



CL LIGHTING

# 彩澜人

CL LIGHTING TEAM

# 03

内部资料，免费交流  
2020年彩澜人 第3期

## 彩澜光电善行协会 2020广西公益之行

## 彩澜光电 走进红色基地古田、黄埔军校 辛亥革命博物馆



深圳市彩澜光电科技有限公司  
SHENZHEN CL LIGHTING TECHNOLOGY CO.,LTD.

深圳市宝安区石岩街道宝石南路第三工业区1号楼B座四层 电话：0755-2350-4891  
#1 Bldg., 3rd Ind. Zone, Shiyan, Shenzhen, China, 518108 邮箱：sales@banqled.com



总编 EDITOR-IN-CHIEF

张彩兰

主编 CHIEF EDITOR

田自润

责任编辑 RESPONSIBLE EDITOR

田自润

美术编辑 ART EDITOR

田自润

摄影师 PHOTOGRAPHER

唐美南 江露露

联系人 CONTACT

田自润

联系电话 TEL

0755-2350-4891

投稿邮箱 E-MAIL

284553937@QQ.COM

# CONTENT | 目录

PREFACE | 卷首语

BIOGRAPHY | 人物传记

01-02 | 集团董事长介绍

CL EVENT | 大事件

03-04 | 彩澜大事记

ENTERPRISE | 企业篇

05-06 | 企业文化

07-10 | 积分使用心得

11-14 | 以客户为中心

15-16 | 浅谈买手思维

17-18 | 企业应对危机

CL STORY | 我们的故事

19-20 | 彩澜精英

21-26 | 红色之旅

27-28 | 团建活动

29-36 | 善行活动

37-38 | 员工来信



SPOTLIGHT | 热点聚焦

39-40 | 和涂鸦签订深度战略合作协议

41-42 | 新品展示



TECHNOLOGY EXCHANGE | 技术交流

43-45 | 产品研发

46-47 | 机器设备保养

48-49 | 生产工艺

50 | 交期达成率管控



GAZING INTO FUTURITY | 展望未来

51-52 | 践行当下, 拥抱未来



# 叙约

XUYUE

——赵权

把眼睛擦亮，然后，观察世界，相信，必有一个台阶需要跨上……

总有一些事，让你难以忘却；总有一些人，让你多多受益；总有一个团队，让你此生无悔。静坐，冥思，而后叙述我们的约定。

梦，从心出发，连接一个你，也连接一个我。因同一个梦，我们连接在一起，天南地北，五湖四海聚一堂。不因年龄大小，不因能力高低，敢打敢拼就有你的位置。

梦，随风启动。风中有你，风中有我。一起把奋斗的汗水融化成满脸笑靥，转瞬间，已然忘记。

突然间发现，海不那么远，天空不那么高，因梦随风，可随处飘扬。

嘿，奋斗的人儿啊，你为何总是不知疲惫？是心中那星星之火，还是那共同的梦？

来吧，自告奋勇，不约而同，责任义务了然于胸；忘却自己，关怀他人，其实你已有所得。

在这里，每一份勤奋，都不普通；

在这里，每一份结果，都被认可；

在这里，每一份正念，都被点赞；

在这里，每一份追求，注定光荣；

在这里，每一份自律，壮大自我；

在这里，每一份思考，决定进步。

不管付出多少都举足轻重，我们为你而感动。让我们一起播散希望之种，共同培育希望之花，收获希望之果。

因我们拥有着同样的梦，萍水相逢，定不平庸，一起努力铸下光荣，刻在心中。

还是那些事，还是那些人，还是那个团队，手牵手，叙述我们的约定。





## 人物

### 军旅经历：

1978年参军，历经战士、班长、排长、指导员、副处长、处长/上校警衔。2005年自主择业转业。

决定转业时陈董事长经过组织安排和自己的努力，工作定于四川省交通厅（相应的实际职务）。但最终经过深思熟虑，陈董放弃了别人羡慕的优厚条件，勇于挑战自己，选择了下海拼搏。

### 部队期间荣誉：

部队期间两次上军校，三次立军功，多次受到嘉奖。主导的侦破案被《武警部队刑侦》做为侦察工作经验选录。

军校期间，课题《特种训练法研究》：陈董发表了《培养良好的心理素质是特战分队亟待解决的问题》，此学术研究填补了中国武警战略学科的空白，刊登在《中国特警》期刊上。

部队期间发表多篇文章，《共和国不会忘记》、《回归之声》、《女特警队员》数十篇散文、诗歌习作在《人民日报》、《解放军报》、《法制日报》等报刊上发表。

### 创业经历：

2006年创办“成都市半球科技有限公司”，2009年创建“深圳市光世界科技有限公司”，2016年“深圳圣心科技集团”成立，旗下7家子公司。5家国家级高新技术企业。创业期间，多次被宝安日报、宝安电视台、中央电视台等新闻媒体采访，《转业不忘党员身份，创业方显军人情怀》以专题形式被采访报道并播出。

### 社会职务和荣誉：

- ▶ 宝安区国防教育导师团成员
- ▶ 深圳市最美退役军人
- ▶ 广东省优秀企业家
- ▶ 中国管理科学院新兴产业研究所研究员
- ▶ 全国自主择业军队转业干部就业创业导师

圣心集团创始人——陈福全董事长

# 彩澜大事记

IMPORTANT EVENTS

# 2018-2020

## 2020

12月，为实现彩澜“鸿鹄计划”之蓝图，公司成立发展委员会

11月，彩澜公益行，2020慰问广西北海市合浦县廉州镇刘屋村孤寡老人

11月，彩澜公益行，2020慰问广西北海市合浦县孤儿院

11月，彩澜公益行，2020慰问广西贵港市平南县平山镇古松村端山屯孤寡老人

9月，营销中心出货业绩和制造中心出货目标破“亿”

6月，为完成2020年制定的业绩目标，公司建立PK企业激励文化

5月，“中共深圳市彩澜光电科技有限公司支部委员会”正式成立

7月，为拓展智能产品方面的应用，彩澜成立智能产品研究中心

2月，新冠疫情爆发，彩澜上下同心，组织抗疫防控小组，并向武汉协和医院捐赠物品

## 2019

10月，迎合市场需求，彩澜成立智能照明研究院

9月，“彩澜公益行”2019慰问径光村贫困农村孤寡老人公益行

8月，彩澜参加深圳市宝安区“创新创业”大赛，成功进入决赛

## 2018

12月，彩澜善行协会代表一行前往沙井敬老院看望慰问老人

12月，彩澜善行协会正式成立

11月，彩澜成为国家高新技术企业和深圳市高新技术企业

10月，彩澜滴胶事业部成立

05月，SMT事业部成立



勤为先

绩为强

德为本

# 勤 绩 德

是指勤奋，有上进心及吃苦耐劳的工作干劲

是指个人的工作成绩，能力的体现

不贪，不占，不吃回扣，不拿公司利益做人情，不利用职务之便搞歪门邪道

欲为胜

律为正

思为进

# 欲 律 思

是指有欲望，有追求的人，有做一番事业的理想，同时达到上下同欲

是指严格要求、执行力强、职业素养、职业道德

是指凡事先思考，再执行，通过不断的学习让思想变得更先进，善于自我批评与总结，让格局更高

# 「积分在工作中的运用」

——罗燕婷

初到彩澜，便看到楼梯上粘贴着“优秀的人不一定积分高，积分高的人一定优秀”等等鼓励员工使用积分的宣导海报，那时还很好奇积分是什么，两周后我便找到了答案。

原来积分制管理就是对人的能力和综合表现用奖分和扣分进行全方位量化考核，然后再把各种物资待遇，福利与积分排名挂钩，并像高分人群倾斜，从而激励员工的主观能动性。奖分是我们的原动力，是激发人员不断开展工作的牵引力，调动员工工作的积极性，扣分是推力，让员工思考自己做的不对的地方，反思自己，从而使自己进步，让公司的发展更上一层楼。

那么积分在工作中是怎么运用的呢？

其实之前参加的积分制培训大会讲过一部分，有一些是我自己在后期工作中了解到的。

## 一.考核员工的综合表现

积分制主要用来考核员工的表现，例如一个员工在一个阶段时间内，出了多少天勤，加了多少个小时的班，创造了多少产值，做了多少好人好事，提了多少条建议，参加了哪些有益的集体活动，这些都可以用积分来记录一个员工的表现。

## 二.全方位考核员工

积分制可以做到用积分对一个员工实行全方位的考核，比如一个员工的思想状况，工作表现，业绩大小，责任心等等，因为只有全方位的考核，才能体现一个人的综合素质，才能被公司全体员工认可，才能与各种福利待遇挂钩。

## 三.用于培养健康的企业文化

实行积分制管理以后，凡是员工好的行为都可以得到奖分，不良行为都要扣分，这种持久的奖分、扣分不断地给员工信号，让员工在信号下工作和生活，久而久之，在积分的引导下，员工坏的习惯和行为就会受到制约，好的习惯和行为就会越来越多，很快就会形成健康的企业文化。

## 四.用扣分代替扣钱

实行积分制管理以后，员工所有的违规违章行为都不扣钱，改为扣分，不影响员工的工资，员工人人都能接受，同时，通过扣积分，员工又接收到了处罚的信号。有了这套管理体系，让员工在信号下工作和生活，可以随时修正自己的行为，尊重了员工的想法，让员工们能在彩澜快乐生活快乐工作。

日常工作中，我们要始终贯彻积分制的八个字“相信、坚持、放开、调整”。

相信积分制，并坚持使用积分制，我们可以做到工作上的多劳多得，它不仅是对我们工作的肯定，也是对我们为人处事方面的肯定。

在积分制管理体系下，我们每做一件好事，每一个好的行为，每加一次班，或者说每吃一次亏，我们都可以用积分记录。我们一边上班，一边挣积分，就好像玩游戏打怪升级，我们的每一次付出都会得到奖分，例如每天早到公司提前做一天工作的准备，帮同事做一件力所能及的

小事，主动做无人管的事情，都会获得一定的奖分，并且还会有一张红红的奖票，把奖票收集起来，有时候用于抽奖或拍卖，甚至能够兑换上百元的大奖。

总之，付出的越多，做的好事越多，得到的回报越多，快乐会议时能够兑换的物资也会更多，因此，积分制处处都给我们带来了快乐。





# 「彩澜积分制感悟」

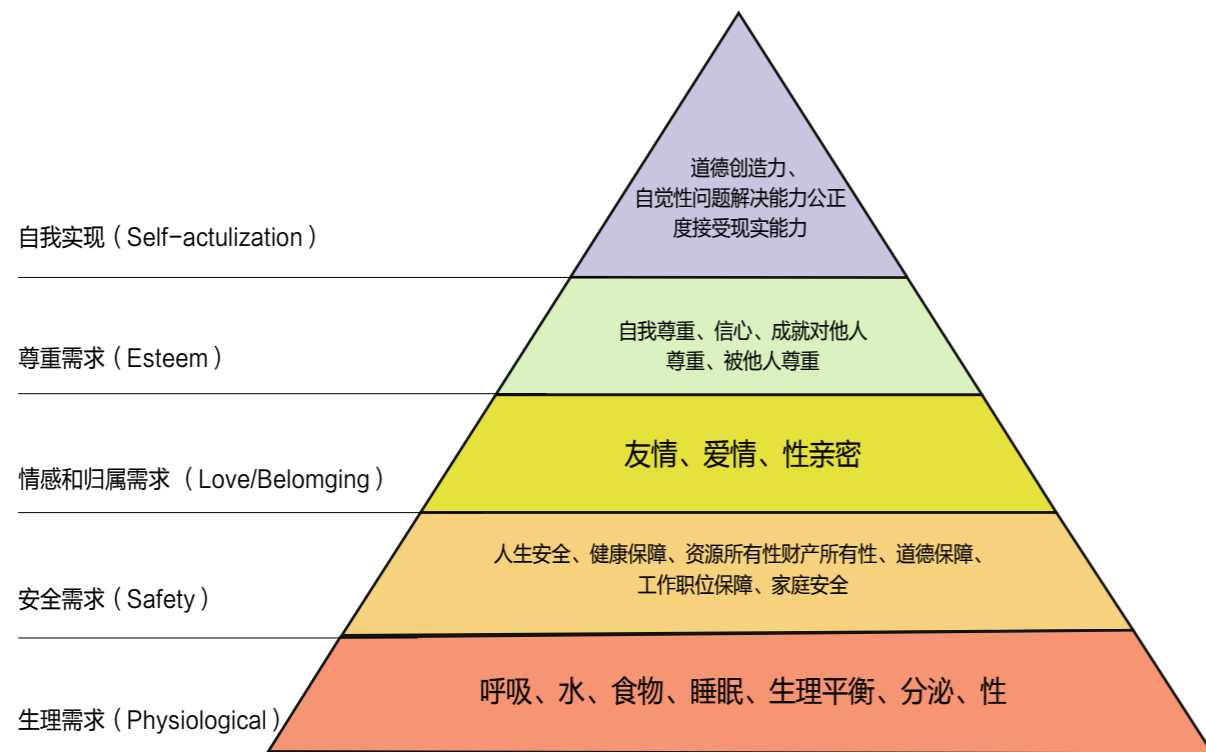
—— 冯亲

将平时的工作表现以积分的形式展现，这听起来似曾相识。对，没错，如同我们现在的教育系统，学生的学业掌握程度都是以分数来评判一样。彩澜光电的所有员工都有自己的积分账户，用积分记录着平时工作的表现。然而，这种积分制的管理形式到底能给员工带来什么作用，是否有助于公司管理员工，提高工作效率？通过我

自身的使用情况以及自己的一些思考，谈谈积分制的作用。

在分享感悟之前，我想先简单介绍马斯洛需求层次理论。为什么要先介绍这个理论呢？因为，在我看来，积分制管理过程中，很好的体现了这个理论的核心思想。该理论由美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛（Maslow.A.H.）从人类动机的角度提出，强调人的动机是由人的需求决定的。而且人在每一个时期，都会有一种需求占主导

