

阿普达报



阿普达集团《阿普达报》编委会 2013年9月 第11期

本期导读

事业贵在坚持（第一版）
打造一流的阿普达物流中心（第一版）
条形码：企业管理提升的好帮手（第二版）
冷冻式干燥器的日常维护保养（第二版）
冷干机：协调产销与售后，实现业绩增长（第三版）
感恩的心（第四版）

事业贵在坚持

开篇讲个小故事，两个年轻人一起挖金矿，开始时，他们都抱有坚定的信念——不挖出金子决不放弃。从清晨挖到黄昏，又从黄昏挖到黎明，没日没夜的干，手磨出了血，脚磨出了泡。这天，一队人马经过，说是山那头挖出了石油，其中一人再也按耐不住了，说哪有金子啊，不干了，去那头采石油。另一个人什么也没说，继续埋头干他的活儿。结局是放弃的那个人没采到什么石油，更别提金子了，两手空空回了家，而坚持下去的那个人，捧着金子乐开了花。从这则小故事，我们能悟出其中的道理，可真是我们遇到这种事，自己就会沉不住气，不能坚持到底，是因为我们对自己不够信任，在本该放手一搏的时候却犹豫彷徨，以为付出了足够多的汗水得不到回报，于是选择放弃，有时候我们也像这不够自信的年轻人，让金子在

眼前白白的流走。人在陷入困境时，靠什么去战胜危机？靠的是毅力和坚持。

总结阿普达10年来的发展心得，我觉得应该是“坚持”两字，阿普达发展到今天靠得不是运气，而是一贯的坚持，对发展目标的孜孜以求。我们十年磨一剑，坚持做好过滤产业，当初我们选择过滤行业经过深思熟虑，目标一经确定，我们决不轻易改变，十年里我们面对种种“诱惑”没有动摇，我们把过滤产业当作高尚的事业来追求，而不只是一个赚钱的行当。实践证明我们的坚持是正确的，公司经历了从最初的积累和沉淀到爆发式的增长和现阶段平稳增长，行业的龙头地位稳固。

坚持是一种信仰，大则体现在对行业的坚守、发展目标的坚定，小则体现在对产品品质和服务理念的不懈追求。今年开贝拓公司经营出现困难，业绩上

不去，有人因此对冷干机发展前景产生怀疑，出现了退却甚至放弃冷干机的声音，好像快要坚持不下去了。在经过深入的行业考察和市场调研后，我更加坚信当初决策的正确性，决定坐镇开贝拓，帮助他们渡过难关，我和开贝拓的同事们一起分析，找出了生产效率低，成本居高不下，人均产值低等原因，敦促降本增效，持续改善生产管理、产品质量、售后服务等方面，一个月下来，柳暗花明，情况不断好转。这一次开贝拓的坐镇体验，我坚信坚持做品质优良的冷干机，未来开贝拓公司大有希望。

开贝拓的经历也让我想到阿普达所有过滤产品的销售。13年是调结构转型年，上半年经济增速放缓，需求放缓，市场销售停滞不前，人们抱怨市场太难做了，悲观的氛围弥漫。其实同在一大环境下，大家的困难基本是相似的，不

同的是我们对待困难的态度，有人坚持有人放弃。激进者趁对手犹豫之际，主动出击，攻城略地，从困境脱颖而出，成为危机中的最大受益者。平和者在坚持中发展，销售也是逆水行舟，不进则退，坚定目标，争取做得更好，否则就会陷于发展停滞。与阿普达集团风雨同舟十载、有“阿普达销售长青树”之称的深圳物流中心，在林总的带领下，凭借坚持不懈的努力，物流中心不断发展壮大，今年他们乔迁办公新址，与员工同享发展成果，我想这是对他们十年来的坚持事业的最好回馈。

第三季度，经济数据出现好转，制造业出现回暖，这对我们市场营销形成实质性的利好，希望各物流中心坚定信念、坚持目标，继续努力，再拼两个月，圆满完成全年的销售任务。

总裁：

打造一流的阿普达物流中心



2013年8月5号，对于深圳阿普达是一个颇具深远意义的日子，我们公司正式完成搬迁工作，离开我们奋斗了十年的地方，将公司搬到宝安区福永怀德福新路40号厂房。更大的仓库、更优美的办公环境、更贴近客户的地理位置，意味着我们公司迈上了一个新的台阶！

众所周知，公司各方面有了提升，成本也一定会跟着上升。且不说此次搬迁发生的大笔费用，光日后的租金，一年就多出了近20万。在整个经济大环境不景气，各方面的运营成本也不断上升的情况下，我们是不是更应该节省成本、勒紧裤腰带，以增强盈利能力？从正常思维来看待这个问题，应该是这样的。但我却喜欢从另一个角度来看待这个问题。“逆水行舟，不进则退”，经营公司也是这个道理。加入阿普达这个大家庭已经第十个年头了，连续好几年，公司都无法突破销售瓶颈，销售额几乎停滞不前。为什么销售额没有明显增长呢？难道是市场萎缩了？答案显然是否定的。近几年螺杆式空压机市场保有量呈逐年上升的态势，而我们的市场却没有随之上升，对于这种局面，我们是不是应该做出些改变，以扭转局势呢？公司此次决定搬迁，正是出于想要改变的原因。

改变的最直接目的，就是要提高市场占有率。而要提高市场占有率，就得从竞争对手中赢得客户，战胜竞争对手。未来我们阿普达物流中心要靠什么在众多竞争对手中赢得客户呢？我认为最核心的就是服务。产品的优势取决于生产厂家，阿普达的产品只要能继续保持稳定的品质与贴近市场的价格，那么，我们在服务上取胜于竞争对手，自然就能赢得客户了。

什么是服务？物流中心的服务又包含哪些内容？而我们搬迁到新的地方，对提高服务又能起到什么样的作用？我认为以下四点能阐明这些问题。

一、吸纳并留住优秀的人才。优美的办公环境，提高了公司整体形象，有利于吸纳更好的人才加入我们的公司。现在的年轻人更重视工作的舒适性，同等的待遇情况下，员工一定会选择整体条件较好的公司，只有新的优秀人员的加入，才能给公司注入新的血液，让公司充满活力。同样，工作环境变好了，员工在上班时心情也会变得舒畅，增加自我认同感，更能留住优秀的员工。

