



选择性倾听

一个美国人和朋友走在纽约市中心的曼哈顿时代广场上，正值午饭时间，街上挤满了行人，汽车的喇叭声此起彼伏，整个城市几乎震耳欲聋地响。突然，这个美国人说：“我听到了一只蟋蟀的叫声。”

朋友说：“什么？你疯了！在这么吵闹的地方是不可能听到蟋蟀的叫声的。”

“不，我很肯定，”美国人说，“我是听到了一只蟋蟀在叫。”

这个美国人仔细听了一会儿，然后穿过大街，来到一个长着灌木的水泥大花台前。他仔细地听了一会儿，然后很自信地在灌木丛的底下找到了一只蟋蟀。朋友见状完全惊呆了。

“真是难以置信，”他的朋友说，“你一定有一对超人的耳朵。”

“不，”美国人说，“我的耳朵和

你的没什么不一样。关键是你听到了什么。”

“这是不可能的！”朋友说，“在这么吵闹的地方我就听不到蟋蟀的叫声。”

“是的，这倒是真的。这要看什么东西对你来说才是重要的。来，让我给你看看。”

说罢，这个美国人掏出钱包，倒出几枚硬币，然后小心翼翼地扔在人行道上，大街上的吵闹声依旧，然而，他们看到在20英尺范围内的行人都不约而同地把头转了过来，盯着人行道上叮当作响的硬币，看会不会是他们掉下来的。

“明白我的意思了吗？”这个美国人说，“关键要看什么东西对你来说才是最重要的。”

很多时候，不是我们真的听不到，而是我们选择听不到，仅仅只是认为那是对自己来说并不重要的东西。

那些年，我们一起追的女孩(下)

炊烟袅袅

周一第一节课是班主任的数学课。老师刚到讲桌，曹雷把在书中夹着的那封信交到了班主任手中，李铜的脸顿时红了红起来，一整节课都如坐针毡。

下课后，李铜就找班主任叫到了办公室。班里同学交头接耳的议论着，李铜被班主任批评了一顿后，低头回到教室里。赵国强连忙问道：“你写情书给曹雷了？”李铜点点头。从那以后，曹雷再也没和他们说话。李铜觉得很没面子，独自一个人把座位搬到最后的墙角里。晚上晚自习后，赵国强回到寝室，把白天的事告诉了王文轩，从那以后，王文轩就记住了这个女孩。一年一度的校会如期召开。轮到主持人说：“下面有请曹雷同学发言。”坐在下面的王文轩转过头，原来她就是曹雷。

高一结束后高二就要开始分科，一班到三班3个班是文科班，四班到六班是理科班。王文轩选择理科，被分到了理科班六班，和赵国强、曹雷在一个班。自打校会上看到曹雷的时候，王文轩

就已经对她产生好感。每天放学，王文轩就会向曹雷请教数学问题。久而久之，王文轩的数学也有了不小的提高，和曹雷的关系也很融洽。

一次放假，王文轩和赵国强一起回家，路上赵国强问：“文轩，你是不是喜欢曹雷？”

“你怎么知道？”王文轩脸红的答道。

“不是我一个人知道，我想班里的人都是这样认为的，马上就要高考了，要多把心思放在考试上。”赵国强说。

转眼，离高考不到一个月了，班里开始照毕业照，赵国强有意的站在了曹雷的后面。其实赵国强是一个闷性格，高一刚进校，就开始喜欢上了曹雷，只是不敢表白而已。他对文轩说的话，也是害怕文轩把曹雷追到手。赵国强在高考前拼命努力学习，就是为了能和曹雷同一个学校，即便是在一座城市也行。三年高中生活在高考后划上句点，李铜考上滁州学院体育系本科，王文轩考上了淮北职业技术学院，赵国强考上芜湖职业技术学院。而曹雷出乎意料只考了一般大学，面对这样的成绩，曹雷决定留在母校的补习班复读一年，结果赵国强为了追曹雷，也留下来复读。而王文轩则把自己埋藏已久的心里话写信寄给了曹雷，可是曹雷对王文轩没有什么好感，只是保持朋友关系。

