

天翼，十年

□ 张煜

十年，
是一场逝去的青春影像，
还是一次生命的旅行？
十年，
是对平淡不屈服的抗争，
还是对责任与梦想的新认知？
抑或，
是那些与冒险，浪漫，激情，未知相关的，
人生定义？

十年，
一个我与天翼共同的纪念日。

十年，
是一场远行。
同伴，
是时间馈赠出来的珍品。
我们相识相知，同舟共济，
在追随梦想的险途中，生死与共。

十年，
光阴荏苒，白驹过隙，
是再回首，还是现在就出发？
与天翼同行，
追随向往已久的自由与浪漫，
追随只有在梦想才能企及的人生之巅，

精彩，不过刚刚开始……

创新服务，深度应用

2013' 大连用友老客户畅享优惠服务体验盛典



大连用友软件有限公司总经理
战威先生致辞



U8+创新服务 深度应用



大连斯频德冷却塔有限公司IT经理
张艳红女士分享服务的重要性



用友分公司ME经营事业部经理
刘宏伟先生做“U8+ v11.1.1新
品体验”主题演



客户会现场交流



众多企业客户参与



客户现场扫描天翼微信二维码



现场抽奖



众多老客户现场签约续费



关注天翼，时时有惊喜！

如何找到我们？

方法一：登录微信，扫描左侧的二维码

方法二：登录微信搜号码：Tony-Soft

如何提高你的职场含金量？

什么是你的职业本钱？

所谓职业生​​涯的本钱，简单来说，必须涵盖三个方面，一是充分的能力，包括专业技能、管理知识的储备等；二是态度，即工作态度及风格是否契合你所希望就职公司的文化，开阔的视野、兼容并包的心胸、善于学习及适应改变的能力，都会为你的职场加分，为未来的职业发展创造无限可能；三是诚信，GE前总裁杰克·韦尔奇曾表示，诚信，这是我们的最高价值，具有至高无上的重要性，确立并保持诚信等为人处事的基本原则，是在职场立于不败之地的关键。当然，这一切的前提必须是能清晰的认识自我，了解自己希望及能够从事的职业方向。只有做到这些，才能时刻保持并提升自己的职场竞争力，使职业生涯呈现上升的态势。

那么，如何在自己的职业规划中不断做加法？如何让自己随着时间、经验的累积变得更有价值，更加抢手？笔者认为，关键要做到以下5个方面：

自我剖析 认识自己

很多人都不能清醒的认识自己，了解自己的优势是什么，并据此思考下一步该往哪里走。例如在考大学时，很多人会根据目前社会上所谓的热门专业来报读，而不是想想做什么更符合自己的兴趣，结果在就业时就会发现自己面临许多棘手的问题。一旦盲从、缺少目标、随遇而安成为职业生涯中的常态，不断的自我加分必然会成为空谈。所以，

正确的做法应该是评估自己的优势，并分析怎样的职业状态才能充分发挥自身的优势，降低劣势。自我认识及评估是一个不断延续的过程，可以通过参加网上提供的职业测评，或者经常与老师、朋友、家人、主管等进行讨论来完成。

作时间的主人

善用时间，上帝对每个人最公平的地方就是时间，每个人每天都拥有24小时。聪明的善用时间安排，让这24小时发挥出最大功效，就成为个人与众不同的关键。时间管理是一门很大的学问。首要的一点就是充分利用每一秒可利用的时间来自我增值。在日本的地铁上，常常能够看到的一幕就是人手一本书，或是专业书籍，或是管理类书籍，利用每段空闲进行学习已经成为他们的习惯；其次是合理安排，制定完善的、合理的工作计划，例如如果每天能够早起一会，提前到公司，就能够有更多的时间去思考和安排一天的事情，也不用担心因为完不成工作而总在加班。

敢于承担责任

多做多问，古语有云：吃亏就是占便宜。这句话同样适用于职场，多去承担责任，并在实际运用中充实自己，对于个人的职业发展是很重要的。这里必须谈到很多人在认识上的一个误区认为自我增值就是多参加培训，多拿证书。但事实是，很多人往往读了不少书，也拿了不少证书，却发现自己并没有更值钱。HR更青睐的是个人实务综合运用

的能力，即使通过培训而了解到某项技能，也只有通过在实际工作中的检验才能转化成自我能力。所以建议职场人士应该把握每一个学习的机会，敢于尝试，对于不懂的勇于询问，积累实务作经验。

做自己的假想敌

不要和别人比较，世上没有绝对的公平，过多的和别人比较，常常会使得自己处于不平衡的心态中，而受到这种不愉快心情的影响，不仅感受不到工作的快乐，使自己缺少成就感，也会局限和阻碍个人的发展。所以，正确的做法应该是和自己比较：设定目标，然后评估自己有没有达到预先设定的目标或规划，看自己今天是否比昨天更进步，明天会不会比今天更进一步。

直面挑战

拒绝频繁跳槽，任何职业都需要一定量的积淀才能有一个质的飞跃，如果没有2-3年的积累，很难对一份工作有深入的理解和把握，频繁的跳槽不仅让你缺少职业储备，也会成为HR心中的扣分项。那该如何区分有益的和无益的跳槽呢？关键还在于跳槽的动机不是因为现在的工作不好、不顺心就决定跳槽，而是看有没有一份更好的机会在等待你。工作没有100%的如意，如果因为不好就换、就逃避，只会影响个人职业生涯的连续性和经验的沉淀。只有主动面对职业过程中遇到的挑战，学会适应环境，克服困难，才能最终做到待价而沽，积累跳槽的本钱。

十年铸魂 共赴伟业

□姜增辉

信息技术改变生活，信息化也在改变着企业的竞争格局和未来，信息技术正由局部到全局，由战术层次到战略层次向企业全面渗透。十年前，一颗幼小的萌芽，怀揣着对信息化的憧憬，怀揣着对事业的追求，踏入了这片热土，十年后这颗萌芽，已经成长为大连推动企业信息化的栋梁之才。

十年一路走来，充满着艰辛，在蹒跚中长大，在磨砺中成熟，天翼在这块热土上辛勤耕耘，播种希望，收获成功和喜悦。

天翼的成长，感谢核心团队对事业的执着，感谢多年来客户给予的信任，也感谢政府和社会各界在企业发​​展之初给予的鼎力支持。

十年不算短，也不算长，但是十年铸就了天翼人的责任和性格，天翼为企业信息化而生，天翼创业的精神、奋斗的精神、合作的精神、以客户价值为己任的精神已经融入到天翼人的灵魂，未来可能还有十年、二十年……，但是天翼人的初衷不会改变，事业将继续延伸，天翼的精神和

企业文化会更加丰富和发展。

中国是制造业大国，但并非制造强国，在产品智能化、制造数字化、管理信息化的企业信息化领域，博得一席之地，加快制造业信息化步伐，推动信息化与工业化融合，实现中华民族伟大复兴，是天翼人的抱负和历史责任。

