

E-mail: youbao@yubocn.com

# 技术的优宝 品质的优宝创新的优宝 发展的优宝





2010吞沙展會特刊

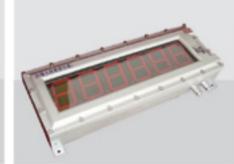


YUBO®优宝®衡器 江苏·常州

# YUBO®估量®

#### 业精于专 追求卓越











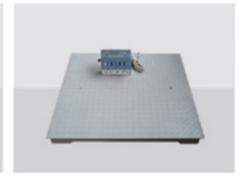




















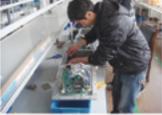


防爆衡器、防爆仪表、防爆器件……













安全性 可靠性 准确性

#### 常州优宝电气制造有限公司

CHANGZHOU YUBO ELECTRONIC SCALE CO.,LT 由注. 0519—83182211

传真: 0519-83182218

地址:江苏省常州市新北区龙城大道



## 努力打造 优宝品牌

优宝作石一个新的衡器行业品牌, 三年多风风雨雨一路走来, 其 间有太多的酸甜苦辣。面对竞争目益激烈的市场环境, 破取得更多 的市场份额, 就必须特鍊提升和打造品牌, 提高优宝品牌的市场影 响力。众多实践证明, 创建品牌的核心就是对顾客需求的不断满足 与超越!

试宝青先始终坚持走自立创新的发展通路, 逐步完善自立研发转力, 确保每年根据各户需求有新品推向市场, 掌提更多的自立知识产权。

其次优宝过硬的产品品质也对品牌形成了良好的支持,企业向部有效的品管体系使产品够无限地接近零缺陷,让企业掌握更多的市场话语权。

再次优宝成立之初就确立了同步开拓国内、国际两个市场的战略 思路,先在中低端市场积累佐验和占有市场,再在恰当的时候将战 线逐步扩展到中高端市场。通过销量的扩大来提升品牌知名度。

三年来,优宝的符合市场经济规律和行业发展特色同时又结合企业自身实际的独特的企业文化深深地影响了众多的各户,也给优宝品牌的塑造起到了很好的作用。

我始终认为优宝品牌的打造既是一项系统工程, 又是一个长期的过程。要克服浮骤心态, 丢掉急功近利的想法, 像靠技术、管理、文化等的长期沉淀, 靠企业全体员工的精心灌溉, 优宝品牌才够得到市场的认可, 优宝品牌的价值才会不断提高。打造优宝品牌这么是优宝全体员工劳力和长期坚持的方向之一!

<sup>总经理:</sup> 储宏艺

2010. 4



EDITOR, S LETTER



# contents

特别报道	1
严控成本 做优品质 协调发展 (2010年度规划) _ 储宏先	
优宝发展战略及实施的几点思考_储宏先	

三年风雨路--适合自己的就是最好的\_王伟斌

难忘的优宝创业之路 \_ 包红霞

优宝公司防爆衡器研发一路高歌猛进 \_ 宋开祥 优宝公司举行成立三周年庆典活动 \_孙红 两个商标获得商标注册证\_周燕敏 优宝公司铺设外贸国际化平台 \_ 沈璐 公司召开2010年度销售工作会议\_黄向阳 事业部制的组织架构促使优宝的快速发展 \_ 孙红

优宝内贸工作的努力方向 \_ 赵旭 销售最重要的环节是找准客户 \_ 包红霞 销售与沟通技巧\_杨正华 外贸心得\_田梅

2010优宝"品质年"的品管实施规划 \_沈中年 品质与人心\_准验飞

防爆技术之本安防爆在衡器领域中的应用 \_ 宋开祥 称重控制在灌装上的应用 \_ 朱利剑 浅谈电子天平的使用\_准验飞

管理园地.

优宝的钢"脊梁"\_郭刚 产品开发中的物资采购与管理\_张学专 浅析成本控制对企业利润的贡献 \_ 包文英 管理提高效率,效率降低成本\_刘向龙 也谈服务质量\_王超 没有落实就没有企业的成功 \_ 王一平

优宝,可信赖的合作伙伴\_优宝华东地区分销商

优宝是快乐的平台\_叶茂志 可以展翅的天空 \_ 朱小艳 售后服务带给我快乐\_刘许友 和谐的氛围 健康地成长\_陆健东 优宝充满家庭般的温暖\_田梅 优宝似熔炉 百炼必成钢 \_ 王党委 精彩生活缘于优宝\_李俊荣 阳光里的优宝\_丁亭亭

编委: 储宏先 王伟斌 赵 旭 包红霞 包文英 电话: 0519-83182211 宋开祥 王一平 刘向龙 朱利剑 沈中年 传真: 0519-83182218 主编: 子悦

法律顾问:曹波律师

网址: www.yubocn.com 邮编: 213132

内部资料 仅供交流 本刊所载文章仅代表作者个人观点。 本刊所载文字和图片未经允许,不得转载或摘编









### 严控成本、做优品质、 协调发展、 2010年度规划)



辛勤奋斗的2009年又成为了历史,不断发展壮大中的优宝跨入了第四个发展年头。根据 企业的战略目标来规划新一年的各项主要工作,是非常迫切和必需的!凡事预则立,不预 则废!

(一) 年度经营目标(2010年度)

销售额增长10%主要财务指标不低于2009年, 外贸力争增长20%,非大型衡器占30%。

#### (二) 具体工作规划:

#### 一、市场策划与销售(内、外贸)

- 1、内贸:①根据总目标进行分解,按地区、按人员进行;
  - ②加强市场研究、分析:
  - ③必保业务人员出差时间及范围:
  - ④推行新品、新客户指标:
  - ⑤网络推广、非衡器展会推广
- 2、外贸:①加快B2B电子商务进程:
  - ②精确的、快速的、有竞争力的报价及客户要求的及 2、成品库的设立与运行
  - ③注重对原有客户的服务与品质的把握;
- 3、长沙衡展会的精心筹备(展品、样本、内刊等)

#### 二、产品研发及改进

- 1、防爆类产品的扩展丰富(吊秤、天平、案秤等) 全年进行
- 2、系统类产品的研发与试制——全年进行
  - ①灌装秤
  - ②模块类产品
  - ③其它
- 3、天平、仪表的持续改进
- 4、汽车衡(特别是出口汽车衡)的品种丰富与改进
- 5、小地磅、台秤的品种丰富与改进

#### 三、成本、费用的严格控制与审计

- 1、采购成本的严控:市场调研、价格监控、采购节拍的控制
- 2、设计上控制成本:设计新结构、优化设计、选用新型器 件、控制辅料、改变包装方式等
- 3、各事业部现场控制成本:优化工序、合理用料、提高效 率、改变改善承包结算方式、减少废次品发生、减少浪费、
- 4、财务监管上控制成本:控制库存、及时处理坏品、严格各 项费用审核、合理使用并盘活资金, 用好每一分钱
- 5、后勤成本的合理控制:办公用品、办公电脑、照明、空 调、食堂、招待费用的合理控制

#### 四、强化品管、加强全员质量意识、全面提高产品质量 及档次

- 1、从设计、工艺手段上保证质量
- 2、进行从操作工到总经理的全员质量的培训
- 3、注重外观、注重包装、注重细节(三注重),全面提高产品
- 4、强化品管部的抽检、巡检与终检职能。赋予品管部更大的 内著名的一流的衡器品牌,回报辛勤付出的全体员工! 权力。对质量事故严格及时处罚

5、高频率地组织召开质量分析、改进会议,限时作出结果 (拿出措施并实施)

#### 五、高效而合理的生产调度与组织

- 1、充分发挥计划部的作用,依据订单并科学地预测定单,全 面而合理地安排各事业部的投料与生产,优化生产组织流程
- 2、各事业部要科学合理地利用自身资源,确保按质按量完 成生产计划
- 3、业务部门、事业部门、计划品管部门、财务部门要随时 随地强化沟通。多寻方法、少找理由、重视结果。

#### 六、财务审计功能的进一步加强

- 1、仓库的全面规范、内部物资管理进一步规范
- 3. 配合监管全公司各部门严格按流程运行
- 4、正确、及时、全面地建立规范各类帐目,并为生产经营 乃至战略决策主动提供充分的建议与依据
- 5、严格审核各类应收、应付款项及费用支出
- 6、加强资金的合理及时的调度

#### 七、各类资源的建设与有效整合

- 1、加快新厂区—期工程土地的规划与建设、力争2010年内部分 投入使用
- 2、研发人员、商务人员、操作人员的谨慎引进及培训
- 3、在职人员的岗位培训与能力提升
- 4、用于提高产能、提高品质、提高效率、降低成本的一些
- 5、现有场地的整合,现有人员的合理整合

#### 八、组织架构与管理制度的框架

- 1、组织架构基本不变(因市场和发展需要作些微调)
- 一个总经理室、四个事业部门、二个业务部门、二个 协调、监督、服务部门
- 2、所有组织的职能与管理制度的建立其出发点与归宿均为 三个导向":以市场为导向,以客户为导向,以利润为导向
- 3、管理制度建设在三个导向基础上要简洁、实用:有重点 地推进
- 4、总经理室各位公司高层人员必须站在企业的高度与角度 扎实推进各项分管工作,提升领导能力,埋头苦干,少讲 空话、套话,不搞形式主义。唯数据、唯结果!

今天优宝距离预期的目标还有很大差距,没有任何资格 否实现业绩的快速增长都取决于我们自身的认识、能

的发展空间,逐步实现优宝的战略目标,真正成为国





优宝**发展战略** 

及实施的几点思考

总经理:储宏先/文

经过了三年的艰苦奋斗,优宝这个衡器行业里的后来者终于站稳了脚跟,实现了建厂初期所设立的经营目标,在行业内有了一点小小的知名度。社会要发展,企业要进步。优宝作为一个经济组织,现在处在一个追求健康地、可持续发展的重要阶段,必须进行关于优宝长远发展的全局性谋划,制定优宝发展战略,明确优宝的努力方向。从而实现优宝外部环境和内部条件的动态平衡,提高经营管理的效率和效益。

现阶段的中国衡器行业正朝着产能规模化、产品差异化的方向发展,销售模式是直销分销齐上、内外贸联动,管理上从租放向精细化靠拢,质量上向国际先进水平迅速接近,生产上更多地采用各种先进设备。而作为成立仅三年多的优宝必须迎头赶上并主动适应这种竞争态势,分析自身资源,主动求变,持续创新,在未来三年引领优宝进入一个全新的发展时期

根据以上分析,未来三年优宝首先将花大力气增加厂房设备等固定资产的投资力度,在某些产品上实现成本领先和品质领先,取得更多的市场份额。在一些细分市场或边缘产品上采取产品差异化、服务差异化或形象差异化的策略来取得竞争优势。在优宝产品线的某些部分或优宝的某些区域市场要整合资源,采用重点集中的策略来赢得先机。

其次,客观地讲,虽然优宝的某些产品领先于整个衡器行业,但现在优宝的市场定位还是一个市场追随者,而非市场挑战者更非市场领导者。优宝的全体员工要谦虚地、谨慎地、清晰地看到这样的企业定位。选好目标产品和目标市场,积极主动调整思路,注重海内外市场的渗透和开发,迅速大力提升各类优宝产品的市场占有率和优宝品牌知名度。

再次,优宝的产能、技术资源、人才资源、财务资源、管理体系等是优宝实现发展战略的物质保证,应随着企业的不同发展阶段而进行必要的、合理的、及时的配置或调整。否则将严重制约优宝的发展。

最后,由优宝的价值观、指导思想、经营理念、工作作 风、传统习惯、管理制度及企业形象等诸多要素构成的优宝 企业文化要及时适应优宝的发展战略,利用企业文化的导 向、约束、激励等功能来统一员工行为,共同为贯彻实施优 宝战略而努力!