在第二年高考，曹雷考上了安徽师范大学，赵国强的分还是进了芜湖职业技术学院。每到周末的时候，赵国强都要乘公交车到曹雷的学校，两人相处不错。到快毕业的时候，曹雷选择了考研，而赵国强三年毕业就到一家公司上班，两人的生活节奏不同，渐渐地，两个人淡了，直至到最后都不再互联系了。

5年过去了，李铜回到母校当了一名体育教师，王文轩考上了乡镇公务员，赵国强也在公司里做到副经理的位置，而曹雷研究生毕业后回到老家滁州学院当了一名大学教师。一天，曹雷在QQ群里发信息说自己10月1日在县里的华亚酒店举行婚礼，希望高中同学都能参加。

10月1日是法定假日，都不上班，王文轩早早开着车子到车站去接赵国强和李铜。婚礼那天，王文轩、李铜、赵国强几个高中同学坐了一张桌子，新娘和新郎过来敬酒，曹雷微笑着向他们打了招呼说：“谢谢你们参加我的婚礼。”几个人都痴痴的望着穿着婚纱的曹雷，似乎在找回往日的记忆。在和新郎新郎合影的时候，赵国强站在曹雷的后面，王文轩和李铜站在了新娘新郎的左右。婚礼结束，同学都纷纷回去了，之后曹雷在群里说：“今天我非常感动，全班同学全部到齐参加了我的婚礼。也许在高中时候，我有做的不妥之处，请你们原谅。”

高中时代，那些纯真的“爱慕”，就让我们保存在最美的青春记忆里，只愿将来的我们都能够幸福。



生活充满不期而遇的经历。有时现实跟我们的期待完全是两码事。期待很美好，给人以目标和快乐，使人有所憧憬，但你得明白：生活并不尽在你的掌控之中。有些期待很美好，而有些则无益。下面列出应该改变的期待。调整对生活的某些期待，你会迎来新体验和新思维，甚至还能获得前所未有的成就感。

停止期待别人尽善尽美

如果你总要求别人做到完美，那你必然一直失望，因为人们永远也不可能达到你的期望。对人有很高的期望其实也无厚非，但请记住：就算对方没能做到，他们也尽力了。所以请多加体谅，不要苛求完美。

停止预料别人糟糕透顶

如果你总觉得别人会栽跟头，那等于是在扼杀他们成功的机会。你应该多鼓励他们、帮助他们、指导他们。这样他们才能成长并征服困难。

停止期望别人为你买单

你应该为自己的经济状况负责，不要期望别人出去玩、给你买单或付账。管好你自己的钱袋，制定预算并坚持执行。朋友全都在外吃饭并不表示你必须跟着去。“需要”和“渴望”是有区别的：如果你渴望什么，那就自己挣钱，不要妄想亲友买了送给你。

停止担忧万事不顺

不管你觉得自己现在有多倒霉，也不要因此想象出无数霉运。学会保持积极乐观。如果你心怀美好，就会发现美好；反之亦然。要是你一心以为一切都不会变成期望的那样，结果还真会事与愿违。

停止期望一切公平

生活并非一直公平。有时你辛勤工作却得不到认可或奖励，事实就是如此。所以要放宽心胸：付出所有，但不要期待任何回报。

停止期望凡事简单容易

如果总是挑简单的事做，那你永远成不了大事。生活会在始料不及时刻考验你，所以你必须挑战困难、保持坚强。世上任何值得拥有的东西都需要付诸努力、勤奋和自律。

从来就没有救世主，凡事都要靠自己。

不要指望别人

成都金帅 兰洋



倘若甘自平庸，那你就变得平庸无为。

停止期望不劳而获

若是渴望得到却不付诸努力，那你绝不会取得期望的成就。想要减肥？那就开始健康饮食、规律运动吧。若还是任着性子乱吃，你永远也不可能变得苗条美丽！若有所渴望，那就全力以赴去争取！

