

兔辞玉乾坤,龙腾花世界

——我司2011岁末年会喜庆落幕

2012年1月8日,我司上海地区2011年会喜庆落幕,来自销售中心、人力资源中心、研发中心、财务中心等各个部门的同仁欢聚一堂,在一片欢声笑语中辞旧迎新。

1月18日晚,南京分公司“2012年新春联欢会”在溧水宏泰大酒店2楼宴会大厅隆重举行,艾欧史密斯(中国)投资有限公司总裁兼艾欧史密斯(上海)水处理产品有限公司总裁Wilfried Brouwer先生、总经理朱学军先生、生产中心副总经理孙德颖先生、各职能中心总监以及来自兄弟公司热水器研发项目组和投资公司的部分同仁、南京分公司的全体同仁参加了新春联欢会。



随着主持人喜庆的开场白,年会活动拉开帷幕。朱学军总经理的致辞,给了在场所有人无限的鼓舞和信心。聚餐席间,处处可见把盏祝福。有趣的游戏互动环节开启了活跃现场气氛的闸门,激动人心的抽奖活动更让在座的所有嘉宾连连。台上精彩纷呈,台下阵阵欢呼。大家在轻松和快乐中度过了愉快的年会,带着幸福的心情满载而归。

联欢会下午五点正式开始,两位主持人踩着大家耳熟能详的《非诚勿扰》主题曲Girlfriend上场,现场气氛顿时high起来。紧接着,Wilfried总裁做了简短的开场发言。回顾过去一年里,大家在工厂搬迁以及恢复生产中做出的辛勤努力以及取得的初步成绩,展望未来,大家在创建安全工厂、创造过硬质量和服务内外部客户等方面继续努力。

晚会现场,美酒佳肴任君品尝;精彩节目饱眼福;碰杯声、欢笑声、音乐声,声声入耳。“幸福碎碎碎”(挤气球)、“欢乐抱一抱”(抱团)、“我爱记歌词”等互动性趣味小游戏吸引了大家的眼球。一波又一波的抽奖,掀起了年会一次又一次的高潮,层出不穷的礼品引得全场连连尖叫。最后,朱学军总经理作总结性发言。感谢大家的辛苦付出,并送出新年祝福,期待来年大家齐心协力、团结合作,取得更加傲人的业绩。在一片热烈的掌声中,南京分公司2012年新春联欢晚会圆满落幕,大家流连忘返,共同期待来年再相聚!

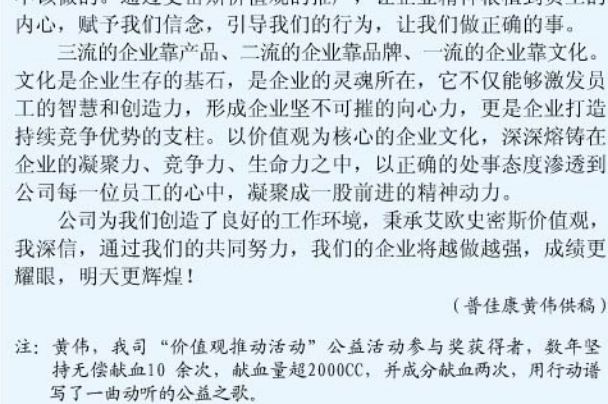
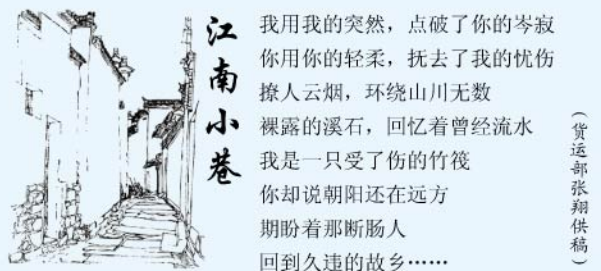
做正确的事

这次荣获“价值观推动活动”公益活动参与奖,内心压抑不住有些小激动。身为艾欧史密斯的员工,遵纪守法做合格的社会公民,是应尽的职责和义务,保持良好的个人信誉以及企业形象才能创造良好的口碑和企业形象。我从心底认同公司的价值观,怀着兴奋的心情参加了“价值观推动活动”。