管理信息化是融合现代信息技术与先进的管理理念，转变企业生产方式、经营方式、业务流程、传统管理方式和组织方式，重新整合企业内外部资源，提高企业效率和效益、增强企业竞争力的过程。制造业信息化是中国制造业转型升级的重要支撑。

面对这样一个历史机遇，天翼人以坚定的信念和坚韧的意志，抖擞精神、满腔热情地投身到信息化伟大事业中去，以共同的事业为目标，凝聚经验、智慧和人才，让天翼成为企业信息化的领军企业，让每个人在天翼的事业中，提升能力、实现价值、成就人生梦想，让信息化成为天翼人终生追求的事业，成为天翼人一生的荣耀！

目录

CONTENTS

卷首语	P1
十年铸魂 共赴伟业	姜增辉
热点聚焦	P3
不为回顾只为远行——十年一瞬间	张煜
天翼十年	P6
浅谈斯频德信息化历程及与天翼合作的这些年	张艳红
十年铸魂，共赴伟业	陈蕾
天翼工作生活小计	许可
专家导航	P12
让制造精益化	
信息化、流程再造与观念转变	姜增辉
管理之智	P18
实施ERP管理软件的可量化收益哪个更适合企业信息化	
企业管理需具备系统思维	
公司时事	P23
天翼微信公众平台开通啦！	
从无到有——大连深蓝泵业无边界一体化信息管理系统	张泉
天翼进驻大连固特异轮胎有限公司	赵子峰
用友“添”翼	P28
大连天翼：创新管理，合作共赢	
创新服务，深度应用——2013' 大连用友老客户畅享	陈蕾
优质服务体验盛典	
美恒时代U8-ERP项目验收报道	孙语笛
恭喜美嘉诺阀门U8项目顺利验收！	
尚能科技U8项目验收报告	张敏
中源汽车U8项目顺利验收！	来永禄
休闲驿站	P35
读书对身体有7个好处	
简化你工作的十三件事	王欢
李鸿章吃西餐趣事	
陌生拜访销售有没有用	
年终聚会必看六大潜规则	
如何提高你的职场含金量？	



封面：十年铸魂 共赴伟业
封三：创新服务，深度应用
封底：企业信息化，就邀我帮您

刊物：IT运维
刊期：季刊

指导单位：大连市经济和信息化委员会
主办单位：大连天翼信息科技有限公司

编委会

主编：王晋泉
副主编：王欢
成员：邓洪波 张煜
赵子峰 许可
孙语笛 白雪
郇悦匀 林超琼

美工：王欢
校对：王欢

电话：0411-84766786
传真：0411-84756786
E-mail: wangh@tonysoft.com.cn
地址：大连市软件园东路23号
邮编：116023

本期刊免费赠阅！

不为回顾，只为远行

十年一瞬间

□张煜

当我的笔记本以击败了全国8%其他的速度启动起来，我竟然可以顺利的打开WORD 97，写下了这个标题后，就无从下文了。不是我不从，而是电脑太悲壮，这个场合不利于我细胞的发挥。何况它们这么幽默，富有感情。

两天后，我憋出了一句话：这是一条长路，我们还要结伴同行很长一段时间，而这很有趣。为什么呢？因为这两天，在我身上发生了一些事，我受了一些刺激，仅以下三个案件为例：

之一：

我一个相处十九年的至亲好友，在大雪纷飞的早上，给我打电话：“你会不会修车库卷闸门的遥控器？赶紧过来救援，开不开门了，我着急。”我老老实实告诉他，我不会修。他挺奇怪的：哎~~~，你怎

么不会修？你不是搞这方面的吗？语气中充满了惊奇，仿佛透过电话，看到一只不会爬树的猴子。

我解释不了了，只好老老实实的在大街上找了一个修卷闸门的钟点工，冒着大雪、和颜悦色的给他送到家，还帮他忙活了一上午。中午时分，雪还没停，他请我喝酒：你看，你们搞这个的，就是专业，你在这儿，我就是放心。

悲了个催的，看着窗外的雪花，我的心拔凉拔凉。

之二：

待晴日，看红妆素裹，分外妖娆。我领着姑娘去滑雪。找到朋友介绍的高级滑雪教头，请他帮助姑娘纠正一些动作。专业就是专业，经过高级教头的点拨，姑娘很快掌握要领，开心的在雪道上下穿梭。感谢之余，聊了几句。教头问我从事哪一个行业，回复曰：

软件，帮助企业解决问题，提升管理水平。教头很开心，大巴掌一挥，落在我的肩膀上，砸的生疼：是啊？这玩意好，我这边有十多个教孩子滑雪的教练，需要管一管，能不能也给我们上一套？

我：好啊，教头有这个意识，小弟好生佩服。

教头：听说挺贵啊。

我：得看看需求，也不一定，如果标准版能符合，就不贵。

教头：没事，都是朋友，你姑娘这两次滑雪就算我的了。

我弱弱的回复：可能不够。

教头很奇怪的问：噢~~~，难道这个东西，还得花上千块钱？前两天，那谁谁买了一套，还不到500。

看着姑娘飞快滑降的身影，我竟无语凝咽。

之三:

又一天,和三五好友小聚。我们可不像王朔的“1314”那样——纷纷掏出手机拍照发各种微,然后默默点“赞”。我们可是手机全部上缴,手机响,喝酒;谁想用,喝酒。几轮真刀真枪拼杀下来,大家酒兴正浓。聊起来,这些年,我们曾经从事过的行业。在亲切友好的气氛中,小伙伴们纷纷表示,以我目前从事的IT服务行业,有发展、有前途、有出息,纷纷勉励我好好干,大有拿我当未来子女教育楷模之架势。

熏熏然,我正得意呢,刚想张口吹牛,电话响。我认罚,喝了一杯酒以后,接起电话,里面声音贼老大:天翼公司吗?俺家固定电话坏了,咱安排人过来修啊?

“对不起,我们不修。”

“噢,咱们不四电信的那个天翼吗?”

“对不起,我们不是,我们是软件公司。”

“找咱一样啊,拜想往外推。就咱这些银,我都磕了,叫一个一个不动弹,三不动就往外推,要血命了,我真上火……”

“对不起,我们真不是一家公司。”

“咱四不四彪?咱要是不来,看俺怎么收拾……”

挂上电话后,端起酒杯,我含泪默默又喝了一杯,就当微信上点了个“赞”。彼时面部极其狰狞。

生活,就像是一团乱麻,总用那些解不开的小疙瘩,来抽打你刚想翘起的小尾巴。

当你自认为是一朵奇葩,



它总会赶来告诉你,只有你自己认为你是,与其他人无关。

感谢生活,还有菩萨派来的各种红孩儿。

自从十年之前的大年初七,我和姜总坐着轻轨,顶着2004年的第一场雪,给客户拜年,然后抖掉脑袋——上的冰坨,签了天翼第一单企业信息化项目之后,我们就踏上了这条路。

回顾十年,我们真正值得纪念的东西有木有?——有,但不多。太空行走、登月飞船、恒大夺冠、习李当选,跟我们有啥关系,我也具体说不大清楚。

回顾十年,我们可积累、厚积而薄发、取之于客户、用之于客户的产品有木有?——有,也不多。辽宁号、蛟龙

号、天宫号、和谐号、嫦娥号、各种号,还有大飞机,都用上了我们的哪些智慧结晶?这个问题,实在值得深思,估计很多年以后,我也回答不出来。

回顾十年,我们错过了多少发展机遇?那可多的数不过来。互联网、排队叫号、SAAS、互联网爆棚、微博与社交网络、B2B、B2C、C2C、虚拟金融……,科技推动社会进步,这十年快的犹如网络上的比特传播,这边比特币都出来了,我们还在努力赚取微薄的人民币。

