

给员工充点电



也比较好。第三，淡季无论是经营管理人员还是普通员工，都可以通过回顾前一旺季工作的得失，展望未来市场的变化，以及竞争对手的特点，决定学习什么内容，需要充电的内容，不是什么都学，总得有针对性，与自身和企业经营管理活动有关的内容进行学习，通过学习提高领导和员工的认识市场、把握市场、提高技能和对市场的能力，提高对事物和企业的应对能力和分析能力。通过学习提高全体员工的综合素质，增强企业的竞争力。不然不学习，或者淡季把员工裁掉，只留下看门守摊的，到旺季再临时招些散兵游勇，临时组织起来的游击队，对企业对市场、对竞争对手都不熟悉，怎么能在激烈的市场竞争中取胜呢？所以淡季学习，非常关键，是养精蓄锐的时候，是提高团队战斗力的最好时期。此时不学习更待何时？学什么，一要学习自身企业的经营理念，二要学习专业知识，三要学习竞争对手的长处，四要学习如何分析市场，五要学习服务规范，六要加强基本的为人处事的道理等等。把员工培养成能力、人品均过硬的企业人，让员工深深打上企业的烙印，成为企业的品牌人。

当然，企业对员工培训充电应放在淡季的中期进行。旺季刚结束对员工进行培训，效果会很差，因为这时大家还沉浸在刚刚过去的旺季的得与失之中。淡季的晚期对员工培训充电可能来不及消化就投入战斗，同样影响培训效果。只有淡季的中期，对员工进行培训，员工才能静下心来，集中精力学习，效果才会好。活到老，学到老，不仅仅是一句简单的话，也是这个社会所需要的一种动力，是对待每一份工作应该具备的心态。

对企业来说，一年365天不可能天天都是旺季，总有淡季之分。旺季自然都是忙业务，那么淡季呢？那就给员工充点电吧。

现代的企业学习充电越来越重要，无论是企业的领导和员工，如果不学习，将赶不上时代的步伐，所以人们常说，现代的企业应是学习型的企业。但是企业学习应安排在什么时间呢？是否是每天都要学习，任何时间都是学习时间呢？显然不是，企业毕竟是以盈利为目的，以效益为中心的。学习应在不影响正常工作的情况下进行，自然旺季员工有可能加班加点也干不完的工作，这时组织员工学习是不合时宜的，而应该是放在经营活动的淡季。这是淡季组织员工学习充电的第一条理由。第二，淡季员工工作任务相对较轻，大家有精力学习进去，学习的效果



角落里的阳光

并不是每个人都能光鲜亮丽，总有人在默默无名的努力，即使暂时被平庸折磨，也要坚持对梦想的偏执，相信总有一天，在某个角落开出最美的风景！



真正朋友和普通朋友的区别

一个普通朋友见了你点头微笑，一个真正朋友见了你没有问候；
一个普通朋友在你没有事的时候常来找你，一个真正朋友在你有事时就来找你；
一个普通朋友在喝酒时会说，你不喝完这杯就不是朋友，一个真正朋友在喝酒时会说，别喝太多了；
一个普通朋友能陪你喝完一瓶烈酒，一个真正朋友能陪你长谈一个黑夜；
一个普通朋友几年不见就感到陌生，一个真正朋友十年不见却更感亲切；
一个普通朋友的电话写在电话簿上都记不住，一个真正朋友的电话没有写下来却总记得一清二楚；
一个普通朋友总爱对你说，怎么还没找到一个女朋友啊，一个真正朋友则会悄悄对你说，明天我带你去认识一个新朋友；
一个普通朋友在你家会很客气，一个真正朋友来你家自己打开冰箱拿饮料；
一个普通朋友见你做错了会装作没看见，一个真正朋友见你做错了会说，你不能这样做；
一个普通朋友听了你唱的歌会笑着说真好听，一个真正朋友听了你唱的歌会说拜托下次别在折磨人了！
一个普通朋友见了你叫你哥哥，一个真正朋友见了你叫你老弟；
一个普通朋友在春风得意时看不到你，一个真正朋友在你落魄失意时来看你；
一个普通朋友常会对你说，有事尽管找我，一个真正朋友常会对你说，没事别来烦我；
一个普通朋友在你有事找他时却总说刚好没空，一个真正朋友在你有事时打电话来问你；
一个普通朋友能和你一起分享快乐，一个真正朋友能和你分享痛苦；
一个普通朋友爱和你说他成功往事，一个真正朋友爱和你说他不如意的挫折失败；
一个普通朋友让你近墨者黑，一个真正朋友让你知近墨者会黑。

