CHENLONG 晨龙锯床集団



浙企准字第 K019 号 出版日期:2014 年 2 月 28 日 总第 97 期 浙江晨龙锯床集团有限公司主办

联系电话:0578-3158588

内部资料 免费交流

国梦 晨龙梦

-晨龙锯床 2014 年十大工作



编者按: 在"中国梦·我的梦"的民族理想追求 在"中国梦·我的梦"的民族理想追求 展龙锯床也积极投身其中,追求自己 . 为中国梦的实现增添色彩。丁泽林 董事长在年度工作报告上明确提出了"展 ,那就是实现"引领中国锡切行业 的宏大愿景,实现"让顾客都用上好锯床, 让展龙人都过上好生活"的时代使命,从 而实现"大家展龙、世界展龙、百年展龙" 的企业目标

梦想的实现,是一个长期的、锲而不 舍的奋斗过程,需要依靠全体展龙人脚踏 实地、艰苦奋斗、坚持不懈干出来。丁泽林 董事长在报告中对 2014 年度工作作出了 明确要求,号召展龙人发奋创新,用数据 例证,用成绩说话,把工作做到位,积淀正能量 为"展龙梦"而奋勇前进。

为使全体展龙人能进一步明确今年 的工作重点, 把正方向, 本报特别刊发 2014年十大工作,供大家学习

2013年,晨龙锯床通过对部门设置、人事调整、导入全员生发、精益生产 等系列动作,取得了一定的成绩。特别 是全员生发作为切入点成为关键所在。 以精益生产为人口进行全员生发,通过 对行政与生产的精益式管理达到将相 [作用数据量化,奖金与全年工作贡 献挂钩,年终考核用数据说话。 厭注码, 平终考核用数据说话。至风生 发与精益生产为同一个系统, 我们将继 续高度重视、全力支持、坚定不移地推 行。2014年, 我们在全员生发思维的指 导下, 要做好十个方面的工作。

第一是完成我们的整体经营目标。 2014年我们要实现产值 2.7 亿,销售收 人超 2.3 亿 利税 3500 万元

第二是加强企业文化建设工作。 2013年7月公司举行了720多人的"晨 龙欢聚游厦门,相亲相爱享天伦"大型 旅游活动,让晨龙人享受到了在晨龙大 家庭里的幸福、欢乐,这只是"大家晨

"的一个缩影。2014年我们将 深入推进企业文化建设工作 将我们的愿景、使命、核心价值 观、文化理念深人推广,形成强大的正能量, 使全体晨龙人齐 心朗一个方向 个日标讲取

第三是加强人才创新工 方面盘活现有人员,对部]人员进行精减、素质优化。如 通过内部培育,送人上大学,扩 大和深化与丽水学院 浙江

学、浙江工业大学、杭州电子科 技大学等院校的合作、培养更 多具备较高文化知识的管理人 另一方面,不拘泥于现状。 解放思想,引进高端管理人才 我们拟引进高水平的国外技术 人才以及台湾等地的高级管理 人才,扩充情感留人、待遇留 人、平台留人的实质内容、真正 尊重知识、尊重人才、使引进的 高素质人才扎根异龙

第四是加强营销体系的建

设。对现有市场资源的有机整 如成立大客户部,就是为了更好地 服务市场,为办事处提供强有力的销售 服务 特别是市场技术服务 使量龙灾 户售后服务得到保障,并及时反馈市场 信息,满足客户更多的服务需求和产品 無少 并通过多种举措拓展外贸市场 为晨龙锯床走向世界夯实基础。同时加 强品牌建设,通过软文、展销等多种手 步扩大公司品牌的知名度和美 誉度,通过打造个性化的锯切方案来提 高"晨龙"品牌的影响力和市场占有率

第五是加强产品创新工作。在对传 统产品进行有机整合的基础上推出成 熟的尖刀产品与拳头产品。同时利用自 身端大的研发能力和专利 知识产权 进一步加深与国内高等院校合作,加快 高特新尖产品的开发,走别人没有走过的路,领跑于行业,追赶世界先进。

