

质量活动一定要创造价值

从三月份开始，公司的质量月又拉开了序幕。今年的质量月与去年相比，不应该是形式上的简单重复、内容上的照抄照搬，而应该体现经营产出价值，让质量月真正成为推动公司目标和个人目标实现的强大动力。

质量月活动同其他工作一样，既要重投入，更要重产出，要用经营的思维去开展这项工作，这样才符合公司的战略思想，为一线员工创造价值。过去，由于存在急于求成的思想，所以我们在开展的工作中更多地是考虑投入，从产出价值方面考虑得少一些。还有一个方面没有体现出经营产出价值表现在：有些职能部门，没有理解质量月活动的本质，只管下发方案，布置“作业”；而有的服务中心也没有领会目的和意义，上行下效，把质量月活动当成完成上面的“作业”，交了“作业”就认为万事大吉了。要是这样继续下去，也是没有什么价值含量的。

自主经营中量入为出的原则，这是对每项工作提出的基本要求。质量月活动也不例外，也应该贯彻这一原则和要求。今年，每个部门在推行这项工作时，都应该从经营产出价值这个角度去进行评估和设计。我们再也不能盲目地做事情了。如果不能实现产出价值，我们就应该停

掉；如果给大家带来了负担和麻烦，我们就应该积极进行调整。总之，在当前的形势下，我们再也不能做没有价值的事情了。

质量月活动的价值，应该体现在三个方面。首先，它应该成为目标实现的强大动力。不管是公司的目标还是部门的目标，最终是靠我们这个团队的拼搏奋斗来实现的。董事长说过，质量活动要实现目标保驾护航。但是，我们有的部门和服务中心还没有认识到这一点。对质量月活动，有的人还犹豫、怀疑，甚至质疑，这是不应该的。说到底，质量月活动是为了让我们更好地实现目标，应该是有价值的事情，我们一定要认识到、把握好这一点。

第二，质量月活动的价值应重在解决问题。只有解决问题才能带来和创造价值。过去，我们有些质量月活动项目到底要解决什么问题，能够解决什么问题，可能有些部门自己也没有想清楚。这应该引起我们认真反思。质量月不是活动一阵子、热闹一阵子就完事了，它应该成为部门解决问题的一次良好的契机。比如员工能力不足的问题、部门之间沟通不畅的问题等，这些都可以通过质量月活动去解决。

第三，质量月活动的价值还应该关注员工个人的发展。这也是质

量月活动能否延续的基础。只有每个人的责任意识提高了，好的习惯逐步养成了，工作的技能进步了，质量月活动的效果才能体现，它的价值才能得到最大的发挥和释放。质量月活动应该与平时的工作相结合，与实战相结合。在实战中建设，在实战中检验。要通过质量月活动，打造出更多英

勇善战的钢铁队伍。

质量月活动经过去年公司上下的共同努力，取得了比较好的效果，有了一定的经验和基础。今年，我们更应该不断地去总结，及时地去调整，让质量月活动成为大家乐于参与的活动，成为有价值的活动。

快速反应

提升适应市场变化的能力

受新冠疫情的影响，以及其他各种情况交织在一起，今年构成了不同于以往的市场环境，给我们当前的工作带来了一些困难和挑战。

面对新的变化，一些服务中心敢打敢拼，积极挖掘客户需求，灵活利用创新的工作方法，业绩已有明显好转。还有一些事业部、服务中心没有及时转变过来，思路还不是很清晰，员工面对新情况、解决新问题的能力有所不足，导致目标实现情况不太理想。这是摆在我们面前比较迫切的问题。

适应市场变化，提高目标实现率，关键在于市场一线员工要有应对变化的能力。只有做好准备的人，才能立于不败之地。那么，我们应该如何提高应对变化的能力呢？

首先，要有清晰的判断能力，快速适应变化。有一些员工没有经济周期波动、市场变化的经历。面对变化时，往往缺乏自主判断，甚至是人云亦云，慌乱、不知所措。在这种情绪影响下，工作沉不下心，别人说没有需求就认为没有需求，别人说资金紧张就感觉好像是这样。没有去调查、去求证，就被表面现象吓住了，消极等待机会，白白浪费了时间。公司指导我们，做市场不能盲从，要有自己的判断，一定要坚定自己的目标。我们不要害怕变化，身处百年未有之大变局的时代，我们不可避免要在变化中工作、生存。在常态性变

