



道尔智控成立13周年庆典

深圳市道尔智控科技股份有限公司
Shenzhen Door Intelligent Control Technology Co.,Ltd

总部地址：深圳市龙华区数字创新中心C座17层（民塘路328号）
工厂地址：东莞市塘厦镇大坪大兴街24号坚朗二厂园区28栋

400-0500-315 www.drzk.cn

0755-27620066 drzk@drzk.cn



声明：保护版权 侵权追究

道尔云

DOOR道尔®
股票代码 832966

2024年第4期(总第31期)

2024.12

内部资料 免费交流

道尔无人停车 快人一步

全面升级 **500万** 像素
超广角识别 离线支付

- | | | |
|---------------------------|------------|--------------|
| 识别率
高达
99.9% | 智能事件
检测 | 离线
支付 |
| 动态聚合
支付码 | 断网
计费 | 无人值守
对讲系统 |





2024年12月第4期（总第31期）

主办单位

深圳市道尔智控科技股份有限公司

编委会成员

主任 王志刚
副主任 白公 姚云鹏 贺晓峰
芦艳军 蒋建梅 马延星
章敏 覃勇 刘明

成员 赵卫军 杜旭 李文虎
李飞跃 常松阳 谷凯
胡志明 祝羽晋 张建
赵静 黄兰发 郑翠晓
魏瑞 陈金山 赖飞来
刘森 陈含 王欣
武英 吴梅英 罗沛
张青春 周杨 李勇

编辑部成员

主编 白公(兼)
编辑 李晓璐
编务发行 人力资源部

投稿邮箱 dey@drzk.cn

道尔播响“百日冲刺”

▲ 编辑部

9月20日上午，道尔智控（股票代码：832966）召开百日冲刺动员会议。会议主题为：大于100天，决战第四季。总经办领导、各部门负责人、营销中心及电科市场部全体员工出席，塘厦工厂及驻外人员远程参会。



副总经理贺晓峰回顾了年初签订责任目标任务和场景，宣布了百日冲刺达成目标，提出用结果说话，不用困难解释。营销中心总监芦艳军宣布了冲刺方案和激励措施，鼓励员工锚定目标，交出一份优秀答卷。



各驻外办以视频形式作了发言，营销、制造、运营中心负责人以及停车、通道门禁、充电桩、电科事业部负责人作了表态发言，受领了“百日冲刺战旗”。



总经理王志刚作了会议总结，要求各部门全员参战，为一线销售人员减负和赋能。强调要密切协作，减少无谓的沟通成本，无论是产品端还是制造端，都要做好销售前端的配合工作，赋予销售更多的支持和力量。只有销售好了，公司才会好，大家才会好。让我们全力以赴，冲刺目标，赢战百日，圆满达成！



【舵手导航】

我们需要坚守什么？

▲ 董事长、总经理 王志刚



道尔和今迈分别走过了13年和22年的曲折而光辉的里程，回过头看看走过的路，抬望眼瞭瞭未来的景，我们需要坚守什么？

人在顺境时，总是意气风发，感觉自己无所不能，理想抱负也多；在逆境时，看什么做什么多少都有点悲观主义，动作容易变形，走着走着发现一些想法和做法与初心就变了，迷茫了。道尔和今迈的初心在哪里？道尔精神的要求做到了吗？我经常反省自己。

时代变化太快，技术革新太过速度，企业很难跟着会一直不掉队。想想当初的传呼机、传真机等，早已销声匿迹。任何产业都充满竞争，现在的电动汽车可谓如火如荼，但华为的鸿蒙智驾不仅让传统的车企趋之若鹜，更让造车新势力手忙脚乱，很多人感慨，与华为同处一个赛道是一种悲哀！想想马斯克的火箭回收、无人驾驶、星链等，这些绝对的高科技，竟然让马斯克搞的像弄玩具一样，只要敢想就真的可以实现。今年的物理和化学诺奖，都颁给了研究人工智能的几位科学家。想想吧，当生成式AI普及后，我们的生活和世界会发生什么样的变化！到那时人人都有一个智能机器人作为帮手，社会财富会指数级增长，人的寿命会大大提升。这些也许在未来一二十年就将实现，是多么不可思议的事。

在大数据时代，在科技飞速进步面前，我们要热情拥抱时代变化，积极适应、接受并享受时代。在这变幻莫测的时代环境下，我们能守住什么不变的东西呢？进而创造出属于我们的财富和天地？道尔立志要成为优秀的企业，成为受人尊敬的企业，就应该坚守我们的初心，坚守道尔精神。不让道尔精神成为口号，应该是道尔人坚守的行为准则。如果有方向，就充满力量；如果已经麻木，就毫无未来可言。我们正处于人生最好的阶段，正是开创事业展示风采的时代。诚然，在当前螺旋式下滑的过程中，每个人都很痛苦，甚至会带来不情愿的伤害。但我坚信这些都是暂时的，只要心力不塌，团队不散，坚守住自己的精气神，就一定能够提前冲破经济下行周期和当前重重困难，创造璀璨的美好未来。

不忘初心，砥砺前行；人为本、上进、卓越；让人们的生活和工作品质更安全，更便捷，更满足；每一位道尔人持续的学习力和不断的自我突破；专业、负责、换位思考；忠于道尔，尽心尽力，做一个负责的人等道尔精神，是我们需要长期坚持的方针和灵魂。道尔精神的与时俱进、与时代同行、与未来共荣，是道尔和今迈前进的方向和旗帜。

目录 | CONTENTS

时政与业态.....01

公司动态.....02

道尔智控成立13周年庆典	编辑部
今迈决战第四季拉开帷幕	曾庆如
道尔智控收到两面锦旗	编辑部
道尔新品惊艳德国安展会	编辑部
道尔被授予华为鲲鹏技术认证书	李晓璐
道尔电科夺目深圳充换电展	编辑部
无人停车, 道尔“快”人一步	编辑部
道尔十三周年大事记	编辑部

道尔精神.....09

做一个高质量的道尔人	钟华阳
夏练三伏	刘善场
勇于突破	李 俊
用行动证明自己的决心	张舒宁
逆境中保持乐观	郑翠晓
学习 进步 感恩	周少松
迎接挑战	周丽蓉
永不言败	王 强
敬事而信	林春志
不轻言放弃	罗彩霞
坚持是通向成功的桥梁	梁 旭
兢兢业业	冉怀光
多点责任感	曹 冬

百日冲刺.....12

争取每一单	王必璠
以亮剑精神冲刺销售	滕文祖
开发新产品 优化老产品	张 建
销售如何冲刺	胡维波
研发创新 助力突围	段炳森
比别人多走一步	何梓玮
用突围改变困境	丁 香
推动产品创新和升级	廖少林
在烈火中锻造自己	房舒元

品质与服务.....15

提升核心竞争力	王 迪
优化产品质量和价格	陈炳良
提高技术服务效率	詹雄丹
议短视频选题	王 欣
端正服务态度	韩大帅

满足出货需要 精益管理.....17

降本增效实打实	魏 瑞
可视化产品配置清单	黄 耀
开源节流从小事做起	王 平
售前是销售做还是技术做	崔将军

经验交流.....18

如何撰写高质量文档	梁检满
人事专员的4个转变	郑翠晓
让外贸发展的更好	武 英
学会使用归纳法	罗 申
项目工勘要点	崔将军

建言献策.....20

领导与管理者鉴	崔将军
强化服务型管理	覃 勇
想都是问题, 做才有答案	曾志美
减少内耗	陈靖华
拒绝情绪化沟通	蕙 苡
户外运动建议	周 辉
要有一颗包容之心	梦星河

考卷文选.....22

顺势预测 逆势破局	芦艳军
学会在逆境中成长	辛 琦
改变, 从小事开始	章 敏
法务工作停止抱怨	朱 倩
变革伴随着新生	邵艳敏
逆境中的自救与成长	宋泽樊
我对王总文章的理解	滕文祖
提效是关键	覃 勇
不掉队 不拖累	陈靖华
在变革中突围	崔将军
改变从我开始	张培东
工厂改革 员工加力	李飞跃
穷思变 痛思通	徐金章
三部的思考与变革	陈朝阳
改变现状 断腕求生	韶 华

思想随笔.....27

熬过呼吸困难期	孟俊亚
认准目标	古志学
公司变革下如何适应	郑翠晓
做事要从全局分析	林俊坤
唤醒内心的潜力	陈占恒
用动态的眼光看问题	全志君

有容乃大

看巴黎奥运会比赛有感	王 强
如何面对工作压力	梦星河
在拒绝中汲取养分	祝羽晋
成功在于主动	沈克凡
三思而后行	姚上伟

营销与市场.....31

客户是最好的老师	宋泽樊
新媒体营销技巧	宁祖卫
如何应对新市场	雨 汐
客户关键人的特点	李圣超
订单的有效沟通	胡维波
如何突围低迷的市场环境	江海珍
订单成交的关键点	杨彬彬
提高自身竞争力	张井高
与韩国客户沟通注意事项	李 卓
两类协同配合	武 英
上门访客的准备工作	潘明航

工程案例.....35

天津卫视报道道尔产品	编辑部
人物点赞.....36	
幕后功臣郭朋飞	谢家银
闫工和翟工令人动容	汪成磊
创造更多价值的李晓璐	覃 勇
点赞六部技术兄弟	梦星河

新知新语.....37

显性成本和隐性成本	蒋建梅
我的夹缝理论	邵艳敏
应对新公司法	姚智辉
时代之变	张 璐
交易“定生死”的合同条款	朱 倩
连接数字世界的纽带	苟国超
油车和电车怎么选	代 壮
价格歧视与尾数定价	王 峰

一线传真.....40

首都的市场突破	屈明明
一次维修饮水机有感	覃 勇

心语情怀.....40

干一行 爱一行	刘 森
我深感责任之重	任小娃
定期审视自己的心态	郑翠晓
始终如一	滕文祖

升级宝妈后重返职场

与公司共度难关	林成枚
如何攻克难关	谭 丰
未来之星.....42	
三下乡之“非遗文化”	余胜财
绘画 蜡笔小新动漫派对	李依婷
绘画 神灯	李嘉祥
绘画 春日暖阳 冬日序曲	张涵雅
绘画 马赛石膏头像	刘珂玮
绘画 奇妙的世界	汤帅琳
绘画 山海经异兽	张可萱
绘画 中国龙	王翊轩

员工天地.....43

学习, 什么时候开始都不晚	孙嘉烁
把握好度 高效工作	蔡慧君
合理制定计划	闫建辉
应对拖延症	何先裕
缓解教子内卷感	向丽华
亲子时光	郭平平
过紧日子	郑翠晓
一人独处的时光	袁明超
团队合作 克难攻坚	吴 妹
奥运之光	李 红
学以致用	魏少玲
停止内耗	孟俊亚

道尔文艺.....46

给自己一片蓝天	陈娟娟
人生无题	贾文广
学着长大	闫海龙
学会一边治愈, 一边自愈	杨慧敏
运动是常青树的秘诀	郭丽雅
读《长安荔枝》	罗晓帆

才艺荟萃.....48

摄影 七彩丹霞	曾庆如
摄影 公园一隅	李 冰
摄影 北海公园五龙亭	蒋建梅
摄影 黄果树瀑布	秦 豫
摄影 南方医科大学顺德校区	李 玲
摄影 落日征途	邓 磊
摄影 昆明火烧云	全锐帅
摄影 登高	王雪东
摄影 硕果累累	唐洪松
	陈娟娟

时政与业态 NEWS AND EVENTS

◎ 民营经济促进法征求意见

10月10日,司法部、国家发展改革委在门户网站公布《中华人民共和国民营经济促进法(草案征求意见稿)》向社会公开征求意见。

草案共9章77条,坚持把改革开放后特别是党的十八大以来党中央、国务院发展民营经济的方针政策和实践中的有效做法转化为法律制度,把对民营经济平等对待、平等保护的要求落下来,既鼓励支持民营经济发展壮大,又注重加强规范引导,促进民营经济健康发展和民营经济人士健康成长。草案坚持问题导向,立足实际情况,既对解决问题涉及的关键性制度和要求作出刚性规定,又为实践探索留有空间。

(人民日报)

◎ 帮助企业渡过难关

中共中央政治局9月26日召开会议,分析研究当前经济形势,部署下一步经济工作。中共中央总书记习近平主持会议。会议指出,要帮助企业渡过难关,进一步规范涉企执法、监管行为。要出台民营经济促进法,为非公有制经济发展营造良好环境。

(人民日报)

◎ 促进高质量充分就业

9月15日中共中央国务院印发《关于实施就业优先战略 促进高质量充分就业的意见》,指出支持各类经营主体稳岗扩岗。引导各类主体更好履行稳岗扩岗社会责任。支持发展吸纳就业能力强的产业和企业,对就业示范效应好的经营主体,同等条件下优先保障建设用地计划,优先提供用工支持服务。指出健全终身职业技能培训制度。实施技能中国行动,大力开展职业技能培训,全面推行企业新型学徒制培训,构建贯穿劳动者学习工作终身、覆盖职业生涯全程的职业技能培训制度。

(人民日报)

◎ 智能停车产业未来趋势

智能化水平提升:随着人工智能、大数据、云计算等技术的不断发展,智能停车系统将更加智能化。通过深度学习算法优化车位分配和调度,提高停车效率;利用大数据分析预测停车需求,提前规划停车资源等。

无人化趋势明显:无人值守停车场将成为未来智能停车的重要发展方向。通过自动化管理和智能调度,降低人力成本,提高运营效率。同时,无人化停车场还能提供更加便捷、安全的停车体验。

跨界融合创新:智能停车将与智慧城市、智能交通等领域实现更紧密的融合。例如,与导航系统联动,提供精准的停车导航服务;与共享经济结合,推动停车资源的共享和优化利用等。

(中研网)

◎ 通道闸机产业的技术革新

通道闸机行业在技术创新方面取得了显著进展。人脸识别、虹膜扫描、行为分析等先进技术被广泛应用于闸机系统中,为人员进出提供了更加高效、便捷的通行体验。这些技术的应用不仅提升了闸机的安全性和准确性,还通过数据分析为用户提供了更多增值服务。例如,闸机系统能够实时记录和分析人员出入数据,为城市规划和管理提供科学依据;同时,闸机还可以与智能手机等设备连接,实现移动支付和电子票务等功能,进一步提升了城市的便捷性。

(中研网)

◎ 行业内卷,安防如何破局?

目前安防行业面临项目难做、竞争加剧、回款周期长、产品单价持续下滑等各种问题,符合通缩经济的现象特征。如何应对这种现象?例如降低利率,刺激经济增长和消费、生产,从而减轻通缩的影响;其次是保持充足的现金流,通常在通缩的环境之下,现金为王是定律。这也是当下众多行业企业比较看重回款周期的主要原因之一。三是降低汇率使得本国货币贬值,使出口产品变得更有竞争力,从而提高出口收入。这一措施对于当下安防企业出海时是有利的。

(中安网)

★ 道尔智控成立 13 周年庆典 ★

▲ 编辑部

2024年11月18日,道尔智控(股票代码:832966)迎来13周年纪念日。北站总部和塘厦工厂分别举行了文体活动,共同庆祝道尔智控13岁生日。



道尔总部以“梦想相伴,未来同行”为主题,设置了四项活动,分别是《两人三足》、《蒙眼击鼓》、《团队汉诺塔》、《快速拼图》。

开场游戏活动是我们熟悉的两人三足,很能考验团队的默契。大家在相互配合之间感受到了团结的力量。



第二项活动是《蒙眼击鼓》,鼓声阵阵,祝愿道尔蒸蒸日上!



第三项活动是《团队汉诺塔》,每个小队队长认真带领成员讨论和决策。

第四项游戏是《快速拼图》,拼图内容为“梦想相伴,未来同行”,蕴含着家人们对道尔的美好祝愿。



四轮游戏结束,绿队获得了冠军。王总为道尔13周年司庆活动总结讲话,勉励大家同舟共济,共克时艰,有风有雨是常态,栉风沐雨向未来。



今迈决战第四季拉开帷幕

▲ 今迈人力资源部 曾庆如

10月8日上午，今迈全体员工齐聚一堂，在多功能厅举行年终冲刺会议，身在外地员工通过企业微信平台线上参加。



魏总分析了当前市场严峻形势，回顾过去三年冲刺活动中涌现出的优胜人员和显著成绩，宣布了2024年销售、技术、客服各岗位的冲刺方案，明确了具体目标与实施策略。



销售、技术、客服代表分别上台发表冲刺感言，表示将全力以赴，携手共进，冲刺成功。



总经理王志刚勉励全体员工，一条心，一起拼，一定赢！要求客服和技术家人为销售人员“减负+赋能”。



全体员工庄严宣誓并签字，今迈2024年年终冲刺活动正式拉开帷幕。

道尔智控收到两面锦旗

▲ 编辑部

近日，道尔智控（股票代码：832966）新收到客户两面锦旗，表扬和感谢技术专员刘顺。



刘顺是道尔智控重庆办技术专员，项目期间他以饱满的热情、过硬的技术、耐心的态度，获得客户一致好评。清河世家位于渝北区农业园区与经开区交界处，重庆高尚社区聚集地，毗邻湖滨公园。

此项目2023年9月使用道尔停车场系统，项目施工过程中，刘顺尽职尽责，耐心解答各方咨询。为了不影车辆通行，调试时间他安排在凌晨进行，出色完成了调试工作。

一面锦旗，一份肯定。今年以来，道尔收到客户锦旗和感谢信20多面（封）。道尔员工秉承品质至上、用户满意宗旨，为广大客户提供更高质量的产品和服务。

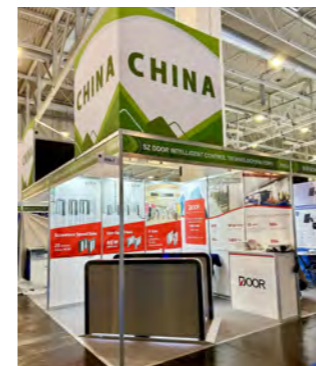


道尔新品惊艳德国安展会

编辑部



2024年9月17日至20日，德国埃森安防展览会盛大举行。道尔智控（股票代码：832966）携最新产品云通系列速通门6629C亮相展会，吸引了众多国外专家和客户前来咨询洽谈。



道尔产品出彩展会，显示了道尔智控在智能出入口领域的深厚积淀和行业领先的实力。前来咨询的客户络绎不绝，工作人员为客户细心讲解产品特点，让客户感受到了道尔产品的强大功能和前卫设计。

道尔新产品云通系列速通门6629C，集科技与美学于一体，采用伺服电机搭配FOC控制系统，门摆运行速度快、运行静音、启停平稳、精准防夹、实现数据极速同步。高速的计算能力可

支撑驱动算法快速稳定运行，整机拉丝纹路均一，缝隙小于等于0.5MM。采用榫卯设计，无钥匙进入。设备一体成型，兼具卓越性能和时尚外观，道尔智控让安全和美不再是奢侈！



德国展会期间，道尔接洽国内外客户2000多人次，发送产品手册、各类资料500多份。道尔期待与各国更多伙伴携手，共同探索智能出入口领域的新发展，为全球节能、低碳、绿色、安全助力赋能。

道尔被授予华为鲲鹏技术认证书

▲ 编辑部 李晓璐

近日，道尔智控（股票代码：832966）第五代停车场管理系统 5.0 完成并通过华为云公有云平台（鲲鹏）兼容性测试，被授予 KUNPENG COMPATIBLE 证书及认证徽标使用权。



华为鲲鹏技术认证是华为推出的一项生态合作伙伴计划，旨在积极推动从芯片到硬件系统，再到软件、服务的整个国产产业链的共建、共享、共赢。华为鲲鹏技术认证要求测试产品自主可控，满足各地政府信息技术国产化替代工程的要求。