回顾十年,我们固然为一个个客户做好服务,树立了一个个样板工程,将管理系统、管理思路渗透到我们的每一家用户的桌面系统上、日常工作中,帮助客户实现了系统价值,提升了企业管理水平。但

除了这些,我们还做了哪些?——当然,远远不够。

回顾十年,我们积累了队伍,磨练了意志。固然,这是一支善打硬仗的钢铁之师,已经把天翼“破冰船”的企业精神深入骨髓。而且每一名新进员工都能很自觉地融入、融合。固然,这支队伍已经把天翼实施企业信息化的成功标准植入到每一个项目中。但除了这些,我们还积累了什么?——当然,肚子上的赘肉不算。

回顾十年,以空杯心态,再次归零。

倾心倾力,拥激情梦想,再次燃烧。

着眼未来,怀敬畏之心,再次创业。

过去十年,天翼的最大成就,实际上就是定位。获得了市场的认可,并将自己的发展方向定位清晰。这真是一个慢功夫,清火慢炖,目前已经可以闻到诱人的香气,虽不浓郁,但足以袭人。

未来十年,天翼的重要目标之一,就是要打造一个圈子,可以称之为地域性的企业信息化生态圈。把这个圈子想象成立体的交错空间,广大的客户、经销商、服务商、协会群都融合在这个圈子中,完全无边界、一体化、共生共长、相知互溶。环境清幽、空气清新、鸟语花香、心旷神怡。大家在这个圈子中都有定位、有竞争、有竞合、有故事、有交流、有利润、有生活、有感受。

受。

这个生态圈将生生不息、螺旋上升。这个生态圈将打通企业的管理、设计、制造、服务、产品信息化的产业链环节,真正形成无边界一体化的企业云。正如姜总所说的:产品智能化、制造数字化、管理信息化,实现工业化与信息化的融合。管理信息化一旦跨界融合工业智能化领域,渗透到与人们的生活行为密切相关,将带来无限成长的空间。这个生态圈的体量有多大?冥思一下,仅仅一个大连地区,每年就不少于200个亿。我的眼前,仿佛已经看到这幅画面:生机盎然、充满活力、环保通透、为子孙后代造福。

本来嘛,爷爷是制定规则的,爹爹是遵守规则并发扬广大的。而孙子呢,孙子总是用来颠覆规则的,打破旧秩序,带来新变革。未来的世界始终都是那些孙子的。只不过现在孙子急吼吼的,来势太快、太凶猛,爷爷和爹爹都招架不住。最有大智慧的爷爷,会在自己的体系内,设置两个阵营,红军和蓝军,让孙子互掐,掐架的结果就是,两个孙子都获胜,都变得强壮,死了一批其他体系的孙子。比如:华为、腾讯、百度,还有一大串辉煌的国外爷爷:西门子、宝洁、谷歌……。

最没有智慧的爷爷,就是保护不了自己孙子的爷爷,不懂得大爱无情的爷爷。金山银山,坐山吃空,尾大不掉,坐井观天。当看到自己的孙子被

人揍得满头包时,刚开始还能跺脚骂骂,吹胡子瞪眼,后来就只剩长吁短叹、无力回天了。这些爷爷,土的、洋的都有。这里就不提名谓了,省的给爷爷添堵。

始终跟风你就始终跟不上风。孙子携技术后发优势、经营后发优势、跨界后发优势、思维后发优势,几乎颠覆了一切可以颠覆的行业。而颠覆成功的孙子,还没有享受到当成爷爷的快感,就被下一批孙子直接拍在了沙滩上,而且深挖坑,将爷爷埋在沙子堆里,永世不得翻身。手机APP火了几年?团购网站火了几年?微博又火了几年?过去的2013年,多少以往叱咤风云的大佬,如坐针毡?当当网、人人网、盛大、HTC……,现在最如坐针毡的应该是马云吧?否则,他老人家不会大喘着粗气,在功成身退以后,又挺着小身板,搞什么“来往”。

面对遍地是孙子或怀揣孙子梦想的时代,天翼该如何做?只有站在马背上,才能不被马落下。于是,我们顺应,我们拿来,我们始终与客户站在一起,客户至上,站在最终客户的角度,审时度势,做一个实用的科技知识集成者,埋头打造自己的圈子,造福客户,造福这个地域性的信息化生态环境。这条路就已经足够长,而且足够有趣。

而你,愿意与我同行吗?说好了的,就在这个用数字表达情感的1314。

浅谈斯频德信息化历程及与天翼合作的这些年

大连斯频德冷却塔有限公司 张艳红



斯频德人对信息化这个名词并不陌生，它已经陪伴我们走过了12个春夏秋冬，从东软ERP管理软件只能实现生产计划、供应、仓存管理，到现在的斯频德信息系统涵盖了技术、营销、采购、制造、库管、财务、人事等整套业务。信息化系统给企业管理真正带来价值的是从2009年与天翼合作的这套新一代信息管理软件，系统应用后，虽然增加了基础数据的录入工作量，但提升了公司管理水平，尤其为管理层提供了即时的公司运营信息，方便管理层及时调整公司运营思路；除此之外，公司人员可在线共享数据资源，减少了电话、电子邮件沟通次数，提高了工作效率，尤其在账物处理及工资管理方面提高了近

3-5倍工作效率；生产、销售成本结转操作方便，真正实现业务与财务一体化。

2009年斯频德为实现十二五规划中期目标，预计2015年销售额达到5亿元，必须以信息化为基础，建立一套全面管理销售业务各环节、生产、技术、制造、成本管理体系，集成现代的客户关系管理理念，所以公司领导决定更换现有ERP软件。我们经历了一年的时间进行ERP选型工作，重新整理公司业务流程、梳理各个业务环节需求、到客户现场实地考察。当时频繁与三个供应商进行沟通联络，但给我印象最深的就是天翼公司张煜副总，为了不影响我公司

正常工作日生产管理，他周末带我们到客户现场实地考察，为能按时给我们做好日本要求的报价项目，连夜赶制资料，于第一时间把信息传递给我们。与天翼公司张煜副总的项目调研、洽谈的这段时间里，他就像一个老师一样给我讲解ERP功能模块与实际业务结合，使我对ERP有了一个高度认识并且对公司整体流程有了更深的了解，同时也使我对今后的ERP实施、应用与维护充满了信心，也就是带着这份信心，斯频德于2010年8月最终与天翼公司签订技术开发合同，从此进入到了项目实施阶段。

