doonly 東利新材

2024年6月刊 第三十四期

# 2024年
# 人事行政部月刊
# MONTHLY

## 力学笃行
## 求知若渴

只有不断学习，才能跟上时代的步伐，
一心求学，是成功的关键。

**主办单位** 昆山东利新材料科技有限公司

**总　　编** 惠荣

**主　　编** 姜颖

**执　　编** 人事行政中心

**美　　编** 姜颖　郭文芮

版权所有©2024昆山东利新材料科技有限公司，保留一切权利。

未经昆山东利新材料科技有限公司书面同意，任何单位和个人不得擅自摘抄、

复制本资料内容的部分或全部，并不得以任何形式传播。内部资料，免费交流，不得出售。

**公司网址：http://cn.doonly.com**

# 目录

CONTENTS


精彩瞬间 ..... 03

- 培训收获 ..... 03
- 培训收获 ..... 04

6月学习收获 ..... 05

- 唐总分享 ..... 05
- 《心》读后感 ..... 07
- 《谈判》 ..... 09
- 盛泽之行 ..... 11
- 盛泽收获 ..... 13
- 《认知觉醒》 ..... 15
- 《赢在流程》 ..... 17
- 入职心得 ..... 19
- 体验生活 ..... 21
- 团建时光 ..... 23
- 上海调研 ..... 25
- 学习分享 ..... 27

成绩斐然 ..... 29

- 6月捷报喜连连 ..... 29

东利活动 ..... 30

- 6月生日会 ..... 30
- 团建活动 ..... 31
- 端午节 ..... 32

# 风景在路上 知识在行动
# 外出培训 收获双赢

# 01 唐总分享

一定要做优质客户。

虽然每家企业对于什么是优质客户的定义各有不同，但是每家企业都知道，那些优质客户，正是他们利润的来源，正是他们业务拓展的依靠，正是他们销量不断扩大的主要支撑。

在我看来，虽然不是每家企业都符合20/80法则，但是在我深入了解过的数十家企业中，那些优质客户和普通客户的比例，就是在“二八和三七”之间浮动而已。也就是说，从整体上来看，绝大多数企业的客户中，20%-30%的优质客户，占据了销售金额的70%-80%，所以，对优质客户如何管理，是每一家企业必须面对的重要课题。

对于每个企业来说，这些能够带来价值，能够创造销量，能够支撑企业持续经营的、比普通客户重要的客户，就是优质的客户。对于优质客户的管理能力，则决定了企业能够走多远，能够成就什么样的未来。

01做好对优质客户管理的第一步：识别与筛选

想做好对于优质客户的管理，第一步当然是分析哪些客户才是企业的优质客户。找出优质客户，把他们的档案加以细化，对他们做出更详细的分析，判断他们销售的稳定性和持久性，判断他们

后续销量状况，然后加以评估。

02需求的满足与销量的稳步增长

任何事项的提出，都是通过发现问题、分析问题和解决问题的思路来得以解决的。对优质客户的档案一经建立和完善，对其的过往合作经历就要做出分析。分析什么？当然是分析客户之前对公司的不满和意见，对公司的要求和建议。选择优质的销售人员，优化和优质客户之间的沟通，提高这些客户对于企业的向心力，提高这些客户创造更高销量的能力，这些内容才是沟通中的重要事项。一旦优质客户感受到来自企业的缕缕春风，他们对待企业品牌和产品的情绪才会产生企业所期待的变化。

03寻求优质客户的充分认可，让支持和激励更具价值

寻求优质客户的认可，其实也是一种提升优质客户对公司产生新的更好体验的过程。改变客户和公司打交道的体验，让客户和公司之间的沟通协作变成一种美好的享受，轻松愉悦的过程，这才显示出企业在管理优质客户中所具备的水准。

04定期互动，增强客户对公司的美好体验

通过定期的互动，定期的活动，定期的深度沟通，定期的相互诊断，企业要把优质客户视作高价值的合作伙伴，要让优质客户转变对公司的看法，把公司看做是他们实现更好发展和更多财富创造能力的可信任的依靠，应珍惜的资源金矿。

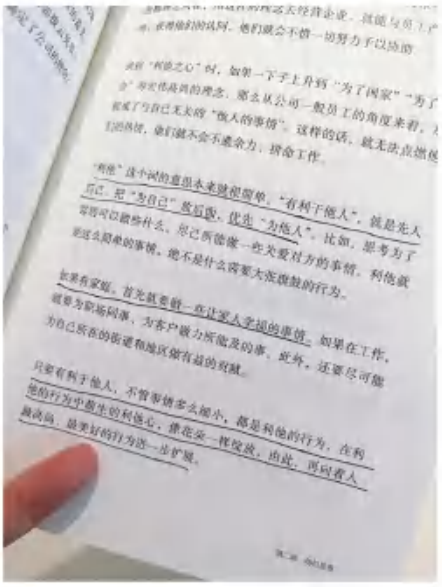
05更高层次的协作，让客户价值得以充分实现

更高层次的协作，就是一种类似于结盟性质的协作，相互配合，共同推动企业的品牌建设；相互协调，共同推进企业的产品销售；相互理解，共同承担来自市场经营中的风险；相濡以沫，形成企业和优质客户之间的更多价值交换和价值创造，让企业和优质客户之间形成荣辱与共，共同进退的新格局，也让优质客户在和公司的不断靠近中，获得更大发展，获取更多利益。