馒头老太

安徽金帅洗衣机总装车间 王松

小的时候，奶奶从娘家回来总是带回一些馒头给我们小孩子吃。那时候我们农村吃面食是很稀罕的事，那家能包一顿饺子，做一顿大饼、蒸一锅馒头或包子，那都算是很好的美味佳肴了。

我的外老太（我奶奶的母亲）会做一手好的面食，每次都会做馒头给我们小孩子吃，我们起了个外号叫“馒头老太”。外老太做出来的馒头又白又软，我们小孩子都喜欢吃。

记得小的时候，奶奶带着我们几个孙子，去外老太家去做客。我们刚吃完午饭，外老太就开始忙做馒头了。端来一个大黄盆，舀来半盆面，一边加水一边和，佝偻着背在桌子上

一弯腰一弯腰。不一会儿的功夫，一锅热腾腾的白白的馒头就出锅了，回家的时候又提着一大袋子的馒头。

后来，外老太的年纪越来越大，再也没有力气和面做馒头了。从那个时候开始，我们再也没有吃到她做馒头了。我们小孩子也渐渐长大了，面食也不再稀罕了。在家里、学校里经常都能吃到。但是，一直到现在，再也没有吃到过小时候外老太做的那样好吃的馒头了，真的……

如今，外老太已不在了。望着荒凉长满草的山头，懊恼的草丛中那座矮小的坟墓，我的泪如泉涌。在外老太的坟墓前，仿佛再一次看到外老太的佝偻着背又在和面做馒头了……

在乎与哥哥的交往的，关心则乱，才导致这样的情况。如今小雨在气头上，什么话也听不进的，哥哥说什么也没用。

“小雨，你消消气，我等你想清楚再回我。”哥哥最后给小雨留言。

这本来还不错的心情，一下子被冰冻，跌入谷底。哥哥一头栽倒在床上，沉沉地睡去了……

相亲那么多次，哥哥好像还没有摸到恋爱的法门，一碰到插曲，就会让哥哥手足无措。



哥哥的相亲记(十)

依依

新的一星期，重复式的工作，还有恋爱必修课。哥哥以前没有这些经历，心里也没有什么底。

这星期三，程小雨在家。哥哥表示晚上一起出去走走。小雨答应了。

哥哥到小雨家，接了小雨一起往市区。小雨之前也没有确定要去哪里，所以，哥哥就把小雨带到了慈溪图书馆这边的新华书店。两人在书店里转悠起来……

“小雨，喜欢看书吗？有没有喜欢的书？”哥哥问。

“我没有喜欢的书，平时也很少看。一般看也是在手机上看。”小雨很客气地说。

新华书店确实很大，各种书一应俱全，可是小雨并没有过多翻看任何一本书，随意翻阅好像只是为了应付哥哥带她来这里而已。

哥哥浏览了一道书籍专栏，没有发现什么新书，而且小雨也没有需要什么，于是准备离开：“快九点了，要不要去吃

东西？”

“我晚饭吃得饱，不饿。你饿的话陪你去吃吧。”

“我也吃得饱，不饿，是怕你饿了，对不起你。”

“没有啦。我们还是回去吧，明天都还要上班呢！”

“好吧。小雨只要节假日回家，就告诉我，我们一起出去玩，好不好？”

“嗯。”

哥哥带着小雨回家后，也便回家了。

一切似乎没有什么实质性的进展。不知道是不是哥哥带错了地方……

按照日常生活习惯，哥哥白天专心工作，很少和琪琪和小雨联系。估计她们也在忙于工作，自然也就没有每天机械地嘘寒问暖。只是每天傍晚下班后，和琪琪、小雨联系交流。

几天后，哥哥像往常一样和小雨联系，小雨没有回音。哥哥觉得不太对劲，留言询问是否有什么情况，或者手机丢失。

再三询问下，小雨回音了：“我手机丢了，与你无关。”

哥哥一看，这语气，似乎很生气。可是又没有惹着小雨啊，这唱的又是哪一出？

“没事就好，担心你有什么事情呢？”哥哥回音道。

“我的事与你无关，你也只会晚上和我联系。”

“这不是怕你白天忙，没打扰你嘛。你工作日又不回家的，不是和你说好的，你只要回家就告诉我，我们一起去玩。”哥哥解释道。

“我这些天天天傍晚回家。”

“啊！那你告诉我啊，不是和你说好了吗？你也可以联系我啊，不一定每次都是我联系你的。”