第六是加强产品质量提升工作。质

量强则国家强,质量强则企业强。 产品质量是公司生产经营的主旋律,我 们已获得了县长、市长质量奖,现在我 们还要提高目标, 争取获得省长质量 奖,做好卓越绩效管理体系推进工作, 并根据实际情况引进国外先进设备,淘汰部分能耗高的老旧设备,加强生产系 统加工设备、工装夹具的管理,从硬件 上提高产品品质

第七是完善薪酬晋升机制。目前我 们所使用的薪酬晋升机制,是从建厂开 始便使用的,应该说在企业发展之初, 为上规模、增产量做出了巨大的贡献, 但到现在已经是要向管理要效益的阶 段,原先的薪酬晋升机制已经不适合公 司的稳定发展。2014年将对薪酬晋升机 制进行改革、完善

改革的重点是对现有岗位进行等级 划分和评定。岗位划分就是把所有的岗 位划分为管理、技术设计、技能操作等 几大类,再把每类岗位分成若干个等级.每个等级注明工作内容、工作要求、 薪资待遇和晋升条件

等级评定的方式是,成立等级评定小 组,定期对员工进行等级评定。当员工在符 合晋升条件后,向人力资源部申请评 定,通过理论,实际操作的考评以及相 互 PK,再由评定小组审定是否升级。

改革、完善薪酬晋升机制的目的是 让公司里的每一个员工都能看到发展 的机会

第八是加强考核工作。加强绩效考 核力度,把绩效考核结果作为考核部门 工作业绩的主要依据,并将绩效与部门 的收入和个人的收入切实挂钩,用数据 说话, 彻底改变过去绩效考核流于形 式、停在纸面的情况,加强薪酬的公平 性和公正性 提高薪酬的诱用度

第九是全面、坚定不移的推进全员 生发智慧系统工作。2014年全员生发的各项推进工作始终围绕"三化"、"三利"、五出"的原则实施,真正做到成就

第十是扎扎实实推进精益生产 作。大力推进以精益生产为中心的生产 工艺改造,通过成立精益推进部来确保 年内精盖生产工作初见成效,通过生产 部内部整合及工艺改革来提高产品的 稳定性和互换性,把降低返修率作为生 产部今年工作的重中之重。

2014年,大家要更具创新意识,奋 力拼搏,提升正能量,看问题多从高度 与境界上提升。融入企业,与时俱进,不 用老眼光、老思想看问题。遇到问题时 多从自己所处的角色、能为公司做什么、带来什么去思考;处理问题时多从 务实、创新角度出发。2014是创新务实 年,各项工作将通过绩效考核落到实 处,真正做到成就员工,让员工绽放,老 板解放、企业自转。全体晨龙人要全 以赴,务实创新、脚踏实地、勇往直前, 力争完成 2014 年各项工作目标。

晨龙锯床获 市纳税百强



本报讯 (记者 章妮) 近日,市 政府授予 2013 年度企业实缴税收 前 100 名的浙江晨龙锯床股份有 限公司等工业企业 (不含电力、水的生产供应企业)"丽水市纳税 100 强工业企业"荣誉称号

此次上榜企业缴纳国税、地税 收入共计 19.82 亿元。从区域分布 看,缙云县 22 家,开发区 21 家,青 田县 19家,遂昌县 14家,龙泉市7 家,松阳县7家,莲都区4家,庆元 县3家,市直2家,景宁县1家

晨龙锯床 展厅开



本报讯(记者 章妮) 2月5日 一新的晨龙锯床展厅正式迎来 了首批客人一来自晨龙驻全国各地 为事处的销售精英们。新展厅于 2013年12月底动工,在专业设计团 队的指导下,设计应用了现代科技 创新理念,经过一个多月的紧张施 工,于2月5日正式开馆。新展厅采 用现代化光电技术,结合光影多媒体,给人以全新的视觉感受。展厅分 为企业文化、产品展示、企业荣誉、 愿景展望、企业足迹等展区,是晨龙 锯床展示自我的一个新平台。