二、打造学习型、服务型的企业文化。有了专业的培训室，就有了学习的氛围，有利于我们打造学习型的团队。我们将定期组织培训活动，包括日常礼

仪培训、销售能力与技巧培训、员工心态培训、专业知识培训。以前，我们新招入的员工往往没有系统性的培训，在老员工没有系统教导的情况下，新员工只能自己摸索，这个过程很长，也势必影响工作。没有经过培训的员工上岗，是公司最大的成本支出。公司给了薪水，但新员工非但做不好事情，还可能给客户带来极大的负面影响，所以日后新员工入职，我们会有一系列的培训，直到合格上岗为止。另外，老员工的专业知识也是因人而异，各有所长。日后我们将定期进行产品知识培训，由公司制定主题，指定在此主题中有专长的老员工讲课，并且对员工进行考核，据此评定等级，从而打造一个专业的销售团队。只有员工各方面的素质提高了，才能有服务好客户。

三、完善仓库管理，提高配送效率。足够空间的仓库，对于仓库工作的管理是极为关键的。原来的仓库空间不够大，货物无法分类分区摆放，甚至很多货物都放不上，发货时就容易出问题，管理存在很多漏洞。如今新的仓库彻底解决了这个问题，我们将所有产品分类分区摆放，进出有序，账物相符，这样发货自然快捷并且不易出错。足够

的仓库空间，也有利于我们备齐各种配件，做到一站式供应，让客户对我们形成一种依赖，从而更好的做好销售。

四、增加客户的认同感。客户在与我们的销售人员沟通过程中，首先是让人舒心的礼貌用语，其次是具备专业知识的销售过程，最后是准确快捷的物流配送。当客户上门提货或者是受邀前来公司洽谈，我们将提供最优质的服务。有专门的客户休息区，提供各种茶水、饮料及点心，经过礼仪培训的前台文员，在接待客户方面有了统一的标准，客户能切身感受到我们优质的服务。当客户认可了我们的服务，产品中合理的价格差，我想客户就不会太在意了。服务中的细节决定着成败！

“理想很丰满，现实很骨感”。虽然我想要改变的决心很坚定，计划也自认为很完美，也很有信心让公司改头换面，更上一个层次，但是在实际操作当中，肯定会遇上很多问题，也许效果并不会像我想象的那样理想，但是我一定会坚持改变，因为我知道，如果我不能完成这次蜕变，那么我们终将被无情地淘汰！

结果如何，我们拭目以待！



(深圳物流中心 林培权)

条形码：企业管理提升的好帮手

随着我国经济的快速发展，仓储物流业高速增长。仓储物流成本已经成为每个公司费用的节约点。条形码的应用就是在这个大的环境下发展起来的，条形码的使用对仓储物流企业以及制造业提高工作效率，增强竞争优势起到积极的推进作用。但目前我国仓储物流业条形码使用率较低，国内60%企业并未使用，条码应用从生产线管理、配送中心开始，逐步延伸到采购、仓储、运输、跟踪等环节，主要应用在局部的管理环节或部分先进企业，而仅有5%的公司将条码技术应用到货物跟踪的流程控制。

条形码的概念

条形码是由一组规则排列的条、空以及对应的字符组成的标记，“条”指对光线反射率较低的部分，“空”指对光线反射率较高的部分，这些条和空组成的数据表达一定的信息，并能用特定的设备识读，转换成与计算机兼容的二进制和十进制信息。通常对于每一种物品，它的编码是唯一的。

二维码（2-dimensional bar code）是用某种特定的几何图形按一定规律在平面（二维方向上）分布的黑白相间的图形记录数据符号信息的；在代码编制上巧妙地利用构成计算机内部逻辑基础的“0”、“1”比特流的概念，使用若干个与二进制相对应的几何形体来表示文字数值信息，通过图象输入设备或光电扫描设备自动识读以实现信息自动处理；二维条码二维码能够在横向和纵向两个方向同时表达信息，因此能在很小的面积内表达大量的信息。

条形码技术优点

条码是迄今为止最经济实用的一种自动识别技术。条码技术具有以下几个方面的优点：
一是输入速度快：与键盘输入相比，条码输入的速度是键盘输入的5倍，并且能实现“即时数据输入”；二是可靠性高：键盘输入数据出错率为二百分之一，利用光学字符识别技术出错率为万分之一，而采用条码技术出错率低于百万分之一；三是采集信息量大：利用传统的一维条码一次可采集几十位字符的信息，二维条码更可以携带数千个字符

的信息，并有一定的自动纠错能力；四是灵活实用：条码标识既可以作为一种识别手段单独使用，也可以和其他识别设备组成一个系统实现自动化识别，还可以和其他控制设备联接起来实现自动化管理；另外，条码标签易于制作，对设备和材料没有特殊要求，识别设备操作容易，不需要特殊培训，且设备也相对便宜。

条形码成为企业管理提升的好帮手

1、提高库存信息准确性。在实施条码管理以后，仓库里的商品都标识了条码，工人在进行数据的采集的时候，人为的动作明显减少，不单在数据采集的效率上，而且在数据的准确性方面都有很大提高。很大程度上减少了人工手工操作带来的失误，也降低了熟练工人与新员工的工作效率的差别。

2、加强对问题商品历史信息的追溯。由于采用了条码化的管理，进入批次、出库日期的管理。在当商品出现问题的时候，就可以通过条码信息，马上获取到该商品从入库到出库中的所有相关信息，包括产品的供应商、入库时间、出库时间、何人操作、属于哪个批次的货等信息。这样就能对每个批次产品的质量有一个很直观的了解。对于其他的供应商，也是一个很好的监督作用。