小雨没有了回音。

哥哥知道小雨说这话，表明小雨是很

金帅的品牌

金帥

地址：浙江省慈溪市横河镇工业园区横影公路20号 邮编 315318 http://www.jinshuai.com
电话：0574-63832888 63833669 传真：0574-63833291 宁波金帅集团主办 编辑 胡雨梦

集团开展年度盘点

本报讯（胡雨梦）回首过去，是为了更好地面向未来。金帅集团“盘点”今年，让明年有个更好、更高起点的“开局”。12月，公司审计组在副总裁沈桥带领下，奔赴安徽、成都等各工厂开展盘点审计工作。

通过盘点，能够更好地、正确地反映公司一年来的真实经营状况，同时也考核这一年来各分公司管理团队的管理业绩，便于制定下一年正确的指标。临近年

末，各公司将盘点作为主要工作，从仓库器件、材料、成品等多个方面进行盘点，用数据来对比2013年作出最后的总结。

年终盘点是公司过去对过去一年各方面的一次梳理。在此过程中，总结经验，查找自身存在的问题以及不足，把盘点当作一次寻找“短板”的机会。只有看到问题，才能及时采取措施，以保证日后公司的稳健运行。年终盘点，是对过去一年的总结。总结

成果、总结不足，奠定2014年的新基石。“盘点”为全年画上了句号，将一切的成绩和失误暂置身后，重新回到“零”的起点。以前的种种都已定，纵然如何也是过去，未来怎样才是关键。年终盘点预示着新一年的开始，好的开始是成功的一半。

找问题、促提升，满怀信心地跨入新的一年。2014，我们昂首以待！

川渝地区2014年度金帅新品冰箱展示会

本报讯（成都金帅吴成斌）2013年12月13日，川渝地区2014年度金帅新品冰箱展示会在成都刘家花园度假酒店隆重召开，近二百余家金帅经销商齐聚一堂，共商金帅在川渝两地的发展大计。宁波金帅集团执行总裁潘俊峰、宁波金帅电器销售有限公司总经理郑定益、成都金帅电器有限公司总经理黄纪强以及宁波金帅电器销售有限公司售后经理孙立东出席此次会议。



13日下午，刘家花园度假酒店彩旗飘扬，各种祝贺的汽球随风摆动，洋溢着热烈的气氛。会上成都金帅电器有限公司总经理黄纪强首先向各位来宾致欢迎词，并代表宁波金帅集团董事会及全体员工对应邀参加会议的各位经销商伙伴表示热烈的欢迎和感谢！并讲道：今天这样的会议，正是冰峰新品在2014年全面推广之机，因此今天的会议有着极为重要的现实意义。金帅集团多年来专注于洗衣机、冰箱事业，“金帅”产品更是深得消费者信赖；同时产品创新、升级是金帅洗衣机的生命所在，为企

业发展注入了强大的动力。金帅集团不断加大研发投入，全面推进金帅品牌的提升和发展。希望大家能够坦诚相待，沟通交流，共商大计，共谋发展。通过会议，希望金帅与在座的各位伙伴能够进一步加深了解，在今后的合作中更加相互信任，为金帅在内销市场上进一步腾飞而共同努力。

随后宁波金帅集团执行总裁潘俊峰做主题发言，与各位经销商共同分析了当前的经济形势，同时对金帅集团未来几年的发展方向和规划作出报告。同时潘总指出，2013年，对于家电企业来说，面对的是极为严峻的考验，在新的一年里，金帅将与各位经销商

南齐心协力，通力合作，将金帅产品做大做强。

会上宁波金帅电器销售有限公司售后经理孙立东也对新的一年售后服务工作作了报告，并对下一步的工作重点做了分析，对2014年售后服务工作提出了新的目标和要求，也给各位经销商表明了今后售后服务工作的态度和方向，让各位经销商朋友放心销售。

随后宁波金帅电器销售有限公司售后经理孙立东也向各位经销商讲述了本次展示会的新品系列和此次展示会的销售政策，和2014年金帅在川渝两地的冰箱销售目标；最后销售公司成都办事处经理李勇向与会各位经销商详细讲解了本次会议的各项政策和新款新品冰箱的功能和不同设计的介绍；会后，各经销商积极订货，现场订货额突破去年同期水平。

金帅集团为答谢各经销商朋友长期以来的支持合作，准备了晚宴和丰富的节目、奖品，经销商朋友们看着精彩的节目，与演出人员一齐互动，此时我们心中看到的是金帅更加辉煌的明天！