商品交易大集会 是浙南古镇赤镇独特

的貿易方式。数百年来,以它独具的魅

力,诠释着"渐南北窗"的含义,吸引着全

国各地的商贩和客户,并一直繁衍不息,

五月二十八 父亲提前二天就把头年家

来,整成二箩筐,大约有一百来斤,准备

挑到壶镇"五月二十八大市"去卖。壶镇

挑生姜,步行一百五十多里,前往壶镇。

过了二三天后,父亲回来了,挑着还没卖

完的生姜,有点气馁。一是因为走了那么

里种的生姜从储藏的保温木姜桶里取出

绵延至今。

宝松好餐夢

岁,记得生产队刚分田到户

大客户部成立



如約作了进一步完美和创新 部分机构用了调整或重新组 建,大客户部的诞生,标志着 内部机构改革向着更加务实、 更贴近市场服务的转化。

场部合并构成,原公司总工程 师邓方任大客户部经理。大客 功能,真正贯彻"让顾客都用 户部的成立 一方面是讲一步 开拓销售渠道 挖掘潜在市 场、实现扩容增量的需要;另 一方面是为了给客户提供有 针对性,个性化的服务,提高 营销策划、市场调研队伍,确 公司整体销售服务水平。大客 户部主要负责制定相关的市 场方案,执行公司下达的各项 立,将对晨龙锯床更好地服务 营销政策 反馈汇总市场信 息。同时,完成公司的各项市 到重要的作用,意义深远。

今年初 公司对内部组织 场工作和销售指标, 在这一其 机会分析等等,根据客户需求 和市场机会 提出相关的应对 政策和措施,提出新产品开发 大客户部由外贸部和市 建议等工作,可谓任重道远。

为确保大客户部发挥最大 上好锯床"的理念 公司抽调 精兵强将,有擅长技术的、有 擅长策划的、有擅长营销的, 组成一个强有力的市场服务 保能够最大限度地发挥大家 的智慧和特长 大客户部的成 客户, 更深入地走向市场,起

企业动态

本报讯 (记者 周海燕) 春柳年年叶 绿,桃花岁岁芬芳。二月,春回大地,公司 也迎来了好兆头,各车间人员加班加点赶 T单 一片生机勃勃。据办事处反馈,今年 锯床销量明显呈 1-升档垫

事实上,据销售部不完全统计,截止 2月28日、晨龙锯床已销售600多台、 2013年预存的标准锯床也发得所剩无 II. 立式锯床 数控锯床等类别的锯床更 是供不应求,非标锯床的订单亦是应接不

本报讯(记者 胡勇鑫) 2 月 7 日中午 名精英和 2013 年度先进员工共同点燃 了吉祥的开丁鞭炮 随着开丁鞭炮的响 起,晨龙锯床 2014 年正式开工啦! 公司所 部员工以及来自全国各地的办事处 销售精英们参加了开工仪式并领取了新 春红包。值得一提的是,为了响应国家"少放鞭炮环保过春节"的号召,今年公司大 幅减少开工鞭炮的数量。

开工仪式后,所有人员齐聚办公大楼 广场、举行了晨龙锯床 2014 年的第一次 全体会议、本次大会由公司总经理丁泽强 主持,所有干部员工及销售精英们纵向整 **齐排列在广场**

首先丁泽强总经理让所有员工两两 相对,让大家相互拥抱送祝福,接着丁总 带着大家进行了"三拜"活动和企业文化 的(使命、愿景、核心价值观)学习。最后, 公司蓄重长丁泽林作了重要进迁 蓄重长 希望所有晨龙人在新的一年再接再励,在 做好工作的同时,一定要保证身体健康、 家庭幸福、一起共创晨龙的美好未来。

浩"升级成"好智浩"

好制造金字塔:

式"通过精益生产的推行我们要把"好制

第三,是要好的材料,其实好材料可

首先是质量方面,必须要采购符合公

其次是交期方面 公司必须建立采购

最后是价格方面,在保证"质量"和

物资档案、必须标明各项物资各个供应商

"交期"的前提下,公司必须制定出逐年减

的采购周期,避免停工带料的现象。

小孚酌成木的和制

好材料铁三角.