地位，而其他需求处于从属地位。人的需求分成生理需求、安全需求、情感和归属需求、尊重需求和自我实现五个层次（如下图）。需求是由低到高逐级形成并得到满足的。那这个理论和积分制管理有什么联系呢？在我看来，积分制管理以及它给员工带来的获益基本上满足以上提到的五个需求层次。



马斯洛需求层次理论 (Maslow's hierarchy of needs)1943年版

首先，我们来看生理需求。指人类维持自身生存的最基本要求，包括饥、渴、衣、住、性、健康方面的需求。生理需要是推动人行动的最强大的动力。那么，彩澜积分制管理中有物资兑换福利，即员工可以积分或者奖票去兑换公司准备的物资。比如，柴米油盐酱醋、日常生活品等等。这其实满足了员工部分的基本需求。不需要员工额外增加金钱开支。除此之外，彩澜还会根据不同维度的积分排名，定期的对排名靠前的员工进行物资及现金奖励。鼓励员工努力工作，多挣积分，以获得更多的福利。

安全需求，这里的安全是指就业的稳定。只要员工积极使用积分制，彩澜会为所有的员工提供公平、透明的平台，所有的规则和政策都是以积分制系统的数据为依据。员工不用担心自己没有发展的平台。只要够努力，积分高，彩澜能够为员工提供更多更好的职业选择。

情感和归属需求。在彩澜，基于积分制，我们会定期举办快乐会议，让所有的员工能够暂时放下手中的工作，大家一起排练节目、筹备快乐会议。所有的彩澜同事，都能够在这样的活动中相互认识、相互增进彼此的友谊。让大家真正感受到归属于彩澜的集体荣誉感，无形中满足了员工归属与爱这一个层次的需求。

尊重需求，属于较高层次的需求，如：成就、名声、地位和晋升机会等。尊重需求既包括对成就或自我价值的个人感觉，也包括他人对自己的认可与尊重。在彩澜，员工的晋升主要考核标准之一就是积分系统的员工积分排名，会优先考虑积分排名靠前的员工。正如积分制管理所说“优秀的人不一定积分高，但积分高的人一定优秀”，在积分制管理之下，真正做到让每一位优秀的员工不吃亏，给予员工应得的尊重与认可。

自我实现，是最高层次的需求，指人希望最大限度地发挥自身潜能，不断完善自己，完成与自己的能力相符的一切事情，实现自己理想的需要。通过积分制管理，彩澜充分发掘每一位员工的潜能，培养能够与彩澜同进退的人才，共同创造未来。现如今彩澜滴胶事业部、SMT事业部的负责人颜卫健主管、马桂芬经理就是从彩澜基层员工做起，不断地在彩澜的平台成长，被公司培养成能够独挡一面的部门负责人。此外，每年彩澜会根据积分制系统的积分排名，选取优秀的骨干的家乡，组织善行回馈活动，让当地乡亲父老重新认识被选中的骨干。这能让骨干产生衣锦还乡、荣归故里的自豪感，也是自我实现的一种方式。

因此，在我看来，推行积分制管理，能够满足不同员工不同阶段的主要需求，最大限度地调动员工的积极性，充分发掘每一位员工的潜能，不断的让员工提升自己、完善自己，做到员工和彩澜共同发展。



05



# 「以客户为中心」

—— 谢娟

大家好，首先自我介绍一下，我是彩澜国内营销中心业务，是一位来自镶嵌在沙漠中的一片绿洲，风景优美，物产丰富的地方：甘肃民勤，我叫谢娟。

从事销售工作这么多年，以客户为中心这个话题也是我工作生涯和本职工作中必不可少和老生常谈的话题，今天和大家一起聊聊在当今疫情爆发对全球经济

的影响颇为严峻的形势下，我们该如何理解以客户为中心这个话题。

我们先说说疫情对我们的影响：我深刻记得去年，也就是2019年12月31日疫情爆发以来到至今，疫情在3个月时间里波及全球210多个国家和地区，影响了将近70亿人口。至今最新数据：确诊病例70553442人，新增病例

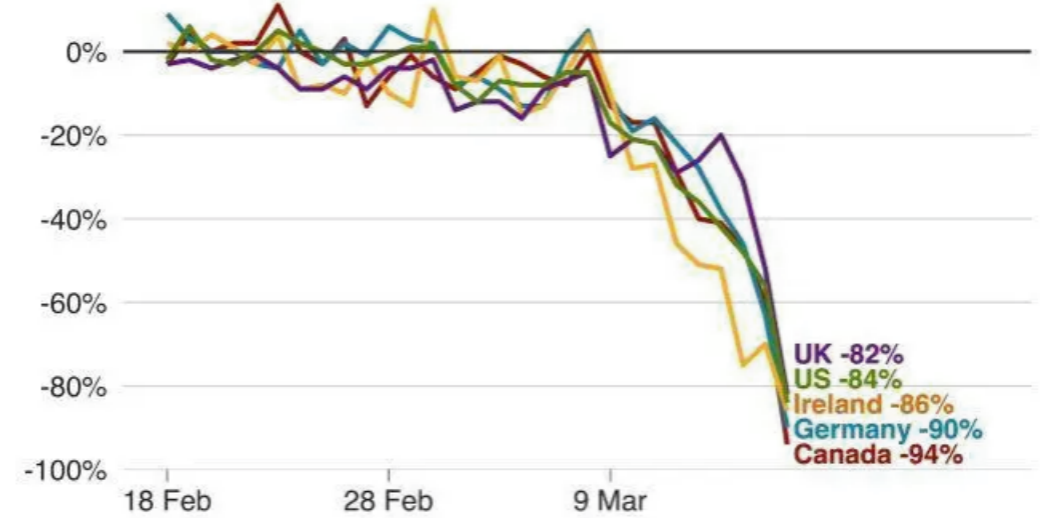
659441人，死亡病例1569460人。因2020年收全球疫情冲击，预计全球经济下滑5.2%，预计人均收入降低3.6%，根据以上数据我们可以很清楚的知道，全球人均购买力也会随之下降，全球各大行业的也会缩减并出现停工停业等各种情况。



据中国财经新闻报道：股市最近以来剧烈震荡，已创下了自1987年以来的最大单日跌幅。截至目前，中国财经新闻还报道：美联储和英国央行等全球各大央行都已经大幅降息。因当前世界各国新冠病毒的扩散很可能会摧毁未来几年的经济增长。

## Restaurant bookings in several countries have almost completely collapsed

Reservations compared with the same day last year

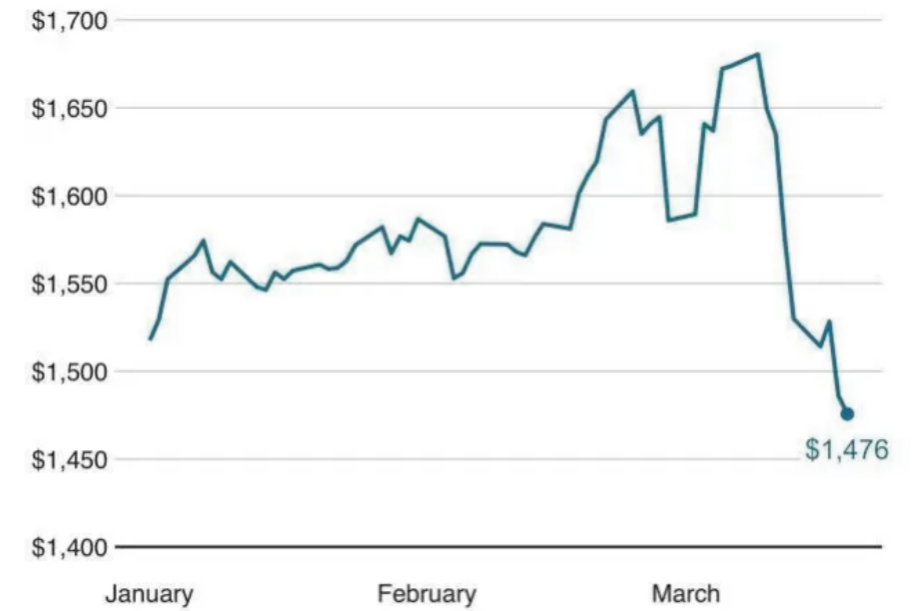


Source: OpenTable

BBC

汇率也在持续下跌:

## The value of gold is now plummeting

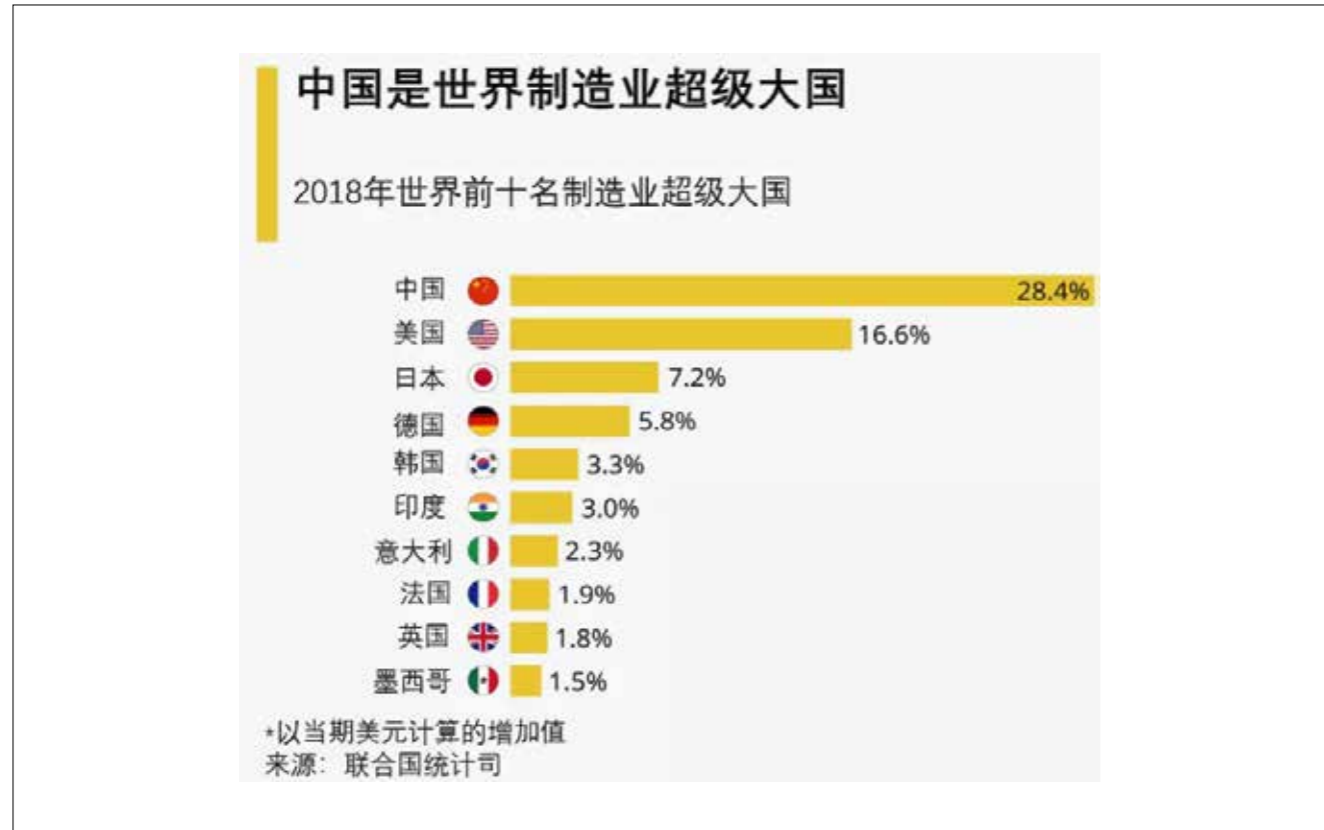


Source: Bloomberg, 19 March 2020, 13:00 GMT

BBC

我们再了解一下国际形势，及当前中国国情，最后再分析我们如何正确理解以客户为中心。

下图是2018年联合国的数据显示，中国是世界级的制造大国，说明市场是巨大的，中国制造也是实至名归，硬核实力闪耀国际的。



国际制造业占中国经济的产出近30%，因疫情冲击对我们的制造业的影响：

1.金融资本囤积原材料，在期货市场炒作大宗商品是最近商品价格上涨的原因。这个趋势至少还会持续两年，人民币贬值压力增强。在实体经济需求低迷的环境下全球经济并没有复苏。

2.通货膨胀按形成的原因来分，有成本推动、需求上涨、结构不平衡三种通货膨胀，所以原材料成本价格上涨是通胀形成的原因之一。至于货币超发又是上述三种原因的深层原因之一。

我记得从读书的时候，就深深的明白“哪里有需求，哪里就有市场”。

我们中国当前是国际上非常成熟的制造业大国，同行之间的竞争程度越发的激烈，而处在这种形势的我们，如何在不计其数的灯带同行对手中脱颖而出，如何在自己的职场生涯中让自己的事业和公

司的未来相结合？我想我们的答案只有“一切以客户为中心”。

我们公司所有的利润都是来源于客户，公司的生存都是靠满足客户需求，提供客户所需的产品和服务及增值服务来获取利润。

以客户为中心：我认为应该把这一项作为我们把服务客户的一项日常工作考核指标，只有把一切以结果为导向的客户服务做好，公司才能越做越好。因为客户是企业是否可以生存的根本，客户满意是我们永恒追求的目标。

客户最关注的也就是：产品质量和服务信誉这两大点，也是公司发展和生存的重要因素，产品质量是公司生存的基础，只有把质量做好了（产品质量的稳定性，产品功能的丰富性，产品创新），再把客户服务做好（同行有较为明显的性价比，产能交期的满足和准时性，异常反馈的及时性，异常解决的及时性），公司才能走的

