doonly 東利新材

2024年12月刊 第四十期

2024年
人事行政部月刊
MONTHLY

· 感恩 成长
· 挑战 成就
· 梦想 期待

回望过去，我们收获满满；展望未来，我们信心百倍。

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

德国慕尼黑之旅 03

12月学习收获 05

- 唐总分享 05
- 《人间值得》 07
- 登龙王山 09
- 《商业思维》 11
- 《竞争优势》 13
- 《商界演说家》 15
- 职场的最高评价 17
- 《仓库岁月，心灵交响》 19
- 携手共进，冲刺高峰 21
- 盛泽学习 23
- 年末将至 平安喜乐 25
- 当幸福来敲门 27
- 上海调研分享 29
- 逐光而行 照亮他人 31

成绩斐然 32

- 12月捷报 32

东利活动 33

- 12月生日会 33
- 团建活动 35

十 德国慕尼黑之旅

德国慕尼黑之旅

Here' We hope to go together with you

Here' We hope to
together with you

MLB
CAT

ISPO
MUNICH
TAG US:

MLB
CAT

01 唐总分享

一个组织拼到最后，拼的是人。

在商界，几乎所有的企业和团队都是先制定好一个新的方向、新的远景和战略，然后找到合适的人，再朝这个新的方向前进。但是，柯林斯发现实现从优秀到卓越的公司都是采用“先人后事”理念，也就是说，企业首先是要招聘和留住合适的人选，然后再决定企业的发展方向和战略。

企业家柳传志有一个著名的“三不干”定律，也说明了“先人后事”的重要性，那就是：“第一，不赚钱的事不干；第二，赚钱，但一旦失败承受不了的不干；第三，赚钱，即使失败了也能承受得起，但没有合适的人来做也不能干。”作为团队的领导者，你有时可能无法重新选择团队成员并组建团队，而一旦有了这样的机会，就一定要抓住，且不可图省事把它交给人力资源部门，你应该参与到招聘、选拔的全过程，并根据自己团队的特点提出甄选人员的标准和建议。

善用人长，发挥优势

古人云：“金无足赤，人无完人”、“君子用人如器，各取所长”。着眼于人的优点和长处，就能发现人才，用好人才，留住人才。当领导的，若求全责备，对下属总是横挑鼻子竖挑眼，那么在巨大的压抑之下，就会人心离散。而只有用其所长、各得其所，大家才能心情舒畅，团队效率自然会不断提高。

首先，要能够发现下属的长处。员工的长处不是一眼就能看出来的，需要用心去发现，这是用人所长的前提。有几个方法可供参考：借助素质测评的工具和方法；注意在日常工作中观察员工，看他们什么事情干得又好又顺手，什么事情则做起来

费力又没有成效;倾听员工的意见;给员工充分的发挥空间来自我发现等。

其次，量才适用、力求最佳和最合理的人力资源配置。每个人的能力都存在一定倾向，即在部分领域表现突出，而在其他领域则表现平平甚至欠佳。作为经理人，应该优先在人才擅长的领域内配置岗位。比如：长于空间思维能力而人际能力较差的人，适合技术性的岗位;有较强计算能力的人适合做会计、投资类工作;统筹能力强、头脑清晰的人适合做生产调度;有较强的人际交往能力的人适合做行政、人事、营销等工作等。

再者，给员工自由选择的机会。做自己不擅长的工作是很痛苦的，只有员工自己才知道自己最适合干什么。因此，作为经理人要经常倾听员工内心深处的真实想法，在条件许可的范围内，允许员工自行配置岗位角色等;也可以在部门内部实行竞聘上岗、轮岗等措施，从而更好地发现员工潜力，激活员工能力，提高团队绩效。

分类管理，区别对待

企业里通常有三类人，一类是“人财”，约占10——20%，按照“二八原理”，这20%的人在为企业创造着80%的财富，他们的产出远远大于对他们的投入，他们是企业的宝贵而稀缺的资源，一定要善用、重用、用好，想尽一切办法防止流失。这部分人的流失不仅会直接打击你的经营活动，而且还会塑造和帮助你的竞争对手。因此，管理者在忙于经营和市场竞争的同时，也不能忘记人才这项最大、最根本的竞争。

第二类是“人在”，约占70——80%，他们的产出基本等于或稍大于对他们的投入，对于这部分员工则需要在态度、知识、技能、习惯、文化认同等方面进行培训、培养和提高，尽快让他们转化、提升为“人财”。