以放到好制造里面一起讲,单独把材料分

出来是显示其重要性。保证好的材料,须

从以下三个方面人手"质量"、"交期"、"价

司设计、生产要求的生产物资,相关部门(采购部、技术部、生产部、品管部)必须做









全体员工"三拜"表达感谢

编者按,在2013年度公司总结表彰 大会上, 丁泽强总经理向全体员工阐述 了"让顾客都用上好锯床,让员工都过上 好生活"的公司协会 为了体令体员工有 更加深入地学习和理解 本报特刊此文

过上好生活"两者因公司发展阶段的不 前提条件,首先需要整机的质量保证,另 就是公司现在在全力推行的"精益生产模 同万为前提 又万为保障。 就日前公司的 发展阶段来讲"让顾客都用上好锯床"是

那如何"让顾客都用上好锯床"? 必 须做好以下四个方面:好设计、好制造、

第一,要有好的设计,也就是锯床的 设计要符合市场的需求,同时必要时还要引领市场的风向。总的来说要从"快 省、稳、准"四个方面做好锯床的设计。

首先是"快",也就是锯床的工作效 率要得到很好的体现, 能够快速的完成 锯切工作

其次是"省",省包涵三个层面,一是 减少材料损耗,二是减少设备损耗(带锯 条),三是减少人工成本。对公司来说重 质量。 占具型关注减少带锯条的损耗和减少人 T成本, 在减少带银条损耗方面 一是要 保障锯床的整机装配质量;二是要做好 各种材质各种规格的锯切数据采集工 作 能飲整理出一套比较宗整的報訊粉 据库来对顾客的锯切工作进行指导。在 的"的工作理念。 减少人工成本方面,就是要提高锯床的 自动化程度。

再次是"稳"也就是锯床的整机质 量要稳定,要减少锯床的故障率,即使出 了故障也能很快得以解决。这里也需要 从两方面入手,一是在公司内要保证整 机的装配质量,一是要建立出现各种抗 障的原因以及解决方案的数据库,以帮 助顾客和售后服务人员能够在最短的时

让顾客都用上好锯床

让顾客都用上好锯床"、"让员工都 符合要求。应该说"省"和"稳"是"准"的 问题。所以必要还要有好的生产模式,也 外还需要锯切数据库的支持才能够保证。 好设计金字塔



第二,是要有好的制造,也就是前面 所讲到的要保证整机的质量稳定。总的 来说要从"好态度""好技能""好设备"。 "好模式"四个方面着手保证锯床的整体

首先是"好态度","态度决定一切", 员工工作态度的好坏也决定了锯床质量 的好坏。因此要做好锯床首先要有好的 丁作态度 始终季持"顾客至上 质量第 一"的生产理念,秉持"房子是盖给自己住

其次是"好技能",有了好的态度,还 要有好的技能。通过学习,通过培训,通 过传、帮、带、通过薪酬晋升机制来不断的 提升员工的工作技能

再次是"好设备",公司还要不断的升 级现有的设备,提高现有设备的加工精度 和性能;同时还要不断的引进先进的设 备 保证加工精度的生产需求

最后是"好模式","好态度"、"好技 能"、"好设备"只能解决一时的问题,而不 最后是"准",也就是锯切的精度要 能解决持续发展的问题,不能解决创新的 第四,是好服务,主要是从售前、售 首先是售前服务工作 通过锯切方室

的设计 通过银切方塞的工作模拟 银切 经济效益的计算和对比,能够让顾客相信 司锯床的高性价比,让顾客相信公司产 品能够很好的融入其发展规划

其次是售中服务工作 一方面是在订 单合同签订后, 保持和顾客的良好沟诵, 及时通报订单生产进度;另一方面是通过 前面"好制造"工作的推进,能够根据顾客 临时要求 及时进行设计和加工方面的改 进,以更好的满足顾客的需求。

最后是售后服务工作,一方面是给零 户做好设备的安装调制指导工作和上岗 培训工作(特殊机型):另一方面是设备使 用后的维保工作,和回访工作。让售前、售



以上是好锯床金字塔内容 (让顾客 都用上好锯床的四个方面)