副总经理: 王伟斌/文

从每个人,到每个企业,乃至每个国家,要想在不断变化的环境中发展壮大,就必须不断调整、创新,探索一条适合自己的道路。大家知道,中国近十年来取得的巨大成就验证了建设有中国特色社会主义道路是现阶段适合中国国情,也是最好的发展道路。优宝公司在经历了三年的风风雨雨后,也同样验证了这条真理:适合自己的就是最好的。



创业初期,优宝公司力量比较薄弱,仅有员工不足二十人,总经理兼业务员,本人兼机械设计和生产管理,售后服务兼采购员,不被某些人看好。但是,优宝公司找到了一条适合自己生存发展的道路。

- 1、勤奋:总经理在巨大的热情和远景的鼓舞下,身先 士卒,直接介入工作的每一个细节,掌握并了解经营中 的所有重要环节。
- 2、自信:从容面对风险,坚持原则和信念,勇于面对各种挑战,在关键时刻不动摇。
- 3、快速反应:善于把握各种稍纵即逝的机会,对内外环境的变化有很强的敏感性,能够快速抓住主要问题进行灵活应对,决策准确,行动迅速。
- 4、创业团队:有一批志同道合的事业伙伴,沟通迅速有效,相互充分信任,彼此有较高的谅解度,能形成发展中强大的团结力量。无论从精神和技能上支持公司迅速成长。在三年的时间内,优宝公司在衡器行业异军突起,迅速发展壮大:厂房面积翻番,人员超过一百人,销售额成倍增长

但是,随着企业规模的扩大,在这个时候也出现了一 系列问题,表现为以下现象:缺乏目标、员工积极性下 降、缺乏创新、职权不清、工作效率降低、成本增加等,



原有的管理方式已经不能适应企业发展的要求。如何 解决这些问题,将企业带入继续增长的轨道,探索一 条新的道路已经刻不容缓。

坚持一个中心,二个基本点是优宝公司的大方向。 坚持以符合行业特点和公司实际情况而制定的发展战 略为中心,中高层管理人员充分探讨后坚决贯彻实行。 坚持新品研发和营销创新是二个基本点。在自身发展 的同时,同行也出现更多更强的竞争对手。金融危机 的来临,使市场的增长潜力似乎凝滞起来。以前发挥 重要作用的资源现在作用下降了,企业必须创造和获 得新的核心资源来保证在竞争中处于优势地位,企业 有必要寻找新市场。无论是产品和服务范围的扩展, 还是销售区域的扩大,必须致力于发展新的增长点。 新品研发确定开发品种, 细分到每个开发人员, 按时 间段考核完成进度。销售上制定年度指标、细分到业 务部门、每个业务员、每个区域、每个月、每个产品。 在内部管理上, 力求降低成本, 规模化经营, 精细化 管理。在组织框架上,分总经理室,四个事业部,二 个业务部,财务审计部、计划品管部。在制度管理上, 由于人才的不断加入, 竞争环境的逐渐升级, 老员工 习惯性的思维方式,跟不上企业的发展,因此采用从 人性化管理向制度化人性化管理并重进行过渡。

虽然在发展的道路上会遇到阻碍,也有各种各样的 困难,但是,突破发展瓶颈、提升管理、完善机制、 文化塑造、人才培养、制度革新与管理信息化结合起 来,走一条适合自己的路,优宝公司一定会得到更稳健 的发展。



# 难定的优宝创业之路

总经理助理:包红霞/文

每年一度的展会又将临近,每一次展会,似乎都 是对优宝公司的检阅, 优宝每次都以崭新的姿态出 现在展会——不断创新的产品、精益求精的质量 优宝参展人员的精神面貌, 无一不使优宝在每年的 展会成为一个亮点, 吸引着来自世界各国客户的关 注。从优宝首次参加展会的4个展位,到至今的14个 展位,这一切都说明了优宝在每日壮大、优宝的实 力在迅速增强,已经在衡器界成为了重要的一员。

如果说这三年来,有什么令我感触最深的,那我 要说,"创新的优宝,让我感觉到了勃勃生机;发展 的优宝, 让我看到了未来的希望!

回想我初次走入优宝的情景,依然历历在目。当 时是储总把我领到现在总厂的汽车衡车间, 他指着 空旷的1000多平米的场地,介绍给我工厂的情况。 然后带领我到车间楼上的一个个房间, 告诉我这是 临时办公室,而新办公室正在规划装修中。面对这 个简陋的工厂,我心生疑问,生产能力够吗? 外贸 不怕接不到单子!"充满自信的话语,让我对这个 领导对未来充满希望的信心心生佩服,也多了几分信 任,抱着试试看的心理,我留在了优宝。

接下来,一个个事实证明,我选择优宝,与优宝 共发展, 路是选对了。在领导有效的分阶段的措施 的实施下,在公司一项项有力的政策的激励下,优 宝的生产、销售慢慢形成一种热火朝天的景象。在 公司发展的初始阶段,公司整体以粗放式经营为手 段,生产特点为短、平、快。性价比极高的产品,快 速的生产周期,迅捷的交货,为优宝赢得并保证了 每一张订单的圆满交货。对于外贸业务,公司一直 给予足够的重视及强有力的支持,加上外贸业务人 业务的增多,快速的生产造成对质量细节 户的不能稳定巩固,越来越引起公司高层的 重视,让我们体会到光有快速的交货争取订单并不 够,对质量细节的把控,才是把客户牢牢吸收住的 金钥匙。公司从上至下, 开始进一步培养并深化质量



意识。首先,工人在生产过程中自行严格把关生产 质量: 其次, 公司成立专门的品管部, 加大对质量 的监控力度,保证每一台出厂的产品都是合格的。发 运至客户手中,都能得到客户的认可。对质量的注 重、对细节的完善、对客户的负责,使得优宝的国 内外客户群与日俱增。经过三年的努力,外贸订单 也从原来的空白发展到了占公司总销售的相当大的 部分。这其中,离不开我们业务人员的辛勤耕作 更离不开优宝这个良好的平台,她为销售提供了全 方位的有力的支持。

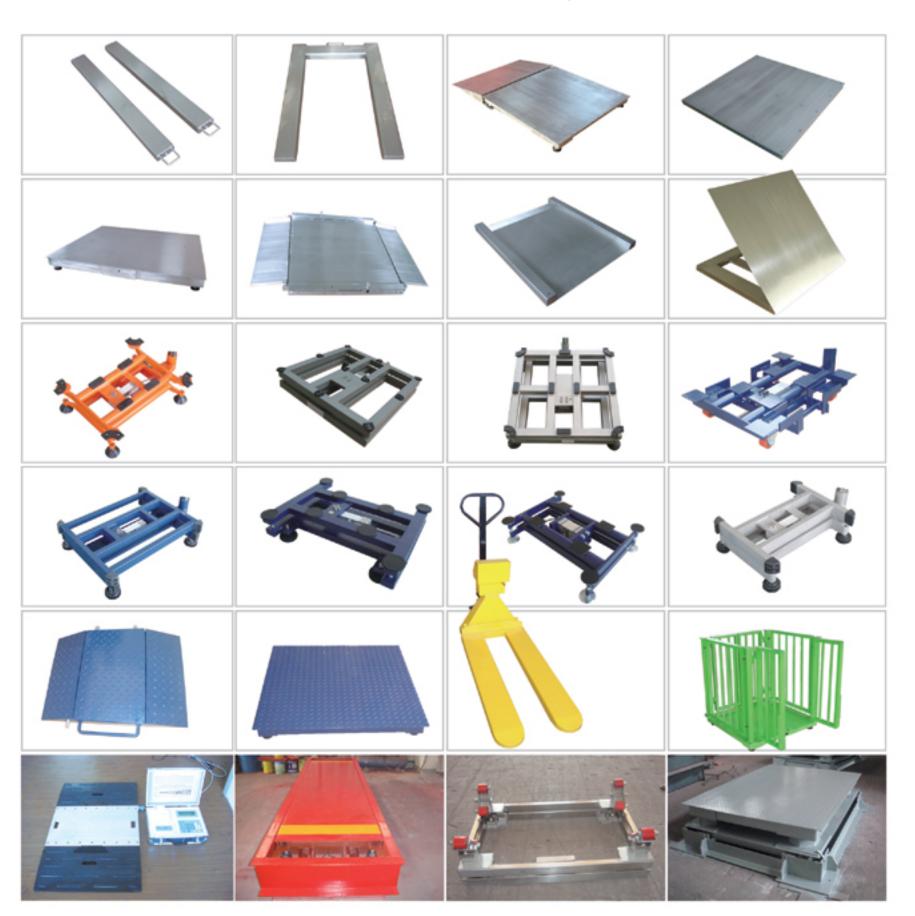
领导一直强调, 创新是企业永保活力的一条重 要法则,在公司持之以恒地推进品管工作的同时。 公司也一直坚持走创新之路。从天平、案秤的开 称重系统的研发一直不断地在进行。如今, 优宝的

总之, 优宝公司已经显现出她独特的实力与魅 力, 我们优宝, 将始终坚持走创新与发展之路, 一 路风雨兼程! 我们有信心, 优宝的明天会更好!

# YUBO®优宝。小型衡器系列

- 极其丰富的品种,齐全的功能,总有一款适合您
- 不锈钢、碳钢、铝合金等多种材料可选
- 丰富多彩的表面处理方式、出□品质
- 高精度、高可靠性、长期使用无忧
- 超高的性价比、物超所值

## 过硬的质量 劲销的理由!



#### 常州优宝电气制造有眼公司

CHANGZHOU YUBO ELECTRONIC SCALE CO., LTD

电话: 0519-83182211 传真: 0519-83182218

地址: 江苏省常州市新北区龙城大道



# ▼ 优宝公司防爆衡器 研发一路 高歌猛进

各类防爆衡器及其配套件的研发与制造是优宝公司分析市场后作出的一项战略决策,从公司成立之初至今特别是2009年以来,防爆产品已涵盖天平、案秤、吊钩秤、台秤、地上衡、汽车衡及各类自动衡器,涵盖显示仪表、电源电池、安全栅、接线盒、各类挠性管等配套件。产品涉及气体及粉尘防爆,有适合各类危险区域的产品可供选择。另外,优宝公司还有很多防爆产品及防爆技术作为储备,会在适当时机推向市场。实际上,优宝现已成为中国防爆衡器产品的一个著名品牌及生产基地!

电气事业部: 宋开祥/文



### V

### 忧宝公司举行成立三周年庆典活动

在收获硕果的金秋时节,2009年10月31号下午,公司在常州江南春宾馆召开了庆祝优宝公司成立三周年茶话会。会上许多中层干部及骨干员工畅谈了自己的感受,表达了对优宝公司这个企业大家庭的热爱与希望。会议气氛轻松、欢快、热烈,洋溢着团结与奋发向上的气息。会议中间还表彰并发励了公司的失进员工。全上储安生

间还表彰并奖励了公司的先进员工。会上储宏先 总经理作了《勤于学习、勇于创新》的讲话。会 议由王伟斌副总经理主持。 晚上公司举行了庆祝晚宴,企业所在地部分政

府领导及公司员工、供应商代表等出席了晚宴。市技术监督局计量处习平处长及储宏先总经理分别发表了祝酒辞。

晚宴前,还进行了抽奖等娱乐活动。

办公室: 孙红/文





### 两个商标获得商标注册证

日前,优宝公司使用的两个商标"优宝"及"YUBO"成功获得注册,成为注册商标。此举将为提升公司 形象、扩大优宝的品牌知名度、美誉度起到积极的促进作用。

财务审计部: 周燕敏/文









### 优宝公司铺设外贸国际化平台

优宝公司稳扎稳打脚踏实 地地走过了三年。继2009年8 月份公司在阿里巴上搭建了 外贸平台之后,2010年1月又 在made in china上为优宝外贸拓 宽了业务范围。优宝在国际市场 的舞台上正昂首阔步的挺胸大步 向前。

外贸部: 沈璐/文



### V

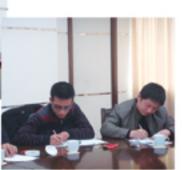
### 公司召开2010年度销售工作会议

春节前夕,每年一度的销售工作会议在浙江召开。公司领导、全体内外贸人员及相关业务支持人员等参加了会议。会议全面总结了2009年的销售情况,指出了存在的大量问题,分析了资源、产品、市场、价格、渠道等多种因素。会议布置了2010年的目标以及相关部门应采取的配套措施。储总、王副总、赵总助、包总助以及相关人员作了讲话,会议为新一年度的销售工作指明了方向。