宁波金帅洗衣机公司获“劳动保障管理三星级”企业

总裁办 徐旭芳

日前，公司被慈溪市劳动保障部门评为“劳动保障管理三星级”企业，此评定是根据各单位的劳动用工情况、劳动合同订立及履行情况、工资支付情况及社会保险的办理情况等，经过劳动保障书面审查、各辖（街道）和

会保险、提供工龄工资、冷饮费、出勤补贴及有关节日发放月饼、粽子、年货等福利，切实保证职工法定假日休假权利，认真执行有关女职工和未成年工的有关政策。各项工作规范有序，得到了劳动保障部门的肯定。

自公司创办以来，始终以职工切身利益为出发点，依法用工、规范劳动合同管理，及时进行工资发放，为全体员工参保社

2013年12月30日 (星期一)
农历癸巳年十一月廿八日
第12期 (总第86期)
本期四版
浙企准字第B075号

导读

二版：齐心协力 向前冲冲冲
三版：2013年金帅销售公司心路历程
四版：给员工充点电



本报讯（胡雨梦）12月，金帅荣获黑龙江首届网民喜爱的十大家电品牌。

为稳定黑龙江省家电行业的质量安全意识，不断加强各家电企业的品牌服务能力，“用一流质量，创最优品牌”规范全行业经营行为，营造诚信经营自律、品牌服务争优风气，使黑龙江省家电市场秩序有序，全面协调，健康发展，由东北网主办，黑龙江省家用电器协会协办的“黑龙江首届网民喜爱的十大家电品牌”网络评选活动于11月开始评比，12月结束。此次活动的目的是通过广大网民对家电品牌的评选，扩大家电品牌的知名度与公众参与度，促进各家电企业提高质量和服务能力。

“金的品质，帅的品牌”，“坚持做优质产品”是金帅的首要企业责任。经过不断的创新发展，金帅成为中国外贸企业信用体系指定示范单位，宁波市百强企业。金帅产品先后被认定为“国家免检产品”、“中国驰名商标”、“浙江名牌产品”等。家电下乡政策实施以来，金帅洗衣机在中标品牌中始终名列前茅。金帅自2000年专业从事洗衣机生产制造以来，生产规模逐年扩大，目前，金帅洗衣机年生产能力达300万台；总计共开发了20个系列200多个型号的产品，各类中、高档机型满足了不同用户的需求；数以千计的营销服务网点遍布全国各地，并远销到东欧、南美、西亚、中东等80多个国家地区，累计向用户提供了1000多万台洗衣机产品；各项销售指标在行业中名列前茅，成为浙江家电制造行业的主力军。

金帅坚持做好产品，坚持诚信经营，在市场竞争中始终保持良好的口碑和信誉。以“诚信经营、规模化专业化品牌化生产”的发展道路，力求在家电行业不断做大做强做专做精。在经营模式上积极探索，不断创新理念；成立专业的营销公司，率先实行产销分离；不断加大品牌宣传和推广力度，不断细化销售、售后服务网络，使金帅品牌知名度、影响力、和市场占有率逐年上升。

此次评选活动利用网络平台，采取网络投票和短信投票的方式，来评判家电品牌在网友心目中的客观地位，从侧面印证其口碑和知名度，提高企业和社会上的影响力，有利于企业在未来的发展中做得更好。

2014金帅人过元旦

为弘扬企业新风尚，提高企业文化建设。在新的一年里即将到来之际，金帅慈溪总部、安徽洗衣机公司、滁州冰箱厂于近期举行元旦活动。

无论是对企业，还是个人而言，2013年是充满挑战和机遇的一年，从13跨入14，寓意着14年前行的道路，将会一帆风顺。新的一年，一愿企业大展宏图，二愿员工工作顺利。2014年，金帅将带领员工大步迈向新的历程。活动内容详见2版。

金帅荣获黑龙江首届网民喜爱的十大家电品牌

齐心协力 向前冲冲冲——

迎“元旦”百米趣味接力比赛圆满举行

总裁办 徐旭芳

庆元旦，迎新年。为了营造欢乐祥和的节日气氛，丰富员工文化娱乐生活，加强企业文化建设，充分调动员工的激情与积极性，从而进一步推进员工之间的交流，增强团队凝聚力。12月31日，公司组织全体员工开展迎“元旦”100米趣味接力比赛活动，一起享受运动的快乐。

