



**悉奥涂料  
中国好工程**

**建筑涂料/工程装饰/投资管理**

办公地址：杭州临安崇贤路 598 号行政楼（东门）

网址：www.China-Xiao.com

工厂物流：杭州临安崇贤路 598 号物流门（西门）

全国服务热线：4008-269-700



今日悉奥

XIAO TODAY

2022 年第 1 期（总 49 期）

# 今日 XIAO TODAY 悉奥

第 49 期

2022 年第 1 季度出版  
内部刊物 免费交流

鼎力打造工程涂料第一品牌

■ 管理纵横

## 捡金子， 还是滤沙子？

● P23

■ 行业动态

## 涂料行业涨价也亏损？ 利润究竟被谁“偷”走了？

● P49

■ 鲁班评说

## 外墙涂料 21 条施工 常见问题及解决方法（上）

● P34

**封面人物：2021 年度销售状元——龚洁**



关注我们  
获取建筑涂料  
价值资讯



## 你是一个小乙方， 还是一个大乙方？

某著名演讲家要举办一场演讲，需要找会务公司进行合作。其中有一家公司，态度特别好，工作人员随身带个小本本，无论提出什么要求，他就马上掏出本子记下来。比如问他，这个地方会不会遮挡住观众视线了，需不需要撤掉一些椅子？工作人员说，好的，可以。记在了本子上。又问他，那个地方，屏幕的角度用不用调整一下，观众会不会看不清？工作人员又说，好的，可以。记在了本子上。

几句话下来，把演讲家吓出一身冷汗。为啥呢？演讲家坦言，如果无论客户提出什么请求，乙方都只会一味说好，只能说明一件事：这家公司没什么专业性，是一个小乙方。

小乙方，是靠“服从性”吃饭，对客户的具体要求负责，言听计从、有求必应。那万一客户的要求是错的呢？那不管，反正你自己要求的，搞砸了不关我的事。你看，跟小乙方合作，你提要求的时候很爽，但后果可能很严重。

那么，大乙方应该是什么样的呢？

换成大乙方，也许期待的回答是：这个地方，确实需要撤掉一些椅子，这样观众的视野会更开阔。不过那个地方，调整屏幕的角度也解决不了问题，整块屏幕可能都得换掉。这样的问题我们以前碰到过，一般有两种解决方案，A方案的优劣是什么，B方案的优劣是什么，这两套方案的成本大概是这样。根据我们的经验，用B方案最好。哦对了，还有一些另外的问题，可能你之前也想到了，但我还是必须告诉你。这几项，是咱们必须重点关注的。等等。

你看，这样下来，客户是不是就放心多了？

大乙方，是靠“专业性”吃饭，对客户的最终任务负责，不是让客户感觉爽，而是让客户做成事。对客户提出的要求，该解释就解释，该拒绝就拒绝。同时，对完成任务很重要，但客户没有想到、没有说出的要求，大乙方会帮客户考虑到。

大乙方的本质，是清楚地知道客户在这件事情上的目标是什么。做乙方，从来都不是讨好客户，而是成就客户。

# 目录 CONTENTS

### EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部

主编 黄金谦	副主编 夏小良	副主编 黄 锡	责任编辑 童亚青
编委 范黎明	编委 马勇军	编委 喻光炎	编委 陶志培
通讯员 徐玉俊	通讯员 陈钰亮	通讯员 黄 鑫	通讯员 周 圆
通讯员 罗雄飞	通讯员 连 城	编辑 胡 霞	编辑 钱梦琪

出刊日期：2022年4月  
主办单位：悉奥控股有限公司  
地 址：杭州临安高虹崇贤路598号  
服务热线：4008-269-700  
传 真：0571-63813189  
网 址：www.china-xiao.com  
投稿邮箱：zhejiang.xiao@163.com

### 公司 风采 Company Elegant

- 02 | 悉奥时讯
- 07 | 临安区委书记杨国正一行莅临我司走访调研
- 09 | 热烈祝贺涂装行业发展研讨会在我司顺利召开
- 12 | 防疫生产两不误，不负发展不负春

### 营销 谋略 Marketing Strategy

- 14 | 大客户中心 2022 年管理杂谈
- 18 | 客户一直哭穷不付款，怎么办？

### 管理 纵横 Management Aspect

- 23 | 捡金子，还是滤沙子？
- 26 | 对项目制管理的一些思考

### 科技 之光 Frontier Technology

- 30 | 涂料性能检测中底材的注意要点

### 鲁班 评说 Engineering Management

- 34 | 外墙涂料 21 条施工常见问题及解决方法（上）

### 党政 要览 Party News and Policies

- 36 | 微光齐聚照亮前路，只言片语暖人心房

### 员工 心声 Employees' Voice

- 38 | 认真，你就赢了
- 40 | 青春新征程 梦想再出发
- 42 | 把工作做到尽善尽美
- 44 | 三十岁又怎样呢？
- 46 | 职场之路，从小事做起
- 48 | 入职有感

### 行业 动态 Industry Dynamics

- 49 | 涂料行业今年上半年经济运行情况分析

### 知识 百味 Joy and Knowledge

- 51 | 危机公关：撒硬谎，道软歉，就是作死

# 悉奥时讯

XIAO NEWS

## 公司董事长参加全省民营经济发展大会

1月7日，浙江省委省政府在省人民大会堂召开“全省民营经济发展大会”。会议以视频形式召开，各市、县（市、区）设分会场，公司董事长黄金谦受邀在临安分会场参加本次会议。本次会议旨在全面总结党的十八大以来我省民营经济发展重大成就和重要经验，深入分析当前民营经济发展中存在的短板和不足，研究部署下一阶段民营经济发展工作，进一步坚定广大民营企业发展信心和发展方向，更好地推动民营经济为争创社会主义现代化先行省、高质量发展建设共同富裕示范区贡献力量。



## 送清廉文化进企业

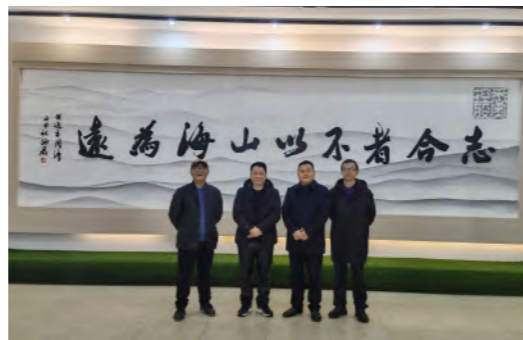
1月21日，临安区高虹镇纪委专门赴悉奥控股有限公司等单位开展“清廉文化进企业”活动。当天，高虹镇纪委会同镇老年大学的老师和学生挥毫泼墨，一副副廉政对联和一个个“廉”字摆满了公司会议室。随后，企业负责人把这些书法作品张贴到大门和墙上，让清廉元素随处可见。该镇纪委主要负责人表示，今后还将

进一步增强清廉企业建设的责任感和使命感，提高清廉企业建设的针对性和有效性，强化清廉企业建设的领导力和执行力，为“清廉高虹”建设提供更强助力，为“吴越名城，幸福临安”建设贡献高虹智慧。



## 中建协涂装委相关领导莅临我司考察交流

1月23日，中建协涂装委秘书长楼红龙先生等相关领导莅临我司考察交流，公司董事长黄金谦、总工程师连城对领导们的到来表示热烈欢迎。在公司黄总的带领下，领导一行人先后参观了公司现代化办公楼、展示馆、自动化生产车间、省级高新技术研发中心。座谈会上，黄总对来宾介绍了我司的企业文化、发展历程、战略模式等，各领导听取介绍后，对我司的发展表示充分的肯定。双方就现在市场环境下，涂装公司走向何方进行了一系列的探讨交流，黄董事长也充分肯定了涂装委对涂装行业健康发展所做出的贡献，未来对涂装委的工作也寄予很大的期望并将鼎力支持。此次领导们的到来是对公司的大力支持和肯定，大家的认可和赞许将激励每一位悉奥人不断努力拼搏，更好发展。



## 营销中心 2022 年新年茶话会

2月14日，营销中心在行政办公楼三楼举行了2022营销中心新年茶话会，公司营销中心及大客户中心全体成员参加本次会议。本次会议由营销中心总经理范黎明主持。首先，各位分公司经理们分享了2021年的工作经历，阐述了过去一年工作中遇到的问题和困难，分享了春节前催款遇到困难的方式方法以及技巧，并展望了新一年的销售规划和目标。大客户中心总经理罗雄飞为大家详细解读了项目制管理中常见的五个问题所产生的原因、解决的方法和2022年的要求。范总在会议上作了2021年工作回顾报告，从公司和市场层面作了多维度的分析，肯定了市场2021年所作的业绩，提出了市场存在不足。最后范总布置了新年两点重点工作，并解读了营销中心和分公司双层面的销售团队建议、项目类型承揽、目标客户的筛选和对方风险防范、提升自我、2022销售目标等五方面作了分享和要求。



## 高虹镇总工会慰问我司留临过年职工

2月17日，高虹镇总工会开展助企“开门红”双线“三服务”新高虹人返岗复工慰问行动，高虹镇党委副书记、镇总工会主席陈丽，工会委员梅利伟慰问组一行，来我公司看望一线职工、了解企业生产经营情况，为留临职工送上慰问大礼包，一份份爱心礼包，一句句暖心问候，都是工会组织对企业职工的关心和关怀。陈副书记叮嘱企业要克服疫情带来的不利影响，努力提升公司经营水平，争取创造较好的

业绩回报社会；同时要勇于承担社会责任，关心企业困难职工生活，帮助他们解决实际困难，让他们感受到企业和工会组织的关怀和温暖。



## 工程中心 2022 年新年培训交流会

2月19日，工程中心在行政办公楼三楼举行了工程中心2022年新年培训交流会。公司董事长黄金谦、总裁黄锡、营销中心总经理范黎明及工程中心全体成员参加本次会议。本次会议由工程中心总经理陈钰亮主持，首先，陈总就施工费相关政策、2021年项目制管理中存在的问题、项目制管理三大重点及2022年工作重点四大块内容进行了详细的讲解，并结合2021年项目制管理实例，就实际遇到的问题及解决方案作了详细说明。随后，各项目总围绕项目管理实际、个人成长经验等方面进行了交流。最后，公司董事长黄总进行重要讲话。黄总分别从微观细节及宏观理念两方面总结了工程中心项目制管理工作，强调了项目制管理的概念及推行项目制管理的重要性。此次培训，使大家对项目管理有了进一步的认识，同时也为各项目总解决了更多实际问题。



## 制造中心色彩基础与调色知识培训

2月23日下午,制造中心在公司七号楼二楼会议室召开了色彩基础与调色知识培训,此次培训邀请了来自科莱恩涂料(上海)有限公司水性色浆负责人覃工,制造中心各部门管理人员及样漆和生产调色人员参加了此次培训。首先制造中心总经理童亚青对覃工一行人的到来表示热烈欢迎,并回顾了制造中心在2021年所取得的工作业绩。随后,由覃工分别从颜色基础原理、水性色浆产品介绍和产品监管技术支持等几个方面向大家做了详尽又专业的讲解。最后,童总进行了此次培训的总结,并强调通过此次培训学习,我们不仅要在今后的工作中加强乳胶漆调色的精准度、科学调色,还要进一步研究如何降低色浆的使用成本。



## 制造中心ERP系统及办公软件知识培训

为进一步细化办公软件标准,提高员工软件应用水平及办公能力,2月24日,制造中心在公司十号楼四楼会议室召开ERP系统及办公软件知识培训,制造中心各相关负责人参加了此次培训。本次培训由制造中心副总经理丁同舟主持,在培训中丁总从工作实际出发,从细节入手,详细地分项了ERP系统、word及excel相关应用进行讲解,包括基础函数的运用、版面的设计、相关表单的制作等,都做了详细的示范操作和解读说明。通过此次培训,参训人员在掌握ERP系统及办公软件使用方法的基础上,对细节操作有了新的认识,在ERP系统及办公软件应用技巧等方面都会得到有效的提升。



## 公司党支部开展2月份固定主题党日活动

为深入贯彻落实党的十九届六中全会精神、省委十四届十次全会、市委十二届十四次全会精神 and 区第一次党代会精神及“三下沉三服务三提升”活动的有关要求,助推全区围绕经济社会高质量发展目标任务实现“开门红”,助力全市办好“亚运会”。2月25日,公司党支部在行政办公楼四楼党员活动室组织召开2月固定主题党日活动,公司全体党员参加本次活动。本次活动主要有以下几个内容:1.学习《习近平在浙江》;2.组织开展组织生活会(以案促改以案促治专题组织生活会)和民主评议党员工作;3.学习区两会精神;4.学习《关于在全市各级党组织和党员干部中开展“红色领航·奉献亚运”大考大赛的通知》;5.开展“开门红·亚运红”双线“三服务”活动;6.通过“时代先锋”网开展远教学习。通过开展“党员固定活动日”活动,促使党员干部们认真学习领会各级党代会的丰富内涵和精神实质,提高各党员的党性修养,强化党员宗旨观念意识,用实际行动落实好会议精神,推进公司各方面再上新台阶。



## 制造中心管理流程知识培训

为进一步调动员工工作的积极性,提高其对本本职工作的责任感。2月25日,制造中心在公司七号楼二楼会议室召开制造中心春季培训·管理流程知识培训,制造中心全体人员参加了此次培训。本次培训由制造中心总经理童亚青主讲,在培训中童总从2022年相关部门工作和人员的调整、各工艺组的薪资核算标准以及各职能部门的工作职责划分等几个方面,详细地为大家进行了讲解与说明。通过此次培训,制造中心全体人员对自己在公司可以享受什么待遇,应尽什么职责有了更加明确的认识。大家进行了“温故而知新”,相信大家在今后的的工作中会不断地提高自身的执行力与工作效率。