内贸部: 黄向阳/文







#### V

### 事业部制的组织架构促使优宝的快速发展



企业组织架构的设计应适合企业的规模、产品 品种、人员构成等多种情况,由于优宝公司的产 品线很长,各类产品的技术独立程度较高,生产、 采购、研发的差异性很大,若仍采用传统的直线制 职能型组织架构将不能适应多变的市场环境和内部 的管理协调。半年前,经过充分的分析论证公司成 功进行了组织架构的改造,大胆采用了事业部制的 组织架构。事业部内部可以充分发挥主动性,及时 协调各类问题。试行后效果良好,此举适应和促进 了优宝快速发展的需要。

办公室: 孙红/文







## 发生内贸工作的努力 **一方**后

总经理助理:赵 旭/文

经过了三年的艰苦努力,优宝品牌在国内已经站稳了脚跟,销量及市场占有率连年上升,成绩非常可喜。新年伊始,公司又制定了未来三年的总体发展纲要,明确了要达到的各项指标。压力大、任务重,下面我就从内贸方面来谈谈未来工作努力的方向。

一、维护并稳步提高大型衡器的市场占有率

大型衡器作为优宝的主力产品之一占据着优宝公司销售额的半壁江山,其 重要性不言而谕。技术含量低、进入门槛低、同质化现象严重是这个产品的特 点。稳定的质量、极具竞争力的价格、敏捷的交货是公司对大型衡器产品供货 的一贯要求。

内贸部门将更密切地与现有客户沟通,根据他们的需求来及时调整我们的各项工作。在优宝的市场空白点,将采取一些扎扎实实的措施来发掘市场的需求,跟上公司要求的节拍。

二、大力提升小型衡器的销售额及市场占有率

小型衡器面广量大,以前优宝因为产能的问题其销售额受到很大的影响。 去年以来,通过产能的改造与提升,产量与产品品种明显上升与增多。内贸部 门将根据小型衡器的特点来有针对性地渗透和开拓市场,同时将市场需求信息 及时反馈到公司其它部门。

三、稳步推行防爆衡器的销售

防爆衡器优宝一直作为一个重点战略产品来研发制造,毫无疑问无论是品种质量还是技术水平,优宝的防爆衡器已经远远领先于竞争对手。但优宝防爆衡器的市场推广做得远远不够,后续推出的多款防爆产品更是必须迅速推向市场。

四、强势突破系统产品的销售

灌装秤、包装秤、模块类产品等称重系统产品的技术优宝早已牢牢掌握, 但以前该类产品的销售一直不温不火。要通过业务人员对技术的掌握了解、市 场的广泛推广沟通来强势突破该类产品的销售。

五、天平、案秤、仪表等电气类产品的销售要富有个性化

优宝的上述电气类产品与市场上的同类产品相比还是有很大的差异化的, 在销售上要突显优宝产品的特色,有的放矢,使该类产品销售能明显放量。

- 六、努力学习产品知识,销售知识,要求公司多安排内贸团队的培训。
- 七、及时、定期的总结规划,制定更科学的适合企业不同发展阶段的绩效 考核制度。
  - 八、加大技术、生产、物流对业务的支持力度、更多地提升客户满意度。
- 九、适当时机引入并实施先进的客户关系管理系统、通过信息化的建设更 好地跟踪客户需求,满足客户需求。

总之, 优宝的内贸工作任重而道远。我们一定会在明确方向的基础上扎实 推进各项工作, 使内贸业务持续增长, 实现公司的战略目标。









优宝公司的外贸业务开展得虎虎有生气,外贸工作的有效展开与很多因素有关,但我 个人认为对客户需要的分析和判断是销售工作的一个极其重要的环节。如果不认识客户,一切都是白费。也许我说的你们不一定赞同,这也只是我的经验总结,仅供参考而已。

做销售的人知道,不管你的产品再好,也不可能卖给所有的人。有一句话,"做正确的事,然后把事情做正确"。如果在错误的事情下努力,也许越努力会错得更离谱。销售工作最重要的是学会认识客户。然而人生最大的学问就在于认识人。只有我们确定这个客户是一个准客户,才能进行产品介绍和销售。这种认识不仅仅是依靠客户的外观形象,而更要依靠的是客户的内心想法。我们要学会辨别客户是真客户还是假客户。

确定一个客户是否是准客户,需要掌握三大要点,一、决策权,二、金钱,三、需求。我们业务员所做的工作,第一条和第二条,几乎不能改变客户,最多只能做第三件事,那就是引导客户购买。然而,更多的销售人员,他们不是这样做的。想想看,对着一个没有决策权利的客户谈业务,虽然我们讲得再好、再多、他也很认同,但是最后作不了主,有什么用,最多是安慰一下销售人员,"你说的很有道理,到时我跟领导说说,看他们的意见如何。"你看看,这样的成交会有多少把握,我看最多不到20%。另外一类客户,他自己可以做主,也有兴趣购买,但是没钱,你能等到他赚了钱再来买吗。例如多数人,做梦都想买房、买车、但是没有钱,你怎么改变他。我们与其说服一个没钱的人去借钱买房,不如说服一个有钱人多买一套房。因此,销售的关键在于找对人,不仅仅找对那种有需求的人,更要找到那种有购买能力有决策权的人。因为权利和金钱不容易改变,而人的需要容易改变。所以作为一个销售人员,特别是那种从事高端产品销售的业务员,更需要更清楚地认识客户。否则,你把有效的时间和金钱花在错误的客户身上。只会消磨你的意志、打击你的信心、耽误你的时间、影响你的业绩。会让你花冤枉钱、吃冤枉亏、跑冤枉路、做冤枉事,最后离开销售行业。

为什么那么多人,一听到做销售就害怕呢?因为销售是一份永远都说不清楚的工作,它的付出与回报并不一定会成正比,努力不一定会有回报,所以很多人害怕从事这样的工作。其实销售工作最大的风险也就是认识人的风险,因为客户有真假之分,特别是在这个供大于求的市场经济中。客户为了自己的面子或者保全销售人员的面子,他们不会说出自己内心的真实想法和真实情况。客户不会随便做出购买的决定,他们往往货比三家,进行更多地对比后,才能做出最后的决策,所以销售的关键在于抓住重点客户进行开发、跟踪、成交、服务,千万不能在假客户身上浪费了大量的时间。如果我们对这一点判断不准确,那么无法取得良好的业绩。

因为有些客户,本身就不是一个准客户,他却一样地对你特别的热情,好象对你的产品很感兴趣。如果我们不了解他的真实情况,盲目跟进服务,也许你跟踪好几年他也不会购买。另外,有些客户,本身是一个准客户,在没有了解你和产品之前,一样地会拒绝你,如果我们不会辨别,轻而易举就放弃了,那么会对销售业绩带来巨大的损失。所以销售的关键在于认识客户,只有找对人、用对方法,才能做对事。人没找对,说话再多,方法再好,最后事倍功半,得不偿失。

当然,认识客户也不是一蹴而就的,这需要长时间的市场磨练,需要不断地跟不同的人打交道,需要不断地总结经验和方法。优秀的业务员也许几句话就可以判断出来,差劲的业务员也许跟踪一二年还不清楚,业绩的差别也在于此。因为销售是需要时间来完成的工作,如果我们的时间花在错误的人身上,没有找对客户,那么努力销售几乎白费了。所以做销售,一定要不断地问自己,我的产品卖给谁?谁是我的顾客?虽然激情和热情可以感动部分客户,但是在这个不断规范的市场竞争中,客户已经越来越理性,我们与其改变客户,不如改变自己。坚持虽然值得学习,但是要看在什么样的情况下。错误的方向大量地行动,只会让你离成功越来越远。所以要想做好销售,除了了解产品知识以外,最重要的要学会认识人,认识你的客户,只有你对客户的真实情况了解的越多,业绩才能越来越好。愿所有从事销售工作的人员心想事成!



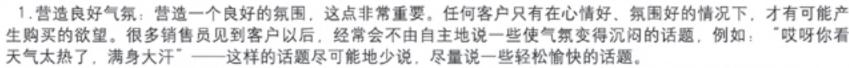


# 销售洶避艾瑪

内贸部:杨正华/3

我在优宝公司工作一晃三年多过去了,在这些日子里学到了一些以前未接触的销售和沟通方面的知识,现结合自己总结的经验和领导的教导,想和大家来交流一下。

首先对销售代表来说,销售学知识无疑是必须掌握的,没有学问作为根基的销售,只能视为投机, 无法真正体验销售的妙趣。在初次销售过程和客户 拜访中,要注意以下八个问题:



2.显示积极的态度 :要显示出一个销售员的积极的态度。实际上,客户愿意与一个积极的销售员做交易,而不愿意和一个消极的人沟通,因此,销售员一定要表现出积极的态度。

3.抓住客户的兴趣和注意力:一定要抓住客户的兴趣和注意力!尤其是竞争日益激烈的今天,每一位客户都非常繁忙,一旦对你的话题没有兴趣,他就会对谈话的内容及销售员本人产生极大的反感,所以一定要时刻观察客户的注意力和兴趣。你可以看着客户的眼神,当他的眼神飘忽不定的时候,说明他对你的话题已经产生了一定的抵触情绪或者失去了兴趣,那么你就要找出新的、可以调动他兴趣的话题。

4.进行对话性质的拜访:设法使每一次与客户之间的拜访都是一种对话性质,其目的是要让客户多说。很多销售员,见到客户以后就不厌其烦地说,在他描述产品之后客户却总结了两个字"不要",这是非常不专业的表现。如果客户不说话,怎么办呢?可以用提问的方法引导客户去说,使之成为对话性质的拜访。

5.主动控制谈话的方向:作为一个销售员,在和客户交谈的时候,一定要主动控制谈话的方向。因为拜访客户是销售员的工作,必须精心控制谈话的方向,使谈话朝着对销售有利的方向发展。千万不要让客户左右谈话的方向,无意间把话题带入一个对销售很不利的方向。如果谈话时客户引导你转入"公司控制费用"、"公司正在裁员"等话题,就对你的销售非常不利,因此要时刻控制谈话的方向。

6.保持相同的谈话方式:需要注意的是时时刻刻保持相同的谈话方式。这样会让客户感到非常的舒服,愿意多说话,销售员本人也会感觉到舒服。比如说语速,有的客户说话快,有的则慢一些,那么销售员就要从语速上保持和客户相同,这样客户听起来会感到舒服。我们可能都有过这样的经历:与一位说话速度非常慢的人对话时,感觉很苦恼而且不舒服,从而失去耐心,想尽快结束这场谈话。因此,要保持和客户相同的谈话速度,同时也要注意客户音量的大小,同客户的音量要尽可能相当,这样会更加有利于沟通。

7. 有礼貌:礼貌会赢得客户的好感,进而把这种好感转变成对你的信任。作为销售员,要把礼貌体现在实际行动中,化成客户能够看到的行为。例如拜访客户后,在起立辞别时,应该把客户的椅子放回原地——这样一个简单的行为就能让客户建立起对你的好感。所以说,在任何时候都要注意类似的行为。再如,你可以顺手甚至是刻意地把用过的一次性纸杯拿起来,专门放到垃圾简里。这也是一个有礼貌的专业销售员的行为——尽管客户说不用了,但仍然要坚持做到,使之成为一种习惯。

8.表现出专业性:不管你是销售衡器还是一些其他产品,首先你要对你销售的产品要了解,一举一动都要表现出你的专业性。这种专业性来自你的微笑,来自你的握手。就像沃尔玛的每一个员工最好的微笑是要露出八颗牙齿一样,专业的表现也是赢得信任的一个重要因素,每一个成功的推销不是偶然发生的故事,它是学习、计划以及一个销售代表的知识和技巧运用的结果。在拜访客户时,销售代表应当信奉的准则是即使跌倒也要抓一把沙。意思是,销售代表不能空手而归,即使推销没有成交,也要让客户为你介绍一位新客户。 世界上什么也不能代替执着。有天分但一事无成的人到处都是,人们对一贫如洗的聪明人司空见惯,世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的:记住:最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候,又穷又苦,那并不是那个人以前做错了什么,而是他什么都没有做。好好干吧,前途是光明的,道路是曲折的,但道路的尽头肯定是硕果累累的。