此次比赛，有12个参赛队，共计72名职工参加，比赛分团体赛和个人小组赛，团体赛由各参赛队6人分三组（每组男女各一名且须左右脚互换）组成，比赛根据抽签顺序每一场两队各分三组在指定场地内同时进行接力比赛，通过彼此配合协作，绕过50米处的障碍点回到起点，记录团队完成的时间，所有参赛队完成后按各队完成时间决定名次。个人组赛由团队中组员男女自由组合报名，按各队完成时间决定名次。

接力赛的“趣味”性主要体现在



二者的协调性上。如果二人步调一致，速度自然就会提上去，跑起来也就好看许多。如果步调不一致，速度提不上去不说，还容易摔倒。在紧张而激烈的比赛中，选手们本着“友谊第一，比赛第二，重在参与”的参赛精神，肩并肩、手挽手，两脚脚，将职工们的拼搏精神、团结精神和十足干劲表现得淋漓尽致。现场观众为选手加油呐喊，加油声、掌声如潮，营造出了和谐同乐的融洽气氛。经过

2014金帅人过元旦

不同时间，不同地点，踩着同一个步伐，朝着同一个目标前行。金帅人，共同迎接2014年的到来……



2013年即将过去，到来的2014年对于冰箱厂来说是不平凡的一年。新年伊始，我们需要聚集能量，斗志昂扬，努力拼搏，去迎接一个新的开始。为更好的鼓舞员工士气，丰富员工文化生活，展示员工健康向上的精神风貌，推动公司精神文明建设，公司于12月28日下午举办一场员工文体活动，以激发员工们的青春活力与团队协作精神。活动项目有以部门、工段为组织单位的团体拔河比赛、乒乓球接力赛和个人跳绳比赛。

下午一点三十分比赛准时开始，全厂员工聚集在公司大门口。方晓副经理宣读比赛规则和流程后，蔡其文总经理一声“比赛开始”拉开了拔河比赛序幕，顿时公司大门口呐喊声响起一片，热闹非凡。你来我往，齐心协力比赛的胜利，职工们一直沉浸在比赛的欢声笑语之中。大家纷纷表示身心得到放松，在紧张的生产之余体验企业文化带来的乐趣，增强个人集体归属感和自豪感，以饱满的热情投入到紧张的生产任务中，展现金帅人充满活力、健康向上、争先创优的良好精神风貌，为2014年开一个好头！

一、二、三，加油 冰箱厂举办二〇一四年元旦活动

激烈角逐，分获一、二、三等奖的参赛团队和个人组相继产生，团队分别为电机公司电机车间、集团公司注塑二车间和集团总裁办代表队，个人分别为：付海黄敏组（电机公司电机车间）、吴凯诺利妃组（集团公司注塑二车间）、龚立丰王春霞组（集团公司注塑二车间）。

此次比赛活动简单但充满乐趣，职工们积极参与，快乐竞争。趣味十足的游戏活动，让大家感悟到合作的重要性，互相配合，齐心协力夺得比赛的胜利，职工们一直沉浸在比赛的欢声笑语之中。大家纷纷表示身心得到放松，在紧张的生产之余体验企业文化带来的乐趣，增强个人集体归属感和自豪感，以饱满的热情投入到紧张的生产任务中，展现金帅人充满活力、健康向上、争先创优的良好精神风貌，为2014年开一个好头！

三项比赛结束后，最激动人心的时刻到来了，一年一度的幸运大抽奖开始了，在场的每位员工都屏住呼吸，希望叫到自己的名字，首先抽到的是三等奖得主，包装员工林玲获得112冰箱一台，紧接着精发泡员工程立凤喜获二等奖，收获了一台139冰箱，最后的压轴大奖，材料仓库马学贵获得一等奖172冰箱。在一阵阵欢声笑语中，活动圆满结束。

公司举办一系列文体活动，旨在宣传和体现企业的价值观，使员工能够通过这些生动活泼的活动来领会企业文化的内涵，使企业文化“寓教于乐”之中，从而倡导良好的企业文化，使员工能够对内部形成凝聚力，对外多元化适应。图/文 滁州冰箱厂 朱年



致力健康家电，营造洁净生活

2013年金帅销售公司心路历程

岁月如梭，时光荏苒，2013年转眼就过去了。

2013年，中国经济的波动对国内企业的影响是显而易见的。家电企业在市场竞争中困难重重，能在这场没有硝烟的商战中稳住阵脚，保留住阵地，已属表现不凡。若是还能在困境中寻求突破，谋求发展，就算是成就卓越了。金帅在这场战役中，表现得很是不错。