停止期望别人有所改变

人都依恋习惯，喜欢万事固定不变、舒服稳妥。虽然改变也行，但却浪费时间。要是你期望别人有所改变，那就先从改变自己开始吧。你的力量只在改变自己，而非其他任何人；一旦意识到这点，生活会变得舒心很多。

停止期望别人为你放弃一切

世上不幸的人何止你一个。遭遇坎坷时，固然可以向亲朋好友寻求抚慰，但请不要追求完美。学会照顾好自己，能够独立才是健康。你当然可以自力更生，而且不要让你的亲友因为帮助你而错过他们自己生活中的重要事情。

有所期待是为了找到生活平衡。你必须清楚自己何时要求太多、何时又可再多点期盼。当然，这点做起来不容易，但我们总得抛开不切实际的期望，努力过上健康快乐的生活！

金帅的品牌

金帅

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

集团第四届第三次职工代表大会隆重召开

顺利完成第三版《员工手册》修订

本报讯(总裁办 徐旭秀)2014年5月27日,宁波金帅集团(宁波厂区)第四届第三次职工代表大会在集团总部召开。会议前期,根据集团实际情况,通过不记名投票公开票选出了37名职工代表(选区代表来自集团总部、宁波金帅电器有限公司、宁波金帅集团有限公司、慈溪市金帅电机有限公司、宁波金帅减速机有限公司三个选区)。

27日下午,会议召开。集团董事长潘晋程、集团总裁、党支部书记潘俊峰、集团副总裁及宁波区各公司总经理应邀出席。本次职工代表大会由集团党支部书记、副总裁胡建群作关于《员工手册》修订草案说明报告。

报告结束后,各职工代表分成三个讨论组对《员工手册》第三版修订草案进行分组审议讨论。审议讨论过程中,代表们

书记、总裁潘俊峰关于实行企业民主管理的报告。潘总在报告中首先代表集团公司向各职工代表表示祝贺,然后分析了公司面临的形势和存在的问题,指出各项工作任务艰巨,但同时也存在机会,提出总体要求和目标,要求各职工代表要充分发挥民主管理和民主监督的作用,以此为契机,做好自身榜样。扎实工作、开拓创新,为迈向更加壮丽的征途、为公司持续发展打下坚实的基础!随后集团党支部书记、副总裁胡建群作关于《员工手册》修订草案说明报告。

报告结束后,各职工代表分成三个讨论组对《员工手册》第三版修订草案进行分组审议讨论。审议讨论过程中,代表们

针对草案内容进行认真讨论,纷纷踊跃发言、探讨交流。公司各领导分别参加各讨论组讨论,并认真听取代表们对公司工作的意见和建议。随后,组长会议汇总各小组讨论意见,提交修正审议。历时两个小时,工会主席沈桥在会上宣读《员工手册》第三版讨论确定稿,全体代表对《员工手册》第三版讨论确定稿进行表决,一致通过后宣布于2014年5月28日起正式实施。

会议最后,潘晋程董事长讲到旧版员工手册的多项条款已不适应公司的现有发展,因此需要不断完善,这也是此次职代会召开的主要目的。潘董在讲话中还提到几点内容:第一,厂规厂纪的重要性。国

有国法,家有家规,作为工厂也有严密的制度和纪律,工厂发展的基石,公司没有制度和纪律不利于可持续发展,也会影响公司在大浪淘沙的市场经济中的立足之地。同时也直接影响管理,影响产品质量,最终影响客户对公司的信任。总而言之,工厂纪律影响深远而重大。第二,管理上要不创新,老观念最终会被市场淘汰。最后感谢各位代表对员工手册提出宝贵意见,要求各位代表执行好公司纪律,为全体员工做好表率。大会在一片热烈的掌声中落下帷幕,本次职工代表大会取得圆满成功!