荣获华为鲲鹏技术认证，标志着道尔第五代停车场管理系统

完全适配国产设备以及系统平台，满足国产化安全可控的要求，是对道尔智控第五代停车场管理系统兼容性、安全性、稳定性等综合指标的综合肯定，标准着道尔智控能为用户提供更完善、更智能的创新产品与解决方案。

道尔第五代停车场管理系统基于物联网、云计算、大数据云端 SAAS 停车系统，深挖用户需求，解决业务痛点，在智慧社区、智慧城市、智慧园区、智慧物流、智慧景区、智慧医院、智慧商业等有成熟的解决方案。公司从运营商的维度对各类项目统一管理、运维、运营，微服务架构可满足不同客户的个性化需求，分布式架构方便用户动态扩容，为运营方提供强大的大数据支撑能力，平台可独立部署，云托管。

道尔智控通过与华为鲲鹏技术认证兼容模式，将更快更好地研发中国本土的智能停车产品，服务于城市信息化建设，开辟智能出入口领域新跑道。

道尔电科夺目深圳充换电展

▲ 编辑部

2024 第七届深圳国际充电桩及换电站展览会于 11 月 5 日 -7 日在深圳会展中心举办。道尔电科在众多参展企业中脱颖而出，并荣获“2024 中国充换电行业优秀供应商奖”。

展会期间，道尔电科的展台持续吸引了大量参观者驻足咨询。道尔展出的全柔液冷充电堆、60-180KW 充停一体直流桩、国标、欧标、美标等交直流充电桩展品，功能强大，设计简约时尚，前来咨询洽谈者络绎不绝。

道尔电科行业首推“停充一体化”平台及停充一体机，提供“停车 + 充电 + 运营”服务，一站式解决停车场站管理运营问题，引领行业创新，成为本次展会的一大亮点。

同时，道尔电科荣获“2024 中国充换电行业优秀供应商奖”，彰显了道尔电科在充换电行业过硬的实力和用户对道尔电科的充分认可和推崇。

展会期间，道尔接待国内外客户 1500 多人次，洽谈重要客户 200 多位，发送产品手册、各类资料 1000 多份。道尔电科致力于成为智慧能源产品研发、生产、销售、服务于一体的综合性服务品牌，公司将不断深入研发创新，为广大客户提供更安全、更便捷、更智能的充电产品及解决方案。



无人停车，道尔“快”人一步

▲ 编辑部 李晓璐

道尔车牌识别产品全面升级 500 万像素，离线支付助力运营增收。

道尔智控（股票代码：832966）不断进行创新研发，致力于满足市场需求和用户痛点，持续对产品进行升级和改造。本次产品全面更新 500 万像素高清车牌识别模组，内置智能 AI 车牌识别算法，车道事件全感知，运营更可靠，超广角识别和算力升级，通行更高效。

神州停，让出行更简单，让增收更可靠！

为解决停车收费过程中可能出现的断网导致经营收益损失问题，提升运营效率，公司自 2023 年安博会推出断网离线支付功能以来，得到市场可靠的验证，行业内首家正式商用。



产品功能简介：

离线支付依托车牌识别一体机强大的脱机和云端双计费能力，在车道设备断网情况下自动切换至离线支付模式，无需人工干预。车主只需根据设备语音提示，完成三步操作：打开微信扫码连接设备、进行系统计费 and 支付。



整个流程与在线支付的体验无异，确保车场收益不因网络中断而受损，同时减少拥堵和经营损失，提升无人值守停车场的管理可靠性。此功能可与我司牌识卫士、恭 V 一体机 LCD 款等系列产品搭配使用，新项目下单时可选配，存量车场可通过增加离线支付套件实现同样的功能。

产品功能亮点：

全新 500 万像素识别系统：超广角识别，识别率高达 99.9%。

离线支付模式：支持离线入场，入场记录可通过扫码上传云端。

断网计费：车主通过扫码实现付费出场，保障断网期间的顺畅通行，确保运营稳定。

智能事件检测：对车道事件进行全面记录，包括道闸杆状态、折返、拥堵和跟车事件。

动态聚合支付码：离线支付结合牌识卫士，实现更高效的通行体验。

4G 无人值守对讲系统：可随时与管理中心联系，提高无人值守环境下的可靠性。

商用案例效果：



展望未来，道尔智控将继续秉持“品质至上、顾客满意、持续进步、行业领先”的质量方针，深入推进创新研发，为广大客户提供更优质的解决方案和卓越的服务。

道尔13年大事记

2012年 ▼

- ◎5月, 获“停车场管理系统”、“通道管理系统”、“电子巡更巡检系统”、“门禁管理系统”生产登记批准证书。
- ◎8月, 通过“ISO9001质量管理体系认证”; 获“CE出口证书”。
- ◎8月, 取得公安部三所“通道闸”产品合格检测报告。
- ◎11月, 获国家版权局“智能控制一卡通管理系统软件V1.0”软件著作权证书。

2014年 ▼

- ◎1月, 获评“2013年中国安防门禁停车场类最具影响力十大品牌”。
- ◎3月, 相继成立上海、广州、重庆、郑州、北京、深圳六大区域营销运营中心。
- ◎5月, 获国家“AAA级企业信用等级证书”。
- ◎5月, 取得“道尔云平台V1.0”软著权证书, 道尔云平台国内行业领先。
- ◎6月, 获软件企业认定、软件产品登记的“双软企业”证书。
- ◎9月, 获“国家高新技术企业”证书。
- ◎10月, 获评“2014第七届中国安防百强”。

2016年 ▼

- ◎1月, 获“中华少年儿童慈善救助基金”证书。
- ◎5月, 获评“安全生产标准化二级企业”。
- ◎6月, 获安防行业“诚信企业奖”。
- ◎12月, 获2015年度“安防行业优质供应商”。
- ◎2012-2016年共获专利和软著33项, 其中实用新型9项, 外观10项, 软著14项。

2018年 ▼

- ◎2月, 公司创刊《道尔云》。
- ◎3月, 获“中国智慧城市最具创新企业金奖”。
- ◎6月, 公司增资扩股至8618.59万元。
- ◎8月, 公司编印发行《道尔家教50策》。
- ◎10月, 港珠澳大桥建设选用道尔道闸系统110套; 多款新产品参展北京安博会。
- ◎12月, 获2018年度“软件行业优秀产品奖”“出入口控制十大品牌”“年度创新产品奖”。

2011年 ▼

- ◎11月18日, 深圳市道尔智控科技股份有限公司正式重组成立, 注册资金1000万元。



2013年 ▼

- ◎5月, 行业内首批数字车牌识别(免取卡)系统落地西安碑林万达广场, 推动全国万达广场停车场系统升级改造。
- ◎5月, 成立北京营销运营中心, 布局全国市场。
- ◎8月, 获“全国工业产品生产许可证”。
- ◎10月, 深圳安博会推出行业首家“道尔云平台”, 引领行业发展新趋势; 获“第十四届中国国际社会公共安全博览会”金鼎奖。

2015年 ▼

- ◎1月, 获评2014“第三届中国智慧城市建设”推荐品牌; 获“创新型中小微企业备案确认”证书。
- ◎5月, 取得公安部三所“停车场管理系统”“通道闸”“门禁控制器”“电子巡更巡检系统”产品合格检测报告。
- ◎6月, 获评“广东省守合同重信用企业”。
- ◎7月, 公司成功挂牌新三板, 股票代码“832966”。
- ◎12月, 获2015年度“安防行业创新产品奖”。

2017年 ▼

- ◎1月, 获评“深圳知名品牌”。
- ◎2月, 山西东杰运营对道尔智控进行首轮1000万元的战略投资, 进一步切入智慧停车产业。
- ◎3月, 获评“中小微创新百强企业”。
- ◎4月, 通过“知识产权管理体系认证”。
- ◎7月, 参编深圳市地方标准《城市停车诱导系统技术规范》
- ◎8月, 获2017年度“安防行业十大创新品牌奖”。
- ◎10月, 再次获得“国家高新技术企业证书”。
- ◎12月, 获“新三板最具创新能力百强奖”。

2020年 ▼

- ◎2月, 道尔歌曲《在一起》在中宣部学习强国平台展播。
- ◎3月, 再获评“深圳知名品牌”。
- ◎5月, 通过“两化融合管理体系评定”。
- ◎6月, 《智慧安防》期刊长篇刊发王总专访——《疫情之下, 出入口行业的革新之路》。
- ◎9月, 公司“三大产品”获评“十大品牌”。
- ◎4月-9月, 相继参编深圳市地方标准及团体标准《停车库(场)安全防范要求》《人体测温出入口控制系统技术规范》《人体测温出入口控制系统技术规范》。
- ◎11月, 再获评“中小微创新百强企业”。
- ◎12月, 再获“国家高新技术企业证书”。

2022年 ▼

- ◎4月, 公司获2022年ISO质量管理体系认证证书。
- ◎6月, 广东今迈技术有限公司及广东道尔电技术有限公司举行揭牌仪式。
- ◎9月, 道尔荣获“博鳌亚洲论坛国际科技与创新论坛第二届大会”技术合作伙伴证书。
- ◎10月, 道尔乔迁到深圳北站商圈数字创新中心。

2024年 ▼

- ◎1月, 道尔获深圳市“智慧城市建设优秀解决方案服务商”荣誉证书及奖杯。
- ◎2月, 道尔荣获“停充一体化十大品牌”称号; 道尔召开第一届职工代表大会。
- ◎5月, 道尔举行《万家客户选道尔案例荟萃总册》及第29期《道尔云》发行式。
- ◎8月, 道尔第五代停车场管理系统5.0荣获华为鲲鹏技术认证证书。
- ◎9月, 道尔参加德国埃森安防展。
- ◎11月, 举行道尔智控成立13周年庆典。

公司13年部分大事合计 ▼

- ◎公司4次入选“国家高新技术企业”。
- ◎公司6次参与编写深圳市安防产品和停车场行业规范标准和地方标准。
- ◎公司连续8年入选全国中小企业(新三板)创新层。
- ◎公司连续7年获评“广东省守合同重信用企业”。
- ◎公司获国家专利和软件著作143项, 其中发明专利6项, 实用新型专利38项, 外观设计专利37项, 软著62项。
- ◎公司年销售额突破两亿元。

2019年 ▼

- ◎4月, “中共道尔智控党支部”挂牌成立。
- ◎6月, 道尔入选全国中小企业(新三板)创新层, 实现“三连冠”。
- ◎7月, 坚朗五金战略投资道尔, 公司注册资金达到1.0006亿元。
- ◎10月, 公司参展深圳安博会, 推出5.0物联网SAAS平台和轨道交通高端闸机。
- ◎12月, 《宝安日报》专版刊发《区块链技术赋能出入口领域, 道尔构建“停车场+金融科技模式”》; 公司获“智慧停车优秀解决区域方案服务商”证书和奖杯。

2021年 ▼

- ◎3月, 公司参与编制深圳市《停车场行业规范标准》。
- ◎4月, 获“智慧城市建设优秀解决方案提供商”证书。
- ◎7月, 通过“环境管理体系认证”及“职业健康安全管理体系认证。”
- ◎8月, 国家行业权威期刊《中国安防》, 长篇刊发道尔贺总专访——《借来东风高扬帆》。
- ◎8月, 获《环境管理体系》《职业健康安全管理体系》认证证书。

2023年 ▼

- ◎2月, 道尔获评深圳市“创新型中小企业”; 道尔参与编制深圳市地方标准《停车库(场)预约共享数据接口规范》。
- ◎3月, 广东省科技厅授予道尔“广东省云计算智慧停车工程技术研究中心”牌匾, 荣获“智慧城市建设优秀项目”奖。
- ◎5月, 深圳市中小企业服务局授予道尔“专精特新中小企业证书”。
- ◎7月, 道尔推出粤港澳三地车牌融合识别方案。
- ◎9月, 公司获2023年环境管理体系认证证书及职业健康安全管理体系认证证书。
- ◎11月, 道尔获国家高新技术企业证书、知识产权管理体系认证证书。

道尔精神 DOOR SPIRIT

做一个高质量的道尔人

▲ 仓库部 钟华阳



时间如白驹过隙，作为道尔人的我已在岗位中兢兢业业奋斗了1030天。在道尔领导人的带领下，我的工作能力越来越出色，精益求精的标准深深地烙印在我的脑海里，让我时刻铭记产品没有最好，只有更好。

道尔人在平凡的岗位上，始终如一严把质量关，在产品品质上精雕细琢、精益求精。并为此理想孜孜不倦，执着追求，把最好的产品送达客户端。

我也时刻要求自己在其位，谋其职，负其责，尽其事，做一个高质量的道尔人。这样才能把道尔产品的品质做得更好，才能把道尔这张名牌提升到一个新的高度，道尔智控这艘巨轮才能在惊涛骇浪中，乘风破浪，勇往直前。

夏练三伏

▲ 今迈一部 刘善场



冬练三九，夏练三伏，是老祖宗流下来的名言。近期公司搞了火热暑期流汗拼业绩冲刺活动，共七周，横跨三伏天。期间业务人员不畏酷暑，增加拜访客户频率；技术人员不畏炎热，连续作战，公司各部门用行动诠释自己的价值。

部门领导安排了智停老客户登门拜访计划，主要客户都是甲方收费停车场客户，比较分散，没有人抱怨，大家按时按质完成区域客户。我个人也收货颇丰，获得客户升级的商机。

虽然冲刺活动已经结束，但我部门智停客户维护是一直坚持的，这为后续战斗蓄满能量。

勇于突破

▲ 品管部 李俊



《周易·系辞下》曰：穷则变，变则通，通则久。这句话蕴含了深刻的哲理，当处于困境时就想方设法去改变。做出改变后，事物发展能够顺畅，顺畅之后就会达到理想的目标。

它反映了事物发展的规律，强调了在困境中积极求变的重要性。只有适时改变，才能不断发展，最终实现成功。同时也体现了一种人生态度和价值观，鼓励人们在面对困难时不气馁，努力改变，才会解决困难，走出困境。

回想自己的工作岗位，在这非常时期更要谨小慎微，兢兢业业，不能出一丁点差错，才能赢得客户和市场。要做到这些，首先要虚心向有经验的家人和前辈请教，不会的自己动手做一遍。其次要不断总结，遇到问题和疑点，想办法去求解，避免类似问题发生。最后就是行动，要勇于突破，敢于打破现有的思维方式，不断寻求合适的测试检验方法，事半功倍算是完美。

用行动证明自己的决心

▲ 今迈软件部 张舒宁



人生中常常会遇到各种挑战，无论是工作上的压力，学习中的困难，还是生活中的挫折，这些都是我们成长过程中不可避免的。面对这些挑战，有的人选择退缩，有的人勇敢迎接，最终取得成功。

勇敢并不是没有恐惧，而是在面对恐惧时，依然选择前行。许多成功人士都经历过失败，但正是他们的坚持与努力，让他们从挫折中站起来，继续追逐自己的梦想。

当我们感到无助时，不妨回想一下自己的初衷和目标。失败并不可怕，可怕的是失去信心。每一次挑战，都是一次自我提升的机会。我们需要相信自己的能力，勇敢面对眼前的困难。只要不放弃，总会迎来转机。

成就源于无数次的尝试与坚持。我们要以勇敢的姿态迎接生活中的每一个挑战，用行动证明自己的决心，并带来希望与成功。

逆境中保持乐观

▲ 今迈人力资源部 郑翠晓



面对市场困境，我们并非束手无策，而要积极应对，在逆境中保持乐观。

一、保持冷静，理性应对。面对裁员和制度变革，要保持冷静头脑，理性分析当前形势，了解公司变革的原因以及可能带来的影响。审视自己的能力和价值，明确自己在公司中的定位和未来可能的发展方向。

二、提升自我，增强竞争力。利用业余时间学习新技能、新知识，拓宽自己的视野和知识面。培养自己的软技能，如沟通能力、团队协作能力等。

三、积极沟通，建立人脉。主动与同事、上级和下属沟通，寻求合作和支持。积极参加各种社交活动，建立广泛的人脉网络，开拓业务机会和发展空间。

四、合理规划，保障生活。合理规划自己的财务和生活，控制不必要的开支，确保家庭的基本生活需求。关注自己的身体健康和心理健康，保持良好的生活习惯和心态。

五、保持乐观，积极面对。以积极的态度面对挑战和困难，相信自己的能力和价值，勇敢地追求自己的梦想和目标。

学习进步感恩

▲ 广州办 周少松



生活像一幅绚丽多彩的画，每一个瞬间都值得珍惜。大自然是最美丽的宝藏，每一个清晨的第一缕阳光，每一阵微风拂过脸庞，都让我们感受到大自然的力量和美好。

进步，是永恒的追求。在生活和工作的道路上，会遇到挫折和困难，而自己付出的努力，能够使步伐更稳健。平台是起点与基石，有了平台前进自然会有动力。要心怀感恩，保持学习。不仅感恩道尔，感恩同事，也要感谢自己，感谢父母，并坚定地迈步向前，不断完善自我。

让我们珍惜生活的每一个瞬间，感恩身边的人和事物，用学习的态度不断进步。这样，我们的人生将会变得更加丰富多彩，充满着温馨与希望。

迎接挑战

▲ 电科生产部 周丽蓉



在行进的路上，会遇到各种各样的挑战。

有些挑战可能会让我们感到困惑和挫败，而正是这些挑战，塑造了我们的性格，激发了我们的潜力。

积极的心态是面对挑战的关键。当我们遇到困难时，消极的情绪只会更加沮丧。相反，如果能够保持积极的心态，就能看到问题的另一面，即解决问题的机会。

学习与成长是挑战带来的财富。每一次挑战都是一次学习和成长的机会。通过克服困难，不仅提升了技能，也锻炼了意志力和适应能力。

团队合作是应对挑战的有效方式。在团队中，可以分享经验，互相支持。合作不仅能提高解决问题的效率，还能促进彼此的情感联系。

我们不能选择遇到的挑战，但可以选择如何面对。每一次挑战，都是我们成长的阶梯，引领我们走向美好的未来。

永不言败

▲ 大连办 王强



身为道尔东北大区销售，我肩负着沉甸甸的责任与使命。在这片广袤的土地上，积极进取是不变的信条。

东北市场有着独特的机遇与挑战。每一次推广道尔智控产品，如智能门禁系统与停车场管理系统，都是一次新的征程。我积极带领团队深入各个城市，从繁华都市到偏远小城，不放过任何一个潜在客户。

遇到困难时，永不言败的精神支撑着我们。客户对智能安防理念的不理解、竞争对手的强大压力，都打不倒我们。我们一次次调整销售策略，用生动的演示、更耐心的讲解去打动客户。

积极进取让我们不断开拓新市场，永不言败让我们在困境中坚守。只要保持这样的态度，道尔产品必将在东北大地绽放耀眼光芒，我们也能在这片区域书写辉煌篇章。

敬事而信

▶ 通道门禁事业部 林春志



“敬事而信”这一短语出自《论语·学而篇》，“道千乘之国，敬事而信，节用而爱人，使民以时。”这是孔子对治国理念的一种阐述，其中蕴含的精神同样值得我们深思。

“敬事”代表严肃的治事态度。“敬”字在《说文》中被解释为“肃也”，即端肃、敬慎之义。它要求人们在对待工作和事业上保持一颗敬畏之心，不轻浮、不慢待，要庄重、严肃、正规。人无信则无以立，然信从何而起？判断一个人是否可信，不仅要听他说的，还要看他的行为。言行一致、真诚老实、说到做到的人，才称得上是一个诚信之人。故“敬事”是得“信”的重要手段。

“敬事”要求人们对工作要怀有敬畏之心，认真对待每一项任务。作为研发人员要遵循科学方法和研发流程，确保每一步都经过深思熟虑和严格验证，不轻易跳过任何环节。始终考虑用户需求和社会影响，确保产品不仅满足技术要求，还要符合社会伦理和法律法规。对研发成果负责，勇于面对和解决问题，不推诿、不逃避，以高度的责任感对待每一项工作。