第三类是“人灾”，约占5~10%，这类人是企业的祸害和垃圾，他们的产出小于对他们的投入，甚至还会造成直接或间接的负产出，所以需要建立合理的淘汰机制。

总之，对“人财”要保护，对“人在”要转化，对“人灾”要清理。只有量才施用、分类管理，才能保持团队的活性和活力，营造干事创业的积极氛围。

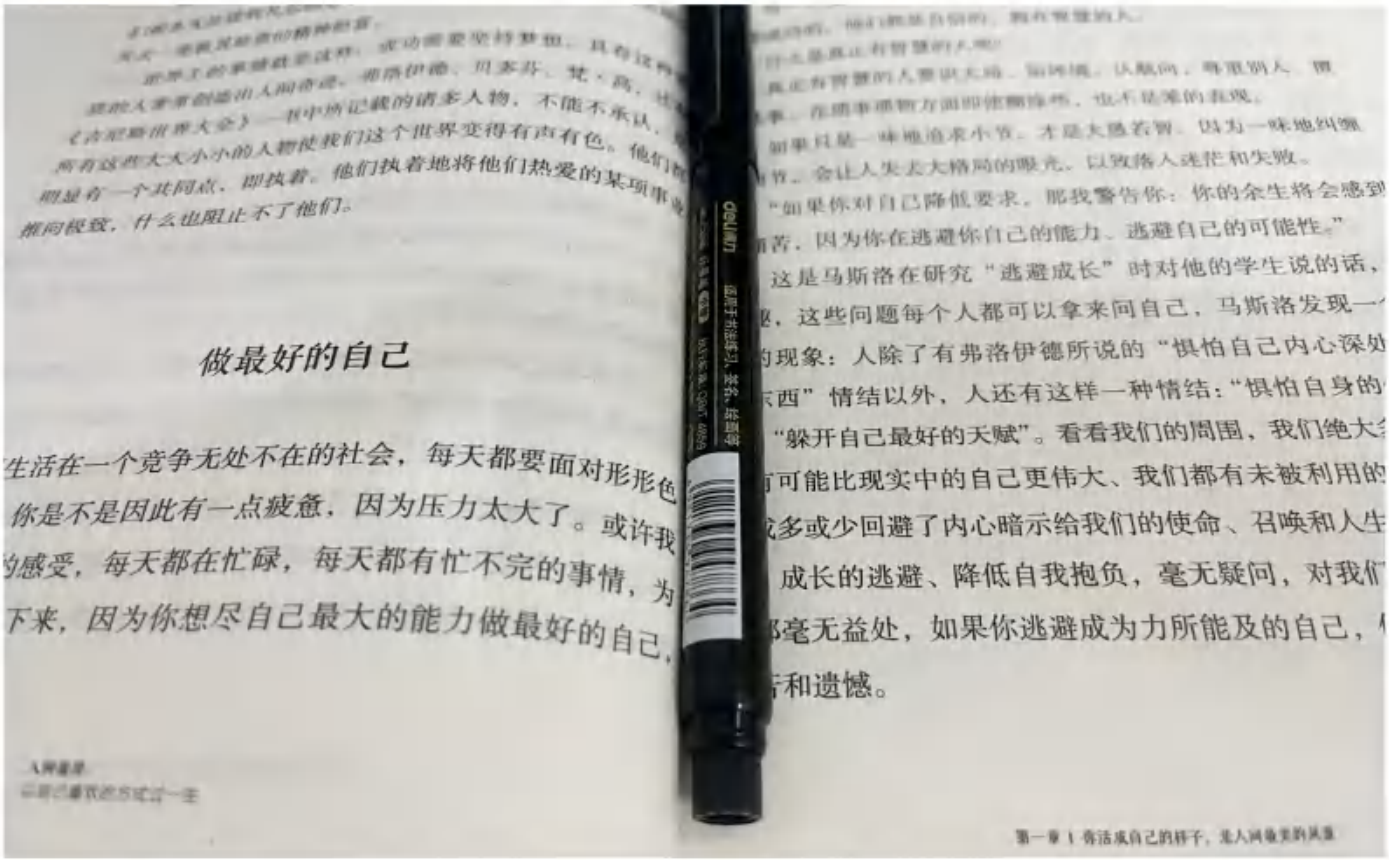
02《人间值得》

怀揣着勇气、包容与坚持，在成长的道路上稳步前行。

《人间值得》之“做最好的自己”感悟。

读完《人间值得》中“做最好的自己”这部分内容，我的内心被一股柔和而坚定的力量充盈。它让我深刻领悟到，“做最好的自己”绝非是在与他人的比较中争得头筹，而是一场专注于自我内心成长的修行。

每个人都有弱点和不足，这是人性的一部分。书中启示我们，要学会接纳自身的全部，包



括那些不完美之处。曾经的我，总是对自己的一些小缺点耿耿于怀，比如不够果断、偶尔粗心大意，在追求所谓“完美”的道路上疲惫不堪。但现在我才明白，这些所谓的“缺陷”，其实也在塑造着独一无二的我。当我试着正视它们，并把注意力更多地放在自己擅长和热爱的事情上时，内心的焦虑逐渐退散，也开始欣赏自己在点滴进步中的成长之美。

“做最好的自己”同时意味着坚定地追寻内心的声音。社会的喧嚣常常让我们迷失方向，跟随他人的脚步盲目奔跑。然而，真正的成长是在了解自己的兴趣、价值观后，在勇敢地做出选择。无论是选择一份不被众人看好但自己真心热爱的工作，还是坚持一项小众却能滋养心灵的爱好，都能让我们在前行的道路上充满激情与动力。因为这是属于我们自己的独特旅程，每一步都印刻着自我实现的痕迹。

此外，这部分内容也让我懂得了在自我成长的路上要保持耐心和恒心。罗马不是一天建成的，成为最好的自己同样需要时间的沉淀。不必急于求成，面对困难和挫折时，不如将它们视作成长道路上的基石；每一次跌倒后的爬起、每一次失败后的反思，都是在积累经验，都是为了让我们更加接近那个理想中的自己。