## 2022年财务及市场联合培训会

2月26日,由营销中心、大客户中心、财务中心及保障中心联合召开财务知识培训、外协产品流程解读及逾期应收账款分析会议。公司董事长黄金谦、总裁黄锡、各中心负责人及市场全体人员参加本次会议。会上由大客户中心总经理罗雄飞、财务中心总会计孙红宏及销售行政部兼审计部经理朱林凤分别作外协产品流程解读与财务知识的交流分享,让大家更直观系统的了解学习了外协产品的相关工作流程及税务知识。随后营销中心总经理范黎明着重解读应收账款的动态管理,总裁黄总举例分析了日常工作中应收款工作的不足之处,并要大家及时调整自己的工作态度,深刻认识到应收款的重要性,把现有的工作一步一步扎实的做到位。

最后由公司董事长黄总作重要讲话,黄总分析了当前房地产行业吃紧的严峻环境下,分别从应收款风险意识提升、应收款催收节点把控、金税四期合规纳税等三点,要求市场人员应从日常工作中有目的有计划的做好相应工作。



## 中建协涂装委浙江区域发展研讨会在我司召开

3月5日,由中建协涂装产业委员会主办、我司承办的中建协涂装产业委员会浙江区域发展研讨会在我司胜利召开,来自浙江、江苏、福建等共50多位行业客户和专家亲临现场,大家一起围绕“信息互通、共同学习、群策群力,共渡难关”为主题,各抒己见,建言献策,现场气氛融洽和热烈。大家抱着关心协会、关心行业健康发展的诚恳态度,积极建言献策,畅所欲言,各抒己见,热烈讨论,提出了许多宝贵的意见和建议。中建协涂装委高级顾问王佩民老师作总结性发言,王老师肯定了这次浙江区域发展研讨会开的很及时,而且时间不长内容非常丰富,通过相互交流,共同探讨,取得了充满信心,携手共进,相互抱团,共渡难关的许多具体办法和途径。



### 杭州市城建开发集团相关领导来我司参观

3月9日，杭州市城建开发集团有限公司招采部周总，合约部包总，设计部苗总莅临我司考察。公司副总裁范黎明，市场副总林美香，营销中心直销一公司经理李忠进行了热情接待。在简单的介绍完公司情况后，一行人来到车间进行了进一步考察。各位领导全方位地了解了公司的规模、研发实力、企业文化等情况，对公司目前所取得的成绩表示赞许。通过此次考察，客户领导对我司的涂料产品产生了浓厚的兴趣，为今后的合作创造了有力条件。



### 地坪漆及保温材料知识培训会议

3月9日，公司大客户中心特邀三棵树专家来我司进行地坪漆及保温材料知识培训，公司总裁黄锡、制造中心总经理童亚青、工程中心总经理陈钰亮，营销中心全体参加本次会议。会议由大客户中心总经理罗雄飞主持，罗总对各位专家的到来表示欢迎。随后相关专家先后上台，针对地坪漆及保温产品进行专业培训讲解。本次会议不仅丰富了我们产品的多元化开拓，还提高了业绩的市场份额，大家都获益匪浅。



### 公司开展疫情防控核酸抗原检测工作

3月16日，公司积极响应配合“无疫单元”创建工作，贯彻落实关于疫情防控核酸抗原检测工作。首先，保障中心钱梦琪参加了高虹镇组织的动员部署及培训会议，然后公司保障中心成员参与抗原自测筛查工作。公司全员通力配合本次检测工作，短短2小时就完成80人次自测工作。接下来，公司将继续扛起守护平安的使命责任，坚守不怠，全力以赴做好“无疫”单元创建工作。



### 公司参加全区产业强区大会

3月21日，临安区组织召开全区产业强区大会，公司总裁黄锡在高虹分会场参加本次会议。会议表彰了各类先进企业，发布了科技创新聚能、平台空间拓展、腾笼换鸟盘活、产业转型增效、招大引强提质、项目建设提速六大专项行动，出台了7个政策保障支持文件。区委书记杨国正在会议上强调，要全面贯彻中央、省经济工作会议精神和市十三次党代会精神，坚定不移推进“产业强区”，深入实施六大专项行动，奋力推动临安经济高质量发展。



## 临安区委书记杨国正一行 莅临我司走访调研

文 / 本刊编辑部

4月14日，区委书记杨国正、区委副书记李莲萍、政协副主席冯镭等一行人赴高虹镇走访调研，他在调研中强调，要因地制宜突出特色、通盘谋划拔高标准，扎实推进重点项目建设，不断提升基层治理水平，打造工业

特色型美丽城镇省级样板。

在高虹镇党委书记陈熊滨、镇长周海鹏的陪同下，杨书记一行莅临我司参观指导工作，了解企业运营情况，收集企业遇到的发展困难，积极协调解决。



» 临安区委书记杨国正一行莅临我司走访调研

公司董事长黄金谦代表公司全体员工对杨书记一行表示热烈欢迎，在黄总的陪同下一行人参观了产品展示和研发工厂。调研中，黄总向杨书记一行介绍了公司的发展状况、生产运营模式和销售情况。

悉奥涂料是一家优秀的涂料生产企业及涂装方案提供商，近

二十年来一直专注于建筑涂料的研发、生产、销售及涂装。悉奥一改传统的以经销商代理施工为主的工程涂料营销模式，另辟蹊径，大胆采用悉奥“直销”模式，强势推进以直销工程渗透市场、以一站式方案赢得市场、以近距离服务取信市场的营销理念，厂家肩负起从研发到生产、从销售到涂装的一条龙服务，剥离中间

环节、简化中间过程，达到厂家与市场的直接对接，带来更低的成本和更高的效率。

悉奥涂料不仅仅是一家工程涂料生产企业，更是一家专业的外墙涂装方案提供商，立志为大家带来健康环保的涂料产品，树立精彩纷呈的涂料工程。多年来，悉奥涂料一直潜心专注外墙施工，在建筑涂装方面已积累了丰富的经验，打造了许多口碑工程。

杨书记在得知公司受疫情影响，面临物流减速、原材料供应紧张的难题，他要求，各级各部门要竭尽所能地帮助企业纾困解难，与企业携手同心、共克时艰。他还鼓励我司，要提高专利意识，大力推进品牌建设，提高产品竞争力，不断做强做大。

董事长黄总对杨书记和区委、镇政府对公司的关心表示感谢，并表示将会继续保持和加强与政府相关部门的沟通，在政府各领导的关心指导下，继续努力，研发创新，为企业高质量发展做出贡献。



» 中建协涂装行业发展研讨会集体合影

## 热烈祝贺中建协涂装行业发展研讨会在我司顺利召开

文 / 本刊编辑部

3月5日，由中建协涂装产业委员会主办、我司承办的中建协涂装产业委员会浙江区域发展

研讨会在我司胜利召开，来自浙江、江苏、福建等共50多位行业客户和专家临现场，大家一起围绕“信息互通、共同学习、群策群力，共渡难关”为主题，各抒己见，建言献策，现场气氛融洽和热烈。

会议伊始，由中建协涂装委执行主席、浙江乐邦装饰工程有限公司万鑫宗董事长致欢迎词。万总表示欢迎众多优秀涂装企业家齐聚一堂，共谋行业在新时代、新形势、新常态下健康发展之路。

» 中建协涂装行业发展研讨会会场





» 中建协涂装委执行主席、浙江乐邦装饰万鑫宗董事长致欢迎词



» 中建协涂装委执行委员、公司黄金谦董事长致欢迎词



» 公司大客户中心总经理罗雄飞带领与会者参观公司



中建协涂装委执行委员、公司董事长黄金谦做重要讲话，黄总对各位领导的到来表示热烈欢迎，并向领导们介绍了公司的发展状况和未来的发展方向。

公司大客户中心总经理罗雄

» 中建协涂装委秘书长楼红龙讲解 2022 年度工作思路



飞向领导们介绍了悉奥的企业概况、生产能力、施工能力以及差异化营销策略，在黄总和罗总的讲解下，相信大家对我司的整体实力有了更深入的了解。

中建协涂装委员会部主任曹

乐乐向大家介绍涂装委的工作成果，曹主任全方位介绍了颁发的行业优秀个人和优秀企业的荣誉奖项和今年工作计划。

中建协涂装委秘书长楼红龙讲解 2022 年度工作思路，楼秘书长感谢各位领导和各位委员的光临，并讲解了协会使命、服务宗旨、协会目标、服务范围、会议信息交流和各区域各省组织架构等多方面的情况。

中建协涂装委智库专家、浙江绿城房屋服务系统有限公司王永根技术研发中心负责人讲解制定团体标准的意义，希望大家能争取参与，提高涂装行业的社会地位，促进涂装企业的健康发展和提升。

在公司罗总的带领下，一行人来到形象展示馆、研发中心、生产线等地参观考察。各位领导全方位地了解了公司的规模、研



» 公司总裁黄锡交流心得和建议

贵的意见和建议。

中建协涂装委高级顾问王佩民老师作总结性发言，王老师肯定了这次浙江区域发展研讨会开的很及时，而且时间不长内容丰富，通过相互交流，共同探讨，取得了充满信心，携手共进，相互抱团，共渡难关的许多具体办法和途径。他最后现场朗读了献给这次研讨会的东道主的一首七言仿古诗，赠于我司：

**悉奥有块神仙石，  
镇宅之宝真无价；  
企业奋斗二十年，  
胜过神仙创奇迹。**

奋进新征程，建功新时代。相信通过会议的召开，针对涂料涂装行业生意越来越难做，而行业承担的社会历史责任越来越重的问题，大家会群策群力、互通信息、共同成长、共渡难关。

发实力、产品、企业文化等情况，对公司目前所取得的成绩表示赞许。

参观完毕后，各与会代表回到会议室，分别就企业情况、行业现状、行业痛点、市场变化、

行业培训及如何走出去等话题展开热烈的讨论。

各与会代表抱着关心协会、关心行业健康发展的诚恳态度，积极建言献策，畅所欲言，各抒己见，热烈讨论，提出了许多宝

# 防疫生产两不误 不负发展不负春

文 / 本刊编辑部

面对复杂严峻的疫情防控形势，公司严把防疫关口不松懈，为全力做好我司新冠肺炎疫情防控工作，确保公司全体员工生命健康安全，按上级防疫要求，结合公司实际，从严从细抓好各项疫情防控工作，努力为大家生命健康安全保驾护航。

3月16日，公司积极响应配合“无疫单元”创建工作，贯彻落实关于疫情防控核酸抗原检测工作。首先，保障中心钱梦琪

参加了高虹镇组织的动员部署及培训会议，然后公司保障中心成员参与抗原自测筛查试剂分发、组织管理、协调开展等工作。

采样现场，工作人员积极为大家演示操作方法，保证科学有序完成抗原检测，期间还积极进行科普宣传讲解，引导大家强化科学防疫，增强防范意识。公司全员通力配合本次检测工作，短短2小时就完成80人次自测工作。

面对疫情防控严峻挑战，尤其是物流运输行业车辆、人员流动性大，来源范围广，监控难度大等特殊因素，公司采取半封闭式管理，分别在东门行政楼和西门物流门设立防疫登记点。

客车一律从东门进入并出示绿色健康码、行程码，其中外省来临人员还需出示48小时核酸检测阴性检测报告，经过扫码、登记、测温方可进入。物流车辆一律提前一天将货物信息、车牌、驾驶



员信息(姓名、联系电话、健康码、行程码、48小时核酸证明)报送至相关负责人处，经审核同意后方可进入。运送生产物资、产品的人员及车辆采取“全程不下车，货到消杀”原则，避免外来输入，全力保障企业有序生产和员工健康。

公司各部门严格落实疫情防控各项部署，积极对接上级部门

解决生产运输车辆出入问题，全力以赴为公司防疫、生产“两不误”做好物流运输服务保障。

防疫事关每一个公司、每一个人，只有齐心协力，才能守住这一方平安。为保障企业防疫生产两不误，守好门、管好人，建规章、备物资，加强重点人员管控，对企业运送生产物资、产品的车辆采取闭环式管理，对外来

入企车辆多角度全方位消杀，为公司筑牢疫情防控“安全线”。

疫情就是命令，防控就是责任。当前疫情防控形势依然严峻，外防输入压力较大，公司将于上级部门齐心协力，众志成城，各司其职，扛起守护平安的使命责任，坚守不怠，全力以赴做好“无疫”单元创建工作。







» 悉奥控股有限公司厂区

# 大客户中心 2022 年管理杂谈

文 / 罗雄飞 大客户中心总经理

自公司开始实施阿米巴经营模式，一直强调经营思维改变，把管理思维转变经营思维，以领导为中心转为以客户和经营结果负责。2020 年疫情，以及 2021 年原材料上涨双重背景的影响下，2021 年销售额虽然上涨，但利润却大受影响，外

部环境的剧烈变化促使我们要踏出改革的步伐。管理需要改革，政策需要落地，所以改革的能否成功，很大程度上都需要坚持一个原则，即成功 = 经营方案 × 人心 × 执行。

那么如何更好地贯彻落地，

管理需要改革，政策需要落地，所以改革的能否成功，很大程度上都需要坚持一个原则，即成功 = 经营方案 × 人心 × 执行。

这里我有三点内容要分享：



**首先，要有思维，要做好筹划。**

一个领导者是否有思维，决

定着该团队的生灵气息。华为孟晚舟的带团队策略是非常值得一说的。巧妙运用大自然的生存法则“优胜劣汰”制度去管理，并且她从最初的管理“员工”转化为管理“干部”。

如果把员工设定各种完全超乎他们能力所及的标准，不仅做不到反而打击信心，何不从管理

干部着手呢？一个优秀的干部，不仅自己有巧妙的管理思维，布置的工作自己也是分分钟能完成的，如果连干部都没办法完成的工作或者是不能学习的，又何必强压给你的执行者。所以我个人非常赞同管理一定要从“干部”着手的方式。

常言道，羚羊不去奔跑，它就会被狼吃掉；狼不去奔跑，它就会被饿死。所以我们市场的目标就是打造狼性 DNA “打造进攻型销售顾问”，真正实现干部带领团队共同提升的步伐。