长远。长期的艰苦奋斗才是公司长期生存繁荣的必要条件。

做好自己的时间管理，提前做好计划，提高工作效率。要时常保持学习的态度，每天进步一点点。满足客户需求，提高客户满意度，才能让客户信任公司的产品，使用和购买公司的产品。以客户为中心，已经是所有企业都明白的道理，但明白不等于执行。在实际中，“以客户为中心”执行的好坏，首先取决于与客户直接接触的前线销售人员。

我突然想起2019年展会自己在香港买东西的经历。我在莎莎店买化妆品，选中品牌和型号在试用，转身发现服务员已经在旁边帮忙挑选排放了一列与我试的品牌类似的产品，而且每个品牌有两个型号。我从中挑了一个香奈儿COCO香水在试，低头的时候，桌子上又有了些许变化——原来服务员根据我再次挑选的品牌

型号，又对我可能会喜欢的型号作出了调整。不过是每件五六百港币的香水，不过对于我来说还是有一些小贵，其实在此之前我已经看了两家了，就因为价格觉得还是有些高所以不舍得买，但是这里的服务能够如此贴心，我非常感动，当时也没有觉得舍不得钱，反而是很快就买了。

这个例子至少给我们两点启发：

1. 首先要有优秀的有天分的销售人员，训练有素的专业人员，我相信这样简单又贴心的专业服务一定能够极大地拉动销售，为我们企业创造意想不到的价值。

2. 要有良好的机制留住专业优秀的员工，特别是一线员工，培训专业稳定的一线员工提高和保障产能、品质。

自己了解到的很多民营企业确实也都在学习华为，甚至有很多国有企业、外资企业也都在学习华为。昨天去拜访客户的时候，刚好有几个客户的朋友，我在和客户分享公司年底原材料交期进度催下单的时候，大家因交期产生共鸣，纷纷讨论，顺口聊到了华为，其中有一位做电商很非常厉害的闫总讲到华为的成功，他说：“华为是人力资源管理成功，华为的成功源于钱分对了”。

老子在《道德经》里说：道生一、一生二、二生三、三生万物。所谓的“道”无非就是基本规则，这个基本规则并不见得一定要多么高深、要多么花里胡哨，最朴实、最简单的道理组成这些基本规则，所谓“大道至简”就是这个道理。

在人力资源管理的实务中，所谓的“道”也是至简的一个普通规则。举个

例子，企业的战略发生调整或商业模式发生变化，必然对组织和人的要求发生变化，人力资源管理就必须跟随着这种变化而变化，这就是人力资源管理最根本的“道”。

有很多的现象都在支撑这个“道”。如很多企业忠诚无比、且做出很多历史贡献的创业元老，在企业变革过程中却成了企业发展的阻力。老板有时会做出看起来很不近人情的果断措施，却给组织带来不可修复的伤害。导致这种现象的出现，就在于人力资源管理的“道”成为一种静态的“道”。元老没有错、老板也没有错，错的是企业面临变革，对人的要求出现变化，但元老不去响应这个变化，老板也不去宣贯这个变化，且人力资源管理根本对这种变化完全后知后觉。秉承静态的人力资源管理的“道”即很多人经常提到的“为专业而专业”的人力资源管理。我曾经在一家美资企业和一家日资企业工作时，我的领导和老板经常跟我讲“专业的事情交给专业的人去做”，其实“为专业而专业”的人力资源管理还有一定的市场，至少不会给企业带来致命的损失。但现如今这个世界上唯一不变的就是变化，人力资源管理固守静态的“道”已然不太合适，大型企业内部人力资源管理组织机构向三支柱转型就是一个最典型的现象，除外在的组织形式上的变化外，人力资源管理思路转变更是关键。

通常认为人力资源管理作为支撑职能，客户主要来自内部；更具体一些，即便人力资源管理的客户来自内部，那么到底来自内部的何处呢？有人说人力资源管理是夹心饼干中的奶油，一边是老板，一边是员工；但更深层次一些，人力资源管理的心应该在哪里呢？

有人会说在员工，从外部环境来看，员工属于弱势群体，无论是法律还是社会舆论环境都会往员工层面去靠拢；从植根于灵魂深处的文化倾向而言，还是员工；从个人情感而言，依旧是员工，因为人力资源管理从业者更多的也是一个被雇佣的员工。但看完《以客户为中心》后，我隐隐觉得人力资源管理要真正做到以客户为中心，那么内心深处的位置首先应该摆在企业。这里不用老板而用企业，是因为我认为企业可能会更加准确。

按照《以客户为中心》的评判标准，华为认为只有客户才会为华为提供赖以生存的利润，那么任何一个企业的人力资源管理的投入均是由企业提供，而不是由任何一名员工或者是代表员工的工会组织提供。从这个评判标准出发，人力资源管理的客户一定是企业。

既然企业作为一个整体是人力资源管理的客户，那么人力资源管理就应该不惜一切代价地以客户为中心，为客户服务，为客户创造价值，提升客户满意度，继而实现自身的价值。当员工的利益与企业利益相冲突时，人力资源管理应秉承局部利益服从整体利益的原则；当人力资源价值投资与企业短期利润出现冲突的时候，人力资源管理应秉承短期利益服从长期利益的原则。

从思想的高度把握这些基本规则后，接下来是具体业务实施，以客户为中心的人力资源管理不应被动地承接企业的战略规划与经营计划，而应积极主动地参与到企业的战略规划中，明确人力资源现状对企业战略的支撑作用和差距，并据此决定选育用留的具体措施和策略。

回到“大道至简”的智慧，一本《以客户为中心》是简略的，但要从中发掘出无限的智慧，除书本之外，在日常的工作与生活中应用书中的道理与规则，也是至关重要的。



# 「浅谈买手思维」

——莫积锦

2020年12月的某一天，我第一次尝试公开性的在期刊上写我对买手思维的看法，本文章仅代表个人理解的一些想法，希望大家可以一起相互学习和成长。

我从事外贸刚满一年，又是在疫情期间入行，这一年对外贸的打击是相当的大，我又是怎么挺过来的呢？当然是靠着幸运+努力+自己建立的买手思维。

建立买手思维前，你要把自己锻炼成一个专业外贸业务员，而不是推销员。必须要做到三点“商业，专业，敬业”也要明白“谁都可以是你的客户，谁都可以不是你的客户”，要在一次次被拒绝中，被冷漠中沉淀，别奢望别人能理解你的“寂寞和孤独”，学会多爱自己一点。

借苏轼《定风波》赠每一位辛苦奋斗的外贸。

莫听穿林打叶声，何妨吟啸且徐行。

竹杖芒鞋轻胜马，谁怕？一蓑烟雨任平生。

料峭春风吹酒醒，微冷，山头斜照却相迎。

回首向来萧瑟处，归去，也无风雨也无晴。



## 1. 怎样成为买手迷恋的供应商

如果你够专业，客户就会觉得这家供应商的员工懂行，如果你回复邮件速度快，客户就会认为这个供应商效率高，如果你能举一反三，能有效的给客户方案，客户肯定把这家供应商纳入合作范围。则而反之。正如我所提到的，建立买手思维前要把你自己变得专业。试问，如果你去采购产品，不管产品多好，但是你的导购没办法给你介绍产品的优越性和功能的时候，你会不会选择离开？

## 2. 机械“互动”和“热情跟进”不可取

我们是做市场的，不是官方客服，客户不需要你的一问一答“互动”，客户需要的是一个懂他的人，能给他建议和方案的人。不是干巴巴的客服回复机器人。

很多人脑子是“跟进客户”但实际上却是“催促客户”换位思考下，你喜欢被一些卖房的或者健身房的教练，天天电话，短信，微信轰炸你买不买，办不办卡？换位思考下，

是不是自己哪里做的不够好，往回看看自己的邮件，揣摩下，有没有真的看懂客户的意思，是不是报价高了，反正谈谈不要钱，还是客户在对比价格，还是客户在休假等等原因。花上少许时间分析下。如果客户只是路过看看问个价格，那人家凭什么回你。谁都可以是你的客户，谁都可以不是你的客户。

## 3. 买手在想什么？

以我为例的小故事。8月份我和一个哥伦比亚客户谈判，已进入了可以确定产品MOQ，付款条件，就差客户下单了，突然第三天，客户回复了我一句：Berry MOQ and Lead time is so long, for now we will stop the business. 这句话，简直直接让我沦陷了，网红词语“我裂开了”当时我一直在耿耿于怀，我也找了合作伙伴Tuya去了解，对方也是很懵的状态。直到有一天，我看到我购物车里躺着一个iPhone 11 待付款的订单，我才彻底明白过来。那一刻，我把该订单默默的移除，也释怀了。

其实iphone X 和 iphone 11 都一样，对于我来说，没啥区别，这是某些我不需要的功能更新了，多了一个摄像头，我本也是不爱拍照，所以这点更新对我来说没多大意义。（潜在意思，产品不能获得客户认可），那我为什么还要把这个订单移入我的购物车呢？无非就是满足我的虚荣心。有很多实体店，也有很多渠道可以买到iphone，但是实体店太贵了，渠道又不安全，怕假，网上又有活动，我还有代金券，所以我选择了网购。首先我输入了Iphone 11 去搜索，发现太多卖家了，价格跨度也很大，我根本没有办法一页页去挑选，于是我又点击了“卖家”，显示了正在出售的该产品的卖家，我又按店铺评分高低去挑选了几家，价格不一，相差100-300元，然后我又逐一去挑选对比，看评论，最终选择了一家，并和卖家简单沟通了到货时间，我选择了付款，但是当时卡没那么多钱，就付款失败了。经过了几天的沉淀，我冷静下来，发现我自己

并不需要这个产品，只是一下子脑热，所以我移除了。

这个案例中，我无意识的用了很多手法，这其实就是一个专业采购的技能，但是我最后没下单，是因为本身这个产品，对我的用处并不大，于是我想到了我哥伦比亚客户，我又分析了他们网站一次，发现他们也是在当地售卖手机，和一些小家电。这里就对应了 Lead time is so long, 他不仅仅采购我们一家，这些小家电的交期肯定要长！其次是疫情期间，哥伦比亚还很严重，他们也是第一次接触涂鸦智能产品，所以在这个风口，客户选择了暂时停止。

专业买手的采购技能：

第一步，关键词

第二步，价格区域考虑

第三步，区域设置

第四步，背景考量

第五步，价格和付款方式确认。

## 4. 思维和销售方式的不同

大部分业务员都喜欢问客户：“你要什么？你有什么需求？你要样品吗？你要

我怎么做？你的目标价格是多少？你要多少数量？十万个为什么丢给客户，客户有耐心一一回复的，那说明这个客户是真爱，但是现实是残酷的。

专业化的主动出击业务员会告诉买手：我们有什么？我们今年的主推是什么？我们这一季的产品理念是什么？我们也非常了解也能满足你的市场需求，我们很熟悉你所在市场的法律法规，我们同产品在你的市场大约卖什么价位，如果跟我们合作，我们可以让你在零售环节维持多少利润，我们对品质的控制以及验货标准，我们的优势有哪些等……。





07

# 「企业应对危机」

——刘必宝



08



企业应对危机此命题比较大，但我们先简单的了解什么叫危机管理，只有我们很好的了解危机管理，我们才能更好的应对危机；危机管理是指应对危机的有关机制，具体是指企业为避免或者减轻危机所带来的严重损害和威胁，从而有组织、有计划地学习、制定和实施一系列管理措施和应对策略，包括危机的规避、危机的控制、危机的解决与危机解决后的复兴等不断学习和适应的动态过程。

今年发生最大的黑天鹅是新冠病毒大流行，疫情期间，考验各国应对危机的能力，如果国家没有做好应对措施，结果可



09



10

以想象得到，就像现在的欧洲及美国，最后导致上千万人感染，上百万人死亡，这是非常严重的危害；而对于疫情爆发初期的中国最初政府应对危机时管理不当，导致非常多的人感染，如果没有国家快速的应对危机机制，也很难有现在的国家太平。如国家面对危机时可以体会到，压力前所未有，危机挑战重重。如何化解应对？习近平总书记多次阐述危与机的辩证关系，从在湖北考察提出“危中寻机，化危为机”到浙江考察指出“危与机并存，克服危就是机”，从“危中有机、危可转机”到“于危机中育先机，变局中开新局”。

总书记全面、辩证、长远把握大势，深刻揭示规律，指引中国经济在正确的航线上坚定前行。

疫情期间，首先国家启动了疫情应急机制，给各级政府明确的指导方向，同时国家对各企业面对危机给予相应的帮助与支持；在大的背景下彩澜光电能较好的应对危机，在危机中逆境发展；在此做一个简单的分析，疫情期间彩澜光电部分核心人员，不顾疫情的风险，能及时到公司，并在政府和集团领导的指引下快速成立疫情应对小组，做到有序复工；而在部分湖北同事无法返司的情况下，公司内部成员能互帮互助，特别是产品开发人员全部无法到岗的情况下，工程部同事主动承担起产品的开发及验证工作，使新产品能有序的展开，为市场取得

先机；因疫情原因工程订单处于停止状态，张总及时调整市场销售策略，放弃工程市场转做电商零售市场，为公司的经营战略做了调整；在生产人员不足的情况下，启动积分、产值奖励，充分调动全员投入生产中，并引进临时工等举措满足订单生产；而在供应体系上，我们主动走出去拜访供应商，跟供应商一起面对危机，解决物料的困难；彩澜光电经过了这一系统的调整，在危机中能按时、保质、保量满足客户的需求，最终顺利度过危机，从而迎来了快速发展；