3、控制库存先进先出（FIFO）。通过入库的时间和货架货位的对应关系，在取货时可以根据入库时间优先提示哪个货位上的货先出。

在实施条码化管理以后，所有的数据均为实时采集，实时与数据库的数据进行交互和更新。当商品在仓库进行流动的时候，内部人员就可以从系统中，获知现场的情况，当需要查询仓库商品信息的时候，也可以很快的获得所需要的信息。在用户中使用条码，有效解决了企业在出入库、工序派工和报工、库房盘点、批次质量追溯及资产管理等环节的效率难题。仓库管理员不需要再操作ERP，从而减轻了仓库管理员的工作量，降低了仓库管理员掌握电脑的水平要求。提高数据的准确度，降低错发、漏发发生的频率。（事业一部 袁宝华）

人力资源管理系统软件正式上线

经过数月的安装、调试和操作培训，人力资源管理系统软件于7月在阿普达集团正式上线，各事业部均已全面投入使用。人力资源管理系统目前已包含人事管理、合同管理、培训管理、绩效管理等方面，旨在解决之前人事信息不全面、管理不规范，及各事业部之间信息流通不畅、人力资源统筹管理缺乏等问题。

与传统EXCEL工具相比，此系统软件有八大优势。第一，解决了人事信息记录工作技术简单但数据量大问题。通过完善员工档案，为人力资源决策分析提供有效的基础数据，且数据可以以报表形式迅速生成，更为直观，人为错误率更低。第二，提高了企业人才选拔成效。通过合理设计工作岗位并明确其职责及任职要求，职位管理得以更透明化，帮助企业降低招聘成本、缩短招聘周期、提高招聘效率；同时，通过建立员工个人工作档案，记录员工在职期间的奖惩、培训、绩效、岗位变动等情况，为人事任命提供重要参考。第三，整合各事业部人事信息，方便高层管理人员宏观地了解集团人才供需、权责分工等情况，为组织机构优化及跨事业部的岗位调整提供重要参考。第四，灵活方便的监控企业用工合同、协议的签订及执行情况，为规范用工提供保障；其他日常事务如节假日、员工活动等实时提醒，帮助丰富员工文化生活，深化企业文化。

由于此系统软件的部分功能较复杂，目前各事业部人事负责人正边学习边使用，预计之后将逐步开通经理自助、员

工自助功能，便于自助查询下属员工或自己的合同、考勤等情况，并在线申请更新个人信息、报备请长假、出差等。（行政人事中心 苏杉）

给阿普达报写稿的N个理由

理由一：阿普达报是企业文化建设的一面旗帜，是上传下达沟通内外的纽带和桥梁，承载着塑造阿普达谦虚正直创新共赢的文化使命，张剑敏总裁寄予她厚望；

理由二：对内：她记录集团发展壮大的每个精彩瞬间，描绘企业未来的美好愿景，形成强大的向心力和凝聚力，助推阿普达事业蒸蒸日上；

理由三：对外：她是一张光鲜的明信片，让社会、同行、客商了解我们信赖我们从而走近我们；

理由四：这是阿普达人共同的精神家园，她的丰富多彩、繁荣发展离不开全体员工的共同参与！

理由五：写稿不是增加你工作的额外负担，只是提供给你沟通思想、交流经验、总结工作的平台，让领导同事更了解你的工作，了解你为之付出的辛勤努力！

理由六：写稿有稿酬，不多，但足以激励你，温暖你！……

总而言之，不论你是何种身份——阿普达的员工、还是代理商抑或客户，请拿起笔来，写稿，投稿，阿普达报虚位以待！

（本报编辑部）

APD资讯点击

7月6日“龙湾人畅想中国梦”，温州龙湾上海商会四届一次理事大会在上海国际会议中心举办，海内外知名人士600人与会，大会选举产生了龙湾上海商会新一届领导班子，阿普达集团总裁张剑敏当选为新一届商会常务副会长。

7月24日上海超滤转盘式滤清器滤芯自动装置获国家新型专利，专利号为：ZL 2013 2 0004574.7

7月28日经上海市经济和信息化委员会审定，上海阿普达实业有限公司年产29000台压缩空气干燥器生产项目获批准上海市2012年度（第二批）重点技术改造专项资金。

8月上海超滤“可变直径的油气分

离滤芯平铺机构（专利号为：ZL 2009 1 0199024.3”，被上海市嘉定区人民政府授予“嘉定区发明创造专利三等奖”。

9月中旬上海超滤压缩机净化设备有限公司通过上海市高新技术委员会复审，被认定为2013年上海市第一批高新技术企业。

9月26日-28日中国国际过滤及分离工业展览会，在上海国际展览中心举办，FILExpo2013是一届主题鲜明、巨子云集、展出效果显著的过滤业界顶级盛宴，是展示最新产品、发布最新技术、寻求解决方案开拓市场、了解行业最新动态不可或缺的最佳平台。

冷冻式干燥器的日常维护保养

干燥器的维护、保养，可以有效提高干燥器的运行效率，延长使用寿命，降低损耗从而提高生产效率，降低生产成本。干燥器的日常维护保养包括观察记录、清洗清洁、定期检修维护等三个方面。

观察记录

- (一)每班观察记录仪表值4次
- 1、压缩空气进出口压差不超过0.035Mpa;
- 2、蒸发压力表0.4Mpa-0.5Mpa;高压压力表1.2Mpa-1.6Mpa。（冷媒R22）
- 3、压缩机的运行电流、电压。
- (二)经常观察冷却水系统、压缩空气系统的进口温度
- 1、冷却水水温2-32℃;环境温度2-38℃。
- 2、水压0.2-0.4Mpa;流量不小于0.15T/m²h。
- 3、压缩空气进气温度一般应≤45℃(以手摸进气管不烫为宜)，特殊除外。
- (三)经常观察制冷系统
- 1、压缩机每天至少用手触摸一次，正常为冰凉、结霜；
- 2、干燥过滤器每一星期用手摸两侧温差，温差不宜很大(进口热、出口凉则需要更换)；
- 3、冷干机应经常观察排水、排污系统，浮球排水器一周左右清洗一次；排污管每星期排污一次，时刻保持排水系统的畅通，防止积水。
- 4、若发现压缩机有异常声音及发热应及时与400服务部联系。