**其次，要有方向地开展工作。**

**第一，项目资金流动态管理，宗旨“良好动态管理是成功关键”。**

这里目标计划，应当从客户考察、投标板块、合同板块、物



资板块、费控板块、财务板块、资金动态、现场管理、办公管理这九大类进行模块管理，一一展开精细化开展。在此就拿占比最重的“资金动态”来案例说明。

资金动态管理实际上就等同于应收款管理，我们不仅仅要对账目进行清楚的分析，譬如分为进度款、逾期款、质保款、呆滞款；还得巧妙运用各种的管理工具，目前我们公司现有的有《应收款计划表》、红圈 CRM 软件，还可以采取新的方式《项目进度报批信息表》努力做好催款流程的信息收集。



» 悉奥实景样板展示厅

或者可以为所有市场员工编制类似《催款 30 招》，模拟各种疑难催款实景，进行一单一案定制催款方式。

当然这么做或许会有人说，催款如果这么简单还用你们领导干嘛。的确，催款看似是难，但最可怕就是担心我们市场管理者和员工都持有这样的想法，造成催款者比欠账人底气还不足，也可以被人理解成“惰性”催款思维。

可想而知，第一立场就是错的，我们又怎么会催得回工程款。所以设定催款工具的必要性，个人认为也是社会发展的必然生产物质之一，任何一个事情肯定有它对应办法解决，所以我认为编制这样的工具作为手段是比较好的办法之一。

### 第二，准客户的动态管理，宗旨“积极、服务前移、主动参与”。

当然，我们首先要知道什么是“准客户”。按我的理解应该就是：备案工程的甲方客户、考察客户的主要负责人、施工班组

经理、驻地分公司经理、新业务居间人等等，他们对我们涂料品牌的认知产生兴趣和踏出这一步的客户群体。

那么对于他们，我们可以采取什么办法来进行管理和维护呢？

我认为我们可以加强广告宣传力度，会议和活动的邀请，日常文字语言的问候，一般客情维护，客户最新情况调查和回访，利用现代化自媒体工作进行推广、物料和相关政策的支持等办法。主要目的是为减少项目丢单、客户丢失、市场扩张力和市场覆盖率越来越贫瘠的趋势。

### 第三，市场人员的动态管理，宗旨“勤开会”“频繁培训”。

通常管理的初衷都有儒家思想的痕迹，天道酬勤，坚持的也是勤字法则。所以我们对于干部和员工要转变方式去带领，改坐销为行销，改坐以待毙为行之有效。

接下去我们希望通过通过“勤”开会、“频繁”培训来打造活跃的市场氛围，会议内容应该是丰富多彩的，可以是市场出差日志、客户信息调查表、《应收款》动态汇报、项目跟踪调查登记，还可以是大数据时代实现



» 悉奥涂料——浙江杭州·杭房御东方

弯道超车的网络的施工教学视频、装修故事、样板工程、案例培训、分公司实战案例分享会等。

归根结底，销售一定是要具备足够专业知识、专业的销售能力，不仅要学会销售产品、还要学会销售技术、更要学会销售自己，只有懂得“我们自己去敲门，人家才会为我们打开门”的道理，我们才能变大地为黄金。

更重要，让问题不在发生极其重要。所谓让问题不再发生，就要不停得将工作发展中的数据作为积累，不断分析和做下一步打算。

打个比方说，我们常常会提出类似“如何提升项目转化率？”、“如何提升销售业绩？”、“如何提高生产产能？”等问题，问题产生首先是要有基础标准，要不断得变化数据的存在，才能对这些数据进行剖析和做出更高战略计划。

今年大客户最核心的要务就是通过以上三大块内容，力争补齐市场各环节的漏洞，转活资金流，打造一支有素质的干部团队，拥有有干劲的员工团队，最终实现业绩稳扎稳打上升的变化。



### 最后，要有数据分析和计划。

发现问题很重要，解决问题

» 大客户中心举行新团队成员工作布置会议



# 客户一直哭穷不付款，怎么办？

文 / 节选自《跟程广见学做大客户销售》

**大**多数销售应该都遇到过这个情况：到了付款的日子，客户对付款这件事黑不提白不提，你一找他要钱，他就说他没钱，能不能再宽限几天，总之就是不给你钱。

以我的经验，90%的情况都是，客户有钱但他就是不给。那你怎么办？干等着吗？肯定不行。对销售来说，回款是个很重要的考核指标。

按理说，你已经按照合同规定交了货，把钱收回来是天经地义的事，但你为什么不能跟客户死皮赖脸地说“你今天必须要把钱给我？”因为销售都担心，这么干很可能会破坏跟客户的关系，影响今后的合作。

怎么才能既不得罪客户，又把钱要回来呢？

我的经验是，你得做好这三步：

- 一、转变态度，理直气壮要账；
- 二、话术递进，驱动客户还钱；
- 三、步步紧逼，死缠老赖还钱。



## 转变态度，理直气壮要账

一般情况下，销售怕得罪客户，但也得对公司有个交代，就

只能隔三差五不痛不痒地问问，人家随便说个什么理由就把你打发了。

为什么会这样？因为从一开始你的认知就错了。不是找客户要钱，得罪了人家，会失去这个客户，而是如果你不找他要钱，才会失去他。

什么意思呢？客户会因为欠你钱，而不好意思见你，欠你钱越多，时间越长的人，可能关系离你越来越远。

你想想，如果你欠一个朋友钱，你是不是不好意思见他，能躲着就躲着，时间长了你俩这关系是不是就疏远了？客户也是这样，这次你给他赊销，到日子他

把钱给你了，那你们还有后续的合作，这叫有来有往。

如果他这次不付你钱，他不好意思见你，你也不可能再主动跟他合作了，这关系才是真的断了。所以这钱一定得要回来，才能维系住客户关系。

所以我要先纠正一个观念，要钱不会得罪客户，一定要理直气壮地要钱。坚决地让客户知道，要按照合同约定的时间付款，任何借口都不予接受。

比如说合同约定货到30天付款，但到了日子，客户问你不能延后再付。你绝不能默认，因为如果有了第一次的默认，这种暧昧的态度，就会让客户产生

一种错觉，就是这个钱是可以被拖欠的。

所以，这个时候你就要态度坚决地告诉客户，合同就是这么约定的，延长不了付款期限。

但要注意，我这里说的是理直气壮的态度，不是蛮横无理的语气，直接跟客户说“你今天必须把钱给我”，那就真的把客户得罪了。



## 话术递进，驱动客户还钱

下面，我就来讲讲我多年积累下来的话术，在各种情景下，你该怎么说，来回应对方的各种借口。不仅适用于销售，生活中遇到欠钱不还的人，都可以按照这个思路来迁移。

哭穷是欠款人惯用的伎俩，不仅是销售会遇到，平时借了钱给别人，想要回来的时候对方都可能会哭穷。

一般大家要钱之前都会在心里打好多草稿，不知道该怎么张口，结果往往是你刚鼓起勇气开了口，对方随便几句就把你打发了，弄得你哑口无言。

哭穷的人一般上来都会拿关



系好跟你说事。这个时候，你怎么办？

我的经验是，他用什么理由搪塞你的，你就用相同的理由回应他：

“既然咱俩关系好，那你不是应该照顾照顾我，先把我的钱付了？”

比如客户说，“兄弟，咱俩认识这么长时间了，你就帮我一下，我晚一点给你付款。”

那你可以这样回答他：

话术“正因为我们这么熟了，您才在我面前哭穷，如果换作其他人，您肯定也不会这么做，因

为别人根本不会理睬您的这些说法。那我就惨了，我和谁哭穷去？所以，我平时都挺照顾您的，您跟我关系这么好，您这次帮我一次呗。”

你这么说不一定把钱收回来，但至少断了对方这个念想，不能再以“熟”作为借口拖延。也是让他知道，如果他继续跟你谈关系，那你就一定会用关系反将他军。

一般哭穷的客户，看到说关系不好使了，就该开始跟你真的哭穷了，你怎么办？

我的经验是你得哭得比他还穷。比惨谁不会，你一定要说得比他更惨，衬出他的惨不值一提。

常用的“卖惨”话术是：

话术“如果我没能收回这笔货款，我的奖金没了，升职机会没了，公司还可能要求我补齐货款。”

这些说辞是说明你自己有多“惨”。

除此之外，你还得让客户知道，收不回这笔钱，公司有多“惨”。

你可以这么说：

话术“我们公司前期投入很多钱，通过各种工艺把产品做出来，现在货在您手里，您的钱也在您的手里，而我们货没了，钱也没收回来，我们比您穷啊。”

这背后的潜台词就是，你跟我哭穷，你哭不着啊，我比你惨多了。

还有一个回应客户哭穷的话术非常实用，你可以这么跟客户说：

话术“张老板，您看我一而再再而三地催您的货款，催得我都有点不好意思了，我也理解您，您买房需要钱，买车需要钱，进货需要钱，给客户也需要钱，您哪里都用到钱，您这不是没钱，您这是花钱的地方太多了。但是您换个立场，替我考虑一下，您说我现在多穷。”

其实，不管客户的哭穷是表演还是真的资金紧张，你都可以用这个方法，这是一种示弱的技巧。当你和对方示弱的时候，潜台词就是告诉他，我不会答应你的要求。

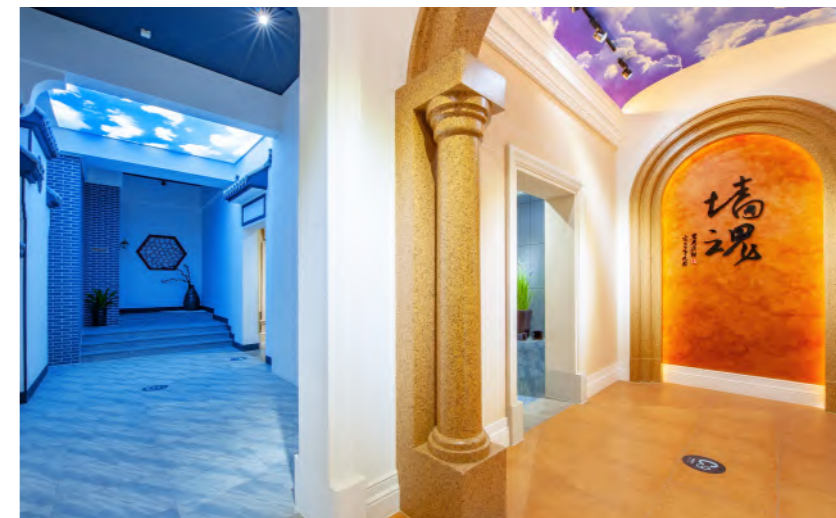
其实所有这些话术的目的，都不是这一次就把钱收回来，而是在应对各种耍赖扯皮，断了客户用哭穷来拖延付款的想法。

下一步就很重要了，怎样才能让客户不再想怎么才能再拖，而是开始主动考虑还钱的事？

那就是，你在哭穷的同时还要告诉客户一件事，不付钱，损失最大的还是您自己。让客户清楚，如果不还钱，自己会损失多少利益。

具体该怎么说呢？

你可以这么说：“如果我没能按照合同约定的时间把货款



» 悉奥形象展示厅

收回来，我拿不到奖金是小事，但是领导会质疑我的工作能力，下次我也没有本事在领导那边给您申请各种优惠了。我在领导那边承诺是可以一次把货款都拿回来，结果您放我鸽子不给我付款，我在领导那边就失了信用。公司资源毕竟是有限的，今后再返利的时候，肯定是优先给那些付款情况好的客户了。催您付款，我真不是为了您好。”

这个时候让客户看到他可以拿到的优惠，你就掌握了谈判的筹码和资本。

客户普遍无利不起早，换句话说，看到了好处，他才会考虑考虑。可能公司想让钱在账上多趴几天，但如果一直拖着不给，那些优惠就拿不到了。这些利弊的权衡客户会自己盘算，但给他指明这些利益是很重要的。

如果既得利益还不足以打动客户，那警示他会面临的长期损失，大概率就能说服他还钱了。

比如你可以这么说：“张总，最近全球疫情还没有稳定，经营情况不佳，导致流动资金收紧，这些我都能够理解。但您订的这批设备是为后期全球战略布局，等到疫情稍加好转，市场需求爆发，您的设备就可以第一时间把

**想不招客户反感，还把钱要回来，首先要转换观念，把钱要回来，才是维护客户关系的关键，一定要有理直气壮的态度；然后用话术层层递进，驱动客户还钱；最后步步紧逼，死缠老赖拿回欠款。**

» 悉奥涂料——浙江湖州·天河理想城



产品生产出来，投放市场。这笔钱您不就抢到了吗？想想现在产品紧缺造成的溢价，到时候您得有多大的利润。话说回来，如果您现在不把钱给我，时间长了，我这设备可不能先给您了。我只能是谁给钱，就先给谁了。到时候您再需要设备，我可没法立马给您，不是不给您生产，而是生产周期一般需要三个多月，这时间您可耽搁不起啊。”

你看，你里外里给客户算笔账，让他明白现在不还钱，未来可能面临巨大的代价，轻则营业额受损，重则市场份额不保。

通常你做到这一步，70% 的客户就会还钱了，还剩的 30% 就可以定位为老赖了，这类人该怎么对付？



### 步步紧逼，死缠老赖还钱

我的经验是，你得步步紧逼，没有什么过激的行为，但就是很烦人。很多原来你觉得可能得罪客户的事，现在都可以派上用场了。

比如直接用命令的口吻让客户还钱，“赵总，您的款已经拖好久了，今天无论如何得把款付了。”再比如，死守办公室不走，



» 悉奥涂料——山西太原·阳光揽胜

一有人进来，就问客户，“您什么时候还钱？”让客户没面子。还比如，对客户死缠烂打，他走到哪你跟到哪，他回家你也跟着，直到他把转账凭证交给你。

为什么现在可以这么做？因为这一小撮老赖知道他欠钱理亏，所以并不觉得你的这些行为很过分。但在这个过程中你要特别注意一件事，这也是很多销售都忽略了一个坑。

不能拿自己老板当黑脸。

客户经常会问再晚点付款行不行？销售常常会随口就说是老板不同意。

我告诉你，千万不要。如果客户直接去找老板要求延期，老板要考虑公司利益，还得顾虑自

己跟客户的私人关系，你这就是把老板推到了两难的境地。

那谁当“黑脸”合适？

财务，因为大家普遍认为财务原则性很强，只认钱不认人，又或者你可以说公司的信用体系。这个体系可能包括财务、系统、销售管理者等等。这么做一方面能体现自己公司的正规性，还可以体现出无可反驳。面对一个体系要求还钱，客户可以去找谁说情呢？