好服务铁三角:





元雪节 诗词诜

《正月十五夜》

火树银花台 **国桥铁锁开** 明月逐人来 游妓皆稠李 行歌尽落梅 下温草相催

(上元初)

玉漏铜壶且莫催 铁关金锁彻夜开 谁家见月能闲生 何外闻灯不看来 (十万夜烟红)

總甲开茶室 绑彩谣分州 摔汉驿星孩 依楼似月悬 别有千余学

《正月十五夜灯》 (唐)张祜

壬门开销万灯明 二百内人连袖舞 一进天上著词声。

(青玉案 元夕) (宋)辛弃疾

在风夜散花千树 更吹落, 星加雨 宝马雕车香满路, 同藥由計 壶光转

-夜鱼步舞 蛾儿雪柳黄金缕 学语观观赔香夫 众里寻他千百度, 那人却在 火阑珊处

> 《生杏子 元夕》 (宋)欧阳修

去年元夜时, 花市灯如昼 月到柳梢头 人约黄昏后 今年元夜时 月与灯依旧 不见去年人 泪湿春衫袖

(京都元夕)

被服华妆着外锋, 六街灯火闹儿童 长衫我亦何为者

(明)李梦阳 中山孺子倚新妆 **本唱宝王春乐府**

中缝提供 章小妮 本报投稿电子信箱 zib@chenlong.com

事 吃着父亲给我买的一小包雪片(缙云 土话叫雪糕为雪片), 听着父亲讲在壶镇 的见闻和热闹场景, 我心里乐滋滋的,充 满了对壶镇的好感和向往 我的家乡是在缙云南乡一个很偏僻

很高的山头上,过去,没有公路甚至连一 中,壶镇只是一个遥远的、抽象的概念。 条像样的小路都没有。村庄的小巷大路都 只听过赤镇这个名。却从没有机会去过、 被牛或别的牲畜踩得七零八落 坑坑洼 只是凭借着从大人口里听到的一些家碎 注,村里人也很少外出 信息非常闭塞,尽 事 通过根象得出这么一个笼统的印象。 管有广播 但只是听听天气预报 广播几 壶镇这个地方好远好大好玩, 好热闹好 乎等同于时钟, 提醒人们是什么时候了, 该千什么了等据 附功能 所以 大人们由 那时候是八十年代初,我才十二三 门回来给我们讲的一些经历或见闻 几乎 就是我们获取信息的全部。关于壶镇"五 当然、印象最深的就是那一年农历 月二十八大市"的印象,就是从这个时候

查镜大面是一个具有几百年历史的 排来排土走不会输火 但那时非不不大懂

时光把我拉扯长大, 转眼过了又十来 年,我已二十多岁,已经参加工作了。那年 五月二十八大市,记得是邓小平南巡讲话 大市前一天,父亲就与乡亲邻里一起肩 后的第一个大市,我有幸第一次与同事一 起踏上了壶镇这块向往已久的土地。同事 是壶镇人,陪着我逛市,并给我讲了许多 当地的风情故事,让我直接了解到很多关 多路累了, 二是因为这么重的一担生姜 于这个地方的事情,

开始的 并深深地终存了我的心疼

的大地方 甚至有点零乱 但古朴的民风 和热闹的场景,以及商品物流的繁荣,时 时激起我的兴致。集市上人山人海,商品 琳琅满目,什么行业都有,甚至连要猴,走 江湖、卖杂技的都有。来自全国各地的商 人、贩子和小生意人,甚至乞丐,都凑热闹 赶来,芸芸众生会聚,什么人都在努力地 扯着嗓门竭力地吆喝,生怕别人听不到; 有的小贩甚至架起撑梯,拿着个扩音器站 在梯上广播, 王婆卖瓜式地推销商品:有 的贩子开大音箱的强节奏舞曲,光着上身 在暗唱狂舞 吸引人们的眼球, 有的挂着 "跳楼价""血本无归"等刺激字眼的广告 牌、引起人们的注意。第一次见到这些,都