任何时候都要保持一颗敬畏之心，以“敬事”为本，认真对待每一件事情，不辜负他人的期望和自己的努力。

坚持是通向成功的桥梁

▲ 广州办 梁旭



人生是一场漫长的旅行，其中工作是人生的主要部分。在追求成功的道路上，我们常常会经历迷茫和困惑。面对迷茫时，坚持是关键。

每个人都有遇到迷茫的时刻，不知道未来的方向。这时要坚持下去，不要轻易放弃。坚持是通向成功的桥梁，只有坚持不懈地努力，才能克服迷茫，找到自己的方向。

工作上的迷茫也许来自于职业发展的困境，或是对未来不确定感。但只要勇敢面对困难，积极思考解决方案，相信迷茫终将会被洗礼，坚持付出必会迎来收获。

坚持是战胜困难的力量，只要不放弃追求梦想的信念，坚持下去，定能披荆斩棘，走向成功。

不轻言放弃

▲ 人力资源部 罗彩霞



丈量头顶篮筐，欲要夺冠投球，然顶高数米，遥远而不可及，心生退意。在面对成功不确定性带来的困难和挑战时，人往往会下意识去丈量自己当前的高度，估量心中取得胜利的筹码，而芸芸众生都浮于沧海一粟，何敢潜海揽明月？于心里没有把握的事，如同对镜望月明，何尝举棋不定，恐千辛万苦落败孙山，怕努力付之一炬，踌躇钻研一技得不来认可，到头来竹篮打水一场空。

但举足不前于事无补，遇难则退改变不了明天，朝花夕拾补救不了今天，太早说放弃看不到亲手栽下的种子开花的光彩。

村上春树说：“不必太纠结于当下，也不必太忧虑未来，当你经历一些事情的时候，眼前的风景已经和从前不一样了。我们终其一生不是为了活成别人眼中的样子，而是要做有意义的事，和同频的人同行，努力去做自己想要成为的人。”人生的汪洋上，同驾一叶之扁舟，那些厉害的人之所以乘风破浪，是因为他们在面对困难时不轻言放弃。

成功上岸后也不沾沾自喜，抬头有方向，低头亦能保持清醒。有的人放弃定下的目标寥寥交卷，有的人在追寻的路上渐行渐远，回报不一定在付出后立即出现，但向既定的目标攀登，终会离长空的明月更近一步，贸然回首已是不同的高度。

兢兢业业

▲ 供应链管理部 冉怀光



道尔平台，不仅是实现自我价值的途径，更是为社会贡献力量的一种方式。要在工作中绽放光彩，必须兢兢业业。

兢兢业业意味着对工作有高度的责任感。当接受一份工作任务时，就承担起了相应的责任。要以认真负责的态度对待每一个细节，不敷衍搪塞，不推诿扯皮。无论做什么工作，都要全力以赴地去完成。因为每一个小环节都可能影响到整个工作的质量和进度。

兢兢业业要求我们具备专业的素养和技能。努力钻研业务知识，提高工作效率和质量。通过参加培训、向同事和领导请教，不断充实自己，让自己成为多面手。

兢兢业业的人不会轻易被打倒。要以坚韧不拔的毅力和勇气面对挑战，寻找解决问题的方法。困难是成长的机遇，只有克服了一个个困难，才能不断进步。

兢兢业业还体现在对团队贡献上。积极与同事合作，相互支持，为实现团队目标而努力。发挥自身优势，弥补他人不足，形成合力，推动工作顺利开展。

兢兢业业不仅是一句口号，更是一种行动。用我们的智慧和汗水，书写属于自己的辉煌篇章，为人生增添绚丽的色彩。

多点责任感

▲ 停车事业部 曹冬



最近经历一些事情，我开始思考如何做一个有责任感的人。有时候认为自己有责任感，但做了些不负责的事情。所以我要不断反省自己，思想和行为才能有提升。

一个有责任感的人是非常自律的，做事雷厉风行，不拖拉。遇事不回避，勇敢积极面对，不怕做错，从错事中汲取经验教训。会把自己的家庭放在首位，扛起属于自己的家庭责任。会对自己的行为 and 言语负责，时刻保持诚信，能够赢得别人的尊重和信任。

在家庭、工作、社会各个层面都要主动去承担义务，担起责任，言出必行，对事业和工作尽心尽责。

百日冲刺

HIT THE FOURTH QUARTER

争取每一单

◀ 上海办 王必璠



我负责一个区域，自己也开拓客户，经常面对各种类型的客户。有的客户好沟通，有的客户比较谨慎。也碰到过各种大小的单子，项目金额有大有小。

在好的环境下，也许我们会做选择，做容易的，抓金额大。但是在当前条件下，我们衡量标准是，要做有利润的单子，要做付款方式好的单子。无论金额大小，都要极力争取，也许几千也许几万，我们都不能放弃。因为无论多么小的单子，各个友商都是拼命要做下来。我们没有理由不做，没有理由放弃，要争取每一单。

业务要经常转换思维模式，适者生存。

以亮剑精神 冲刺销售

▲ 大连办 滕文祖



在销售战场上，亮剑精神熠熠生辉。面对激烈的行业竞争，我们毫不畏惧。每一次拜访客户，都如同一场战斗。

当遇到对智能安防产品有疑虑的客户时，我们不退缩。凭借对产品的深入了解，我们耐心地向客户讲解产品的先进性、稳定性，哪怕多次被拒绝，依然坚韧不拔。

我们深知自己肩负的责任，对客户负责，提供最优质的解决方案；对公司负责，努力开拓市场。在团队中，大家共享销售技巧与客户资源，协同合作攻克一个又一个难关。

我们不断创新销售策略，挖掘市场潜在需求。无论是探索新的营销渠道，还是根据客户反馈优化产品推荐方式，都展现出我们的创新精神。在销售的道路上，我们以亮剑精神披荆斩棘，为道尔智控创造更辉煌的业绩。

开发新产品 优化老产品

▲ 通道门禁事业部 张 建



现场聆听王总的报告，并再三阅读全文，作为研发人员，我深有感触。市场寒气逼人，形势越发严峻。在这样的环境下，新产品开发与老产品优化，显得尤为重要和迫切。这是企业播种希望、蓄势待发的关键策略。

新产品开发是播种未来的种子，是企业持续成长的动力源泉。我们无法提出革命性、跨越式的技术方案，但对现有产品线进行丰富与扩展，更好地应对市场发展趋势以及消费者需求。在开发过程中注重学习、借鉴与提升，走出去多看多学，借鉴其他品牌先进的设计理念，为消费者带来前所未有的价值体验。

老产品优化是耕耘原有的沃土，是企业发展生存的基础。老产品尤其是我司目前较稳定的产品，外观设计现代简约，机芯运行稳定可靠，蕴含着巨大的市场潜力和品牌价值。通过满足客户的新需求，这些老产品可以在外观上做适当创新、优化与改进，使其焕发出新的生命力。充分听取市场反馈意见和建议，将这些反馈转化为具体的优化措施，提升用户满意度和忠诚度。还要谨慎评估成本与效益的关系，降低改造成本，确保优化后的产品能够带来足够的经济效益。

新产品开发与老产品优化相辅相成，共同构成了企业持续发展的基石。通过不断探索与创新，企业便能以更加饱满的姿态，迎接市场的挑战与机遇。

销售如何冲刺

▶ 深圳办 胡维波



我是一名做智慧出入口解决方案及产品销售人员，隶属弱电智能化版块里的一个纵向。弱电智能化行业基本是靠地产支撑，地产一动荡，带来的就是项目进程缓慢和项目暂停。除了面对新项目，还得面对竞争对手的新方案抢占市场，这让我们举步维艰。我们该怎么办？

首先了解时局。通过身边的一切资源，如客户、友商、竞争对手等去了解市场、分析市场、透彻市场。这样才能知道我们的商机在哪里，机会再哪里，项目在哪里。

其次学会资源整合。以前认为客户就是客户，现在需要把客户转换成战友，一起去拿项目，一起去攻坚项目。如面对甲方项目，竞争对手基本都是通过免费方案来抢占市场。面对这样的方案，我们本身实力不够，需要借助身边的资源拿项目。可以与客户谈车位租赁，投设充电桩来运营，找运营方运营，我们提供设备。除了充电桩运营，还可以投设智能照明运营方案，自助洗车运营方案和场地管理运营方案。这样我们既拿下了项目，也把项目做大。

新产品研发是重点。用新产品开拓市场，占领客户。除了现在的地产客户、甲方客户，还有集成商和工程商，他们是主要考虑价格的一方。我们需要性价比高的产品去占领这些客户。

迎难而上，多跑、多分析、多找方法。

研发创新 助力突围

▲ 充电桩事业部 段炳森



我是道尔一名研发人员，在王总文章中找到了对策与希望，找到了研发部门在企业中应有的责任与使命。

面对外部困境，我们不能消极等待，更不能过多抱怨。王总指出：“物质是运动的，事物是在不断发展变化的。”企业需要在困境中寻求突破，研发也必须在挑战中寻找创新的契机。技术的不断创新，不仅是公司摆脱困境的动力，也是研发价值所在。每一次技术革新，都是企业在激烈竞争中脱颖而出的武器。

在过去，研发或许更多地关注技术前沿和行业的动向，而忽略了客户实际需求。在当前形势下，必须转换思路。走出实验室，走进市场。客户的需求就是我们的创新源泉，只有在产品研发时紧贴市场，才能开发出真正符合市场需求、解决客户痛点的产品。这不仅增强客户的信任，也为公司打开新的市场空间。

除了创新，我也必须具有成本意识。在技术方案设计中，要时刻关注成本投入，优化资源配置，减少不必要的试验和浪费，让每一次的技术创新都更加高效和精准。研发人员必须勇敢地承担起创新的责任。只有紧跟市场需求，控制成本，才能帮助企业走出寒冬，迎来属于道尔电科的春天。

比别人 多走一步

▲ 渠道部 何梓玮



销售困难的时候，也是同行内卷竞争最激烈的时候。比别人多走一步你就能成功，比别人走慢一步你就会被淘汰。

出入口智能化销售是当今安防领域一大趋势，通过智能化场景应用，给用户带来更方便、更高效、更节能的体验，提升销售业绩。在我从事智能化销售工作这段时间里，深刻体会到销售的重要性。

首先要比谁的平台系统功能好、品质好、服务好、商务关系好，专业领域知识和基础工作配合也要好。勤拜访、勤联系，这是提升业绩的关键。

其次是精了解客户。用专业知识及判断能力去了解客户需求，收集和分析大量客户数据，了解客户需求关键信息，客户的用户群体消费能力。这些信息能帮助锁定潜在客户，然后提供有针对性的产品或服务。只有真正了解客户，才能提供有价值的产品和服务。

最后是提高服务质量。让客户得到专业、及时、全面的服务，提升客户的满意度和忠诚度。帮助客户解决问题，建立良好的客户关系。

想要生存就要比别人更专业，更精准地服务客户。不断拓宽领域，抓住客户需求痛点，完成自己的冲刺任务。

推动产品创新和升级

▲ 充电桩事业部 廖少林



困境下产品研发人员如何做？可通过以下方式。

一是持续学习与创新。紧跟行业动态，学习新技术、新方法。要勇于尝试新技术、新材料，提升产品竞争力。创新能让产品具有生命力，能给市场端足够的支持，最终促成订单达成。

二是优化工作流程。如怎样让你手中项目快速交付完成？如果还像以前那样三板斧去工作，结果是周期特别长，中间质量把控不到位，久而久之会恶性循环。再如不停地开发新品，实则是在不停地试错，样品一个接一个没有值得量产的。这些我认为需要去改变和调整，做出符合预期的产品。

三是保持高效沟通。一个事情终结需要高效沟通，确保信息准确传达。倾听对方的观点，尊重对方立场，避免纠结无关信息，及时反馈和确认信息。

更好地应对挑战和机遇，推动公司产品不断创新和升级。

用突围改变困境

◀ 今迈五部丁

香



转眼到了第四季度，销售人员最直观的就是销售业绩达成比。身处低迷的市场环境中，偶尔有些负面情绪是正常的。但不能被情绪主导，这对改变现状没有任何意义。

一线销售人员在认清现实后，寻求方法，尝试寻找新的途径去突破困境，需要做的有这几点：

一、对现有老客户大致分类。之前的地产大客户在一定阶段支撑了很大一部分销售量，现在很少有新的订单。如何补充业务缺口，结合老客户资源，了解他们的项目类型，深度挖掘新的合作机会，在项目配合中要更高效、更专业、更积极。

二、新产品和新场景的推广。要突破恐惧的潜意识，边学习摸索，边尝试推广。一些新场景运用刚开始往往竞争不那么激烈，只要抓住商机，就能保证合理效益。

三、开拓直接用户市场。一方面把原有的直接用户做好回访，寻求新的合作机会；另一方面多渠道开发新的直接用户市场，作为有力补充。

在烈火中锻造自己

▲ 广州办 房舒元



2024年已进入百日冲刺，今年公司面临的挑战大家都有明显的感受。

如此压力下，我们应当有所调整，共同面对挑战。难则思、思则通、通则变。当感到疑惑、焦虑、迷茫的时候停止内耗，看看别人的举动，听听别人的想法。环境是一样的，优秀的人无非是比你多一些经验、眼界、想法。

最近看到行业友商重点聚焦“冲停一体”智慧照明，我们是不是也重点关注下此类项目，加强一下此类方案与产品了解。相信自己，只有“偏执狂”，才能顽强生存下去。正如王总文中提到的“生命即竞争，竞争比合作更贴近底层规则”。既然是竞争，道尔正是在如今的烈火中锻造自己。

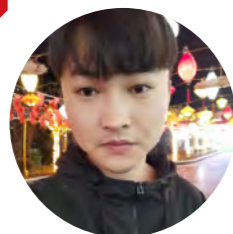
沟通很重要，一人是“点”，一群人便是“面”。大家集思广益多理解多思考多探讨，一起经历考验，才是真正意义上的携手共进。

品质与服务

QUALITY AND SERVICE

提升核心竞争力

▶ 电科市场部 王迪



在高度竞争的市场环境中，企业要想生存下去，就必须不断进行自我革新与改进。这不仅是对外部市场变化的应对，更是对内部能力的锤炼和提升。持续改进，已成为现代企业提升核心竞争力的重要手段。

持续改进不仅是对错误进行修正，更是一种追求卓越的态度。企业要在每一个环节都力求完美，从产品设计到客户服务，从内部流程到市场策略，都需要不断反思与优化。正是这种对细节的不懈追求，才使得企业能够在激烈的市场竞争中脱颖而出。

核心竞争力，则是企业在特定经营环境中所拥有的超越其他竞争对手的优势与能力。这种能力可能源于技术创新、品牌影响、成本优势，或是独特的组织结构和企业文化。而持续改进，正是为了不断强化这些核心优势，让企业在市场中生存发展。

在这个变化莫测的时代，只有不断改进，才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟。让我们以开放的心态，积极面对挑战，持续提升自身的核心竞争力。

优化产品质量和价格

▲ 深圳办 陈炳良



结合目前低迷的市场环境，一个公司要有符合市场行情、发展策略、优秀产品、技术提升等对策。弱电智能化这个行业竞争十分激烈，产品质量参差不齐，价格低中高浮动，客户需求五花八门。此景下想要得到客户认可，拿下客户的项目订单，是多么不容易。所以要学会灵活变通。

首要做的是严抓产品质量。客户购买产品，首先看中的是质量。质量不过关，客户用起来不满意，三天两头需要维修，这样的产品质量是没有一个客户能接受的。不严抓产品质量的公司，终会走下坡路。

二是持续产品更新换代。牢抓客户市场需求，推出更适合客户需求的优质新产品，给客户带来技术上的变革及满意的体验。

三是优化产品价格。在确保产品质量前提下，推出产品优惠价格，不应该推出过高的价格，也不能低于市场价。让高、中、低端客户都能针对性选品及谈价格。只有这样才会有更多订单。

四是良好的售后服务体验。售后及时性、为客户解决问题的专业性十分重要。良好的售后体验会获得客户信任及收获品牌影响力。

提高技术服务效率

▲ 客户服务部 詹雄丹



我负责图纸深化工作，项目有频繁变更图纸的现象。变更的次数多了，势必造成工作量成倍增加，效率低下。为提高技术服务效率，提出以下方法。

1. 销售前端应尽量从客户那里掌握准确的项目信息。经过销售前端对项目的了解，加工信息后，将信息准确传达给技术服务。切勿频繁使用“传话筒”式和转发聊天截图方式沟通。只有销售前端才清楚客户的需求是什么。

2. 有特定技术服务需求的项目，使用清晰的文字描述，着重说明要求。有时漏掉一个项目需求，就有可能南辕北辙，免不了返工。

3. 降本增效，避免浪费。对于图纸支持来说，销售前端掌握整体项目概况，需要图纸优化到哪一深度，提供的底图是否准确。收到图纸先自己打开，了解图纸概况，确定是不是客户需深化的底图。

议短视频选题

▲ 企划部 王欣



短视频这几年非常火。传统搜索引擎重视视频平台，搜索结果常在第一页就能看到，权重非常高，比网站SEO划算。做好视频是个一举两得的选择，如何可持续地做一个有价值、有转化的视频推广呢？选题非常重要。

目前同行小公司的选题多在案例、产品演示、活动、工厂展示等，制作较粗糙且要求不高，基本都是内景反复利用，成本低。但胜在效率和真实，一般是一人专职运营。大公司多是解决方案制作、产品发布会或产品宣传视频，行业知识科普，高成本，制作精良。大部分是外景，有制作团队，3-5人左右，质量稳定。

我们目前推广的选题多是案例和活动类，偶尔有业务提供内容。产品的视频制作，希望更多人参与进来提供素材，低成本，高质量地一起做好推广。

端正服务态度

▲ 电科市场部 韩大帅



市场持续低迷下，无论是销售端还是配合口都有一定的困境。但不管怎样，我们的服务态度一定要端正。好的服务态度能给客户留下好印象，从而促进产品销售。

端正服务态度要做到有耐心、选择合适的沟通语气、积极配合、遇到问题不推诿。

销售过程或售后服务过程中，难免会遇到不太友善的客户。不管客户如何刁难或发脾气，都要保持足够的耐心去聆听客户需求，不能被当前环境影响自己心态，做出错误决定。

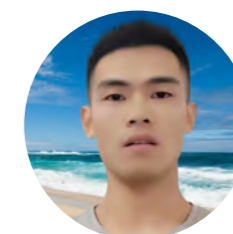
选择合适的沟通语气，分清场合和面对的人。每个人在意的点不同，自己认为的平常语气，在特定环境下对方可能不认同。

积极配合是获取客户信任的基石。特别是售后环节，在客户遇到问题咨询时，不管之前有没有接触过，都要积极想办法配合客户解决问题。

推诿在工作中经常遇到，遇到问题让找这个找哪个，耽误时间不说，还会给客户造成困扰。遇到问题不推诿不扯皮，想办法去解决才是关键。

满足出货需要

◀ 通道门禁事业部 陶新星



一到节假日，客户往往要求节前发货。这就导致订单比较集中，生产忙不过来。尤其是非标订单，周期长，物料容易延期。物料延期后，就只能压缩生产时间。

作为事业部工作人员，前期要确认好客户的需求，优先把周期长的资料设计好，协助采购下单。物料到后协助品质做好来料检验，生产过程中协助生产组装测试。

一环紧扣一环，全力以赴协助生产做节前出货，尽可能满足客户的出货需要。

精益管理

LEAN MANAGEMENT

降本增效 实打实

▲ 停车事业部 魏 瑞



为确保在现有资源上做到最优的效能，每一个环节都要有计划地进行，把任务细分，不要为了速度盲目研发。

设计优化。通过优化产品设计，减少材料使用、简化结构、提高产品通用性和可维修性，从而降低生产成本，尽量使用标准化零部件、减少定制化需求。同时利用新技术、新材料和新工艺进行产品创新，在竞品分析的基础上深入思考，提高产品的附加价值和市场竞争力。新技术往往能带来生产效率的提升和成本降低，确保研发成果顺利转化为生产，并及时反馈市场信息和用户使用感受，以便不断优化产品。