ERP项目启动会于

2010年10月27日拉开帷幕，斯频德和天翼公司领导对此项目高度重视，为此公司专门成立了ERP项目实施小组，主要负责数据收集整理、数据监控、项目实施推进、业务流程推进等工作。开始了为期一年的实施工作，系统共分三个阶段实施：第一阶段主要实现PDK/物料BOM、销售订单、主生产计划管理、制造编号管理、物料需求计划、部品存货管理、采购管理等；第二阶段实现销售合同信息管理、项目管理、发运管理、成品库存、工序作业管理、委外管理、OA、交办事务管理等；第三阶段实现客户关系管理、售后服务管理、质量管理、应收应付管理、财务接口、成本管理、人力资源管理。

在项目实施过程中，我们按照项目经理潘冬梅制定的实施计划，顺利推进项目进行，每一个流程探讨、每一次基础数据准备、都非常认真，为了项目按期上线，加班加点的赶进度，检查数据，印象最深的一次，二期系统上线前连续两个晚上检查合同数据，潘冬梅、侯阳与斯频德员工一起加班到深夜，使得二期系统顺利上线。

三期系统实施财务接口、人事相关，由于业务比较复杂，每个凭证细节反复与财务人员核对，最终达到自动归集成本，将系统中的业务数据根据财务的需要合并归集生成凭证，以凭证的规范方式与财务系统进行数据库接口。从物流、业务流的管理上升到资金

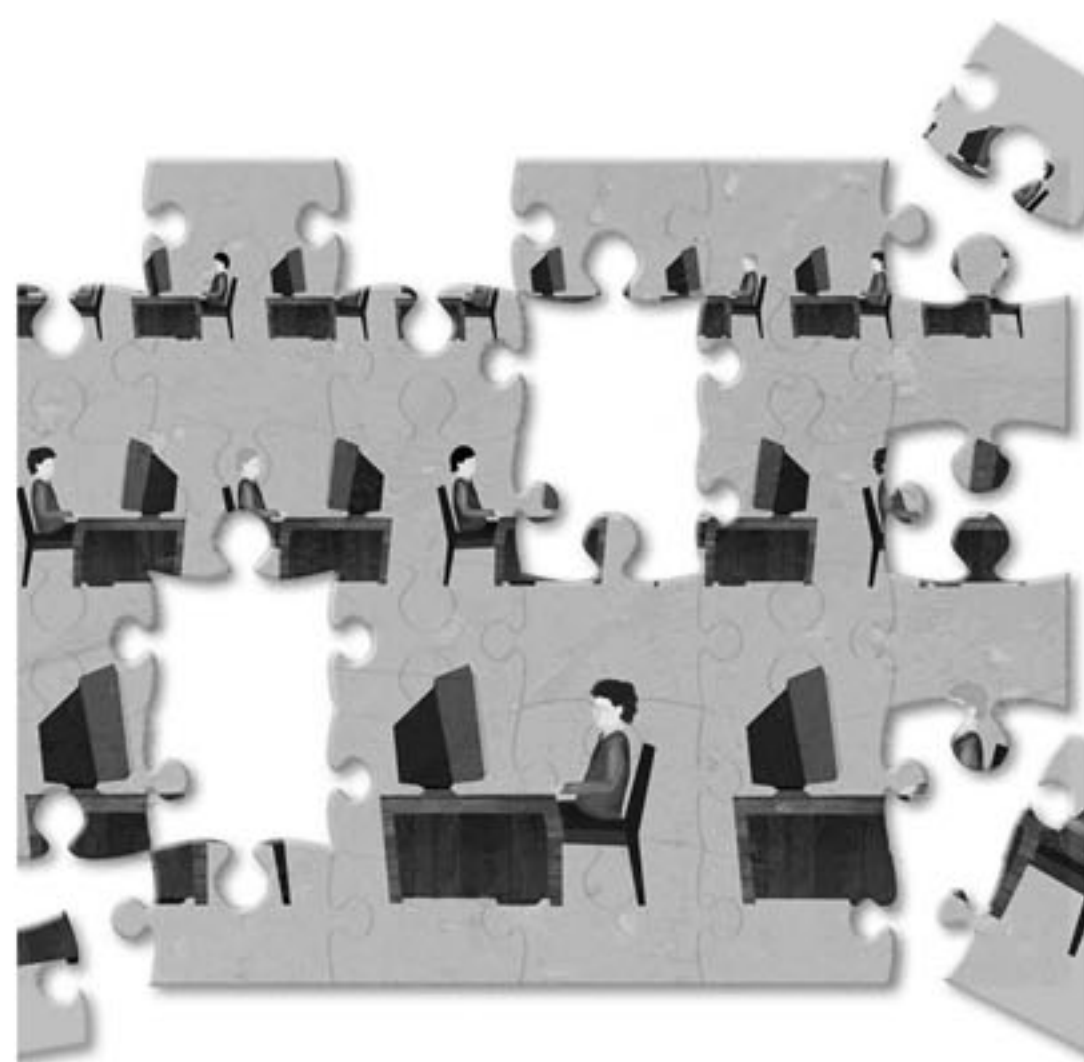
流的管理。

2011年10月初所有系统顺利上线，这一年的实施工作真是酸甜苦辣各种滋味，最终迎来了硕果。俗话说：三分软件，七分实施，这个成果离不开天翼项目组的齐心努力和斯频德员工的大力推进。

2013年7月份，收入基准点变更，经过三个月的实施工作，系统顺利上线，上线后连续两个月潘冬梅和孙林每个月结账都现场支持，提前预防问题发生，遇到紧急问题及时给予方案进行快速解决。

2011年10月份开始正式上线到售后维保阶段，在这两年的售后维护期时，非常感谢寇涛、宋敏以及天翼公司领导对我们斯频德售后工作的重视，做到有问题及时响应，有新增需求及时提出调研方案等等。天翼服务态度严谨认真，他们为了我公司ERP的正常运行，有时加班加点进行运维服务，遇到紧急问题第一时间做出响应，全公司人员大力配合支持我们解决问题。

天翼的ERP系统我公司已经成功运行了3年，之所以能够成功，是斯频德人不断在使用程序过程中提出新的业务需求，天翼人本着精益求精的业务要求，不断将程序做合理的改进优化，使我们的信息化系统有了主动成长的活力。未来，为系统的完善，我们将更加努力！



十年铸魂，共赴伟业

□陈蕾

我，不是诗人，但我要为您抒写壮丽的诗篇，
我，不是歌者，但我要为您献上深情的赞歌，
我，不是画家，但我要为您描绘宏伟的蓝图，
我，不是工匠，但我要为您开创擎天的阶梯。

十年的风雨磨练，
铸就了天翼人坚韧不拔，百折不挠的创业之魂。
我们曾埋头奋斗在那彻夜不眠的灯火之中，
为顺利的交付项目，奋发图强斗志昂扬；
我们曾置身于全球金融海啸的惊涛骇浪中，
为胜利的突破重围，把准战机力挽狂澜。