清洗清洁

(一)风冷凝器四周应保证有足够的空间通风散热，不能在太阳光直射下工作，风冷凝器定期用压缩空气定期吹去其散热片上的尘埃（由内向外、清洗用压缩空气的流量、压力不可太大尽量避免压伤风冷凝器翅面），使其达到最佳散热效果。

(二)自动排水器的清洗

- 1、关闭排水器前的球阀，拧松排水器上的固定螺钉，释放排水器中的压缩空气；
 - 2、拧开排水器壳罩，然后取出排水器芯，用清水和软刷清洗干净；
 - 3、清洗干净后按原样装回，打开前端球阀。
- 注：排水器的重要性：当冷干器除下凝结水后，不能及时排水，空气的流速把凝结水带出冷干器到用户的用气点，使气源中含水。

(三)Y型过滤器的清洗。冷却水进口处和自动排水器前的Y型过滤器在使用一段时间后，滤芯会积累杂质，前者使水阻力增加，影响水流量，后者使排水堵塞不畅，应定期对滤芯进行清洗和更换。新安装的设备，因管路较脏，需经常检查和清洗。

(四)电子式排水器清洗方法：

- 1、将自动排水器前面的球阀关闭；
- 2、松开上端固定螺母，拿出定时线圈，清洗过程中线圈始终不能接触到水，否则线圈会烧掉；

- 3、拔掉软管，拧松排水器阀体，将排水器内的压缩空气放空；
- 4、卸下阀芯擦拭干净；
- 5、将阀体拧回原位，前端球阀轻轻打开一点，用压缩空气将排水系统内的杂质、水油排空；用抹布擦净阀体；
- 6、将阀芯、定时线圈按原位装回；再装上软管，打开前端球阀。

(五)冷却水应保持清洁，Y型过滤器半个月清洗一次，水质好每月一次；风冷凝器每年清洗一次(具体视水质而定)，风冷凝器每个月清洗一次；风冷凝器的清洗。壳管式风冷凝器的清洗：关闭冷却水进出口，打开未接管的一端，端盖外部和垫片只需用水清洗；铜管内部用气体、水或连有抹布的棍子清洗；清洗时应注意用力不可太大，以免弄破内部铜管。

(六)干燥器的保洁。定期用干净毛巾擦除设备表面油污、尘埃。清除安装冷干

维护与检修

- 1、当精密过滤器进出口空气压力降到0.05 MPa或是达到其使用寿命时，就需要更换空气过滤器滤芯；滤芯正常使用寿命：6000-8000小时；（首次安装调试使用三个月需更换管路滤芯）
- 2、温度探头、排水器、电磁阀等易损件需做备件。
- 3、制定检修计划、检查干燥器紧固件、电机绝缘性、循环系统是否有泄露。

保养维护良好的冷冻式干燥器



与佛的精

1、当我们时，是该委还是奋起反佛曰：放下
2、失去的有要去追吗佛曰：失去其实从未曾于你，不必不追。
3、如何理人佛曰：人人远会很远，其短智得你都
4、生活大佛曰：生活半源于生，存源于欲望
5、昨天与今佛曰：不要天占你的
6、如何对自人佛曰：对自因为一輩子下辈子人好下辈子人好
7、您如何佛曰：对不真诚，没关风度。如果真诚，却得那只能说明知与粗俗。
8、我们如何佛曰：许多自己的偏见为自己是在考如何拯救

《阿普达报》！

主任：张沈
副主任：董特
特邀顾问：沈玉李
主编：陈季
美编：李委员（特约通夏董刘）
超滤工厂总刘
电话：021-511
网址：www.aj

精彩对话

身处逆境... 卡西, 有必... 的东西, 真正属... 惋惜, 更... 解永远?... 都觉得永... 实它可能... 看不见... 来, 如何轻... 累, 一小... 一小半... 攀比... 今天, 我们... 让自己好点... 不长; 对... 点, 因为... 定能够遇... 诠释礼貌?... 起是一种... 你付出了... 对方的无... 可确定自己... 你知道去... 都会为你... 快乐与悲... 人只有一... 有两个心... 快乐, 伤, 不要... 不然会... 悲伤... 总是怨声... 样看? 人在重组... 时, 还以... 思考, 思... 世界。

解永远?... 都觉得永... 实它可能... 看不见... 来, 如何轻... 累, 一小... 一小半... 攀比... 今天, 我们... 让自己好点... 不长; 对... 点, 因为... 定能够遇... 诠释礼貌?... 起是一种... 你付出了... 对方的无... 可确定自己... 你知道去... 都会为你... 快乐与悲... 人只有一... 有两个心... 快乐, 伤, 不要... 不然会... 悲伤... 总是怨声... 样看? 人在重组... 时, 还以... 思考, 思... 世界。

解永远?... 都觉得永... 实它可能... 看不见... 来, 如何轻... 累, 一小... 一小半... 攀比... 今天, 我们... 让自己好点... 不长; 对... 点, 因为... 定能够遇... 诠释礼貌?... 起是一种... 你付出了... 对方的无... 可确定自己... 你知道去... 都会为你... 快乐与悲... 人只有一... 有两个心... 快乐, 伤, 不要... 不然会... 悲伤... 总是怨声... 样看? 人在重组... 时, 还以... 思考, 思... 世界。

解永远?... 都觉得永... 实它可能... 看不见... 来, 如何轻... 累, 一小... 一小半... 攀比... 今天, 我们... 让自己好点... 不长; 对... 点, 因为... 定能够遇... 诠释礼貌?... 起是一种... 你付出了... 对方的无... 可确定自己... 你知道去... 都会为你... 快乐与悲... 人只有一... 有两个心... 快乐, 伤, 不要... 不然会... 悲伤... 总是怨声... 样看? 人在重组... 时, 还以... 思考, 思... 世界。

解永远?... 都觉得永... 实它可能... 看不见... 来, 如何轻... 累, 一小... 一小半... 攀比... 今天, 我们... 让自己好点... 不长; 对... 点, 因为... 定能够遇... 诠释礼貌?... 起是一种... 你付出了... 对方的无... 可确定自己... 你知道去... 都会为你... 快乐与悲... 人只有一... 有两个心... 快乐, 伤, 不要... 不然会... 悲伤... 总是怨声... 样看? 人在重组... 时, 还以... 思考, 思... 世界。