供应采购优化。与供应商建立长期稳定的合作关系，寻找优秀的供应商，保持友好合作关系。对供应商定期评估和筛选，确保供应商的质量和价格优势。定期处理库存积压和浪费。

生产优化。精益生产优化工艺，减少工序数量，提高设备利用率，实现可批量生产效能。不必过度优化工艺，我司大部分是功能性产品而非工艺产品。

以单个产品或单套产品组合为出发点，拟定最终目标减低 20% 生产成本，倒推每个环节，设计、采购、生产制造需要相互配合，指定完成时间节点，保障计划执行。

可视化产品配置清单

▲ 通道门禁事业部 黄 耀



最近工作中，总是会遇到一些沟通不畅快的事情。由此给我带来了一些思考。

我们的产品主要包括软件和硬件。结构设计隶属于硬件部分，对产品开发工作，我一直比作是给产品穿上不同的衣裳，内部核心部件都是一样的。

我们能否在配置选择电气元器件时，做成可勾选式的配置清单。即把产品内部全部的电气元器件的型号，与所用到的数量分门别类的罗列出来，然后根据具体需求，在每一种物料中勾选出合适型号的元器件。这样可以最大程度的避免遗漏或重复，类似于书本目录的作用，旨在提示产品中用到的各种配件。

每个人工作岗位不一样，专业技能与思维方式也有所不同。这样可以最大程度的减少彼此之间的歧义与沟通成本，做到一目了然，方便别人，也节省自己的时间。

开源节流从小事做起

▲ 品管部 王 平



回首往事，记忆犹新。记得 2023 年度总结表彰大会上，王总说某个家人找他签字使用白纸，王总提倡公司职员对内使用二手打印纸。开源节流不是口号，要全体职员共同参与，提高节约的观念意识。

开源是首要的，从身边小事做起。“不积跬步，无一致千里，不积小流，无以成江河。”开源节流从我做起，比如收到快递后把纸箱保存起来，发快递时二次利用；打印使用二手打印纸；没人的时候随手关灯和空调；白天光线好的情况下不开灯办公；人走时关闭电脑等。

开源节流，从点点滴滴做起。



售前是销售做还是技术做

▲ 重庆办 崔将军

售前工作是整个项目的核心，能协助拿单还能辅助项目实施，起到承上启下作用。停车场行业不同于其他快销品，售前工作包含了方案、工勘、造价、预算、配置及非标等。这些售前工作应该销售做还是技术做呢？结合道尔现状，我有几点分析。

1、对于市场而言。市场需要拿单，需要业绩和客户资源。客户需要销售去挖掘，这占用了销售大部分时间和精力。因此售前工作让技术部门做，可以让销售更好的挖掘客户。

2、对于技术而言。在仅有的技术人手上，每个人的售前售后工作量已经饱和，无法再承受售前工作。调试项目时，售后微信、电话不断，不仅影响项目调试质量，也影响售后服务质量。最理想的状态是技术细化出售前、售中、售后的岗位，每个岗位做自己对应的事情。基于道尔的现状，这样划分不太现实。

3、对于部门而言。部门的理想状态是低成本高利润，技术不挖掘客户，其余的工作全放到技术部完成。

售前应该销售做还是技术做，我觉得应该销售做。销售不仅挖掘客户，更要对客户进行售前的支撑。作为一名销售，简单的施工造价算不出，停车场配置做不出，所卖产品不了解，那如何促成项目成交？这样的销售是不合格的销售。

撰写高质量文档是工程师一项重要技能，不仅有助于项目的成功，还能提高团队的沟通效率。

第一，明确文档的目的和受众是撰写高质量文档的基础。不同的文档类型（如设计文档、用户手册或技术规范）服务不同的受众。工程师应根据用户的需求和背景，选择适当的内容和语言。面向开发人员的文档应详细描述技术实现，面向非技术人员的文档应简明易懂。

第二，结构化的内容是高质量文档的关键。一个清晰的文档结构通常包括引言、正文和结论等部分。引言应简要介绍文档的目的和背景；正文应详细描述技术细节、设计方案或操作步骤；结论应总结关键点并提供进一步的参考资料。

第三，使用准确、简洁的语言是提高文档质量的重要表达。避免使用过于复杂的术语和冗长的句子，尽量用简单明了的表达方式传达信息。必要的图表和代码示例可增强文档的可读性和理解性。

第四，文档的校对和更新是保证质量的关键步骤。撰写完成后，工程师应对文档仔细校对，检查拼写、语法和格式错误。文档应随着项目的进展及时更新，确保信息的准确性和时效性。

通过明确目的、结构化内容、使用简洁语言以及定期校对更新，软件工程师可撰写出高质量的技术文档。

经验交流

EXCHANGE OF EXPERIENCE

如何撰写高质量文档

◀ 停车事业部 梁检满



人事专员的4个转变

▲ 今迈人力资源部 郑翠晓



人事专员的角色在悄然变化，不仅要保持敏锐的洞察力，更要勇于思考与改变，适应时代步伐。

人事专员需从“招聘者”向“人才开发者”转变。过去人事专员职责发布招聘信息、筛选简历、组织面试、档案管理等基础工作，随着人才市场的竞争加剧和人才需求的多样化，这种传统的招聘模式已难以满足企业的需求。新形势下人事专员需转变为“人才开发者”，主动出击，深入挖掘人才。搭建完善的培训体系，提供多元化发展路径，帮助员工提升技能和职业素养。

人事专员需从“监督者”向“服务者”转变。以往侧重于规章制度的执行和员工的日常考勤，新形势下需要更加注重员工感受和需要，关注员工的工作环境、职业发展和心理健康，提供个性化服务和帮助，提升员工的满意度。

人事专员需从“单一技能”向“复合型人才”转变。人事专员需要具备全面的知识和技能，除掌握人力资源管理方法外，还要了解公司的业务流程、市场趋势及相关法律法规，学习数据分析技能，通过分析员工绩效数据，为公司提供有价值的人力资源决策支持。

人事专员需从“被动应对”向“主动创新”转变。主动出击，积极创新，引入先进的管理理念和技术手段，借助数字化工具，实现更高效、更精准的人事管理，提高效率 and 效果。

学会使用归纳法

▲ 渠道部 罗 申



归纳法又称归纳推理，是人们在认识事物过程中所使用的思维方法。归纳法的研究与应用，不止存在于书本上，在人们的生活和工作中都有用到。以销售为例，归纳法应用有以下方面。

产品种类归纳。如停车场系统、通道门禁系统及充电桩系统等，这是公司主营产品的分类。通过归纳，把产品集合在一个系统下，遇到客户咨询，可很快在系统内找到客户需要的资料，解答客户问题，促进项目执行。

客户种类归纳。如经销商、集成商、直接使用方（甲方）等，对不同种类的客户归纳，在与客户沟通交流中使用不同的销售策略，促进项目成交。

项目进度归纳。如询价、采购、成交等，会经常碰到客户咨询。了解客户项目的进度情况，归纳项目进度，可以帮助我们适时调整策略和价格，不做无用功。

在工作中应用归纳法，能帮助我们迅速熟悉工作，更好地满足客户需求。

让外贸发展的更好

▶ 外贸部 武 英



新形势下国内市场卷的厉害，大力拓展外贸已刻不容缓。外贸要实现更好的发展，需要综合运用创新方法和国家政策支持。

首先，需要明确自己的战略目标和发展规划，包括市场定位、产品策略、营销策略和供应链管理。定位高端就把所有的方向和资源往高端去倾斜，真正做高端产品，以突出重围。

其次，根据市场需求不断优化产品和服务，提升产品质量和服务水平，满足不同国家和地区需求。有针对性研究区域产品，对不同区域制定不同价格及销售支持，降低单一市场的风险。

国务院办公厅出台了一系列政策措施，从加强财税金融政策支持、鼓励外贸新业态发展、缓解国际物流压力等方面为外贸企业助力。根据国家政策方向，随政府出海，尤其是多关注一带一路国家，相信可以创出一个属于道尔自己的发展路子。

最后，强大团队，上下一心做外贸。不论从直接接触客户的外贸团队，还是上到公司领导层下到生产个部门，大家齐心协力，道尔外贸会上一个大台阶。

项目工勘要点

▲ 重庆办 崔将军



项目工勘是每个施工项目必须的工作环节，也是整个项目成交的关键因素。道尔主要涉及停车场、车位引导的施工。项目工勘目前是薄弱环节，有几点需要注意。

- 1、现场环境点位的尺寸收集。停车场工勘，位置尺寸不仅是停车通道宽度，还包括参照物及参照物之间的尺寸。如岗亭的大小，岗亭门朝向，水井盖的位置等，都应做出点位尺寸标识。
- 2、场地情况收集。了解整个停车网络走向、管理中心、使用环境（中心收费，出口收费）。记录好施工事项，如开槽、线管线材等其他施工类的材料用量及施工量。
- 3、客户需求收集。了解客户的功能需求和需要配置的产品。新建项目可推荐客户使用适合的产品；改建项目需了解客户之前使用的产品效果及原系统的不足，关注客户想达到的预期效果。
- 4、工勘结果输出。项目工勘后，需要准确提供设备安装位置图、施工图、管线图，还有施工清单、施工造价预算、产品主要配置清单等项目售前信息。再把信息同步给到销售经理。

建言献策

SUGGESTIONS

领导与管理者鉴

▲ 重庆办 崔将军



领导和管理的核心，领导做的是0到1的事情，团队做的是1到100的事情。只有好的领导管理才能带出优秀的团队。好的领导和管理者有以下特征：

专人专岗。员工处在什么岗位做什么事情，对自己的本职工作做好做精，不跨越职责范围做非自身岗位的事情。只有在其位谋其职，才能把本职工作做好，身兼多职会影响本职工作。

注重成效，忽略细节。不管下属怎么完成相关工作，完成

工作期间出现的小事可忽略，不去找细节上的小事处罚员工。按时完成工作就可以合理安排自己的时间，弹性工作。

工资与能力成正比。工资待遇随能力变化，并不是一成不变。做的好奖励，做的差调整，有奖有罚。

开源节流。先有开源才有节流，成本的控制是适度的而不是过度的。技术服务必要开支不可少，客户源不流失就是最大的开源。一旦过度控制成本，导致服务质量降低使其客户流失，那就没有做到开源。

注重人才。给予人才激励，加大投入对人才的培养。当市场下滑的时做人才储备，不要等来了业务才临时抱佛脚去培训人才。

强化服务型管理

◀ 人力资源部 勇



前两天看到星巴克的招聘标语：成为星巴克伙伴，一起闪闪人生。为此我特意去了解星巴文化，其一直宣导的价值观是把每位员工看成一起成长的伙伴，让每个员工都有归属感。弱化上下级关系，提倡服务式管理，用真诚服务和辅导下属成长。这一点与道尔提倡的家文化是一致的。

企业核心竞争力始终是人才的竞争。作为管理者，最大的职责应是培养和激发团队每一位成员的成长和潜能，以做出超预期的业绩值。可以尝试从以下几个方面去改善。

- 一、确立共同目标。没有目标就没有方向，管理者要与团队成员共同制定清晰、可实现的愿景和目标，确保大家朝着同一个方向努力，共同服务于目标的实现。
- 二、建立信任关系。以换位思考为原则，管理者与团队成员是一体的，不教条、不固执，让大家感受到管理者的真诚和可信赖。
- 三、学习与赋能。指导每位成员成长是管理者的重大职责，通过培训、现场指导和决策支持等，帮助成员提升能力，会收到应有的回报。
- 四、衣食住行。管理者需要花时间和精力解决成员的生活需求，从一日三餐，到过年过节的关怀，再到单身问题解决，看病就医，心理疏导等，从而带来整个团队的凝聚力和战斗力。

想都是问题 做才有答案



▲ 商务部 曾志美

开始做一件事前，总会有许多想法，比如害怕做不好，担心遇到困难等。其实，有很多事都是在想象中被放弃了。如果不瞻前顾后，直接放手去干，反而能成功。

总想着一切准备好了再行动，但这个世界是瞬息万变的，永远不会有完全准备好了的时候。在行动过程中会遇到困难和挑战，我们也会不断学习和成长，总结经验逐步完善。无论工作学习还是生活中，当真正行动起来就会发现，每一次行动都可能带来新的可能和机会。因此，不要再让想法停留在脑海中，不要再让机会从指尖溜走。

当想要做什么事的时候，不如先试着去做，不要原地等待，等来的只会无止境的焦虑。只有行动起来，才有机会获得想要的结果。想都是问题，做才有答案。用行动去证明自己的能力和价值，用实践去创造美好。

减少内耗



▲ 今迈采购部 陈靖华

浅谈下怎么减少内耗。

一件事情，当不知道该找哪个人问的时候，就找第一经手人。具体怎么处理，由第一经手人去沟通协调。避免你找我，又找他。结果几个人为同一件事忙碌。

与大供应商合作基本上是两条线，售前采购及售后技术对接。售后让技术单独对接，是为了便于技术沟通，能第一时间解决售后。销售经理接到客户反馈的售后问题，应第一时间找技术主管反馈处理。如需采购协调配合，技术主管直接对接采购即可，避免销售经理在中间传话。

在梳理或复盘工作时，应考虑如何达到效率最大化。发现问题，只有不断地优化流程，多复盘，多反省，才能减少内耗。

拒绝情绪化沟通



▲ 今迈一部 薏苡

情绪化沟通容易导致误解和冲突，要拒绝情绪化沟通。

一、保持冷静。沟通前先冷静下来，控制情绪，让心态平和，避免语气激烈或做出错误决定。

二、倾听对方。认真倾听，理解对方立场，表现出尊重和关注，促进更好沟通。

三、语言正确。选择恰当词汇、语气和语调，传达意图，避免情绪化语言，以免引起对方情绪化反应。

四、换位思考。站在对方角度理解其观点和行为，减少自我中心的想法，增强沟通效果。

五、约定沟通规则。与对方约定，当情绪上来时，暂停沟通，冷静后再继续，避免冲突。

户外运动建议

▶ 品管部 周辉



工作和生活压力越来越大，户外活动成为一种很好的释压方式，比如登山，徒步，骑行等。若没提前做好规划，遇到问题时就会不知所措。常在网上刷到户外出事的新闻，分享些比较实用的建议。

一、提前观测天气情况，确认当天天气是否适合出行。如遇极端天气应当延迟或取消行程，不将自己置于危险境遇。

二、户外运动很多时候需要行走小径，树枝灌木类的容易划伤手脚，建议准备一些必要的防护工具，雨衣、冲锋衣、长裤、防滑鞋、简单的医药。

三、合理评估自己的体力，初次户外运动者，应当先选择短途、简单、难度系数小的运动来挑战。一路走走停停，当身体不适时，及时返程，不挑战身体的极限。

四、爱护环境，从我做起。生活垃圾没地方投收时应随身携带，回到生活区后，放在垃圾桶里。

户外有风险，徒步须谨慎。祝大家平安出行，平安归来。



要有一颗包容之心

▲ 今迈六部 梦星河

工作中需要包容，金无足赤，人无完人。没有人不犯错，谁都不希望自己的错误被揪着不放。所以我们需要别人的宽容，也要学会宽容别人。

包容是说人有肚量，不斤斤计较。能够包容的人，往往能赢得他人的尊敬。而被宽容者会心存感激，并进行自我反省，改进之前的方式方法，从而拥有继续探索新方法的勇气。

蒲兰如包容廉颇的鲁莽，才换来廉颇的负荆请罪和将相和。每个人身上都会有优缺点，要发现并发挥同事的优点，弥补同事的缺点。没有人会故意犯错，所以不要盯着别人的错误不放。如下错单了跟采购吵一顿也无济于事，需要考虑如何尽快弥补错误，减少对客户的影响，这样才有意义。一味抱怨指责别人，只会加重彼此的矛盾，让对方无心工作，本人的心情也会受到影响。

工作中只有理解同事，彼此包容，不斤斤计较，才能齐心协力提高业绩。

学会在逆境中成长



▲ 充电桩事业部 辛琦

企业需要在逆境中寻找商机，个人需要不断提升自我，适应复杂多变的市场环境。

上个月中旬，我从停车事业部调入充电桩事业部，担任管理平台、小程序端测试工作。由于我从未了解过充电桩方面的知识，设备上电、启动充电，断电等操作都不会，脑子一片空白。面对新领域和新挑战，我开始慌了。但回想刚进入公司时，也是从不会到会，每个人都有从零开始，逐步成长的过程。我反而觉得这是个很好的机会，可以接触自己不会的东西，拓展自己的技能，实现自我超越，既充满挑战又极具价值。

不管是公司还是个人，在当前环境下，保持积极的心态，制定合理计划，不断学习，寻找新的思路，新的策略。将挑战视为成长的契机，亦能在绝望的土壤里播种希望。

考卷文选

EXAM EXCELLENT ARTICLES



◀ 营销中心 芦艳军

顺势预测 逆势破局

读王总《新形势下的思考与变革》，有几点感想。考虑现在市场面临的环境，我们怎么顺应市场来变动向，即“变”则变在前端。不仅要考虑怎么顺应市场大势，更需要预言市场方向。

老客户资源深挖需求，是道尔重要业务方向之一。“专”“精”路线是道尔要坚持到底的路线，深挖老客户资源，为老客户提供新方案，再创收。建立行业挖沟思维，“宁可一米宽，十米深，不要十米宽，一米深”。这样才能积攒沉淀。

前几天与事业部开会讨论支持停车设备市场降价措施，虽一部分后端返利可支持市场前端的折扣损失，其间我们更需要寻找其他模式储备营销措施，随时应对不确定的市场变革，更要顺势时有逆势破局思维。

各部门之间高效协作也是应对目前严酷市场的一种方式。跨部门协作，部门之间主动“伸手”，互帮互助。内部团结就是应对外部一切竞争的基本且可靠保障，部门带头人要有全局最优意识。

王总文中提到：“大河没水小河干，树倒猢狲散”，给我时刻警醒。身为中心负责人，若只顾自己门前三尺雪，没有大局观，即便个人再优秀，依然还是会被淘汰出局那一天。

“一切靠自己，没有什么理所当然。自己想要的一切，都要自己去拼”。敢打敢拼，就算经济寒冬里，也一定能走出属于自己的绿洲！



改变， 从小事开始

▲ 制造中心 章 敏



当下的市场环境，多数行业经营举步维艰。公司要想存活下去并持续成长，就要从内部开始改变，除旧布新，找到新的突破口。

如何改变成了大家讨论话题，多数人驻足观望，常常被未知的恐惧所束缚，认为改变是遥不可及的事。然而改变，可能只是一次微小的尝试，一次不经意的决定，甚至是一次偶然的相遇。改变不分大小，只要结果比原来更好一点，就是一次成功的改变。

在平时工作中，一个作业工序先后顺序的调整能减少作业时间；把物料放在合理的位置，就能减少走动次数和距离；一个标签内容小小的改动，就可以减少打印改动时间。产品设计也一样，若能从标准化和统一化的角度思考，可以为生产作业效率和日常物料管理带来意想不到的效果。

改变，有时就是如此简单。它不需要宏大的计划，也不需要刻意的安排。它可能只是一次小小的尝试，一次勇敢的迈步。当我们愿意放下心中的恐惧，勇敢地去探索未知，会发现改变并没有想象中那么难。