总结一下，想不招客户反感，还把钱要回来，首先要转换观念，把钱要回来，才是维护客户关系的关键，一定要有理直气壮的态度；然后用话术层层递进，驱动客户还钱；最后步步紧逼，死缠老赖拿回欠款。👉



## 捡金子，还是滤沙子？

文 / 黄锡 总裁

在工作和生活中，我们常常要面对一个问题：如何提高效率？因为提高效率，就是变相节约了时间，所以提高做事的效率是对任何人都有切实的意义。

但事实上，我们的效率往往并不高，原因不是做事少了，而是做得太多。一句话概括就是：做事要捡金子，不要滤沙子。

什么意思呢？淘金有两种做

法，第一种是把金矿沙滩到地上，在太阳光下把里面闪光的金子颗粒挑出来。还有一种做法是则把沙子过滤出来，剩下的自然都是金子了。捡金子和滤沙子，这其实是做事的两种方法。前者可以很快地把大颗的金子挑选出来，但缺点是越往后越挑不出金子，而后者则可以把金子全部都分离出来。

生活中，采用第二种方法的人比较多，他们觉得这样不会遗

不要把时间浪费在那些分散我们注意力的事情上，更不要试图耍小聪明怠惰自己的工作，浪费自己的青春。

漏掉任何一颗金子，但这样做事效率相当低。而做大事的人，往往会采用第一种方法。比如最专业的摄影师会从一大堆照片中只挑选自认为最好的几张出来，而普通人只会删掉那些他认为不好的照片。

前一种方法，明明就容易漏掉好照片，为什么还这么做呢？因为时间成本。人生并不长，把时间花在那些收效低的事情上是犯不着的，少做事情才是提高效率的关键。

如果因为害怕失去，就把遇到的每一件事都考虑一遍、筛选一下，那效率就太低了。毕竟，做选择，本身也是要花时间和精力。人和人之间的时间其实差不多，关键在于专注，而专注的关键则是你的注意力不要分散。

人的关注方向决定了人的时间分配，人的时间分配决定了达成目标的效率。有时候，一些看起来上热搜的重磅新闻，好像你不关注你就会被世界所抛弃，但事实上一段时间以后，你会发现有它没它完全没有区别。

对无关的事情关心得越多，离自己的主要任务就会越远。一旦把心思放在这些事情上，做自己本职工作的效率必然就会降低。你的注意力才是你所拥有的最重要、最宝贵的资源。

短时间注意力分散导致效率低看似并不起眼，但一天甚至一个月下来，人和人之间效率的差异着实惊人，实际上，大时间跨度的效率才更有意义。

为什么这么说呢？因为1个小时能做的事情，人与人其实相差不多。比如，上学时2小时的考试，即使是最优秀的同学，恐怕至少也需要1小时完成。也就是说最优秀的人，这时也只比一般人快1倍而已。

人在考试的时候是最心无旁骛的，在所有人都心无旁骛面对同一件事的时候，最优秀的人和一般人相比效率也不过相差一倍

» 悉奥涂料—浙江杭州·望江新园



» 悉奥涂料—浙江湖州·光明香樟园

而已。但是如果比一个星期的效率，那差距就肯定远不止一倍了。

我曾经测试过自己看手机新闻的时长，自己觉得一天中并没怎么看新闻，但手机的记录告诉我一天下来也累计花了一个多小时在新闻APP上。可想而知，如果一旦沉迷刷抖音和微信朋友圈，那浪费掉的时间该有多么恐怖了。

如果一个人能够收起自己的好奇心，把和当前任务无关的事情放一放，从提高一天的效率、一周的效率做起，很快他就会发现，在一个长时间段里，他也能够比周围的人效率高很多。

效率高的另一个表现是把事情做成。把事情做成远比做完美更重要，一个人所追求的不应该是完成了百分之几，或者百分之

几十的工作，而是做完了哪几件重要的事情。

有一类员工，被称为“伪工作者”。这些人每天把自己搞得很快，他们所做的工作可能也是公司里面存在的工作，但是那些工作并不产生什么实质的效果。这些员工要尽早明白一个道理，积极工作而不是消极完成任务，最大的受益方是他们自己。

主动学习，掌握技能，获得历练，是担任更高层次工作的前提，如果仅仅因为对工作内容、人际关系和所给予的机会有不满意的时候就转而消极工作，那么这就是对自己的未来不负责任。

有些自认为“聪明”的人，甚至会表现出一种任劳任怨的态度，也不争执，被动地从上级指派的工作中找一些容易的工作来

做，而不是捡那些有影响力却比较难的工作去完成。

当上级问起来时，他们会讲自己在认真工作，工作量也看似很满。至于为什么很多重要的工作没有做，他们会推说是因为时间实在是不够。但是这些人实际上在坑自己，因为那些伪工作做得越多，个人进步就越慢，甚至能力还会倒退。

我们的生命是有限的，正确的做法是在沙子里直接捡出金子，而不是妄想把沙子全部过滤掉。

不要把时间浪费在那些分散我们注意力的事情上，更不要试图耍小聪明怠惰自己的工作，浪费自己的青春。无论是做事还是做人，如果想要提高效率，都可以遵循这个原则。🌱

# 对项目制管理的一些思考

项目制管理的目的是为了提升涂料施工过程的管理质量，提升管理者的工作积极性，明确管理人的责、权、利，以确保涂料施工的质量、进度、安全、成本等达到预期理想的目标。

文 / 陈钰亮 工程中心总经理

去年是公司正式实行项目制管理的第一年，目的是为了提升涂料施工过程的管理质量，提升管理者的工作积极性，明确管理人的责、权、利，以确保涂料施工的质量、进度、安全、成本等达到预期理想的目标。我个人认为这种方式覆了之前工程部之前工程部督查员吃“大锅饭”的现象。首先从政策上就促动了各位管理者的积极性，更多变化在于“替别人”变成了“替自己管”，有了“自己当家做主”的动力，由变动地工作变成主动工作，我个人非常赞同这样的管理模式。

公司总工程以包干的形式交

给项目总组织实施管理，项目总自行组建团队负责从开工到竣工全过程的质量、进度、安全、成本、文明等一系列工作，由目标成本收入扣除实际发生的料、工、税费后所得利润金额归项目总团队所得，这就意味着项目总对项目上任何一笔开支都得谨慎使用，每一笔开支都关乎自己的利益所得。

应该来说在这样的政策背景之下，每一个项目总都会提高警觉，任何一个环节管理不当都关乎自己的切身利益。然而，现实并非如此理想，项目制实施一年来仍然有各种各样的问题暴露出来，投诉事件源源不断，管理过

程中频频犯错，风险意识不足，最终导致整个项目管理亏损，徒劳无功。归根结底，除项目特殊的复杂因素外，项目总自身管理不力占据项目管控失败的主要原因有：



## 一、思想观念未改变

从我的观察来看，目前项目总当中有个别还是以之前“吃大锅饭”督查员的工作状态在被动管理项目，还没有真正深入了解项目制管理的意义，无非挂了“项

目总”的头衔，被动的工作着。这就需要各个项目总深入学习项目制管理办法，从思想层面透彻了解项目制管理的含义。



## 二、自身业务水平不足

应该来讲，悉奥公司成立21年，对于涂料施工有着丰富的涂装经验，施工过程产生的质量问题都有典型的案例解决方案。从样板制作到应用对接到实际施工，每一道工序都明确了工艺、工法、用量等，就像产品书、说明书一样一步步按说明去操作就可以了。每个产品施工过程中会产生说明样的问题乃至产生问题后如何解决都可以找到相应的答案。管理者应当帮助施工人员共同发现问题、解决问题，指导施工人员如何做出好的作品，任何产品只有一次成功才是成本最低的，一旦返工材料、人工双重损失。

因此，每一位项目总都应该加强学习，了解公司每个产品的性能，才能做到运筹帷幄。如果说连产品都不了解，问题都看不出来，那么久无法去指导施工班组，也就没办法做出好的作品。



» 工程中心新年培训会

我们有好多途径可以去学习，到生产车间学习，向有经验的施工人员学习，同事间交流学习，网上学习等等。总之，打铁还需自身硬，必须要有自身功底，才能说服人家。



## 三、责任心不足，“勤奋”度不够，执行力不够

建筑工地管理者的工作环境可以讲非常恶劣，包括我们涂料施工。夏天烈日当天，冬天寒风刺骨，我们的督查员、项目总在外代表整个公司的团队管理者，一人身兼数职，安全、质量、进度、文明等都是管理范畴，我们

只有善于发现、勤走多看才能事先把控，而不是事后弥补。应该来讲现场管理者就是个巡查工作人员，时刻陪伴在施工人员身边，形影不离。当道工序质量不行时及时指出纠正。当有安全隐患时及时制止。当劳动力不足时调度人员，协调配合。然而这些工作的前提条件是你必须亲力亲为去发现，如何自己不去现场看怎么会发现问题呢？

而我们有的项目总、督查员往往是“以包代管”，善于偷懒，尽管人在工地现场但是没有积极去检查，说白了就是传话筒，甲方、总包、监理提出任何质量、进度、安全方面的问题，然后将这些问题抛给班组长。这也就是投诉现场管理不力的内容，没有哪个墙墙面是一夜之间发生变化

的，任何一个项目都是一道道工序，一个个墙面，逐步发生变化的，这个过程相当漫长，我们有足够的时间去发现它的不足，感受它的变化。如果说一个管理者连现场有多少施工人员都不知道，有多少工作面都不清楚，那足以证明他在现场管理形同虚设，毫无管理价值。



#### 四、成本管控不力，风险意识不足

项目进场后，我们必须充

分了解项目概况，根据项目制成本目标，清晰理好思路如何去操作，有多少涂料品种分别做哪些部位，做成什么标准，需要多少涂料需要多少劳动力，预计多少时间完成。

每一个工作展开都有很多工作需要做，这样才能精准掌控每个分项的发生值在目标值范围内，材料占比整个项目的四分之一，也是项目总成本控制的重点。从下单到货运到现场存储，直至使用到墙上的量，每个环节都要谨慎再谨慎，每次报料都要复核型号、颜色、数量等关键信息。

如果班组报什么发什么报多

少发多少，结果势必会炒料。现场储存同样重要，不能产生硬化、倾倒等浪费，用到墙上才是有价值的。实际上墙使用量应控制在目标值范围之内，只有反复计算，动态关注才能避免大额损失。以湖州新黄浦项目为例，项目完成材料多余价值数十万元，可以说项目总在材料成本控制上面毫无概念，下单发货完成没有结合现场实际情况。

动态管理是非常科学的管理方法，我们应经常性的对发生的变化进行统计复核，材料也好，质量也好，进度、安全都适用。每个涂料品种都有至少4-5道工序，当你在最后一道工序发现第一道工序不达标时就晚了。必须从头再来，所以我们要动态关注每道工序的变化情况，一旦不及时纠正，避免大面积成品后质量不合格返工及质量处罚，工期问题同样适用。

当甲方下达任务多少时间完成多少工作面的时候，如果光靠指令传达给班组，往往会逾期产生工期延后赔偿。我们应该动态关注当下劳动力人员在多少三分之一时候后，有无如期完成相应的工程量，如有滞后，说明要按期完成必须增加劳动力，增加工作时间才能加快进度。以此类推，当二分之一时间过去了复核一下，三分之二时间过去了再复

核，做到心中有数，留有适当余地，这样才能如期完工，避免工期延后罚款。



#### 五、沟通协调不力，避责措施不到位

项目总在施工现场起到协调桥梁作用，良好的协调沟通能力会给项目顺利进行带来推动作用。我们涂料施工与门窗、绿化、保温等分包单位交叉施工比较多，如何协调前道与后道工序的交叉施工至关重要。在管理过程中项目总应动态关注前后工序的进展情况，是否会对我方施工造成影像，如有产生时应及时为班组清除障碍基面交接尤其重要。

不合格不具备施工条件时应及时出具联系单告知总包方避责，门窗、绿化单位后道工序如对我方成品污染破坏造成损失时，也应及时出具联系单索赔，避免事后修补时无责可追。工期罚款事宜应小心谨慎，尤其是合同明确有逾期罚款的项目。非我方原因造成无法如期完成时，应及时形成书面联系单说明逾期原因并保留相应影像资料等证据。

在项目管理过程中，项目总



» 悉奥涂料—山东德州·澳海康城

应该经常性监理、总包等单位沟通交流，做到一天一露面，三天一汇报，给施工单位总包单位留下好的印象。

当遇到不利因素应及时分析原因，并巧妙使用联系单索取合理费用，尽量做到先办手续后施工。有不少的典型案例因缺失书面依据在结算时无法索取费用而造成亏损。

以上是我这一年来对项目制管理中发现的问题的一些看法。目前工程中心项目总团队五人中的确处事能力参差不齐，有待共同交流学习。

针对项目总团队的薄弱之处，工程中心计划采取各项措施提升团队的管理水平。如项目总管理过程中缺乏主动汇报与公司交流，计划以后项目总每周一次

向公司汇报所涉及项目的进展情况，以便公司及时了解项目进展情况，以及分析所存在的问题，从背后帮助项目总按预期目标推行，当发现不利因素扼杀在苗头阶段，避免事态发展到无法挽回了才采取措施。

同时，工程中心计划加大飞行检查力度，按公司飞行检查相关管理制度，每月不定期对所承揽项目进行抽查，由此了解对工程的进展情况进行摸底了解，帮助项目总在不到位之处及时纠正，从而来提高项目管理的质量，获得效益。