企业的价值观,简单的说,是企业及其员工的价值取向,是企业追求经营成功过程中所推崇的基本信念和奉行的目标。价值观是史密斯文化的核心,是史密斯长达百余年的文化积淀,它不仅是员工的共同信念,更是全体史密斯人的承诺与实践,融贯在我们的一言一行当中。

普通职员错误的行为会导致客户的流失,领导决策的偏差会导致整个计划的流产,可见做正确的事何其重要。我们每天都在处理各种各样的事,是什么样的认知告诉我们做正确的事?史密斯价值观是每一位员工的行事准则,为我们据以判断事物提供标准,规范我们的行为。它明确地告诉我们什么是该做的,什么是不该做的。通过史密斯价值观的推广,让企业精神植根到员工的内心,赋予我们信念,引导我们的行为,让我们做正确的事。

三流的企业靠产品,二流的企业靠品牌,一流的企业靠文化。文化是企业生存的基石,是企业的灵魂所在,它不仅能够激发员工的智慧和创造力,形成企业坚不可摧的向心力,更是企业打造持续竞争优势的支柱。以价值观为核心的企业文化,深深熔铸在企业的凝聚力、竞争力、生命力之中,以正确的处事态度渗透到公司每一位员工的心中,凝聚成一股前进的精神动力。



我用我的突然,点破了你的岑寂
你用你的轻柔,抚去了我的忧伤
擦人云烟,环绕山川无数
裸露的溪石,回忆着曾经流水
我是一只受了伤的竹筏
你却说明朝还在远方
期盼着那斯阳人
回到久违的故乡……

注:黄伟,我司“价值观推动活动”公益活动参与奖获得者,数年来坚持无偿献血10余次,献血量超2000CC,并成分献血两次,用行动谱写了一曲动听的公益之歌。

（黄伟康黄伟供稿）

上海,上海

印象中的上海,是张爱玲笔下痴男怨女世俗中的挣扎与沉浮;是百乐门中夜夜笙歌不知亡国恨的红灯绿酒;是“阿拉上海人”的高傲得意与一毛钱两半花的精打细算。

其实,上海至少有两种美,而且这两种美足以让人从心底感叹。一是建筑。陆家嘴坐落的是生机勃勃、落落大方、姿态各异的现代高楼:东方明珠、上海科技馆、金茂大厦、上海国际会议中心……一个个响亮的名字自豪地直扬半个世纪以来的腾飞与觉醒。正如姚明的速度与刘翔的速度一样,上海的腾飞莫有望其项背者。再到对面的外滩,又是另一番风味。哥特式、巴洛克式、近代西方式、东印度式、中西合璧式……这些历经岁月磨砺、炮火洗礼的钟楼、海关、船埠,见证的是一座城市、一个国家的长达一个世纪的耻辱与悲哀。而今,所有的风风雨雨、酸甜苦辣都幻化为涂抹在老墙上的斑驳灰褐。

折回来,去豫园。这座始建于明代的宅邸,着实是这座现代大都市的一项积淀历史的桂冠。参差的楼阁,峥嵘的山石,激扬的湖光,摇曳的花木……一切喧闹、浮华、变迁都与这里无关。时光的指针仿若静止,唯有偶擦过的振翅声、悠远若隐的水声、花开花谢之声回响在耳际、心田。

陆家嘴的高楼属于商业金融,外滩的洋房属于历史过往,豫园的回廊曲折属于文人骚客,石库门的弄堂则属于平民百姓。北京的四合院流露的是北方人的豪迈,皖南的白墙黑瓦显示的徽州人的质朴无华,而上海的石库门则彰显海派的中西合璧、南北糅合。老虎窗、出挑阳台、黑漆木门、砖雕青瓦顶门头、西洋雕花刻图、高立挺拔的石库门……处处精细、样样周全、步步流连。

有位同事说他结婚时,头发是在上海做的,礼服是在上海选的,连婚纱照也是在上海市拍的。当时听这话,心里觉得好笑。来了上海,方觉得上海的确有这样的魅力!不可否认,上海的东西贵,更不必提奢侈。但就像电影里的帅哥美女,不可得,未必不可饱眼福。

最开心的是第一天在商场里看到Tiffany,第二天就在杜莎夫人蜡像馆里见到了最爱的奥黛丽·赫本。想起她在《蒂凡尼早餐》里的台词:在蒂凡尼这样美好的地方,不会有什么坏事发生。而我想说的是:在上海这样美好的地方,不会有什么坏事发生。