优宝公司的许多业务人员在与客户的沟通方面都做得相当出色,已经把上述技巧融入 到销售习惯之中,业绩突出也就不奇怪了。



# 外贸得





外贸部: 田梅/文

在飞逝的时光中,我伴随着优宝外贸部一起快速成长,在将近两年的外贸业务工作中,收获颇多,也加深了我对外贸工作的理解。当我加入了优宝这个大家庭之初,我觉得一个"零"字是对我的确切定位,从那时起"从零开始,实现零的突破"就始终印在我的脑海里了。两年来,这个"零"字一直促使着我,多进行实际操作,多向前辈们请教,多进行积累总结,从而不断地自我学习、自我审视,来充实自己,弥补自身的不足。外贸业务是一个实践性很强的职业,需要去理性地思考,然后结合自己的实际工作经验来总结并完善其相关的工作流程。虽然工作并非想象般一帆风顺,但是一些问题都得到了很好的处理,最终才发现原来外贸是一个矛盾结合体,所以我们才痛并快乐着。

外贸通常可以分为业务、单证、船务、生产、财务等几个方面,每一个业务流程因为牵涉到的公司、部门较多因此操作起来也相当繁琐、相当复杂。以下是我从事外贸工作一些心得体会,愿为各位分享:

- 1、漫长曲折:外贸是一个漫长曲折的过程,平均每次与一个客户达成交易的时间 大约需要3—5个月的时间,甚至更长。因为国际贸易不比国内贸易,它比国内贸易复杂得太多,在和客户的沟通过程中,需要沟通很多的条款细节,价格、运输、支付方式等等通常都是决定成败的关键因素。很多的时候往往都是因为一个方面达不成一致意见导致整个沟通过程的失败。而对于国外客户来说,中国的供应商太多,所以客户的可选择性相对也较大。记得以前接触过一个东南亚的客户,彼此经过很长时间的沟通和洽谈,但由于客户认为我公司价格偏高一直无法达成一致意见,客户最终仍然选择了放弃。我和我的同事们都很沮丧,虽然我们努力了这么久,但是没有办法,现实就是如此残酷。
- 2、反应迅速:对做业务来说另外一个至关重要的因素就是反应速度。从客户发询 盘过来,到弄懂客户的真实需求信息,我们尽可能在24小时之内给予答复,并提供尽 量详尽的资料来吸引客户,让他们感觉我们对他们相当重视的同时,也能向他们展示 我公司工作人员良好的工作形象及工作能力和效率。
- 3、细心谨慎:外贸的操作需要我们更为细心谨慎。可能信用证的操作最能体现这个特点,因为在信用证支付的方式下,只有自己提交了和信用证相符合的单据之后才能及时地拿到货款,有一个小小的错误哪怕一个字母,都有可能导致拒付。记得第一次做信用证的时候,因为没有见过真正的信用证还特意打电话到汇丰银行进行了详细的查询,确认信用证的真假,现在想来虽然有些笨拙可笑却真真切切的学到了太多的东西。到了开始正式审核信用证的时候,虽然遇到了诸多的困难,但是通过上论坛求助、打电话求助银行以及同事的帮助下,终于顺利完成了整个流程的操作。

外贸业务是极为漫长的、也是极为枯燥的。需要更多的耐心和毅力,利用好一台冷冰冰的电脑,来把握大洋彼岸的信息。如何才能成为一名真正优秀的外贸人?我想用 KASH来阐述一下自己的感受。

- 1,K,knowledge,知识,包括产品知识,生产信息、运作流程、外贸知识、单证知识、市场行情、竞争对手状况、客户信息等
- 2,A, Attitude,心态,主动学习和沟通的态度,耐心,细心,责任心,面对错误和苦难的态度 3,Skill,技巧,包括分析判断总结的能力,沟通的技巧,外语计算机运用技巧,商务谈判技巧 4,Habit,习惯,计划总结的习惯,记录和备案的习惯

—— 热爱管销, 热爱外贸, 将外贸进行到底!





# "品质年"的品管实施规划

计划品管部: 沈中年/文



随着我们优宝公司不断的发展壮大,产品的不断创新,如何做好质量控制已是我们重中之重的工作。虽然2009年以来在公司管理层的正确决策和亲力亲为的督导下,在各部门大力支持和配合下,在品管人员的团结协作下,我们优宝公司的产品品质有了新的突破,新的提高,但是我们的品质控制体系还不够完善,品质分析做得不够全面,产品品质还没有得到我们客户的百分百满意,我们还需要不断的提高。

要确保质量保证体系有效的实施和运行,首先我们制定了全员品质管理培训的实施计划,扎实提升员工的品质意识,只有所有的员工都投入到质量管理中去,才能将质量体系实施和运行的效果提升到最佳,才能使公司的质量上再一个层次。如果违背了这个原则,质量管理变成了品管部门的事情,那么所谓的"产品品质"就变成了一句空话,质量操控最终会走向失败。因此对全员的质量意识培训是非常重要的。其次我们制定了品质考核制度,制度的对象针对全体员工特别是基层操作工。通过对工作质量、产品质量的考核以激发员工的工作热情,提高自身技能促进公司产品质量得以稳步提高。制度引导员工关心产品的质量,达到质量目标,满足客户的需求。鼓励员工在各自工作中发现问题,并实施质量压力传递。增强员工意识。制定制度的原则是公平、公正、合理。





# 品质与"人心"

电气事业部:崔验飞/文

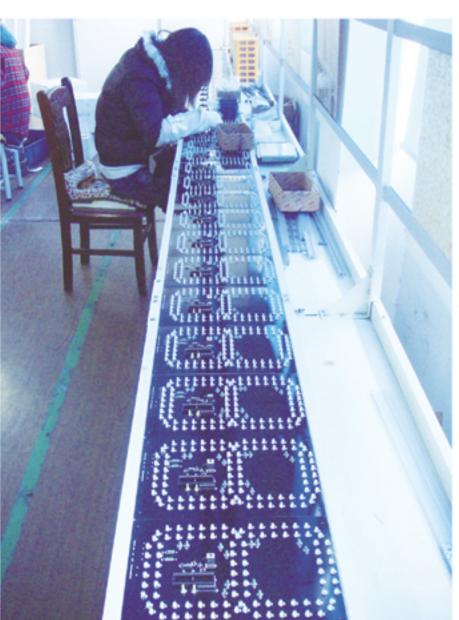
优宝这趟列车已经载着我们优宝人在衡器这条路上飞驰了三个年头了,一路飞驰,感慨万千,有过成功时的 喜悦,有过短期的烦恼事,还有各种意想不到的事情发生。但我们优宝人以坚定的信心一步一个脚印走过来了,现 在的优宝每天以新的面貌呈现在大家面前。

现在公司的规模越来越大,产品系列越来越全面,管理架构越来越清晰,规章制度也日趋完善,公司有适合员工发展的平台。照这样的势头发展下去,优宝公司一定会良性地发展,优宝定会在衡器这个行业中走得更深更远。

优宝公司现已经取得长足发展,不管在数量上还是质量上,都有显著提高。但是与国内外先进的企业相比, 依然是任重道远。如何提升公司产品的质量与控制产品的成本,这是当前优宝人最核心的工作之一。

我工作于电气事业部,总经理的信任让我就任部门副经理一职,经过这么三年下来,有的事情处理得让领导满意了,但是自己却不是太满意。总觉得有些事情还可以做得更好,但却没有尽自己最大的努力而松懈了。以前的事情已经过去,重要的是以后如何做好。

电气事业部直接受总经理分管,投入的资金也很大,可想在领导心目中的比重很大,寄托的期望也是很高的。这样来说电气事业部的产品好坏直接影响老板的投资激情与公司的形象。我在电气事业部中主管产品的质量我感觉我肩上担子还是比较重的,但是对于这个担当自己又很有信心。产品质量如何做好,每一个公司都会根据自身的条件来制订出符合自己公司的品质管理制度,我们优宝公司也不例外。



可是我认为各种质量管理制度与方法固然很重 要,但不是最重要的。最重要的我认为是一个良好 的生产生活的环境与企业文化。举个例子说一下, 一个公司的制度非常的健全、也十分的规范, 可对 员工来说没有什么发展空间,如果你到内部了解一 下,就会知道工人生活的很压抑,一点积极性都没 有, 纯粹的是为了完成工作而工作, 员工之间十分 冷漠, 员工干一天是一天, 就像一个职业培训机 构, 这样总有一天会衰败, 性价比高的产品不可能 出现在这样的公司中。在目前国内这么多家衡器企 业中,真正体现公司文化内涵的企业少之又少,实 现员工长期发展的平台那就更少。到后来一个公司 分成几个公司甚至更多, 有种"生命诚可贵, 爱情 价更高。若为自由故,二者皆可抛。"的感觉。出 现这种情况就是因为他们没有找到一个真正的发展 平合与展现自己实力的空间。

优宝公司创建三年多,80%的员工都是二年以上的老员工,其中大多数员工已经在公司所在地常州安家落户,员工把自己的家都安在这了,他们工作的时候想的是公司,回家去时也想的是公司,因为大家认为这个平台对自己来说太重要了,可以实现自我价值,大家与公司捆在一起了。这样的公司生产出来的产品怎么会差呢?这样的公司才会有发展。有活力。

所以我认为管理制度很重要,但是"人心"更重要,而且重要得多。



## 防爆技术之不安防爆 在衡器领域中的应用

电气事业部: 宋开祥/文

优宝公司的各类衡器防爆技术在全国来说应该是领先的,公司内部许多防爆技术人员对各种防 爆型式在衡器中的应用均有独特的研究。下文就本安防爆技术作一些探讨,欢迎各位斧正。

#### 1、引言:

随着我国经济的飞速发展以及与发达国家先进技术的接轨,防止爆炸工业现场的安全性问题, 已引起了我国政府的高度重视。特别是近几年在石油化工、煤矿、制药等行业的事故频发、各 种关于工业现场安全性问题的强制性法律法规亦相继出台。我国衡器行业如何为工业现场提供安 全性服务,已成为迫在眉睫的大事。本安防爆(唯一一种可以用在"0区"的防爆技术)作为一种 理想的防爆技术以其安全可靠性高,适用范围广,可带电维护等特点,在防爆称重仪表的设计中被 越来越广泛地应用。下文就简单介绍一下本安防爆称重系统中的核心本安防爆称重显示控制器的 电路设计。

#### 2、本质安全电路的基本概念:

在GB3836.1-2000、GB3836.4-2000标准规定下条件(包括正常工作和规定的故障条件)下产 生的任何电火花或任何热效应均不能点燃规定的爆炸性气体环境的电路。

#### 3、本质安全电路的特点:

本安技术是一种以抑制点火源能量为防爆手段的"安全设计"技术。要求设备在正常工作和故 障状态下可能产生的电火花和热效应分别小于爆炸性危险气体的最小点燃能量和自燃温度。本安技 术实际上是一种低功率设计技术。

#### 4、本安防爆电气设备的等级划分:

本质安全设备和关联设备的本质安全部分应分为 "ia', 或, "ib', 等级。

#### 4.2 "ia" 等级

当施加U,和U之后,在下列每一种情况下,"ia"等级电气设备中的 本质安全电路不能引起点燃:

- a) 正常工作和施加产生最不利条件的非计数故障:
- b)正常工作和施加一个计数故障加上产生最不利条件的非计数故障:
- c) 正常工作和施加二个计数故障加上产生最不利条件的非计数故障。

在上述各种情况下,所施加的非计数故障可以不同。

在电路进行火花点然试验和评定时,应考虑安全系数施加在电压、

电流或两者结合上:对于于a)和 b) 1.5: 对于c) 1.0:

在所有情况下,为确定表面温度组别,施加在电压或电流上的安全系数应是1.0.若仅可能出现一个计数故障,并且它 们能满足"ia"等级试验要求,则认为b)要求是"ia"等级。若不可能出现计数故障,并且它们能满足"ia"等级试验要 求,则也认为a)要求是"ia"等级。

#### 4.3 "ib', 等级

当施加U二或U. 之后,在下列每一种情况下, "i6"等级电气设备中的本质安全电路不能引起点燃:

- a) 正常工作和施加产生最不利条件的非计数故障:
- b) 正常工作和施加一个技术

故障加上产生最不利条件的非计数故障。

在上述各种情况下, 所施加的非计数故障可以不同。

在电路进行火花点燃试验和评定时,应考虑将 1.5倍安全系数施加在电压、电流或两者结合上。在所有情况下,为 确定表面温度,施加在电压或电流上的安全系数应是1.0。若不可能出现计数故障,并且它们能满足 "ib"等级试验要 求,则认为a)要求是"ib"等级。