化中，我们要保持积极乐观的情绪，学会适应。在变化面前，我们既要变，也要不变。变的是方法、手段，不变的是我们的目标、精神。

其次，把握市场规律，培养预见性解决问题的能力。在市场变化的时期，市场规律也相应地发生改变。如果还是按以前的做法，无异于刻舟求剑。当前，有一些员工还是按照以往的思维方式来做市场，所以市场越做越难，大部分时间疲于应付，忙于救火。而做得好的员工，既埋头做事，也抬头看路，重视对市场规律的研究分析，利用二八法则来把握未来市场规律，所以他们能及时调整、转变，目标实现情况较好。今后，我们应该向优秀部门、员工学习，掌握好二八法制，利用QC思维方式，把握变化中的规律，培养发现新问题、解决问题的能力。

最后，敢打敢拼，主动出击。我们有个别服务中心、服务部，本来市场基础还是不错的，但是在困难面前低下了头，丢掉奋斗拼搏的精神，导致业绩不尽人意。沉舟侧畔千帆过，我们也看到不少优秀员工在困难中取得了不错的业绩。他们并不比别人多资源、多机遇，而是靠着不屈的意志和顽强的拼搏，用一滴汗水，一份份基层出单积累出不俗的业绩。所以，不管在任何时期，我们都不能丢掉海洋王人奋斗拼搏的精神，主动承担起责任，实现目标。



3月17日，山西省晋中市榆社县发生森林火灾，因火场地形破碎、山陡林密、风力较大，造成火势不断蔓延。森林消防、武警部队、当地专业扑火队等应急力量迅速投入到灭火救援行动中。郑州网电服务中心、太原公消服务中心积极响应客户需求，携带多套应急灯具驰援救火现场，为客户提供夜间照明支持。（图为太原网电一服务部经理在现场为应急救援基干队员讲解灯具使用方法。）

未雨绸缪为客户做好汛期前的灯具维护



疫情尚未结束，但很多工作已经开始慢慢转入正轨。3月12日，成都网电一服务部的服务工程师接到宝兴县客户电话：客户单位应急物资库房及供电所的应急发电机需要维修。同一天，又接到了天全县客户电话：有两个变电站的灯具需要维修。收到客户的通知，服务工程师立即向经理汇报。经理随后安排服务部两位服务工程师完成本次维修维保工作。

3月14日星期六，两位服务工程师一早就驱车前往天全县，找到变电班值班人员，办理好临时工作证，验证了健康证明文件后开始进行维修工作。大多数变电站主控室的层高都比较高，这给维修带来了一定的难度。第一个变电站还好，层高只有4米高，使用小型人字梯就可以够得着顶部的安装位置。第二个变电站的主控室层高高达6米，而变电站的人字梯最高的只有4.5米高，这就需要服务工程师完全站到梯子的顶端，仰着头操作。在人字梯上，爬得越高稳定性就越差，细微的动作都可能会造成巨大的摇晃。二人齐心协力、克服困难，在确保安全的前提下细致地

开展工作。经过一天的努力，终于顺利完成工作目标，为客户重新点亮了主控室的照明，得到了客户的认可和表扬。

3月17-18日，服务工程师又前往宝兴县开展售后服务，解决客户问题。连续两天，二人共完成了2个供电所、1个送变电库房、1个应急物资库房共计10台发电机的维修保养工作。

宝应县是去年8·22雅安特大暴雨洪灾受灾地区，因此客户对应急发电机的维保任务尤为重视。客户告诉服务工程师：据专家的分析预测，2020年我国农业气象年景总体偏差，汛期强降水过程多，区域性、阶段性旱涝灾害并存，农业防灾减灾任务繁重。为科学有效应对，客户要对防汛工作提前部署，做好应急物资准备，及早落实防御措施。因此，就有了这一次联动服务部开展发电机的维保任务。这其实和我们的工作是一样，任何事情都要在问题到来之前做好应对的准备，未雨绸缪才能处变不惊，化被动为主动。

(成都网电服务中心一服务部供稿)



为口岸防疫提供照明支持

随着疫情在境外地区的蔓延，严防境外输入是当前和今后一段时间疫情防控的重中之重。作为深圳目前旅客入境的重要口岸和门户，深圳湾口岸成立了防范境外疫情输入的指挥部，严防疫情感染传播。