总之，企业对优质客户的管理，只要方向正确，力度合适，激励和支持措施能够落到实处，能够得到客户的充分认可，让客户获得全新的体验，那么企业和优质客户之间的关系将会更进一步，形成双方更高层次上的协作，从而为双方带来更多、更持久的利益和价值。

# 02 《心》读后感

一切始于心，终于心。



在读这本《心》的时候，我明白了，"心"才是每个人最为重要的根本，因为你拥有怎样的心，那么就会做出怎样的事，吸引怎样的朋友，成为怎样的人。

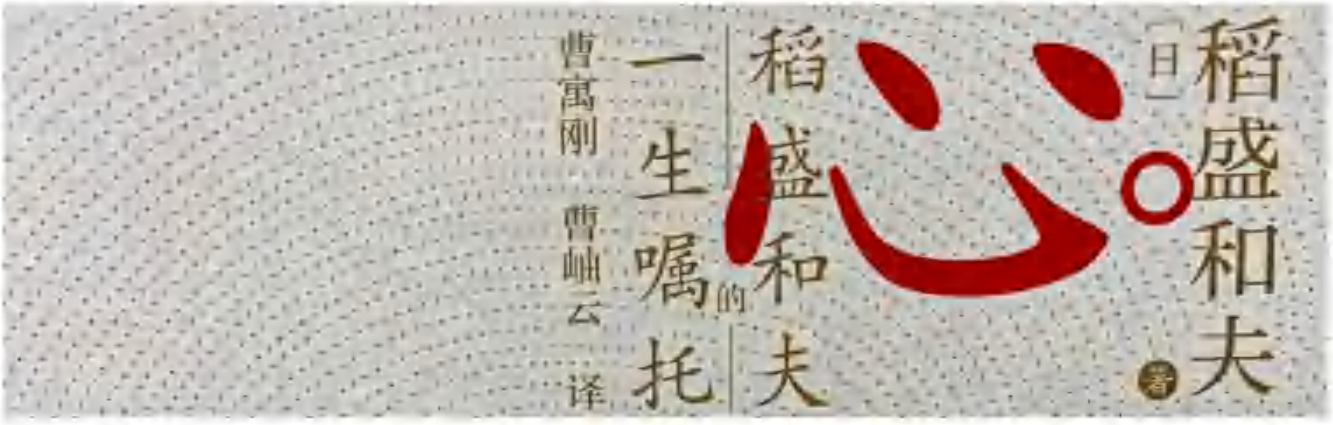
比如说，一个自信的人，做任何事也都不会畏缩，即便很困难，也会想办法让自己做成这件事。

而对于心，也有正确的心和错误的心，这也说到了这本书的核心"作为人，何谓正确"，也就是以是非作为一切判断和行动的基准。

而通过读这本书，我也明白了自己该拥有怎样的心。

1.要有感谢的心

不管是好是坏，都要感谢，乐于感谢，能消“恶业”。对于好




的事，感谢让我能成长，让我获利；对于不好的事，感谢能让我吸取经验教训，避免日后造成更大的麻烦。

还要随时感谢帮助我的人，常把谢谢挂在嘴边，心怀感谢，困难成为财富。

2.要有谦虚的心

就像我现在做的每一件事，我都会觉得自己还有很大的提升空间，对于别人真心的建议我也会深思，对于自己不懂的地方我也会真诚请教。谦虚，是进步的根本。

3.是利他的心

我最近将一句话视为自己的座右铭："做一件对他人很有用的事。"这就是利他的心，并不一定是多么伟大的事，也不必追求名声和利益，能做到对别人很有用就够了。

4.是知足的心

我们总说："知足常乐。"我们需要知足，幸福和喜悦便源于此。因此我们需要减少需求，不要贪得无厌。

5.是永不放弃的心

我们总会遇到很多困难，而困难也是在考验我们，只要我们突破困难，那么随之而来的，便是更美好的人生。就像三毛也曾说过："没有人能够弃你，除非你自抛自弃。"

6.是坚持正确的心

我们可以理解为正确的价值观，坚持去做正确的事情，以是非来评判，而不是以利益得失判断。

人的一生是需要慢慢修炼的，而结果如何，关键在于思维和心。

一切始于心，终于心。愿我们都能拥有一颗美好的心。

# 03 《谈判》

想以让步来换取对方的让步是最糟糕的选择。

在读《谈判》这本书时，有一个例子我觉得写的非常好，分享给大家。

大意是：一批行商到北极圈的一个小镇去兜售商品，当地居民教会了他们在长途雪橇旅途中如何捕获食物。一天，一个名叫麦克肯泽的商人，在冰天雪地中忽然发现后面出现了一匹狼，距离自己大约几英里左右。这时他刚猎到一头角鹿，正在费力往雪橇上拖。