第一印象非索差好 虽然不是相象中

印象中的壶镇大市

界。我对壶镇的好感也倍增了,甚至非常 喜欢这个地方了。 从此, 大凡五月二十八大市的时候. 我也经常地前往,有时连十月二十八也 去主要是赶热闹和猎奇。同时,我也开始 关注起了壶镇的点点滴滴。

感到无比新鲜有趣 商人们别出心裁的营

结笞驯和保结智慧 的确计或士士开了眼

到了上世纪九十年代末,由于职业的 转换,我有机会更多地接近壶镇。五月二

十八士市自然是每年必到了 我的目的由 由赶热闹转向了捕捉信息, 壶镇大市依然 繁荣火爆,但秩序比起十年前好多了,文 明经商成了主题词。来自全国各地的商家 还是兴致勃勃,精心准备商品。但他们除 了推销商品外 把更多的精力放在了宣传 形象上,卖多少商品似乎不是他们主要的 目的了。这种转向,使壶镇大市的产品品 位提高了 查镇大市也由主要的买卖市场 **赫向为更高层次的商品推广窗口**

又过了若干年,随着改革开放的全面 深入, 全国各地每个地方都有自己的市 场 商品物流的高度发达 网络电商的异 军安起 似乎从客观上严重打击了查镇大 市的繁荣,但事实并非如此。查镇大市数 百年的历史积淀,使它成为一种商品貿易 外的文化 依然根深叶苔 合天 出价插样 在热闹的壶镇大市,就会领略到这是一个 信息窗口,全国各地的商家依然在不遗余 力地树立自己的品牌形象。壶镇大市从纯 粹的商品交易发展到品牌推广,再到现今 的信息窗口,紧跟着时代发展的步伐,真 的让人惊叹它的魅力。

今年的壶镇大市不久又将到了,不知 又会是怎样的一番光景呢!





马年正月初 龙家人祭拜地 母,一拜地母.风 调雨顺国春民安。 二拜地母,繁荣昌 盛兴旺发达;三拜 地母,家庭美满平 安健康!

致 2014 的自己

贺词在 2014 年新年到来之际已用的 家瓜烂熟, 而细考量又有多少人能为 自己在新的一年里为达到一定的目标 而好好期划和努力呢。

家庭成员关系更加和谐,更加融洽为 我们的目标,让父慈子孝,夫妻恩爱, 其乐融融的情境伴随着我们的身边。 就工作而言, 我们是否可以在我们原 有的基础上,有一定的进步,包括我们 的工作质量、工作效率是否有一个可

"马到成功","马上有钱"这些祝 以量化的指标,看我们自己能为公司 董事长他们伴着诚信、务实、奉献、创 引领中国锯切行业,让顾客都用上好 锯床的愿景和使命中,在2014年我能中我们不难看出我们公司努力向前发 做哪一些。

2014年 我想我们完全可以以我 就家庭而言。我们可以让我们的 们的核心价值观,诚信,务实,奉献,创 新的思路脚踏实地,立足本职工作,精 益求精,不断创新,深化改革,改一些 不利于发展的旧习惯, 树立能跟上发 展脚步的新思维, 在自己的岗位上同 现! 心同德 尽心尽责 把晨龙的事当成自 己家的事来做,给自己的部门和个人 努力,我一定加油!

确定一个可以量化的指标, 让你个人 的事业和晨龙的事业共同向前迈进; 年初八,我们的公司实际上已经开口 个非常非常有音义的先例 我们的 烟花只放了28个,这就是我们高层和 中我们不难看出我们公司努力向前发 展的决心和态度, 我们不但要有胆魄 挑战以前所不能,还要有一颗心甘情 原的心和且休的宣行——致的行动 要我们心往一处想 力往一块使 让我 们在2014年"马到成功","马上有钱 的祝贺效果就肯定能在我们的马年出

2014 的自己,学习再学习,努力再



□磊磊

泰节 具弦棉时代最迫切的混 切 有新衣 有红句 有自由 春节,是青年时代最有魅力的 酝酿,有思索、有梦想、有现实…… 春节 是中年生命曲线讨关的

地方,有自我、有思念、有凝重…… 春节, 是老年展现成就的场 所,有骄傲、有希望、有豁达....