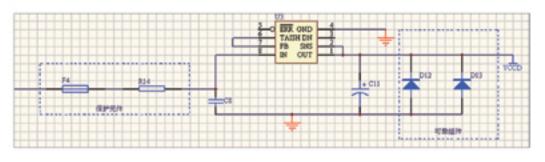
下列设备应认为是简单设备:

- a) 无源的元件,例如,开关、接线盒、电位器和简单半导体器件。
- b) 参数符合规定的贮能元件,例如,电容或电感,其值应在确定系统整体安全性能时加以考虑。
- c)产生能量元件,例如,热电偶和光电池,它们产生的能量不能超过1.5 V.100 mA和25 mW。在这些能量源中出 现的电感量和电容量应按切考虑。

简单设备应符合GB3836.4-2000所有相关要求,但下列要点必须加以考虑:

- 1)简单设备不应是用限压和/或限流和/或抑制器件获得本质安全的。
- 2) 简单设备不应装有任何增大有效电压或电流的器件,例如,产生辅助电源的电路。
- 3) 当简单设备需要保持本质安全电路"对地"绝缘的整体性时,它应承受GB3836.4-2000中相关规定的对地试
- 4) 在危险场所设置的非金属外壳和含有轻金属的外壳应符合GB 3836. 1的7. 3和8. 1规定。
- 5) 当简单设备设置在危险场所时,应考虑它的温度组别。在正常工作状态时,使用在本质安全电路内的开关、插 头、插座和端子,对于I类规定为T6温度组别是合适的,对于I类考虑具有85C。注:利用催化反应或其它电化 学机理的传感器通常不是简单设备。

#### 5、本安电路设计



#### 5.1 限压、限流

- a). 限压: 限压一般常用并联两只齐纳二极管来实现。电路的限压值应为齐纳二极管的齐纳击穿值加上最大误差。 例如图1中VCCD为5V, 这时应选用两只1N5339B(误差为±5%)。此时电路的限压值5.6V+5.6×0.05=5.88V。应注意 在设计PCB板时是齐纳二极管的下面不能走线以防与走线短路。齐纳二极管应在2/3额定值以下工作,并具有合适的 散热面积。
  - b). 限流: 最常用的是: 电阻限流和保险丝限流。
- 1)电阻限流应根据GB3836.4-2000和电路的实际需要来选择,其限流值为Umax/Rmin,功率为Umax2/Rmin电压取 最大值,电阻取最小值,电阻选择相应的绕线电阻为宜。限流电阻应能承受1.5倍额定电压,承受1.5倍额定功率,即 工作在额定值2/3之下。如图1中的R14即为限流电阻。
  - 2) 当采用保险丝来限流时, 限流值应考虑为保险丝额定值的1.7倍, 即1.7xln.。同时对保险丝有以下要求:
- ●额定电压应大于Um或Ui
- ●保险丝的分断能力应大于电路中预期的最大电流(对供电电网不大于250Vac的系统来说,预期电流应认为不大于
- ●使用在危险区域的保险丝必须是密封的且当过流时应具有us级的熔断速度
- ●保险丝的电阻应加以考虑,尤其是在低压电路中。一般而言保险丝是正温度系数元件,随着温度的升高电阻值会 增大 压隆也会变大
- ●可以采用限流电路将预期电流限制到保险丝额定分断能力之下,该限流电路中的限流元器件应是可靠元器件,且 器件的额定值应不小于:
- 电流额定值≥1.5x1.7xln-电压额定值≥Um或Ui-功率额定值≥1.5x(1.7xln)2x该限流器件的电阻值。
- 用于限流电路的保险丝、只允许打开外壳进行更换、保险丝的型号、额定电流值等对本安性能起重要作用的特性 指标应显著地标志在保险丝的附近,保险丝电路的压降也比较小,但是对保险丝本身的要求很高,用于危险区域的限 流保险丝的价格也比较昂贵。另外烧保险丝的时间应该是极短的,否则达不到防爆要求。







● 用于限流电路的保险丝,只允许打开外壳进行更换;保险丝的型号,额定电流值等对本安性能起重要作用的特性指标应显著地标志在保险丝的附近,保险丝电路的压降也比较小,但是对保险丝本身的要求很高,用于危险区域的限流保险丝的价格也比较昂贵。另外烧保险丝的时间应该是极短的,否则达不到防爆要求。

#### 5.2 限制能量

我们在设计称重仪表时有一些元器件是储能的例如电容、电感,这时候就必须根据工作的电压和电流对其做相 应的处理。

a) 电感电路:例如假定有一个 II C电路,是由一个20v电池组与适当安装可靠元件300  $\Omega$  限流电阻组成的电源,并向一个1100  $\Omega$ , 100mH的电感器馈电,如图2所示。

300Ω和1100Ω取为最小值,100 mH取为最大值。这时,分别进行两个单独评定:第一,保证电源本身是本质安全的,第二,考虑连接负载的影响。

#### 1) 电源

评定步骤如下:取300Ω最小电阻作为限流电阻值 该值就电阻来说相当于最坏的情况。如果该电阻不符合可靠元件要求,则采用一个单独故障将变成一个修改电路,此时,可假定该电阻是短路的。在这类故障情况下,该电源就认为不是本质安全的。测定电池组电压最高值是必要的电池组的最高电压假定为22V,所以最大短路电流是22/300=73.3 mA。因为电路是电阻性的,将导至一个修改电路,在此电路中短路电流增加到1.5X73.3=110 Ma。通过GB3836可以查出,对于II C电阻性电路,在电压22V时,其最小点燃电流为337mA。按火 花点燃考虑,该电源可评定为本质安全的。

#### 2) 负载的连接

评定步骤如下:电他组的最高电压假定为22V。因为300Ω和1100Ω是最小值,则负载中的最大可能电流是22/(300+1100)=15.7mA不需要再施加故障,因为300Ω电阻是可靠的,并且电感器的短路故障将导致上述所考虑到的电路对于安全系数取1.5,则电路中的电流增加到1.5X15.7=23.6mA,对于IIC,可以查出,100mH电感器在电源电压为24V时,其最小点燃电流为28mA则该电路按火花点燃考虑可评定为本质安全的,并且适用于IIC电路。

b) 电容电路:本安仪表内部的所有电容值之和应小于GB3836.4表A.2所规定的值。限压电路之前的电容值之和应按输入电压的最大值考虑,限压电路之后的电容值之和应按限压值考虑。查表A.2时应考虑到安全系数(X1或X1.5),这里就不再详述。

#### 6、设计PCB板时注意事项:

#### 1) 载流导线截面要求

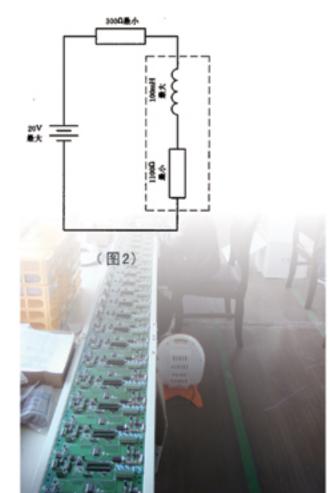
仪表内的载流导线可区分为设备内绝缘导线和印制电路导线,为保证在正常工作和标准规定的故障条件下由于导线上流过的电流而引起的导线温度不超过设备规定的温度组别所规定的温度,这些导线必须符合GB3836.4 "铜导线的温度组别"和"印制板导线温度组别"的要求。

- 2) 本质安全电路与非本质安全电路之间的间距
- 3) 不同本质安全电路之间的距离
- 4) 电路与接地或绝缘的金属件之间具体的间距要求应符合GB3836.4表4的要求

#### 7结束语:

本安防爆仪表的设计关键在于限压、限流、限制能量、选择可靠稳定的元器件、合理的布板以及适当的安全距离,要严格按照GB3836的相关规定设计,确保符合标准的要求,不至于给用户带来生命和财产的威胁。

当然,优宝的防爆技术还涉及隔爆型、增安型、浇封型、复合型等多种型式。 不同的应用场合均可有几种选择,优宝的防爆工程师会给你最佳的解决方案!





# 称重控制

在漢語

上的应用

优宝公司在各类自动衡器的研发与制造上具有 丰富的经验,灌装称和包装称作为较典型的自动 化称重系统是优宝公司的主要产品,下文对灌装 秤上的称重控制作一些探讨。

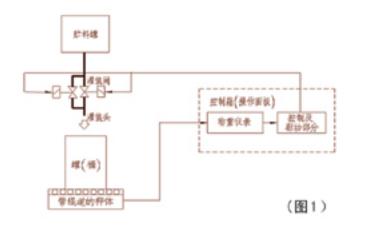
#### 引言

近几年来, 随着电子衡器产品的日益普及和种类 的逐步多元化,电子衡器产品不仅仅限于称重的 单一功能应用,其所具备的外部延伸进阶功能。如 定量包装、分选、配方称重等自动化的控制、分析统 计、网络远程监控等技术,其与工厂生产流程有着广 泛而密切的联系,如果再结合"智能型自动控制"等 技术设备,即可大大提高生产线的成品率、生产效 率、准确率和自动化程度,甚至能完成恶劣环境下工 人较难完成的工作任务, 可见称重自动化是生产过程 控制、质量控制与工业控制的关键环节之一,同时也 是实现生产过程自动化、企业管理信息化、安全稳定 生产和节能降耗的重要技术手段。称重控制系统的应 用,不但提高了生产质量和产量,而且大大降低了工 人的劳动强度。所以尤其在经济危机后的今天,称重 的自动化控制显得尤其重要,这点也越来越被称重同 行们及其工厂用户所认同:

在经济复苏的2010年,优宝继续将称重与自动化 控制有效的结合,利用其在机械方面雄厚的技术实力 和精湛的力量,强势推出一些适用于用户的称重自动 化产品,不断地为更多客户提供不同层面的称重自动 化应用解决方案!

液体灌装秤是优宝推出来的自动衡器的一种,它 能将液体按照设定的重量灌入容器中。

#### 液体灌装秤的应用实例



#### 系统产品部: 朱利剑/文



#### 海体灌装秤的原理

通过仪表或者友好人机界面设定灌装目标值,PLC 控制器将采集过来的数据与目标数据进行比较,控制 汽缸的升降以及球阀的开闭,并通过逻辑运算计数、 计重,从而达到控制液体灌装的精度要求,通常适用 于液态或者粘稠状物料,其特点是整个控制过程操 作简单,灵活多变。



关闭底阀

#### 影响液体灌装秤的精度因素的分析

液体灌装秤在润滑油、树脂、商品油、食品等行业的生产线中应用比较多,特别一些小容量灌装要求 精度比较高,这就要求我们控制器精度以及秤台精度 要高。

## 技术交流



一般来讲由于一些液体最容易受到环境温度或者密度等的影响。在 灌装过程中,受液体密度的影响,在灌装机设计时需对影响因素做成 可修改的参数,方便现场实际情况做相应的调整。灌装秤采用过量自 动修正模式,对于同种液体,密度越大,过冲越大。因此对于同种液 体,在储料仓设计时应配有加温装置,在外界温度变化时,保证灌装 温度在一定的范围之内。除此之外,灌装精度还受外界机械结构,传 感器量程选择等影响,在系统设计时应根据实际量程进行合理选型, 做到机械设计合理,使传感器不受外界设备、电机、变频器和强电等 干扰,保证计量基础稳定!

除受外界因素影响外, 灌装秤本身的影响因素有两点:

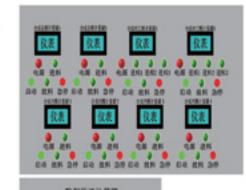
1. 采样频率: 2, 滤波深度

所以基于这两点,液体灌装秤对选择一款合适的称重仪表也尤为重要!

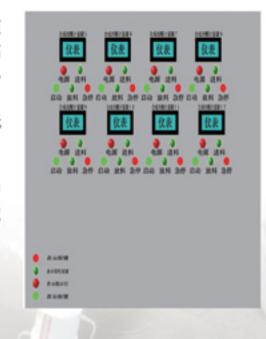
#### 结束语

随着电子科技的发展,液体灌装正逐步走向自动化,逐步取代了原始人工灌装、称量、包装等繁琐工序,降低了产品的生产成本,提高了生产效率。国外先进的灌装设备生产线的昂贵价格通常使国内中小企业难以接受,这就为我们灌装设备的发展提供了广阔的市场前景。要求我们在日益竞争激烈的市场中,利用优宝自身优势研发设计出低成本、精度高、性能稳、价格优的产品!