天翼的十年，是一部辉煌壮丽的拓荒史诗，
坚持管理革新，特色取胜缔造了创业奇迹。
无私奉献的精神是通往创业成功路坚实的铺垫，
如虎添翼的增值服务是合作与发展坚定地信念，
百分百的成功实施率是我们对客户永恒的承诺，
精益求精的研发品质是我们天翼人不变的追求。
如今，天翼已荣获高新技术企业等多项重要资质，
如今，天翼已肩负着用友大连总代理的光荣使命，
如今，天翼已拥有上百家信息化的标杆样板客户，
如今，天翼已成为大连本土软件行业的领军企业。

光辉岁月，感谢有您一路相伴，
感谢我们全体天翼人，
是你们质朴坚强的品格和辛勤的劳动铸就了天翼的成长；
感谢天翼的掌舵人姜总，
是您呕心沥血掌舵方向引领着天翼正确的航程；
感谢我们天翼的领导，
是你们的教导让我们在人生的舞台上努力成长；
感谢我们的天翼公司，
是您给予我们实现人生价值的平台；
感谢我们员工的父母家人，
是你们的支持和关爱构建了天翼的辉煌；
感谢我们的客户，
是你们的慧眼坚持肯定了天翼存在的价值；

天翼工作生活小计

□许可

题记

十年，说长不长说短不短的一个年头，自从三千多年前的商朝（约公元前十六世纪到公元前十一世纪），刻在甲骨和陶器上的数字，发现其中有表示一、十、百、千、万……的十三种计数单位，这说明当时中国人的计数方法，已经采用了人类现行的“十进制”。十这个数字在中国人的心目中就占据了重要的位置。

我想，这大概是因为人有十个手指头吧。

自公元2004年起，天翼公司挂牌成立到现在2014年，天翼公司已经历的十年风雨，走过了十载光阴。而我，有幸在2006年加入天翼这个集体，至今也有八年的光景。八年没有十年那么长，但这这八年来的经历和感触，也让我思绪万千。

对于这八年的天翼工作生活，今天做一篇小计，也把我的感受与大家分享。



感谢用友各级领导，
是你们的指导和关爱树立了与用友合作的信心；
感谢政府的领导，
是你们的扶持使天翼一路沐浴阳光扬帆远航。

十年辉煌，似流星划入穹苍，
十年沧桑，铸丰碑立于波涛，
天已拂晓，旭日初升，
雄关漫道真如铁，如今迈步从头越。
天翼勇士们，催征的战鼓已经擂响，
让我们向着天翼远大的战略目标和方向进发；
战舰的劲帆已经扬起，
让我们众志成城向着天翼美好而辉煌的未来航行。
让我们为天翼成为大连信息化领域的航母而坚定信念，稳步发展，
披荆斩棘，奋斗不息。
让我们共同：
迎天翼之崛起，庆十年而流芳，赴百年之大业。

PART 1 初出茅庐

2006年3月，那时的我还是一个大四的学生，青春的岁月充满了激情，却又是那么的稚嫩。作为大四毕业生我来到了天翼进行实习，至今为止，对当天实习报道的场景我还记忆犹新，那时我们的公司还在创业初期，团队规模还不是很大，我们的办公室当时还是软件园1号楼的403，那时的我们还叫冰山天翼。那一天，我认识了邓洪波、马双翼。

经过了一周的培训，像现在一样参与实习的年轻人被分到了公司的各个项目组。我还记得当时被分在三洋压缩机项目组实习，项目经理是袁琪，人生中第一次正式上班的感触相信每一个看到这篇文章的人都会有这样的回忆。在那里，第一次参加需求调研，第一次参与程序设计，第一次整理会议纪要，也是第一次独立完成给客户应用的正式程序。很多很多的第一次，现如今已经很难想起。

随着实习结束，大四毕业在即，天翼公司正式的入职通知，让我激动不已。7月3日，那是一个周一，从那天起，我的身份正式成为天翼的一员，直到如今。

进入公司后，我正式被分到大冷项目组，在潘冬梅的领导下，开始正式工作。在这之后的两年里，我一直参与着大冷项目的工作，大冷成套工程维护，大冷质量与售后管理系统，大冷EIP维护。在这两年里，我从身边的前辈身上，大量的学习知识，吸取经验。开始逐步尝试独立进行需求设计，独立进行实施。

那是我成长最快的一个阶段，从一个什么都不懂的大学毕业生，到一个能够独立完成项目组分配任务的合格员工。相信每个初入职场的人，都会有这样的一段美好回忆，那是我们价值的最初体现。

也是在这两年里，我们的公司也在茁壮成长，我们不再

拘泥于冰山集团内部的信息化项目，我们的市场不断的向外扩展，开始大量的接手冰山集团外的项目，神通电器，中油一建等项目也逐个开启。

PART 2 小试牛刀



07年8月，公司与中国石油第一建设公司达成合作协议，中油一建为大连石化进行渣油装置和加氢裂化装置的建设，由于该项目的建设过程中，有大量的进口关键部件，并且生产周期较长，因此中油一建委托天翼开发一套零部件管理系统，这套系统需要在手持机上进行开发，并且通过条码进行零部件的单元管理。

当时公司决定委派我担任该项目的经理，当时的我还仅仅是一个参加工作不到两年的新丁，对于承担项目经理独立带领项目十分的没有自信。感谢当时公司领导对我的信任，并且在项目过程中给予我充分的信任和支持。

该项目自8月底起进行需求调研，需求报告以及程序开发和系统实施，最终于08年的1月进行验收。在整个项目过程中，我第一次因为对客户的业务分析而导致失眠，第一次为了项目上线进度而彻夜加班，第一次作为项目经理向客



户高层领导进行汇报。又是那么多的第一次，从未有过的经历，让我逐渐适应了第一次，树立起了对自己的信心。

从那以后，我参与的项目越来越多，与此同时，天翼公司的客户群体也逐渐扩大，项目的所属客户的行业越来越广，这一时期，除了传统的离散型制造业，公司还顺利完成了几个其他行业客户的项目验收，如：东立工艺（纺织行业），天宝食品（食品行业），中国银行（金融行业）；项目的针对业务也越来越多样化：生产销售系统整合，供应链系统，SAP财务系统与业务系统接口，设计管理系统，质量管理系统。

在08年至10年这段时间里，公司的业务蒸蒸日上，我也越来越见多识广。这两年半的时间里可以说对我来说最重要的变化，是逐步在项目过程中，更多的接触客户高层领导，接触决策层面的需求。对于我来说，对信息化的认识也从业务数据业务流程的规范化

管理，上升到对于公司经营决策提供数据支持，对于管理改善提供判断依据的层面。明白了为什么企业需要信息化，信息化能够为企业管理经营带来什么样的改善。

PART 3 力小任重

11年，公司委任我担任项目三课课长，公司全面推行课长自治的管理模式。从此，在开展日常项目工作的同时，还要承担课内的管理工作，这对我来说，又是一个新的挑战。从课内人员的培养，团队建设，到项目过程中管控，公司经营指标的达成。都是全新的领域，全新的尝试。