另外，需要频繁进行集中或分头形式对项目总进行业余素质培训，经常开展专题形式来针对性的交流会集思广益、经验交流、互融互通共同提高整个项目总团队的管理能力。





# 涂料性能检测中 底材的注意要点

文 / 高亮 制造中心

涂料的性能是多方面的，涂料的性能决定涂料的质量和用途。为了从不同的角度对涂料性能进行评价制定了许多试验方法，主要包括对涂料本身性能检测和涂膜性能检测两个方面。

## 一、涂料常见检测底材及方法

### 1.1 钢板

材质要求：钢板可采用 GB/T 700-2006 规定的牌号为 Q195 或 Q215 的冷轧钢板；或者采用

抗拉强度不小于 270MPa，断后伸长率不小于 31% 要求的冷轧钢板。

注：钢板喷砂一般选用热轧钢板。

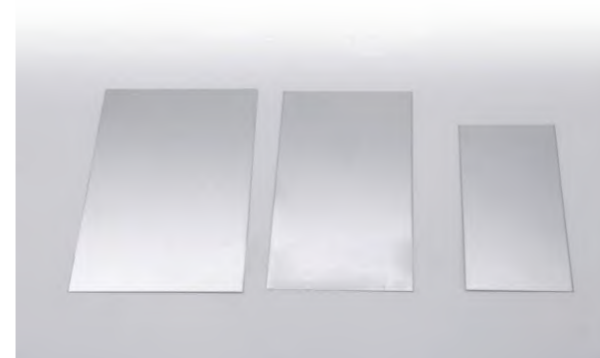
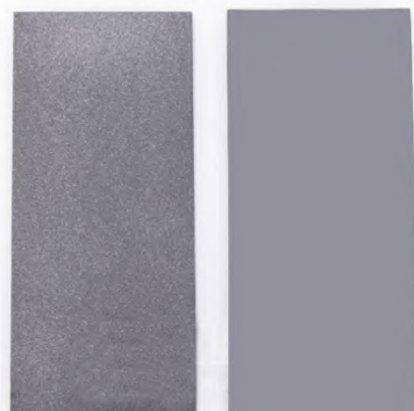
处理方法：

- 1、用溶剂清洗；
- 2、用水性清洗剂清洗；
- 3、打磨；
- 4、磷化处理；
- 5、喷射清理。

常用的方法为 GB/T 9271 标准中的 3.5.2 即用 400# 水砂纸手工打磨。

手工打磨的操作顺序：a) 在试板上以平行于任意一边的方向平直均匀地打磨；b) 以垂直

» 1.1 钢板



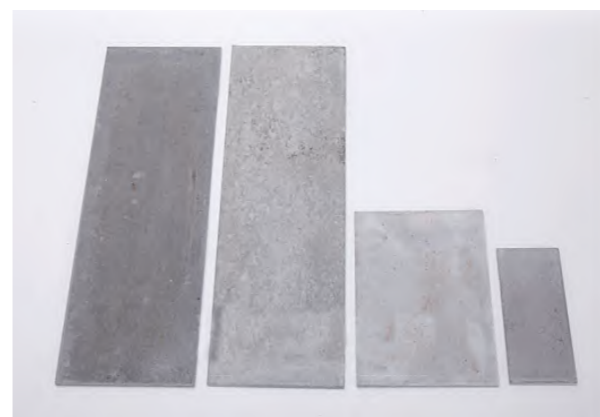
» 1.2 马口铁板

于第一次打磨的方向打磨至原来的磨痕被磨掉为止；c) 以直径为 80mm~100mm 的圆周运动方式打磨，直到产生的磨痕只是相互重叠的圆为止。

### 1.2 马口铁板

材质要求：试板应是表面质量为 I 级的马口铁板，符合 GB/T 2520-2000 的要求，公称厚度为 0.2-0.3mm，硬度值 T52 双

» 1.4 无石棉纤维水泥平板



» 1.3 铝板

面均匀镀锡。

处理方法：

- 1、用溶剂清洗；
- 2、用水性清洗剂清洗；
- 3、打磨。

常用的方法为打磨法。

一般情况下，用 500 号水砂纸干磨打磨，打磨程序同钢板打

磨，但要求试板上不得有一处镀锡层被全部磨掉，打磨后用溶剂清洗，擦干，置于干燥器中。

### 1.3 铝板

材质要求：符合 GB/T 3880.1-2006 规定的铝合金板的要求。

处理方法：

- 1、用溶剂清洗；
- 2、用水性清洗剂清洗；
- 3、打磨；
- 4、铬酸盐转化膜。

常用的方法为溶剂清洗法及打磨法。

此处用打磨法处理样板时，一般随时处理随时使用，用软布垫或其他合适的材料沾上合适磨料依上述打磨程序打磨直至去除表面痕迹，用溶剂洗净，擦干，置于干燥器中。铝板处理后应立即进行涂漆。

### 1.4 无石棉纤维水泥平板

材质要求：采用无石棉纤维水泥平板，应符合 JC/T412.1-2006 中 NAF H V 级的要求。

主要技术指标：密度 /D (g/cm<sup>3</sup>) 在  $1.4 \leq D \leq 1.7$ ，吸水率  $\leq 28\%$ ，抗折强度(气干状态)  $\geq 22\text{MPa}$ ，抗折强度(饱水状态)  $\geq 18\text{MPa}$ 。

处理方法：擦去试板表面浮灰，经浸水使底板 pH 小于 10，并用 200 号水砂纸将表面打磨平整，清洗干净后，存放在温度为  $(23 \pm 2)^\circ\text{C}$  及相对湿度为  $(50 \pm 5)\%$  的空气流通的环境下至少一周。

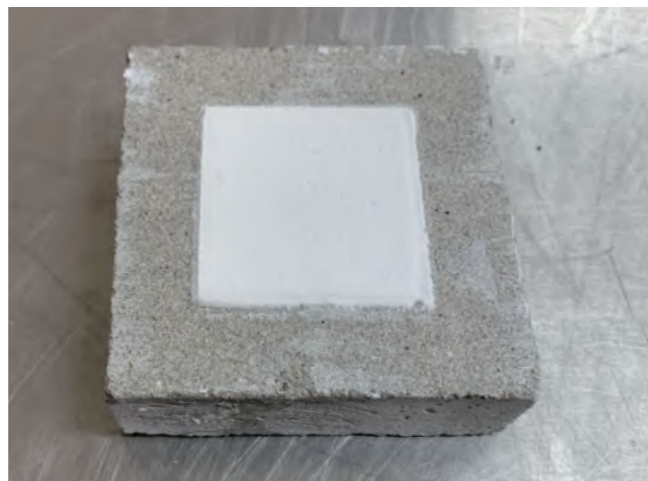
### 1.5 砂浆块

材质要求：配比为水泥：砂子：水 = 1:1:0.5；规格：70\*70\*20mm

处理方法：23°C ± 2 °C 浸水 7d，放置 7d 以上，用 200# 水砂纸将成型底面打磨平整，清除浮灰即可供实验使用

## 二、制板方法

评定涂膜的各种性能，首先须制得符合检验标准要求的涂膜，即均匀合适厚度的涂膜。制得的涂膜要能真实地反映涂膜的本质，即使有缺陷也要反映出来，但又不能由于外部的原因，如制备的环境，而使涂膜本质有所改变。



» 1.5 砂浆块

相关标准：GB/T1727-92 漆膜一般制备法；JG/T23-1999 建筑涂料涂层试板的制备（原 GB/T9152-88）；GB/T1736-1989 绝缘漆漆膜制备法；GB/T1765-1989 测定耐湿热、耐盐雾、耐候性的漆膜制备法；GB/T9278-2008 涂料试样状态调节和试验的温湿度

### a. 刷涂法

将试样稀释至适当粘度或按产品标准规定的粘度，用漆刷在规定的底板上快速均匀地沿纵横方向涂刷，使其成一层均匀的漆膜，不允许有空白和溢流现象，刷好的样板应平放使其干燥。

一般实验室用器具为狼毛刷。此法通过控制刷涂量来控制样板膜厚。

### b. 喷涂法

将试样稀释至喷涂粘度，在规定的试板上喷涂成均匀的漆膜，不得有空白和溢流现象，喷涂时喷枪与被涂面间距不小于 200mm，喷涂方向要与被涂面成适当的角度，空气压力为  $(0.2 \sim 0.4)\text{MPa}$ ，喷枪移动速度要均匀。

此法通过控制试样粘度、喷枪移动速度、喷涂道数等因素来控制膜厚。

### c. 浸涂法

将试样稀释至适当的粘度，然后以缓慢均匀的速度将试板垂直浸入漆液中，停留 30s，以同样速度取出，滴干悬挂，在规定的间隔后，将样板倒转 180°，以同样方法第二次浸涂。

此法通过控制试样粘度来控制膜厚。

### d. 刮涂法

利用刮涂器刀片与平面之间具有一定的间隙来制得一定厚度的湿膜的方法。常见的刮涂器具有：刮涂器、漆膜制备器、漆膜涂布器、线棒等。

## 三、样板的养护条件

### a. 自干漆

一般情况，样板应置于恒温恒湿条件下 48h 后检验。对于挥发性漆，样板应置于恒温恒湿下 24h 后检验，具体按产品标准要求执行。

恒温恒湿条件：GB/T 9278-2008 中规定温度  $(23 \pm 2)^\circ\text{C}$ ，相对湿度  $(50 \pm 5)\%$ 。

### b. 烘干漆

一般情况，制板后放置  $(15 \sim 30)\text{min}$ ，再放入烘箱中，

按产品标准规定的时间、温度进行干燥。烘干后的漆膜至少在恒温恒湿下放置  $(0.5 \sim 1)\text{h}$  后测试。

## 四、注意事项

1. 底材处理的方式将影响试样性能的测定，应注意处理方式的选用及所用砂布的号数；

2. 制板时应保持样板的洁净，不污染；

3. 马口铁板要求试板上不得有一处镀锡层被全部磨掉；尽量选用合乎标准的马口铁板，如使用制罐的马口铁板时，其厚度、硬度不在标准范围内、有时其上面会有一层清漆或底漆造成检测结果偏差；

4. 处理石棉水泥板时应特别

注意试板碱性的检查；

5. GB/T 9756-2018 规定耐洗刷性项目无石棉板为  $430 \times 150 \times 6\text{mm}$ ，打磨采用 120 号水砂纸，耐洗刷性项目制板前应选平整的底材，其平整度检查方法：将长度大于 430mm 的直尺长边垂直紧贴于无石棉纤维水泥平板的表面，然后分别沿平行于无石棉纤维水泥平板的长边和短边移动，观察直尺和无石棉纤维水泥平板之间的间隙，如目测无明显间隙，则为符合平整度要求。

6. 耐洗刷性按 GB/T 9266-2009 的规定进行，刷子质量在  $(450 \pm 10)\text{g}$ 、毛长在  $(16 \sim 19)\text{mm}$ ，仲裁检验时应选用刷毛最大承压在  $(190 \pm 40)\text{N}$  范围内的刷子。

刷子最大承压的测试方法：在最大量程不超过 1000N、测量偏差小于示值的 0.5% 的压力试验机或具有压缩功能的拉力试验机的下试验台上，粘贴 120 号的水砂纸，水砂纸的面积应大于刷毛的面积。将刷子的刷毛全部浸入  $(23 \pm 2)^\circ\text{C}$  的水中 30min，取出刷子用力甩净水，将刷子的刷毛向下，放置在 120 号的水砂纸上，刷子的中心应在试验机试验台的轴心上，以 1mm/min 速度，测试最大压力，该最大压力即为刷毛最大承压值。当刷毛最大承压超出  $(190 \pm 40)\text{N}$  范围时，应重新选用符合要求的刷子。



# 外墙涂料 21 条施工常见问题及解决方法 (上)

文 / 本刊编辑部

**外**墙涂料在施工过程中会出现各种问题,下面我们具体来看一下真石漆施工过程中常见问题和解决方法。

## 一、慢干和回粘

涂料刷涂后,漆膜超过规定时间仍未干,称为慢干。若漆膜已形成,但仍有粘指现象,称为回粘。

产生的原因:

1. 刷涂的漆膜太厚。
2. 前遍漆尚未干透又刷涂第二遍漆。
3. 催干剂使用不当。
4. 基层表面不洁净。
5. 基层表面未完全干燥。

处理方法:

1. 对轻微的慢干和回粘,可加强通风,适当提高温度。

2. 慢干或回粘较严重的漆膜,要用强溶剂洗净,重新喷涂。

## 二、粉化: 涂刷后漆膜成粉状

产生的原因:

1. 涂料树脂的耐候性差。
2. 墙体表面处理不良。
3. 涂刷时温度过低,导致成膜不好。
4. 涂刷时涂料掺水太多。

解决粉化的办法:

先将粉化物清理干净,然后用性能好的封闭底漆打底,然后重新喷涂耐候性好的真石漆。

## 三、变色和褪色

产生原因:

1. 基材中湿度过高,水溶性盐结晶在墙的表面造成变色及褪色。

2. 劣质真石漆采用的不是天然彩砂,基底材料有碱性,侵害了抗碱性弱的颜料或树脂。

3. 气候恶劣。
4. 涂料选材不当。

解决办法:

在施工中如果见到这种现象,可先将出现问题的表面擦去或铲去,让水泥完全风干,然后加涂一层封闭底漆,选用好的真石漆。

## 四、起皮和剥落

产生原因:

由于基底材料湿度太高,表面处理不干净,加上刷涂方法不正确或使用劣质底漆,会造成漆膜脱离基层表面。

解决办法:

碰到这种情况,应先检查墙体是

否渗漏,若有渗漏,应先解决渗漏问题。然后将脱落的漆及松动物质剥除,在有毛病的表面补上耐久性强的腻子,再封闭底漆打底。

## 五、起泡

漆膜干透后,表面出现大小不同突起的泡点,用手压,感到有轻微弹性。

产生原因:

1. 基层潮湿,水分蒸发引起漆膜起泡。
2. 喷涂时,压缩空气中有水蒸气,与涂料混在一起。
3. 底漆未干透,遇到雨水又涂刷面漆,当底漆干结时,产生气体将面漆顶起。

解决办法:

轻微的漆膜起泡,可待漆膜干透后用水砂纸打磨平整,再补面漆;较严重的漆膜起泡,须将漆膜铲除干净,待基层干透,针对起泡原因进行处理,然后再喷涂真石漆。

## 六、起层(又称咬底)

发生起层现象的原因是:

刷涂时底层漆未彻底干透,面层的稀释剂溶胀下层底漆,使漆膜收缩和起皮。

解决办法:

涂层施工须按指定的时间间隔进行,涂层不能涂得太厚,底漆完全干透后再涂面漆。



## 七、流挂

在施工现场经常可以发现漆从墙面上流挂或滴下来,形成眼泪状或波纹状的外观,俗称滴眼泪。

产生原因:

1. 漆膜一次涂得过厚。
2. 稀释比太高。
3. 在没有打磨的旧漆表面上直接涂刷。

解决办法:

1. 多次涂覆,每次均涂薄薄一层。
2. 降低稀释比。
3. 用砂纸打磨被刷物体旧漆面。

## 八、起皱: 漆膜形成皱纹

产生原因:

1. 漆膜过厚,表面收缩。
2. 涂第二层漆时,第一层还未干透。
3. 干燥时温度太高。

解决办法:

为了防止出现这种状况,应避免涂得太厚,刷涂应均匀。刷涂两道漆间隔时间一定要足够,要保

证待第一层漆膜完全干透后再涂第二道。

## 九、存在的交叉污染严峻

产生原因:

面层在施工过程没有留意到在分格上的分布,造成外形脱轧。

解决办法:

在施工过程必须要遵守每一个施工步骤来完成,尽量避免交叉污染的破坏,同时,我们可以选择具有抗老化,抗高温以及抗强烈照射的辅助涂料来填补,也可以保证交叉污染的减少。

## 十、泛起大量的抹纹不平现象

产生原因:

水泥砂浆面积大,造成干燥时间慢,这样会产生开裂以及空鼓现象;MT-217 膨润土应用于真石漆中,施工顺滑容易批刮。

解决办法:

进行平均的分格处理,在基屋抹灰过程中,进行对砂浆均匀的配合。🏡

# 微光齐聚照亮前路，只言片语暖人心房

文 / 钱梦琪 保障中心

“我”志愿加入中国共产党，拥护党的纲领，遵守党的章程，履行党员义务，执行党的决定，严守党的纪律，保守党的秘密，对党忠诚，积极工作，为共产主义奋斗终身，随时准备为党和人民牺牲一切，永不叛党。”每次，当我听到党支部在重温入党誓词时，我也会心情澎湃地跟他们一起背诵，梦想着自己有一天也能加入党组织。

其实，我有加入中国共产党的意愿，是因为他们——我身边的优秀党支部和党员们。是他们让我真正认识共产党员，了解共产党员并想成为一名合格的共产党员。

悉奥控股有限公司党支部是我工作公司的党支部组织，公司党支部于2006年成立，2008年2017年2019年2020年均被授予先进基层党组织称号。公司党支部广泛开展“党员先锋岗”、“党员示范岗”等活动，让我记忆犹新的就是3月16日的“无疫单元”创建工作，为了贯彻落实省、市新冠肺炎疫情防控工作的部署，降低疫情的传播风险，高虹镇全镇根据区疫情防控办的要求创建“无疫单元”，切实保障公司员工的健康和生命安全，公司党支部积极响应配合“无疫单元”创建工作，贯彻落实关于疫情防控核酸抗原检测工作。支部党员及积极分子们率先进行采样检测工作，为公司员工作出表率，并为大家演示操作方法，保证科学有序完成抗原检测，期间还积极进行科普宣传讲解，引导大家强

化科学防疫，增强防范意识。在支部和公司全员通力配合下，短短2小时就完成了80人次自测工作。党支部教育党员在“急、难、险”的工作突发事件中发扬的大无畏精神，让我感受到党支部对所有人员的生命安全和身体健康为第一要务的决心，和扛起守护平安的使命责任，坚守不怠的筑牢疫情防控的防线。

我所在的锦城街道新溪桥村社区，有一位非常出色的党员，他就是村书记祝宏亮。对祝书记开始了解也是因为3月的这场“无疫单元”工作，3月15日晚上，我接到了村委让帮忙做志愿者，考虑到第二天公司还有任务在，我就拒绝了16日的志愿工作，祝书记也没有生气并嘱咐我自身工作第一。

第二天我跟公司领导申请，17日参加了村里的“无疫单元”



志愿工作，这两次的志愿工作，让我感觉都所有的党员及志愿者们都是以自身多辛苦一些换取服务大家更周到一些，因此大家都积极主动赶到现场，分配工作，设线拉灯，清理卫生，彻夜奋战，大家紧紧拧成一股绳。让我印象深刻的是祝书记这么说：“我只是村里党员中的一份子，也是我们新溪桥村村民的一份子，能为村民服务，能为疫情防控工作出力都是应该的。真心换知心，村民看在眼里，会更加配合我们开展防疫工作。”

2天的“无疫单元”工作顺利完成，我本以为事件也告一段落，没想到事后祝书记还给我私发了短信，肯定了我们的志愿工作，从这些小事，让我更加佩服祝书记，不仅有大局观还对我们这些小事挂在心上心系群众。

平时，我会利用自己的空

闲时间去参加志愿活动，所以在2019年我便加入了区融媒体中心公益组织（临网义工），在这个大家庭里，我又认识了一位优秀的党员谢惠琴，谢大姐原本在余杭上班，因疫情关系，近期都是居家办公。3月26日她家所在的位置被划为了防范区。当谢大姐得知临网义工招募志愿者协助防范区开展核酸检测，立刻就报了名。27日早上6点，谢大姐就穿戴好防护装备，出现在岗位上。引导居民按一米线排队，帮助老人扫码登记、录入信息……一直到中午12点半，她都没停下来过。后来采访时谢惠琴时，她是这样说的：“政府要求非必要不出门，我刚好是休息天，服务一下大家也是蛮好的。我们家就在这区块，对周边环境也相对比较熟悉，排查起来更方便一些。”其实，像谢惠琴这样热心的党员在临网义

工组织中大有人在，我也是很庆幸能加入临网义工这个组织，尽管因为工作等原因参加的公益活动少了，但我心还是紧紧跟他们在一起。

他们是我身边优秀的党支部和党员们，是我学习的榜样。也许我们都只是黑夜里的一盏微光，但只要我们团结一心，定能照亮前方光明之路；我所感受到的只是只言片语的简短话语，但这一句一字都温暖着我的心房。

我看着他们让我更加迫切地想要成为一名正式的共产党员，我也希望我的工作和进步能得到党组织的肯定和认可。



# 认真，你就赢了

文 / 应程彬 制造中心

**我**作为砂壁涂料生产组组长，结合这一年来作为生产组长的一些个人体验与心得。生产组长，就是公司内部的生产管理，按照公司生产流程做好自己的本职，我将具体工作流程作了小结：

1、依据销售计划制订生产计划，配合品质经理的检验工作，以确保客户订单能够保质保量按时完成出货；

2、结合仓库现有库存和车间最大生产能力制定用料计划，

合理完成生产订单。

3、依据已有的生产工，监控生产订单的生产进度，结合投料、调色、生产，确保生产进度第一时间完成，并向计划部反馈进度。

我觉得要想成为工厂一个合格的组长，必须做到以下：

工作时必须做到四个字：认真细心。因为我管理的是生产过程中的调色和 ERP 系统上的操

作，以及生产过程的尾料处理，一旦这个环节出现问题，那么后面的包装，装卸，电脑的审核流程都无法进行下去，这些因素都将会导致交货日期的延迟。

在生产方面，我们对真石漆颜色的相似度，产品的质量要严格把关。很多时候，把颜色交给调色员时，他们在调色，还是看板，还有投料工在投料过程中不会出现问题。砂子有没有选对，自己都要关心着，不然颜色不对或者质量出现问题，那么引起后续的问题会非常的多，还有在电脑上的 ERP 输入也非常重要，在入单子的时候原材料数据准确性至关重要，所以要仔细在仔细，录完还要复查一遍。

最后也必须要与各部门这间处理好人际关系。一个人的力量是有限的，但一个团队的力量却

是巨大的。工作过程中，同事之间磕磕碰碰有时也在所难免，但我始终抱着一种平和的心态来对待这些问题，并找出问题关键之所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境。只有心情好，才能在工作中发挥自己最大的潜能。一个团队，最重要的就是同心协力，只有做到这一点，公司的发展才能越来越好。



## 工作计划和目标

现在要提升产量，要吃苦耐劳，勤勤恳恳踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能，尽快的熟悉和进步。其中，以下几点

是我以后重点要提高的地方：

1、要提高工作的主动性，每天工作要制定好当天计划，并按照计划执行；

2、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识技术总结工作；

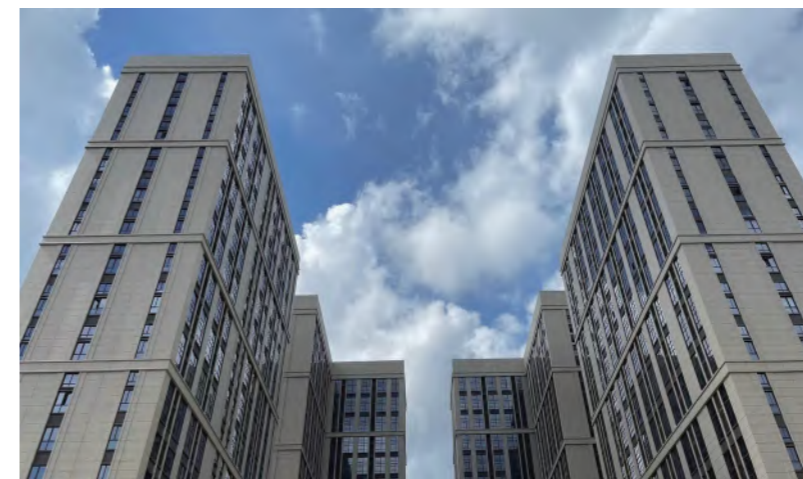
3、要善于思考和实践，并加强和同事领导间的交流。

作为组长，依然需要学习，多听、多看、多想、多做和多沟通，发现每一个员工他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，每天只要进步一点点。技术活需要认真真沉下心去做事情。

回顾一年，虽然真石漆产量还算可以，但同时也发现自身存在的不少问题。在工作中，很多方面可以做的更好，但自己却总是求稳怕乱，在有些问题的处理上瞻前顾后，不够果断。另外在生产过程中出现突发状况时，有时却未能及时向领导汇报。针对自身存在的这些问题，我将认真总结经验，发扬成绩，克服不足，进一步加强理论学习和工作实践，不断地提高自己的工作能力和管理水平。

不论做任何事，认真都应该是个必备项。我们平时就要养成认真的习惯，而不是在那里纠结自己该不该认真。认真工作，认真对待自己付出的时间，认真对待自己的成长，肯定赢。🏆

» 悉奥涂料—海南琼海·富达美商业广场



# 青春新征程 梦想再出发

文 / 张莉 制造中心

人生中有许许多多的驿站，每个驿站标志着一个过程的结束，同时也意味着一个新过程的开始。2022年2月21日，我怀着美好的期望，加入了悉奥控股有限公司，成为制造中心计划部的一员。

对于我来说，所接触的人和事都是新的，我每天主动的去了解和适应新环境。入职的第三天，由人事部钱梦琪给我们做了新员工培训，学习了员工守则，了解了公司的企业发展历程、企业文化、组织架构等，打消了我对公司的陌生感。

新入职的第一周里，我参加了《制造中心色彩基础与调色知识培训》、《ERP系统和办公软件操作知识培训》、《管理流程》三次会议，通过三次会议的学习，对制造中心的人员有了初步的认识，并对我们公司的业务、管理模式等有了进一步的了解。在日常工作中，部门同事孙佳莹给了我很多的帮助，手把手的教我一些业务操作，制造中心副总经理兼计划部经理丁同舟也给了我许多工作方面的指导。

第二周开始，在同事孙佳莹的协助下，开始自己开出库单。看似简单的工作，需要十分地谨慎小心，要注意每一个细节内容的填写。如若稍微粗心，那将会造成对发货仓库、财务、物流等环节部门诸多的麻烦。我将每一处做好核对后，一一仔细开单。看着自己的一点点进步，也感到很开心。

第三周开始，不管对于工作内容还是和同事之间，我都已经基本熟悉。我们部门的孙佳莹，是我的学习榜样。她每天早上第一个到单位，几乎每天中午都不休息，有时候还经常加班。但是她一点也没有抱怨，总是笑呵呵地说：“没事的，我再做一会就完成了。”她还特别的热情，每次我遇到困难了，她不管手头上的活多忙，总是二话不说就来帮我解决问题。在我刚开始进行开单的时候，每次单子她都进行一一核对，小小年纪的她，拥有如此强的责任心，着实让人感到敬佩。如此契合我们悉奥的企业文化：基层要有责任心，中层要有进取心，高层要有事业心。

来悉奥见到的第一个领导是制造中心总经理童亚青，她温文尔雅，待人亲切。还记得第一天面试的时候，她对我说：“我们俩是同龄的，不要太紧张。”如此平易近人的领导，在工作或者开会的时候，又是一种“大将风范”，对待员工一视同仁，对待

工作勤勤恳恳。在检查工作的時候，又是如此亲力亲为，一丝不苟。

制造中心副总经理兼计划部经理丁同舟在工作和日常生活中有两种模式。在工作的时候，他经常表情严肃，不管大小事务都十分地认真谨慎。记得有一次和他一起去会议检查，我走在前面，他在后面，我眼睛一扫，觉得还不错。这时候他说道：“看，会议桌上有脚印！要再擦擦。”我十分地敬佩他，如此地注重细节，真的是细节成就完美啊！而在休息的时候，他总是笑呵呵地平易近人。