总之，“做最好的自己”是一场持久且意义非凡的生命探索，在《人间值得》的指引下，我愿怀揣着勇气、包容与坚持，在成长的道路上稳步前行，期待绽放属于自己的独特光彩。来这人间一趟，我们本就应该为成为最好的自己而不懈努力。

03 登龙王山

山不向我走来，我便向山走去。

#爬山的意义不在于登顶#

“山不向我走来，我便向山走去”

12.14在闻总的带领下，我们组成了11人的登山小队，准备奔赴龙王山！初始，我们对于龙王山的了解只是雾凇、云海，但真正走过这一段登山的路途后，才领悟到爬山的最终意义：除了登顶，还有登山的过程！

爬山的过程足以收获真正的挑战与成长！

接近60度的山坡、厚重的泥土、凛冽的寒风，每一项困难都好像在向我们宣战，企图让我们放弃；但因为我们是一群人一起走，大家相互鼓励、相互搀扶，所以最终成功登上了顶峰！

爬山，本就是一场对身体和意志的双重考验。每一次抬脚攀登，都是对自我极限发起的勇敢探索。

每一步台阶，每一寸前进，都伴随着体能的流失，让情绪从最初的兴奋，渐渐滑落到放弃的边缘；大脑开始充血，呼吸也越发急促，身体发出的种种信号，都在拉扯着前行的脚步。这个时候，需要试着慢下来，调整呼吸节奏、放空纷杂的思绪，只在心底留存一个坚定的声音：“我可以，继续前行！”

每一声喘息，每一滴汗水，都是自己成长的见证；在这场与自我对话的过程中，人的韧性会被一点点拉伸、强化。在每一个大平台休息时回望，就会发觉，此刻的自己和刚站在台阶下的那个人，已然判若两人。

别太在意终点在哪儿，也别总盯着山顶的位置与高度，抛却杂念，只管一步一个脚印，稳稳地往上攀爬。

当你回过头看时，就会发现自己已然跨越了很远的路途，也抵达了相当的高度。

爬山并不是一路向上，它也是一段上坡后有一段平路，甚至还会遇上下坡，这不正如我们的人生吗？虽然会充满曲折坎坷，起起落落，但总体的方向始终是在前进；在登山途中，我们会遇到很多人，但走着走着会有人渐渐掉队，即使你也会停下歇脚，即使这一路走走停停；但只要坚持向前走，就可以超越很多人。而且，随着时间推移，被你甩在身后的人，只会越来越多！

有时候，不完美才是生活最本真、最鲜活的模样。下山的过程中，我们也碰到了些小意外，让这趟登山之行显得没那么完美。可人生又何尝不是如此呢？一路上充斥着各种不尽如人意之处，可恰恰是这些所谓的“不美”，拼凑出了日后回想起来更为美好的珍贵记忆。经历了就是最最好的，与志同道合的伙伴一起攀登，在等待时没有任何人脱离队伍；在极度劳累时，也没有任何人选择放弃，大家一起共同进退；我想这份真情远比登顶更有价值；有缺憾才美，这才是真正鲜活的人生啊！

每一步攀登，都是对自我的肯定与赞美；

每一次回望，都是对过去的释然与超越！

最后，用闻总的话说：小小龙王山，轻松拿下，期待下一次征程！

04 《商业思维》

成交系数=产品价值/产品价格。

本周有幸参加了大脑营行《商业思维》的课程学习，非常感谢公司及团队给予的机会。通过本次学习，我有以下几点感受和大家分享：

1、你能成功是别人让你成功的结果，因为你的成功使别人受益。无论是团队还是客户，大家都愿意和优秀的人共事，因为优秀的人能创造更大的价值，从而使别人受益。所以我们每个人，无论在职场还是家庭，都需要思考我是不是能让更多人受益。受益面越广，成功的机会就越大；带好自己的团队，就能收获团林的支持；服务好自己的客户，就能获得客人

提升问题解决的独特视角

更大的支持。

2、客户买的是不仅仅是产品，而且一套解决方案。

客户来源：客户的需求源自想要解决的问题。对于我们而言，所能着力提升的是产品品质，而客户需求与产品的交集部分，便是契合客户所需的解决方案。二者重叠的范围越广，匹配度也就越高。就我们公司的业务方向来讲，当下聚焦的正是运动、户外类服装品牌。

挖掘机会点：要实现产品与需求的精准匹配，关键在于和客户建立起深厚的信任感，让客户愿意给予机会，同时我们要能把握住关键信息点。这就需要我们在提升客情关系维护及专业上不断提升自己。

交付能力：在我们所处的行业中，只有等到大货成功交付之后，才能够实现最终的变现，此前的所有投入都属于成本。对于品牌而言，亦是如此。我们盈利源于客户用我们产品盈利后的分配。我们的产品属于非标准化产品，大货交付问题时常发生，给客户带来的是负担而不是解决方案。后续我们需要再细化交付流程，把风险评估前置，真正能做到有条件满足客户。做我所说，说我所做，最终实现业绩增长。