综合以上内容，做个简单分享危机应对方法：

- ▶ 树立危机意识，成立危机预警机制  
古语云：“安而不忘危，治而不忘乱，存而不忘亡”。企业管理同样要有这样的危机意识；
- ▶ 注重产品和服务质量，加强质量体系监控  
产品和服务是企业的灵魂，当企业出现产品和服务危机时，那么其影响和损失都是巨大的；
- ▶ 树立诚信形象，积极处理危机事件  
企业的诚信形象，是企业的生命线；
- ▶ 遵循快速反应原则，及时处理危机事件  
危机的解决，速度是关键。



11



12



# 2020 彩澜精英

疫情期间，虽然张鹏飞人在湖北不能回到公司，但是工作也没有一刻的懈怠，积极配合公司处理案子，无论是新品研发，还是配合部门相关工作的开展，效率两个字在张鹏飞身上得到了淋漓尽致的展示，彩澜需要这样的效率，也需要这样的英雄。

13



特殊贡献奖——张鹏飞

孔梅娟一个小小的弱女子，从灯带部的副队长调任到智品部的队长，带领智品这个100多人的团队，由最开始的出成品总量30000个经过1个多月的调整，产能提升到48000个，这个小小的弱女子释放出大大的能量，或许，她不是最优秀的，但是这份改变，这份担当，无疑不让人心生敬佩。

愿意担当——孔梅娟



17

14



产品优化业绩奖——张昊川

只要在公司需要的时候都能够无怨无悔的顶上，疫情期间工程人员不足，研发人员在湖北，张昊川不分部门界限，毫无怨言的对接两个部门的工作，并在产品优化上取得良好的效果。彩澜需要这样默默付出的人。

# 2020

部门革新奖——颜卫健



15

一个95后的新生力量，不怕苦不怕累无论多么艰难，压力多大都能自己迎难而上，我们也一步一步看到颜卫健主管的蜕变，从效率到部门的革新，利润的增长都有他默默的付出，彩澜需要这样坚韧不屈的精神，需要这样敢于拼搏的人。

默默奉献奖——覃天椰



16

覃天椰一个默默无闻的小伙子，可能在大家的眼里他是一个老实不善于表达的人，2020年覃天椰的改变从接任仓库队长，成为粘贴事业部负责人，这一个又一个挑战他没有害怕，迎难而上，并且想方设法完成目标，清理仓库的呆滞物料475项，库存周转率比2019年提高60%，粘贴事业部也略有利润，每天切割1000卷以上，这些事都记录着覃天椰的成长，也是他小小梦想变成大梦想的一个脚印。





17



18



19

# 铸魂

——袁彤彤

“铸魂”一词，是在书画展看到的一副书法，正适于本次红色之旅主题，不忘初心，铸中华民族之魂。

2020年6月21日，圣心集团按照惯例踏上了一年一次的红色之旅。有幸，通过积分的积累，我也有机会踏上这次旅程，身为党员的我充满期待。这是一次具有教育意义的难忘旅程，站点是广州黄埔军校以及辛亥革命纪念馆，参与这次旅程的集团同事们，大多是党员同志，并且除我们集团的董事骨干，即退伍军人外，还有一位贵宾，胡部长，为我们此次旅程增添了英雄色彩。

参观黄埔军校时，看着上面熟悉又伟大的面孔，周恩来、孙中山、叶剑英...这些都是出现在我们历史课本上有勇有谋的传奇人物，当自己身临他们曾经学习的地方时，不由感慨，这里就是孕育民族英雄的摇篮。同时结合自身，现在的生活真是太



20

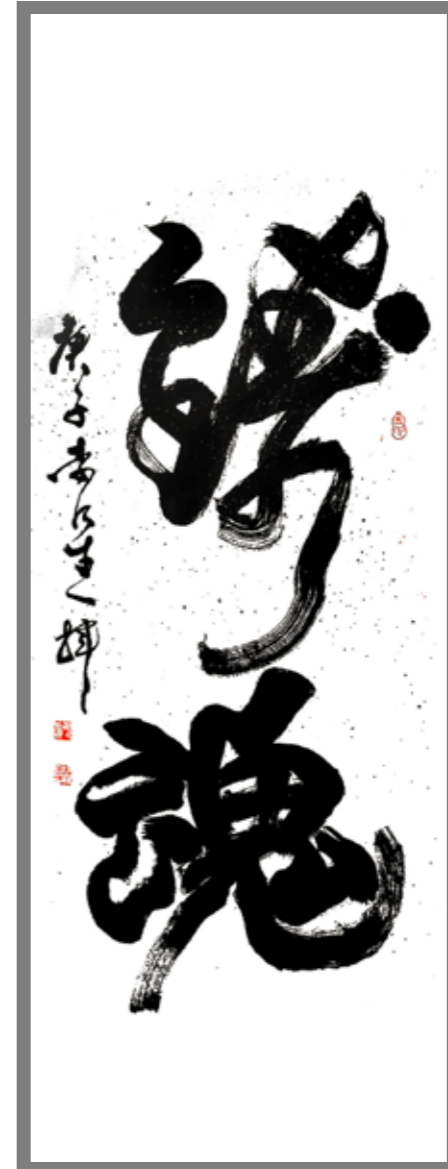


21

幸福了，曾经的时代专门开设救国救民的学校，中国同胞们接受着那个时代的严峻考验，而现在的时代国泰民安，有祖国这个避风港，有党这位伟大母亲，让我们我们尽情展示自我价值，不为兴亡而忧愁。

辛亥革命，中华儿女人人皆知的历史事件，让中国历史翻篇的革命。参观纪念馆时，看到墙壁上一张张纪实照片，既看到了黑暗，也看到了光明的到来。我难以想象那个艰难的时代人们的生存，人们的心里感受，反过来甚觉如今和平时代的珍贵。感恩感谢那个时代的中华儿女为祖国所做出的重大牺牲和贡献，才有如今的盛世和平，如今的时代，如你们想象般美好！

最令人动容的，是胡部长的分享，真实战事的分享，现场环境的描述，让我身临其境，心中随故事的发展时而紧张，时而激动。当胡部长讲到牺牲的战友时，不禁情难自已，流下了伤心的泪水，台下的同事们也是眼泪在眼眶打转，感人至深。纵使胡部长做出那么多功绩，为祖国做出那么多贡献，但谈到牺牲的战友时，仍然说到“和我们那些牺牲的战友相比，我们的付出不算什么”难以想象战争现场的危险环境，不禁感叹，这才是真正经历过生死。



同时产生深深的敬佩之情，哪有什么岁月静好，只不过是有人替你负重前行，向中国军人致敬！向为祖国的发展、和平、安全做出贡献的中华儿女致敬！这就是中华民族的魂！

深刻感受了红色之旅后，反省自身，我们正处于和平的时代，一个可以尽情实现自我价值的时代，有众多机遇，也有很多挑战，我们不需要流血流泪，我们只需要开发我们的能力，为社会创造价值，我们没有理由停在原地，不前进，和抱怨。不论何时何地，我们要做的，就是充满斗志，不断学习，在自己的岗位上为这个时代做出贡献，创造出一个前辈们用鲜血想要创造的繁荣盛世的中国！



22





23



26



24



25



27



28

# 红色之旅 心灵之旅

哪有什么岁月静好，不过是有人替你负重前行

赵权

各位家人，大家好：

能参加本次由集团总部举行的主题为“传承红色基因，同阳光奔跑”的红色之旅，我倍感荣幸。首先感谢陈总为集团创造的平台，并提供给这里的每一个圣心人展现自我与挑战自我的机会。其次感谢张总为彩澜创造的平台，让每一个彩澜人有放飞自我的机会。能成为这里的一份子，心中甚感自豪。

问大家一个问题，提到“红”字，大家首先想到的是什么？

党旗？国旗？军旗？红军？

在经过本次红色之旅后，我想到的是鲜血，是那无数革命先辈们的鲜血。是他们用

鲜血染红的一面面旗帜，至今仍屹立在世界的东方。以前了解关于“红色”的信息，是从书本，电视剧，电影等方面，但本次红色之旅身临其境的了解到当时的先辈们是如何在艰苦的岁月里面坚持革命斗争，并为“红色”献上了一条条宝贵的生命，何其悲壮。如今中国大好河山，大地上染了多少革命先烈们的鲜血，我们不得而知，唯珍惜当下，努力奋斗。

本次去的“红色”圣地——古田，是中国共产党成功开始的地方，也是“红色”最可歌可泣的地方之一。在这里的每一寸土地都是红色，因为是红军鲜血染红和洗礼的大地；在这里的每一个人都基本是红军后代，因为当时这里只有不到1万人，就有3千多人参加了红军；在这里的每一口空气都是红色，因为一直有军魂在萦绕；在这里的每一口水，也都是生命之水；在这里竖着一面面鲜红的旗帜，我们来时天气炎热，但路过插满旗帜的地方，党旗呼呼作响，仿佛那一个个壮丽牺牲的先辈们仍然守护着这片大地。

哪有什么岁月静好，不过是有人替你负重前行。在一一参观：红军桥，古田会议旧址，《星星之火，





29

公司人员参观历史博物馆

可以燎原》写作旧址，瞿秋白同志就义处，红色小上海，中央苏区松毛岭战役无名英雄烈士墓及纪念碑等红色圣地之后，深切的感受到在当时吃不饱，穿不暖，睡不好，但仍然坚持战斗的革命信仰，不知不觉，几度泪目。我们今天的美好生活是多少先烈用命，用鲜血换来。哪有什么岁月静好，不过是革命先烈为我们负重前行。

一个偶然的机会，加入到彩澜大家庭，被这里的企业文化，特别的红色文化深深吸引。其中企业的核心价值观：帮助

别人实现梦想，从而成就公司的梦想。这是先舍小我，成就大我大格局与大蓝图。也是因为这个核心价值观，公司的平台也越来越大。从而实现了个人的梦想，也筑梦圣心。

本次红色圣地之旅，看到了，中国共产党的生命线和根本路线“一切为了群众，一切依靠群众，从群众中来，到群众中去”公司的核心价值观是传承，永远跟着组织走，不会迷失方向。

其次是公司的红色文化的传承，这



30



31

里的每一个人都带有红色基因，都有艰苦奋斗的精神，公司从2015年开始红色之旅的征途，到今年已经是持续了6年。我想后面，还会有很多次，这是一种传承，这是一种交接，这更是一种鼓励。

在去到永定客家土楼参观的回程路上，董事长提了个问题“对长辈最大的敬重是什么”我们很多人都回答是“尽孝道”，董事长掷地有声的说是“超越”，随即醍醐灌顶，我们在日常的工作中需要打破自己思维定式，发散思维，团队形成你追我赶态势，也因此，公司会有很多的平台酝酿出来，也就会有更大的平台和更大的梦想。



32

哪有什么岁月静好，不过是有人替你负重前行。看看您的上级，看看您身边的每一位同伴，他们都在为您负重前行，我们一起承担，多做一点点，我们的大家庭将会更加炫目光彩。

长征，从这里开始了。

成功，也就从这里开始了。





33



35



34



36



37



38

# 「乘风破浪，扬帆起航」

—— 卿菊香

6月份制造团队与营销团队，一个月的PK赛拉下帷幕，7月份为了缓解工作压力，提高团队凝聚力，彩澜公司决定利用周末时间全体员工进行南澳一日游。由张总带领大家感受自然的魅力，放松心情，释放自己。

7.19号，期盼已久的这一天终于到来了，即将出游的兴奋赶走了这一周工作的疲惫，这一天6点半就出门，早早的赶到公司集合地，见到一张张兴奋中带着期盼的笑脸，简直就跟今天的天气构成了一幅画卷，好美！陆陆续续人到齐了，我们快乐出发，两辆豪华大巴，我坐上了彩澜1号车。上车后，

公司给每个人发放了牛奶，面包，鸡蛋营养早餐。车开不久，车上的导游就开始给我们讲解今日的行程与介绍深圳这座最美城市的发展史，了解深圳的发展，深圳的速度，深圳的旅游景点，介绍旅途中的美景。就这样我们来到了第一站-南澳沙滩。

屹立沙滩上，放眼望去，只见海水和天空融为一体，在清晨的阳光照耀下，海面像披着一层蓝色的薄薄面纱，朦胧刚睡醒一样。海面波光粼粼，美丽极了。接下来，我们开始了今日的第一个活动-沙滩拔河比赛。每队由当时乘坐的1，2号车，每车

20人组成10男10女。这将是一场集力量、智慧，团队合作于一身的项目。经过几分钟的讨论，队员选定，两名队长握手，比赛即将开始。队员们迅速上阵，一个个双手像钢钳一般扣紧绳索，只等导游一声哨响，同事们个个使出九牛二虎之力，就跟20头牛似的拼命往后拉。“加油，加油，加油……”第一次我们1号车输了，第二次我们1号车与2号车的队员交换位置，队员们迅速整合讨论作战方式，每个人前一只脚抵住前面一个人的后脚，把脚深埋沙堆里。同时拉拉队改口号为一二，加油！我们



39



40

接下来，沙滩第二个活动撕名牌。此活动团队作战，每队10人。名牌上可写自己的名写，也有突发奇想团队名，如：颜值当担，仙女下凡，一站到底等等。此活动考验团队合作，个人反应能力。最精彩的部分莫过于一女三男大战。一女为我们品质部映娥小姐姐，平时工作也是雷厉风行，玩起游戏那可也是一个猛女了得。你瞧，面对三个强大的男对手，她一点也不胆怯，与他们左右周旋，时而躲闪时而进攻，毫不畏惧。还是因为没有队友的协同作战最后还是败下阵来。活动结束后，我们开始自由活动。海边嬉水，感受海水的清凉。时而大浪拍打沙滩，像是为了迎接我们的到来而欢呼雀跃。吹着海风，踏着海浪，好一个惬意了得。我们拍照留念，有些人经不住大海的诱惑直接下海游泳嬉戏，一感海水的清凉，后面各部门集体照，全体合照留景。中午吃饭时间到，我们去了海鲜一条街，饱尝一顿海鲜佳肴。哇，菜还是挺丰盛的，饿了的缘故，大家狼吞虎咽的把桌上饭菜扫荡一空。接着我们去了第二站-杨梅坑，称之为深圳最美溪谷。

哇塞，顿时被眼前的美景迷住，这里的海更蓝清澈见底，只见海面上扬着帆的游艇在海中穿梭，极目远望一片天水相映，山水相融。生平第一次乘游艇出海，心中还是紧张万分，如此近距离的接触大海，生怕掉海里。慢慢感受海风拂面带来的清爽，紧张感也慢慢放松。真正感受眼前碧蓝大海的宽广。我们下了游艇来到了美人鱼拍摄地，爬上山顶，感受登高望眼的空旷，美景尽收眼底。这也是拍婚纱照的好地方，一路上遇到好几对新人在这拍摄婚纱照。

最后一站大鹏古城，感受古城历史，古城气息，我们到了古城东门，我们游玩逛街，吃各式美食。最后下午5点集合回归公司。活动时间虽然只是短暂的一天，但通过本次团建活动，感受到了公司对我们职工的关怀，拉近了员工之间的距离，加深了员工们的友谊，更提高了团队的凝聚力，使大家在紧张的工作之余得到了很好的放松，让员工充分体会到了企业文化的丰富及找到归属感。让员工更有激情的投入到下半年的工作中。感谢彩澜大家庭，我们齐聚在这里为了共同的目标而努力奋斗，乘风破浪，扬帆起航。



# 善行天下

BE BETTER TO THE WORLD

## 第一站

▶ 深圳市宝安区沙井敬老院

## 第二站

▶ 河源市龙川县车田镇径光村

## 第三站

- ▶ 广西省贵港市平南县平山镇古松村
- ▶ 广西省合浦县孤儿院
- ▶ 广西省合浦县廉州镇刘屋老村

## 未来

.....