■ 著名谈判实战专家“盖温·肯尼迪”对有志成为谈判专家的人们提出了这样的一个问题“面对艰难的对手，较好的办法是先做出些微小的让步，以换取对方的善意。”

他听到狼叫声，赶着雪橇向最近的居民点逃跑。狼和他的距离越来越近，几乎到了步枪的射程之内，但他没有开枪射狼，而是灵机一动，想到狼一定是饿了，想吃鹿肉。于是他割下一块鹿肉，扔向后面的饿狼，希望狼吃了肉，就不再追赶他。结果是什么呢?狼不但没有走，反而是呼叫了更多的狼一起追赶他。他认为是当初肉太少了不够狼吃的，又割了更多的肉向狼扔去。结果是越来越多的狼都来追赶他，它们从四面赶来追逐着雪橇，叼着肉嚎叫着。没过多久，鹿肉已经扔的一干二净，但狼却越来越多，已经超过百只。幸好他终于到达了居民点，捡回了一条命。其他商人认为这是狼口逃生的方法，以后都在雪橇上带上鹿肉。但当地居民却强迫他们离开本地。因为当地居民认为是这群行商教会了狼只要肚子饿就去追雪橇。为了铲除教狼去追雪橇的祸根，本地人赶跑了行商，让狼追赶雪橇除了能迎来一阵空啤酒罐的痛击外什么都也不到，它们也就再也不去追赶雪橇而是老老实实地向大自然觅食去了。

这个故事是想说明《谈判》中的一个观点：想以让步来换取对方的让步是最糟糕的选择。单方面作出的“善意的让步”，不但不能“软化”对方的立场，相反只能使之更加强硬！

# 04 盛泽之行

不断学习、不断练习是成功的关键。
只有不断努力，才能获得更大的进步。

昨天是我加入东利这个大家庭的第75天，我终于来到了盛泽实地进行学习，这个让我一直听说却还没有来过的地方，在这里我学习到了很多知识。

一大早我们开车出发，来到了春杰纺织厂，在这里钱厂为我们非常详细的讲解了牵经，浆纱，并轴，穿综扒筘，上机织造等每一个步骤，第一次看到了挂纱架，不过比较遗憾的是刚好我们去的时候在换新纱架设备，没有亲眼看到挂纱的实景，我觉得那个场面应该是比较震撼的，钱厂为我们详细介绍了最新更新的张力环，就是这个小小的零件可以根据纱线蓬松度调节张力让纱线不断经，同时还看到了工厂师傅在穿综扒筘的过程，之前一直以为是机器完成的原来是这些师傅一根根亲手做成，用的筘不同，布的花纹会不同。

织造的学习结束后，我和我的小伙伴们一起去染厂三分厂，在这里我们了解了一个胚布从送到染厂-点色-开卡-下卡-排计划-配桶-退卷-缝头-前处理-进缸染色-脱水-开幅-烘干定型-检验入库的整个过程，还和炳辉师傅对了单。进入三分厂带着对订

单的疑问，我和我的小伙伴在陈姐带领下，看到染厂各种设备以及工厂师傅的操作过程，对于纸面上一个个词有了更生动的理解，前处理原来不是静置的，在过完液碱后需要一直保持旋转均匀液碱，松式碱量可以让布面变蓬松，打超喂的正负可以调整布的克重。中午徐主管和陈姐他们还在三分厂的食堂为我们安排了午饭，为他们点赞！

三分厂的参观学习结束之后，又和小伙伴们一起到了秋成，学习压光和涂层的相关知识，小卓师傅带着我们熟悉了涂层机、压光机，还看到压花工艺，他非常耐心的为我们介绍了涂层胶水的制作要求，根据客户对手感和布面风格的不同调整胶水的颜色和配比，还知道了对胶水起调节作用是不同厚度的刮刀。

第三站来到了金源印花厂，赵师傅为我们详细讲解了印花的知识，知道了数码印花制作流程，这种通过白纸印花高温转移到布面的的方式让人不禁叹服人类的智慧，赵师傅是一个很细心的人，还提醒了我们注意薄的布下面需要垫纸，否则会形成颜色污染。接着赵师傅带着我们来到了沁园春印花厂，与金源的电脑数码打印白纸印花不同，沁园春是使用滚轮开版，一个颜色一个版子，使用的是黄纸，赵师傅还详细介绍了开版费用相关情况，如果订单数量足够多，使用这种印花方式是更有性价比的。

又是收获满满的一天，我会尽快吸收所学知识，这次实地的学习让我对于纺织行业有了新的认知，纺织作为传统行业，与其他行业不一样的是它的每一环节都是紧密相扣的，同时对于不同布种的处理也有着不同的方法，是比较灵活的。

在学习的过程中，遇到的每一位师傅都对我有着深刻的影响，他们对自己的工作有着绝对的专业度，他们的敬业精神和工作热情，也激励了我更加努力提高自己的专业素养，一直学习下去才能更好的胜任这份工作。最后要感谢一直在辛苦开车的江丽，帮我解答超多疑问的Tess和生产师傅们，感谢有你们，才让我此次盛泽学习圆满完成！