3、成交系数=产品价值/产品价格

产品价值由三个维度决定：产品符号、象征、故事。如始祖鸟是高端户外服装的符号、如华为手机象征着国货之光、如德芙背后是描述爱情的故事。购买这类产品时，消费者往往更在意其价值，而非单纯的价格。我们的面料同样如此，在向客户推荐产品的时候，不妨借鉴上述这几点思路。

期待在2025年有更大的客户、更多的爆款、更好的利润！

05 《竞争优势》

展现你的独特魅力，竞聘场上无人能敌 。

《竞争优势》堪称战略管理与市场营销领域的经典著作，也是我今年读过的书中最具学术性的一本，不过，同时也是最枯燥的。但话说回来，越是晦涩难懂的书，往往越有深度、厚度，蕴含的方法论也越严密。于是，我耐着性子慢慢啃，发现书中详细探讨了企业在市场中获得和维持竞争优势的方法和策略。以下是一些主要的内容和观点：

1. 何为竞争优势：

•竞争优势是指企业能够在市场上持续地比竞争对手表现得更好，从而获得更高的利润和市场份额的能力。

2. 五力分析模型：

•波特提出了著名的“五力分析模型”，帮助企业评估行业内的竞争态势。这五个力量包括：

•供应商的议价能力：供应商能够影响企业的成本结构。

•购买者的议价能力：购买者能够影响产品价格和质量。

•新进入者的威胁：新的竞争对手进

入市场可能瓜分现有市场份额。

•替代品的威胁：替代产品或服务可能降低需求。

•行业内竞争者的竞争程度：现有企业之间的竞争强度。

由此，我想到了今年很多给设计师推荐产品的时候，总是会对一些好的产品爱不释手，可最后往往因价格因素而作罢。因为选用什么面料，产品定价多少，并非设计师能够决定的，更多是由品牌定价。进一步讲，我们的产品最终售价，往往也不是业务能决定的，而是取决于供应链成本。

3. 基本竞争战略：

•波特提出了三种基本的竞争战略：

•成本领先战略：通过降低成本，成为行业内成本最低的生产者。如：小米生态链，小米可以在多个品类做到全国第一，如小米手环。

•差异化战略：通过提供独特的产品或服务，使企业在市场中脱颖而出。

•聚焦战略：集中于特定的细分市场，通过成本领先或差异化来获得竞争优势。

4. 价值链分析：

•价值链分析帮助企业识别其业务活动中的价值创造环节，优化资源配置，提高效率和竞争力。

5. 战略定位：

•企业需要明确其战略定位，即在市场中选择一个特定的位置，并通过一系列一致的行动来实现这一位置。

6. 可持续竞争优势：

•书中强调了建立和维护可持续竞争优势的重要性，这需要企业在多个方面进行持续的努力和创新。竞争优势不是静态的：企业需要不断调整和优化其战略，以应对市场变化。

所谓竞争优势反映出的是一家企业的协同能力，需要我们的研供销财人全部发挥出最优秀的职能，从而打造出属于东利的行业壁垒。

06 《商界演说家》

终身学习，心怀感激，永远饱有希望。

在阅读了《商界演说家》这本书后，我深受启发，对商业沟通和演讲技巧有了全新的认识。书中不仅提供了实用的演说技巧，还深入探讨了商界精英如何通过演说影响他人、推动变革。

一、演说在商业中的重要性

《商界演说家》开篇就强调了演说在商业世界中的核心地位。无论是产品发布、企业路演，还是内部沟通，演说

都是不可或缺的工具。作者通过丰富的案例，展示了演说如何帮助企业塑造品牌形象、提升市场竞争力。

二、演说技巧与策略

书中详细介绍了演说的技巧与策略，包括

如何设计演讲结构、运用修辞手法、调动听众情绪等。特别值得一提的是，书中还提到了如何利用故事来增强演说的吸引力，使听众更容易产生共鸣。

三、实战演练与提升

《商界演说家》不仅提供了理论指导，还通过案例分析、模拟演练等方式，帮助读者将所学知识付诸实践。这种实战演练的方式，让我更加直观地感受到演说的魅力和挑战，也激发了我不断学习和提升的动力。

四、演说与个人成长

书中还探讨了演说与个人成长的关系。通过演说，我们可以更好地表达自己的想法，提升自信心，从而在职场和生活中取得更大的成功。同时，演说也是一种自我反思的过程，通过准备和进行演说，我们可以更深入地了解自己，发现自己的潜能。

五、总结与反思

阅读完《商界演说家》后，我深刻认识到演说在商业和个人成长中的重要性。同时，我也意识到自己在演说方面还有很多需要提升的地方。未来，我将继续学习和实践演说技巧，不断提升自己的沟通能力，努力成为一名优秀的商界演说家。

总的来说，《商界演说家》是一本值得一读的书籍，它让我对演说有了更深入的认识和理解，也为我未来的成长和发展提供了宝贵的指导和启示。

07 职场的最高评价

让人放心是能力和人品的最高肯定。

#让人放心是一种了不起的能力#

先问大家一个问题，你们觉得在职场中对一个人最高的评价是什么?是人缘好吗?还是专业特别厉害呢?我觉得是——让人放心。比如：这个工作交给他了，放心就行。“让人放心”也代表了“凡是有交代，事事有回应”，那么如何成为一个"让人放心”的人呢?我总结了以下三点：

