我没机会嫁给土豪，那我就得自己努力去争取。不去拼一下，怎么能说自己不行？

有动力的源泉吗？有，不说得多么伟大，就为满足自己的私欲。工作对于百姓来说，不就是为了生活吗，或者说为了更好的生活，我也不例外。

2021年我要换岗，我做不了一辈子的文员，我得转计划，我必须得转型。计划员必须做到当日事当日毕，工作氛围会比文员紧张，我需要这样的氛围，让自己感觉到危机感与紧迫感。

虽然转型过程中有些吃力，但是这是必须的，任何事情过去了，就都是小事，过不去，那就成了遗憾。人生多少会有遗憾，但是我要让自己的人生少些遗憾，努力了不行，就再努力，总能完成的。

在新的岗位上，我应该怎么做呢？我需要多长时间才能做到一看到报目就知道哪些要下单，哪些有库存，交期能是多久……

我看到计划员追物料追得很辛苦，交期短，定单小，是目前电池架的现状，供应商抱怨也是情有可原，计划员协调得辛苦。我在想有什么办法可以改善这种局面，这种压力谁都顶不住，也许是我们的交期有问题，也许是我们的沟通有问题。所以等我熟悉流程后，第一个得解决的是这个问题，在这一年里，我要努力完成这项自己定下的任务。

先做好目前的事情，再谈以后吧。

肇庆理士装备制造部 周爱军



她说：“孩子，你要乖乖听话，好好吃饭才能长大、长高。”
她说：“孩子，要多看看书，复习复习课本的知识，别老看电视。”
她说：“孩子，夜深了，该洗澡休息了。”
她说：“孩子，早点起床，运动运动，别老抱着手机玩。”
她说：“孩子，该读书的时候好好读书，别有乱交什么朋友。”
她说：“孩子，好好学习，考个理想的大学。”
她说：“孩子，在学校要注意安全，不要到处乱跑。”
她说：“孩子，周末回家，妈给你煲了鸡汤。”
她说：“孩子，妈妈不希望你把自己逼的这么紧，要注意身体。”
她说：“孩子，早点休息，没空回来就不回来了。有空给家里打个电话，你爸挺想你的。”
她说：“孩子，好好工作，但也要注意休息，有空回家，爸妈给你做九大簋。”

她说了很多，但她从来没有跟孩子说她有多难。在我们的认知里，妈妈是一面坚固的城墙，你累了，她可以给你庇护，给你停靠，给你满满的安全感。妈妈就好像超人一样，再怎么疲倦她都能保护你，爱着你。所以不要嫌弃妈妈对你的唠叨，这只是她爱你的一种方式。

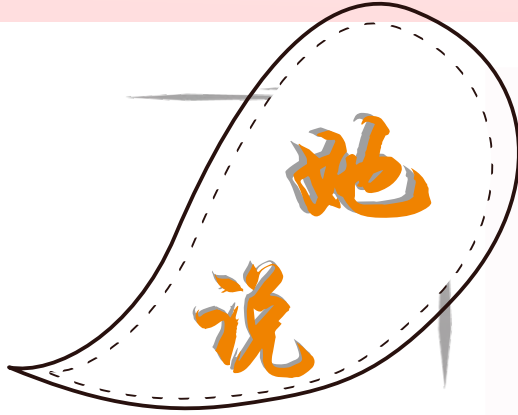
其实你的妈妈还有另外一面：

她说：“我熬了大半辈子，将我的两个孩子熬上大学毕业，就解脱了。以后就只能看她们自己的造化了。”
她说：“我没有文化，我不想我的孩子也跟我一样。”
她说：“我不奢求能得到什么，就是目前不能做对不起孩子的事，不能让她们缺少同龄人拥有的东西。”
她说：“我会尽我最大的努力去支撑两个孩子的学费。”
她说：“只是希望自己的孩子能做一个有文化、有知识含蕴的人，多认识几个字，不要一出社会就在最底层。”

还有另外的一面：

她说：“我的孩子最近很忙，但她会经常视频语音打电话回家跟我们聊天。”
她说：“我的孩子很听话，读书的时候也很听话，现在在某家上市企业上班。”
她说：“我家孩子和男（女）朋友一起上班，很照顾他（她），对我们也很好，照顾很周到。”
还有很多的一面，你慢慢地去发现，你会找到母亲对你无私奉献的爱，你还会发现其实母亲也是很可爱的。

肇庆理士人力资源部 刘家棋



母亲

记忆拨开岁月的帘
露出你年轻时的容貌
初春的凉风
吹起了你浓密的秀发

一句熟悉而又温暖的呼唤
把我从梦中叫醒
面前是个眼睛眯成缝也掩饰不住
眼皮下垂的女人

因为我的到来她不再是她
那个娇小的她
那个任性的她
那个弱小的她

因为我的存在她是那个她
那个坚强的她
那个贤惠的她
那个成熟的她

人人都说我的眼睛随了她
或许有一天
我也将成为她
温柔而伟大

内贸车用电池起动市场部 邵敏

撸起袖子加油干

炮声逐渐远去，新年的影子越行越远。过去的一年已经过去，等待着我们的充满激情的2021，我们撸起袖子加油干！今年是充满机遇的一年，是创新改革的一年，新的组织架构，IPD的持续变革，项目制的诞生，都给我们带来了战斗力。

刚刚过去的中央研究院干部述职大会，给我们指明了工作方向。今年是创新的一年，我们要做一支有纪律的野战军，统一思想，达成目标。我们需要个性，需要能发挥作用的个性，能够带来价值的个性，而不是毫无价值的特立独行。

结合本职工作，我今年的主要目标就是多做项目，不仅要提高自身待遇，也要给公司带来效益。另外一点就是要勇于创新，提高模具精度，提高产品质量，为公司提高产品竞争力做出贡献。我们全体理士人鼓起干劲，斗志昂扬地投入到今年的变革

大潮，只要齐心必能取得良好的成绩，变革之中求发展。

工作不保密，但是技术是保密的。竞争对手一旦了解我们的一些经验，一定会立马做出改善，他们的改善必将给我们的产品带来不利影响，给公司造成损失。所以我们要做到核心竞争力的保密，不能与同行瞎吹胡侃，泄露公司的机密，给公司带来不必要的损失。

在日常工作中，我们要坚持正确的设计，听取有效的意见，保证设计任务的顺利完成。在不犯错误的的情况下，独立自主地完成设计任务，提高自己的设计水平，提高模具质量，提升产品竞争力，为公司创造更多的价值。

一转眼今年已经过了四分之一，眨眨眼的功夫就到月中了。刚过年订单就多了起来，这是一个好的开端，我们要借助这股东风，在接下来的一年里，撸起袖子加油干，与理士国际共同进步。

新的一年，让我们砍掉懒惰怠慢的思想，投入变革的大潮，共同奔向美好的前程。

安徽理士模具设计研发部 郜凯旋



沙尘暴下的角楼

一夜黄沙漫，
万里尽朦胧。
依稀角楼门，
模糊紫禁城。

销售管理部 黎敏