# 05 盛泽收获

万般皆下品，惟有读书高。
努力学习，知识成就未来。

在Tess的带领下，我们同行五人在盛泽有幸开启了一个充满挑战和机遇的学习之旅。这次的实践经验不仅让我对纺织行业生产的实际操作有了更加深刻的认识，而且对染色工艺的专业性和复杂性有了全新的理解。

1.第一站我们来到了春杰丝绸喷织厂。钱厂给我们进行了纱线到坯布生产流程的专业介绍与讲解。从挂纱-牵经-整经-浆经-烘干-并经-穿综扒筘-织布等一系列生产流程。其中最为深刻的是-穿综扒筘。目前采用的是人工穿综&扒筘，此流程的工作量非常大，对于师傅的精准度要求也很高。穿综扒筘决定的布面的风格，一根纱线出错就会造成风格不对或是断经等现象。对于织造的学习，进而对后续订单生产跟进奠定了基础。下推订单前，首先需确认坯布是否是有现坯，或是否有盘头，根据日产量推算订单交期是否可接受。或适当增加机台，缩短生产周期。

2.第二站在三分厂进行了参观学习。在陈姐的带领下对坯布进厂后的生产流程及其生产设备等专业知识进行了讲解学习。生产流程：坯布入库-点色-开卡-配桶-退卷、缝头-前处理-染色-对色-脱水-开幅-烘干定型。前处理方式：1）冷堆：过碱液后进行冷堆24-

36h不等(保持转动,均匀碱液)。主要针对:调整手感,浆料难以去除的织物。2)M141炼布:主要针对于仿记忆棉,花瑶等织物。可调整克重且平整度好。3)松式碱量:可以使布面变得蓬松些,高速摩擦易擦伤。4)平幅:OS平幅-适合弹力布。染色的缸型分为:溢流缸单管、双管、气流缸。7个单管,91个双管。29个气流缸,适用于做横皱面料。色布出缸定型,定型机上加功能性助剂,如:防泼水。定型机超位可以调整克重,克重超重减超位,克重轻加超位。两侧滚轮给到布面一定压力,使布面受力平整,避免鸡爪印等。

3.中午,徐主管与陈姐精心为我们准备了午饭,平常一餐,感受到了家的温暖。

4.下午到到达了第三站秋成。卓师傅耐心的介绍压光机和涂层机以及工艺流程。压光三要素:车速、温度、压力。可微调手感,仿棉等。并对涂层展开了详细的介绍,包括使用的胶水有透明胶和彩色胶。涂层使织物面料富有不同的功能性:增强抗撕裂、防绒、拉伸、雨林、调整手感等。

5.紧接着我们到达了金源和沁园春。见到了配合度很高却素未谋面的赵师傅。对数码印花和转移印花进行了详细的介绍。数码印花首先通过电脑调色,出纸,在高温下印花(210°C)。转移印花不同的是,用滚轮印花。一个滚轮对应一个颜色。通过滚轮印到布面,一色一色印。看到印花设备会更加的直观易理解。转移印花≤8套色。且开版费1700元/色)。相对订单量少的订单成本会高很多。

这次参观不仅仅是一次学习经历,更是一次对传统工艺和现代科技相结合的深刻体验。我更加意识到,每一个产品都是无数个细节和努力的集合,这是一次非常宝贵的学习和成长经历。