41



42



43



44

# 善行感想

—— 卿菊香

“善不在于大小，而在于行”彩澜光电有限公司传承延续爱与奉献、感恩与回馈社会善行活动。在2020年11月26号，张总带领彩澜光电28位善行协会团队成员去公司两位核心骨干的家乡进行为期三天的广西公益之行活动。

第一站，古松村端山屯——马桂芬马经理的家乡。此地有40多户贫困户代表。活动现场，彩澜人带去了大米，食用油，牛奶，手提纸，腐竹，木耳，生抽等等生活必需品和慰问金等。活动当天，烈日高照，当地的村民一样热情似火的欢迎我们的到来。此次活动得到当地政府和村委的大力支持。活动现场，彩澜善行团队给

她们进行了唱歌，跳舞，大合唱等等团队演出节目。台下村民们一个个在拍手鼓掌，时而伴唱时而拿出手机拍照，个个洋溢幸福开心的笑容。节目后面发放捐赠物资，走访行动不便特困户，给他们送去捐赠物资和慰问金，深切关怀，感受彩澜团队带来的热情和温暖。老人们一个个称赞，说彩澜光电是一个大爱的公司，彩澜人都是青春活力的代表。听着这话，我心里也美滋滋的，一个简单的善行活动，在她们心中是如此的有份量。淳朴的村民，为了表达对我们彩澜光电的感谢，还把当地的沙田柚，番石榴分享给我们品尝。大爱人间，大爱温暖。

第二站，合浦县孤儿院。我们彩澜善行协会捐赠了奶粉，尿布湿，清火宝等急需物品。疫情期间，我们不能直接去看望里面的孩子。便同院长了解了一些孩子们的情况，得知大部分孩子都是身体有缺陷的。但希望孩子们在生活中一定要积极向上，并感受人间处处有真情。

第三站，廉州镇刘屋村——刘必宝刘总的家乡。此地55户贫困老年人代表。我们同样送去了大米，食用油，面包，牛

奶，红枣，腐竹，纸巾等等生活用品，还有慰问金。我们展现了彩澜团队唱歌，跳舞，大合唱，还有彩澜民兵风采。当地村民同当日烈日一样，热情欢迎我们，对我们活动举手称赞。

通过这次彩澜善行活动广西行，让我深有感触。公司从核心骨干的家乡开始举行善行活动，说明彩澜关爱员工，关爱员工家人，在家乡举行善举给员工莫大的成就感，荣誉感，归属感。关爱弱势群体关爱老年人，关爱需要帮助的人，给他们送去温暖和快乐。

他们幸福开心的笑，就是对我们最有价值的回馈。这种幸福感是金钱无法衡量的。在这么有社会责任感的彩澜，让我觉得身为彩澜的一份子也是莫大的自豪感。

企业核心价值观：帮助别人实现梦想，从而成就自己的梦想。一直激励我们勇往直前。让我们同彩澜一同进步前行，早日实现彩澜10个亿。让我们帮助更多须要帮助的人，让彩澜爱的种子在全国遍地开花。





45

# 善行感想

——马桂芬

善不在于小，在于行：在发表感想之前，首先感谢张总，感谢公司这个平台，让我能够有帮助家乡做贡献的这个机会。

2020年11月4日晚上9点接到公司的决策，今年的善行协会定为广西，去三站，首先第一站定在我的家乡，当听到这消息的时候内心无比的激动与开心，想到自己这么平凡也能够为自己的家乡带来帮助，第一时间打电话给我爸，当时我爸已经是睡着了，听到我说这个事情之后，我爸说了一句：女儿你真的是爸妈的骄傲！

经过家人与村干的协调，善行慰问活动的举办时间定于11月26日。活动在还没有举办就已经在村镇上传开。11月26日怀着无比激动的心情回到家里，进入家门的那一刻家里的叔叔婶婶，邻居家的爷爷奶奶脸上都洋溢着灿烂的笑容，那一刻的心情是无比的

喜悦和光荣，也真正的让爸妈为自己感到骄傲和自豪！

为了给家乡的爷爷奶奶开心与快乐，我们的节目排练了一个月，过程中张总亲自监督。活动进行中看到爷爷奶奶们慈祥的笑容挂满脸，物资发放过程中爷爷奶奶们脸上笑的那种灿烂，无以用言语表达，看着一张张的笑脸自己内心既高兴又自豪，这一刻不是用多少金钱能够衡量的，虽然物资金额不算大，比不得善行机构的千千万万，但是我们用实在真心的行动表现出来，在家的孤寡老人能够有欣慰！看着现场领到物资的爷爷奶奶们用着淳朴的方言说：谢谢，谢谢！自己内心想的更多的是要努力工作，跟着公司走下去，回馈公司对自己家乡的奉献，让自己能够有一次荣归故里的机会。

再次由衷感谢张总，善行协会的发起人！值得自己追随与敬佩，有这样的心胸与格局，相信我们彩澜会越走越远，真正把员工当做自家人，彩澜的家人，一家说到做到的公司，真正带着我们实践了公司的核心价值观：帮助别人实现梦想，从而实现自己的梦想！



46

# 广西之行

——闫燕

本次善行协会活动广西站11月26日-11月29日为期四天的一个活动，第一站我们是到了马经理的家乡广西平南县端山屯，给当地的贫困户以及孤寡老人送物资送爱心，虽然这些物资不能根本上解决他们的生活问题，但是温暖的感动远远比这个物资来的重要，在现在这个社会子女不在身边的居多，对于大部分的空巢老人来说这个温暖是很难的一件事情，相对于物资来说这个温暖更可贵，我们在发物资的同时也看到老人脸上洋溢着幸福开心的笑容，虽然我们来自不同的地区方言不同但是这一刻我们的笑容是一样的，也能感受到端山屯乡亲们淳朴的热情，也让老乡们感受到我们圣心集团彩澜光电作为民营企业的社会责任，社会爱心。



47

我们一行28人在活动的时候也能感受到团队凝聚力，也能体现我们的执行力，其实不管每次公司举办什么样的大小活动我们每个人都应该积极参与，去感受去体验，感受和体验公司丰富多彩的企业文化氛围。广西公益之行不仅仅是体现我们圣心集团彩澜的企业文化价值观，帮助别人实现梦想从而成就自己的梦想，也是让我们的员工

感受企业文化的存在，不是老板的个人主义，是真正去践行我们的企业文化，践行彩澜光电是一个大家庭，我们都是家人的概念。我想，不管到哪个干部员工的家乡，这都是公司员工的一种认可，一种崇高的荣誉，让我们“打工仔”有一种荣归故里的感受，也是一种亲切的归属感，也是企业给予干部员工的一种精神奖励。



48



49



50





51

——冯亲



52

# 善行感想

2020年11月26日早晨5点20分,彩澜团队一行共28人在张总的带领下,开始了为期3天的彩澜善行天下一广西站活动。三天的活动行程,我们去到了彩澜两位优秀骨干的家乡,分别是SMT事业部负责人马桂芬经理家乡——广西贵港市平南县平山镇古松村端山屯,制造中心负责人刘必宝总监家乡——广西北海市合浦县孤儿院、廉州镇刘屋村。

三天的公益行不仅充满了快乐,更是一次很有意义的活动。相信对于每一位活动的参与者,一定有很多感悟。而我自己,也有一些感悟。

关于慈善活动,之前在电视媒体或者报纸都有见到过,比较多的是某某公司或者企业家捐赠多少钱用于慈善活动。但是,我们此次的善行活动是让每一位参加的人都以自己的实际行动去践行。组织人员提前排练



53



54

节目,现场表演;提前准备物资,现场所有人员参与发放;实地走访和当地的村民真正地交流。这一切,和那些仅仅捐赠金钱的慈善相比,也许我们在金钱上无法相比,却用我们每一位参与者的实际行动去践行助人为乐的大爱精神。我们带给受助者的不仅仅是物质上捐赠,更是精神上的慰藉,让他们感受到社会的大爱。

此次善行活动选择了公司优秀骨干的家乡作为目的地,是根据公司积分制管理的积分排名来确定的。让骨干员工的乡亲父老更多的了解我们彩澜公司的企业文化以及骨干员工在公司取得的成就,实际上也算是让员工享受荣归故里的待遇。要知道,在古代,衣锦还乡,荣归故里是许多仁人志士毕生追求的梦想。公司组织这样的善行活动,给当地乡亲父老带去爱心和温暖之外,帮助员工实现自己衣锦还乡、荣归故里梦想的同时,也宣传了彩澜的企业文化。间接的算是实现彩澜公司的小小梦想——用自己的善行来回馈社会。这体现了我们彩澜企业文化之一,即帮助别人实现梦想,从而实现公司的梦想。

此外,正如前面所提到的,我们此次的善行活动也许没有方法和那些巨额金钱

捐赠比较,但是我们是每个人以自己的实际行动去践行善举,用心去给当地的乡亲父老送温暖。虽然我们此次的善行算不上有多么的大,但古语有云“勿以善小而不为”,我们每一次的小善行,都将积累成日后的大善。我相信,只要我们继续坚持组织这样的善行活动,最终我们的小善会影响更多的人参与进来,为社会做善事,共建美好的未来。

最后,希望我们彩澜能够将这种善行继续坚持下去,带领更多的员工去回馈社会,实现员工的梦想,成就公司的目标。我相信,未来,彩澜的善行活动一定会遍布中国,甚至走向世界。真正地做到如古人所说“达则兼济天下”。





55



56



58



59



57

您就像是一所社会大学，培养出一批批精英，有优秀的管理员，精湛的技术员，勤劳的小蜜蜂，他们都是身兼数职，能上能下，能者多劳的全能型人才。

您就像是一个太阳，处处充满温暖的阳光，每天早会前，都会宣导彩澜的企业文化，勤、绩、德、欲、律、思；建立彩澜之声，广播正能量文章，教导大家要做勤奋，正直，正念，正能量的人。

您就像一个苗圃，培植出不同的人才，公司没有流程，就建立流程，发挥头脑风暴，搜集每个人的工作流程与总结，建立起属于彩澜的专属流程，并组织全员进行考试，对他们进行考核，让他们熟悉，细化，落实，一边执行，一边修改，直到完善为止。

您就像一位老师，教我们学习，唱歌，跳舞，广播，写作，运动，下厨等等，并组团外出学习积分制管理，使管理更灵活，人才更优秀；在每月举行的快乐会议活动，从中训练与培养出一批批舞蹈团，文艺团，运动团，创作团.....

您就像是一台时光机，记录着每个人的成长轨迹。每一个节日，每一次活动，一张张照片，一段段视频，一次次的期刊，都记载着员工的喜怒哀乐，欢声笑语，成长经历，让人回味无穷！

您就像是一位慈善家，把爱撒满人间。成立善行协会基金会，不仅到优秀的员工家乡去做慈善，慰问老人，捐物资给孤儿院，让员工感受到衣锦还乡的荣誉，而且在社会上需要的时候也会尽一份绵薄之

# 彩澜您好，我想对您说

陈美好

力，在2020年的新冠疫情下，组织大家捐款购买物资，运到湖北武汉协和医院，真正实践“善，不在于大小，在于行动”的意义。

彩澜您好，我想对您说，感谢您的辛苦付出与用心良苦，希望您一直善良下去，把爱的种子撒遍世界各地.....