在我平时工作中接触得最多的是陈向前师傅，他做事特别认真，每次拿到单子后，都一一核对，也总是笑呵呵地说：“好的，我去看下看。”有时候发货单子多，司机也很着急地在等，但是他一点都不慌乱，一件件事情有

有条不紊地快速地完成。

我们同一部门的同事还有阮盛和桂怡梦，他们两也是配合得很默契。阮盛稍大一些，经常会耐心地指导桂怡梦一些工作上的小细节，桂怡梦虽然年纪轻轻，但是做事情也十分有认真，有时候为了一件事情会跑上大半天。

转眼一个月的时间过去了，在这一个月的时间里，每天的工作都很忙碌，但是觉得很开心，因为充实；因为自己每天都努力，每天都有新的收获。在工作的过程中，也认识了很多新同事，大家对待工作都十分地勤恳与踏实。

很庆幸能加入到如此团结互助、踏实奋进的团队中，在今后工作中，我会坚持不懈的努力，新的舞台，新的机遇，新的挑战，未来有无限的可能，我会全力应对机遇和挑战，为悉奥的发展尽一份绵薄之力！



» 悉奥涂料—浙江衢州·龙游县文成小区



# 把工作做到尽善尽美

文 / 王月明 制造中心

**时**间飞逝，不知不觉中已在悉奥工作了五六个年头，这么长的时间悉奥教会了我很多宝贵的知识和经验。作为生产车间涂料组的组长来总结一下我本职的工作流程：

一、首先根据销售订单来制定一套生产方案，了解订单需求和交货时长，如发现订单有问题及时和生产计划部进行联系了解情况，确认无误后从计划部拿到订单配方单。

二、再次确认订单配方准确性，确认无误后安排生产人员按照订单配方严格生产涂料成品，如若订单过多致原材料不够，及

时向计划部汇报，让计划部来安排订单生产先后次序。

三、完成半成品后让检验员检查成品是否合格，不合格继续调整，合格后需调色的订单就让调色员进行调色任务，调色完成时还需检验员进来颜色确认，合格之后才能通知包装工按照计划规定进行包装。无需调色的订单就直接通知包装工安装计划规定进行包装。

四、生产订单完成后需向计划部进行反馈，以便计划部及时通知客户。

做了一年多的组长我深刻意

识到生产的四大核心就是效率、质量、成本、安全，那么如何才能做到以上几点，我个人觉得有以下几点：

## 一、效率。

消除一切无效劳动和浪费，增强生产灵活性。要将自己所用的一切物品进行区分和标识，从而避免误送误用，浪费时间找东西。无定值管理，库存增加，无效搬运。减少员工出错几率，浪费时间重新生产。

## 二、质量。

严格把控产品质量，应多人把控，参与生产的人都要加入其中。首先要从源头抓起。第一保



证原材料的品质，第二保证配方的正确性，第三保证生产产品人员原材料投放的精准性，第四要保证调色人员调色的技术性，第五保证检验人员检验的专业性，第六要保证生产组长的责任性。

## 三、成本。

首先，优秀的调色员和生产人员能快速完成任务，从而减少电气和辅料的浪费和减缓设备损耗。其次，减少废料和尾料的产生数量，如有废料和尾料应及时处理它们，但要保证质量的前提下使用，避免生产出不合格的产品增加成本。

## 四、安全。

整洁有规划的生产环境能降低安全事故的发生率，员工自身也要提高生产素质和警惕性，机器的定时维护能降低生产风险。

那么如何才能做到以上几点呢？

**一、要带着责任做工作。**责任感是一个人的思想素质、精神境界、职业道德的综合反映。责任感是力量巨大的，影响深远。一个人有责任感，就有积极主动的态度，认真负责的精神就会有信心和决心。就大多数人的工作而言，绝大部分是平凡的，看似简单单位和容易，而把认为简单的事情每天都做到位，就是不简单的，这就需要责任感，有责任感的人才能让人放心。

**二、要带着激情做工作。**激情是工作的动力，没有动力，工作就难有起色，如果缺乏激情，就会懒散，很可能一事无成。因此，我们在日常工作中虽然感到很辛苦，但是有辛苦就会有收获，

一个人能够在自己有限的人生中，发挥展现自己，做一点具体的事情，同时自己也相应地得到提高，也许这不是辛苦而是幸运了。

**三、要带着感恩做工作。**每个人保持正确的心态很重要。心态决定一切。它能够左右一个人的思想、影响一个人的行为，甚至决定一个人的命运。心态正确生活才有阳光才有动力。如果心态不好，就会在顺利时自以为是，在逆境时怨天尤人，就会既笑别人不如己，又怕别人比己好，斤斤计较。因此，要不断学会以感激的心态对待工作、对待他人。生活就像一面镜子，你对它笑，它也会对你笑。只要你用感恩的态度对待别人、别人就能给你关心和帮助、给你支持和鼓励、给你提醒和教导，让你感受到真诚、感受到友谊、感受到温暖、使你感动、使你感激、使你增添精神支撑。

说了这么多，我觉得做到上述的那些内容说简单也不简单，说难也不难，还是看自己是否有那颗进取心了，我希望自己接下来能坚持把每件事情都做到尽善尽美，这样自己才能在职业道路上一直走下去。🌱

# 三十岁又怎样呢?



一个人老去的永远不是年龄，而是欲望和斗志，我觉得不管是谁不管几岁，我们都不应该受到年龄的限制，更不应该被年龄所定义。每个人生活的决定权都在自己手里，人生没有最早的开始，也没有最晚的结束，只要我们保持一颗跳跃的心，我们永远都是少年。

文 / 胡霞 保障中心

**成**长不期而遇，三十岁如期而至。弹指一挥，我迈进了三十岁女人的队列。回想一下，大学毕业离开无忧无虑的校园，踏入未知好奇的社会，开始过着属于自己平凡而真实的生活，二十三岁结婚，二十四岁生娃，循序渐进地完成着社会赋予女性的各种使命。不知不觉，三十岁已悄然而至。回想曾经的过往，工作、家庭、学习的情景感觉历历在目，平淡中又充满了许多的小确幸与小惊喜。今年三十岁的我，有自己的工作，虽然工作没有事业有成，但我认为很有意义。

人们总说三十而立，立的是什么呢？百度解释指人在三十岁

前后有所成就，“立”指自立于社会，有所成就。“三十而立”是志向和主张的落地生根，是个人奋斗目标经过时间和实践考验，已经成为一个人生命的一部分。很多人都喜欢说这句话，甚至都觉得人生很多事情在三十岁就要理所当然地完成。难道到了这个年纪，真的就要随便凑活，不能认真地按照自己的意愿去生活了吗？

我不是很同意这样的看法，我觉得没有必要给三十岁定这么高的标准，有些时候往往也正是这些高标准，害的有些人盲目羡慕别人，做了自己力所不能及的事情，吃上了青春饭，走上了歧

途。我比较认同的说法是：三十岁的人，更应该依靠自己的本领而独立承担自己所应承担的责任，并确定自己的人生目标与发展方向而为之奋斗。

前两年我经常把自己要三十岁挂在嘴边，有些许期望和憧憬，那时我觉得三十岁是一条边界，我会经常想我现在要做什么，我三十岁了以后要做什么。可是真的到了这个年岁，发现三十岁也不过如此，除了心态上好像有所成长，其他一切照旧，不知道是不是自己的不求上进所致。

电视剧《三十而已》，是一部我比较喜欢看的电视剧，我觉得剧中的三个女主人公的故事击

中了我们很多人的内心。虽然我们谁也不是她们三个人中的任何一个，但是又似有非有，好像有着和她们共通的得意和失意，我们好像或多或少都能从她们身上找到自己的影子。

不管是令人艳羡的金字塔上层，把老公从烟花编程师打造成“许总”，也把自己打造成了里外一把手的全职太太也好；还是特立独行的叛逆者，深信自己既有颜值又有脑子，永远值得更好的，从小地方去上海打拼的奢侈品店销售主管也好；还是标准化的大多数，嫁给事业单位铁饭碗的老公，自己保有一份普通工作的上海土著也好。虽然她们身份不同，地位不同，性格不同，但

是她们在面对各种困境时，她们都一样的自信、乐观和坚强。

是啊，三十岁了又怎样呢？三十岁的我们比二十岁更加睿智，可以更好地面对我们自己的不足而加以改正；三十岁的我们比二十岁更加的通透，更加明白我们自己想要的是什么而为之奋斗；三十岁的我们比二十岁更加的单纯，在历经沧桑后褪去了年少的轻狂而回归于平淡。

一个人老去的永远不是年龄，而是欲望和斗志，我觉得不管是谁不管几岁，我们都不应该受到年龄的限制，更不应该被年龄所定义。每个人生活的决定权都在自己手里，人生没有最早的开始，也没有最晚的结束，只要我们保持一颗跳跃的心，我们永远都是少年。

我们不要老是在去听别人怎么说，我们要自己去决定自己的想法，去决定自己的岁月。我觉得只要我们自己始终有自信、有勇气，不管什么时候都是正当时、正当季。

三十岁的一切还是那么的美好，虽然前方也还有各种各样的可能和挑战，但是我们都是自己人生的主角，选择什么样的生活取决于我们自己，不在年龄，只要我们一直向前，就永远不会老去。

» 悉奥水性涂料生产车间







# 职场之路，从小事做起

文 / 钱梦琪 保障中心

最近趁着休息时间重刷了《北京女子图鉴》和《上海女子图鉴》这两部电视剧，这两部电视剧都是讲述一个平凡的女大学生，从职场菜鸟到公司高管的职场晋升之路，内容基本大同小异，都是刚开始的感情受挫，事业不顺，到后来靠自己的努力上进，在职场有属于自己的一片天，只不过一个在首都北京一个在魔都上海。

不禁让我想到自己，我也非常想一入职场，就能拿到一本职场秘笈。就像一个拥有独门绝技的人，可以按照秘笈一步步的练，从而成为打败天下无敌手的大侠。但经过这么些年的职场锻炼，我发现其实并没有什么秘笈，

但有永远不会变的规则。只要把握了原则，无论是如何起步，最终还是有不差的结果。

## 首先，是愿意沉下心来，不要瞧不起小事。

不论做什么工作，都会周而复始的遇上一些事，有时候真的只想挑有价值的事来做。虽然看上去只做有价值的事很划算，其实在干扰中找珍珠也是一种功夫。在公司工作，大多数人不甘心只是一颗小螺丝钉，总希望有自己的独特性和唯一性，成为不一样的自己。自然就会喜欢挑活干，觉得有价值的事才会有积极

性去做。越是高级别的领导尤其更加重视细节和小事的处理。

曾经周围很多同事对一些最基础的工作，一直不太放在眼里，比如文档的核查整理，表格的制作、报表等。总觉得这些事做再好，也无价值体现。但往往是这些不起眼的小事没做好，影响了后续的很多工作。因此，发现即使是不起眼的小事背后，也有很多值得深究的问题，可以延伸很多内容，也有很多可以学习的方面。

当自己真正愿意沉下心来，专注的做好每一件小事的时候，意外的价值收获也都顺其自然的开始了。不要想一开始就做策略、

需要脚踏实地、稳打稳扎的对一线业务了解吃透之后再往更高的层次。

## 其次，保持足够多的人脉关系总是有用的，不要把人分为三六九等。

和每个人都是朋友，不需要亲密无间，没有绝对的亲疏关系，对人一视同仁。对于没有任何背景的我们，不了解公司那么多藏

龙卧虎。曾经有同事，对不同的同事态度不同，觉得会有利的会多沟通，关系密切点，对看似无背景的人员会冷漠一些，正因为这样的因人而异，导致反而怠慢了一些真正的牛人。

很多职场人害怕复杂的人际关系。觉得那就是尔虞我诈的斗争，很残酷很可怕。大家总想简单点，单纯些。但经过了那么多事，发现人没有简单活着的福分，甚至没办法一辈子都保持着单纯，你势必会发现那些极力想

单纯的人，都可能会遭遇各种伤害，而最终进入到复杂，真正的关键是在这份复杂中，你能否回归单纯。

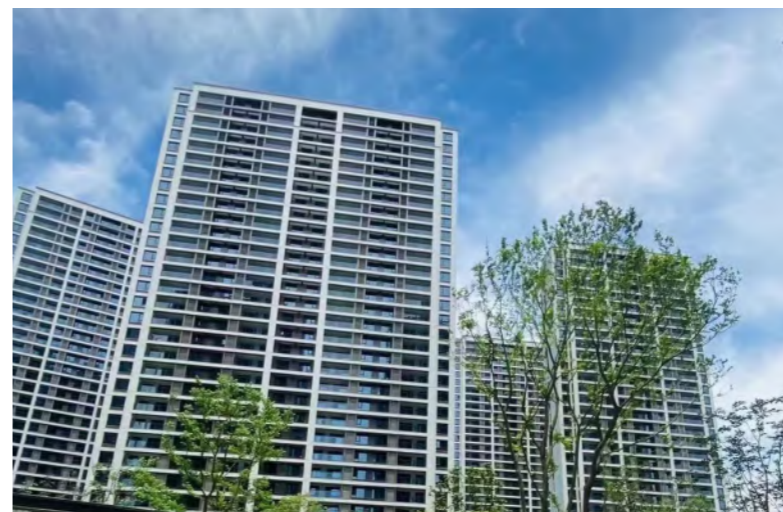
在职场中保护好自己，在原则底线问题上不含糊，也有防御和反击的方法。也不要指望可以抱上谁的大腿就万事无忧，靠上背景就可以有更好的发展，其实这种状况容易被贴上标签的风险。有一荣俱荣一毁俱毁的可能。万一出现了问题，如果自身没有什么能力，必然无法继续生存。