《员工手册》第三版正式实施

本报讯(总裁办 徐旭秀)为进一步加强公司内部规范管理,维护职工民主权利,提高工作质量,促进公司健康发展。2014年5月27日,宁波金帅集团(宁波厂区)第四届第三次职工代表大会在集团总部行政四楼会议室召开,会议讨论修订了新版《员工手册》的相关规章制度,经与会代表的民主讨论后,表决通过了新版《员工手册》,并于2014年5月28日开始实行。

新版《员工手册》由九个章节组成,主要内容涵盖公司简介、公司愿景与企业文化介绍、员工基本行为规范及日常管理有关规定等。本次新版《员工手册》主要根据企业发展与社会的进步,为与时俱进,维护员工的合法权益,促进企业的正常发展,经过多次修改补充,广泛多形式的收集意见,最终形成集体智慧的现行版本。特别对行为规范、人事管理、劳动纪律及奖惩细则方面做了扩充及明确说明,内容更贴近日常工作实际,是员工全面了解企业、传播企业文化、统一思想、凝聚人心的重要载体,也是员工从事日常管理工作的行动指南。颁发与实施新版《员工手册》的意义在于:第一,手册应作为公司的基本法;第二,手册是公司发展的行动纲领;第三,手册是公司员工行为规范的指引;第四,手册是建立金帅团队的共识基础与保障。

各公司要组织全体员工认真学习贯彻执行此次职工代表大会会议精神,各部门领导要带动员工学习好《员工手册》,提交培训计划,曾重对新版《员工手册》进行培训,自觉遵守《员工手册》第三版所列规章制度,以《员工手册》规范自己的行为,并相互监督,充分发扬民主管理精神,统一思想,规范行为。学习形式不拘一格,可集中学习(凡参加培训学习的每个员工都必须签到),也可分散单独学习,但一定保证每一个员工都能知晓手册之中的内容,做到对本手册有学习、有记录(如学习心得、考试得分、研讨签到等)。

希望通过新版《员工手册》的实施,金帅人能自我规范,自我约束,恪守本份,认真履行岗位职责,团结协作,不断实现公司、员工、和谐健康有序发展。



集团第四届第三次职工代表大会隆重召开



总裁潘俊峰作“企业民主管理”报告



与会代表认真听取报告



小组讨论《员工手册》第三版修订草案

《员工手册》第三版修订说明报告

随着国家新的法律法规出台以及企业发展的需要和经营环境的变化,《员工手册》第二版已然无法适应企业和员工发展需求,因此,我们以有关法律法规为依据,以上一版的《员工手册》为基础,在整体编排和具体内容上都做了详细的修改,以求新一版的《员工手册》作为企业文化建设的载体,在宣贯企业精神、价值观和行为规范的同时,更能体现对员工的要求、信任、爱护与尊重,充分体现以人为本的原则,体现建立和谐劳动关系的主旨。

本《员工手册》主要由两方面的内容构成:一方面是企业的基本概况,包括企业简介、使命、愿景、核心价值观,以及企业组织架构和管理模式等。通过对企业的介绍,希望金帅员工对企业有较为全面的了解和认识。另一方面是企业管理有关的制度条例,包括员工基本行为规范、人事管理制度、劳动纪律管理制度、薪酬福利、合理化建议、奖惩条例、人才培养与发展等事项。制订这些制度和条例既是为了确保企业顺利、高效的运作,也是为了员工在企业更好地发挥、发展自己,实现自己的事业目标和人生理想。因此这部分制度员工必须熟知并遵守。

本《员工手册》是宁波金帅集团《劳动合同》的附件,与《劳动合同》具有同等法律效力,适用于宁波金帅集团所有员工。但由于业务内容和地域原因,草案中个别条款可能存在不够全面详细等情况。因此,希望各员工务必认真阅读并领会其内容,在往后的工作中如发现疑问,及时与主管领导或集团总裁办联系,提出宝贵意见和建议,使得本《员工手册》较为规范完善,更贴近企业和员工发展需求。