第一，言出必行，为人守信。“人而无信，不知其可也。”这是孔子对诚信的深刻洞察。在人与人的交往中，信任的建立往往始于一句简单

的承诺。一句“我会帮你”或“我会做到”，不仅是对他人的承诺，更是对自己的鞭策。当我们能够言出必行，无论面对多大的困难和挑战，都不忘初心，坚守承诺，那份信任便会在对方的心田悄然生根。

第二，有始有终，办事负责。“责任心是做好一切工作的前提。”这是

美国著名管理学家德鲁克的名言。在人生的舞台上，我们扮演着不同的角色，无论是职场上的员工、家庭中的成员，还是社会中的一员，都需要有一颗负责任的心。有始有终，不仅意味着开始时的激情与决心，更意味着过程中的坚持与努力，以及结束时的圆满与总结。在团队合作中，那个总是能够按时完成任务，遇到问题主动

寻求解决方案，不推诿、不抱怨的人，往往能够赢得团队的信任和尊重。他们就像是一盏明灯，照亮团队前行的道路，让每个人在困难面前都能感受到希望和力量。这种有始有终、办事负责的态度，让信任的枝蔓在岁月的长河中不断延伸，形成了一张紧密相连的信任网络。

第三，能力过硬，让人放心。“能力决定你能走多远，态度决定你能走多高。”相信这句话大家都听过。在竞争激烈的社会中，拥有过硬的专业能力和良好的职业素养，是让人放心的重要前提。能力过硬，不仅意味着能够高效地完成工作任务，更意味着在面对突发情况时，能够迅速做出正确的判断和决策，将损失降到最低。

以上与大家共勉，相信我们拥有这项了不起的能力后，一切自会静待花开。

一个人最大的本事就是靠谱和让人放心

▶▶

能力和人品的最高肯定

08 《仓库岁月，心灵交响》

在齐心协力的奋斗下，胜利的曙光必将照耀在我们身上。

寒来暑往，岁月的车轮悄然驶过，初冬的暖阳洒在身上，如丝如缕，轻柔而温暖。抬眼望，天空湛蓝如深邃的海洋，澄澈而宁静，似在诉说着时光的故事。不经意间，十二月已翩然而至，这一年的尾声，宛如一曲乐章的终章，引人回望，令人沉思。

回首这一年的仓库管理工作，心中五味杂陈，那是一段充满艰辛、喜悦与收获的旅程。仓库，这一方看似平凡的天地，却承载着无数的责任与期待。它犹如一座沉默的堡垒，看似寂静无声，实则内有乾坤。每一件货物都仿佛一个跳动的音符，而我，便是那指挥若定的乐师，用细致、勤快与责任心，奏出一曲和谐的账卡物一致之歌。

那一本本账目，一张张卡片，一卷卷的布匹，如同夜空中闪烁的繁星，看似杂乱无章，实则有着内在的秩序。夜班领料的匆忙脚步，剪样打样的专注神情，生产计划与实际剩余的微妙差异，外拨调库的辗转奔波，这些都是乐章中的变奏，稍有差池，便会让旋律失色。我深知，每一个细节都关乎着全局的精准，每一次出入库都如同在琴弦上的轻轻一拨，必须恰到好处，才能奏响那完美的和弦。

仓库部门，看似是公司架构中的一颗小小螺丝钉，实则是连接各个部门的关键枢纽，犹如城市中纵横交错的高架管线，是输送养分的大动脉。与各部门的协同工作，是一场盛大的交响乐合奏；与生产部门的紧密配合，确保原材料的及时供应，是激昂的快板；与物流司机、快递公司的默契协作，保证货物的顺利装卸，是流畅的行板；与色布染厂等外部环节的沟通协调，是轻柔的间奏。在这场合奏中，不仅需要精湛的技艺，更需要高情商与高智商的指挥，化解矛盾，协调节奏，方能让乐章和谐动

听，不致出现刺耳的杂音。

在这可替代性似乎很强的岗位上，我却坚信，只要心怀执着与努力，便能成为那不可替代的独特存在。每一个清晨的忙碌核对，每一个夜晚的仔细盘点，每一滴汗水的洒落，都是我在岗位上的坚守与付出。没有谁能随随便便成功，成功的路上唯有埋头苦干，如同那默默耕耘的老黄牛，一步一个脚

印，在平凡的土地上开垦出属于自己的繁花盛景。

每一个岗位，无论多么渺小，都值得我们致以崇高的敬意。工作中的衔接与协作，难免会有分歧与失误的火花闪现，但我们的目的不是制造矛盾的硝烟，而是如清风般解决问题。不推诿责任，不放大他人瑕疵以自显，而是以公司利益为璀璨星辰，指引前行的方向。不计较个人的荣辱得失，哪怕如那深谷中的幽兰，默默散发着幽香；哪怕没有升职加薪的耀眼光环，也要在自己的岗位上全力以赴，让每一个工作日都成为对初心的忠诚告白。