（人力资源中心行政部李平供稿）

家之随感

夜深了,抬头看见天空中那白澈如镜的月亮,内心深处对家的思念越来越深。在异地他乡已经多年,对家的眷恋却一丝也没有见减。来公司一年了,感悟良多。

这一年里,每天都在忙碌中度过,过得很充实。这里也有一个大家庭,让我深刻的体会到团结就是力量。从初入公司做进料检验员,再到慢慢了解、熟悉和精通,所有的过程都是在同事们的帮助、指正下更顺利的完成。记得初来公司,一切要从最基本的流程开始学习,工作上遇到了一些困难,这时候总有同事的关心和体贴入微的指导,让我少走了很多弯路。再次衷心地感谢那些曾经帮助过我,给予指导的同事们,谢谢你们的帮助,辛苦了!

俗话说的好“好记性不如烂笔头”,我每天都会将所做之事、学到的知识用笔记下来,不断的丰富知识,积累经验。每天记录点滴,正如乔总给我们的口号“每天进步一点点”。随着忙碌工作的融入,一方面我的工作效率得到了极大的提高,一方面感觉时间不够用。节约用时,大概是我来公司以后最大的收获之一。

转眼又是新年,我们这些常年在外打拼的游子终于有机会回家看看年迈的父母。正如我们在闲暇之时总会想起在家的父母的一样,恋家的情结永远都在。公司是我们的第二个家,成功时给予我们喜悦,悲伤时提供莫大的帮助。家是避风的港湾,家是包容,家是关爱,家更是归宿,家是每个人心中的阳光……

（品管部曹鲁芳供稿）

硬笔书法 (生产制造中心王忠)



恭祝全体客户朋友及同仁新春愉快!

编辑部电话:021-34677641
全国客服热线:400-820-0606
邮箱:newsletter@aoswtc.com

水之声

The Voice of Water

2012年 No. 01
发刊日期2012年2月20日
第1期 总第03期 季刊

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

高层寄语



尊敬的客户朋友们:新年好!玉兔辞旧岁,祥龙献瑞迎新春!值此龙年新年来到之际,受公司管理层委托,由我执笔代表公司董事长Wilfried Brouwer先生、总经理朱学军先生及公司全体员工向海内外的广大客户朋友们致以最美好的新春祝福和最诚挚的问候!祝您及家人:万事龙年大吉!身体龙马精神!事业龙腾虎跃!“日久见人心,患难见真情”。2011年注定是不平凡的一年,回顾这一年,虽然经历风雨坎坷,但我们终于圆满完成了工厂搬迁和恢复产能这两件大事。现在公司各项流程已经步入正轨,产品质量日趋稳定,订单源源不断;在市场推广上,我们成功参加了2011 AQUATECH水展的上海展和阿姆斯特丹展;2011年春、秋两届广交会斩获大奖;在北京、南京、济南、成都等地借展展会成功组织多次经销商大会;值得一提的是,2011年12月20日我们在南京强势发布佳尼特品牌的2012年新品,形成新热点。在销网拓展上,经销商数量翻倍,稳定客户超过600个,网络遍布世界五大洲!在客户服务上,我们相继在北京、上海、广州、南京、成都、武汉、郑州、济南、太原、石家庄等十余城市建立了客户服务中心,为客户提供技术支持和培训,贴近市场、贴近客户。这一切成绩的取得,离不开公司全体员工的共同努力,更离不开广大客户的信任和支持!我们不会忘记,是您们的同舟共济,陪伴我们走过风风雨雨,我们不仅有倒下,反而更加成熟和坚强!我们更不会忘记,尽管我们有许多问题需要提高和改进,是您们的理解包容,给了我们改正的机会和时间!“Satisfied Customers Keep us in Business”,只有满意的客户,才会让我们持续发展,历练磨难之后,这句话的真意越来越受到公司员工的重视和认同,它也在不断地提醒和激励着我们,只有认真地“服务客户,服务市场”,我们才能赢得广大客户的支持和忠诚,艾欧史密斯公司“争创利润,力求发展”的价值观才能得以实现,我们的公司才能保持百年常青!展望2012,我们更清晰地感受到市场的机遇和挑战,我们会以“积极的心态”主动出击、直面挑战,鼓励销售一线的同事们更多地投入到市场中去,实地参与和支持客户的市场规划与销售,帮助客户提高销售能力;我们会以“空杯的心态”,总结以往的教训,认真向兄弟公司学习、向对手学习,提高市场反应速度、拓展渠道,提高网络覆盖率;我们会以“给予的心态”,协助客户开发市场,全力支持客户的发展;我们会以“双赢的心态”,正确地处理厂商的关系,只有确保客户和公司共同发展,才是真正的持续发展;同时,我们也会以“包容的心态”,理解客户的特点和差异,尽可能地做到市场服务差异化;最重要的是,“行胜于言”,我们会恪守“行动的心态”,用我们的行动回报客户对我们的支持和信任!再次感谢广大客户对我们的大力支持!让我们以“为人类提供健康饮水”这个福祉为理念,共同努力,共同期盼!龙翔之年“清水移星陆,祥云出鼎湖”!

