

2013年佳尼特净水器重庆地区经销商培训会议圆满落幕

2013年6月29日,艾欧史密斯(上海)水处理产品有限公司佳尼特品牌净水产品重庆区域经销商培训大会在重庆江北区君顿两江酒店顺利召开。通过此次会议,使重庆地区的代理商开拓市场的信心更加坚定,将为佳尼特品牌在重庆市场的长足发展产生重要的影响。

此次会议到场人数60余人,大会首先肯定了重庆区域代理商们近三年来的努力,总结了三年来的工作和感悟。紧接着由华南西南大区总监邱卫亮先生为广大代理商们分享了公司的历史和品牌发展规划,让重庆区域的合作伙伴们再



(华南西南大区总监邱卫亮先生介绍品牌历史和规划)



(销售培训师胡颖岚女士产品知识培训
(销售中心华南西南大区 郑怀供稿))



2013年A.O.史密斯全球奖学金计划评选揭晓 我司2名员工子女获得殊荣!



2013年2月20日,艾欧史密斯(上海)水处理产品有限公司启动了A.O.史密斯全球奖学金计划,活动得到了员工及其子女的大力支持。在规定的截止日期之前,共有5位符合要求的员工子女报名申请。经过“美国奖学金组织”的独立评选(综合考虑学习成绩、学校与社区活动参与、实习或工作经历以及曾经获得的奖项等因素),近日从美国总部传来喜讯:我司配件车间冯传福的女儿冯璐和压力桶车间杨新民的儿子杨毓诚合计2人获得2013年该项奖学金(其中杨毓诚2012年已获得奖学金,在2013年继续申请中再次获得)。在此向同事冯传福先生及其女儿冯璐同学、杨新民先生及其儿子杨毓诚同学表示祝贺!冯璐同学目前就读于阜阳师范学院,经济学专业,本科一年级;杨毓诚同学就读于江苏科技大学,焊接技术与工程专业,本科三年级。

艾欧史密斯集团首席执行官Aji G. Rajendra随后将为获奖者寄来亲笔签署的恭贺信!公司随后也会在车间举行颁奖仪式,欢迎大家届时关注。让我们衷心地向获奖员工及其子女表示祝贺!同时我们真诚地期待您参与到2014年A.O.史密斯全球奖学金计划中来,亲身感受公司的企业文化建设氛围。另,兄弟工厂热水器公司今年有19名员工子女申请报名此项活动,最终有5名员工子女获得2013年A.O.史密斯全球奖学金。

(人力资源中心 王飞亮供稿)

情系雅安 爱心捐赠

——我司捐款成功汇至“中华思源工程扶贫基金会”

5月31日,员工和公司为雅安地震爱心捐款合计58836元的善款,已成功汇至“中华思源工程扶贫基金会”,为雅安灾区送去了我们的力所能及的关爱。

4月20日,四川省雅安发生7.0级地震,一场突如其来的灾难让当地群众的生命财产遭受了巨大损失。面对不断攀升的伤亡数字、受灾现场的残垣断壁,以及受灾人民和救援队伍面对灾情坚忍不拔的抗灾斗争,每一个满目疮痍的画面都牵动着全国亿万同胞的心。

震后灾区人民的生活以及家园重建工作,成为了大家关注的焦点。作为一个负责任的企业,公司也决定在第一时间伸出援手,4月23日,艾欧史密斯(上海)水处理产品有限公司人力资源部向公司全体员工发出向雅安地震捐款的倡议,这一举动得到了来溧水工厂各部门、上海七宝各部门及驻外同事的积极响应,大家纷纷积极响应号召,参与到为雅安地震灾区捐款的活动中。截至到5月10日共收到员工捐款29418元,公司也捐助和员工捐助同等金额的善款合计58836元,在5月31日将这一爱心善款汇至“中华思源工程扶贫基金会”,为受灾者祈福,用真情帮助受灾者渡过难关。

灾难无情,人间有爱,在此活动中,员工携手传递爱心,体现了公司及同仁的社会责任感,希望我们的捐助能够尽到绵薄之力,让受灾群众得到及时的帮助,使雅安灾区渡过难关。衷心感谢大家为灾区献出的爱心!