60



61



62



63



64



# 深圳市彩澜光电科技有限公司 与涂鸦智能签订深度合作协议

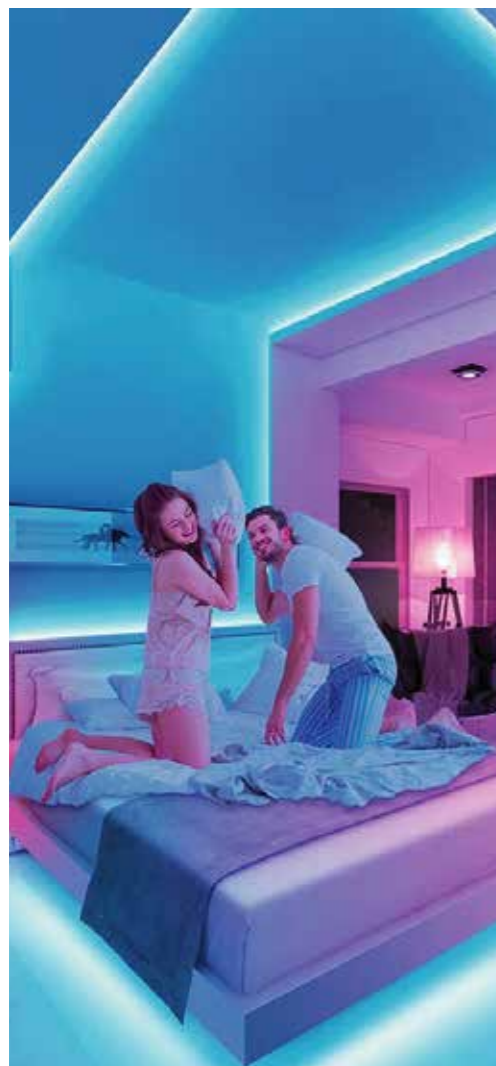


签约仪式活动现场





# 2020新品来袭



## 红外蓝牙音乐控制套装



- ▶ 1600万色，炫彩多变，可任意变换颜色
- ▶ 音乐同步变色功能，控制器自带高灵敏度麦克风
- ▶ 全新的三键控制器，开关、调亮度、调灵敏度、调模式
- ▶ APP控制和红外遥控双控模式，APP上可实现多种变换模式和定时等功能

## 红外蓝牙幻彩音乐控制套装



- ▶ 1600万色，炫彩多变，可任意变换颜色
- ▶ 音乐同步变色功能，控制器自带高灵敏度麦克风
- ▶ 全新的三键控制器，开关、调亮度、调灵敏度、调模式
- ▶ APP控制和红外遥控双控模式，APP上可实现多种变换模式和定时等功能

## WIFI音乐控制套装



- ▶ 1600万色，炫彩多变，可任意变换颜色
- ▶ 涂鸦智能生活APP控制，支持安卓和iOS系统
- ▶ WIFI+蓝牙双模连接，速度更快，全新UI界面设计
- ▶ 控制器自带高灵敏度麦克风，实现音乐同步变色功能
- ▶ 提供RGB / RGB+W / RGB+CCT系列控制器和灯条，自由搭配
- ▶ 支持第三方语音控制系统：Alexa、Google助手、小度等智能音箱

## WIFI幻彩控制套装



- ▶ 可实现200种变换模式和DIY模式
- ▶ 1600万色，炫彩多变，可任意变换颜色
- ▶ 涂鸦智能生活APP控制，支持安卓和iOS系统
- ▶ WIFI+蓝牙双模连接，速度更快，全新UI界面设计
- ▶ 可根据灯条IC数量设置控制点数和段数实现分段控制
- ▶ 支持第三方语音控制系统：Alexa、Google助手、小度等智能音箱

## WIFI防水控制套装



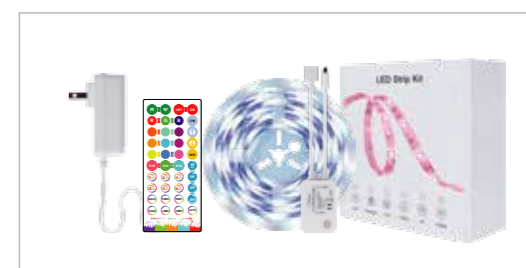
- ▶ 1600万色，炫彩多变，可任意变换颜色
- ▶ 涂鸦智能生活APP控制，支持安卓和iOS系统
- ▶ WIFI+蓝牙双模连接，速度更快，全新UI界面设计
- ▶ 控制器自带高灵敏度麦克风，实现音乐同步变色功能
- ▶ 支持第三方语音控制系统：Alexa、Google助手、小度等智能音箱
- ▶ IP67防水等级，控制器采用灌胶防水工艺，电源输出端防水接头设计
- ▶ 提供W/CCT/RGB / RGB+W / RGB+CCT系列控制器和灯条，自由搭配

## WIFI幻彩音乐控制套装



- ▶ 可实现200种变换模式和DIY模式
- ▶ 1600万色，炫彩多变，可任意变换颜色
- ▶ 涂鸦智能生活APP控制，支持安卓和iOS系统
- ▶ WIFI+蓝牙双模连接，速度更快，全新UI界面设计
- ▶ 音乐同步变色功能，控制器自带高灵敏度麦克风
- ▶ 支持第三方语音控制系统：Alexa、Google助手、小度等智能音箱

## 红外音乐控制套装



- ▶ 40键独家私模遥控器设计，全新的用户体验
- ▶ 音乐同步变色功能，控制器自带高灵敏度麦克风
- ▶ 记忆功能，灯带再次点亮后灯光恢复到关闭前的模式
- ▶ 具有亮度、速度、灵敏度等调节功能，支持小夜灯、静态颜色等模式

## 红外幻彩音乐控制套装



- ▶ 可实现追光、流水、灰度等多种炫彩方式
- ▶ 40键独家私模遥控器设计，全新的用户体验
- ▶ 音乐同步变色功能，控制器自带高灵敏度麦克风
- ▶ 记忆功能，灯带再次点亮后灯光恢复到关闭前的模式
- ▶ 具有亮度、速度、灵敏度等调节功能，支持小夜灯、静态颜色等模式



# 「浅谈产品研发」

—— 龚培文

产品研发是一个企业的核心部门，关系到公司的核心竞争力与长远发展，更高层次关系到民族的强盛。改革开放以来，国家和广大企业加大了技术创新投入，深圳也由最初“三来一补”发展成为全球“设计之都”、“创新之都”。2018年以来，美国制裁中兴、华为等事件，说明发展核心技术对于一个企业、一个城市乃至一个国家都非常重要。

彩澜光电为了企业的长远发展，决定走产品研发创新路线，先后经历了2016年灯条加工→2018年成立产品部→2020年成立产品研发中心三个阶段，引入需求管理意识、项目管理意识，从粗放型产品研发管理到逐步规范转变。

产品研发的主要职责是负责产品的技术开发、产品开发与迭代，衡量一个产品开发成功标准：

- ✓ 产品功能卖点突出；
- ✓ 有技术亮点或技术有积累；
- ✓ 产品代表市场趋势或新兴市场；
- ✓ 产品有延续性，适应市场变化；
- ✓ 产品上市时间早，竞争对手少；
- ✓ 产品成本有优势，利润突出；
- ✓ 产品质量稳定可控，用户体验感强；
- ✓ 材料可采购性、产品可制造性好，交付有保障。

我们要实现产品的成功，成为行业爆款明星产品，关键取决于产品开发部门，同时也与市场、销售、产品、研发、供应链、质量、制造等各部门密不可分。

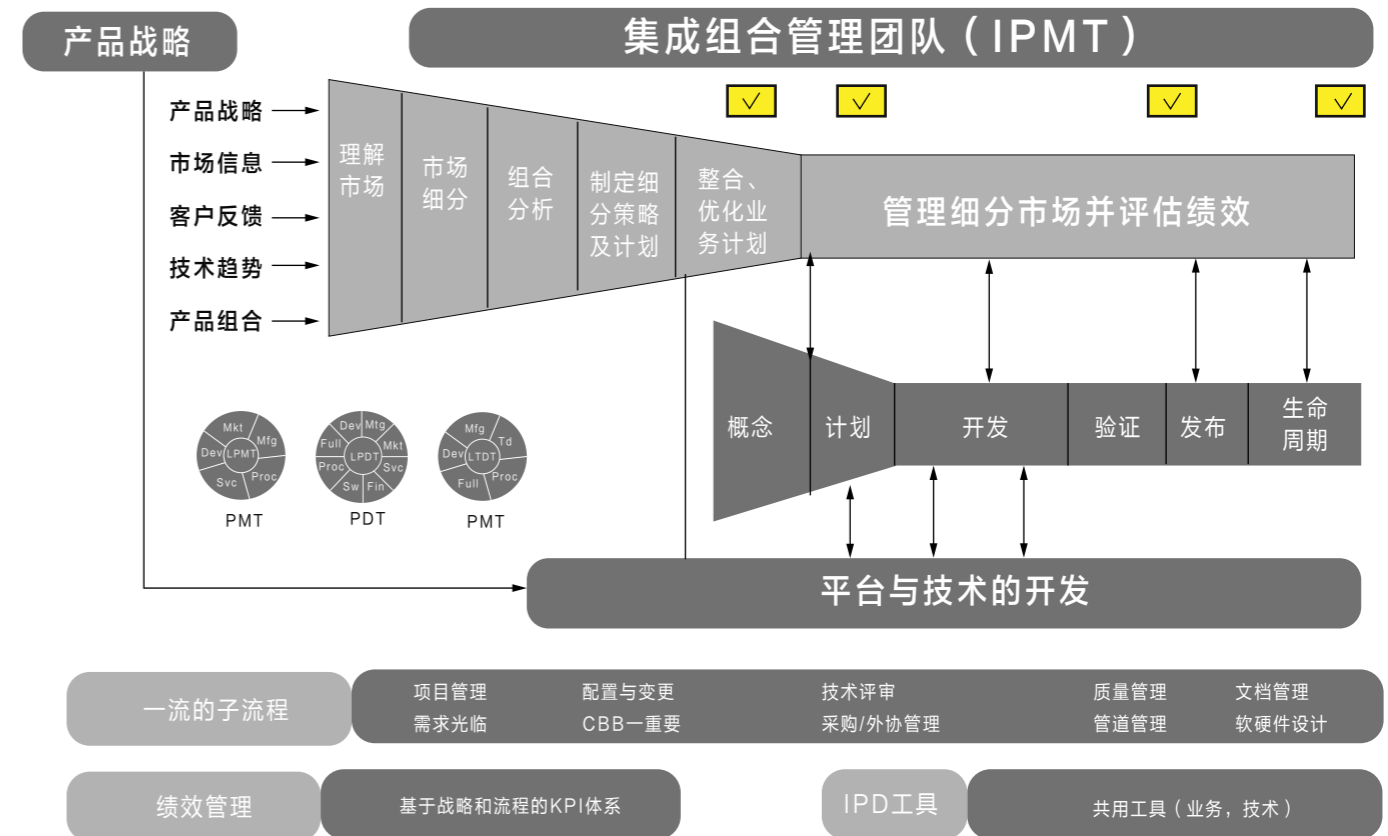
一直以来，中国很多民营企业在产品开发、研发管理等方面基本存在以下十大问题，彩澜也不例外：

- ▶ 未形成正确、系统的研发理念
- ▶ 缺乏前瞻性、有效的产品规划
- ▶ 大厨式研发，过于依赖个人
- ▶ 职能化组织架构带来的协调困难
- ▶ 不规范的开发流程或执行不到位
- ▶ 研发项目管理薄弱
- ▶ 技术开发和产品开发未分离
- ▶ 缺乏经验教训积累和知识共享机制

- ▶ 研发人员职业化不高，缺乏有效培养
  - ▶ 缺乏有效的研发考评与激励机制
- 另外，彩澜还存在技术人才不足、供应链体系不完善等诸多因素。如何提升产品技术创新、提升研发管理水平，提升企业的核心竞争力？摆在很多企业面前。

华为1998年花了5000万美元在国内率先引进IBM的IPD体系，产品的开发周期缩短了50%，研发费用减少了40%，支撑了华为从1998年营收不足90亿元到2020年近1万亿的世界500强企业。

2000年以后，同洲电子、美菱电器、康佳集团、中兴通讯、夏新电子、郑州宇通、烽火通信等等国企、民企掀起IPD学习热潮，纷纷学习华为管理，一些企业导入IPD取得非常不错的效果，也有企业学习不够深入或因盲目照搬华为研发管理模式，导致IPD无法有效落地。



	级别1	级别2	级别3	级别4	级别5
成功标准/关注点	不明确的目标	不一致的目标	产品取得市场成功	以平台推动产品持续成功	行业价值链的领导地位
结构	不明确不清晰	职能化	跨部门团队	异步开发的组织平台	跨企业的组织及团队
流程	无纪律状态	各职能的工作流程	统一跨部门流程	流程成为战略优势	内外集成的研发链
项目管理	无原则性	协调不畅	高效协作	管理平衡、高效	跨地域、虚拟的项目管理
产品战略及规划	无	无原则性流于形式	有效引导产品开发	杠杆利用产品平台	行业价值链创新战略、产品技术创新突破



IPD实施成功的企业，也自然实现了产品研发管理水平提升（如迈瑞已经迈向级别4，华为迈向级别5），而彩澜目前还处于级别1到级别2的过渡；

彩澜目前是一个中小型企业，公司面临诸多环境因素，彩澜必须结合公司实情来借鉴先进的产品开发理念，探索属于彩澜的产品研发战略和策略：

#### 一、彩澜产品开发战略：

基于公司996远景战略规划，我们制定了彩澜产品开发战略目标：

1) 2025年：新品贡献率达到60%目标，导入彩澜版IPD模式，实现研发水平达到级别3；建立知识产权贯标体系。

2) 2030年：成立广东省工程技术研究中心，实现研发水平达到级别4，成为全球领先的LED氛围照明技术研发型企业。

#### 二、彩澜产品开发策略：

##### 1) 完善产品人力资源体系：

人力资源在中小企业产品研发中是最要的核心因素，组建高效、专业、价值观相同的产品研发团队是产品开发优先任务，同时还需完善产品研发架构，培养复合型技术人才，并做到人才储备、人才培养计划。

##### 2) 产品做精、以快制胜原则：

清晰规划年度新产品、产品路线Roadmap；新产品不在于多，而在于精，做到有限的资源集中开发有竞争力的新产品，保障新品快速投入市场，以快制胜提升产品回报率ROI。