——销售中心总监 董立辉

我司2012年新品发布会隆重举行

朱学军先生讲话

董立辉先生讲话

Bob Heideman先生发言

新品揭幕仪式

Wilfried Brouwer先生致辞

现场互动

下午,销售总监董立辉先生对我司2011年销售情况进行了总结,并对2012年销售政策及营销推广方向进行了规划,再次强调“以客户为本”,深入诠释“为客户创造价值”理念,经销商的积极互动,显示出一派欣欣向荣的新气象。

在一片融洽的气氛中,新品发布会圆满落幕,在此预祝我司2012年新品上市大吉,送您佳话!

分享一年来公司的成长,对我司生产基地搬迁以来生产支持能力的提升表示肯定,并预祝发布会取得圆满成功。Bob Heideman先生则针对CTC基础建设做了详细的介绍,提出了技术与市场发展的战略等。艾欧史密斯(上海)水处理产品有限公司总经理朱学军先生表示,过去的一年我们取得了不菲的销售业绩,产品品质也有了很大的提升,希望同仁们再接再厉,再创佳绩。随后研发中心总监侯贻直先生介绍了我司研发中心的发展情况,力荐2012年新品并做了简介,分享和探讨了水处理行业的未来发展趋势。研发中心洪峰经理则详细介绍了我司2012年即将上市的两款新品,嘉宾的发言和经销商们的踊跃提问,让现场气氛变得非常活跃。

我司膜销售部2011年会成功举办

2011年12月16日,我司膜销售部2011年会在南京溧水天生桥山庄成功举办。艾欧史密斯(中国)投资有限公司总裁兼艾欧史密斯(上海)水处理产品有限公司总裁Wilfried Brouwer先生、艾欧史密斯(上海)水处理产品有限公司销售总监董立辉先生等一行与我司膜经销商代表们欢聚一堂,共同总结2011展望2012,探讨来年更美好的深入合作。

上午9点半,Wilfried Brouwer先生的热情致辞拉开了活动帷幕。随后销售总监董立辉先生发言,对我司膜销售2011年节节攀升的业绩给予了充分肯定。膜销售部王克涛经理对2011年的工作进行了总结,并提出了2012计划,通过工作侧重点的陈述进一步诠释了“为客户创造价值”的理念。在本次年会上,我司品管部李红杰经理针对2011年膜质量改进及问题解决预案的发言,生产中心副总经理孙德颖先生的讲话,都大大鼓舞了在场经销商的信心,为公司与经销商未来顺畅的合作缔造了更完美的契合点。

年会在和谐的气氛中圆满落幕。公司再次表示,2012年将加大对经销商的支持力度,与有志之士共谋发展。而经销商们也纷纷表示,公司的飞速发展尤其鼓舞人心,他们愿意与公司共同进步,共享成功!