我司代表队荣获艾欧史密斯第九届足球联赛季军

2013年6月16日,兄弟工厂热水器公司组织的第九届足球联赛闭幕,合计9支代表队,经过二周5场苦战,最终我司代表队(SWT净水工厂队)在季军争夺赛中以5:1的比分获得了第三名的好成绩。让我们向争得荣誉的队员表示热烈的祝贺!队员们顶着炎炎酷暑,克服组队时间短、没有磨合训练的困难,团结一心、不畏强手。感谢他们勇敢拼搏、努力付出。代表我司参加比赛的队员由制造工程部李瑞经理带队,团队成员包括来自各个部门的足球爱好者们合计15人。



热水器公司人力资源副总杜总给获奖者们颁奖并合影留念。

(人力资源中心 王飞亮供稿)

我们一起用心沟通

—员工沟通会纪实2

为了持续改进员工沟通机制,鼓励全体员工参与公司管理并致力于“成为良好的工作场所 (be a good place to work)”,公司人力资源部积极借鉴兄弟工厂WPC的员工沟通形式,于2013年5月21日召开员工分组沟通会。

本次沟通会组织了5场小范围的员工沟通,参与沟通的员工分别来自组装线、包装车间和配件检测组全体员工、车间班组长代表和系统随机抽取的行政管理技术员工代表,合计120人。会上员工反映了72个需关注解决的问题,包括劳保用品、车间环境(温度太高)、岗位级别等方面,其中61个问题在会后有了反馈或者解决方案,还有11个问题需要继续跟踪并在下次沟通时进一步反馈。本次沟通会上员工的参与程度与之前相比有了很大的提高,公司今后将做到每月有沟通会,包括每两个月的全体员工沟通大会和每两个月的小组员工沟通会,并做到沟通有反馈,需要进一步解决的问题落实责任人并及时通报进展,公司鼓励员工通过不同的形式进行沟通。

(人力资源中心 李贺供稿)

工作小感——与时间赛跑

天津市是我国四大直辖市之一,大城市的通病就是市内公路交通拥堵。从2010年3月第一次来到天津这个陌生的城市,到如今将这里的地理风貌、城市印象刻画到我的脑海,这几年来无数次来天津出差,对我来说固定必到的几个位置场所已是熟悉。因此我选择的落脚酒店是位于天津市中心和平区南京路湖西路路口,此处公交线路发达,地铁轻轨便捷,至市内六区及四郊五县的公交、大巴都很便捷的直达及转乘,出差随身携带行李沉重,选择这样的位置住宿,无疑大大减轻了诸多负担。

5月31日这是我本次出差计划的最后一天,5月30日同武清客户预约上午去武清,同客户沟通订单及市场相关细节,计划下午从武清站乘13点的京津城际回天津站,回酒店拿行李后去天津西站乘15点35分的高铁,此班车是当天最后一班回上海的高铁,如果按这样的计划,路上有2个小时时间是较为充足的。但在武清与客户的沟通过程中,由于一些细节问题及操作因素对方希望我推迟时间,将相关问题做的更细致些。为了不让客户失望,我决定改乘14:08分的京津城际。其实这样一改我心里充满忐忑,总共时间就只有1小时27分钟,几乎无法赶上,赶不上就意味着我只能坐17小时的特快列车或是乘次日高铁回上海,不管哪种选择都意味着我的时间透支、体力透支及资金透支。为了不让透支更多,我坚定了一个信念:只要在路上不耽误一秒钟,再加上对线路的熟悉程度我要去尽全力赶上。就这样乘着这个信念,下了武清到天津站的高铁直奔出租车点,然而出租车没看到一辆等车的人却有几十个,于是我当机立断奔跑到公交车。到酒店、到地铁、到高铁,一路飞奔到了自动售票机准备购票,可此时已经停止售票,离列车开动还有10分钟,我几乎没有犹豫直奔检票口,与检票员说明情况,恳上车补票。而售检票回答不能补票,拒绝了我的要求。但是我仍不放弃,再次恳求她们帮忙,此时一位与我情况相同的乘客也请求她们的帮助。在我们的再三恳求下,另外一名检票员体恤到了我们着急的心情,表示同站长接洽,并询问我们是否有带现金,因为上车补票不能刷卡。如果没有现金的话肯定无法上车。我激动的将足够购买车票的现金拿出,就这样我们顺利的上了车,3分钟后就开动了回上海的旅程。