董事长潘晋程 总结讲话



大会表决通过《员工手册》第三版修订

导读

- 二版:集团各公司为员工发放端午福利
- 三版:自建创新模式 勇闯市场先锋
- 四版:不要指望别人



2014年5月30日 (星期五)
农历甲午年五月初二
第5期 (总第91期)
本期四版
浙企准字第B075号

集团各公司为员工发放端午福利



本报讯(胡雨梦 袁峰 朱年)千载悠悠,成习俗,天中端午。逢佳节,粽飘香,百舟争渡。万户家中糯米粽,三间窗外吟香赋。作为中国传统节日,端午节一直保持着浓浓的节日气氛,吃粽子,赛龙舟,悬艾叶菖蒲,饮雄黄酒……

临近端午,粽叶飘香,艾叶菖蒲。集团下属宁波、安徽、成都公司纷纷为全体员工送上节日祝福,营造浓厚的端午气氛,为员工的日常工作和生活增添一份色彩,同时也借此机会感谢员工们的不懈努力,感谢为公司的产量不断增长添砖加瓦。五月底,各公司将高高兴兴的粽子送到员工手中。每一份简单的祝福,让员工在忙碌的工作中享受快乐,感受大家庭的温暖。

以人为本,方能调动企业的原动力,企业以人为本,管理以人而治,发展以人而兴,效益以人而聚。会师一直以来注重以人为本、和谐共赢的企业理念,重视员工福利待遇,礼聘贤才。通过“端午福利”的形式表达了企业对员工的一份心意同时也丰富企业文化,体现来自企业多方面的人文关怀,同时增加员工对公司的向心力,提升员工凝聚力,进而提升公司效益。



本报讯(胡雨梦)5月23日下午,集团召开品质会,首次启用视频会议,连接宁波、安徽、成都三个工厂的品质技术人员一同对4月份的产品质量状况进行反馈。

集团首次启动视频会议

集团启用视频会议是为了更好地实现各分公司之间的资源共享,以及销售公司各区域之间的信息互通。视频会议将传统的语音、画面、文字等集合起来进行共享,提高会议质量又节省成本,同时还能够及时有效在总部与分公司之间进行信息传递和反馈,规避电话等一对一交流存在的传递不准确、依赖先进的网络通讯技术实现智能化和便利化的办公。

公司召开党支部扩大会议

2014年5月19日,集团党委组织召开支部扩大会议。全体党员、预备党员、积极分子参加本次会议,会议由集团副总裁、支部委员沈桥主持。

会议按照发展党员的程序要求,两位入党积极分子分别宣读了《入党志愿书》,表明了入党的决心以及今后努力的方向。沈总对六位通过党校培训申请入党进一步考察对象、党员发展对象作了简要介绍。

会上,集团总裁、党支部书记潘俊峰指出全体党员要认真学习并执行党的群众路线教育实践活动,同时要严格要求自己做到“三严”:严以修身、严以律己、严以用权;“三实”:谋事要实、创业要实、做人要实。分析了企业当前面临的内部与外部问题,认为企业需要改革创新,因此对党员提出要求:一要服务于企业健康发展的局面,在公司发展中切实起到引导和监督、促进和协调作用,为公司健康、快速发展提供组织保障;二要立足于本岗位学习先进并深入,发挥积极主动性的作用;三要积极宣传,传递正能量、传递正能量;四要充分发挥党员干部的先锋模范作用,起到表率作用。

集团董事长潘晋程在讲话中指出企业面临当前严峻的形势,并提出了推进工作的措施,全公司上下要有危机意识和保持清醒头脑,通过企业文化建设、模式调整、加强劳动纪律等方面,进一步转变员工观念,尽心尽力尽心做好本职工作,在应对挑战中抓住机遇,在创新实践中破解难题,使公司自主品牌走出低谷,迎来新的高峰。