我司销售中心2011年总结和2012年规划大会圆满落幕

2012年1月8日,我司销售体系2011年总结和2012年规划大会顺利举行。销售中心总监董立辉先生与销售体系全体员工齐聚上海交通大学闵行校区综合楼学术演讲厅,总结2011,全面规划2012,为工作的顺利开展奠定基础。

上午8点半,会议正式开始。董立辉总监与销售体系的全体同仁分享了“只有客户满意,我们才能持续发展”的理念,通过分析销售体系现有工作状态和心态,解析出存在而亟待改进的几大问题,进而树立2012年客户开发目标,指导“如何服务好客户”,对部门经理、大区经理、销售业务人员及服务、物流、内勤人员提出了考核要求。

会议在和谐的氛围中圆满落幕,董立辉总监关于9个解决心态问题的方法,给予了与会人员积极的启示。员工们也纷纷表示,新年伊始,努力争创业绩新高。本次会议的顺利召开,指导了销售体系2012年工作方向和政策,为公司的蓬勃发展注入了新的动力。

活动快报

- 2012年2月至4月,我司将参加一系列展会,为进一步开拓市场、提升品牌形象创造有利条件。届时热烈欢迎广大新老客户莅临指导!
- 时间: 2012年2月23-25日
地点: 广东佛山顺德展览中心1号馆
展会名称: 2012(中国)顺德厨卫生活电器采购展览会
参展品牌: (中国)顺德家用电器原材料、零配件采购展览会
展位号: ID1702
 - 时间: 2012年2月23-25日
地点: 广州中国进出口商品交易会16.2展馆
展会名称: 第十三届中国(广州)国际给排水、水处理技术与设备展览会
参展品牌: 佳尼特、商用、OEM
展位号: A007
 - 时间: 2012年3月5日—8日
地点: 北京·中国国际展览中心1号馆
展会名称: 第十九届中国(北京)国际建筑陶瓷及厨房、卫浴设施博览会
参展品牌: 普佳康、OEM
展位号: 2A-37
 - 时间: 2012年3月10日—13日
地点: 沙特吉达国际会展中心
展会名称: 2012年沙特吉达五大行业展
参展品牌: 外贸
展位号: 1F55
 - 时间: 2012年3月28日—30日
地点: 北京国家会议中心
展会名称: 2012中国国际水处理技术展览会
参展品牌: 佳尼特、外贸、商用、OEM
展位号: 2.16
 - 时间: 2012年4月
地点: 广州中国进出口商品交易会展馆
展会名称: 第11届春季广交会
参展品牌: 外贸

水家电代理商如何从小做起

水家电在国内的普及率不到5%，被誉为家电行业“最后一座金矿”...

加盟初期，代理商开拓了很多的经销商但是一直没有大的进展...

提高销售与市场开拓实战能力 陈总告诉我们，当时由于没有足够的资金进行大面积的广告传播...

执行低成本促销和传播方案 执行低成本促销和传播方案，对促进产品的快速销售有着重要的作用...

大众对净水机有初步的了解，能省略面对面详尽沟通的时间，提高消费者对品牌的认知度...

三、统一专卖店形象 形象，一定程度上决定着产品的良好销售。陈总以前的专卖店都是自己设计和装饰的...

四、全面规划，打造精英团队 当经销商的运营度过初级阶段，最终要朝着统一的方向前进...

(鲁佳康孔德山供稿)



给客户一个购买的理由

随着社会的发展和人们生活水平的提高，人们对健康饮用水的需求越来越迫切...

归根结底，是源于人们对净水机知识的淡薄，对饮水健康意识的忽略以及行业的恶意宣传...

其实，最好的销售是——给客户一个购买的理由！ 当你明确地告诉客户，从我们这里购买的净水机，制造出的饮用水...

给客户一个购买的理由，反之，若连自己客户的名字都记不起来，又该何了解和满足需求呢？

(大唐伟业供稿)

综合以上拙见，很多代理商朋友在某些方面可能已经做得非常成熟，有些相对较弱，应当结合自身的资源优势...

给客户一个购买的理由，反之，若连自己客户的名字都记不起来，又该何了解和满足需求呢？

给客户一个购买的理由，反之，若连自己客户的名字都记不起来，又该何了解和满足需求呢？



(佳尼特陈开云供稿)

开拓房产工程市场的一些想法

做房产工程市场，特别是新产品、非必需品，必须要学会换位思考，问自己两个问题：

一、甲方为何要买净水器？ 二、甲方为何要买我们的净水器？

把这两个问题回答好，销售就成功了三分之一。所以，经销商需要强大的策划力...

只有这样才会在甲方的招标过程中得到加分，如果没有合适的产品和强力的品牌...