总结此次出差经历有三个关键之处:一是将客户放在首位,在与客户应对过程中要秉承高品质的服务原则,尽全力将资源信息沟通到位;二是对出差地的地理环境情况需足够了解、对交通线路足够熟悉;三是需具备不舍不弃的信念,相信只要坚持不懈的努力和付出,就有可能达到自己的目标。

同样将这些特点反射到工作中,公司“佳尼特”品牌净水器2013年的火爆市场有着相似的关键点,我们合作的经销商们凭借对市场的足够了解,对终端用户需求的了解,不厌其烦的耐心介绍和引导,有了在充分准备的前提下,好运就会降临在敢于拼搏努力、愿意付出的人身上。我们在享受着成功喜悦的同时,也给我们的终端用户带去了提高生活品质且有质量保证的所需品。收获越多,信心也越大,在每件工作经历中时刻提醒自己,激励自己,在前进的路上,我们与公司都将收获更多的果实!

(销售中心华东大区 洪晓霞供稿)

《远与近》赏析

近日偶然间读到顾城的《远与近》,颇堪玩味,现摘录如下,以寄文共赏之:

“你一会看我,一会看云。我觉得,你看我的时候很远,你看云的时候很近。”

短短二十八字,其含义可谓丰富多彩。从言者方面理解,表达了淡淡的醋意与忧伤;从被言者说,表现了被言者对现实的不满足以对远处或者未来的向往;还可以说更多的表现了被言者挣扎于爱情与梦想的矛盾心理;又或者可以类比很多唐诗所表现的意味,借闺房少女诉说自己的横溢才华不被当朝者欣赏,当然这首小诗也具有诗歌简练的文字之美、韵味之美。

好的艺术作品,都要具备多维度、多层次的解读空间,所谓韵味深长,言有尽而意无穷也。同时对好的艺术作品的欣赏,也会因欣赏者的阅历、学识等因素的影响产生极大的不同,所谓浅者识其浅,深者识其深,惟有缘者得之。以前每当看到电视上采访音乐大师,说到其作品的意义和内涵,大师都很高深地说:“我想说的都在作品里面了,你们去听就好了。”当时的知识浅薄会对此不屑一顾,后来才明白艺术作品如果论定于一统,意归于一义那恐怕就失去了韵味。一首短短的小诗,可以让人生产生许多的联想与思考,这就是文化的力量,这就是文字的壮美,当然这也是我丰富的内心,读好书、多读书,为生活加点料。

(销售中心华东大区 吴智传供稿)

水之声

The Voice of Water

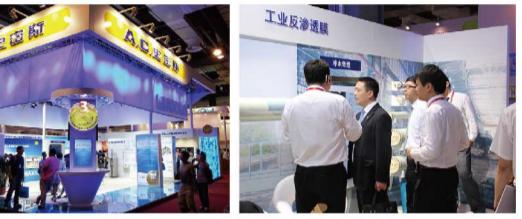
编辑部电话:021-34677641
全国客服热线:400-820-0606
邮箱:newsletter@aoswtc.com
艾欧史密斯(上海)水处理产品有限公司
A.O.SMITH (SHANGHAI) WATER TREATMENT PRODUCTS CO., LTD.