最后,会议表决通过了胡冬冬、董斌两位同志的入党申请;孙业科、戚振维两位同志通过党校培训申请入党进一步考察的申请;胡如表同志通过一年考察吸收为预备党员的申请以及徐旭芳同志通过预备党员转正为正式党员的申请。(总裁办 徐旭芳)

发展提供组织保障;二要立足于本岗位学习先进并深入,发挥积极主动性的作用;三要积极宣传,传递正能量、传递正能量;四要充分发挥党员干部的先锋模范作用,起到表率作用。

集团董事长潘晋程在讲话中指出企业面临当前严峻的形势,并提出了推进工作的措施,全公司上下要有危机意识和保持清醒头脑,通过企业文化建设、模式调整、加强劳动纪律等方面,进一步转变员工观念,尽心尽力尽心做好本职工作,在应对挑战中抓住机遇,在创新实践中破解难题,使公司自主品牌走出低谷,迎来新的高峰。

最后,会议表决通过了胡冬冬、董斌两位同志的入党申请;孙业科、戚振维两位同志通过党校培训申请入党进一步考察的申请;胡如表同志通过一年考察吸收为预备党员的申请以及徐旭芳同志通过预备党员转正为正式党员的申请。(总裁办 徐旭芳)



公司顺利通过 ISO14000/18000、ISO9000体系认证审核



本报讯(总裁办 徐旭芳)5月14日-16日,北京联合智业认证中心审核组对我司ISO14000环境管理体系、ISO18000职业健康安全管理体系进行监督审核,并召开相关会议。会上,审核组长就公司体系运行监督的目的、要求、审核范围、审核内容、审核方式以及审核流程等作了具体说明和安排。审核以交谈、查阅文件记录、现场考察及向服务对象询问等方式对多个要素进行审核。

5月19日、20日,中国质量认证中心专家审核小组对宁波会师集团有限公司ISO9000质量管理体系的贯彻、执行情况进行了现场审核,集团副总裁沈桥、胡建群、集团有限公司总经理黄纪福和各部门负责人、内审员等参加了首次和末次会议。

此次审核,对公司程序文件中涉及的所有部门及部

门负责人进行了为期两天的审核,外审专家对公司程序文件和质量管理体系文件资料以及实际运行情况认真仔细查阅和提问,涉及质量、控制、记录、设备、设计和开发、采购、销售、管理等方面的上百项管理措施及流程,并在部门领导及内审员的陪同下察看生产现场。

通过此次外部审核,外审专家对公司质量管理体系工作给予了较好评价,同时也提出了在内部审核、管理评审中的一些不足,并要求各部门要认真学习并执行标准及质量管理体系文件,将标准与日常工作紧密的结合,全面提升公司质量管理体系水平,增强公司的核心竞争力。促使公司整体质量管理体系水平迈向一个新台阶。

5月份两次体系认证审核在各部门相关人员的积极配合、精心准备下,顺利通过审核。

致力健康家电,营造洁净生活

勇闯市场先锋 自建创新模式

2014年第二季度,经济下行的势头似乎比之前的还要严峻,由此带给各行各业的压力也是十分巨大。传统家电业的此次经济危机中可谓摇摇欲坠,逐渐动荡的市场和越来越微薄的传统渠道对传统企业的发展是一个严重的威胁。正是因为领悟到这点,公司对于国内销售的发展模式会作出逐步的转变。

目前,市场运作方式多样化的步伐已经迈开,从最初的分级代理渠道,到终端直营、进商超,再到媒体购物、电商市场等,传统渠道的市场份额已经被其它市场运作模式所蚕食,所剩份额越来越少。市场份额的缺失直接关系到销量的多少,进而关系到企业的生存与发展。目前,我们的市场运作模式以渠道为主,这与十年前的运作模式并无区别。如今时代发展迅速,传统渠道稍显力不从心。客户规模,客户数量,客户结构以及客户类型都与之前的类似。