产品销售
销售公司承载着金帅集团冰

箱洗衣机全系列产品的销售以及服务，其中包括50余款洗衣机和70余款冰箱。产品通过寻求代理商来间接生产和消费，销售公司在其中起到非常关键的作用。2013年，产品在东北、华北、四川、云南等地的销量最大，华东、华南、西北等地的销量也渐长，优于往年。

销售渠道和终端
2013年渠道的扩展和客户的增长是近年来的最大值。由于市场的需要，我们将销售公司办事处增加到6个，以便区域销售中更及时的

货物配送和服务更进。之后，办事处的好处逐步就显现出来，由于灵活应变，办事处所在地的终端犹如雨后春笋般闪现，目前共有大型代理商100多个，终端不计其数。另外我们也尝试了电视购物等电商渠道，我们将不断探索，努力进军电商渠道。

售后服务
目前的运作体系是金帅有史以来最好的，只要有金帅产品销售的地方，就有相对应的售后服务维修点。我们提倡提前报修预约，三天内上门服务宗旨，自规范流程，全心服务开展以来，用户投诉量和维修店的不满度降到最低。这对于金帅品牌的知名度和美誉度是一个很大的支持。

销售团队
金帅销售团队是来自全国各地的精英集结在一起的大型团队。我们销售团队共计80人，每人都有分管自己的业务。其中有一半是在市场上流动跟踪服务的，比较辛苦，其余是在驻地执行管理，配合市场进行服务的。

销售公司团队都坚守在各自的工作岗位上，只要市场需要，客户需要，我们就在您身边。
(销售公司 杨鑫竹)



家电小常识

别让洗衣机成安全隐患

冬季人们日常穿着的衣物增多，也越来越厚，洗衣机的使用频率增加了不少，洗衣机作为减轻人们家务劳动的电器用品，不少朋友开始把羽绒服、毛毯等拿出来清洗使用，但这些放了近一年的衣物，若清洗、使用不当，不仅影响效果，还可能造成安全隐患。几乎每年冬天都能看到有用户使用洗衣机清洗羽绒服，导致洗衣机爆炸的事件发生，这已经不是什么新鲜事儿，大部分洗衣机都会在使用说明上标注：请勿脱水羽绒服物品，以免损伤衣物。但仍有些马虎的用户不以为然，结果不仅是损伤衣物和洗衣机，要是误伤到家人可就后悔莫及了。

说到冬天洗衣服，人们最先想到的一定是羽绒服，羽绒服的清洗是件非常麻烦的事情，平时用洗涤剂干洗，很多人喜欢随手将羽绒服扔进洗衣机中自动清洗。不过，你要注意，多数洗

衣机并不适合甩干羽绒服。其实羽绒服爆炸并不是在洗衣机洗涤时发生的，而是在脱水甩干的过程中。羽绒服外层一般都有防水涂层，透气性差，在洗涤时容易漂浮在水面上。洗涤过程中完全浸水后，里面充气的羽绒又会聚集在一起，从而使羽绒服内产生大面积空隙。在高速甩干时，此前吸收了水的羽绒脱水后不断膨胀，羽绒服内就会产生空气，而防水涂层又不利于气体排出，就会不断地将羽绒服撑大，将洗衣机内撑满，而洗衣机内的空间是有限的，气体聚集到一定程度，就可能引起爆炸。此外，加上甩干过程中羽绒服和洗衣机内壁会产生静电，其产生的大量热量短期爆发，也很可能出现类似的“爆炸”现象。

除了羽绒服之外，如蚕丝和纯羊毛材质、透气性、透水性较差的衣物等，也不建议用双缸、波轮洗衣机洗涤。最重要的是，要在洗

衣服前看好洗衣机和衣物上的洗涤说明。
注重生活品质，提高安全意识。家电小常识，让你冬季生活更舒心。



经销商经营发展必须注意六大关键要素

成功有时会因一点突破而成就大业，失败也会因为“千里之堤，毁于蚁穴”。虽然任何一个企业或者经销商公司，都无法做到面面俱到，但必须把握住关键，才能逆势而为，才不会随波逐流。下面我谈谈一个经销商生存发展必须要注意的六大关键要素。

一、产品结构
没有匹配的产品，对于经销商来说，想发展比登天还难。匹配的产品线或者品牌能让经销商由弱小到强大的快速成长。不匹配的产品线也能让经销商迅速陷入经营的被动或困境之中。

无论是单品品牌经营，还是多品牌经营，经销商必须经营一款或者打造一款能够建设网络、维护网络、快速流通的超级产品，否则，无论你的资本有多雄厚、队伍多么强大、理念多么先进，最终还是徘徊在停滞不前的集市中。