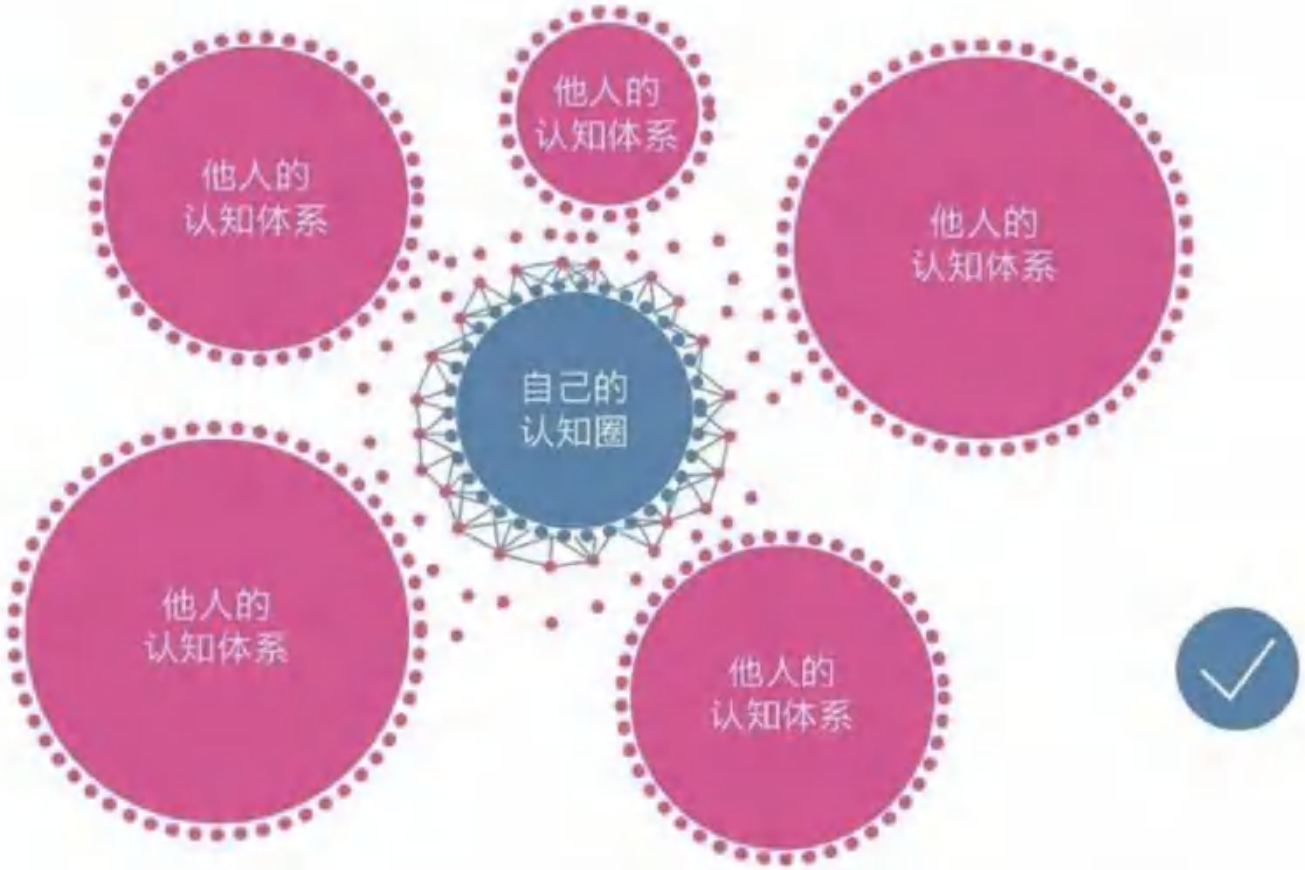
在此,对外协加工师傅们专业指导表示感谢。在你们的专业指导下学习到宝贵的专业知识和技能,更重要的是领悟到了作为一名专业人士所应具备的职业态度和工作方法。希望接下来能够不断提升自己的专业水平和综合能力。在未来的工作中,还需要继续深入学习行业知识,积极实践,不断挑战自己,期望达到更高的专业标准。为团队贡献更多的价值。

# 06 《认知觉醒》

认知觉醒是成功的敲门砖，
它让我们从平庸的生活状态中跳出来，
开启新的人生旅程。

《认知觉醒》这本书很适合想要改变却总是坚持不下来或者找不到好方法的人，书中有这么一句话写得很好，如果你觉得自己已经错过所谓的最好年纪，其实也没有关系，因为“现在”永远都是开始的最好时机，因为你若放弃了成长，五年、十年之后你肯定还是老样子，但只要去改变，就有可能收获全新的自己，只要心中还有希望，还有梦想，什么时候都是开始的最好时机。

你学到的东西就是在多年之后，你还记在脑海里，潜移默化影响自己的行动的，这就是学到的东西；从现在开始，当我们想要发生改变，想要有所行动时，不妨用这句话提醒自己，不要纠结什么现在开始是不是太晚了之类的，因为现在不开始，你会把现在开始也错过，可能十年二十年之后你还是老样子。任何我们学到的东




西，如果没有行动上的改变都等于零，读了一波鸡汤感触满满，发个朋友圈配上自己见解，好像自己收获了很多，然而时间一天天过去，突然发现自己生活还是没有任何转变。于是开始感慨，“读了很多道理，依然过不好这一生”。所以任何改变最后都要落实到行动！

一个人想要生活幸福，需要具备以下几个因素：关系需求-良好的人际关系，得到别人的爱和尊敬；能力需求-有独特的本领/技能，为他人带去独特价值；自主需求-有自主选择的权利，能做自己想做的事。愿我们都能具备这三个因素，过上幸福生活。

# 07 《赢在流程》

一个优秀的流程需要不断的监控和维护。

《赢在流程》用流程复制成功

有幸参加公司提供的赢在流程的学习机会，以下是我的学习感悟与大家分享：

1、万物皆可流程

流程管理的最高境界就是让员工们没有犯错的机会-万物皆可流程。

无论多复杂凌乱的事情，都可以通过流程细化出简单、专业、标准的流程。将每个工作环节设计出简单易懂的流程，能很大程度的提高工作效率和工作质量，减少重复动作与资源浪费。

2、去能人化

不靠能人靠团队，不靠经验靠系统，做好流程告别品质的勤

劳。人才与流程的关系，就像驾驶员与导航仪的关系。人才靠流程武装且依赖于流程。流程成熟度高的企业将会降低人才流失给企业带来的负面影响；同时，人只有在流程的指引下才能减少犯错的机会。企业需要持续地优化流程，确保流程能符合当下客户的需求。少数人栽树浇树，多数人遮风避雨；少数人设计流程，多数人应用流程。