##### 3) 规范新产品需求管理：

基于市场导向、技术驱动原则，研发与市场就像两个车轮缺一不可，基于市场需求开发，需求一定明确了才能开发，规避或减少需求变更或开发错误的产品。

##### 4) 执行研发端到端流程：

简化不必要流程，完善产品需求到产品上市的全流程，按照“先僵化、后优化、再固化(IT工具)”步骤，执行E2E规范管理。

##### 5) 建立研发质量管理体系：

提倡工匠精神，规范并执行产品研发各阶段的评审、建立企业技术标准、技术货架、CBB知识库、设计规范，完善产品测试、合规认证，做到设计质量风险预防、过程质量管控、转产问题闭环、售后问题追溯，保障产品可制造性、质量稳定性。

##### 6) 健全产品技术创新机制：

创新是企业的灵魂，产品研发不仅是产品的实现，还需积极拥抱市场环境变化，做到技术前瞻性规划、新材料、新工艺、新方法研究与应用，用激励机制促进发明创新。

##### 7) 树立全员产品服务意识：

产品研发不只是研发部门的事情，现代产品研发将产品开发理解成一个“产品包”，倾听3个声音（客户VOC、企业VOB、员工VOE），产品开发需市场、质量、售后、制造、工艺、供应链、财务等多维度有机结合。

##### 8) 完善研发项目管理体系：

基于研发项目管理九大知识领域，提升项目管理能力，同时消除跨部门协作壁垒，结合公司积分制推动项目有序、高效、规范进行。

彩澜的产品研发技术、管理创新改革刚刚起步，任重道远！需要产品中心和全体彩澜人一起努力！我们相信未来的彩澜，一定会更加五彩斑斓、异彩纷呈！



# 「设备维护保养」

—— 罗德东

设备的维护保养应贯彻以预防性维护为主的方针，即在设备故障发生前，制定详细的检修计划进行维护保养，防患于未然，通过清洁、清扫、润滑、调整等一般方法对设备进行维护，以维持和保护设备的性能和技术状况，称为设备维护保养。

#### 设备维护保养的要求主要有四项工作：

① 清洁设备内外整洁，各表头表面干净，清晰可见，滑动与移动部件、丝杠、链条润滑性，齿轮箱、油孔等处无油污，各部位不漏油、不漏气，设备周围的切屑、杂物、脏物要清扫干净；② 整齐工具、模具、配套用具要放置整齐，管道、线路要有条理；③ 润滑良好 按时加油或换油，不断油，无干磨现象，油压正常，油表清楚，油路畅通，油质符合要求，油枪、油杯、油毡清洁；④ 安全遵守安全操作规程，不超负荷使用设备，设备的安全防护装置齐全可靠，及时消除不安全因素。

设备的维护保养内容一般包括日常维护、定期维护、定期检查和精度检查，设备润滑和冷却系统维护也是设备机具维护保养的一个重要内容。

设备的日常维护保养是设备维护的基础工作，必须做到制度化和规范化。对设备的定期维护保养工作要按期进行，并将维护保养工作列入计划。设备定期维护保养工作应纳入公司责任制的考核内容。设备定期检查是一种有计划的预防性检查，检查的手段除人的感官以外，还要有一定的检查工具和仪器，按定期



检查执行，定期检查又称为定期点检。对设备还应进行精度检查，以确定设备实际精度的优劣程度。

设备维护应按维护规程进行。设备维护规程是对设备机具日常维护方面的要求和规定，坚持执行设备维护规程，可以延长设备使用寿命，保证安全、舒适的工作环境。其主要内容应包括：

设备要达到整齐、清洁、坚固、润滑、防腐、安全等的作业内容、作业方法、使用的工器具及材料、达到的标准及注意事项；设备的三级保养制，内容包括：设备的日常维护保养、一级保养和二级保养是以操作者为主对设备进行以保养为主、保修并重的强制性维修制度。

三级保养制是依靠生产操作人员、与生产管理人员，充分发挥操作人员的积极性，搞好设备维护保养的有效办法。

设备的日常维护保养，一般有日保养和周保养。日保养由设备操作人员当班进行，认真做到班前四件事、班中五注意和班后四件事：

班前四件事：检查记录表；清洁设备，按规定润滑加油；检查开关和运转部位是否正确、灵活，安全装置是否可靠；低速运转检查传动是否正常，运行是否畅通。

班中五注意：注意运转声音；设备的温度；设备压力、表头指针、电气电路、气压系统；仪表信号；安全保险是否正常；班后四件事：关闭开关，所有开关是否关闭；清除表面脏物，清洁设备导轨面和滑动面上的油污，并加油；清扫工作场地，整理配件、工具。

周保养保由设备机具操作工人在每周末进行，保养时间为：一般设备0.5h，大中型设备1.0h，在使用中根据实际情况保养。



**外观清洁：**设备机具导轨、各传动部位及外露部分，清扫工作场地。达到内外洁净无死角、无锈蚀，周围环境整洁。

**操纵传动：**检查各部位的技术状况，紧固松动部位，调整配合间隙。检查互锁、保险装置。达到传动声音正常、安全可靠；电气系统擦拭电动机，检查绝缘、接地，达到完整、清洁、可靠。

一级保养是以操作人员为主，维修人员协助，按计划对设备局部拆卸和检查，清洗规定的部位，加入适量润滑脂及机油，调整设备各部位的配合间隙，紧固设备的各个部件；所用时间为2h，一级保养完成后应做记录并注明尚未清除的缺陷，操作人员与管理人员验收。一级保养的范围应是对大中型设备应严格执行；主要目的是减少设备磨损，消除隐患、延长设备使用寿命，为完成下次一级保养期间的生产任务在设备方面提供保障。

二级保养是以维修工为主，操作工参加来完成。二级保养列入设备的检修计划，对设备进行部分解体检查和修理，更换或修复磨损件，清洗、换油、检查修理电气部分，使设备的技术状况全面达到规定设备完好标准的要求。二级保养所用时间为0.5天左右；二级保养完成后，维修人员应详细填写检修记录存档。二级保养的主要目的是使设备达到完好标准，提高和巩固设备完好率，延长待修周期。

三级保养，突出了维护保养在设备管理与计划检修工作中的地位，把对操作人员要求更加具体化，提高了操作工人维护设备的知识和技能；是提高公司设备的完好率、降低设备事故率，延长设备大修理周期、降低设备大修理费用的有效措施。

动力设备是企业的关键设备，在运行中有高温、高压、易燃、有毒等危险因素，是保证安全生产的要害部位，为做到安全连续

稳定供应生产上所需要的动能，对动力设备的使用维护应有特殊要求：

运行操作人员必须先培训并经过考试合格；必须有完整的技术资料、安全运行技术规程和运行记录；值班期间应随时进行巡回检查，不得随意离开工作岗位；遇有不正常情况时，值班人员应根据操作规程紧急处理，并及时报告上级；仪表和安全装置灵敏准确，定期校验。备用设备完整可靠；不得带病运转，任何一处发生故障必须及时消除；定期进行预防性试验和季节性检查；经常对值班人员进行安全教育，严格执行安全保卫制度。

为保证设备经常处于良好的技术状态，随时可以投入运行，减少故障停机日，提高机械完好率、利用率，减少机械磨损，延长机械使用寿命，降低机械运行和维修成本确保安全生产，必须强化对机械设备机具的维护保养工作；设备保养必须贯彻“养修并重，预防为主”的原则，做到定期保养、强制进行，正确处理使用、保养和修理的关系，不允许只用不养，只修不养；必须按设备保养规程、保养类别做好各类设备的保养工作，不得无故拖延，特殊情况需经公司主管部门批准后方可延期保养，但一般不得超过规定保养间隔期的一半；保养设备据要质量保证，按规定项目和要求逐项进行，不得漏保或不保。保养项目、保养质量和保养中发现的问题应作好记录；保养人员和保养部门应做到“三检一交（自检、互检、专职检查和一次交接合格）”，不断总结保养经验，提高保养质量；设备保养坚持推广以“清洁、润滑、调整、紧固、防腐”为主要内容的“十字”作业法，实行例行保养和定期保养制，严格按使用说明书规定的周期及检查保养项目进行，确保设备正常运转及设备使用期限，为公司赢得更多的经济效益。



## 一、前言

从事生产工艺工程师已有6年多的时间，毕业到至今一直从事生产制造行业。大学实习期间学校安排的实习公司是国内家电行业大企业—“广东格兰仕集团”。这家企业主要是以研发和制造家电为主的航母企业，人员规模以万为计数单位的大企业，因此，在这个大公司里面我们实习生并没有选择岗位的机会。实习期间我被安排到生产一线，我从生产一线搬运工到技术员，一路走来感觉技术和知识才是第一生产力。一台代替人作业的设备生产效率输出可以顶上十几个人的工作效率且品质方面得到有力保障，一个科学的生产工艺可以使一款产品在生产效率、品质方面得到提升，降低生产成本作用。

因生产工艺的总要性，因此生产制造行业内诞生了个叫“工艺工程师”的岗位。工艺工程师主要是根据现场管理六大要素：人（作业员）、机（机器设备、生产工具）、物（产品物料、辅料）、法（作业方法）、环（生产环境）、测（测试方法）生产环节为出发点，制定最优生产路线，通过工艺手法达到精益生产，以最低的投入最高的产出为目标。同时生产工艺制定需要关注到产品的效率、品质、成本，对三者权衡利弊。作为一名资深的工艺工程师我觉得远远没有那么简单，工艺工程师是将新产品生产工艺雏形转化为标准化量产标准过程，过程中涉及到产品的各方面的知识，比如：结构及电路设计评估分析，还需要懂设备导入、调试、应用等，一名工艺工程师不一定在某个领域很专业，但是他必须是要对每个领域

# 「论生产工艺」

—— 韦柳杨

一定经验及基础分析能力，接下来根据我这些年来对生产工艺方面的知识做一下介绍。

## 二、生产工艺概念

生产工艺就是将研发前端设计好的产品通过生产工艺评估、布局、规程、环节、培训、目标、验证等工作导入到量产过程，一名合格的生产工艺工程师必须对产品的性能及标准有全面的认知及掌握。一款产品能否将生产效率和品质，成本发挥到极致，主要有这两个方面决定：第一，主要为研发前端研发输出的产品设计方案，产品方案设计决定生产工艺，产品设计也制约至生产工艺的路线；第二，工艺工程师将设计好的产品按照产品设计要求及标准转化为量产生产工艺，并在原产品设计基础上做优化和调整生产工艺。

## 三、生产工艺制定流程

① 通过产品研发前端输出的技术资料 and 研发样机，工艺工程师对样机拆机、测试并参照输出的技术标准和要求做评估验证，样品评估过程中发现问题点向研发前端提出疑问或者建议。

② 对研发样机评估并了解后，进行新产品试产安排，根据研发样品评估考虑投入试产设备或工装夹具，前期试产中投入设备及工装夹具应谨慎，防止产品设计更新导致工艺变更，导致设备工装夹具报废浪费问题。试产主要是按照生产工艺生产验证生产可行性及产品缺陷、隐患。试产的目的是为了提前将设计过程中出现的产品

设计缺陷或者遗漏点指出并在量产前解决优化，防止产品带病投入量产。试产完成后，工艺工程师需对产品做试产总结，包括产品的基本性能、参数，试产过程中出现的异常问题点分析汇总形成“试产总结报告”，并组织相关部门人员召开试产会议，解决和优化试产过程中出现的问题。

③ 试产完成后制定生产工艺流程，制定产品制程生产第一步到最后一步的作业流程及注意事项。

## 四、生产工艺导入

① 工装夹具及设备导入。根据试产过程效率、品质问题点考虑是否需要导入相应的设备解决生产瓶颈和品质问题。

② 生产工艺文件输出。根据试产后制定的生产流程，形成相应的工艺文件：SOP、生产工艺流程图、排拉布线图、测试规范等工艺标准文件，有些文件可根据生产灵活输出。

③ 量产前检查会议。组织相关部门及人员对准备量产问题点检准备，检查项目包括物料、人员、设备工装夹具、工艺文件、品质标准、试产遗留问题点解决情况等，评估和计划量产导入时间及周期。

④ 试产前工艺培训。主要是针对品质、生产相关人员生产作业工艺培训，包括产品组装和测试方法及标准要求、注意事项，为量产前生产工艺导入做准备工作。

⑤ 现场工艺培训及指导。新产品首批导入到产线，工艺工程师需全程跟进，对每个作业岗位进行指导跟进，对量产导入过程出现的瓶颈、品质异常问题进行现场解决，并形成首批量产问题点分析汇总报告。



### 五、生产工艺改善

生产工艺永远没有最好，而只有更好，追求更高的品质及效率作为工艺改善的目标。生产工艺遵循PDCA法则，制定生产工艺后并导入，导入后验证存在的工艺存在的问题点，分析解决，反复遵循“制定或修改”→“执行导入”→“验证工艺问题点”→“分析处理”组织相关人员对首批量产做分析总结会议，会议上指出量产出现的效率、异常、隐患问题点分析讲解，并把问题改善责任划分至各个部门和个人，并形成问题改善计划表。

### 六、生产工艺全员参与

生产工艺涉及到的部门较多，从前端到后端每个环节每个部门都有可能涉及到生产工艺，完成生产工艺整改及优化需要全员参与，当生产工艺出现问题时需要相关人员和部门一起协作解决。生产工艺是一个系统，每个部门每个人又是系统中的一员，牵一发而动全身，一个环节出现问题，整个生产工艺都会受到影响。

进入彩澜这个大家庭已经将近半年，公司不断在发展中摸索前进的道路，公司很多生产工艺还没有完善，很多生产工艺还是有很大的改善空间，身为彩澜一名工艺工程师，任重道远，一切为彩澜可敬的客户负责，通过生产工艺整改优化缩短交货交期，改善产品品质及隐患，提高客户满意度为工作奋斗的目标。