优宝已经熟练掌握了自动化称重控制:PLC、人机界面、变频器、 马达、电脑、组态软件、自动机械设备等相关技术,再依据客户生产 需要进行有机结合,我们定能迎接挑战,生产出任何智能化生产线或 者是智能化生产设备!







经过电气事业部全体技术人员的共同努力,优宝牌 天平现已新装上阵了。电子天平对于大家来说一点不 陌生,现在应用的也非常广泛,实验室、配方间、学 校等都在使用。但是有很多的客户对如何在最佳的状 态下使用天平和常见的故障处理,了解的可能不太全 面。根据天平的开发实验数据和客户使用的反馈信息 现总结以下几点供参考:

#### 1. 在预热时间较少时天平的使用方法

在条件允许时,应充分预热天平,天平精度越高对 预热要求也越高。一般应在30分钟以上,使天平工作 稳定,测量数据准确可靠。但由于种种原因,用户可 能会在天平预热时间较短甚至来不及预热的情况下使 用天平。此时,采取以下方法可以减少测量误差:

- 测量前先用标准砝码校正,根据不种正确度等级的天平选用不同等级的砝码。
- 应在加载后固定的时间读数。如都以加载后5秒的 示值读取或都以单位显示出来时的示值读取。
- 3). 多次测量,取其平均值(3~5次)。
- 2. 加载几分钟或几十分钟后读数或连续测量时的 使用方法

如果用户需要在加载几分钟或几十分钟读数,或连续测量(特别是有皮重而未去皮)时,采取以下方法,可以减少测量误差:

- 1). 充分预热天平。
- 2). 天平使用环境温度变化较小(每小时温度变化不大于5°C),气流较小,人员走动较少的地方使用。
- 3).使用前用标准砝码校正。
- 4).将卸载前的示值减去卸载后的示值才能得出载荷的真值。
- 5). 多次测量取其平均值(3~5次)。
- 3. 开机无显示时的检查方法
- 1). 检查供电系统有无工作,工作电压是否正常
- 2). 电源线插头有无松动或接触不良
- 适配器有无发烫甚至焦臭味,有发烫或焦臭味说明有短路现象或适配器损坏
- 4).显示设备有无损坏。比如液晶显示屏是否破裂
- 5).其它原因所致

电子天平的使用

由与事业部:崔验水 /文

- 4. 开机后显示"负数"或"超载" 的检查方法 出现这些现象后可以重新开机,若重新开机仍未解决,则用以下方法检查。
- 1). 称盘是否与壳体有接触
- 2). 传感器损坏。用户可以回想一下在上次使用后本次使用前天平有无受到碰撞、跌落或超载。
- 3).其它原因所致

#### 5. 示值不稳定

- 1). 环境是否适宜,有无强气流,电磁干扰,湿度是 否过大,温差是否过大等
- 2). 称盘是否与壳体有接触
- 3). 传感器部件是否与其它物体有接触,若用户长期 称重粉尘类或纤维类物体,可能会使这些物体落进 天平中。这是在天平内部的,不容易发现。
- 4). 传感器或其它电子元件损坏
- 5).若跳动的幅度极大,可能是程序中校正系数不对,可以清零后重新校正。注意天平显示零后按校正键的动作要快,否则可能在您按下校正键时天平的示值已变动,导致校正出现"——"。

使用电子天平时,出现的问题远不止这些,我们 应在使用过程中,不断的学习与提高。同时优宝公司会给您最好的技术支持。



# YUBO®低量®

# 自动化

### **Automatic Weighing System**

在工业生产中, 经常需要对各 种物料进行称重并实施有效的控制 。优宝作为富有经验的专业化的衡 器制造商, 能为各种工业环境中要 求受控的各类固料液料提供非常专 业的称重解决方案。

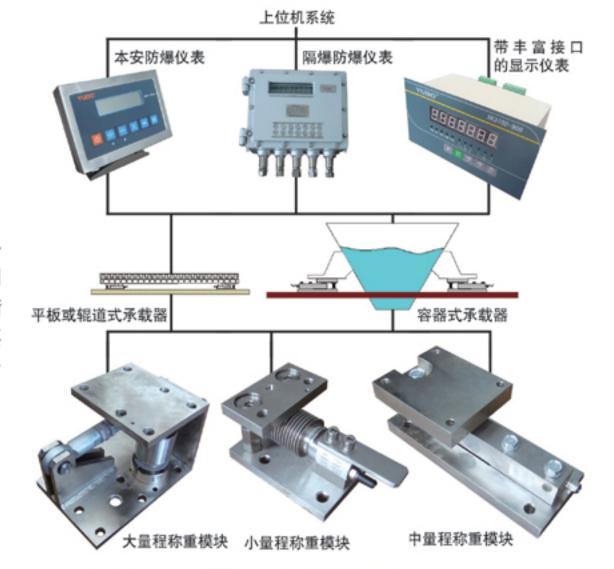
#### 适应物料

大衡事业部: 郭刚/文

固料:块状物、颗粒料、

液料: 各种粘度的酸性、

碱性和中性液体



# 称重系统

粉状料、超细粉

G/GE系列

G/GE series Filling System

防爆型 普通型

液面上灌装 液面下灌装

自动型 手动型

常规按键式 触摸屏式

这些挑战主要来源于。现在的市场对衡器产品的设计要求越来越多样化,对时间、成本、法规和质量方面的要求 更为严格。除此之外,现在的优宝还必须更有效地与分散在各地的客户沟通,去了解市场,去解决那些许多由来已久 的业务疑问: 哪些市场最有前途? 哪些衡器产品最可能获得成功? 确定新产品开发的优先次序的最佳方法是什么? 这 一系列的难题都将是以后优宝大衡事业部的工作重点。 优宝作为一家驰名的衡器企业,最大的优点之一就是可以比其他公司灵巧得多,我们可以通过更快速地改善过程

和技术设计来响应客户的变更与要求。

我们的宗旨就是客户的满意。

钢铁是汽车衡的脊梁

汽车衡从一定意义上来说是优宝的脊梁

管理园地

作为优宝两大脊梁之一的钢铁,这是一项影响着优宝年度计划的完成与否、优宝产品的利润率高低的决定性因素。 也是大衡事业部无时无刻不在关注的一个重点对象。而09年的钢铁市场在世界金融危机影响下经历了波澜巨变。这对 整个优宝以及大衡事业部都是一个艰难的考验。众所周知,2009年是我国钢铁行业非常困难的一年,在复杂多变的经 济环境下经受着严峻考验,国内钢价涨涨跌跌,反复震荡,总体呈现出"W"型走势。

在这一严峻的形势影响下,大衡事业部结合公司2010的发展规划,以及对市场的预测及分析,制定了钢材2010年

1、根据年度的市场分析及预测,结合汽车衡用钢的主要品种,中厚板、热轧卷在2010年将供略大于需;不会出现2009 年上半年资源紧张的局面;市场资源充足,所以,优宝将基本不会设置库存,过多占用资金。只会根据订单和生产进 展,适时定货,实施 "Just in Time" 交货。

2、2010年钢材总体价格将在中等的水平上,围绕成本震荡。在购买渠道上,优宝将尽量向大钢厂经销商购买,由 于他们的价格往往低于工厂出厂价。而且无需支付向工厂直接定货的预付定货款,还可以得到加工、配送、物流整 合、放信用等一系列钢厂所不能提供的服务。

优宝一直坚信正确的钢材采购战略,及密切对于市场的关注是唯一适合优宝的发展需求的。

作为优宝这两大脊梁的领航者- "大衡事业部" 正面临着比以往更多的挑战。

而优宝的另一个坚实的脊梁。汽车衡,一直以来都是优宝的传统主力产品,大衡事业部肩挑重任,承担着维护和 发扬光大优宝这一传统优势产品"品牌"的重任。为此大衡事业部计划实施了一系列措施,在接下来的时间里,工作 中心将主要体现在以下两个方面

#### 1、不断提高汽车衡产品的质量

汽车衡的质量是优宝的核心要求之一,也是优宝品牌赖以形成的基础。产品没有稳定可靠的质量,再好的品牌策 略和宣传也是无法建立优势品牌的。汽车衡作为常规计量产品,与消费者接触密切,产品的质量直接关系到优宝的品 牌形象。因此大衡事业部坚持优宝实施品牌营销。首先大衡事业部在内部建立严格的产品质量管理体系,提高内部 质检人员的品管水平和力度,其次积极实施抽检及巡检制度,以确保优宝的每一台汽车衡都是检验合格后出厂的合格 产品。并且优宝一贯坚持的质量理念是: "优秀的质量,是您宝贵的财富"!

#### 2、提升技术水平及优化汽车衡设计

产品的技术水平,直接关系到产品的核心竞争力,并最终体现在企业品牌的核心价值上。这一理念一直都是每一 位优宝技术人员的座右铭。推陈出新,从产品入手,任何一种产品都有生命周期,衡器也不例外。现在的市场千变万 化,客户的个性化要求也是层出不穷。优宝的每一位技术人员都在不断的探索与开发,力求满足客户的一切合理要求。 而新产品的开发与推广,一直是优宝所热衷及坚持的。优宝需要不断地为自己输入新鲜的血液,来不断丰富优宝品牌 的含义。在近一年的时间里,优宝推出了一系列的同行领先的新产品;端板可拆式盖板结构水泥汽车衡、5~6米超宽 重载型汽车衡、经济型汽车衡、移动式汽车衡、模块式水泥汽车衡、模块式钢结构汽车衡…这些都是优宝坚持不断创 新的结果,是每一位优宝开发人员的努力与汗水,是优宝坚持走开发创新道路坚实的脚印

相信优宝! 选择优宝!

### 管理园地









系统产品部:张学专/文

物资的管理和采购是企业管理的重要组成部分,也是企业生产前的重要而复杂的准备工作,物资消耗在产品成本中占很大的比例。物资储备资金,占企业流动资金总额的很大部份。因此,搞好物资采购管理对企业的生产经营活动和增产节约,促进技术进步等具有重要的意义。优宝公司近年来发展势头良好,开发的新品层出不穷,我作为系统部新品开发的主要技术人员,根据近年来新品开发过程中的物资采购情况,提出一些浅显的想法和意见,希望与大家交流分享。

产品开发是企业不断向前发展的推动力之一,开发新品的采购也有别于成熟产品的采购。因为是新产品,采购的物资数量相对较少,公司一般较少或者没有采购过,这就需要相关技术及采购人员本着严谨负责的态度来采购,具体应该遵循以下几点原则:

- 1、作为产品开发人员,开发过程中应该遵循先确定设计方案和设计思路,待产品开发较为成熟之后确定采购物资,这样可以更合理准确的进行物资采购,减少不必要的浪费。
- 2、对于采购的物资,采购人员应多做市场调查,充分掌握市场信息,货 比三家,选择质量过关,价格合理,供货及时的物资采购。
- 3、需要经常采购或者采购量较大的物资,应选择价廉物美,服务到位的 采购点定点采购,以降低采购风险和采购成本。
- 4、物资采购人员应该尽量亲力亲为,减少中间采购环节,以降低成本,维护公司利益。

对于物资的管理,公司已经有了一套比较全面合理的管理制度。我在此 针对新品开发过程中物资的管理提出自己的一点想法:

- 1、新品开发用的物资由于采购数量相对较少,对于物资的熟知程度不高,往往容易被忽略,需要采购人员与仓库管理人员协调沟通好。如条件许可,可分区域合理堆放、科学保管。采购人员也应该严格按照物资管理制度,协助仓管人员做好物资的验收入库、保管、出库等工作。
- 2、多数人也许认为物资的采购和管理主要是采购人员和仓库管理人员的职责和工作,其实不然。物资的采购从采购单的确定到物资采购回来入库,再到物资出库投入生产,到最后发货出公司,整个流程需要严格控制,工作量巨大繁琐。这就需要公司与物资流动相关的人员明确自己的责任心,以公司利益为先,互相配合,协调物资供应的阶段性和生产连续性之间的矛盾,保证物资供应计划的实现,回收节约物资,加速流动资金的周转和降低产品成本,保证企业能按时、按质、按量供应物资,均衡公司的生产。