3、刻意练习流程，方能成就人才。

人因为不断练习流程而成长，直至融会贯通。流程好且练习到位，人才和企业的成长才能获得更好的发展。

管理者推动流程，流程复制人才。员工逆流程而动，会阻力重重；顺流程而动，会省时省力。流程会演化为企业人才培养的工具，成为企业运营的规范指南，成为企业管理的基因，最终成为企业文化的载体。只有人才和流程互推互助，企业才能做大、做强、做久。以上共勉。

# 08 入职心得

勤奋学习，让每一刻都充满收获，
不断丰富自己，不断超越自我。

时光如梭，我加入东利这个大家庭已经一个多月了。在这短暂而充实的一个多月里，我发生了转变，开始熟悉并融入了新的工作环境。在这里，我想分享一下这一个多月以来的心得体会，既是自我反思，也是对未来工作的展望。

首先，我要感谢公司的每位领导和同事，是你们的热心帮助和悉心指导，让我能够迅速适应公司的工作节奏和文化。入职当天HR小姐姐让我对公司的发展历程、业务领域和企业文化有了初步的了解，而日常工作中同事们的耐心解答和经验分享，则让我在实际操作中不断进步。

回顾这一个月，我最大的感受是“学习”。作为一名新人，我自知在知识储备、专业技能和工作方法上都有很多不足之处。为此，

我制定了个人学习计划，利用业余时间进行学习充电，并通过实际项目来锻炼和提高自己。在这个过程中，我深刻体会到理论与实践相结合的重要性，也意识到持续学习是职场发展的关键。

其次，团队合作也是我这一个多月工作中的另一个深刻体会。在多个项目中，我与其他部门和同事紧密合作，共同解决问题。我学会了倾听他人的意见，尊重团队成员的专长，并在必要时提出自己的看法和建议。团队合作不仅提高了工作效率，也让我学会了如何在集体中找到自己的位置，发挥自己的价值。

此外，我还学会了时间管理和优先级排序。面对繁重的工作任务，我学会了如何合理分配时间，判断任务的紧急程度和重要性，以确保工作的高效完成。同时，我也在不断地调整自己的心态，保持积极乐观，以应对工作中的压力和挑战。

当然，在这一个多月的工作中，我也遇到了不少挑战和困难。有时会因为对业务流程的不熟悉而感到迷茫，有时也会因为沟通不畅而产生误解。但我相信，这些都是成长过程中必经的阶段。我学会了及时反思，总结经验教训，并在下一次遇到类似问题时能够更加从容应对。

总结这一个多月的工作，我感到收获颇丰。我不仅在专业技能上有所提升，也在团队协作、沟通能力和自我管理等方面有了很大的进步。我深知自己还存在许多不足，需要不断学习和提高。在未来的工作中，我将继续保持谦虚的态度，向身边的优秀同事学习，为公司的发展贡献自己的力量。

最后，我再次感谢公司和每一位同事对我的支持和帮助。我相信，在这样一个充满活力和机遇的环境中，我能够不断成长，与东利共同进步。愿公司繁荣昌盛，创新不止步，成就非凡未来！愿大家在接下来的日子里能够实现各自的愿望和目标，让生活和工作都充满意义和乐趣！

# 09 体验生活

团建活动如同一道彩虹，
让单调的工作变得丰富多彩，
为团队注入了新的活力和动力。

今天一个阳光明媚，风和日丽的日子，我们生产部全员兴高采烈地去参加“创意生活农庄”团建烧烤。

这次团建活动让我们深刻感受到了团队合作的重要性。通过默契的配合，我们共同完成了任务，也收获了快乐。

在游戏中，我们放下了平时的矜持与羞涩，积极参与到活动中，这些使我们之间更加熟悉，也让我们对彼此有了更深的了解。

嚼着美味的串串，畅饮啤酒。聊天声、笑声此起彼伏。而小孩子们则在旁边追逐打闹，他们的笑声如同最动人的音乐，让人感到一种无比的放松和自在。

在这个时候，烧烤不仅仅是一种美食，更是一种情感的寄托。它让人们暂时忘却生活中的烦恼和压力，只专注于美食带来的愉悦感受。

通过这次团建，我们不仅增进了友谊，还为我们未来的工作打下了坚实的基础。在未来的日子里，我们会将这次团建的感悟带入到工作中，继续为团队的发展贡献力量。

祝福大家天天都有美食，快乐相伴！祝愿公司年年皆创佳绩，繁荣昌盛！

# 10 团建时光

团建活动是一剂良方，让团队成员更加熟悉和默契，如同一曲美妙的交响乐。

很开心的一天!2024.6.2号天空很蓝，阳光很暖，微风很甜的日子。我们迎来以陈总为首的生产中心周年庆烧烤节！首先感谢公司给予我们这次美好的团建，给我们留下最美的回忆。以下是一些关于团建烧烤节游戏的感悟分享：