二、渠道网络
经销商职责是什么呢？就是将自己经销的产品覆盖到市场的零售终端，并服务好他们。经销商手中所控制的销售网络，是企业选择经销商的首要条件。经销商在自己经营区域范围内渠道网络越完整，越系统，在厂家的中心地位就越高，其销售几率就越大。

三、资金流动
在商言商，经销商必备的三大条件：一是网络，二是资金。

经销商所处厂方与终端之间的中间环节。现在一般厂方要求是现款现货，很少有授信额度。而零售终端大多有应收账款。经销商的资金实力往往决定了其发展规模。在经营中保持资金流的畅通，才能维系经营活动的正常经营。经销商在保持现金流的畅通中应注意以下几点：

- 1、控制经营产品的数量。
 - 2、有选择地进入账期比较长的餐饮与商超系统。
 - 3、多运作一些现款现货的终端店。
 - 4、做好库存管理。
 - 5、建立有效的应收账款管理机制，建立客户信用制度，降低企业经营风险。
- 四、厂商关系**
经销商的发展离不开企业，经销商与厂家建立良好的合作关系，无论是对自己的业绩提升、利润回报、渠道的完善或对自身的发展和完善都非常有益。经销商和企业的关系，既是合作的关系，也是博弈的关系。经销商要善于利用好这种关系，在和厂家的合作博弈中谋取最大的利益和进步。

五、团队管理
管理常常是经销商的一个软项，但是做好管理能大大增强经销商的抗风险能力。系统的管理包括终端规划、终端拜访、终端促销、人员管理和考核、信息反馈、风险预警等方面。

而其中最关键的就是打造一个优秀团队，它是经销商系统化管理的基础。

六、趋势机会
顺势者，赢天下。善于把握趋势与善于洞察机会与需求，往往也是经销商生存发展不可或缺的关键性要素。关键在于经销商能否敏锐地把握到消费需求与客户需求的变化，把握住机遇，往往能够获取突破性发展。
(销售公司 赵鑫)

安徽金帅洗衣机有限公司党支部委员会成立

本报讯（安徽金帅洗衣机 袁 彦）2013年12月17日，中共滁州经济技术开发区工委正式同意成立安徽金帅洗衣机有限公司党支部委员会。

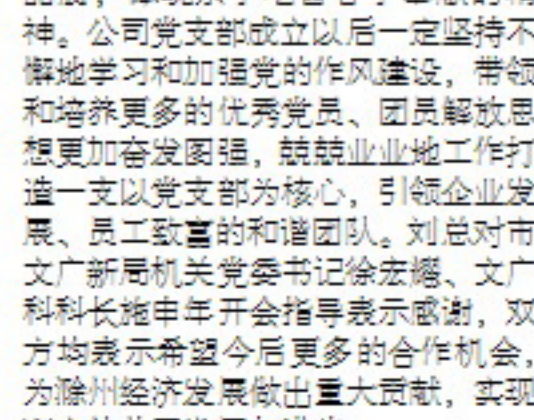
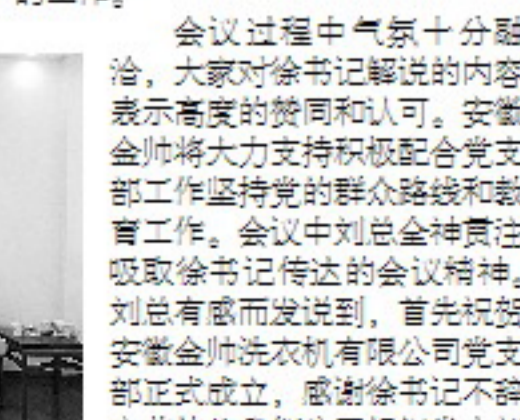
市文广新局机关党委书记徐宏福担任金帅党支部筹建指导员在我公司会议室召开党支部成立大会。与会人员有文广科科长施申年、安徽工厂总经理刘琪鹏、安徽工厂品质部总监陈杰华、注塑车间主任袁立君等。会议上徐书记进行详细介绍党的主要路线

和传达十八大报告精神，并表达此次会议精神的赞同和认可。安徽金帅将大力支持积极配合党支部工作坚持党的群众路线和教育工作。会议中刘总金帅注重吸取徐书记传达的会议精神。刘总有感而发说到，首先祝贺安徽金帅洗衣机有限公司党支部正式成立，感谢徐书记不辞辛劳的为我们公司组织党支部