所以自己本身的强大才是最重要的。对于遇到的事情，绝不能选择逃避，而应该选择正面面对。以前遇到困难，总想着怎么避开。其实避来避去还是躲不掉。最终的结果还是得去解决。还是得面对。

我觉得职场是一个有趣的地方，也是个有感情的地方，可以看到世间百态和人情冷暖。你爱它，那就是天堂，你恨它，那就是地狱。但当你找到了适合自己的生存方式和奋斗方法，职场就是一个可以给你高光时刻、施展自己才华的舞台。

你爱职场，那它就是天堂，你恨它，那就是地狱。  
当你找到了适合自己的生存方式和奋斗方法，职场就是一个可以给你高光时刻、施展自己才华的舞台。

» 悉奥涂料—湖北十堰·大家十里桃源



# 入职有感

文 / 罗召林 制造中心

**转**眼进入悉奥这个大家庭已有一年多时间，我也适应公司的环境，由刚进公司的忐忑到现在融入这个大家庭，感受颇多。

我的主要工作任务是制作活动样板以及小面积墙面施工，墙面施工我虽有一定的基础，但对活动样板制作几乎从零学起。在学习期间，在样板组各位师傅们的悉心教导下，我很快掌握了一些基本技能，之前的忐忑心情一扫而空。

然而，一些小差错在我学习过程中如影随形，有点打击我的自信心，但师傅们和领导们给我很大的宽容和鼓励，其他组别同事也对我不厌其烦地指导和帮助，在他们的帮助下，我现在已经可以独立完成自己的本职工作。相信通过今后不断地实践操作和总结经验，我会愈发熟练和精益求精。我的成长过程也是从不断的遇到问题分析问题，在解决问题中得到了一些经验。同时，在这一年多的工作时间内，我也表现出很多不足的地方，比如：

1、材料上墙基层未处理好，导致主材表面出现一些瑕疵，花费巨大的人力和财力；



2、样板的制作工艺多而精，稍有一点马虎就得重新做，以前经常样板喷完了未仔细检查，等干透了，发现细节问题很多，导致样板延期或投诉；

3、样板制作时，未对订单要求充分理解，且未及时与客户沟通，样板成品后达不到客户要求，造成投诉；

4、自身学习的能力还不足，没有紧迫感。认识到自己的一些不足，也会让自己在2022年工作中更加注重这些。

2022年作为样板组的组长，更应该严格要求自己，完成工作的同时要考虑怎么样才能做的更好，让客户满意。为了将样板组工作再上一个台阶计划如下：

1、认真做好本职工作，还

要考虑把工作做细做精，通过持续工作再总结，把工作做到位，不想着偷奸耍滑，不偷懒，认真对待，努力做好，在工作的時候不分心，不气馁，始终保持工作的热情，保持工作的态度，做到自己应做的；

2、加强自身学习能力，增强自身专业技术和理论水平的同时，让团队各项水平更上一个台阶；

3、加强样板组内部流程管理，比如活动样板的用料管理。

在工作中我始终保持虚心好学，努力工作不让自己工作出现问题，让样板组每个人都能够担当起样板制作这个工作岗位。在今后的工作上一定会做到认真，负责，保持着虚心好学的心态。一定不会辜负领导的期望！👍

# 涂料行业涨价也亏损？ 利润究竟被谁“偷”走了？

文 / 本刊编辑部

**据**统计，2021年中国涂料总产量3800万吨和营业收入4600亿元，双双实现了16%的增长，但利润总额为303亿元，同比减少4%。3月30日，中国国际涂料大会上，中国涂料工业协会代秘书长刘杰在报告中说。

市场正常的情况下，产量和营收双双16%的增长，如果带动利润实现16%的增长，2021年涂料行业的利润应该是366亿元。但实际情况是，涂料行业利润总额为303亿元，同比减少了4%。市场哪儿不正常了，原本属于涂料行业的63亿利润去哪儿了？原因在于不正常的上游原料暴涨，不正常的下游集中爆雷。

即使去年全年涂料企业的出厂价格一直处于高位，但原材料持续大幅涨价，已大幅压缩了企业的利润空间。规模以上涂料企业的利润率还如此之低，大量中小企业的利润率恐怕比这个更低。这样的利润率，可想而知中

小涂料企业老板的日子有多难过，其实很多大型涂料企业的日子也难过。

从几家上市涂料公司披露的信息可以看出，以前企业的利润率大多维持在10%以上，但近年来则直线下降，尤其是2021年，行业利润率大幅下降。在行业头部企业营收持续保持两位数增长的态势下，利润率越摊越薄，甚至可能不到6%左右的水平，这无疑是一个危险的信号。业绩增长的喜悦根本无法弥补利润下滑的隐忧。行业再一次面临着艰难的考验。

一个不争的事实是，过去的2021年，虽然许多涂料企业的销售业绩都有增长，甚至有企业的增长率达到50%以上，但大家不约而同地发现，达成同样的目标，面临的困难很大，投入的人力、物力等资源更多，成本也更高。许多客户、许多订单正在走向利润的临界点。做，几乎

没钱赚；不做，则会丢失市场，难以维持产销平衡。

## 01 是谁偷走了行业的利润？

那么，究竟是谁“偷”走了行业企业利润？毫无疑问，大家首先想到的就是原材料大幅涨价。确实，2021年的涂料市场，涂料原材料价格如一匹脱缰的野马，钛白粉、树脂、乳液价格涨了很多，助剂和颜料价格也是一路高涨，其他原材料的价格涨幅也很大。此外，涂料企业的人力成本、生产成本、管理成本、销售成本、服务成本、环保成本等等，近年来都统统直线上升，导致涂料生产成本大幅攀升。

在涂料价格连续多年持续下滑的背景下，2021年整个年度，全国很大部分涂料企业无一例外地对涂料产品出厂价进行上调。但这样的上涨幅度极其有限，根本无法消化成本上涨带来的压

化解原材料价格不断上涨带来的成本压力，涂料企业都在积极采取应对举措，最大程度地削减成本保护利润。

力，导致全行业利润大幅下滑。另一方面，拉低行业利润水平的“罪魁祸首”还有来自房地产开发商战略集采以及精装房方面的战略集采。近年来，越来越多的城市加入精装房政策的行列，在一二线城市，毛坯房几乎难寻踪迹。伴随着精装房政策的持续推进，涂料销售正从过去的C端为主迅速转向B端。

盘点那些业绩增长较快的头部企业，其业绩增长绝大部分来自B端。B端的集采比例越来越高，而价格却越来越低。那些开发商大批量采购的涂料产品，几乎全部是行业内最成熟的品类、最薄利的单品。许多涂料企业看似业务做得很大，却几乎没什么利润，而市场的话语权又掌握在开发商手里，导致行业利润不断被拉低。这是因为为了与房企达成战略合作，许多企业不惜血本，几乎是在微利甚至保本的情况下达成合作。没有最低，只有更低，在“价低者得”的招投标机制下，涂料售价连创新低，行业利润不断被拉低。

更为可怕的是，一旦与头部房企形成战略合作，涂料企业就迈上了一条“被规模化”的发展

之路。于是，行业内出现了一个奇怪的现象，一方面许多企业供大于求，销售困难，另一方面，许多涂料企业产能不足，常年处于缺货状态。于是，不少的B端订单开始被OEM，产能拉到最大、成本控制到最低、周转率控制到最快。即便如此，仍然架不住企业利润率的持续下滑。没有了利润，就没有了创新。剩下的只有“内卷”，拼谁的价格更低。事实上，近年来传统涂料领域的研发创新几乎乏善可陈。C端，本来可以维持相对合理的利润空间，但在B端的打压下，经销商举步维艰，除少量优秀的经销商外，许多品牌的经销商是越做越小、越做越少。

建筑涂料行业本来还依靠艺术涂料这一“高大上”的新品获取丰厚的回报，没想到短短两三年多的时间，价格已惨不忍睹，一些低端的艺术漆产品，售价已接近传统涂料，甚至比一些平涂乳胶漆还低。有多大的利润空间，恐怕厂家和经销商自己心里最清楚。一个行业、一家企业要想持续、健康地发展，就必须要有合理的利润空间。然而，在“大鱼吃小鱼”的竞争中，许多企业早已陷入了不惜血本的恶性竞争当

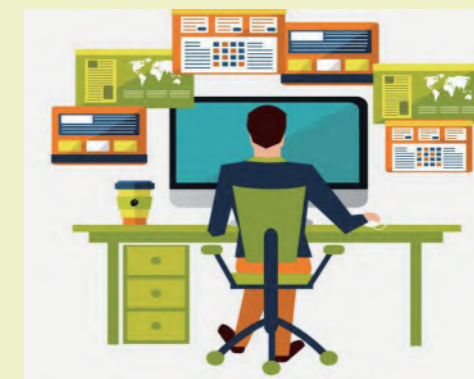
中，再加上地产商的疯狂挤压，涂料行业的利润率只能一路走低。业绩增长的背后，是利润率的大幅下滑。这，恐怕才是涂料行业最大的隐忧。

## 02 涨价也亏损? 涂企如何降本增效

原材料价格大幅上涨、毛利率下滑对涂料企业效益的影响开始显现。有相关人士表示，很多厂家的涨价幅度并不足以抵消成本增加。甚至有人表示，不少厂家已是亏损经营，涨价只是减少亏损程度。如果涂企不能采取有效措施积极应对，毛利率持续下滑，公司盈利能力也将大受影响，现金流将会堪忧；没有现金流，企业将会处于危险境地！化解原材料价格不断上涨带来的成本压力，涂料企业都在积极采取应对举措，最大程度地削减成本保护利润。而其中，最直接最有效的方式就是涨价。不过，单纯通过涨价方式难以持久改善利润。

除了提高产品单价将成本压力向下游转移外，涂料企业通过开源节流、降本增效等综合性举措，比如通过精益生产、业务重组、产品和业务结构优化及调整、改善工艺和流程、原材料集中采购、规模经营和合理安排产能等措施化解压力同样很有必要，同时，企业还可以开辟新业务带来新的利润增长点。相信通过这些举措，涂企们一定能够共克时艰，渡过难关，迎来明天的曙光！

# knowledge tips 知识小贴士



## 危机公关：撒硬谎，道软歉，就是作死

每年的3·15晚会，多少家企业坐立不安。在商品质量普遍低下、服务普遍较差的背景下，找不出一点问题的企业，是很难的。所以，这场晚会本质上抽查的不是抽查各公司的产品，而是抽查各公司的危机公关水平。可惜的是，大部分公司的危机公关水平，远不如他们的产品。

互联网时代的危机公关的核心，是阻断传播。而互联网时代的传播，不是来自媒体，而是来自大众自身。所以，阻断大众心中的转播欲念，是根本。阻断这个欲念的手段，不是解释，而是获得原谅，甚至同情。那应该怎么办呢？

先认倒霉，再认错。如果你在第一步“认倒霉”这个步骤，认得还不彻底，你就会把情绪带到文字中，你自己觉得有理有据有节，进退分寸拿捏得当的一篇声明，因为那种不服气的情绪，在大众眼中，很可能就

是一篇防卫性极强的申辩书。这种“道软歉”，会招来一片谩骂，引发真正的危机。接着，要发自内心、声泪俱下地，往死里认错。

不要申辩，不要申辩，不要申辩。每一句申辩，都是往火上浇的一桶油。找到被曝光的这个问题的根源，提出一针见血的解决方案，然后自扇耳光，打到消费者看傻了，于心不忍为止。让刚刚冒头的火苗，熄灭在开始的地方。



# 征稿启事

《今日悉奥》(季刊)为悉奥控股有限公司的内部交流刊物,贯彻“学习与推广并重”的办刊方针,坚持“雅俗共赏、形式活泼”的办刊风格。为本公司员工及同行业内人士提供一个信息交流的平台,以促进我公司全面发展。

本刊主要设有如下栏目:

- 1、**写在卷首** 公司重要会议或活动纪要,或者人生哲理感悟。
- 2、**公司风采** 发布公司发展动态信息及获得的荣誉宣传。
- 3、**营销谋略** 提供适合行业及本公司的营销战略、战术等市场营销方面的策划与研究。
- 4、**管理纵横** 针对企业管理理念、管理模式、管理创新等进行探索与交流。
- 5、**科技之光** 涂料产品制作技术或涂饰工艺等相关的内容。
- 6、**鲁班评说** 针对涂料装饰工艺技术、工程管理等进行交流。
- 7、**党政要览** 公司党支部、工会等活动信息。
- 8、**员工心声** 分享自己的工作、生活、生产技术经验。
- 9、**行业动态** 企业或行业中的新政策、法规、快讯、市场信息等。
- 10、**知识百味** 行业知识宣传以及诗歌、散文、幽默笑话等。

为了《今日悉奥》的稳步成长,特向我公司员工、同行业领域人员及社会各界人士广泛征集稿件。本刊欢迎千字左右的短文,也欢迎有学术价值的论文。长篇文章一般不超过5000字。因编辑人手有限,本刊一般不接受手写稿件,欢迎电子邮件投稿。本刊对来稿有删节权,不愿删节的请予以说明。所有来稿将在三个月内处理完毕,一经采用,即通知作者,给予一定稿酬,未被采用者,恕不退稿。

本刊通信地址:浙江省杭州市临安区高虹镇崇贤路598号

电话:0571-63813189

传真:0571-63813189

Email: zhejiang.xiao@163.com

# HAPPY BIRTHDAY

## 4

4.03 施观芳 4.04 王新军 4.14 罗召林 4.17 杨志林

4.20 周小芳 4.21 陈泉凯 4.30 赵春

## 5

5.01 夏小良 5.01 潘小军 5.02 周东 5.07 赵章益

5.12 钱梦琪 5.15 桂怡梦 5.24 金彪 5.26 高亮

## 6

6.01 裴栋 6.03 罗雄飞 6.08 胡华江 6.11 朱泽琪

6.23 陈建群 6.25 孙策 6.25 徐森 6.30 易云亚

~ To You ~

HAPPY BIRTHDAY! HOPE YOUR DAY IS FILLED with lots of love and laughter! May all your birthday wishes come true.