小到一个团队，大到一个公司，在整个经营过程中，管理往往是无形的，是以人为中心的，如何对组织所拥有的资源进行有效的决策、计划、组织、领导、控制，以便达到既定目标的过程。如何能带领团队用最好的工作方法去工作。

在11年到14年这三年中，在这些方面，我做的还远远不够，这三年也是进入公司

以来，对自己的不足认识越来越深刻的三年。如何能够将动态的管理做好，我还有很长的路要走。对于公司寄予的厚望，还需要进行更多的努力才能做好。

这三年中，公司的经营规模已经与十年之前发生了巨大的变化，有了长足的飞跃，公司在不断发展壮大，如何能够跟上公司发展的脚步，如何在公司未来成长的道路上继续跟随公司成长，不仅仅是我，也是我们每个天翼人需要共同思考和努力的问题。

十年铸魂，共赴伟业。

经过十年，天翼公司的灵魂已经铸就，天翼创业的精神、奋斗的精神、合作的精神、以客户价值为己任的精神已经融入到天翼人的灵魂。

未来十年，甚至二十年，五十年……，天翼人需要紧跟公司发展的脚步，努力的在不断的成长中去锻炼自身，完善自我，以坚定的信念和坚韧的意志，去实现我们天翼人共同的事业目标——让天翼成为企业信息化的领军企业！





让制造精益化

你变精益而竞争对手没有，你将干掉他们！竞争对手变精益而你没有，你将被他们干掉！——这绝非危言耸听。

就在一年半以前，通用电气原本在便宜的中国工厂生产的热水器，搬回昂贵的美国工厂生产。戏剧性的结果发生了：美国生产的热水器，和中国之前生产的热水器相比，材料成本降低了，人工成本降低了，质量却提高了，甚至能耗效率也提高了。更要命的是，这款产品的零售价比之前在中国生产的低了将近20%。

通用电气CEO杰弗里·伊梅尔特(JEFFREYIMMELT)由此断言：外包对通用电气的电器业务来说，很快就变成过时的商业模式了。”他的言外之意是，这家巨无霸公司的电

器产品很快就可以全部撤回美国生产。

借由精益生产，通用电气的美国工厂，以中国企业最擅长的竞争方式，打败了自己的中国工厂。接下来，它将打败谁呢？

精益生产对于中国企业到底有没有用？

如今，中国制造商面临着种种严峻挑战：不可逆转的劳动力成本上涨趋势，杀敌一千自损八百的价格战，变化多端的国内外市场需求。有人甚至断言中国正在或即将失去“世界工厂”的地位……

中国制造能否面临转机？精益生产方式或将成为中国制造商破解困局的战略武器。专家们建言，从生产流程、库存管理和生产计划入手导入精益方法，最终创建精益型企业。

为何是精益？

“中国工厂今天为什么需要精益生产方式？理由很简单，价格竞争。”雷诺德·安卓兰说。他是SOFEST有限公司创始人，也是一位精益生产专家，常年穿梭于中国大陆各个工厂，帮助国际买家对其中国供应商工厂进行评估。

雷诺德·安卓兰解释说，今天，中国的价格竞争异常激烈，企业已经告别高速增长“甜蜜岁月”，进入相对稳定的低增长时代。

他发现，许多中国工厂现在陷入三种尴尬的境地：要不亏损，要不没有钱赚，要不只获得薄利。更糟糕的是，形势还在恶化。“他们要想生存，就必须做出改变。”他说，“如果他们十年之内仍然固守老旧的做事方式，那么他们中至少有50%将会倒闭。”

劳动成本的长期上涨，成为中国制造商不得不面对的客观事实，也是他们必须妥善应对的挑战。“中国制造商无法再基于低劳动成本来竞争，因为低劳动成本已经不复存在。”马克·麦卡伊说，“中国制造商必须改变，否则其他更低劳动成本国家的竞争对手会抢走生意。”

马克·麦卡伊是加拿大西三一大学商学院的副院长，经常奔走于中国和北美之间，对两地的制造商工厂进行精益生产方式的培训。

在精益专家戴伟城看来，中国制造商现今面对的市场需求，和丰田生产方式当年在日本兴起的市场需求，颇有相似之处，都是多品种、小批量、快速交付。“这样的需求十分符合精益生产方式的理念，中国制造商是非常需要精益生产的，而且非常紧迫。”

紧迫性除了来自山大的竞争压力，还在于许多中国制造商仍然沉醉于传统的大批量生产方式。

出于工作的需要，雷诺德·安卓兰造访过许许多多的中国工厂。他发现，这些工厂基本上都是以一样的方式组织起来，有着相同的组织结构，相同的流程，相同的工作方式。这些基本上都是同质的传统大批量生产方式。“那么，他们如何能够做到成本比其他同质化的工厂更低？”他反问道。

从竞争的角度看，直到今天，中国制造商在世界上仍然拥有的口碑就是，他们能够快

速地模仿他人的创意，并且以较低的成本快速地制造出产品，使得自己在市场竞争中处于有利地位。“但是，如果中国制造商的竞争对手采用了精益生产方式，那么中国制造商的这一竞争优势将不复存在。”马克·麦卡伊说，因为“低成本快速地生产产品正是精益生产方式的擅长之处。”

在雷诺德·安卓兰看来，中国工厂老板的常见思维就是，“为了降低成本，我需要督促员工工作得更快，工作时间更长；我需要购买更便宜的原材料和零部件”。他认为这不是削减成本的好方法。“这样的方法降低成本很有限，而且所有的工厂都这样做，你怎么能够做得更出色？”

他认为更好的方法是，中国的制造工厂从传统的生产组织方式转变为精益的生产组织方式。也就是说，中国制造商需要改变其流程和组织方式。而这恰恰是他们长期忽视的问题。“大体来说，他们几乎没有优化过工厂的流程、系统和组织，他们更多的是关注如何与客户建立良好的关系，很少

把工作的重点放在流程和系统上。”