众志成城战疫情，海洋王人在行动。近期，由于深圳湾口岸入境人员激增，政府各部门加强口岸入境人员检疫、流调、接收、分流的任务。3月16日，华南公消服务中心接到客户信息，需要移动照明灯具为口岸现场的登记点和分流处的夜间工作提供照明。

了解到客户的需求后，深圳二服务部经理和深圳三服务部经理于当晚携带多套多功能移动照明灯、LED防爆轻便移动灯、多功能防爆手提灯等前

往客户现场。与客户做好交接后，按照客户要求在各个登记点、分流处一一发放灯具和布灯。由于每日入境人数多，现场人员核验流程复杂，分流时间长，客户需要24小时在口岸值守，非常辛苦。因此，经理除了帮助客户解决部分照明的问题，还加入到现场后勤工作中，协助客户搬运物资、整理登记资料、维持现场人流秩序等。

“只有经历过，才能体会抗疫一线的客户是多么不容易。我们只是短暂几晚的协助，他们却是日夜夜的坚守。无法想象他们付出了多大的辛苦，才能换回我们的平安吉祥！希望疫情快点离去，早日能看到大家开心幸福的笑容。”17日深夜，深圳二服务部经理在现场这样感叹道。

(华南公消服务中心深圳二服务部供稿)



ok资讯

公司对领导干部开展经营理念专题学习

2020年，公司迎来了一批新聘领导干部，干部人数在不断增加的同时，大家对公司的“四个规范、两个条例”、质量、品牌、诚信、礼仪等经营理念，解读各有不同，理解水平存在差异。

为了让领导干部更好地理解、传承经营理念，在带队伍的过程中起模范表率作用，以经营理念为标尺，对员工传承宣导，并引领员工朝着目标奋斗，公司组织一级部门负责人、行业事业部副总经理、职能部门副总监、高级助理、服务中心主任等中高层领导干部，对公司的“四个规范、两个条例”、质量、品牌、诚信、礼仪等经营理念进行了再学习。

3月伊始，一级部门负责人、行业事业部副总经理、职能部门副总监、高级助理就学习过程中的疑问，与总裁班子进行了交流探讨。通过分层次的4次交流，大家对责任、奋斗、质量等核心内容有了更加深刻的理解。目前，领导干部正在输出自己学习后的课件。各行业事业部也在贯彻学习中，行业事业部负责人先针对

服务中心主任在学习过程中，不理解或理解有偏差的内容进行逐个课件的交流，接着开展服务中心主任课件试讲，确保服务中心主任的理解准确到位，做到传承一致。

公司希望通过此次学习交流，进一步促进领导干部准确、深刻理解海洋王经营理念，做海洋王价值观的倡导者、推动者、践行者和传播者。

(管理学院供稿)



为客户开展应急照明灯具操作培训

为了进一步提高电力抢修人员的应急抢险处置能力，加强应急管理的专业水平，3月11日，南平供电公司客户邀请南平网电服务部经理及服务工程师上门，为相关人员开展应急照明灯具操作培训。客户单位各部门重要人员、各班组主要负责人、设备管理安全专职及应急基干队等30多人参与了本次培训。

中午，服务部提前到达客户单位现场，对8台发电机及3台LED多功能移动灯具进行检测及维保工作。下午15时，客户领导及参训人员到场后，培训正式开始。

在培训过程中，经理和服务工程师首先对灯具和发电机的使用方法、性能参数、注意事项及保养要点等进行了详细的讲解，并重点针对使用过程中容易遇到的问题进行了针对性的解答和演示。随后，指导应急基干队人员按照操作规程，现场操作了移动照明灯。

通过本次操作训练，使大家能够熟练掌握移动照明灯具、发电机的正确使用、保养方法。进一步提高了应急抢险处置能力，为做好各项应急抢险工作打下了基础。

(南昌网电服务中心南平服务部供稿)



最美海洋王人

为了践行“奋斗”的核心价值观，通过在公司各部门寻找始终保持艰苦奋斗精神、脚踏实地追求更高目标的最美员工，以及深度挖掘和学习最美员工事迹，传递最美正能量，公司组织和开展了寻找“最美海洋王人”活动。希望全体员工善于发现美、学习美，爱岗敬业，奋斗拼搏，争当最美海洋王人。以下，分享2020年2月份销售系统“最美海洋王人”优秀事迹。（由于报纸版面有限，在此只展示部分人物事迹。想要了解、学习更多详细的优秀事迹，请进入海洋王订阅号，查找历史推送即可阅读。）