2010年的春天已经来临,优宝公司正以矫健的步伐大踏步向前发展。每个员工都应该以公司主人翁的态度,以饱满的热情和昂扬的斗志投入到自己的工作中去。

#### --相信优宝公司的明天会更爰好!





# 浅析成本控制 对企业利润的**贡献**

财务审计部:包文英/文

2010年优宝公司的工作规划的主题词是:严控成本、做优品质、协调发展。为什么要严控成本呢? 我来浅析一下成本控制对企业利润贡献的重要性。

在不考虑税金的情况下,企业的利润可以简单的理解为收入扣除成本,所以增加企业利润的方式有:增加收入、减少成本、既增加收入又减少成本。而实际上,大部分企业都会将注意力集中在增加收入上。的确,开源是企业创收最传统和直接的方式,然而不可忽视,开源的代价也是惊人的,并且伴随着的巨大的不确定性。面对未知的市场,除了需要投入大量的财力、物力、人力在自己的产品上,其间更要经历一个漫长而多变的被市场接受的过程,最终才能转为利润。而在成熟市场中,每挤占一分的市场份额往往需要付出十分、二十分的代价。

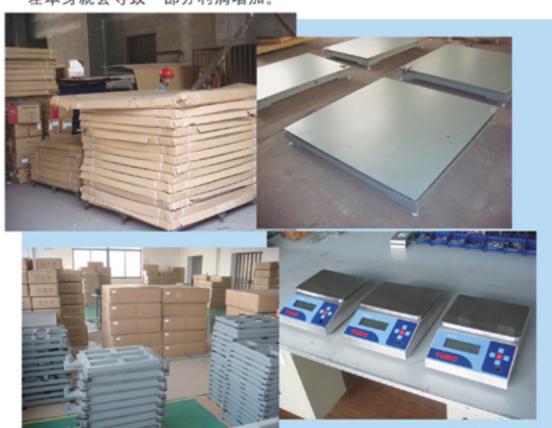
而减少成本给企业创收的模式则完全不同。

首先,减少成本所需面对的是比未知市场确定的多的企业内部环境,确定自身企业的状况比起确定一个市场状况偏差率要低的多,因此对症下药而却收效甚微的情况也会小很多。而更重要的是,在这个过程中企业几乎不要考虑竞争对手的因素。

提到成本控制第一会想到丰田,当通用、福特这些汽车巨头们为市场份额挤得头破血流的时候,市场份额和产值并不占优的丰田却悄悄的在利润上超过美国三大汽车巨头的总和。同其他CEO不同,镀边捷昭的成功所仰赖的是那种"挤干毛巾上的最后一滴水"的极端成本控制方式,在他从张富士夫手中接管丰田之前的五年间,他为丰田节约了惊人的100亿美元,正是这100亿美元保证了丰田利润额的持续上升,并一举在利润上将同行业其他公司远远甩在了后面。丰田的成功并不是营销或者研发的成功,而是在设计、生产、采购和固定费用方面的成本进行了大规模压缩。事实证明,丰田的这种方式比单纯的加大投入挤占市场份额收效要大得多。

其次,减少成本所需要的投入也远低于增加收入所需的投入,更何况两者的投入 差本身就会导致一部分利润增加。





低成本是戴尔的核心竞争优势之一。让我们来看一组数据,戴尔的毛利率为18%,比其主要的竞争对手IBM和惠普都要低,这是因为戴尔出售的产品定价较低,但戴尔的净利润率为6%,而其他公司却低至1%,从戴尔的利润率分析可以很清楚的看到戴尔降低成本策略的结果。

由此可见,控制好成本就是增加 企业利润,虽然成本的节约并不象收 入那样会增大企业帐面上的数字,但 成本控制对企业利润贡献的重要性应 该被我们深刻的意识到。

所以成本控制也是优宝公司领导 层管理工作的主要方向之一,实践将 会证明这个方向的正确。









# 也谈服务质量

优宝公司十分注重对客户的服务, 我认为服务的质量就是服务对象的满意程度, 我们的服务质量就是态度、技术、责任心、硬件及投诉5个要素的总和。

构成服务质量的5个要素的解释:

即态度:对待客户要热情、周到、认真、仔细,而不是态度冷漠,顶撞甚 至更差。

技术是指业务水平,服务水平和技能水平。

责任心就是真心实意为客户服务。

硬件是指设备,比如售后服务时用以进行检测或维修。

投诉则应该越少越好。

除了做到上述几点,首先我们还应知道增强服务意识的重要性,我们要改善服 务态度,提倡主动服务,应该认识到只有加强服务,才能赢得客户的信赖,只有 加强服务,才能提高客户的满意度,才能体现我们自身的价值和满足我们自身的 需要。因为我们的服务得到赞同和市场的认可,就可能在这个激烈竞争的市场中 立于不败之地, 所以顾客是上帝的理念不应该是虚而不实的东西, 真正要把顾客 当作上帝来对待,做到细心、热情、周到。

其次我们要加强内部管理的严格化,要保证公司的服务人员按照公司的要求和 计划去执行服务,避免在执行过程中出现偏差,应该注意以下几点细则:

- 1、避免服务标准过于复杂或苛刻
- 2、避免服务理念过于抽象的表达,以致于服务人员难以理解或产生歧义。
- 3、重视服务人员的培训,增强服务人员的技能水平。
- 4、对执行服务工作进行全面的实时监控,发现问题立即解决。

其实我们应重点加强避免投诉发生,而不是如何解决投诉。在销售的过程中, 我们可以为顾客提供一些售后小常识, 让顾客在购买的过程中就将有可能发生的 问题避免,这样才能实现真正的优质服务。

我们将一如既往地密切关注客户需求、快速反应完善各类服务、坚持主动服务、 专业服务与贴心服务、持续提升服务质量。总之、优宝客户的肯定就是对我们服 务工作最好的奖赏。





## 就没有企业的成功

大衡事业部: 王一平/文

优宝公司每周都有固定的 办公例会,我们大衡事业部每 天也都召开生产调度会议。会 议中提出的许多问题及找到的 解决措施都讲得十分有道理, 但结果往往因部门、因人员不 同而差异很大。依我之见原因 之一就是工作没有落实或落实 不到位!



包括优宝公司在内的几乎任何企业都不缺乏远大目标或宏伟蓝图,恰恰缺少的是落实力度。不落 实, 一切目标或蓝图都是一纸空文, 毫无意义。

我觉得大衡部最近的工作是有起色的,要问有何秘诀的话那就是落实!不折不扣的加以落实!把制 度落实到位, 把工作落实到位, 化口号为行动。

在大衡部的各种会议上我作为部门主管经常反复强调落实不仅是一种观念,更是一种责任。我要求 大衡部要不折不扣地落实公司和其它部门所布置或需配合的各项工作任务。

#### 2、落实的根本就是马上去做

从基层技术员到管理者, 我在工业企业工作了二十多年。觉得凡事只有"动手"去做, 才能得到自 己想拥有的结果。动手去做,永远比言语的说教更有影响力。我要求本部门的员工接受任务后要马上 行动。而且要养成立即行动的良好习惯,因为现在不做很可能就是永远不做!

#### 3、 落实的灵魂是服从

幼儿时期服从父母,上学期间服从老师,参加工作后服从领导,因为任何上一级领导由于看问题 的高度及角度不同,决策出错的概率要比下属低。在一个落实型的执行力强的公司里,服从是员工最 基本的素质之一。没有服从,就没有落实。军队是"服从"做得最彻底的组织,所以军队的执行力也 是最强的。

#### 4、 落实要彻底、要到位、要有结果

大衡部每天有大量的工作要去安排落实, 但有时会 辛辛苦苦却无功而返。我们在落实前或过程中应真正领 会方案的精神。而不是机械地僵化地去落实。落实要彻 底、要到位,对结果不是"想要"而是"一定要"!对 于落实的工作,效果好的要巩固成果,持之以恒,效果 不理想的要具体分析,找出原因,重新落实,在不断地 反复中逐步提高、循序渐进。唯有这样, 部门及公司才 会高效率地运转起来。

对于如何经营管理企业的理论可能好的或差的企业 知道得差不多,但好的成功的企业非但知道并且真正

落实,不断增强公司的执行力应是优宝公司管理上 以求的一个重要方向。







管理园地

### 管理提高效率



小衡事业部: 刘向龙/3

优宝公司今年工作规划中的一个关键词就是严控成本、我想根据 我在小衡事业部工作中的实践情况来谈谈看法。

佳能公司中国区现任总裁小泽秀树坦言: "利润率提高的秘诀在于成本控制,从研发、设计到生产销售这一系列的过程都做了严格控制,在保证优质产品的同时,把产品成本降下来,从而在激烈竞争的市场中保持了良好的利润。"

现代社会是一个充满着竞争意识的社会, 作为市场竞争的主体,企业受到优胜劣汰的竞争机制的影响,不得不采取措施降低成本。成本可以按照其经济用途或职能分为制造成本和非制造成本,其中的制造成本是看的见摸的着比较容易控制的,非制造成本也就是管理成本则是仁者见仁智者见智无法以一个具体的标准来衡量的事情。传统的成本管理是以企业是否节约为依据,片面从降低成本乃至力求避免某些费用的发生入手,强调节约和节省。而国际公司则认为,以节约成本控制基本理念的企业只是土财主式的企业,他们除了剥削工人和在原材料上大打折扣以外,没有什么过人之处。所以,我们需要学习现代企业应有的成本控制战略及方法。企业要想有长期效益,就只能从战略的高度来实施成本控制。换句话来说,不是要削减成本,而是要提高生产力、缩短生产周期、增加产量并确保产品质量。

单纯地削减成本,把成本的降低作为唯一目标,并不能得到有远见的企业家的赞同。单纯地追求削减成本,一般简单的做法都会考虑降低原材料的购进价格或档次;或者减少单一产品的物料投入(偷料);或者考虑降低工艺过程的工价,从而达到削减成本的目的。这样是十分危险的,会导致产品质量的下降、企业劳力资源的流失、甚至失去已经拥有的市场。 所以成本管理最困难和最核心的地方在于怎么通过管理来提高员工的工作效率和工作质量从而缩短生产周期,减少生产过程中的场地、人员等资源的占用,从而达到降低生产成本的目的。在确保产品质量的前提下,降低成本是企业逐步扩大市场份额的重要途径,是提高企业经济效益的基础。在市场经济条件下,企业要生存和发展,就必须依靠合理化的管理,采取各种措施降低成本,以低于竞争对手的成本进行生产经营,获取更多的市场份额和盈利。

所以说管理之于成本控制的意义在于: 1. 明确公司生产经营中的各种任务指标,避免不明确的、盲目的任务和指标。方向正确就等于成功了一半,在企业目标清晰的情况下,每个项目及任务都是为实现目标所服务的: 2. 通过合理的资源调配使公司的各种资源都能尽可能最大化的发挥各自的用途,从而最大化地转化为公司的利润。虽然说起来只有短短两条,说起来容易,但真的要做到完美地却是非常不容易的

竞争是市场经济的特点,当今的市场竞争,是实力的竞争,人才的竞争,产品和服务质量的竞争,也是成本的竞争。从某种意义上讲,成本决定一个企业的竞争力,换言之,良好的管理才是一个企业的核心竞争力。

今天的优宝十分重视管理工作,一直致力于工作效率的提高,我相信优宝的竞争力会越来越好





# YUBO®Iti宝®

争做衡器产品性价比第一品牌

# **汽车衡**系列

- 一流的品质与设计团队
- 先进的设备与专业的制造工艺
- 严控的成本与心动的性价比
- 完善的售后及质量跟踪体系



-您的地磅专家

# 旷爥吊钩秤ฐ

准确度等级: |||

超低功耗、超长待机(满冲可待机60小时左右)。

SIGMA-DELTA高精度A/D转换器 (内分辨率1百万)。

#### E0711型隔爆吊秤

防爆标志: Ex d [ia] II BT6

#### E0722型本安吊秤

防爆标志: Exib || CT4/T5

### 专业防爆 无懈可击

-您的防爆专家











# 优宝,可信赖的合作伙伴!

优宝华东地区: 分销商/文

时间过得真快,转眼桃红柳绿、莺歌燕舞的春天又到了,今年是我公司与优宝合作的第四个年头了。对于 优宝的优势,我的确有许多心里话要说。

#### 1、价格优势

优宝产品线很长,从商用秤到工业秤、从非自动衡器到自动衡器、从整机到称重元件或配套件、从常规产品到防水防腐防爆等特种产品。很多产品又细分为经济型、普通型及高档型。每种产品在确保质量的前提下其价格具有绝对的竞争力,优宝产品高性价化的特点使我们在市场推广与开拓中所向披靡,在我公司所处的市场区域中其市场占有率连年提高。我公司的营业利润也连年增长!对我们来说,优宝绝对是"财神爷"!