生活的美好并不在于一成不变，而在于不断探索、不断发现、不断前行。相信在大家共同努力下，公司会打破目前的市场困境，走出一条属于道尔特色的路。

变革伴随着新生

▶ 今迈采购部 邵艳敏



当下处于困境，为应对现状，采购部作为公司重要部门，积极响应公司变革，执行公司新决定。过程中伴随着痛苦，也看到了新生。

新生一，对开源节流的新提升。采购面对的是供货商，供与需并非单向，而是使双方优势互补、合作更深入。供方利用我方项目落地更大开源，我方利用供方的资源优势更加完善供应链，把单向合作变为双向输入和输出，资源共享，抱团取暖。

新生二，产品品质和配套服务新提升。新形势下我司客户追求更高性价比，倒逼采购人员要求供应链更高的品质和服务。不断优化产品和渠道，探索出一些新的产品资源，匹配客户新需求。

新生三，磨砺了我们的韧性。逆境给了逆流而上的勇气和愈挫愈勇的韧性，让我们明白了节衣缩食和拼搏向上的价值。万物皆有周期，低谷之后定是转机。让我们一起努力，共同见证涅槃蜕变的到来。

法务工作 停止抱怨

▲ 法务部 朱 倩



时逢市场寒潮，多数行业萎缩下行，公司经营艰辛。但公司资质管理及法律合规工作仍需要持续进行。公司资质不仅是企业合规运营的基石，也是企业拓展市场、增强竞争力的关键要素。当下法务更应该保障企业权益并拓宽企业资质，为公司拓展市场保驾护航。

然而，在日复一日的资质申请、审核、维护等繁琐工作中，在日常的案卷堆砌与法律条款的海洋中，我会不时遇到挫折与困惑。此时，抱怨似乎成了一种暂时的慰藉。但法务工作中需要的是停止抱怨，频繁的抱怨不仅无助于问题解决，反而蹉跎时间，影响效率。面对困难与挑战，应当视为成长的垫脚石，而非绊脚石。

停止抱怨，意味着我们要以积极的心态去拥抱变化，主动寻找解决问题的途径。无论是深入研究法律条文，熟悉并掌握最新的政策法规和行业动态，还是与同事协作探讨，都是法务工作道路上前行的动力。同时，提升专业素养和业务水平，也是应对各种复杂情况、超越自我的关键。加强内部沟通与协作，也是停止抱怨的重要一环，只有携手共进，才能共同应对复杂难题。

法务工作应停止抱怨，以更加坚韧、专业和积极的心态去面对每一个挑战。通过提升个人能力、优化工作流程，让法务工作变得更加高效和顺畅，为企业发展贡献更大力量。

逆境中的自救与成长

▲ 停车事业部 宋泽樊



当前经济形势严峻，企业订单下滑，销售衰退，有的裁员和倒闭的。企业自救的同时，个人也不能坐视危机，必须有危机意识，积极应对。

过去我对这种大环境的严峻性关注不够，对它的直接冲击感并不强烈。但近年来，通过自身经历和周围环境的变化，我深切感受到危机的来临。个人要确保基本生活不受影响，保持稳定的经济来源，这依赖于稳定的工作。保持坚韧，调整心态，善于在逆境中找到自我提升的机会。作为运维人员，我深知稳定服务器运行的重要性，日常的云平台资源维护和监控必不可少，及时处理告警问题，持续优化工作效率。

节约也是一项重要策略，培养勤俭生活习惯，从日常生活点滴做起，避免无谓浪费。逆境中的磨砺是成长的催化剂。即便困难重重，也要保持乐观，努力工作，珍惜生活，坚信光明总会到来。当你开始适应并改变环境，就预示着成长的开始。

我对王总 文章的理解

▲ 大连办 滕文祖



王总文章深刻分析了当前市场和经济的严峻形势，提出了一系列切实可行的应对策略，为我们指明了前进方向。

首先，文章对当前市场挑战进行了深入分析。让我意识到，我们面临的不仅仅是短期的困难，而是一场需要长期应对的挑战。我们需要改变传统的思维和工作方式，以适应新的市场环境。

其次，文章提出了应对策略。如预期管理、节流、开发新市场和新产品、市场重新评估等，都是我们销售工作的重要指导。特别是开发新市场和新产品，使我认识深刻。销售人员不仅要维护好现有的客户关系，更要积极开拓新的市场和产品，为公司创造新的增长点。

再次，文章强调“亮剑精神”和“向死求生”理念。在困难面前不能退缩，应该勇敢地站出来，迎接挑战。这种精神不仅激励着我在工作中更加努力，也让我在面对困难时更加坚定和自信。

最后，文章对未来让我看到了希望。虽然当前形势严峻，但只要我们团结一心，积极应对，就一定能够度过难关，实现公司的持续发展。凭借道尔团队的能力和经验，一定能够在经济的寒冬中，创造出属于道尔的绿洲。

王总这篇文章不仅是一份报告，更是一份战斗的宣言。它不仅为我们指明了前进的方向，更激发了我们战胜困难的勇气和信心。

提效是 关键

◀ 人力资源部 覃 勇



当前市场形势很复杂，竞争异常惨烈，而且还会持续很长时间，我们要有充分的认识和预判，做好长期艰苦努力的准备。除了做好开源节流，提效是关键，人力资源部将围绕以下方面开展工作。

一是编制规模精减，走精兵强将路线。兵精更能明责，明责更能担责，担责必能有结果及持续提效。在规模精减过程中，部分人员工作岗位会调整，那就需要重新划分工作职责，各个岗位应该从大局认识和思考，主动承担，不断提效，一起共克时艰。

二是岗位专业技能的提升，过硬的技能是提效的保障。行业在发展，技术在进步，产品在更新，我们需要与时俱进，学习岗位专业知识和技能。例如技术岗全员报考电工证、学习CAD绘图等。这样技术员在现场就能诊断和解决问题，图纸方案更高效，促进赢得客户的赞赏和订单。

三是信息化赋能，打造协同办公平台。从OA审批，CRM全流程管理，SRM供应链，工单报修，项目/合同管理，人事系统等，实现同一平台互连互通及协同，使工作流程更清晰可控，信息传递更准确高效。

提质增效是长期而艰难的工作，我们将不断探索，持续改进，为公司高质量发展助力。

不掉队 不拖累

今迈采购部 陈靖华



王总文章说，穷则思变，痛则思通，向死求生，救亡图存。作为后勤人员，不能像销售那样冲锋一线，但我们要提供源源不断的弹药粮草，确保一线顺利拿下订单。

降本增效落实处。争取利益最大化，现付改月结，月结改季结，能用承兑就不用现金。相互合作尽量去争取，没有什么不可以，一切都是为了活下来。

开发新场景新产品。上次供应链会议中，领导提出采购部人员每月至少外出拜访一两次，走出去才能知道有没有新产品，遇到了哪些新场景。多和商家沟通互动，搞好客情关系。

增强专业化。丰富自己的专业知识储备，给市场部提供更准确的产品信息。不断提升自己，跟上公司发展步伐，不掉队，不拖累。

在变革中突围

重庆办 崔将军



当前公司何去何从，员工何去何从，如何在困境中发展？

分析内部原因，创新缺乏，几款老产品无法迎合市场，新场景、新业态应用滞后。市场拓展开发没有创新，始终坚持传统的销售模式，产品质量不尽人意。找到这些因素的突破口去实现变革，我们就能活下去。只有活着，才有机会创造更大价值。

那么该如何变革？产品质量的稳定与创新，坚持开源节流，新市场新产品的开发，市场深挖打磨，稳抓现金流是生存的底线。业绩是一切的根本，没有业绩连呼吸都是错的，付出再多服务，没有业绩全是空谈。

不管是员工还是领导，都应该离开舒适区去拼去学。销售不单纯是谈客户，更应该肩负起售前工作。一台道闸的安装施工，连造价都无法算出，那样做销售是失败的。技术不仅仅是调试售后，更应该懂得售前的造价、设计、方案输出。

新形势下每个人都应该是全能的，没有成绩的销售，更应该比别人多付出，一切以成绩说话。

改变从我开始

今迈三部 张培东



新的困顿下，我该如何做出改变呢？

一是做好预期管理。作为技术员，提前到达现场，施工用最短的时间干最多的活。

二是节流。出差中选最优惠的酒店，能自己干的活自己施工处理。坐车以最快的路线到达现场，购买五金材料选择物美价廉的。把节省刻在骨子里。

三是开发新市场和新产品。我们三部顺利完成了营销类型的项目，每日吹风机和电话机均有收益。这个项目我们走了新路线，接触到了新产品。

四是对市场重新评估与理解。技术员在维护好客户的同时，深入了解客户现场是否还需要其他服务。在服务的同时增加客户量，多积累老客户。

五是抓回款稳现金流。做好每一次服务，让销售在催款时多一层保障。每一次售后都说明客户未流失，我们的产品还在使用。让客户再次选择我司。

工厂改革 员工加力

钣金部 李飞跃



当工厂降低开支改革时，员工可从多方面贡献自己的力量。

在工作态度上，员工应更加积极主动，提高工作效率，减少因拖延和失误造成的浪费。比如，严格遵守工作流程，确保每一个环节准确无误，避免返工带来的额外成本。

在资源利用方面，员工要养成节约习惯。随手关灯、关水，合理使用办公用品和设备，延长其使用寿命。对于生产材料，做到不浪费、不滥用，严格按照标准操作。

员工要积极提出合理化建议，结合自己的工作岗位，思考如何降低成本、提高效率，为工厂改革出谋划策。

用哲学观点分析形势，看待问题，困局中孕育新局，衰退中别有新生，破除中另有新立。积极面对，脚踏实地，对得起自己的付出，无悔自己的青春。

工厂改革离不开员工的参与和支持，每一位员工都应在自己的岗位上贡献力量。



今迈一部 徐金章

读完王总的《新形势下的思考与变革》，感受很深，有几点非常认同。

预期管理非常重要。就技术服务而言，合理安排每一个派工并按计划完成，需要业务经理、技术人员及客户的全面配合。凡事预则立，不预则废。

颠覆性认识节流。技术部独立核算自负盈亏以来，明显感到每个技术人员的工作安排、出行工具选择更合理。能电话处理的不上门，出差以乘绿皮火车为主。

新市场新产品是公司的生存线。总经办、研发部、采购部、技术部通力合作，上市有生命力的优质产品。

应收回款是关键。一部邢台项目经30天+的现场驻点要账，终于收回3年之久近百万货款。一部洛阳项目每天催款，业务经理不厌其烦，终于回款大几万。

老客户的新需求。经常接到5年以上老客户的售后电话，公司的新业务智慧餐台、升降柱路障、智能酒店、智能充电桩业务，要及时全面介绍给老客户，推进新产品，新合作。

穷思变 痛思通。相信经过这次新形势下的变革，今迈和道尔会越走越远，越来越好。

穷思变 痛思通



三部的思考与变革

今迈总经办 陈朝阳

在公司发展的20多年里，三部既遇到过困难和挫折，也出现过一两次增长乏力、业绩利润下滑，但从没有像今年如此艰难。到目前为止，部门还是负利润，真的到了保生存、向死而生的时候。

三部从以下方面进行改变和调整。

降本增效、人员优化。通过业绩和薪资联动，让一些业绩不好又上进心不足的销售改变和紧张起来。后勤技术工作量不饱和的，进行必要的调整，一切为了生存先活下来。

降低预期，重视渠道销售。之前两年因为微信、支付宝、银行等投入，校园的单体量做的很大。现在资方都在减少和降低投资，我们必须能上能下，降低对资方的预期。尽管渠道单体量小、竞争更卷，但渠道类的客户都是现款，这是我们目前的生存之本，千万不要小看这些零散的订单。

拓展新市场、新场景。校园运营一直是我们的方向，今年暑期在驻马店某高中合作运营的校园电吹风和宿舍语音话机项目，尽管经历了不少困难和挫折，现已顺利运行，并且每天都有不错的投资回报。接下来每个销售都要复制突破，不断尝试新的运营产品和模式。

应收回款，保现金流。三部银行回款的应收，是我很大的压力。不仅每个月都要支付资金成本，还影响公司现金流和发展，要想想方设法应收尽收。这即是降风险也是降成本。



改变现状 断腕求生

今迈五部 韶华

原有客户骤减、投入和费用过大、毛利更低、无法达到销售和利润预期等现状，五部面临前所未有的困难。要想改变现状，须从以下方面断腕求生。

资源优化。毛利低，销量低，库存大的单品和产品线，要减少投入或砍掉，补充和聚焦有利润的产品和资源。

费用优化。人岗匹配，效能低的岗位和人员及时调整。费用和销售产出匹配。

新产品新场景的突破。找到从0到1的突破口，做好老客户深挖，逢单必争，每个项目争取更多品类产品合作。比如除了门禁停车、楼宇对讲、监控、充电桩外，还有优势资源多推荐和争取。单位、银行、学校、医院的客户也是接下来的重点。

充分利用人员专业性和客户资源，做好甲方用户的开发。从优势主营产品、安装维保服务到集成综合安防项目，向客户多推荐，增加合作机会点。通过甲方利润单弥补分销低毛利，渠道加项目，双管齐下。既要有销量，也要有客户质量的提升。

新媒体数字化营销。结合厂家资源，重视电商店铺，抖音推广，扩大商机线索来源，增加线上销售机会。

思想随笔
THOUGHTS ESSAY

熬过呼吸困难期

今迈二部
孟俊亚

前段时间我参加了物业组织的 21 天跑步活动，每天三公里。刚开始信心满满，觉得每天三公里很容易完成。随着跑步进行，心情在不断发生变化。

刚开始的几天，呼吸不畅，肺里跟堵塞一样，喘不过气，膝盖疼。向资深跑友请教，咬牙坚持每天打卡。慢慢的，那些让人难受的症状没有了。跑步进行到一半，三公里轻松跑完，甚至五公里跑下来呼吸都不会乱。现在，跑步变成了一种享受。

由此想到客户开发，一开始信心百倍，打电话、约见、拜访，每天都在与客户沟通的路上。可结果不是那么好，电话一接即断、约见不成功、见面沟通效果不好。但不甘心放弃，学沟通技巧、学说话艺术、学产品知识、学改变形象，学一切能打动客户的技能。这个过程是漫长的，需要有足够的耐心，一点一滴提升。

不管是跑步还是客户开发，去做、复盘、学习、提高、坚持，熬过呼吸困难期，终将迎来曙光。

用动态的眼光看问题

▲ 停车事业部 全志君



数学中的微积分，用无穷小的方式来描述瞬间存在的规律，反应的是动态累积效应。一个物体从静止到运动，其间这个过程就是由加速度、速度和位移累积所反应出来的变化。宏观上我们看到的是位移变化，微观上则经历了加速度累积成速度，速度累积成位移，也就是积分效应的变化。在生活和工作中，如果我们用动态的眼光去看问题，有些事情理解起来就容易了很多。

努力学习并不会直接变成自身能力，需要累积一段时间才会有收获。成绩也需要一定时间的累积，这同样是动态持续的积分效应。

日常工作中，都希望一努力就得到认可，而出了错却很少去反思长期遗留下来的问题。尝试学会用动态的眼光看问题，就会拥有一个平衡冷静的心态，从宏观到微观，从根源上找到问题并彻底解决。

认准目标

▲ 充电桩事业部 古志学



目标为我们指引前进的方向，赋予我们面对挑战的勇气和力量。在这个充满变数和不确定性的世界里，拥有一个清晰的目标，意味着不再随波逐流，坚定地走在自己的道路上。

当认准目标时，心中会燃起一种无形的力量。这种力量来自于对梦想的渴望，对未来的期盼。它驱使我们在遇到困难时不轻言放弃。目标如同心中的罗盘，即使在风雨交加的日子里，也能保持方向，勇敢前行。

认准目标不仅是一个口号，更需要付诸行动。要将目标分解为一个个具体的步骤，踏实地去完成每一项任务。过程中可能会有迷茫、彷徨，甚至痛苦，但正是这些磨练，让我们离目标越来越近。每一次的坚持，都是对目标的忠诚；每一次的努力，都是在向成功迈进。

认准目标，要不断调整和优化自己的行动。目标不是一成不变的，在前进过程中，可能会发现更适合自己的路径。这时不要害怕改变，而是勇敢地去尝试，去修正，让目标更加契合自己的实际情况。

认准目标是一种力量，一种信念，是一种对生活的热爱。它让我们在人生的道路上始终保持前进的动力，不断追求卓越，最终实现自己心中那份最纯粹的愿景。

公司变革下如何适应

▲ 今迈人力资源部 郑翠晓



在经济萧条的当下，企业面临着前所未有的挑战。裁员和制度变革往往给员工带来不安与惶恐。然而，在这样的环境下，更应团结一心，积极应对。通过提高人均效能、开源节流等方式，确保公司业务的稳定与持续发展。

一、理解现状，保持积极心态。正视当前的经济形势和公司所处的困境，相信自己的能力和潜力，通过共同努力，能够克服眼前的困难。

二、提高人均效能，优化资源配置。鼓励员工参加各类培训和学习，不断提升自己的专业技能和综合素质。优化工作流程，减少不必要的环节和重复劳动。引入先进的管理工具和技术手段，提高工作效率和质量。加强部门间的沟通与协作，打破壁垒，形成合力，优势互补，提高整体效能。

三、开源节流，控制成本。寻求新的业务增长点，拓展市场领域。多元化经营，降低单一市场依赖，增强公司抗风险能力。精细化管理，严格控制各项开支，确保每一分钱都用在刀刃上。

四、勇于创新，适应市场变化。不断探索新的商业模式和产品服务，提高公司核心竞争力，适应市场变化和发展。

唤醒内心的潜力

▲ 今迈二部 陈占恒



我是一个打拼者，面对风浪和挑战，一个积极阳光的心态是坚实的护盾和锋利的武器。

有一次我工作上遇到挑战，那是一个需要团队合作才能完成的项目。但团队中意见分歧，项目进展缓慢。那段时间我几乎每天加班到深夜，身心俱疲。正当我感到万分沮丧时，突然想起一句话：“生活就像一面镜子，你笑，它也笑；你哭，它也哭。”如果自己沉浸在抱怨和负能量中，怎能指望事情有转机呢！于是我调整心态，积极与团队成员沟通，而不是一味地埋怨。团队成员放下了成见，齐心协力攻克难关。最终不仅按时完成了任务，还收获了客户的好评。

一个积极的心态不仅能战胜眼前的困境，还能够唤醒沉睡的潜力。谁能用积极的心态唤醒内心的潜力，谁就能创造奇迹。



大连办王强

有容乃大

作为一名销售人员，“有容乃大”的理念贯穿了我的工作。

道尔智控的产品在智能安防领域堪称翘楚。其门禁系统有着先进的加密算法和灵活的权限设置，停车场管理系统能高效智能地协调车辆进出。面对客户多样化的需求和市场多元的变化，我以有容乃大的心态去接纳。对于客户提出的各种意见，无论是对产品功能的期望，还是对服务细节的建议，我都认真倾听，不急躁、不反驳。

在与同行的竞争中，我不诋毁，而是从他人身上汲取长处。我包容行业发展的新趋势，不断学习新的营销理念与方法，将其融入到道尔智控产品的推广中。

就像大海容纳百川，我以宽广的胸怀去容纳不同的声音与观点，以更好地服务客户。我深知，只有秉持有容乃大的态度，才能在智能安防的销售领域行稳致远，让道尔智控的产品被更多人认可与选择。



◀ 充电桩事业部 祝羽晋

如何面对工作压力

工作压力是现代职场中一个不可忽视的现象。它来源于工作量、时间限制、工作难度以及与同事和上级的关系等多个方面。特别是公司开源节流后，更感到一些压力。如何面对工作压力呢？

首先认识到工作压力并非全是坏事。它是一种自然反应，表明我们在乎自己的工作并希望做好。然而，当压力超出了承受能力时，可能变成负担。长期的工作压力会影响工作效率，还可能导致心理健康问题，甚至影响身体健康。有效的应对策略对管理工作压力至关重要。