现在的我不期待讨春节 我会 觉得那是一个时间的象征。我怀念 孩提时代的感觉,亲朋邻里间的纯 真友谊 小时候每到大年初一都是 穿着新衣兴奋的跑到家长面前大 喊一声"新年快乐,红包拿来"那时 有说不出的满足和幸福。现在不止 有对年龄增长的恐惧,也有对现实 苦闷的思索 亲戚之间的串门更多 的是在形式,但是也在聚会中体会 -年中的酸甜苦辣

年复一年,都在重复着同样的 习俗,鞭炮、走亲访友、红包……但 是也就在春节给了大家放松聚会 的时间。不要因为忙碌就忽略了回 家团圆的机会,不要因为借口而忘 却了春节所带来的膏♡













2月5日下午,晨龙锯床2014年度营销大会在公 司总部大会议室隆重举行。这一年一度的年度大型会 议有来自全国各地 80 多个办事处的营销精英及公司 中高层领导 200 多人参加,大家济济一堂,喜气洋洋

大会首先由常务副总项森福作 2013 年度营销工作报告。他总结了过去一年在行业不景气的环境中,晨 龙锯床取得的良好业绩,并对 2014 年营销工作提出了 新要求。指出在 2014 年将有选择有重点的推出新 品,注入新活力。

緊接着,由公司总经理丁泽强主持分别对 2013 年 度的优秀营销员、最佳营销员及进步营销员进行表彰。 丁泽林董事长及夫人项爱丹亲自为获奖营销员颁奖 尔后, 晨龙锯床生产部经理吕建亮、合一机械副总 马衡衡作了新产品推介, 大客户部经理邓方就如何做 好服务,销售部经理吕易晏就如何为营销服务,品牌推

分别作了发言 丁泽瑞总经理就"让顾客都用上好锯床"的使命 作了深入浅出的精彩演讲,指出晨龙锯床的宏伟愿景: 引领中国锯切行业。这是每个晨龙人坚定不移的信念, 是一项任重道远而又神圣的使命。

丁侠胜副总经理以年轻人充满活力和激情的话 语,指出了晨龙梦的真谛,获得在场人的阵阵掌声。

最后,丁泽林董事长作了重要讲话。他说,晨龙到 今天,走过了一个坎坷而辉煌的历程,必将走向更灿烂 今大、走过了一个坎坷而粹是即仍程。必将走问更知后 的未来。一代接一代,坚定地走自己的路,向大家的晨 龙梦进发,实现企业的愿景目标。并要求晨龙人都要做 到"身体健康、家庭健康、财富健康、人际关系健康、心

态健康",大家相互协作约完成大家的晨龙参师努力奋斗。 作为晨龙的天使兵团——办事处营销精英们借着 营销大会的激情,表达了要把晨龙锯床在 2014 年推向









新阶段的决心。 大会在一片祥和、温馨、热烈的气氛中 进行。2014,势不可挡,晨龙锯床又迎来了一个新的挑战年,也必将取得新的硕果。

晚 6:00, 晨龙锯床答谢营销精英晚会在幸福、欢快 的新年音乐中拉开帷幕。公司领导与各位营销精英把 洒万觔畅聊新年原母.

他会中间穿插了由晨龙锯床员工准备的歌舞节目及小 品表演,大家全情投入,力求把最好的状态展示给在座的每 一位精英们。当然还有我们精彩的抽浆环节。本次共设有幸运奖40名,三等奖10名,二等奖3名,一等奖和特等奖各一名。特等奖由昆山办事处的金妙香获得,更有趣 又有意义的是颁奖嘉宾由她的丈夫李葛奎亲自担任,

人日為人的是加天鄉來出遊火人下一卷畫本日巨上, 在场的所有人不被波如快喜一的新聞新處集。 大家庭的和谐氛围,在晚宴中体现的淋漓尽致。笑 声,干杯声,掌声,谱写了一曲完美的交响,演奏着晨龙 锯床新一年的胜利之歌。