工作的征途上，努力固然是不可或缺的基石，但心态更是那引领方向的灯塔。有时，我们会因努力未被认可而在黑暗中徘徊，心生患得患失的迷茫。然而，我们应深知，依赖他人的施舍，不过是虚幻的黄粱一梦，唯有脚踏实地，以勤恳为笔，以任劳任怨为墨，方能书写出属于自己的壮丽篇章。

如今，大货季的浪潮即将汹涌而至，那是更加忙碌的战场，也是检验我们的试金石。我将以热诚为旗，以激情为鼓，以百分百的努力为剑，昂首挺胸，迎接这年度收官之战。我坚信，在我们齐心协力的奋斗下，胜利的曙光必将照耀在我们身上，那是对我们一年辛勤付出的最美馈赠。

看那厂区内四季常青的树木，在这冬日里依然枝繁叶茂，绿意盎然。小鸟在其间欢快嬉戏，鸣叫声声，似在为我们加油鼓劲。这一切，不正象征着在这日益激烈的竞争风暴中，东利如一艘稳健的巨轮，乘风破浪，生机勃勃，而我们则是船上欢乐的水手，在公司温暖的港湾庇护下，悠然驶向远方的辉煌。

09 携手共进，冲刺高峰

没有完美的个人，只有完善的团队！

看到领导的表扬信息，我心中满是温暖与自豪。成品缴库能够打破历史记录，这一成绩绝不是某一个人或者某一个部门的功劳，而是我们整个交付中心团体齐心协力、共同奋斗的成果。

在此，特别感谢交付的领导们陈总、钱厂、陈经理。是你们高瞻远瞩的决策，为我们指明了前进的方向；是你们在背后默默的支持与鼓励，给予了我们勇往直前的动力；是你们

在遇到困难时，迅速协调各方资源，为我们排忧解难，让生产得以顺利推进。每一次关键时刻的引导，都让我们少走了许多弯路，更加坚定地朝着目标前行。

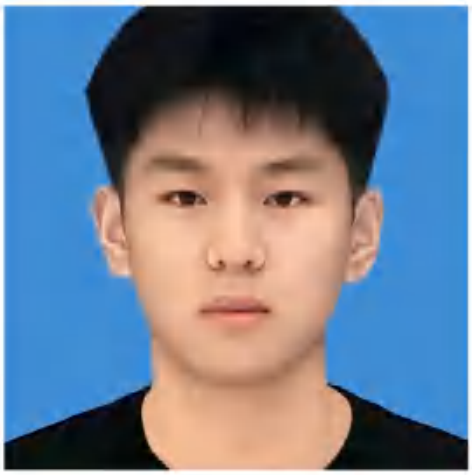
同时，也要感谢复合科，压光科，仓库科的科长们与伙伴们，在我们需要帮助的时候一起携手共进。

年前的生产高峰已然来临，这既是挑战，更是机遇。我们有了今天破纪录的成功经验，有领导们的坚强后盾，有各部门的紧密配合，我们坚信，只要我们继续秉持团结协作、拼搏奋进的精神，就一定能够在这场收官战役中再创佳绩。我们会继续优化生产流程，提高生产效率，严格把控产品质量，以昂扬的斗志和饱满的热情，全力以赴投入到接下来的工作中。

再次感谢领导们和其他科室的伙伴们，让我们携手共进，加油干，为年前的任务画上一个完美的句号，共同迎接更加美好的未来！

10 盛泽学习

认识团队合作、责任感和学习态度。。



上周在师傅王奎的带领下我与王峰、薛松和赵丞宇一行五人一起去盛泽参观了春杰丝绸纺织厂等：

在钱厂的带领下，我们了解了纺织主要分为：梭织（机织）、针织、无纺；其中机织布的织布流程大致为：原料准备-整经-浆纱-穿综扎筘-织造。

原料准备：准备织造所需的原料，包括纱线、浆料等。

牵经：将所需根数的经纱按照规定的长度和宽度平行卷绕在经轴上，确保经纱张力一致，密度分布均匀。如果经纱没有满足面料需求需进行并轴处理(列挂纱架只能容纳2千梭，布种需要1万梭，需要5个小轴并到一个大轴上)。

浆纱：用浆料浸透到纱线内部，增加纱线的弹性和强度，浆液被覆在纱线表面，形成一层薄膜，

增加纱线的光滑程度，提高耐磨牢度，从而保护纱线不被过度磨损，减少上机织造断头。

穿综扒筘：经纱按穿综法穿入相应的棕片，按工艺的穿入数顺序穿入筘齿里面，不能出现错筘、重筘、空筘。穿棕决定了织物的组织纹路，扒筘决定了织物的密度。师傅们手法娴熟，技艺精湛。书本上简简单单的四个字背后，需要各位师傅日复一日，年复一年的坚持才能确保织造过程顺利进行。

织造：将纱线送到织机上，通过织机一系列复杂的机械动作，将经纱和纬纱交织在一起进行织造。机织布面料结构包括：平纹（plain）、斜纹（twill）、缎纹（satin）。