解永远?... 都觉得永... 实它可能... 看不见... 来, 如何轻... 累, 一小... 一小半... 攀比... 今天, 我们... 让自己好点... 不长; 对... 点, 因为... 定能够遇... 诠释礼貌?... 起是一种... 你付出了... 对方的无... 可确定自己... 你知道去... 都会为你... 快乐与悲... 人只有一... 有两个心... 快乐, 伤, 不要... 不然会... 悲伤... 总是怨声... 样看? 人在重组... 时, 还以... 思考, 思... 世界。

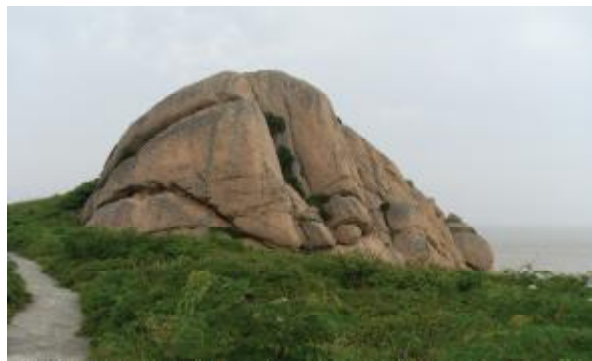
冷干机：协调产销与售后，实现业绩增长

在冷干机部门干了一年多办事处销售，现在调来渠道部，这两段销售经历，可能会有一些区别。但所面对的售后问题是一样的，可能物流中心的售后问题更加突出，因为工厂发给物流中心、物流中心批给经销商，经销商卖给用户，中间有几个销售环节的情况下，售后问题的处理就显得更棘手。但不论是工厂、物流中心、还是经销商，最终是给用户提供解决方案，所以在整个销售环节中，以用户为核心是不变的，工厂、物流中心和客户之间沟通协调显得非常重要，哪一个环节出现问题，都会导致用户不满意、用户不满意的后果，会在销售商、批发商、厂商之间产生连锁反应。这样的例子有很多，我相信很多物流中心都碰到过。也许对于工厂生产来说，可能不是什么重大品质问题，都是一些小事，只要我们严格控制生产流程和出厂质检，基本可以排除（不排除少数情况在运输途中颠簸和暴力装卸导致机器的物理损伤），而且我们每天都在这样做。但到用户那里就不会是小问题了，哪怕是一颗螺丝松动，接口有锈迹，箱板有灰生，翅片有弯折都会降低客户满意度，更不要说不能正常使用，或质保期内出现使用故障。虽说有些问题有可能是使用或者安装不当造成的，但用户的思维非常简单，我花钱买了一台新机器，刚开始用就有故障，不管是什么原因，轻则对产品品质有质疑，要求销售商现场处理；重则退换货，扣压尾款和质保金，如果现场有售后纠纷环节没有及时沟通或处理好，甚至会影响整个营销公司产品信誉，这种情况使冷干机销售工作非常被动。我认为要避免这种局面，售前和售后工作是同等重要

的，在销售过程中，一些冷干机的选型、安装规范和保养售后等注意事项，务必要先跟客户讲清楚，降低因客户使用或安装不当造成的故障率，规避一些不必要的纠纷。像一些质保期内无法修复的漏氟、烧压缩机等重大故障，目前遇到的不多，即使遇到，我们基本也由工厂负责处理或调换，往往是除此之外的一些小问题频发，拉高了冷干机的整体售后成本，降低了市场竞争力，而且解决起来会受到区域、人手、直接成本、专业性和及时性等多种因素影响，间接成本会更高。市场就是考场，失之毫厘，谬以千里，不能简单的看待这是一个没什么大不了的事情，就是这些小事，侵蚀了本来就不大的市场利润和发展空间。因此我认为，生产要重细节，一钉一铆，一板一眼都严格按照设计图纸和生产工艺来，生产上遗留的一点小问题，到市场上必然成为大问题，只有做好细节，保障品质，从根本上杜绝隐患，才能拓展冷干机生存和发展空间。售前、售后无小事，再高端的机器也无法避免故障，出现问题的并不可怕，只要及时沟通协调总结反省，总是能想办法解决的。只有不断总结经验，以后碰到类似的问题，我们售前针对性的跟客户沟通清楚“选型保养”和“安装使用”的注意事项，对减少售后摩擦，提高客户满意度，肯定是有正面影响的。由此可见，生产、销前、售后三者同等重要，相辅相成互相配合的，解决好这三者之间的关系，我相信冷干机成为阿普达集团最有潜力的业绩增长点是可以寄以厚望的。（事业一部 王宏洲）

小洋山游记

小洋山，距上海芦潮港东南30公里，浙江省嵊泗县管辖。2012端午，驱车穿市区、浦东，经东海大桥，抵小洋山岛。山多石少土，巨石间杂木丛生。攀于林间狭窄小道，观赏几百年摩崖石刻，远眺现代化港口，古老与现代竞相得益彰.....海上焉得有此岛！



至山顶，视野开阔，温湿海风迎面扑来，惊涛拍岸，卷起千堆雪。面向雄浑广阔的大海，顿觉自己沧海一粟，哀吾生之须臾，美大海之无穷无尽。及至下山，游客寥寥无几，如此幽静之处，自然来者不多，而世间未识之处，何止小洋山？（事业三部 日木不一）

追

坚实的脚印，是我们通往目标的方向；前方的星星，见证着我们远航的决心；多少岁月的流逝，也换不回我们成长的彷徨；我们付出的辛劳，一定会绽放那美丽的芬芳；不要那华丽的虚无，只求那坚实的拥有。不要那不实的臆想，只求那成功的节奏。Let's go 一起把梦想筑造，一起把未来实现！（事业二部 落雷）

营销的第一项职能就是不能脱离市场

一个企业何以能够持续发展？德鲁克说，要把营销当作核心职能。营销的本质就是使你生产出来的产品能够源源不断的通过流通环节，最后进入消费领域，实现有效销售，实现消费。事实上，所有的成功企业都是在这个过程中成功的。