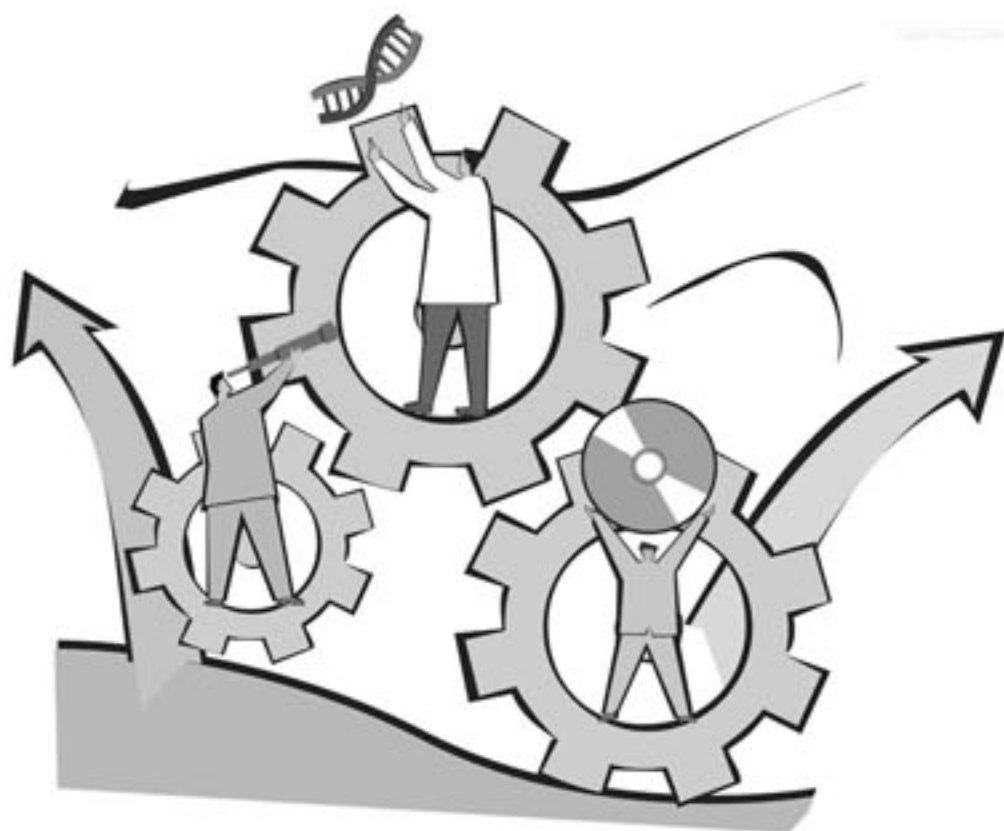
如果成功地导入精益生产方式，中国制造商将能够同时获得四个具有战略意义的益处：降低成本、提高质量、降低最小订货量、缩短生产周期。换句话说，在削减成本的同时，提升销售。“这是精益生产的真正好处。”雷诺德·安卓兰说，“精益生产方式就是中国制造商的战略武器。”

让生产流程精益化

精益的生产流程是精益生产方式的关键内容。让生产流程精益化，不仅是精益生产方式的题中之义，而且是切中了中国工厂老板不重视流程优化这个要害问题。

“要建立精益的生产流程，如何让员工彼此信任，绝对是最大的挑战。”马克·麦卡伊解释说，与传统生产方式是推动式系统(即上一工序推动下一工序)不同，精益生产方式是拉动式系统(即下一工序拉动上一工序)，这就要求下一工序的员工与上一工序的员工之间高度信任。





“以洗碗为例，有一大堆顾客用过的碗碟摆在我面前，我的工作是将碗洗净，然后由其他人运走。”马克·麦卡伊说，“我通常的做法是尽可能地洗碗，然后堆在我身旁，你的做法是尽可能地烘干。如果你跟不上我的速度而导致碗碟大量堆积在我之间，那是你的事情，与我无关。我没有必要和你建立良好的关系，我只是做自己的工作，没有必要担心你。这就是传统的生产方式。”

“而在精益生产方式中，我会等待你来拉动我，我才洗碗，洗完后捧着碗等待你拿去烘干。如果我们之间没有信任，当错误出现的时候，你可能埋怨我太慢，我也可能埋怨你太慢，从而导致问题变得更严重。如果我们之间充分信任，就会说‘让我们一起来解决问题’。因此，工人之间必

须相互信任。”马克·麦卡伊说。

如何解决信任的问题？马克·麦卡伊认为工厂老板要鼓励员工发现生产流程中的错误，让他们感到发现彼此的错误不是什么丢脸的事，让他们懂得发现错误对解决问题很重要，否则员工们就会掩盖错误。“总之，让员工感到发现错误是一件好事，这是十分重要的。”

在他看来，员工彼此信任意味着老板要让工厂一线的员工做真正的决策。在真正的精益生产方式中，每一个员工都有权在必要的时候关闭整个工厂。

“这听起来很奇怪，但是有两点很棒，一是让员工感受到负责任，而一旦员工负责任，就会主动去发现和解决问题；二是，在传统的生产方式下，每个人都觉得必须不断的工作，否则老板会生气，但是

精益生产方式下，出现问题是十分痛苦的，其代价很高，因此问题必须解决，在问题解决之前，我们无法启动工厂，这样，问题就会很快解决，而不是像传统生产方式下久拖不决。”他说。

在戴伟城看来，中国制造商在生产流程精益化上存在三个主要问题：系统化不够，缺乏防呆防错意识，对价值的理解有欠缺。

工厂投产的一个重要工作就是工厂布局的规划，中国很多工厂的布局规划往往偏离人员的流动和物流的流动，存在许多错综复杂的交错布局或者浪费。许多民营企业的工厂都是模块型、职能型，而不是按照工艺流程来规划，十分欠缺系统性。“这种布局虽然适应大批量生产的模式，但是不适应精益生产模式。”戴伟城说。

值得指出的是，中国一些比较规范的工厂，在其生产过程中往往都有标准作业，但是这些标准作业并非精益生产方式中的标准作业，只不过是一般的标准作业程序（SOP）罢了。相比之下，精益生产的标准作业不仅包含标准作业程序，还包含标准的生产节拍、标准的在制品（WIP）数量。理解这种区别，有利于打造精益的生产流程。

在精益生产方式中，工厂在设计生产线时，总是要在关键工序中设置相应的防呆防错功能。而中国很多工厂在这方面十分薄弱。

精益原则，第一条原则就是“价值”。“精益中的价

值，就是能够创造更多的附加值。”戴伟城解释说，“比如把员工动作分成三类：第一类是增值的，第二类是不增值的，第三类是不增值、但必须做的；工厂要追求增值所占的比例越大越好，同时消除那些不增值的浪费。”

工厂要设立专门的职能部门，用工业工程的原理统筹设计生产流程和布局，以解决系统性缺乏的问题。为了解决防呆防错的问题，需要把设置防呆防错机制作为考核相关人员和部门绩效的内容，要和同行业的工厂进行对标。而在价值方面，要有统一的部门去策划和统筹相关工作，在员工中培养价值的意识。

让库存管理精益化

精益的库存管理也是精益生产方式的主要内容，而且，库存管理与现金流息息相关。

“我认为中国制造商过去的现金流管理是好的，但是现在变成了一个严重的问题，所以必须做出改变。”马克·麦卡伊说，“现在的现金流管理之所以成为问题，就是因为他们

过去三十年里太成功了，反而成为他们要取得进一步成功的障碍。”

他解释说，许多中国制造商依赖太多的银行贷款来融资，太多的制造商利用高额的银行贷款来购买材料，他们现在存在十分严重的现金流问题，而精益生产方式的最大优势就是解决现金流问题。“那些关心现金流的企业领导者，对精益最感兴趣。”