巾帼能手

西安煤炭服务中心 魏楠

坚定目标，不轻易放弃

魏楠经理入司十多年，在市场的历练中，目标坚定、不轻易放弃的精神促使她不断地进步与成长。

有一次，采购计划到物资部后，采购员进行多家询价，表示我司的灯具价格比较高，因此有所犹豫。魏经理抓紧时间拜访了所有相关人员，效果不佳。她重新将事件中关键目标点和其关注点进行反复分析，决定努力争取到使用方领导的支持。于是，她带着灯具效果图、使用报告、售后服务单去拜访领导，并邀请他看试用灯具。工作之余陪着领导一起打羽毛球，在相处中主动与领导一同探讨公司的企业文化和理念，慢慢地做好客情关系。最后领导亲自打电话给供应部批示使用海洋王的产品，他说，虽然海洋王灯具价格比较高，但质量和服务都让人放心。

2020年初，疫情给大家的工作生活带来了不少困难。经理在和矿机电部部长聊天时，得知部长家人被隔离在西安。此时的西安防护用品都已脱销，买不到防疫物资让客户很是发愁。经理思来想去，哪里可以有购买口罩的渠道呢？一通询问后，联系上在电商平台上班的亲戚帮忙。经过协调，次日便将10个口罩、2瓶酒精迅速邮寄到了客户家人手上。客户得知后很惊喜，连连道谢。

与公司相伴的12年来，魏经理无论何时，在任何情形下都坚持以客户为中心，时刻不忘记客户。客户的支持与信任，也成为她继续砥砺前行的动力。



茉莉花

沈阳石化服务中心 张冬梅

放假不停歇，诠释最美“敬业福”

1月22日，抚顺客户单位某厂催化泵房管线泄露，客户启动应急处置预案。为了确保安全，方便后台指挥，客户急需我司7127产品作为现场的实时监控辅助。客户联系张经理寻求帮助，此时公司已放假，张经理和爱人带着孩子刚刚抵达外地老家。得知这个消息，张经理立刻把情况告知了家人，表明情况特殊，需要立即返回抚顺。她的爱人非常支持，开车带她一起返回。客户得知张经理已经在回去的路上时，非常高兴地说：“你回来，我就放心了！”

经过四个小时的车程，张经理终于到达抚顺。随后，她马上到服务部准备7127、电脑和其他安装工具，第一时间赶到客户现场。虽然联网调试阶段出现了一些意外状况，但最后都被张经理一一解决。晚上9点半，系统调试完成，设备开始正常工作。

1月23日，张经理到车间查看设备运行情况，确保一切良好，又跟车间客户反复讲解了产品的操作规范。随后，又到厂内机动部和安全部分别汇报了情况。最后，到厂大楼和领导汇报情况。到了门口，正好遇到了新上任的安全总监。在得知设备已经正常运行，且是在这么短的时间内解决的，客户领导对张经理的敬业精神很是感动：“没想到，作为一个民营企业，你们海洋王人的职业素养这么优秀！”

坚持以客户为中心，为客户提供快速、高效的服务，体现的是一个海洋王人的优秀职业素养。奋战在市场一线，放假不停歇，张经理用实际行动诠释了最美“敬业福”。



茉莉花

济南厂电服务中心 张鲁

把客户的需求放在第一位

2020年是张鲁升经理的第二年，这几年在公司工作、学习的经历使她深深懂得：一个人的努力是加法，没有白费的努力，没有碰巧的成功。日日行，不怕千万里；常常做，不怕千万事。

E市场是张经理负责的主力市场，竞争厂家众多。2019年末，得知厂里即将大修的消息，张经理赶紧与客户联系商谈，确定了灯具型号及数量，稳步跟进订单流程。在计划已经提交上去的前提下，由于大修，客户根据现场检修情况，需要紧急用灯，订单转换为紧急采购。厂领导再三叮嘱，到货时间一定要提前。张经理和公司协调后，灯具分批发出，暂时发不出的，及时与其他同事进行协调。其中，有两批灯具的到货时间分别为腊月二十八和大年初二。客户知道张经理常年驻外，很少回家，就跟她说：“辛苦一年了，年后送吧。”但张经理觉得大修用灯耽误不得，即使春节不回家，也一定要及时完成送货。

大年初二，疫情在服务部所在地已经有确诊病例，小区不让出门，电厂也全厂封闭，但客户又急于用灯。在这种情况下，张经理不畏疫情，做好个人防护措施，把灯具及时送到客户单位门口，客户很受感动。这一年，是张经理人生中第一次自己过春节。