那么究竟怎么做才能打通这个过程？那就是奠定市场基础，谋求市场和品牌的扎根。这也是营销的第一项职能。市场扎根就是占有顾客。只有在市场端扎根的企业，能够协调产销关系的企业，才能在这几年成长为大企业。有例为证。洛阳拖拉机：围绕农民的有效生产下功夫

营销不等于销售。华为老板任正非说：营销的本质实际上是种庄稼，多种庄稼才有可能多打粮食。营销相当于是一种庄稼，销售相当于打粮食。一个企业如何多种庄稼是关键，不能因为短期现金流的压力，只在打粮食上下功夫。一些外资企业的职业经理人开着联合收割机打粮食，很快企业的资源就枯竭了。所以，我们真正要想的是如何种庄稼，也就是如何占领市场，用一种方式占有顾客，而不仅仅是销售。

洛阳拖拉机曾得到建议，若想着眼于种庄稼，你们就围绕“农民如何用机器代替人力以提高劳动生产率”这一点，去做拖拉机农具的租赁业务。这其实只需要找到农机站和农业信用社就行了。这样就做到了市场扎根。当年三一重工也是靠在桥梁、道路和其他建筑工程中做租赁来开拓市场的。此外，洛阳拖拉机还可以围绕农民如何有效的种植，做更多的事情。随着农民收入的提高，生活条件的改善，你们再逐渐的打粮食就可以了。

丰田：产销分离、培养潜在用户和延伸售后

很多企业现在依然产销没有分离，面向未来，要做的第一件事情，就是把你的生产系统跟销售系统分开。如果不分开，始终是生产和销售之间的内部冲突很大，没办法真正做到市场第一，销售第二、制造第三。也就是说销售系统不再是制造系统的销售者，而是市场顾客的采购者。

产销分离的第二个成果是，按照顾客、经销商的利益要求来确定生产什么，生产多少，尤其是生产多少。也就是说按照商家的要求，根据商家能挣钱的最低要求，资金利润率来确定我的目标产量和目标销量。这样就满足了经销商的利益，形成了利益共同体。随着商家的能力提高，再逐渐提高产能，最终形成

通过商家的网络控制和覆盖了区域市场。如果没有产销分离，还能做到控制区域市场，往往是企业给经销商压货，转移库存，把经销商的肚子搞大，然把自己的肚子也搞大，最后一起死。

那么丰田的营销职能是什么？究竟要做什么事情？丰田在1954年成立小丰田的修理公司，1955年成立丰田半挂车销售公司，即二手车销售公司，1957年开办日本汽车驾校，1959—1961年投资千代田水火保险公司、日本设计中心、日本调查研究中心、国际公路、名古屋广播、日本产业电影中心、中部日本汽车修配学校。当时很多人说，神谷正太郎不务正业。其实这是丰田对潜在市场的开发，通过驾校来培养民用或个人用汽车。其次开发的是汽车最重要的修理和修配，这将成为汽车能否解决售后服务和延伸产品销售的关键，丰田为此做了一系列最重要的奠定市场基础的工作。

深圳集装箱：整合最好的行业资源

深圳集装箱也是这样做的。它现在控制全球集装箱市场份额的50%以上，国内市场的70%。做法是首先采用工业设备的一般法则，以机器代替人力，用最好的技术和工艺来改造单厂，进行成员增效涨工资，把单厂的效能发挥到极点。它用这种优势到市场上竞标，并总是能以15%—18%的成本优势成功竞标。在竞标时，一定要去寻找那些它认为今后可以合作的伙伴，而且是市场上最有实力或者实力比较强的企业竞标。成功竞标后把对方的企业老板请到公司来当贵宾，讨论一个问题，你怎么样跟我合作，我们做成一个股份化的公司，然后再来一起改造工厂，进行了现代企业治理结构的改造。主动邀请中外运作为大股东，不但解决了资金的来源，还改变了决策的机制，因为中外运本身就是大客户，这种行为也叫做奠定市场基础。

深圳集装箱与中外运合伙到全球市场竞标。对于中韩运最厉害，韩国到那里下单它就哪里竞标，把韩国人逼到谈判桌上来，最终韩国全行业转让给它。之后又做进一步的集团改造，把所有工厂都变成单厂，按照“成本、质量、交货期”这三个指标来工作，并把这些单厂的两头掐掉，一头是下订单，另一头是把钢材、油漆和木材等主要的原材料控制在自己手里。等做大了以后，深圳集装箱在这些原辅料上也建立了长期的策略，比如与宝钢这一类的企业进行长期合作，在加拿大占有木材森林资源等等，建立自己的市场基础。（摘自《世界经理人》）

网络推广——你如何做？

由于网络平台的发展，信息网络化越来越频繁了，于是也就造就了网络推广这个大市场，那么网络推广都采用哪些方式呢？

回答这个问题我们需要先来定位一个问题，你做推广是仅仅卖产品呢还是打品牌？如果只是以卖产品为主那么你大量的广告轰炸是必不可少了，而如果你是做品牌，那么你就必须有走一条漫长道路的准备，毕竟没有哪个品牌的建立是可以凭空而来的，那么如何打造出一个大家都认可的品牌呢？接下来我用博客推广来为大家做一个分析：

博客推广最重要的一点就是写文章，那么什么样的文章值得大家关注呢？什么样的文章又会得到大家的认同呢？什么样的平台才能给你最好的展示呢？

首先一点是文章直观上要好，要图文并茂，有了好的感官性就要注意可读性了，一篇好的博文长度是一个很重要的因素，对于忙碌的人家而言，除非你一开始就能深深的吸引他的注意力，否则最好不要太长。太长的博文会让人失去阅读的耐心，太长的段落也同样如此。当然还有一些比较特殊的方式可以增加