工作做出的贡献。其次我们会建立完善的制度，扩大影响力和多多培养积极分子。在企业的发展过程中，努力争取先锋模范作用共筑美好滁州，给滁州经济发展做出最大的贡献。党支部随着时代变化而变化，我们要不断的学习并富有创造性。

通过此次会议交流，我们更加了解中国共产党执政为民开拓创新，真抓实干保持在工作中不断开拓创新的品质，体现乐于吃苦甘于奉献的精神。公司党支部成立以后一定坚持不懈地学习和加强党的作风建设，带领和培养更多的优秀党员、团员解放思想更加奋发图强，兢兢业业地工作打造一支以党支部为核心，引领企业文化发展的学习型、服务型、创新型党组织学习十八大精神，服务发展建立服务平台成立企业思想，党组织战斗堡垒作用，一言一行做表率。

3、做党支部公事，便于为今后的工作。



滁州冰箱厂利用淡季组织员工培训

本报讯（滁州冰箱厂 朱年）12月12-13日，滁州冰箱厂利用冰箱生产淡季组织员工针对企业文化、焊接技术、预装发泡工艺、检验标准及6S现场管理等多方面进行系统培训。

12日上午总装工段全体员工及预备人员聚集会议室，由工段部部长关鸣通过PPT图文并茂的对学员讲解原理，并对预装、预装发泡工艺、要求员工严格按照操作规程操作。13日，总装办主任朱年对全体员工进行公司规章制度的宣贯，让每位员工能够清楚了解公司的规章制度，并严格遵守。下午，品质部部长谢添对工段长、外协返修及跟线小修人员进行出厂检验标准培训，明确检验标准，严格检验程序，严把产品质量关。随后，公司副总方晓对工段长、班组长、主机手进行了“6S”现场管理培训，明确了“6S”现场管理的重要性，要求一线班组长带头做好“6S”现场管理，引导员工不断做好“6S”现场工作。

通过培训，员工认真学习多方面知识，增强自身遵章守纪的意识，进一步提升工作技能，成为企业需要的全面、专业性人才，为提高生产率以及产品质量打下了良好的基础。

2014年家电行业将继续稳健发展

2013年12月30日，中国家用电器协会对外发布了一系列年度运行分析和预测：2013年中国家电业消费升级态势明显；产业升级成行业发展主旋律；销售业态变革，网络销售异军突起，成为线下销售重要的补充力量；刺激政策告别家电行业。鉴于近期中国宏观经济发展可以预期，加上国际经济环境的改善，可以预见2014年中国家电业发展将继续2013年的稳健走势，表现有可能更为积极。

产业升级成行业发展主旋律
销售业态变革，网络销售异军突起，成为线下销售重要的补充力量；刺激政策告别家电行业。鉴于近期中国宏观经济发展可以预期，加上国际经济环境的改善，可以预见2014年中国家电业发展将继续2013年的稳健走势，表现有可能更为积极。

产业升级成行业发展主旋律
销售业态变革，网络销售异军突起，成为线下销售重要的补充力量；刺激政策告别家电行业。鉴于近期中国宏观经济发展可以预期，加上国际经济环境的改善，可以预见2014年中国家电业发展将继续2013年的稳健走势，表现有可能更为积极。

效，产业竞争力和盈利能力显著改善。消费升级和消费模式的转变
近几年中国进入消费升级的历史时期，消费者越来越青睐于品质优越、时尚美观、节能环保的中高端产品。变频空调、滚筒洗衣机、对开门和多门的高端冰箱、大尺寸平板电视、精品厨电产品的占比越来越高。

另外，随着年轻一代消费者逐渐成为家电消费的主要力量，他们的消费习惯和消费模式的转变也促使家电企业紧跟渠道变革。事实上，近两年网络销售异军突起，电商已成为改变家电渠道格局的重要力量。

常明显，将拉动家电行业继续提升。

其次，中国家电业在全球市场已经占有相当高的比重，出口量增长空间有限，增长依赖市场开拓与产品结构提升。

第三，中国家电业的发展将更多的依赖于产业升级，技术创新、管理提升成为家电业可持续发展的主要增长方式。

第四，网络销售将带来更多的企业带来新的市场机遇和挑战。2014年的风险主要来自国内住宅市场的不确定性和国际政治形势的动荡。

中国家电业在2014年仍将保持稳健的发展态势，行业的各方面力量继续支持家电业的发展，共同营造健康向上的产业环境。
(本报编辑 摘自中国家电网)