合理安排工作和休息时间，设定清晰、可实现的短期和长期目标，这有助于保持动力并减少不确定性带来的压力。与同事和上级进行诚实沟通，表达需求和期望，寻求支持和帮助。个人要保持健康的生活习惯，包括均衡饮食、适量运动和充足睡眠。定期进行放松活动，定期反思自己的工作状态和应对策略，根据需要进行调整。培养积极的心态，从挑战中寻找成长的机会，将压力视为提升自我的动力。

通过这些方法，可以更好地应对工作压力，实现个人与职业的和谐发展。

在拒绝中汲取养分

▲ 上海办 沈克凡



销售是一场与人心交流的马拉松，每一次拒绝都是跑道上的障碍，也是通往成功的必经之路。作为销售人员，要学会在拒绝中汲取养分，这是职业生涯中最宝贵的课程。

最初遭遇拒绝，难免会刺痛自尊，让人质疑自己的能力和价值。然而，真正的高手，都将每一次拒绝视为一次深度对话的机会。他们用心倾听，试图理解背后的真正原因，是产品未达期望？还是沟通方式有待改善？拒绝，教会了我们耐心与坚韧。它提醒我们，成功不会轻易降临，需要用时间和努力浇灌。

在一次次被拒后，我们开始学会如何精准定位市场，如何细腻地处理人际关系，让每次接触成为可能转化的契机。更重要的是，失败激发了你的创造力。传统的方法也许行不通，但这正是展示个性与创新的最佳时机。每一次尝试新的销售策略，都是对自己极限的挑战，也是对市场可能性的探索。每一次创新尝试，都是对自我边界的一次扩展，也是对行业理解的深化。

在拒绝中成长，意味着接受挑战，拥抱变化。它不仅是销售技巧的提升，更是心态与视野的升华。当你学会从拒绝中提取教训，化挫折为动力，你会发现，每一次失败的背后，都隐藏着成功的种子。销售之路，因拒绝而精彩。它锻造出我们坚韧不拔的意志，磨砺出我们敏锐的洞察力，最终，我们将站在更高的平台上，以更广阔的视角，见证拒绝带来的非凡成长。



做事要从全局分析

▲ 企划部 林俊坤

我常常遇到决策时耳朵总有不同的声音，眼睛只能看到事情的一部分，不知道如何抉择。这种感觉让我困扰，直到我向长辈聊天倾诉，他分享了一个故事给我。

从前有四个盲人，他们各自蒙着眼睛摸到了大象的不同部分，于是对大象的形状给出了截然不同的描述。有的摸到耳朵说大象像扇子，有的摸到腿说大象像柱子等。这个故事让我明白，在处理工作时往往会局限于自己的视角，无法看到全貌。

遇到问题尝试用一种新的方式来思考。不急于下结论，先广泛收集信息，从多个角度去观察和理解。尝试站在他人立场上思考，考虑他人的需求和利益，这样可以更全面地评估问题。分析各部分之间的相互关系，能更好地理解问题的全貌，而不是仅仅看到局部。

要学会保持谨慎和开放的态度。面对复杂问题时，不断质疑自己的看法，接受新的观点和建议。做事需要从全局分析，用全面的眼光看问题，做出更好的决策。



成功在于主动

▲ 上海办 姚上伟

生活或工作中经历的各种事情，有时会产生某种想法，世事难遂人愿。正因为有这种想法，导致了“事不遂愿”的结果。

一个人的成功关键在于自己的想法。心不想、事不至。只有自己内心渴望的东西，才会奋不顾身，不懈努力去拼搏去争取！

作为销售人员，主动追求很重要。一个项目跟进过程中，开始所有人都是未知的。与客户接触后，可能就简单的了解大概，然后就忽然报价，后面不了了之。好的销售，沟通的非常细致，对客户的需求及项目人员的关系了解非常清楚。从而对项目进程能时刻把控，最终结果会不一样呈现。

只有积极主动，才可能争取到自己想要的东西。

三思而后行

▶ 停车事业部 宋泽樊



“慢一点、静一静”这并非拖延，而是对决策的深思熟虑，对细节的珍视。通过倾听内心的声音，学会在冲动之前暂停，审视问题的多个维度，从而减少盲目和错误。

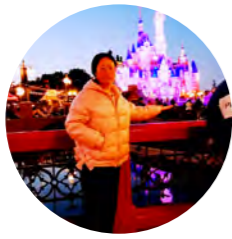
深思后行动强化了决策的准确性，它引导人们从冲动趋于理智，从盲目走向坚定。无论是个人生活还是职场，都能更好地把握节奏，实现稳健成长。

面对生活的琐碎和工作中的压力，我们逐渐领悟到三思而后行的重要。学会控制情绪，用先放一放的态度处理问题，避免冲动带来的后果。这样的自我调节，让我们的生活态度更加成熟，从容应对生活的挑战。

三思而后行是一种哲学，在行动之前，先慢下来，静一静，用智慧和耐心去面对生活的起伏，让人生之路走得更稳健、更从容。

看巴黎奥运会比赛有感

▶ 今迈六部 梦星河



看巴黎奥运会运动员比赛，我有很多感触。成绩的背后是运动员高强度的训练和强大的心理素质，也离不开教练和团队的支撑。从运动员身上学到很多，这些道理放到我们工作中也同样适用。

好心态决定成败。乒乓球比赛，樊振东对决张本智和，一开始连输两局，后来换了件衣服，调整后状态，最后力挽狂澜，四比三艰难战胜对手。在落后情况下能顶住压力，这需要强大的心理素质。如我们当下，多数人业绩不如意，越是在这种时候，越要摆正心态。盯住目标，不要心慌，不要动摇摆烂，坚定地往前走。

团队合作很重要。团队由互相作用，互相依赖的个体组成，在同事遇到困难时要及时给予支持，共同把事情做好，不要相互抱怨和指责。

面对挑战有勇气。每个人都会面对很多挑战，特别是做销售的，想要成单必须有面对挑战的勇气，敢于“亮剑”，退缩只能丢单。

在内卷严重的环境下，更要做好自己，敢于面对和解决困难，才有可能走出谷底。让我们盯紧目标，一起走出当下的困局。

营销与市场 MARKETING AND MARKET

客户是 最好的老师

▲ 今迈一部 宁祖卫



媒介传播模式越来越多样，市场销售人员要通过更多渠道学习相关知识，对行业和政策的了解也更深入，在更高层级体现出自己的专业性。

通过与客户沟通与主动学习，寻求自身优势，调研友商产品，询问客户使用感受，以及相比其他场景有哪些不同之处。

许昌某商业品牌是我司之前的客户，中间更换有其他厂家的设备。通过对比友商的软硬件差异，研究客户的使用感受，不因客户使用其他公司产品而放弃客户。

丢了单子要有知耻而后勇的心态，同行的优势就是我们着力的方向。市场区域调研是更好的学堂，能让我们学到包罗万象的软件以及平台功能，知道功能背后的逻辑以及底层用意。拥有更多的信息才会有更好的沟通契机，扩宽和加深知识面是当前环境下的重点工作。

销售者成长离不开客户的诉求，也离不开友商，更离不开市场与客户的反馈和鞭策。

新媒体营销技巧

▶ 今迈五部 雨汐



新媒体时代，人们在线上的时间越来越多，那么生意也应该在线上抢占一些份额。市场竞争激烈，为了破局，我部今年也增加了线上推广的新媒体宣传方式来增加销售机会。主要通过抖音、微信朋友圈和视频号推广，现将学到的一些新分享给大家。

抖音账号主页的背景图、头像、昵称和简介应重点包装。背景图增加美观度可吸引粉丝，头像设置要有个人特色，辨识度要高。昵称要好记，例城市+领域+公司名/人设名。简介告诉别人我是谁？做什么？关注我有什么好处？让观众一目了然。

制作高质量内容，为观众提供解决方案、实用小技能。增加互动频率，评论、回复、点赞等提高曝光率。评论区针对有意向的询问可以私信联系，通过加微信或电话沟通交流更多信息，不受平台制约，利于成交订单。

微信视频号发布一些高新技术产品的应用，只要点亮了小红心，所有微信朋友都会收到提示。这样也起到了转介绍作用，增加销售机会。

新媒体营销还有很多，让我们一起提升自己，助力销售。

MARKETING AND MARKET

市场环境下行，企业要生存，员工也要生存，如此环境，需要全员展开新的市场方向。

地产环境导致充电桩需求不大，目前除了保障房还在建，相应产品偏向于配套。新建的住宅很少，土地拿地情况说明市场不景气。要跟进销售区现有地产资源，做好这部分配套。

运营商在卷场景、卷电价、卷场地，前几年建站售卖乏力，功率不满足现行充电需求，导致需将产品迭代。这部分投入对于投资方也是不小的资金压力。

要找到早期场站客户，做好这部分的跟进对接工作。跟进中小运营商，把前中期配套服务体验带给客户。这部分客户缺失的配套我们要做好配合，推进中小运营商合作进度。

五金配套件的新场景、新市场随着地产的收缩，同样面临体量下滑。唯有不断开拓新场景配套，做更多产品的集成，做好项目储备，才能在未来市场里生存下去。

紧跟销售区工作方向，积极配合，及时调整向上心态，更好地面对市场。

如何应对新市场

◀ 电科市场部 李圣超



客户关键人的特点

▶ 深圳办 胡维波



决定业务产不产单，看关键人是否找对。

什么是关键人？客户关键人是指具有重要影响力或决策力，能够对购买决策、项目推进、合作关系等产生关键作用的人。

关键人有下列特点：

1. 决策权力。拥有对项目是否购买产品或服务、选择供应商、确定合作条款的老板、高层等。
 2. 业务影响力。在客户的业务领域内具有较高的地位和专业知识与水准，此人的意见和看法对其他人员具有引导作用。
 3. 资源与关系网络。关键人控制着重要资源，例如预算、项目、采购资源，与其他人员或部门有广泛的联系和影响。
 4. 项目的关键角色。如项目负责人、技术总、设计总等人员，对项目的成功落地有着举足轻重的作用。
- 找对了关键人，拿项目就事半功倍。

订单成交的关键点

▲ 深圳办 张井高



经过几年的市场销售，对订单成交我总结几个关键点。

- 一是产品或服务，必须精准匹配客户的需求和痛点。
- 二是产品或服务要优质，具备良好的质量、性能和可靠性。
- 三是与客户建立信任，通过专业技术、良好口碑、带客户来公司参观考察等方式，获取客户的信任。
- 四是用清晰、准确、简洁的沟通，有效传达产品或服务的信息，解答客户的疑问。
- 五是给出有市场竞争力的产品及价格，提供完善的售后服务，让客户无后顾之忧。

如何突围低迷的市场环境

▲ 今迈七部 杨彬彬



目前充电桩也是最卷的行业之一，价格卷，配置卷，质保卷，只要能卷的都在卷，不能卷的也在卷。如办贷款，分期付款等。面对如此卷的市场，我们如何应对呢？

- 1、找信息。勤打电话勤拜访，通过各种方式寻找客户信息，与客户建立沟通，增进与客户各种关系，为客户创造价值。
 - 2、抓信息。有明确需求的准客户，一定要勤跟进，确保客户一手信息，引导客户，分析市场，建立统一战线，分析收益与利弊，让客户信任我们。
 - 3、新场景、新应用。目前我们只是销售充电桩，不施工，不运营。我们可以尝试新场景，如一体化解决方案，简单的充电桩工程我们可以施工+销售，为客户提供一站式服务。
 - 4、多出差。地市市场目前优于省会市场，正在提倡充电桩走进乡镇，完善充电环境。要多走出去，到客户那边挖掘需求。
- 市场在低迷，但我们不能松懈。练好基本功，一定能走入一片蓝天。

订单的有效沟通

▶ 广州办 江海珍



有效沟通对提升工作效率有显著作用。在业务员订单操作时，应明确无误地阐述其需求，以便商务人员迅速根据需求下单，并向业务员确认。反之，若仅提供一份清单并要求下单，而未详细说明具体要求，商务人员就不得不针对每项设备逐一询问细节，这无疑会降低工作效率。

为防止工作失误导致流程重复，签订合同及执行工作流程之前，各方应仔细确认需求，避免流程撤销或重新执行。提交前亦应详尽检查是否存在疏漏，减少后续审批人员的工作量，从而提升工作效率。

提高自身竞争力

◀ 今迈西安办 李卓



竞争压力越来越大，为在竞争中脱颖而出，不得不付出更多的努力和时间。这种竞争的结果就是行业的内卷。

安防行业已经从七八年前的卖方市场转变为买方市场，客户对设备的要求比之前更高。这个时候需要更专业地了解产品知识，在跟客户沟通时准确地抓住客户的需求和痛点。

遇到新客户时不能急于报价，先从各方面探究客户需求、预算，有针对性地做好方案，再来配合报价，以免价格报去之后直接被客户拒之门外。也要了解竞争者的报价信息反馈给公司，以便公司作出相应调整。

我们不能改变市场，只能改变自己、提升自己。以此适应不断变化的市场环境。

与韩国客户沟通注意事项

▲ 外贸部 武英



与韩国客户沟通时，需要注意以下方面。

- 尊重礼仪和称呼。尊重韩国礼仪和称呼习惯，使用适当的礼貌用语和称呼，如“先生”、“女士”等，以示尊重和友好。
- 语言沟通。如果不擅长韩语，可考虑雇佣翻译或寻求其他方式解决语言障碍。尽量使用简洁清晰的英语进行沟通，并避免使用过于口语化或俚语的表达。
- 尊重时间观念。韩国的商务文化非常重视时间观念，因此在商务会议和约定时间方面需要严格遵守。
- 关注细节。在商务文件、合同等方面需要仔细审查和准备，确保准确无误。
- 建立信任。通过展示专业知识、诚信和承诺来增进信任感。
- 社交活动。商务社交活动通常是建立关系和加强合作的重要途径，参加相关的社交活动有助于促进合作。

两类协同配合

◀ 今迈一部 潘明航



协同配合可分为两大类，内部协同配合和外部协同配合。

平常销售人员单枪匹马上一线，但在与重要客户谈项目时，同事间的协同配合会起到关键作用。特别是做直接用户项目时，无论是前期的方案讲解还是后期的现场谈判，两个人协同配合无论是从气势、控场上，还是应急事情处理上，都会比一个人强许多。结束后两人还可以通过不同的角度分析案例，提高成单率。这是我在跟进谈判直接用户项目时的亲身感受。

外部协同配合主要指与客户间的配合，特别是项目冲突时，如何保证主要服务客户的利益，在保证第一客户利益的同时，又能应对后进入的客户群体。配合客户操作一个项目，遇到大范围询价时，第一时间与客户互动和配合。慢慢的我们操作直接用户越来越多，用户间各个部门及人员关系均衡也特别重要。

上门访客的准备工作

▲ 今迈七部 杨彬彬



作为销售，客户开发、信息收集尤为重要。平常除了电话开发、网络开发、自媒体开发外，还要上门拜访客户。拜访客户前要做好准备工作。

预约客户拜访。电话联系向客户提前预约，安排好行程，准备沟通的内容和需要得到的信息。

查询客户信息。不能提前预约的，要利用晚上时间通过运营平台，查询周边场站的信息。比如设备数量，场站位置，充电桩规格，有无再用等。按照每个场站的位置，规划出行路线，避免盲目乱跑浪费时间。

预约见面。到达场站后，直接联系客户见面拜访。加上客户微信，方便日后联系，之后给客户发送公司相关资料。



工程案例 ENGINEERING CASE

天津卫视 8 月 20 日报道坚朗·道尔产品，天津首批新能源混凝土搅拌车投入使用，在天津市区两级生态环境部门的技术支持下，企业给车辆配备的道尔电科 320KW/1000V 超级充电桩同步投用。

使用道尔超级充电桩的新能源搅拌车，在作业时可以实现零排放，在减污降碳的同时也帮助企业降本增效。天津东丽区生态环境部门围绕充换电站选址和安装，对辖区的混凝土搅拌企业提供点对点的协助指挥。

此次选用道尔电科充电桩设施，是对道尔



天津卫视 报道 坚朗·道尔产品

编辑部

电科产品质量及技术服务的充分考察和肯定。道尔电科 320KW 直流双枪充电桩的电能转换率达到 95% 以上，高功率输出让货车实现快速充电。道尔电科的管理平台采用了 VIN 码充电，车主可以用手机端实时监测充电数据，操作简单、方便快捷，节省了繁琐的充电步骤。道尔能够参与此项重点工程案例，彰显了道尔电科行业领先的实力。

道尔电科将继续发挥自身研发优势，进一步拓展新一代智能充换电技术及配套产品研究，为广大用户提供更安全、更便捷、更智能的充电产品及解决方案。

自2017年启动第二次青藏科考以来，科考队员

闫工和翟工 令人动容



▲ 今迈一部 汪成磊

在技术服务的舞台上，闫工的名字照亮了每一个需要技术支持与解决方案的角落。他不仅是技术部公认的定海神针，更是将这份专业与责任深深植根于每一次现场服务、每一个客户需求的细微之处。而翟工更像是水浒传中的智多星一般，困难面前足智多谋，将复杂的问题简单化。

连云港充电桩项目施工的那段日子里，我有幸与闫工和翟工一起奔赴一线。40 度的高温下，烈日炙烤着大地，每一寸土地都散发着灼热的气息，每个人都汗如雨下，但他们却以钢铁般的意志和无畏的勇气，坚守在施工一线。

闫工以身作则，不仅展现了他作为技术骨干的专业与担当，更以那不畏艰难、勇于挑战的精神激励着每一个人。他光着膀子挥汗如雨的身影，成为了那个夏天最难忘的记忆。他的行动，无声地传递着一种信念，无论环境多么恶劣，任务多么艰巨，没有克服不了的困难。

而翟工那如耕牛般奋力拉拽线缆的身影，同样令人动容。他用实际行动证明，困难面前不仅要有智慧，更要有力量，不仅要有技巧，更要有坚持。这正是今迈人不断前行、不断超越的动力源泉。

创造更多价值的李晓璐

▲ 人事部 覃勇



文静优雅、温柔亮丽是编辑部李晓璐给人的外在印象，随着加入团队时间越长，其身上闪现出越来越多的优点。

学习力强是李晓璐最大闪光点。虽然接触《道尔云》和公众号推文时间不长，面对未知的市场业务开展、产品专业知识、内部流程架构等等，她能保持一颗求知若渴的心。除上班时间内，她还利用节假日深入钻研，不断吸收新知识，将所学迅速转化为工作中的实际能力，在短时间内就能独立完成岗位工作，展现出很强的自我学习能力。

工作效率高。她能合理规划时间和分配任务，确保每一项工作都能高效、准确地完成。无论是处理前台日常琐事，还是应对较难的文案编辑、《道尔云》排版等工作，她总能迅速响应，高效完成，用实际行动诠释了“时间就是效率”的真谛。

团队责任意识强。在团队内部岗位调整时，她能以大局为重，积极配合接手前台较多工作。虽然与之前的专业领域有差异，但个人并没有太多抱怨，而是积极调整心态，认真学习相关知识，已能顺利应对各项工作，赢得了同事们的赞誉和领导的肯定。

持续学习、专注高效、团结协作，相信李晓璐在公司的平台上能创造出更多价值，实现个人与企业的共同成长。

人物点赞 CHRATER PRASING



我这里说的幕后功臣，是企划部的郭工郭朋飞。

在日常业务中，我们通过在产品现场安装的效果图，可以让客户更直观地了解道尔产品安装后的效果，尤其是改造项目。郭工用他的专业技能 3D 渲染，高效高质出图，不厌其烦为我们提供专业服务。如遇到客户要求把他们的 LOGO 体现在我们产品上，郭工也是信手拈来。通过他做的效果图，我签约了富阳 YN 等项目。