1. 团队合作的重要性：烧烤，烤制在团队中，有的小伙伴负责搬

运食材，有的负责准备调料，还有的负责烤制，这体现团队合作是至关重要的。通过共同完成目标，伙伴们就可以尝到美味的食物啦，这样体现出协作的力量，学会如何在团队中发挥自己作用。

2. 沟通与倾听：狼人杀的游戏通常需要良好的沟通和倾听。在游戏中，团队成员需要清楚地表达自己的想法，同时也要倾听他人的意见，以达到共同的目标找到谁是狼人。

3. 信任与支持：在同心鼓游戏中都需要团队伙伴们彼此信任和支持。通过游戏，团队小伙伴可以建立起信任关系，同心鼓，同心同德，全力以赴，打磨出背靠背的战友。

4. 团队凝聚力的提升：通过共同面对挑战，团队小伙伴之间的关系更加紧密，团队的凝聚力得到显著提升。

5.感谢公司，感谢陈总，钱厂，陈经理，百忙之中，组织伙伴们集体团建，劳逸结合，成群结队，快乐加倍！最后还有今天几位美女比较辛苦，我们的大管家，基姐为大家准备新鲜的水果、零食，忙前忙后，感恩遇见。还有我们的麦霸佳佳，歌声悠扬，深情飘逸。还有我们的主持人，梁荣美女，互动交流，我很深刻的就是她给我们清唱一首感恩的心，传承了我们公司感恩文化！公司蓬勃发展，携手共进，再创辉煌！公司团建圆满结束啦！揣着一口袋的开心满载而归。

# 11 上海调研

“勤学如春起之苗，不见其增，日有所长。”——陶渊明

今天我们户外开发小伙伴抱着学习的态度走出去，我们去了最近的上海，去了解目前各大户外品牌使用的面料，同时了解现在的流行趋势。

第一站去了浦东嘉里城，我们在始祖鸟的店里看到了熟悉的70D雅密绒，三贴的7D提花tricot，40D尼龙低弹，400T/0.1尼龙66格子，目前这三个布种都用在了始祖鸟的两条线上面，硬壳系列和新材料系列；在攀山鼠店里看到了20D/0.05格子尼龙66，三贴tricot目前还在使用，这个我们自己也有做过大货，另外还有一个390T双线菱形格春亚纺，贴20D单面布，也还在使用，以上几个布种我们还是可以主推款继续推广的。

第二站去了港汇恒隆广场，在北面，凯乐石，猛犸象，始祖鸟等店里都有看到一款40D0.3格子尼龙66，和低弹版本，分别做的贴飘柔纱和tricot，这个目前波司登有放过样，同时家里有一件凯乐石棉服，里料用的也是这个，我们会做不同后整持续推广这块面料。还在萨洛蒙的店里看到了老布新款样衣，40D0.15尼

龙66格子，我们家里有一个做的PU线条印花膜，目前店里在卖的也是这款布，膜是换成了圆点印花膜，这个布种家里outdoor有做过订单，我们还是要继续推广这款布。

第三站去了三夫户外，主要看了X-BIONIC，这个品牌目前也有在用40D尼龙低弹，贴PU印花膜☒15D飘柔纱，做的硬壳冲锋衣，同时还有一款轻薄款的冲锋衣，用的是7D长丝尼龙格子，贴的7D的tricot，像这种款式在montbell店里也有看到，这是以往没有看到的款。