大家对你文章的关注度，时事热点和娱乐八卦的引用是个不错的方式。

那么如何获得大家的认同呢？首先你发布的东西要让人感同身受，其次你发布的东西要让你的读者感到有价值，对自己有用的东西都是最容易吸引自己眼球的，然后要具有专一性，内容的专一是打造属于你的舞台的最大亮点。有了这些要素的时候切忌一点哦，因为你打造的不是一个品牌，所以你文章的阳光性是不可少的哦。不论你是要发牢骚还是发评论，积极向上的乐观性要时刻贯穿于你的字里行间的，毕竟中国有句古语说的好“好事不出门，坏事传千里”，所以很可能你的一个无意识的举动将会把你的辛苦打造的品牌推入深渊的哦！

博文推广除了这两点比较的重要外，还有注重选择博文发布的时间和发布平台。知道了这些你是不是对于网络推广有了一个大概的认知的呢？其实网络推广不仅是一段图文的广播，更是一个你对人心，对文字，对时间的全面性的把握，有了这些把握你才能更好的去展示你的品牌，才能更好的展示你自己。（事业二部 梦雨冰魂）

盖茨比梦想

二十世纪末，美国学术权威在百年英语文学长河中选出一百部最优秀的小说，《了不起的盖茨比》众望所归，高居第二位。而其作者F·S·菲茨杰拉德则是二十世纪美国最杰出的作家之一，短短四十四年的人生，他的遭际几经跌宕起伏，在名利场中看尽世态炎凉。以诗人 and 梦想家的气质为“爵士时代”吟唱华丽挽歌，正是如此才有了这部巨作。

我应该是抱着窥探男主的心情去看电影，是否莱昂纳多重回《泰坦尼克号》时期的帅气，毕竟都是同样的穷小子遇到富家女的爱情故事，毕竟之前的3D版《泰坦尼克号》又让我们勾起了那个唯美的爱情故事。

而盖茨比的故事则发生在二十世纪二十年代的美国，空气中弥漫着欢乐与纵欲的气息，一个偶然的机会，穷职员尼克闯入了挥金如土的大富翁盖茨比隐秘的世界，惊讶地发现，他内心唯一的牵绊竟是河对岸那盏小小的绿灯——灯影婆娑中，住着他心爱的黛西。

电影中的中西部是舒适安逸的家乡，而东部是充满诱惑的潘多拉魔盒，可人的本性其实也和蚊子差不多，我们喜欢闪亮亮的东西，比如钻石，于是成群向光源迁徙，一个个扑上去。盖茨比始终怀着跻身于流的强烈想法，“低劣”的出身不能阻挡他的意志，那张给自己制定的日程表多么熟悉，就好像是我们备战高考前踌躇满志地为自己规划时间就为了夺取那个“胜利”。而人生有胜利吗？黛西家的那盏绿灯背后是不是一盏铁面无私的红灯？现在的人被过早地向残酷的社会，接受着同一种被金钱权力蛀空了的价值观念的漂染，然后在人生的白纸上开始乱涂乱画。

观影途中，当盖茨比与黛西重逢那刻的紧张，各种出错与滑稽，让身边的人捧腹大笑，可是5年事过境迁，一切都变了。其实盖茨比还爱黛西吗，还是他更爱黛西所代表的上层社会，他向往的是那种生活，而现实中的黛西让他这叶海上茫然四顾的扁舟找到了理想的着陆点，只是前方有一阵大雾，他不知道，

那阵大雾便是毒雾，一旦爬上了陆地，也只是枯骨一具了。可是人们就是不知疲倦地抢滩，与前人一起守候着死亡的大陆。强求不属于自己的辉煌，便是一种冒险，因为这条路只有踩着别人的尸体才能上去。

最后剩下的是讽刺，枪声终结了盖茨比的梦想，黛西又缩回自己原有的富人生活，盖茨比心中的女神只不过是凡尘俗世的物质女郎。当一切真相大白，盖茨比的悲剧人生亦如烟花般，璀璨只是一瞬，幻灭才是永恒。在盖茨比的葬礼上，只剩下尼克陪伴在盖茨比的身边，“草坪和车道上都挤满了揣测着他罪恶行径的面孔，而他就站在这些台阶上向他们挥手告别，心中隐藏着清静纯洁的梦想。”

不讨论盖茨比对梦想的追逐是否值得，但是谁有能像他一样如此的执着呢？哪怕他追逐的华丽本就是虚无，而他却那么努力真诚……

(总裁办 张莉)

相信有雨中登山经历的人不多吧？冒雨走在山道上，多数人是失落甚至沮丧的。但是对于爱雨的人来说，这就是恩赐！至少我这么多年可是第一次在雨中登山。

张家界的山其实长得都挺相近的，无论从哪个角度随便一照都是一副水墨画。并且下雨了就可以赤脚踩。你试过赤脚登山吗？那种真实脚踏在画里画的感觉，像自己走在画里，又像是自己用脚作画，抑或是自己也成为了画的一部分，感觉很奇妙。

看着人们挂相机，后背登山包，统统被包在各种颜色的雨衣里面。分不清到底像孕妇还是驼背的老者，或者叫做弯腰的孕妇，煞是可爱。

各导游举着小旗在前面喊着，叫着。想想在车上导游给我们讲的“湘西赶尸”再看眼前情景，倒是有那么几份相似。给神秘而又略带恐怖传说来了个现场直播。倒显新鲜！哈，罢了，罢了，快要被给群K了。咱们都读书人，不迷信信哈！

雨水也挡不住爱美的人们，人们穿着雨衣还是忘不了留影。或者赶紧脱下雨衣照一张，又慌忙穿上。湿漉漉的空气中湿露露的人，顶着凌乱的头发，这时候乱也是一种美，真实的美好！

人们都抱怨雨中看不到美景，雨中也有美景，只是你不愿意看罢了。你只看见云遮住了山，你不觉得云也很美吗？那飘来飘去的云朵，忽薄忽厚，时远时近。调侃着动不了的山峰。照片能照出美景，却留不住流动的云朵。而山峰在云的衬托下忽隐忽现，欲现还羞，回味无穷。

小溪里水不清了，不要着急，那是因为雨水把山上的某些混沌冲洗了。站到山顶，在阁楼上，周围被云包裹着，似置身玉帝的凌霄宝殿，运气好话也许碰上蟠桃宴呢。

一步步走下山，累了么？脚痛了么？这也是这美丽山景的一部分。

痛，一个星期，也值！

(深圳物流中心 廖晓娟)