张鲁经理不惧困难，坚持以客户为中心，永远把客户的需求放在第一位，她的优秀职业素养值得我们每一个海洋王人学习。



跳舞兰

石家庄网电服务中心 王丽卿

学会挖掘客户需求

疫情期间，石家庄网电服务中心每天坚持开早、晚合，一起讨论在这个特殊阶段客户的需求点是什么。在详细了解客户单位工作现状之后，中心决定把FW6128多功能照明系统和FW6601防爆检修工作灯作为中心现阶段的需求突破口。

王丽卿经理迅速反应，第一时间联系曾采购过这两款灯具的客户单位，询问6128和6601灯具在疫情期间发挥的作用和效果。客户对我们的灯具给予了好评，还给经理反馈了现场使用的视频。王经理将这些素材汇总制成宣传小视频，开始对识别出的潜在需求客户进行精准宣传。想不到，当天晚上就有客户主动咨询。第二天下午，客户提出让王经理先送去一台看看效果。由于客户单位的一个防疫站点于当天晚上要接受电视台的拍摄，因此这个产品必须要在当天晚上使用。

接完电话，王经理立即紧急协调货物。下午16点拿到货物后，王经理马不停蹄赶往客户单位。一路上经历层层关卡，信息登记、体温测量、状态检查，终于到达客户单位门口。在等待客户单位领导的间隙，王经理和员工对灯具进行调试，迅速插好准备的疫情防控音频，开始播放。夜幕降临，灯具打开，使用效果良好。客户立刻拿出手机录制视频向上级领导汇报，获得了领导的一致好评。

心系客户，急客户之所急，想客户之所想，才能获得客户的认可和信赖。王经理用实际行动，诠释了什么是“最美海洋王人”。



青松奖

济南冶金服务中心 李明昌

要努力才能有运

高尔基曾说：“时间是最公平合理的，它从不多给谁一分，勤劳者能叫时间留下硕果累累，懒惰者时间留予他们一头白发，两手空空。”做销售一定要吃苦耐劳，一份耕耘、一份收获；做销售是很辛苦的，是体力和脑力的共同结合。李经理说，在海洋王工作的6年中，他在销售方面有了深刻的了解，通过不断的积累和学习，受益匪浅。

今年1月份，服务部参加了客户单位的灯具招标。本次招标共吸引了11家竞争厂家参加投标，服务部方案并无明显优势。后与客户反复沟通，加之客户也对前期服务部在其他分厂优化方案的认可，客户同意由服务部对其新建项目进行方案优化。

临近春节，按照客户要求以及海洋王产品等综合考虑，对其现场图纸进行梳理，选取四款产品进行模拟对比优化，将模拟的照度与客户反复沟通确认，最终确定最优方案。但招标临近春节，春节前一直未定标，春节过后新建项目开始施工，工期较为紧张。当时正值疫情时期，李经理不能去现场，只能通过电话、微信等方式与客户联系。经过多次沟通，最终选定优化方案并协助客户起草技术协议。

客户要求服务部带样灯到现场，与安装单位协调灯具安装问题。当时李经理到服务部隔离未满14天，为了安全起见，与客户约定等度过隔离期后立即将样灯送至现场。李经理与服务中心主任协调样灯，邮寄至服务部。在隔离期满当天，李经理将样灯送至客户单位施工现场，并协商灯具安装方式。后期过程中虽然也出现了一些小问题，但通过主任、专工的协助以及自己的努力，顺利完成项目。在这个过程中，李经理时刻以客户为中心，尽全力满足客户需求，并最终获得了客户的认可。



青松奖

军品三服务中心 袁维军

排除困难，完成目标

2019年，袁经理接手某机关装备总装项目。在投标过程中，标书有一项是需要提供样车的越野检测报告，这就需要把样车开到检测场进行测试。机关通知的特别紧急，要20天内提供检测报告。

当时公司已经研发出样灯，但车辆还没有改装，心急如焚的袁经理决定参与到改装工作中。袁经理拿着购买底盘合同，立刻前往南京车辆底盘厂家。原本打算尽快完成采购车辆底盘，但没想到底盘厂家由于系统原因无法办理提车卡。办理网点距离提车地点非常远，提车后随车配件还需要到距离十公里外的地点领取。为了不影项目周期，袁经理每天都与改装厂组装人员一同工作。