又是一年冲刺时，让我们团结协作，目标一致，面向客户，多签大单。此文献给所有幕后功臣。

杭州办 谢家银

幕后功臣郭朋飞

点赞六部技术兄弟

▲ 今迈六部 梦星河



很多项目落地过程中，都会看见技术的助力和支撑，不管是售前的项目配合，还是出货后现场的安装和调试。最近新乡一个项目施工中，有很多让我感动的地方。

保证工期不畏施工环境。新乡项目是个学校餐厅，里面没有空调，只有一个小风扇。这段时间天气燥热，现场施工的技术人员汗没有停过，但他们还在加班加点赶工期。

把节流落在项目实处。从交换机到线材，他们把保质量省费用刻在心里。施工完成后，他们不仅把整盘的线材整理好发回，还把那些可用的碎线整理好发回来，非常用心。

循序渐进不急躁。货都是大件，数量比较多，货到现场后接货是个大任务。但刘工说没事，一点一点搬就是了。施工还会遇到很多问题，但技术总会想办法协调，保证项目顺利交付。

特此感谢六部的全体技术兄弟们，小伙伴们给力，辛苦了！

新知新语

NEW KNOWLEDGE



显性成本和隐性成本

▲ 财务部 蒋建梅

工作中常说降本增效，但需清楚成本有哪些，应从哪些方面来降。成本可分为显性成本和隐性成本。

显性成本是从财务报表上能直接看出成本变动，如部门调整人员做了优化，人工成本减少了；下班前提前半小时关空调节约的电费。这些从财务报表上能直接体现出本期比上期有所减少，所以叫显性成本。

隐性成本就是不能从财务报表上直接看出来的成本。隐性成本又分为沟通成本、决策成本、试错成本。从我司目前部门问题看，存在着较大的沟通成本。降本除了要降显性成本，更要将隐性成本中的沟通成本做为突破口，这样才能做到真正的降本。

各事业部把下游当成自己的客户，以客户为中心，站在客户角度，多想能为客户做出什么改变。当然客户也会为你着想的。

我的夹缝理论

▲ 今迈采购部 邵艳敏



我的驾照是来今迈后考的，因白天上班没时间，就下班后跑驾校路灯下练车。坚持了两个月，驾考每一关都是一把过。

为了验证自己的记忆力是否正常，我每天吃午饭时间边吃边刷单词，坚持一年刷完了5500个考研词汇，在那年统考中英语单科高分过线。诸如此类让我明白，即使在时间的夹缝中，如果你努力，总能做成一些事情。这就是我的夹缝理论。

身处萎缩的市场环境，阵阵厮杀阵阵寒。但在市场的夹缝中，如果我们愿意，也能做成一些事情。标准化产品利润率断崖式下跌，有目光敏锐的销售家人盯上了差异化产品，搜集客户个性化需求并想办法满足，从而开辟出一条独特的销路。

二部张凤杰张总的车牌识别道闸一体机的定制颜色，就是一个典型案例。张总得知客户需求，与我沟通解决办法，一起联络了数家喷粉厂，寻找对应色粉。前五个色样送过去客户都不满意，我们仍不甘心。终于到第十一个色样，送到客户手里时得到满意的反馈。接下来就是陆陆续续的订单。

命运不会轻易赐你一副好牌，你不对自己狠，世界就会对你足够狠。如果在市场上无法切分到甜美的蛋糕，就让我们在夹缝中争取到续命的面包。要想赢得牌局，就要卧薪尝胆提升牌技。那些让你头疼的项目、难啃的骨头、压力山大的应收，都要一个个地解决。无论如何，都要把夹缝走成康庄大道。

应对新公司法

▶ 今迈西安办 姚智辉



2024年7月1日新公司法开始实施，一人有限公司监事取消和注册资金5年内实缴等政策相继实行。

新公司法的实施对会计这个行业冲击力相当大，最近在会计行业有句俗：“有借必有贷，有罪会计代。”但趋势不可逆，真正的勇敢是知道生活的艰辛，而仍然热爱生活。

科技越来越发达，我们将面临着机器做账代替人工做账的局面。这就要求财务人员要与时俱进，在提升自身技能的同时，加深理论知识功底，以便适应社会发展。不管哪个行业，都不是顺风顺水的，天时地利人和，你只能提升自己的人和，以适应时代的改变。

新公司法的出台使会计人员的工作变得越来越规范，对此不要过多焦虑，而要提高自己的专业能力，替公司排忧解难。



交易“定生死”的合同条款

▲ 法务部 朱倩

合同，作为商业交易的法律基石，其条文的精细程度直接关乎未来争议解决的成败。

一、争议解决条款：法律战场的“选边站”

合同双方拥有选择争议解决路径的自主权。双方可约定将纠纷提交至特定仲裁机构或法院处理，但需遵循法律的管辖限制。这一条款直接决定了纠纷解决的地点与方式，进而影响最终结果。不同的审理机构可能因法律解释、审判风格等因素，对同一案件作出不同裁决。因此，争议解决条款是确保企业利益最大化的关键一步。

二、付款与交货条款：经济利益的“防火墙”

付款与交货条款是合同中的核心，作为付款方，应确保付款条件详尽明确，避免预付款后无法获得相应商品或服务风险。作为交货或服务提供方，则需确保付款条款同样清晰，防止因模糊表述而陷入被动。此外，通过所有权保留条款的运用，可在买方未履行支付义务时保留标的物所有权，从而有效控制交易风险，减少经济损失。

三、合同生效条款：法律效力的“开关”

合同生效条款是合同法律效力的直接体现。在此条款中，“签字、盖章”与“签字盖章”的表述虽细微却意义重大。前者需两者同时具备方可使合同生效；而后者只要签字或盖章能充分表达双方真实意愿，即可认定合同有效。

争议解决条款、付款与交货条款以及合同生效条款是合同中的三大关键条款。

时代之变

◀ 电科生产部 张璐



当前，社会现象呈现出多样性和复杂性，以下是一些主要现象。

就业市场挑战。失业问题突出，企业为应对经济压力而裁员，导致失业率上升。一些毕业生在求职过程中遭遇困难，有些选择自主创业或从事临时性工作，如街头摆摊等。经济压力增大。经济寒冬使得企业运营成本增加，不少企业选择缩减开支。

科技进步与产业升级。2024年科技领域取得诸多突破性进展，包

括人工智能、生物技术、新能源等。这些科技进步不仅推动了产业升级和转型，也改变了人们的生活方式和思维方式。随着科技的进步，传统产业面临转型升级的压力。企业需要不断引进新技术、新设备，提高生产效率和产品质量，以适应市场需求的变化。

思想观念转变。消费观念变化，越来越多的人开始注重理性消费和节俭生活，摒弃奢侈浪费的生活方式。就业观念转变，求职者不再一味追求高薪、稳定的工作，更加注重个人成长和发展机会，愿意尝试新领域和就业方式。

连接数字世界的纽带

▲ 成都办 苟国超



端到端技术在当今信息时代具有重要地位，涵盖了从信息的源头到最终目的地的整个传输过程。它的核心要点在于实现数据的直接、高效传递，减少中间环节的干扰和复杂性。

从通信领域来看，端到端技术确保了语音、视频和数据等信息在发送端和接收端之间的稳定传输。例如在智能手机通话中，端到端加密技术可以保障通话内容不被第三方窃取或篡改，保护用户的隐私安全。通过优化网络协议和传输路径，即使在网络状况不佳的情况下，也能降低延迟和丢包率，让用户获得流畅的通信体验。

在物流领域，端到端技术实现了从货物的发货地到收货地的全程跟踪和管理。借助传感器和物联网技术，实时监控货物的位置、状态和环境信息。这样不仅提高了物流的效率，降低了运输成本，还能及时应对各种突发情况，如货物损坏或延误等。

在企业业务流程中，端到端技术整合了各个部门和环节。从客户需求的获取到产品或服务的交付，实现了全过程的协同工作。通过建立统一的信息平台，消除信息孤岛，使得企业能够快速响应市场变化，提高决策的准确性和及时性。

端到端技术的实现也面临着一些挑战。比如网络安全威胁、技术兼容性问题以及大规模数据处理的压力等。但随着技术的不断发展和创新，这些问题正在逐步得到解决。

价格歧视与尾数定价

▲ 财务部 王峰



经济学作为一门社会科学，在日常生活中很常见。以下介绍两种经济学现象。

一、价格歧视

价格歧视也叫差别定价，指对于不同的消费者或消费场景，价格上会有差异。

比较常见的价格歧视现象是饮品第二杯半价，客人原本只想买一杯饮品，结果反而因第二杯半价而多消费。另一种常见的价格歧视，是旅游景点里的东西比外面贵很多，因为人们去旅游景点买东西的频率很低，所以商家在定价时运用价格歧视理论。

二、尾数定价

尾数定价又称“零头定价”或“非整数定价”，指利用消费者感觉整数与比它相差很小的带尾数的数字相差很大的心理，将价格故意定成带尾数的数字以吸引消费者购买。

尾数定价在生活中很常见，超市中价格 9.9 元的商品和服装店中价格 99.9 元的衣服，都是尾数定价理论的运用。

油车和电车怎么选

▲ 电科市场部 代壮



发展了近 140 年的汽车工业，如今遇到了前所未有的大变局。2024 年 1—6 月，新能源汽车产销量突破 490 万辆，同比增长 30%，新能源车渗透率超 40%。但这些积极的数据并不能完全消除汽车购买人的疑虑，不少人再三斟酌油车、电车怎么选。

一、车型区别

1. 燃油车型。汽油或柴油车优势在于技术成熟、加油便捷，无需担心续航问题。缺点是使用成本高，燃烧产生的排放物污染环境，背离了实现双碳目标。

2. 纯电车型。拥有诸多优势，如环保、节能、低使用成本、强劲动力输出、快速加速、简单结构等。不足是续航里程有限、受气候影响较大、续航能力不稳定、充电时间长、保值率低、电池更换成本高等。

3. 油电混合车型。结合了内燃机和电动机作为动力来源，驾驶时可采用纯电模式，电量不足时，内燃机可介入驱动。但车型构造复杂，购车和维护成本在三种车型中最高。

二、用车习惯

如果主要在城市内通勤，用于上下班或接送孩子，纯电动汽车将是理想的选择。如果您经常需要长途驾驶，燃油车也许是更合适的选择。适合自己的才是最好的。

一次维修饮水机有感

▲ 人事部 覃勇



周一早上上班，大办公室的饮水机出故障了。我第一反应是插座不通电或定时器时间限制了，于是拿万用笔检测插座，发现是好的。再查看定时器也没问题，显示灯也亮着。于是认为一定是设备本身的电源或主板有问题了，只能加急报修。

维修师傅急急忙忙从东莞赶来，现场检查设备后，也查找不出问题。他思考了一会问到，这个定时器是不是进入假死状态了，能否重新复位一次。我们按操作步骤开始重新复位，突然“滴”的一声，饮水机通电工作了，问题迎刃而解。

虽然本次维修没有产生费用，但我心里触动很大。除了对师傅的感谢和歉意，更多的是自责和警醒。为什么我们没有想到这个问题呢？本来应该很容易就可以解决的。

想想在平时工作中，还有多少类似的事情，遇到问题自己并没有真正深入地思考和尝试解决方案，而是走马观花地看一下，就开始用打电话、建群、开会等方式找他人帮忙。一群人忙碌到最后发现只是一个小问题，虽然解决了问题，但无形中造成很多浪费和内耗。

提质增效，让我们从提高处理每一个问题的能力开始。

心语情怀

HEART LANGUAGE FEELINGS

干一行 爱一行

▲ 客户服务部 刘森



将“干一行，混一行”的心态，改为“干一行，爱一行”，你会领悟快乐的真谛。

尝试去解决各种各样的问题，不要让消极的情绪占据你的思维。工作中难免有很多不如意，试着与其和解。有些问题随着时间的推移，在不经意间迎刃而解。

最近和一个好友谈心，平时在线上都是沉默不语，见面了就小酌一杯，聊起很多往事。他说从创业艰辛、到创业失败的沉沦，再到现在的满心释怀，如果“干一行，爱一行”，就算失败也能得到其他慰藉。尝试用快乐的心态面对问题，发现很多问题都不是问题。

一线传真

FRONT LINE PORTRAITURE

首都的市场突破

▲ 电科市场部 屈明明



北京是个寸土寸金的地方，消费水平高，流动人口大，商业机遇也很多。但北京的充电桩产品市场却不容乐观。

2023 年我在销售区反复培训引导，总是差那么一点，项目储备多的很，实际落地却少的可怜。运营商客户有，但案例一个都没有，使我的推广销售举步维艰。

年底规划总结时，我发现离成功就差一点点。那么 2024 年的规划就是北京必须有运营商案例，必须有当地成交客户。我要进入这个圈子。

终于在今年初迎来了第一单，第一个运营商案例，第一个当地成交客户。勤能补拙，方向对了自然能收获成果。这个成功案例，我和销售区伙伴一起，一周去三次，没事就和老板聊聊产品市场，喝喝茶。

运营商客户老板对充电桩设备技术非常了解，成立了一家专业修桩团队。在双方沟通交流中，我们总是很小心地回复着技术问题，生怕不专业，被客户质疑。

最后我们成功与客户达成一致，真正把售前服务做到极致，也要把售中，售后服做到极致。这样客户才会把我们带入圈子，分享客户的资源，资源和机会慢慢积少成多。

我深感责任之重

▲ 电科生产部 任小娃



作为生产部负责交流充电桩的小组长，我深感责任之重。生产部是企业的坚实后盾，从充电桩的组装到出货打包，每一个环节都凝聚着大家的心血和努力。

我精心对待每一个机型的组装，严格把控质量，确保每一台充电桩都能以最佳状态交付到客户手中。出货打包时，我们更是小心翼翼，将产品视如珍宝，为产品的安全运输保驾护航。

接下来的日子里，我将更加努力工作，提高效率，降低成本，提升产品质量。我们将不断优化组装流程，加强团队协作，确保流水线顺畅运行。也会积极与其他部门沟通协作，共同为企业发展贡献力量。

定期审视 自己的心态

▲ 今迈人资部 郑翠晓



前段时间，我发现自己的心态很不稳定，总觉得工作和生活漏洞百出、差强人意，深陷“总有刁民想害朕”的消极闭环。

后来意识到问题的严重性，马上做出调整。其实每个人都有可能遇到挑战和困难，接受这一点是调整心态的第一步。其次，学会从挑战中寻找成长的机会，而不是仅仅关注问题本身。保持积极乐观的态度，才能有助于更好地应对压力和逆境。一段时间的积累后，我总结了以下几点。

自我反思。定期花时间思考自己的情绪和行为模式，了解哪些因素影响了我的心态。

目标设定。明确自己的长期和短期目标，这有助于保持动力和方向。

情绪管理。学会识别和表达自己的情绪，找到适当的方式释放和调节情绪。

社交支持。与家人、朋友或同事交流，分享感受和经历，寻求他们的理解和支持。

学习与成长。不断学习新技能或知识，提升自我价值，增强应对挑战的能力。

始终如一

▶ 大连办 滕文祖



身为道尔一名销售人员，始终如一的精神深深烙印在我的工作中。

从踏入公司那一刻起，我对公司品牌的坚守就不曾动摇。在每一次与客户接触中，始终如一地宣传道尔产品的高品质与高性能。无论面对小型商户还是大型企业，我都保持着同样的热情与专业。

市场环境瞬息万变，但我对客户服务的用心始终如一。从最初的产品介绍到售后跟进，我致力于为客户提供持续的优质服务。遇到问题全力以赴解决，不敷衍、不推诿。

在自我提升上始终如一。不断学习智能安防领域的新知识，增强销售技巧，更好地服务客户。在销售的漫漫长路上，我将带着这份始终如一的执着与热情，一路披荆斩棘，为道尔智控的辉煌贡献自己的力量。

升级宝妈后 重返职场

▲ 通道门禁事业部 林成枚



升级宝妈后重返职场，我深知在平衡家庭与工作的同时，如何高效且细致地履行文职职责与大项目跟进协调的重要性。复工之初，我迅速调整状态，将母爱的细腻与职业的严谨相融合，为部门注入新的活力。

在日常文职工作中，我利用高效时间管理工具，确保文档整理、会议安排、资料归档等任务井然有序，为团队提供坚实的后勤支持。同时，我注重细节，确保每一份文件、每一封邮件准确无误。

面对大项目跟进协调，我发挥良好的沟通能力与团队协作精神，主动与项目组成员及跨部门伙伴保持紧密沟通，确保信息畅通无阻。根据项目计划，明确时间节点与责任分配，有效跟进项目进展，及时沟通解决遇到的问题，确保项目按时按质完成。

作为宝妈复工的一员，我更加珍惜工作机会，更加以饱满的热情和更加专业的态度投入工作。同时也为宝宝树立了一个积极向上、勇于担当的榜样。

与公司共度难关

▲ 停车事业部 谭 丰



在这个充满挑战的日子里，公司面临的困难日益增多。作为公司一员，如何与公司共同面对这些难题呢？

首先，需要树立正确的价值观。在逆境中，唯有团结一致，才能形成合力，共同克服难关。只有将个人利益与公司发展紧密相连，才能实现真正的双赢。

其次，主动学习新知识、新技术，提高自身能力。在经济下行压力下，唯有不断进步，才能在激烈竞争中立于不败之地。通过提升自我，为公司注入新活力，与公司共度难关。

再者，积极沟通，建立良好的团队协作机制。在危机时刻，有效沟通能够减少误解，增强信任，使团队成员之间更加默契，高效地解决问题。

最后，保持乐观心态，坚信困难是暂时的。公司发展不会一帆风顺，只要我们有信心，没有过不去的坎。



▶ 深圳办 余胜财

如何攻克难关

人的一生中会遇到重重难关，如何攻克它们，将是我们一生面对的事。

首先是心态。不管在什么情况下，心态的稳定绝对起到决定性作用。心态稳才能去找原因想方法，不然一切都是空中楼阁。

其次是冷静的思维。要把当下什么情况，之前是什么原因，未来会如何，自己先复盘一遍。这样可以在攻克的时候规避问题，计划好路线，逻辑清晰，事半功倍。

然后是借力。个人的力量是有限的，团队力量是无限的。当自己力量不足的时候要学会借力，会使攻关顺畅很多。

最后是决心。若遇到问题只会想不去做，那么还不如不想。遇到问题及难关，必须有打破一切的决心。

其实难关并不可怕，可怕的是我们不敢面对。首先学会面对，这样才能关关难过关。

绘画派对 动漫派对

▶ 三年级学生 李嘉祥



(小画家是今迈仓储物流部李金鹏的儿子)



(小画家是电科市场部张璟瑞的女儿)

▶ 四年级学生 张涵雅

绘画神灯

绘画春日暖阳 冬日序曲

▶ 二年级学生 刘珂玮



(小画家是石家庄办刘宇的女儿)

未来之星 TALENTED FAMILIES

三下乡之 “非遗文化”

▲ 大二学生 李依婷



此次三下乡调研非遗活动中，我仿佛踏入了一座蕴藏着无数宝藏的文化宝库，每一次的探索都令我感慨万千。

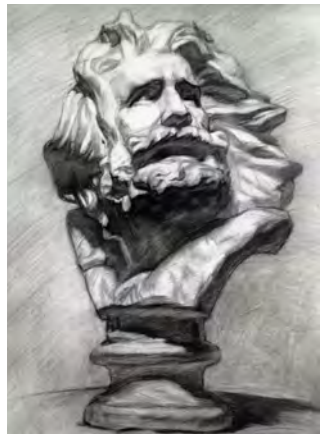
在调研过程中，与非遗大师们的交流令我深受触动。他们眼中那份对传统技艺的执着与热爱，让人动容。他们用一生的坚守，传承着先辈们留下的智慧结晶，尽管面临诸多困难和挑战，却从未放弃。他们的故事让我明白，非遗不仅是一种技艺，更是一种精神的传承，是对民族文化根脉的守护。