本次盛泽之行我收获颇丰，虽然学的专业是纺织工程，但很少有机会能深入工厂实地参观学习，在这里学到了很多书本外的知识。不知不觉入职两个月了，感谢公司给的这次学习机会，同时也感谢王主管及各位师傅们耐心的讲解，通过此次学习，不仅提升了我的专业技能，也让我在团队合作、责任感和学习态度方面有了新的认识。在未来的工作中我会努力做好本职工作，力求把工作做得更仔细，为公司贡献自己的一份力量。

11 年末将至 平安喜乐

但愿大家都能平安喜乐，万事顺遂。

当平安夜的钟声在岁末之际悄然敲响，那种平安喜乐的氛围如同温暖的潮水，缓缓地蔓延在每一个角落。

平安夜，跨越了漫长的岁月与地域的界限，进入到我们的生活。这个西方传统的节日，如今已被赋予了全球化的意义。在这个夜晚，街道被璀璨的灯光映照得如同白昼。商店的橱窗里，坐着憨态可掬的圣诞老人，身旁堆满了包裹精致的礼盒，驯鹿的模型仿佛正跃跃欲试，要载着欢乐奔向远方。街树上挂满了五颜六色的彩灯，闪烁之间，似在诉说着平安的祝福。

岁末将至，回首过去的一年，我们经历了许多故事。有欢笑，那是成功时的喜悦和与友人相聚的畅快；有泪水，这是遭遇挫折时的难过与困苦时刻的悲伤。而平安夜的到来，就像是繁忙一年后的一次小憩，提醒着我们珍惜当下的平安，向往未来的喜乐。

平安，是我们对生活最质朴的心愿。在平安夜里，希望亲人们无病无灾，幸福安康。每一个家庭的灯火都像一颗明亮星辰，照亮这寒冷的冬夜。在家庭的温馨港湾

里，父母准备着美味佳肴，孩子们欢笑着等待圣诞老人的到来，这份平安是如此的实实在在，触手可及。

喜乐则蕴含着无尽的欢乐与幸福。在平安夜的这天晚上，朋友们会相聚在一起，互相赠送精心挑选的礼物。小小的礼物盒里，装着的是对彼此的关心与祝福。大家围坐在一起分享过去一年的经历，开怀大笑的时候仿佛所有的烦恼都烟消云散。陌生人之间，也会因为这个节日而露出友善的笑容，一声“Merry Christmas”的问候传递着美好的祝愿。

当我们站在岁末平安夜的这一刻，平安喜乐不仅仅是一个简单的口号，更是心中对美好生活的向往与热爱。它让我们暂忘过去的疲惫与烦恼，以全新的姿态面对即将到来的新的一年，带着这份对平安喜乐的期许，迎接未来的每一个挑战和机遇。

在这个充满奋斗与成长的旅程中，我满心都装着对领导、对公司深深的感恩之情！

这份感恩之情，如同涓涓细流，长流心间。我们将以更加饱满的热情，更加严谨的态度投入到工作中，为公司的发展贡献自己的力量，与公司共同成长。

在今天这个特别的日子，我非常感谢公司、王经理以及董主管给我们精心准备的礼物！

但愿大家都能平安喜乐，万事顺遂！

12 当幸福来敲门

保持积极的心态，坚定信念，努力奋斗，
就一定能够迎来属于自己的幸福时刻。

《当幸福来敲门》是一部非常感人且鼓舞人心的电影。它讲述了一个关于坚持、努力和希望的故事。

影片中的主角克里斯·加德纳面对生活的种种困境，从不放弃对幸福的追求。他经历了失业、贫困、妻子离他而去等种种磨难，但始终保持着对生活的积极态度和对未来的坚定信念。他努力找工作，用尽所有积蓄购买医疗器械去推销，甚至带着儿子睡在地铁站的厕所里。这些场景都让人深感生活的不易，但同时也看到了克里斯身上那种不屈不挠的精神。

电影中有一个非常经典的场景，就是克里斯和儿子在篮球场上的对话。克里斯告诉儿子："别让别人告诉你，你成不了才，即使是

我也不行。如果你有理想的话，就要去努力实现。”这段话不仅是对儿子的鼓励，也是对克里斯自己的一种鞭策。他用自己的行动诠释了这句话，最终获得了成功，成为了一名股票经纪人，实现了自己的梦想。

此外，影片还展现了克里斯与儿子之间深厚的父子情。无论生活多么艰难，克里斯都始终深爱着自己的儿子，并努

力为他创造一个更好的生活环境。这种无私的父爱让人感动不已。

总的来说，《当幸福来敲门》是一部非常优秀的电影。它告诉我们，无论生活多么艰难，只要我们保持积极的心态，坚定信念，努力奋斗，就一定能够迎来属于

自己的幸福时刻。同时，这部电影也让我们更加珍惜身边的人和事，学会感恩和付出。

如果你有梦想的话
就要去捍卫它
如果你有理想的话
就要去努力实现

13 上海调研分享

少年辛苦终身事

上海服装品牌面料Q4调研分享

随着局势基于各服装品牌对于面料的选用情况的变化，满足消费者需求和保持竞争力至关重要。Q4作为梭织重要销售旺季，为更好地为后续产品开发做准备，周六我与杨经理、沈涛一同前往上海的部分头部服装品牌店探访，了解了Q4的产品更新情况，以及Q1抢先发售的相关事宜。