# 「交期达成率管控」

—— 张晓梅

计划部是满足客户需求和以客户为中心的核心部门，是一份统筹和协调性的工作，要具备极强的逻辑思维，推理能力和计算能力，要足够谨慎和细心，统筹订单从物料需求开始计划到生产出出货的所有需求，承诺的是公司的交付能力和所有订单交期的准确性，贯穿公司所有部门的进度跟进和协调，在PMC的管理过程中，公司各部门既独立，又紧密相连，每个客户的订单交期都离不开各部门的紧密配合和支持，需要的是团队高效协作，订单生产周期内，需要每个部门负责人用积分制和产值管理工具，监督部门职员把工作往前推进，因为只要有一个部门出现时间上的延误，标准不统一或者不明确，简单低级的错误或漏洞，都会对订单交期及时性造成不同程度的影响。

2020年一次性回复交期准确率（包含所有不可控因素：改单，新产品验证，认证，资料接收及时性，完整性，准确性等）未能超过70%，计划部负主要的责任，对生产人力不足，客供包材提供完整性和准确性，及时性，请购物料不能按计划上线时间到仓，仓库账务异常，封样进度追踪，物料异常，生产异常，品质异常，物料损耗，清尾困难没能做到更好的协调和推进，导致整个生产不能按计划有序开展，周期压缩，交期延误。

在2020年剩下的最后冲刺时间，计划部做好订单统筹安排和人员调度工作，物料备料计划，订单评审，数据统计和分析，物料请购审核和物料进度跟进，提前提供后2天计划完成订单给制造各部门做好生产安排，跟进生产进度和结果，协调各部门处理生产周期内的所有异常问题，确保按计划完成每天的订单，根据生产完成状

态提前和业务沟通收款和发货计划，做到做好的货能及时发货，节省运输费和场地周转，完成团队目标，部门目标，同时需要公司各部门高度配合和支持。

计划部接下来根据公司发展规划，做好物料和生产统筹，提前做好战略客户物料和生产计划表，配合研发和工程及时做好新品物料和样品完成的支持，跟进重要优质客户订单有序按计划完成，其他客户订单收集，提前做备料计划，缩短交期，及时做好生产计划排程表，每月物料交期及时率统计，订单交期及时率数据统计，订单异常数据收集和整理，每月组织各部门参加会议对异常进行公布，各部门针对问题分析和总结，提出改善方案并有效执行，逐步减少问题，提升部门准确率和及时率，为追求2021年公司更新更高的目标实现，做到一起团结努力拼搏，高效合作，提升客户满意度，做业务团队坚实的后盾。







70

### 人物简介

- ▶ 张彩兰——85后青年企业实干家
- ▶ 深圳市彩澜光电——善行协会主席
- ▶ 圣心集团——彩澜光电科技有限公司总经理
- ▶ 中共深圳市彩澜光电科技有限公司支部委员会书记
- ▶ 中国人民解放军预备役深圳宝安智能通信连连长

彩澜未来致力于成为全球智能家居照明领域世界级领先企业；我们会定时或不定时地回报、奉献于社会；未来，我们携手并进，一起奔向更光明的未来。

## 「 践行当下，拥抱未来 」

—— 张彩兰

什么样的企业能牵引客户信任您？什么样的企业能牵引人才聚拢您？什么样的企业能牵引团队追随您？什么样的企业能牵引市场需求基业常青？我一直在思考企业之生命根本，这是我孜孜不倦的去思考的动力源泉。

今天的彩澜就像一颗刚刚萌芽的小树苗，还需要很多园丁来浇水、松土、施肥、剪枝、除虫、除草……，我相信有一天彩澜光电经过园丁的悉心照料，定能长出世上独一无二的参天大树。

今天的彩澜不是某一个人的彩澜，而

是千千万万个彩澜人汇聚而成的彩澜，我们没有花言巧语，也没有精装修饰，都是淳朴而又善于拼搏奋斗并且共同追梦的追梦人，我们彩澜一直编织着一个梦，那就是帮助别人实现梦想，从而成就自己的梦想。有人说：这个梦想太广泛了，没有边际；有人说：这个梦想太不现实了，不切合实际；有人说：这个梦想不可能实现，商场上没有这么无私的人；有人说：这个梦想太美好了，值得人追随。是的，我们在编织一张彩澜人共生的一个梦，我们也在编织一张彩澜人满足客户需

求的梦，我们还在编织彩澜人以同心奋斗者为梦；这些梦交集着我们的欢声笑语、交集着我们的酸甜苦辣、交集着我们的泪水与汗水。这就是彩澜人。

每天看着彩澜人阳光而又充满希望的一张张笑脸，我在想，彩澜人心目中的彩澜到底是一家什么样的企业，通过实际探寻，彩澜人的心声很简单很纯粹：乐于奉献、乐于分享、乐于尽责、乐于拼搏、乐于创新。满足客户需求，是彩澜存在的唯一价值，这一充满着坚定而又包含铿锵的呐喊声价值始终在彩澜人传承。为

了满足客户需求，我们不只是一要努力，而是要努力拼搏奋斗，我们彩澜人的拼搏奋斗精神在有些人心里是“变态”的，是苛刻的，但是如果我们不“变态”，如果我们不苛刻，我们怎么能随时随地满足客户需求呢，如果彩澜人朝九晚五，我们又怎么能在激烈的竞争环境中脱颖而出？我们彩澜人唯有长期坚持艰苦奋斗才能让客户安心，让客户省心，让客户放心，客户需求那么大，唯有拼搏奋斗才能让彩澜变强大。

长期坚持艰苦奋斗的精神成就了一批批优秀人才，而优秀人才在彩澜这片苗圃中茁长成长，我们的乐于分享充分体现在我们持续的股权分配、利润分享、积分奖金、薪酬产值等，每一个维度都有圣心集团勇于管理创新与文化管理共同产出的理论实践经验论，正是应了实践是检验真理的唯一标准准则，每一项真理的存在都是彩澜敢于探索、追求、创新、分享的精神，并与客户、团队不断实现共赢，唯有共赢者方能得天下。

以客户为中心是我们一直努力前行的动力，彩澜人从意识淡薄到以客户为中心的全方位思维开拓还需要走一段路，思维的碰撞，价值观的吻合，都需要时间来检验彩澜人是否能做到“胜者举杯相庆、败者拼死相救”，而这一信仰一直支撑着我大刀阔斧进行管理创新与流程的改革，彩澜坚持以客户为中心这一持久战到底能打多久？这个问题深深的刻在自己心上，没有把这个问题分析透彻，彩澜的未来是否可期？而最终的结论，彩澜必须坚持以客户为中心，唯有满足客户需求，彩澜才能打赢持久战，彩澜“鸿鹄计划”可期，彩澜“99+6”大计必成大器。

情系千里、恩泽万里，善不在于大小，在于行。彩澜不但在以客户为中心要有所建树，同时在“尽责”的践行上践行践远，我们主张每年对优秀干部的家乡进行善行活动，善行者德天下也。我们的愿景是走遍全国各地干部的家乡，只要干部需要彩澜，彩澜必会以真诚的行动回报彩澜的同心奋斗者，因为彩澜愿意做真心英雄。自2018年我们成立彩澜善行协会起，预热站已然从广东深圳打响了，2019年第一站广东河源，2020年第二站广西贵港、第三站北海，2021年第四站云南、第五站湖南，2022年第六站江西、第七站湖北，2023年第八站……，我们的梦想已然扬帆起航，您，准备好了吗？

彩澜的情细水长流，我们要时刻做一个懂得感恩的人，做一个有情怀的人。今天我们首先要感谢我们的客户对彩澜的支持与信任，感谢彩澜人对彩澜的支持与信任，感谢友商对彩澜的支持与信任，感谢社会各界对彩澜的支持与信任，感谢集团及各子公司兄弟姐妹对彩澜的支持与信任。我们要时刻牢记初心，不忘使命，做一个引领世界智能家居照明的优秀企业。

最后，借用习总书记的话与大家共勉：未来，不是穷人的天下，也不是富人的天下，而是一群志同道合，敢为人先，正直，正念，正能量人的天下。真正的危机，不是金融危机，而是道德与信仰的危机，谁的福报越多，谁携带的正能量越大，谁的正能量场的场能就越宽广，越强大。与智者伍，与良善者同行，心怀苍生，善行天下，内心强大，永远胜过外表浮华，爱自己最好的方式，帮助别人成就自己。

彩澜与时俱进、拥抱未来。



# JOIN US

## 携手并进 DREAM START

### PMC

岗位职责：

- 1、负责订单评审及排产，生产指令单的发放，按指令单执行生产，组织成品出货；
- 2、负责提出订单所需原材料的请购和跟进采购交期；
- 3、负责提出安全库存备料计划及对应请购需求；

### 采购

岗位职责：

- 1、协助采购经理做好日常采购工作
- 2、开展市场调查，包括：市场信息和供应商信息的收集和调研
- 3、按流程执行采购任务，包括：询价、比价、订样、采购合同的谈判等

### 测试工程师

岗位职责：

- 1、参与产品开发阶段评审、风险评估，跟踪设计问题闭环；
- 2、建立产品测试规范、测试用例，参与建立研发质量标准；

### 储备干部

岗位职责：

根据公司的发展需要和根据储备干部的兴趣与工作能力，培养为公司生产管理人员、品质管理人员、工艺技术人员和工程技术人员,公司会制定相应的培训计划。

### ID工程师

岗位职责：

- 1、负责新产品的整体工业设计以及现有产品的设计优化。
- 2、参与产品市场调研工作，提炼精准的用户和市场需求。
- 3、把控产品设计输出的质量，包括草图、效果图、模型、手板等。

### 仓库管理员

岗位职责：

- 1、仓库保管员按规定做好物资设备进库的验收、记账和发放工作，做到账账相符。
- 2、随时掌握库存状态,保证物资设备及时供应,充分发挥周转效率

### 产品经理

岗位职责：

- 1、异常处理：解决产品开发各阶段计划实施过程中各类异常问题；
- 2、团队管理：熟悉团队成员分工和责任，督促各成员任务完成进度，管理并指导团队成员按既定要求完成。

### 电子工程师

岗位职责：

- 1、负责LED照明类产品需求的技术方案评估；
- 2、硬件器件选型、原理图设计、PCB LAYOUT；
- 3、PCBA调试、测试，硬件设计方案优化迭代。

### 招聘专员

岗位职责：

- 1、根据用人部门的招聘需求，组织实施招聘活动并完成招聘目标；
- 2、开发和维护招聘渠道。
- 3、深入业务一线，进行人员配置和评估。

### 海外推广运营

岗位职责：

- 1.负责官网独立站的运营，产品销售，社群和粉丝运营；
- 2.规划站点内的年度，月度运营计划，并落地执行；
- 3.官网运营数据分析，制定总结报告和优化措施；

### 内贸销售

岗位职责：

- 1、拥有国内LED贸易/工程销售经验，独立外出拜访客户经验
- 2、语言沟通/书写熟练，逻辑思维清晰，谈判组织力强，独立完成合同能力
- 3、热爱国内业务销售，能抗压，吃苦精神

### 品质经理

岗位职责：

- 1、建立、完善和维护品质管理体系、品质制度；
- 2、负责所有品质程序、工作文件以及表单的设计、更改和完善；
- 3、负责所有产品检验标准的制定、变更；

### 生产经理

岗位职责：

- 1、按照下达到各车间和班组的工作任务和生产计划进行监督、指导生产，及时安排、处置各类突发事件，协调生产过程中的各项工作，确保生产工作保质保量的顺利完成。

### 外贸业务/销售

岗位职责：

- 1、跟踪每张业务单的生产及定稿流程，收回应收回的款项；
- 2、同新、旧客户保持联系增加沟通，了解客户所需；
- 3、接收客户的投诉信息，并将相关的信息传递到公司的相关部门；

### 生产主管

岗位职责：

- 1、负责楼层的生产管理，物料管理，人员管理，设备工具管理，安全管理，方法管理等；
- 2、根据公司的订单情况，制定生产计划，组织人员，制定方法，确保产品品质和提升生产效率，并改善现场7S，以达到现场“地物明朗化，人的规范化”。

### 项目经理

岗位职责：

- 1、负责对接产品需求定义、组织立项、制定项目计划；
- 2、识别并控制项目过程中的风险因素，监督项目各项成本；
- 3、统筹项目团队资源，预防解决项目异常，监控项目进展，保障进度；







## 编辑部 / The Editorial Board

---

SPONSORED BY

主办单位：圣心科技集团 —— 深圳市彩澜光电科技有限公司

ORGANIZED BY

承办部门：总经理办公室

EDITOR-IN-CHIEF总编

张彩兰

RESPONSIBLE EDITOR 主编

田自润

## 投稿须知 / Focus

---

在您身边，一定会有这样一些人，他们或任劳任怨，或认真负责或积极进步，或乐于助人；

在您身边，一定会有这样一些事，让你感动，让你温暖，催你上进，助你成长；

在彩澜大家庭中，有人因为责任而坚持，有人因为坚持而感动，也许，公司的哪些活动让你感触很深，也许某个人会

议精神让你有新的突破。不要吝啬自己的才华，用你的眼睛、调动你的大脑、敲击心灵的

文字，留意你身边的人和事，在平凡中寻找深意，在细小中发掘伟大！

《彩澜人》作为一份属于我们自己的刊物，面向全体彩澜人征集稿件，文字不限，词藻不求华丽，

但求真情流露、直抒胸臆，我们期待您用最质朴的文字展示最朴实的你！

企业文化/励志管理类/心情涂鸦类/才艺展示类/知识类

稿件须注明作者名称，所属部门名称

联系方式——田自润 284553937@qq.com



印刷规格：

共62P，净尺寸：210\*285

封面封底200g铜版纸

内页100g书写纸

数量：300册