为了在这比较重要的时期作出一些创新,月底,经集团领导研究决定,任命陈海作为大区销售总监,负责河南、山东、江苏、江西、福建、广东、海南、湖北、安徽区域的业务拓展、销售策划、市场管理、团队建设等相关事务,其他区域由总经理和区域负责人负责管理。借此契机,可以在公司内部形成不同的思维和操作方式,可以形成互相竞争、互相借鉴、互相激励的良好局面,由此来争取获得更大的市场份额,更大的销量。这也是集团探索国内新市场,开发内销操作模式的第一步。销售公司目前正在积极部署全新的市场操作战略,努力拓展新市场,开发新客户,寻求积极新颖的操作模式。公司上下员工都在为下半年洗衣机市场的繁荣和销售业绩奋斗。

(销售公司 杨鑫竹)

冰箱市场偏向高端化 多门、健康大有可为

随着居住环境、生活习惯的变化,消费者对多门大容量冰箱的需求持续增长。据数据显示,2014年大容量和多门数冰箱销售增速明显。据介绍,传统的单双门冰箱逐步萎缩,4门以上和对开门增长相对明显。多门大容量冰箱将逐步成为市场消费趋势,上升空间较大。

在多门冰箱备受青睐的趋势下,各大厂商也将重点集中于多门市场的竞争上。大容积的高端多门产品将继续成为多门市场的亮点。

健康冰箱助力行业转型升级

随着消费者健康意识的提升,使得他们对健康冰箱的需求越来越明显。据国美卖场统计数据显示,50%以上的消费者在购买冰箱时考虑保鲜、抗菌、除菌、除臭、除味等功能,80%的消费者愿意为这类健康功能多支付近300元。此外,2013年国美健康冰箱销售占比大幅增加,市场增幅较高。对家电企业而言,只有根据市场消费需求,研发出抗菌、除臭、除异味、保鲜等健康功能型冰箱,才能立足市场,适应行业的转型升级。

业内人士认为,在冰箱健康功能的实现路径上,企业想了很多办法,包括快速无损检测食品新鲜度技术、真空隔热技术、复合除菌技术、臭氧除菌保鲜技术、光合保鲜技术以及加强保温技术等,事实证明已取得了积极的效果。此外,冰箱存储空间充分利用、新材料和新工艺的介入、如何更好满足80、90后健康生活习惯等都会成为行业在2014年的热点。(杨鑫竹 摘自网络)

如何成为成功的销售?

销售人员要成功,需要很多心态,成功销售人员有很多成功的职业心态,择其重点,就我认为以下六种心态更关键:成功的欲望;强烈的自信;全力以赴;不断进取;锲而不舍的精神;真诚。

成功学有一个著名的观点:成功来源于你是想要,还是一定要。如果仅仅是想要,可能我们什么都得不到;如果是一定要,那就一定有方法可以得到。想要只是代表了有得到想法,而一定要则代表了强烈的成功欲望。心理学上有一个概念叫“期望强度”,即一个人在实现自己期望达成的预定目标过程中,面对各种付出与挑战所能承受的心理限度,或曰其期望的牢固程度。追求成功销售人员也是如此:要成功,必须有强烈的成功欲望,这样才能排除万难,坚持到底,永不放弃,直到成功。

乔吉拉德1928年11月1日出生于美国底特律市的一个贫民窟。9岁时,乔吉拉德开始给人擦鞋、送报,赚钱补贴家用。16岁时,乔吉拉德连高中都没有念完就离开了学校,成为了一名锅炉工。他的父亲总是说他根本不可以成才。父亲的打击曾经让他一度失去自信,有一段时间,他连说话都会变得结结巴巴。相反,他的母亲却常常激励他,她告诉他:“乔,你应该去证明给你爸爸看,你应该向所有人证明,你能够成为一个了不起的人。你要相信这一点:人都是一样的,机会在每个人面前。你不能消极、不能气馁。”母亲的鼓励坚定了他的信心,燃起了他内心心中要获得成功的欲望,他告诉自己,他一定要成功!