做工程市场，必须要控制好信息流——立项一招投标一回款。这个流程，首先是信息...

(项目及商用销售部东牧供稿)

以创新为名，专注健康饮水事业

——2011价值观推动活动获奖团体成员专访

2011年，我司参与了A.O.史密斯在全球范围内开展的“价值观推动活动”。作为企业文化建设最为重要的项目...

奖项名称：产品创新奖 获奖项目：侧流式技术及其产品在2011年正式推出...

Q、侯总监，恭喜您和您的团队荣获“产品创新奖”，您能谈谈对这次活动的感想吗？

侯总监：首先，这是公司成立以来第一次参加集团的“价值观推动活动”。作为A.O.史密斯公司最具影响力与最受欢迎...

其次，这次的获奖也是公司对我们工作的一种肯定，“以创新为名”是公司企业文化核心...

Q、在侧流式技术及产品的研发中，相信我们的同仁齐心协力地付出过努力...

侯总监：在侧流式技术的研发过程中，每一位工程师对负责的工作都表现出了极大的热情...

Q、李工，这个项目荣获了产品创新奖，作为参与研发的资深工程师，您有特别想对大家说的吗？

李顺勇：侧流式膜元件及相应的侧流式机器能顺利的上市，这是大家共同努力的结果...

Q、您觉得侧流式技术及产品的研发，对健康饮水事业有着怎样的重大意义？

李顺勇：现在全球都在呼吁珍惜水资源，尤其现在国家提出了大力提倡创新，实行可持续发展战略...

Q、李宏亮女士，您参与这个项目，最大的收获是什么？

李宏亮：作为水处理行业的龙头公司，我们公司有责任也有义务去领导饮水事业向更健康更环保的方向前进...

Q、对您个人的发展有怎样的提升和促进？

李宏亮：参与这个项目，十分感谢公司给我这个机会，对我来说不啻于一次很好的培训和教育...

Q、我们想请何耀华女士谈谈我司3月即将上市的新品。

何耀华：我司将于3月份上市佳尼特750侧流T型机，在水处理工艺上依旧延续了我们最先进的5级过滤...

Q、您参与的项目获得了“产品创新奖”这样一个独特的奖项，这个奖项与我们的价值观吻合，您有特别的感想吗？

何耀华：很荣幸我们能得到这个殊荣，这既是公司对我们这个团队工作能力的肯定...

通过访谈，我们对“价值观推动活动”产品创新奖的奖项及获奖成员有了更多的了解...

热烈祝贺佳尼特品牌荣获“2011年度水工业行业净水机高端品牌”称号

2012年1月6日，2011年度（第八届）中国水工业行业十大评选颁奖典礼在北京钓鱼台国宾馆隆重举行...



十大评选的颁奖典礼上，多家媒体应邀出席，共同见证辉煌时刻。此次评选由慧聪水工业网主办...

秉承“弘扬企业精神，引领产业未来”的评选宗旨，本次活动主办方特邀业内知名专家...

在水工业行业的龙头和领军人物以及各大新闻媒体等共同见证下，业界内的这次大规模、高层次、高水准的评选盛会...

(研发中心洪峰供稿)

2012年首款新品即将隆重上市

伴随着2012年春天的到来，我司即将隆重推出的第一款新品就是750侧流T型机。

每一款新品在被开发之前，都会听取来自市场消费者的建议。响应市场的呼声，这款机器无论从外观还是结构方面...

外观上，选用了时尚的玫红色，配以银色玫瑰花和银色的品牌Logo，典雅大方，使得这款机器即便摆在橱柜上...

比起传统的RO膜，有着产水量多、浓缩水少、寿命长的优点。我们的侧流膜把纯水与浓缩水的比例从传统的1:3提高到了目前市场上最高的1:1。

结构上，为了保证水泵的最优化工作状态，仅水泵需要螺丝刀来固定，其他所有的组件都做到了卡扣设计。

滤芯的设计上，新的大T式一体式滤芯采用了快接式接口，完全达到了不需要工具即可非常方便地更换滤芯的使用要求。

为了更好地预防产品漏水情况的发生，这款机器选用了公司最新开发的漏水保护器。当检测到内部漏水的时候...

外观时尚、尺寸小巧、无工具式设计、快接式滤芯、漏水保护...