现实中的非遗传承也面临着诸多困境。现代社会的快节奏使得许多非遗项目逐渐失去了生存的土壤，年轻人对传统文化的兴趣缺失，导致传承后继无人。资金的短缺和市场的狭小，也限制了非遗的发展与创新。

令人欣慰的是，有不少人在探索非遗保护与发展的新路径。通过与旅游产业的结合，让更多游客了解和体验非遗的魅力。如雨花非遗馆中，有大量非遗文创和表演吸引游客。有的利用互联网平台，拓宽非遗产品的销售渠道。开展非遗进校园活动，培养青少年对非遗的兴趣，如羊舞岭窑开通了非遗培训，让更多人参与其中。

这次调研让我深刻认识到非遗保护的重要性和紧迫性。每个人都有责任成为非遗的守护者和传播者，让宝贵的文化遗产在新时代焕发出新的生机与活力。

(作者是生产部尤小怡的女儿)



绘画
马赛石膏头像
高一学生 汤帅琳

(小画家是品管部阳五妹的女儿)



绘画
奇妙的世界
三年级学生 张可萱

(小画家是今迈五部陆晓图的女儿)



绘画
山海经异兽
二年级学生 王翎轩

(小画家是今迈二部孟俊亚的儿子)



绘画
中国龙
学前班学生 孙嘉烁

(小画家是今迈二部孙旭乐的儿子)

员工天地 STAFF WORLD

学习，什么时候开始都不晚

▲ 停车事业部 蔡慧君

对我来说，开始很难，改变也很难。

我以前在学习方面，一直有拖延的习惯。时间不到点不学习，桌子凌乱不学习，早上起晚了不想学习。我内心在想象早起或下午有一整块时间学习的场景，但总因为各种原因没有开始过。

今天是工作日，我五点半下班和亲戚吃饭，到家洗漱后已经十点多了，我立马开始学习。如果我像往常一样找各种理由不学习，肯定又要后悔了。

我打开平板开始学习，听网课一小时。我学习时没有感受到刷手机的焦虑和不安，内心是真正的平静和充实的。任何事情只要想开始，什么时候都不晚。



把握好度 高效工作

▲ 今迈一部 闫建辉

服务工作非常具有挑战性，每个电话进来都是想最快地解决问题。有的态度友好，有的暴躁易怒。人都是有感情的，面对各种各样的客户，难免会因为沟通上的语气问题影响手头上的工作，所以自己不能急火攻心，乱了方寸。

特别在电话多的时候，要按紧急程度、事件的重要性等排好顺序，逐一破解。文字、电话、视频等根据不同问题选择对应的处理方式。在此过程中，一定要稳住自己的情绪，千万不能与客户产生冲突，导致出现其他问题。

保持平和的语气，不要轻易生气，让工作按照自己正确的思路开展。有时候适当的慢能够让自己保持清醒的头脑，正确判断问题。太着急容易出错，把握好度，就能高效的工作和生活。



合理制定计划

▲ 停车事业部 何先裕

在程序员工作中，制定有效的任务计划是提升工作效率的关键因素，不仅有助于任务的有序完成，还能减少压力和提高满意度。

我采用时间分块的方法，将工作日划分为若干个时间段。每个时间段专注于特定类型的任务。如将上午四小时安排为编写新功能时间，下午两个小时用于调试和解决技术问题，其它时间用于代码审查和优化。这样能在每个时间段内全神贯注于特定任务，从而提高工作效率。

制定每日任务清单，为每个任务分配具体时间。在清单中设定明确的截止时间，避免拖延和遗漏，管理好优先级，确保在预定时间内完成。



应对拖延症

▲ 停车事业部 向丽华

人们有时会因为任务的复杂性或不确定性感到困惑，感到无从下手。这反映了没有做好规划和设定的问题，清晰的目标和细化的计划可以帮助我们应对工作。

个人的工作效率受到环境和心理状态的影响。工作环境中的压力或个人生活中的问题，可能有时候显得工作效率低。这是环境和心理状态的影响，并不是拖延症。通过改善环境和心理状态，能提升工作效率。

工作本身的性质会影响工作方式。有些任务需要思考，思考的过程可能有些缓慢。这是为了保证最终成果质量，而不是拖延。

自我管理的关键在于认识和调整。需要评估自己的工作状态，理解自己的需求和挑战。通过任务的优先级、分解复杂的目标和保持良好的工作习惯，更好地管理时间和精力。

通过有效调整，提升工作效率，可以帮助我们从容面对工作，不再为拖延症所困扰。



缓解教子内卷感

▲ 今迈财务部 郭平平

控制自己的教子“内卷感受”，可从几个方面做起。

一是知行合一。现在内卷加重的原因之一是信息过载。如经常花很多时间去选择到底哪本育儿书更好，但没有很好地把读过的书中知识转化成自己的经验。所以行动起来，哪怕是很小的一步，也能缓解自己的焦虑。

二是多用欣赏的眼光看孩子。爱孩子其实是对其精神、个体的承认，是对孩子的接纳。可以写写孩子做的好的地方，坚持一段时间，相信看问题的视角会发生改变。

三是适当为一些“非KPI”的事情努力。我们需要构建一些精神层面的东西，父母除了在学业上给孩子更多空间，还要跟孩子去做些同频共振的事情，比如一起打球、下棋、做饭等。这些日常小事，也是一种向上求索。



亲子时光

▲ 今迈人力资源部 郑翠晓

我家孩子今年升入幼儿园大班，日常生活中，我尽可能陪伴他，一起完成各种思维训练题目。我通常会挑选一些难度适中的题目，让他尝试着解答，希望通过这种方式增强他的自信心。

随着他升入了高的年级，我特意为他挑选了一些难度较大的题目，锻炼他独立思考能力和解决问题能力。在面对这些难题时，他显得有些犹豫不决，但最终还是勇敢地给出了自己的答案。无论对错，我都为他的勇气和努力感到骄傲。

我意识到，孩子成长的道路上，充满了未知与挑战，而面对失败与挫折，是每个人必经的修行。我调整策略，不仅仅停留在题目的难易上，更注重引导他如何看待失败，如何从失败中汲取力量。这需要时间和耐心，我将继续陪伴在他身边，鼓励他，帮助他，使他逐渐建立起面对挑战的勇气和信心。

过紧日子

▶ 电科市场部 袁明超



前几天看了一个企业老板做网红大IP分享的视频，视频内容是一个企业在经济下行时如何生存下去。无非是精兵简政、开源节流、砍掉不挣钱还垫钱的业务等。

作为个人及家庭，面对经济下行如何活下去呢？

消费降级。尽量不去沾所谓投资理财的产品，比如基金、股票、期货等。日常生活不会花多少钱，真正的消费降级，保证大额资金安全。

远离网络借贷。有第一步就会有第二步，慢慢会陷入无底深渊。

锻炼身体。少生病少进医院，健康的身体是生活的根本。

多读书学习。增加自己的知识储备及工作技能，更好地适应多变的环境。

勤勤恳恳地做好工作，面对内卷不躺平。

一人独处的时光

▲ 人力资源部 吴妹



不知从什么时候开始，独处已成为生活的需求。可以一个人行走，也可以一个人缩在家里，结束了一天的忙碌，偶尔放空自己，来一场天马行空的思想争斗。

一个人独处，可以摆脱束缚，释放压力。唯有宁静与自由相伴，在这静谧的时间，倾听内心的声音，品味那份纯真的喜悦。

一个人独处的时候，可以不受外界的干扰，专注与自己的兴趣和爱好，在这份专注中，发现生活美好和丰富多彩。一个人在安静环境下啃一本书，节奏慢下来，静静品读里面文章，哪怕一段话，一句话，一个字，能给自己启发，引起心中共鸣，也是一份收获。当心情烦躁、情绪不佳时，不妨品尝美食减压，自己研究制作一道美食，转移注意力，来一首自己中意的歌曲，这种感觉真的很美妙。

梭罗说：“独处不是孤独，而是一种选择。”大胆地去享受独处吧，一人独处，也能悠然自得。

团队合作 克难攻坚

▲ 商务部 李红



有些项目单靠个人能力很难达到预期，这时团队合作显得尤为重要。

团队合作可提升工作效率。接到大的项目，根据团队成员各自优势，合理分工，相互协助，查漏补缺，节省时间。可以促进创新，成员可以分享各自的想法和观点，通过多角度思考和讨论，产生更多的创新方案。

团队合作可增强凝聚力和分担压力。在困难和挑战面前团结一致，互相支持和鼓励，减轻个人的负担和压力。面对问题，团队成员共同分析讨论，选择最合适的方案解决问题。

团队合作可以促进个人成长，成员可以学习其他成员的优点和技能，提升自己的能力和素质。

奥运之光

▲ 财务部 魏少玲



奥运会不仅是对运动员体能和技术的考验，更是对运动员精神意志的磨炼和展现。奥运会赛场总是让人感受到一种特殊的气氛，那是拼搏、坚韧、不屈不挠的运动员精神。巴黎奥运会将这种精神表现得淋漓尽致。

巴黎奥运会运动员们无论来自哪个国家和从事何种项目，他们都怀着一颗追求卓越的心。赛场上他们竭尽全力，挑战自我，超越极限。他们面对困难和挑战，从不轻言放弃。即使在最艰难的时刻，也坚信自己能够挺过去。这种坚韧不拔的精神，是奥运会运动员所必备的品质，值得我们学习与弘扬。

工作上我们会遇到挑战和困难，需要拥有一颗永不言弃的心。这份心让我们面对困难能够保持冷静和理智，遭遇失败时能够坦然面对并寻找解决方法。正是这些挑战和困难，锻炼了我们的意志力，使我们更加坚强。不轻言放弃，不仅是一种态度，更是一种精神。

工作不放弃意味着要有远大的目标和坚定的信念，要对自己的工作有信心，相信自己的能力和潜力。要有远大目标，并为之努力奋斗。只有这样，才能在工作中不断超越自己，取得更好成绩，才能在工作的舞台上闪耀出自己的光芒。

学以致用

◀ 今迈二部 孟俊亚



孩子上小学后，每天都要求阅读书籍、打卡。我以前没有关注过，这两天听孩子读完，顺口问一句，这本书里讲的什么？问完，孩子一脸茫然地看着我。我明白，这是为读书而读书了，并没有用心理解。

不说孩子，感觉我自己看书也是这种状态。学的时候很认真，学完却总想不起所学的知识是什么，似乎只是翻了一遍书，什么都没有学到，更别提运用到实践中。知识学习，要怀揣目的去学，勤于实践，勇于尝试探索，反思总结，持续改进，向学以致用、知行合一迈进。

学以致用，是知识转化的过程，也是知识与实践的桥梁。学以致用，知行合一，不应只停留在表层，而是要认真学，学懂学通。更需要转化和实践，让知识真正为我所用，提高效率。实践出真知，这是亘古不变的道理。

停止内耗

◀ 今迈三部 陈娟娟



日常工作和生活中，常常陷入内耗泥沼，被自我怀疑、焦虑和纠结所困扰。内耗如同一场无声的风暴，消耗着人们的精力与热情，在前进的道路上举步维艰。

总是过度在意别人的眼光，担心自己做得不够好，不断自我批判。每个人都有自己的闪光点 and 不足，没有人是完美的。应该把目光聚焦在自身的优点上，学会接纳不完美的自己。

不能被内耗困住，要用积极的行动去打破内耗。当自己陷入焦虑时可以读一本好书，或去学习一项新技能，充实时间的同时提升自己的能力，为未来增添更多可能。当我们不断充实自己时，会变得更加自信。

放下内耗的包袱，轻装上阵。用乐观的态度去迎接生活的挑战，用坚定的信念去追求自己的梦想。只有停止内耗，才能绽放出属于自己的光彩。

道尔文艺

DOOR LITERATURE

给自己一片蓝天

▲ 财务部 贾文广



在这个纷繁复杂的世界里，我们常常被雨水淋湿了心情，被琐事压弯了腰，被社交网紧紧束缚。但每个人心中都有一片属于自己的蓝天，那里阳光明媚，万里无云。

当生活的重压让你喘不过气，不妨试着放下那些让你烦恼的杂事，关闭外界的喧嚣。给自己一个静谧的空间，让心灵得以自由飞翔。在这片蓝天之下，唯有纯粹的自我和无限的宁静。

社交场合或许让我们戴上了面具，但在这片心灵的蓝天里，你可以卸下所有的伪装，释放真实的自我。不必在意他人的眼光和评价，只需倾听内心的声音，跟随心灵的指引。你会发现，原来真正的快乐和满足，源自于那份最纯粹的自我。

当心灵得到净化与升华，你会发现自己的视野变得更加开阔。未来的路或许依旧充满未知与挑战，但有了这片心灵的蓝天作为后盾，你将拥有无尽的勇气和力量去迎接每一个明天。因为你知道，无论风雨如何变幻莫测，你心中的蓝天将永远为你照亮前行的路。

人生无题

▲ 天津办 闫海龙



很快到四十不惑的年纪，回首过往岁月，做了很多傻事，我也在这一件件傻事中逐渐成长。

曾经年少轻狂，如今岁月蹉跎。人生好像被谁编排似的，莫名其妙地按部就班结婚、生子。不是说这样不好，我在这样的人生中收获了巨大的幸福，可隐隐觉得缺失了什么，具体是什么又无可名状，也许，时间会给予我答案。

每个人由于原生家庭的差异，导致人生观、价值观不同，进而所走的路也不尽相同。但殊途同归，在这个过程中，大家应该都在追求幸福吧！我们不去谈幸福是什么，也不论如何追求幸福，不要舞弄一些看似高级的概念，就脚踏实地，过好自己的人生吧。

学着长大

今迈财务部 杨慧敏



长大，是都会经历的过程。随着岁月的流逝，这一路上我收获颇丰，有亲情、友情，也有爱情。

我是一个比较内向的人，不爱与人交际，喜欢躲在角落里默默学习和工作。每次在公开场合讲话我都会发抖，紧张得说不出句，过分的紧张让我害怕这类事情的来临，真正来临时会更加紧张。

后来有幸加入今迈大家庭，齐姐严格审查我的工作内容，好的地方给予肯定，给了我勇气。郝哥教会我很多技能，周鑫在工作上给我很大帮助，平平引导我深入思考，蕊蕊一起分享美食，让我体会到最纯粹的快乐。这是我青春中特有的风景，收获满满的。去年今迈年会上，我参与了唱歌和跳舞两个节目，让我在最美的年龄享受到了最美好的青春时光。

任何一个好的转变都是成长。有位哲人说过，能在公共场合、集体活动中大声表述你的所想，是一个人成熟长大的标志。我现在是一个独立的大人模样。跨越自己屏障，融入集体，跟着今迈各位朋友一起，做最好的自己。

学会一边治愈，一边自愈

电科市场部 郭丽雅



“小孩可以在公园里哭，可以在电梯里哭，可以在商场、饭店，世界上任何一个方哭。大人呢？大人不可以哭，因为世界没有留给大人可以哭的地方。”

越长大越没有选择，生活的道路越来越窄，成年的世界充满了限制和约束，成年人不得不在各种压力下做出选择甚至无路可选，也没有哭泣的权利。成年人的内心就像是牡蛎里边的软肉一样，虽然为了生活，用坚硬的壳保护自己，但只有自己知道内心是多么柔软，总有一些东西会触动心底的柔软。

在现代社会的快节奏和高压下，每个人都在努力维护自己的外壳，以保护自己不受伤害。愿所有的成年人都能成为那个最爱自己的人，无论生活如何变迁，都能保持内心的柔软和坚韧，学会一边治愈，一边自愈。

运动是常青树的秘诀

充电桩事业部 罗晓帆



生活在这个高速发展的时代，每个人扮演着属于自己的角色，在享受科技与智能带来的便利和愉悦的同时，工作和生活上的快节奏容易让自己忘记最初的东西。抽时间不妨出门运动一下，或者走一走，流一下汗，试着在运动中找回自己，将所有负面或复杂的东西抛之脑后。

运动是那抹不经意的绚烂色彩，不仅绘就了体魄的坚韧，更在心灵深处绽放出学习与工作的芬芳花朵。当晨曦初破，或是夜幕低垂，一场与自我的对话在跑道上悄然展开。每一步跃动，每一次呼吸，都仿佛在与星辰对话，汲取着宇宙间无尽的智慧与力量。

运动，是生命之树常青的秘诀，是学习与工作之花盛开的沃土。它让我们在繁忙与喧嚣中找到了片刻的宁静，也让我们在平凡的日子里，活出了不一样的精彩与诗意。

读《长安的荔枝》

今迈人资部 曾庆如



小说讲述了充当“荔枝使”的李善德突破重重障碍，在贵妃生辰前将岭南荔枝运到长安的故事。其中第二章描述了李善德不断试验运送过程中保持荔枝新鲜的方法，让读者看到了运送荔枝的艰难。在不断尝试过程中，李德善的几句内心独白让人记忆深刻。

“就算失败，我也想知道，自己倒在距离终点多远的地方”。“纸面计算无用，必须做一次试验才能廓清”。“他希望即使终究失败了，也不是因为自己怠惰之故”。三点对应执着、实践、勤奋。当然李德善圆满完成任务依靠的不仅这三点，但必须有这三点。成功需要匹配执着+实践+勤奋，才促成有可能。

结合我们的工作和生活，大部分人都需承受生活的鞭策。内卷似乎成为常态化，一技之长仿佛不再匹配现在的社会状态，技多不压身成为主流意识，当欲望和社会现实相撞，常常让人力不从心。李善德脖子上悬着威胁生命的刀，促使他不得不向前。现实中我们如果不想麻木地生活，就需要有李善德的精神，多些执着，多加尝试，多多勤奋，才有诗和远方。

才艺荟萃

PHOTOGRAPHY DISPLAY

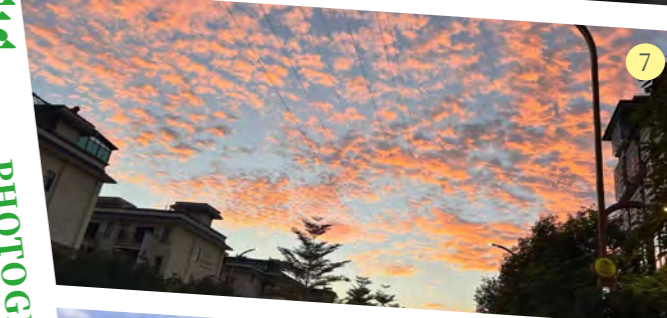
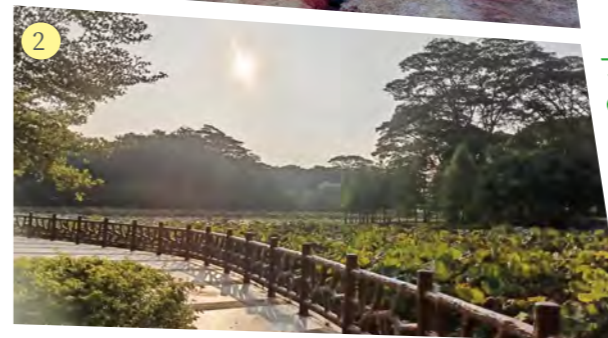


图1：摄影 七彩丹霞

今迈人资部 李 冰

图2：摄影 公园一隅

财务部 蒋建梅

图3：摄影 北海公园五龙亭

今迈一部 秦 豫

图4：摄影 黄果树瀑布

企划部 李 玲

图5：摄影 南方医科大学顺德校区

广州办 邓 磊

图6：摄影 落日征途

今迈西安办 全锐帅

图7：摄影 昆明火烧云

昆明办 王雪东

图8：摄影 登高

成都办 唐洪松

图9：摄影 硕果累累

今迈三部 陈娟娟