正当一切朝着计划推进时，又出现了另外一个问题——如何把产品运到八百公里外的检测场进行越野测试呢？袁经理咨询当地物流公司后得知，往返运费要非常贵，并且时间周期长。为了准时完成客户的要求，袁经理决定自己驾驶前往检测场。当天立刻办理了临时牌照，连夜自行驾驶装备车辆开往试验检测场。天公不作美，原本8小时的车程，由于夜里下大雨开了整整14个小时，终于在第二天一早准时赶到了检测场。他顾不上休息，立刻同评审专家碰面，前往评审路段检测，最终顺利通过检测。

过程虽辛苦曲折，但在袁经理的努力下，最后按时提交了机关要特供的检测报告。他强烈的目标感和责任心，为全中心人员树立了榜样。相信只要以客户为中心、以质量保证为目标，我们就一定会走向成功。



常青树

东营服务中心 王茂帅

坚持才能获取成功

入司14年多，王经理一直在自己的岗位上勤恳地履行着岗位职责。王经理负责的主力市场是油田市场，容易受外部环境的影响。但他认为，无论情况如何变化，客户基础必须要守住。在重点客户的心中扎根下来的同时，还要把眼光看得更长远，主动搜寻其他机会。

某目标单位与服务部距离400多公里，有一次，听说该单位要进行灯具招标，王经理便找了个时间过去拜访。经理首先拜访了采购部的客户，演示移动和固定灯具后，效果一般。他没放弃，继续拉着灯具去拜访安环部，演示7117A、7127，产品参数及性能立即引起了客户的兴趣。演示6116时，部长把经理引荐给了设备中心主任，并对6116的效果表示很满意。但如果想要客户购买海洋王产品，需要入围到他们的采购单位之列。

王经理不想放弃，就这样来回出差了好几次。经过多次坚持拜访，安环部部长把经理推荐给分管安环部的A总。经理带着各类产品拜访A总，意外的是，A总对7127的移动视频监控功能很感兴趣。为了获得更多人的认可，扩大影响力，经理又争取到了与客户一起开技术交流的机会。当时，分公司分管安全的领导以及A总都参加了交流会，整个会议取得了很好的效果。事后，A总直接安排风控中心主任协助经理做采购部的工作，表示要尽快完成7117A、7127的采购。后来，风控中心直接报计划给采购部，通过走其他流程完成了采购。就这样，经理在该目标单位实现了第一笔订单。

能实现这样的结果，一是海洋王产品本身能满足客户的需求，这是我们赢得客户认可的前提；二是经理做到了以客户为中心，找准客户的需求，赢得客户的支持，一步步推动计划上报直至完成采购，把客户需求落实为订单。



青年突击手

杭州公消服务中心 黄琼娇

全力以赴解决问题

黄琼娇经理15年入司，16年晋升经理。业绩在中心、事业部都名列前茅。19年，其带领的员工唐仕伟晋升为服务部经理。

1月26日，大年初二，正在老家过春节的黄经理接到电话，客户紧缺灯具，需要一批FW6116产品。由于服务中心储备货有限，黄经理马上向主任寻求帮助调货。公司、事业部给予了最快的协助，于当晚通过顺丰发货两批FW6116灯具，一批直接发往客户单位，一批发杭州服务中心应急备用。

26日晚，客户再次致电，表示非常紧急，需要尽快拿到灯具。因产品特性及假期快递运输压力，无法确保次日到货。黄经理跟客户沟通后，决定第二天一早赶回杭州，先把服务中心的备货送去应急；另一方面，持续跟进路上货物的运输情况。

1月28日经理自驾将服务中心的备货送到客户单位。此时，路上的安检已非常严格，每走一步都要求体温检测，汇报近期活动轨迹。从杭州到义乌往返共260公里，几乎一整天的时间在路上。最后终于把备货送至客户单位，并给客户详细讲解了产品的使用方法。然而此时公司发出的货物并不顺利，经理非常着急，隔几个小时就查询追踪一次。

1月30日，发往服务中心的备货到达杭州，然而发往客户的那一批却仍在运输途中。黄经理决定找车把杭州的备货先送给客户，过程中几经折腾，最后终于顺利送到客户单位并配发到卡点。

客户对我司快速应急响应表示是满意。虽然此次供货过程困难重重，但黄经理想尽各种办法去解决，想客户之所想，急客户之所急，最后及时将货送达客户手中，展现了一名海洋王人高度的责任感和目标感。