总结今天的出行还是收货满满，只有我们足够的了解市场才能做好好的产品推广，同时要吃透户外一些要求，才能将产品做精。

# 12 学习分享

流程可以帮助我们更快地识别问题并解决它们。

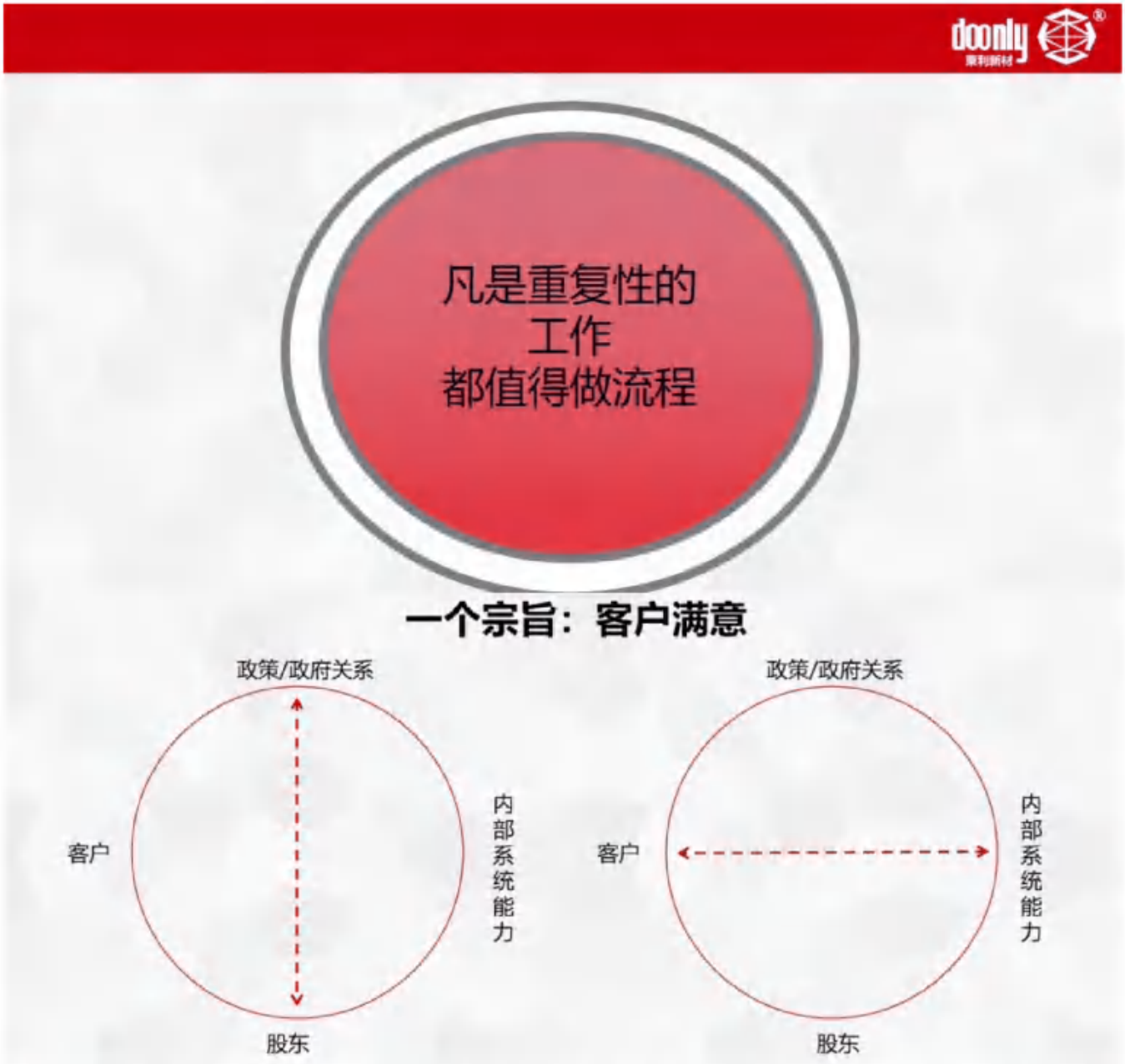
上周公司组织领导层外出学习了《赢在流程》课题，本周我们部门进行了为期三天的课程培训，通过经理此次的培训让我自己收获颇多，主要分享以下2点：

一、凡是重复性的工作，都值得做流程

日常我们在手的工作事项有非常多的项目，并有多种事务性租组成，事务性工作通常有一套完整的操作流程，将我们在手的工作事项通过不断复盘流程化，能够最大限度提高我们自己的工作效率，也能最大程度提高人效。当流程明确，让一个小白都能够根据流程来进行操作，这样子我们才能做到人才的复制，部门的效率才能够提高，才能利于企业的长远发展。

二、一个宗旨：客户满意度

其实这点跟我们企业价值观中的客户第一一样，对于公司所有人员来说各个部门的通力合作就是为了给到客户好的交付，提高客户的满意度。那对于我们人事行政中心来说，工作流程化，在提高部门效率的同时也在最大限度满足我们客户的需求，即除我




们部门以外的所有部门的目标达成，实现共赢的状态。无论是用人需求、维修需求、客户接待需求等,只有我们将工作事项流程标准化，才能够提高我们的客户满意度，并实现自我的价值产出。

此次课程的培训让我学到的还有很多技巧性的运用方法，这些内容不仅仅能够运用到工作让我的工作效率提升，同时对于日常生活中的一些事项也可以给到支持与启发。相信我们通过《赢在流程》的学习及后续工作上的转换、导入，一定会对流程的认知有更深入的理解，也希望日后通过实施，能让自己不断地提升技能的同时也创造更大的自我价值，让公司蓬勃发展越来越优秀。

# 13 6月喜报

捷报喜连连

# 14 东利活动

6月生日会
团建活动
端午节

在这个特殊的日子里，
愿你收获所有的祝福，
装满你的心愿。
愿你的生活充满欢笑，
成功和幸福的喜悦永远陪伴着你。
愿你的生日充满无尽的快乐，
伴随着你未来的每一天。

2 0 2

# 粽情端午

## 1 吃粽子

## 2 划龙舟

Happy Dragon Boat Festival

doonly
東利新材

## 我们的使命：

东利，让面料更环保！

## 我们的愿景：

成为全球知名

科技功能性面料企业！

## 我们的价值观：

客户第一、坚守诚信、

薪火相传、感恩奉献、

科技创新、结果为王！

**DOONLY NEW MATERIALS TECH CO.,LTD**

**Add: No. 168 Xugong Road, Zhoushi Town, Kunshan, Suzhou City, Jiangsu Province, China.**

**Tel: 0512-57931555 Fax: 0512-57931222**

**Web: www.doonly.com**