35岁那年,已成为建筑师的乔吉拉德破产了,负债高达6万美金。他和太太,还有两个孩子被债主从家中赶了出去。他找了份汽车推销员的工作,这样就可以给家里买点食物了。他发誓会在两个月内成为那里最出色的推销员。听完他的话,经理大笑道:“怎么可能,你疯了?”他回答说:“不,我没有疯,我很饿,我家人很饿,我们需要钱。”他没有因为赔了很多钱就感到悲哀,就此放弃。他重新开始靠自己的努力去奋斗。3年之后,乔吉拉德以年销售1425辆汽车的成绩,打破了汽车销售的吉尼斯世界纪录,他也因此被称为“世界上最伟大的推销员”。客户们都称:“乔,我买过很多东西,但从没有见过一个人能像你这样恳求我买。”正是这种成功的欲望,成就了他的成功。

成功销售员的欲望有多强烈,成功销售员成就就有多大。欲望是给我们向成功奋斗提供的燃料,欲望越强烈,燃料就越充足,取得的成就就会更加深远、持久。正是乔家糊口和被别人歧视的压力,激发了激励乔吉拉德追求成功的欲望,而这种强烈的欲望又变成他追求成功的不竭动力,造就了“世界上最伟大的推销员”。

有了成功的欲望,成功销售员就会转化对工作、成功销售员对客户的热情,正是这种热情,引领成功销售员从一个成功走向另一个成功。没有什么事情有像热情这般具有传染性,成功销售员最能感动顾客,它是真诚的精髓。任何一个伟大事业的成就都是成功销售员一次热情的胜利。(胡雨梦)

2014年可能成为冰箱业发展历程中的转折点

由中国家用电器协会和国家信息中心信息资源开发部、国家电网共同主办的“智慧健康激发新动力——2014中国冰箱行业高峰论坛”于日前召开,会上发布了《2013-2014年中国电冰箱市场研究报告》(以下简称《报告》)。该《报告》显示,2013年我国冰箱业实现平稳增长,但2014年开局平淡,整体上,由于消费群体的改变,冰箱市场消费高端化趋势明显增强,2014年有可能成为中国冰箱业发展历程中的转折点。

国家信息中心统计数据显示,2014年1-4月,国内重点城市电冰箱市场销售量同比增长幅度较低,而14年第一季度我国冰箱累计产量也是最近5年的一季度里是最低的,甚至不及2012年。但是,这一数据的表现也在情理之中,因为以往的高速增长有政策的拉动效应,另外,目前冰箱城乡普及率已经分别达到接近100%和超过70%这样的高饱和度和数值,而影响更新需求最大的市场因素——房地产市场的不景气也是不争的事实。因此,未来冰箱的主要市场资源来源于比例相对比较稳定的更新需求和人口增长的新家庭需求,低增速甚至零增速可能成为常态,也许会呈现负增长。

2014年1-4月份的市场特点主要集中在产品结构调整和品牌竞争内涵变化这两个方面。产品结构方面,在重点城市市场,单价4500元以上的高端冰箱销量已攀升至22.45%,销售占比更是高达48.46%。而从冰箱门数来看,单门及普通双门冰箱的销量和销售额同比都呈下降趋势,其中销售占比同比增长幅度超过25%;显然与其他门数的产品相比,4门及以上冰箱的价格水平同比增长明显,但却出现了量额齐增的局面,销售占比增幅超过了60%,销售占比更是高达95%,这也是冰箱市场消费高端化趋势的必然。

进入2014年,本土品牌竞相推出智能冰箱产品,外资企业也把智能产品和技术输入中国市场,智能冰箱成为内外资品牌竞争话语权的关键领域。智能化是冰箱行业发展的方向,消费者对智能产品比较容易接受,但怎样通过智能化让冰箱变得更好用、消费者的利益点在哪里,这又是冰箱行业需要不断完善的内容。(本报编辑 摘自慧聪网)