编辑出版:市场部 | 地址:上海市闵行区七莘路2888号宝利大厦6楼 | 网址:www.aoswtc.com | 邮编:201101 | 内部资料 免费赠阅

2013年
NO.04
发刊日期 2013年7月20日
第4期 总第10期 双月刊

参加2013第六届阿姆斯特丹国际水处理展中国展

2013年6月5日-7日,2013第六届阿姆斯特丹国际水处理展中国展在上海世博展览馆顺利举办。和往年一样,我司受邀参与此次盛会,携前沿技术新品参展,与水处理行业1300余家商家携手共襄盛举,展出成果甚佳。



我司展位

作为中国规模最大、品质最高、最专业的水处理展览会,阿姆斯特丹国际水处理展中国展汇集了全球众多顶端品牌。我司外贸部、工业膜销售部和南京热水器净水事业部联合参展,现场展出公司最新的水处理技术和产品。新一代专利技术MAX3.0侧膜脱膜的应用,大大延长了滤芯的使用寿命,提高了净水的产水量,其节能环保的优势吸引众多参展观众驻足。此次展台展出的新75G全包机A款侧流反渗透直饮机、500G无桶侧流反渗透直饮机、工业反渗透膜以及完善的净水系统解决方案,都充分展现了我司先进技术和工艺水平。

凭借自身的品牌地位和技术实力,我司展台吸引了众多专业观众咨询洽谈,与国内外水处理领域精英交流学习。展示品形象的同时获取了有价值的资讯,获取最新鲜的行业资讯,也带来了更多的合作商机。不少国内外新老客户在参观展位、进一步了解我司产品后,表示出进一步详谈的意愿。部分客户当场订购了我司产品,还有部分客户在展会期间直接赴南京工厂参访,都为双方未来的顺利合作打下了坚实的基础。



和客户在外贸展区热情洽谈

随着第六届阿姆斯特丹国际水处理展的完美落幕,我司的参展活动取得了圆满成功。面临充满着机遇和挑战的市场,让我们带着本次展会的累累硕果和争创业绩新的美好愿景,持续精进,迎来更好的发展机遇!

我司销售业绩创新高

根据截至5月28日的统计数据,我司五月份销售创造了历史新高,超过历史最高销售记录6.86%。

业绩的提升离不开公司员工特别是生产一线和销售同事的辛勤努力和付出。销售团队凭借丰富的销售经验和优秀的品牌形象,在激烈的市场竞争中披荆斩棘,攀登销售增长的新高峰。生产一线主导精益生产持续改进,产能得到有效提升,质量日臻精进。各部的紧密运转、团结协作创造了整体佳绩。

期待我们再接再厉,争取更辉煌的业绩!

一句话新闻

公司从2013年6月1日起增加员工子女儿童节礼金福利和员工生日礼券福利。

2013年6月1日起,公司销售人员出差标准更新,国内出差住宿和餐补标准、海外出差补贴金额均有提高,对航空运输方式适用人员、出差交通费报销等内容都有所更新。



强有力的售后服务网络支撑
净水产品对于安装维护有较高的专业性要求,是否具备完善的售后服务体系也是消费者进行网络购物决策的一个重要依据。基于这个特点,电商产品将共享A.O.史密斯中国区安装服务平台,从而实现产品全国联保。该平台在全国设有170多个服务中心,专业的服务人员为用户提供解答产品使用疑问并提供安装保养服务。A.O.史密斯客户关怀中心(CCC)是通过全国统一服务热线400-820-0606来连接终端用户与A.O.史密斯的服务平台。为满足电商渠道的服务对接,公司于2013年5月份对系统进行更新,采用“UltraCRM”和“SalesLogixClient”两套系统为广大用户提供便捷与优质的客户服务。
公司倾注大量资源开拓电子商务渠道这一举动,不仅是顺应当今商务发展趋势的必然选择,同时也寄望于通过这一新兴业态运营模式,对旗下净水品牌进行线上宣传推广和形象展示,从而进一步提升品牌知名度,实现线上线下双赢。

(电子商务部供稿)



2013年二季度优秀业务代表
王永新、吕英坤、
洪小霞、苏庆伟、钱志理