#### 2、质量优势

三年多来,我们经常去优宝公司,每次去都有新的更好的感受。优宝公司内部建立了一套稳定有效的质量保证体系。优宝全员重视质量、重视控制过程。视质量为企业生存之本的理念使人十分赞叹。优宝产品极低的故障率,为我们赢得了口碑。使我们经销优宝产品毫无后顾之忧。

#### 3、品牌优势

优宝多年来通过各种途径迅速树立起了较强势的品牌,越来越多的终端客户知晓了认可了并喜欢上了优宝品牌。更多许多客户购买衡器时必须指定优宝品牌。我们充分感受到了优宝强势的品牌效应给我们带来的好处。

#### 4、品种优势

很多用户喜欢一站式采购,我们也希望合作伙伴具有丰富的产品品种,以便于我们更深入细致地开拓市场。 事实上优宝产品中强势品种很多,如防爆衡器、灌装秤、模块类称重系统、汽车衡、台秤、小地磅、天平、案 秤等在市场上十分畅销。我们依靠优宝的这一优势,市场开拓得非常细致与深入。

#### 5、诚实守信的经营风格

我们常常有很多个性化的要求,优宝只要一旦承诺客户肯定会不折不扣地执行。甚至经常会超越我们的需求,让我们惊喜!优宝的诚实守信踏实稳健也是我们与优宝长期合作的重要因素之一。

#### 6. 良好的服务意识

客户或分销商往往对产品了解得不够,安装前或使用中经常会有许多问题。只有一个电话过去,优宝的技术服务人员马上会提供及时可靠专业的答复。优宝的技服人员是真正地用心在服务,实在、不虚!

最后我觉得在几年的合作中与优宝的感情已经很深了。万丈高楼平地起,我们和优宝一样,历经艰苦创业、 凭借多年的不懈追求,稳扎稳打,才取得了今天的成绩。随着经济的不断发展,我们有充分的理由相信,未来 的岁月我们双方将实现和创造更大的合作价值。

在此真诚地祝福优宝,愿优宝为我国的民族称重产业作出新的贡献!





## 优宝是快乐的平台

小衡部: 叶茂志/文

优宝是一个平等自由、人才济济的宝地。你将赤子之心交予她,充分发挥能力时,她会给你惊喜,激发你意想不到的潜能。

优宝是一个活力四射,温情洋溢的圈子。有志趣相投的朋友,可以经常在一些风景如画之地留下我们的 身影,所有欢乐都可以得到见证。

优宝是一个值得自豪的团队。五湖四海的人为了共同的目标聚集在一起,当成功来临时,你会觉得那是 战场上的胜利,有许多战友与你一起,一起分享那份喜悦的甘醇。

与优宝共有的记忆,会时常在眼前萦绕,然后一阵温热。这记忆并不会像云烟般飘过,而是像头顶的朵朵白云,无论你身在何方,你都会感觉你从未离开她,她也从未离开你……

外贸部: 朱小艳/文

刚到优宝的时候,我自认为对B2B和国际贸易了解颇多,完全可以很轻松地应对外贸业务这个岗位,而就 职后我才体会到,优宝提供的发展机会远远比我想象中的要大。

在优宝的天空里。

- ---你不仅仅是审审信息 , 打打电话:
- ——不仅仅是跟踪询盘、做好外贸;
- ——你还可以参加各种形式的培训,提升自身核心竞争力;
- 你还可以有机会参与优宝本身的完善和建设。
- ——你还可以有机会对自己感兴趣的产品做深入研究,请人指点;
- ——经过一段时间的积累, 你完全可以指导新人, 登台做内部培训;
- ——你更可以得到机会出去参加各种展会,在国内外的奔波中历练自己
- ——甚至你某一方面特别优秀,完全可以主导甚至开辟一个新的天地。

——所有的这些,你都能感受到优宝浓厚的人文关怀和企业文化。

### 售后服务带给我

计划品管部: 刘许友/文

与同学、同事聊到公司,我说优宝是个务实勤勉、蓬勃向上的团队,与家人聊到公司,我说优宝是个关 爱温情、其乐融融的大家庭。

我在售后服务岗位工作,工作相对比较零散,相应的岗前培训周期也比较长。一年来,真的感谢每位师傅,他们认真负责,把自己工作的经验无私地传授给我,帮助我更快地融入到工作中去。印象中最深刻的是培训时的回访练习,回访中那位客户电话中一直在夸我们,夸优宝的服务,夸客服的专业等等,当时一种自豪感和归属感油然而生,毕竟客户的满意才是我们客服工作的最终目标,显然我所在的团队已经做到了,当时旁边一位老同事的话让我记忆犹新:"这是我们应该做到的,也是我们必须做到的。"

短短的时间,同事们强大的亲和力使我已完全融入到了这个团队中,感受这个充满朝气团队的脉搏,挥 洒着激情与活力,我想我找到了人生的又一个新起点。

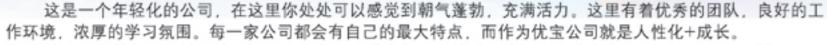






# 和谐的氛围健康地成长

计划品管部: 陆健东/文



什么是人性化?人性化就是在一个宽容、和谐的气氛中鼓励个体差异化地去发展自己。不同的人被自己不同的标准所要求着。态度决定一切。积极的、建设性的、欣赏他人的、包容的、自信的、乐于助人的等等,这些构成了一个有感染力的环境,每个人都愿意工作在这样的环境中,这样的环境使人的压力减轻,也使所有工作朝着好的方向发展。

而我对自己 的要求是要让自己的个性融于团队,才能使团队发挥最大的效益。一个企业的持续发展,最紧要的是形成一支可以共同思想,行动和支持的团队。可共同思想,则可以超越条件变化构成的限制,可共同行动,可使企业极大地提高效率,可相互支持,将可以真正实现资源整合。

个人成就了团队,团队也成就了个人。我作为优宝公司的一名普通员工,愿意在这样一个让我充满工作激情的公司,继续通过努力实现公司和自身的每一个成长!

### 忧重充满家庭般的温暖

外贸部: 田梅/文

优宝是一个由一群善良友好、富有才华的人们组成的大家庭。在这个大家庭中,我一步一步成长,也难免 经历挫折。当我工作或生活中遇到不顺心的事情时,一句简单的问候,一个鼓励的眼神,一封邮件的安慰,一 杯暖暖的奶茶,对于我都是一种莫大的关怀与支持,让我不断地告诉自己,要努力的工作,要快乐的生活。

告别了两年前的青涩懵懂,现在的我执着而坚韧。不得不说这样轻松和谐的工作氛围,身边同事的积极乐观的生活态度,还有工作中那些互帮互助,彼此体谅的小细节,都会让人潜移默化地发生改变。

因此我觉得自己是无比幸运的,可以在这样一个充满温情和理解的公司工作。这份温情我会传递给我的每一个客户。

### 优宝似熔炉 百烷 必成钢

外贸部: 王党委/文

很遗憾我来到优宝时优宝已经三岁了,而我却错过了优宝的艰苦创业阶段。同时也很幸运赶上了优宝快速 成长、迅速壮大的阶段。

优宝一直秉持着企业与员工共同成长、共同发展、共同成功的理念。员工的成长伴随着企业的成长,企业的成长基于员工的成长。员工容入企业,企业与员工互为一体,共同谋求一个全新的高度。优宝三年来所取得的骄人成绩正是对这一理念的证明。

优宝为全体员工提供了广阔的发展平台,明确的发展前景。海阔凭鱼越,天高任鸟飞。全体员工依托优宝这一平台,得以充分发挥自身优势,全面展现自身才能。将自己的所思、所想、所为统一到企业理念与企业行为中去。

随着企业的发展壮大,企业对员工的能力提出了更高的要求。解决问题的能力,为公司盈利的能力,团队 合作的能力,独挡一面的能力,工作创新的能力。每一项要求既是对大家的挑战也是自身发展的切入点。

储总儒雅的领导风格,感染着周围的每个人。我们更多的是把他当作一个老师,而非一个老总。严而不威, 谆谆善诱。以他独有的人格魅力将全体员工凝聚在一起,共同为优宝的明天共同努力。













# 精彩生活缘于优宝

电气事业部:李俊荣/文

七月的江南天气异常闷热,但这并不影响"日全食"对大家的诱惑。

受金融危机的影响,很多企业一改往年吸收新鲜血液的惯例,选择保持现状或者裁员以减少开支,到处求职而碰壁的我心情宛如这闷热的天气一样。也许是"日全食"给我带来的好运——待在宿舍无所事事的我接到了常州优宝电气制造有限公司的电话,这个电话就像一支强心剂,给了我无穷的活力。

加入"优宝"的半年多时间里我学到了很多以前在学校和过去工作中所无法接触到的知识,作为学习理工科机电一体化专业的我来说,能够从事和所学专业相关的工作是我一直梦寐以求的,当我的同学都不约而同的选择了自己擅长的机械加工行业,而我能够进入"优宝"在电气部工作是我一直向往的。虽然我在电气专业有很多欠缺的地方,但我依然孜孜不倦的充实自己、挑战自己。遇到自己不懂的地方向领导和同事请教,领导也会在工作中指导和培养我的专业技能,让我能够在最短的时间内适应工作性质的需求:迎接新的工作任务。展现自己的能力不在于你能解决你曾经做过的事情,而是不断的去完成自己之前从未接触过的事情。这正是我需要的:每天充满激情迎接新的挑战,我在优宝是快乐地工作、认真地生活!结果如何无疑是重要的,但最重要的是参与的过程充满精彩。

"优宝"的口号是"我们每一天都在进步",每天我们都以全新的自己投入到新的一天工作中去。一个人的力量是微弱的,但是一个团队的力量是不可估量的。"优宝"正是以一个团队的精神风貌展现在众人面前!





----优派精衡, 宝丽仁器

外贸部: 丁亭亭/文

优宝是一个孕育着优秀人才,研制着优良产品的企业,09年11月我很荣幸地加入了这个大家庭,得到了大家的关爱和体验到了生活中的美好。在优宝的工作是充实的,目标是明确的,生活是阳光的。因此对于优宝的未来,我信心十足,我相信优宝的前途定会一片光明。

优宝的阳光生活源于以下品质:

优派精衡: 优秀衡器——气派,精密。

宝丽仁器: 宝质衡器——丽质, 仁义。

气派、勇创行业气派先锋、注重提升公司的文化内涵和加强对内对外学习交流。

优宝定期组织员工参加学习小组,学习产品知识,了解产品各部件的功能及原理,加强各部门之间交流与合作,并创造一些对外学习的机会,与同行业甚至国外客户进行深入的技术交流并不断提高产品品质及外观,使产品不断适应国际化的要求。

精密、员工技术精湛,产品精于品质,两者紧密相连,相互促进。

优宝员工勤于学习,对产品的技术钻研颇深,为优宝提供了高速发展的源泉及后盾。

丽质、产品外观丽质,追求品雅;员工气质怡人,注重内涵。

优宝在做好品质的同时, 极其注重产品外观, 力求达到外观品质双丰收, 赢得广大顾客的好评。

仁义、领导对员工和蔼仁义, 员工之间相处和睦。

优宝领导对员工关爱有加,亲切仁慈,并能悉心听取员工提出的合理化建议,员工之间相处融洽,互相帮助,营造了一个温馨的优秀大家庭。

在优宝的生活是充实的,不管是产品技术知识还是为人处事之道,感觉自己都学到了很多,成长了好多。 我有信心并相信我有能力承担起新年新发展下自己的任务,为创造更加美好的优宝生活而不断努力!