感恩的心

我前段时间出差在高铁上的一本杂志上偶然间看到一则小故事，看过之后很有感触，特借助阿普达报这个平台分享给大家。也许大家都看过，故事的内容是这样的：有一个穷苦的大学生郝武德，为了付学费，挨家挨户地推销货品。到了晚上，一个也没有推销出去，才发现自己的肚子已经很饿了，而口袋里空空如也的没有一分钱。他在大街上犹豫徘徊了很久，最后终于鼓起勇气，敲响了一户人家的门，准备讨点饭吃。然而当一位年轻貌美的女孩子打开门时，他却失去了勇气。他没敢讨饭，却只要求一杯水喝。女孩看出来他饥饿的样子，于是给他端出一大杯鲜奶来。他不懂不忙地喝下，然后问道：“我应付您多少钱？”而女孩的答复却是：“你不欠我一分钱。母亲告诉我，不要为善事要求回报。”他怀着感恩的心，向女孩深深地鞠了一躬，真诚地说道：“那么我只有由衷地感谢您了！”当郝武德离开时，不但觉得自己的气力强壮了不少，而且对人生的信心也增强了。他本来已经陷入绝望，准备放弃一切的。

十年后，郝武德成为了全国最有名气的一家医院的主任医生。有一天突然来了个病情危急的女病人，这个病人因为当地的医院医生都束手无策，家人才将她送进大都市，以便请专家来检查她

罕见的病情。他们请主任医师郝武德博士亲自诊断。当郝武德听说，病人来自家乡时，他的眼中充满了奇特的光芒。他立刻走向医院的病房，来到病人的床前时，他一眼就认出了她。他决心尽最大的努力来挽救她的生命。从那天起，他特别观察她的病情，查阅了所有的文献，并发帖向全世界同行咨询。经过不懈的努力，终于让她起死回生，战胜了病魔。最后，批价室将出院的帐单送到郝武德手中，请他签字。他看了帐单一眼，然后在帐单边缘上写了几个字，将帐单转送到她的病房里。她不敢打开帐单，因为她确定，她可能需要一辈子才能还清这笔医药费。当她打开帐单看到帐单边缘上的一行字：“一杯鲜奶已足以付清全部的医药费！”签署人：郝武德医生。她的眼中顿时盈满了泪水，她心中感动地祈祷着：“上帝啊！感谢您，感谢您的慈爱，藉由众人的心和手，在不断地传播着。”

当您读完这个故事时，你有两种选择：1.你可将它传扬出去，传播一些积极的信息，让世间多一点点爱；2.你也可以根本不去理会它，就像你从未看见一样。这就叫爱出者爱返，福往者福来。让我们时刻怀有感恩的心吧！感谢身边给你帮助过的人！最后我也希望我的分享能给大家带来一些正能量。

(事业二部 解冉)

母亲

总有那么一个人，无论你贫穷还是富裕，无论你成功还是失败，她都属于你。在你落魄的时候陪着你，在你成功的时候注视你，当你一无所有时，你一回回头就会发现，她就站在你的身后凝望着你。她就是你一切的光荣与骄傲——母亲。

从高中开始就不经常回家了，直到现在工作后和老妈在一起的时间，每年也就那么几天。算上次和妈妈一起过母亲节还是7年前，今年的5月12日母亲节这一天，我特意赶回家陪妈妈过了一个难忘的节日。

那天我还没到，老妈早早就在路口等我了，等见到我那份欢喜自不待言，贴心的关怀扑面而来，“累不累？远远的看到你走路的样子，就认出是我闺女了，包给我来拎着。”牵着老妈的手，无意间看到老妈的指甲颜色都成黑色，我问她原因，老妈说是刚才电瓶车上的油弄到手上，洗掉就行，我就没再仔细看也没往下想。回到家中，见到满桌子都是我喜欢的菜，欢呼雀跃，我让老妈赶快洗“油”手，然后一起吃饭。哥哥听了不解地问“什么油手？什么油，哪里有油？”原来，老妈的手上并不是油，她是皮肤过敏，误用了药，造成药

物中毒。嫂子说这个是一个月前的事情了，当时妈妈的脸和手都肿了，眼睛睁不开，连饭都不能吃，什么都做不了。老妈怕我担心，故意隐瞒我，“这点小事不提了，我现在不是好了吗，以后会注意的，不要为我担心，你们在外面工作事情多，应该自己多注意才是”。听着老妈轻描淡写这件事，无意间又看到她头上新增的白发，忍不住鼻子发酸，眼泪流了下来……

回家探亲的日子总是过得很快。临走前，老妈给我装了好多好吃的，边装边告诉我什么能放时间久点，什么不能放，多吃什么对身体好，什么对身体不好。一个旅行箱装的满满的，都是她的爱与牵挂，她的心永远牵挂着我这个打拼在外的游子，永远都长不大的孩子……

母爱，是人类一个亘古不变的主题，我们赋予它太多的诠释，也赋予它太多的内涵。母亲的伟大不是我们用一两件事情就可以表达的清楚的，她们或许很默默无闻，或许很平凡，但是每一个母亲的爱都是值得我们颂扬的。

不过对我来说，最好的颂扬与感谢，还是常回家看看，抽出更多的时间来陪陪老妈吧。

(事业二部 曹芹)

雨中张家界

朋友们听我说要去湖南，都说“不会去张家界吧？”“要去张家界吗？”“一定要去张家界玩玩”。可见张家界之于湖南的地位。张家界的美丽，人们在各种宣传片，各种海报上见过无数，无须赘述。只是别人描述的再震撼都只能是平面的，只有真的走进山中，才能真正地感受到那种立体的美丽。

真实地坐到缆车上，悬在半空中才能体会到那种眩晕，脚踩深潭的那一丝恐惧，偶尔又能惊喜看到下面丛林中一丝小瀑布，还能想像到清冽的流水声。

我们是幸运的，两天时间，竟然有一天暴雨。



展会号：E7馆 D2-1

展会时间：2013.10.28-2013.10.31

欢迎届时莅临指导！