在这次调研中，我们调研了依次lululemon、迪桑特、安踏冠军、阿

SO

CUTE

迪、斐乐、波司登等一系列品牌。在对于Q4的面料调研中，春亚纺防棉，尼丝纺防绒以及细D四面弹或纬弹贴膜是羽绒服的主要品类，在这些基础款中，无疑是多加了点提花和格子等一些风格，基本类占据了60%。这就要想如何把那些我们能做的，但是没做的订单，以更具有性价比和更高品质的方式将其转化为自己的订单。在探索材料迭代的同时，也会对接自己的布汇量也有进一步链接，比如在安踏冠军店中的基础款中就看到了家里面的330T/45D棉感横条尼龙塔丝隆，他们做了很多不同款式外套，在索康尼看到了业务那边70D雅密绒做的拼接大货的夹克外套，波司登做的75D消光变形格春亚纺，海澜之家也发现了家里面有的350T单丝横条纬T400以及一些基础款的面料层出不穷，这不经让我回想起第一次参与调研时的自己。

同时我也观察到在我们所调研的品牌中，有些品牌人满为患，而有些品牌却顾客稀少。这也侧面向我们反映了一个问题，那就是我们需要考虑到用户对于审美感的转换，多关注顾客多的店大家都在选什么面料、看什么款式；顾客少的店，店里面都有什么款式、都是什么风格。从而帮助我们更好地分析出审美变化的趋势、助力我们开发出符合审美的产品。当然这次调研也有其他的收获，在特步冠军店里面有一个双线格格子起皱风格T800还蛮有意思的，或许可以做一个女款冬季外套。此外，我观察到许多品牌开始使用一些仿棉或阳离子等双色的产品，这或许也会是一个趋势的变化。

总的来说，这是一趟有意义的调研。

14 逐光而行，照亮他人

心存希冀，目有繁星；追光而遇，沐光而行。

分享“逐光而行，照亮他人”

参加《商业思维》课程，踏入这汇聚 8000 人的学习殿堂，我瞬间被浓厚的求知氛围所包围。现场精英荟萃，与这些优秀的同行者并肩学习、交流切磋，共同探索商业的奥秘，让我深深感受到自身成长于一片肥沃的知识土壤之中，每一次思维的碰撞都催生着新的智慧萌芽。再次感恩公司给予参与大脑银行《商业思维》课程学习的珍贵契机。

课程开始，苏老师深入浅出地阐述了商业的本质。商业并非简单的买卖交易，其核心在于价值的创造与交换。无论是产品的研发、服务的优化，还是商业模式的创新，都围绕着如何精准地满足目标客户群体的需求，并使他们愿意为之付出相应的成本。这让我深刻反思自己过去在各维度工作拓展中，过于关注短期利益，而忽略了对“客户”核心需求的深度挖掘。只有真正站在“客户”的角度，设身处地为他们解决问题，才能建立起长久稳定的商业关系，实现企业的可持续发展。

其次，“思维破局”也是一个闪光点。课程引导我们打破传统思维的禁锢，学会从不同的角度审视商业问题。例如，在市场拓展方面，不再局限于固有客户群体和地域范围，而是通过跨界合作、挖掘新需求（客户的客户）等方式，开辟全新的业务增长路径。这让我意识到，思维的边界决定了商业的边界，只有敢于突破常规，才能在竞争激烈的市场中发现新的蓝海。

紧接着，“团队赋能”的理念让我（作为一名HR）深受同感。优秀的团队是企业发展的核心动力，但如何激发团队的最大效能？课程传授了精准的激励技巧和高效

的沟通方法。了解每个团队成员的独特优势和内在需求，给予针对性的激励，如设立个性化的绩效奖励机制、提供成长发展的晋升通道等，能让成员们以饱满的热情和高度的责任心投入工作，形成强大的团队凝聚力和战斗力。

最后，“客户至上”的价值理念贯穿始终。深刻洞察客户的痛点和期望，不仅仅是提供产品或服务，更要创造超预期的体验。从售前的精准营销、售中的贴心服务到售后的持续关怀，全方位打造客户忠诚度。当我们真正把客户放在首位，客户也将成为企业最有力的口碑传播者和业绩推动者。

这场学习之旅，于我而言不仅是知识的积累，眼界的开阔，更是心灵的升华。我深知，汲取了如此丰富的商业智慧之光，不应独自珍藏，而要化作一道光，去照亮身边的人。在工作中，积极与同事分享所学，拓宽大家的思维视野，提升专业能力，共同攻克难题；在生活里，也会把积极进取、勇于创新的精神传递给亲朋好友，鼓励大家追逐梦想，永不言弃。我愿以自身为火种，点燃他人内心的希望之光，让我们携手共进，在商业的广阔天地中发光发热，共同创造更加美好的未来，用实际行动诠释“成为一道光，照亮身边人”的深刻内涵，让这份温暖与力量不断延续、扩散，为身边的世界增添一抹绚丽的光彩。

15 12月喜报

捷报喜连连

16 东利活动

12月生日会
团建活动

doonly
与你一起 快乐绽放 共赴美好
——昆山东利新材料科技有限公司——营销一中心

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