实际上，传统的库存管理思维和精益的库存管理思维明显不同。马克·麦卡伊以碳的库存管理为例，解释两者的差异，并提出库存管理的建议。

“以碳的库存管理为例，我会观察碳的价格，如果我认为碳价格低，就会买下大量的碳，储存在仓库里，之后碳价格上涨，我会很高兴。这是库存管理的旧思维，但不适用于精益生产。”他说，“在精益生产方式下，需要学会购买小数量的碳，刚好够用于本周、今天甚至几个小时。”

“这其实很有挑战性，想想你需要和供应商建立何等水平的信任！”他进一步说，

“同样数量的碳，我想通过大量采购来获得折扣，我不想你今天就把全部的碳送给我，相反，我要你送一点点给我，我要你每天送四次，正是我现在所需要的数量。这是完全不同的库存管理方式，它要求大量的值得信赖的供应商。而要赢得供应商的信赖，你首先要解决生产流程的问题，然后把供应商纳入到库存的管理中来。”

在雷诺德·安卓兰看来，传统的库存管理方式之所以导致现金流紧张，就是因为在这种推动式的生产系统中，制造商往往购买大量的原材料和零部件，以便获得优惠的价格。但是这种做法只是优化进入生产流程之前的材料采购的成本，而不是优化整个生产流程。

正是出于类似的原因，戴伟城特别推崇三星的精益库存管理。他认为，三星的库存管理充分体现精益供应链的追求。

三星对库存有两个态度，一是，不管是把库存转移给供应商，还是转给第三方，都没有任何意义；只有从整个供应链着眼来减少库存，才能体现出三星产品的价格竞争力。二是，零库存只是精益生产的追求，不是真正的无库存，三星追求的是合理的库存水平，是三星和主要供应商协商确定的合理水平，从而实现共赢。

“我认为这是精益库存管理的基本态度，也是精益库存管理的基础。”戴伟城说。





信息化、流程再造与观念转变

□姜增辉

企业信息化必须配合以管理模式的改变和业务流程再造才能取得更好的效益，已经被广泛共识，但是什么是业务流程再造，管理模式如何转变，落实到一些具体问题，个人理解的深度和广度有很大差别。

以制造业为例，传统管理模式，技术部门完成图纸和产品BOM后，将成果交给工艺部门、生产部门和采购部门，接收部门会根据自己的管理需要整理成各种模板和表格，沉淀成自己部门的工作习惯和知识积累，长此以往，生产的组织和管理往往依赖于“能人”，那些通晓、熟悉部门管理模式和习惯的人就会形成个人独特的管理方法和权威，权威很难被打破，新人很难培养，企业的发展和变革往往受

制于这种传统的管理模式。

在传统管理模式，每个部门相当于设了一道门岗，门岗将内部封闭起来，外部流程只有通过这道门岗才能到达组织内部，政令不通，传递效率低下、人为因素影响大，生产部门自己整理的数据与技术部门割裂，遇到设计变更和非标产品时，数据传递不畅、滞后、损耗、走样，使得生产效率和质量都难以保证。

就技术部门本身而言，为了增强设计的标准化和通用化，图纸借用是在所难免的，最初设计的一个零部件，在产品系列扩展的时候可能被别的产品借用，扩展机型的某些零部件还可能再次被借用，这种借用关系盘根错节，那种传统

的以机型为管理核心的模式，当借用图纸版本升级后，很难周全、同时、无差错地实现所有产品的变更。所以要做到标准化，就必须打散从前以机型为单一核心的技术管理体系，必须建立以零件和机型为双核心的技术体系，在零件管理流程中，控制标准化和版本升级，利用信息技术的快速数据处理能力和数据传递能力，随时生成新的产品BOM和生产数据，达成以机型为管理核心的目标。“零件”是管理核心，“机型”是应用核心。

实现信息系统管理后，基础数据的整理，由责任部门完成，但是数据必须共享给其他所有使用的部门，突破部门间的壁垒。系统管理模式，对基础数据的质量要求提高了，

既要准确又要全面、及时，通常来说，信息化之初，基于技术部门数据整理的工作量会增加，而采购、生产、收发料、成本核算等其他部门，生产效率和工作效率都会极大地提高，当数据积累到一定程度，技术部门的工作效率才会提高。

系统模式下，数据的管理，以及从设计源头，畅通地向工艺、生产、采购传递方式的改变，就是业务流程再造，部门领导不能将知识和流程规则储备在自己的脑子里，不能根据个人判断和习惯指挥生产，必须在一定的流程和共用的数据下，以公司约定、人人知晓的方式组织生产，在这种模式下，所有流程和责任都是清晰呈现的，工作好协调，人员好培养。流水生产线就是这种管理模式的典型代表。

企业信息系统如何具有持久的生命力？

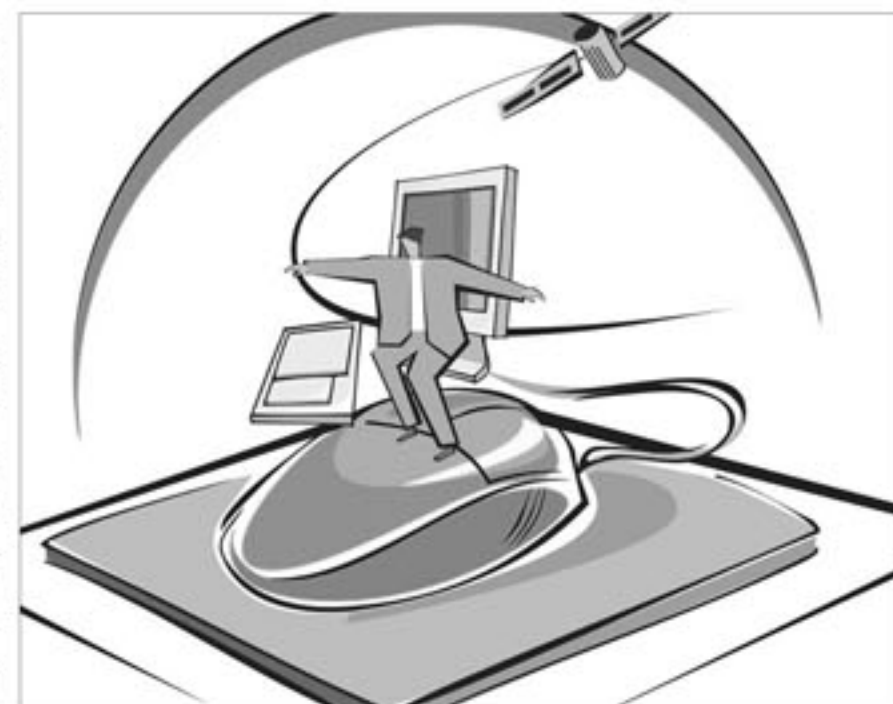
首先，闭环的系统才有生



命力，业务在流程上实现闭环，上下游业务之间互相制约，数据、任务自上游向下游传递，下游的作业又能与上游实现互

动，所有的业务都能基于系统流转和解决，实现全业务覆盖，没有旁通之路可以替代。反之，没有上下游业务的牵制，不用系统业务照样能跑通，或与外界割裂，仅限部门级应用，没有成为日常工作的工具，这样的系统生命力是很脆弱的。

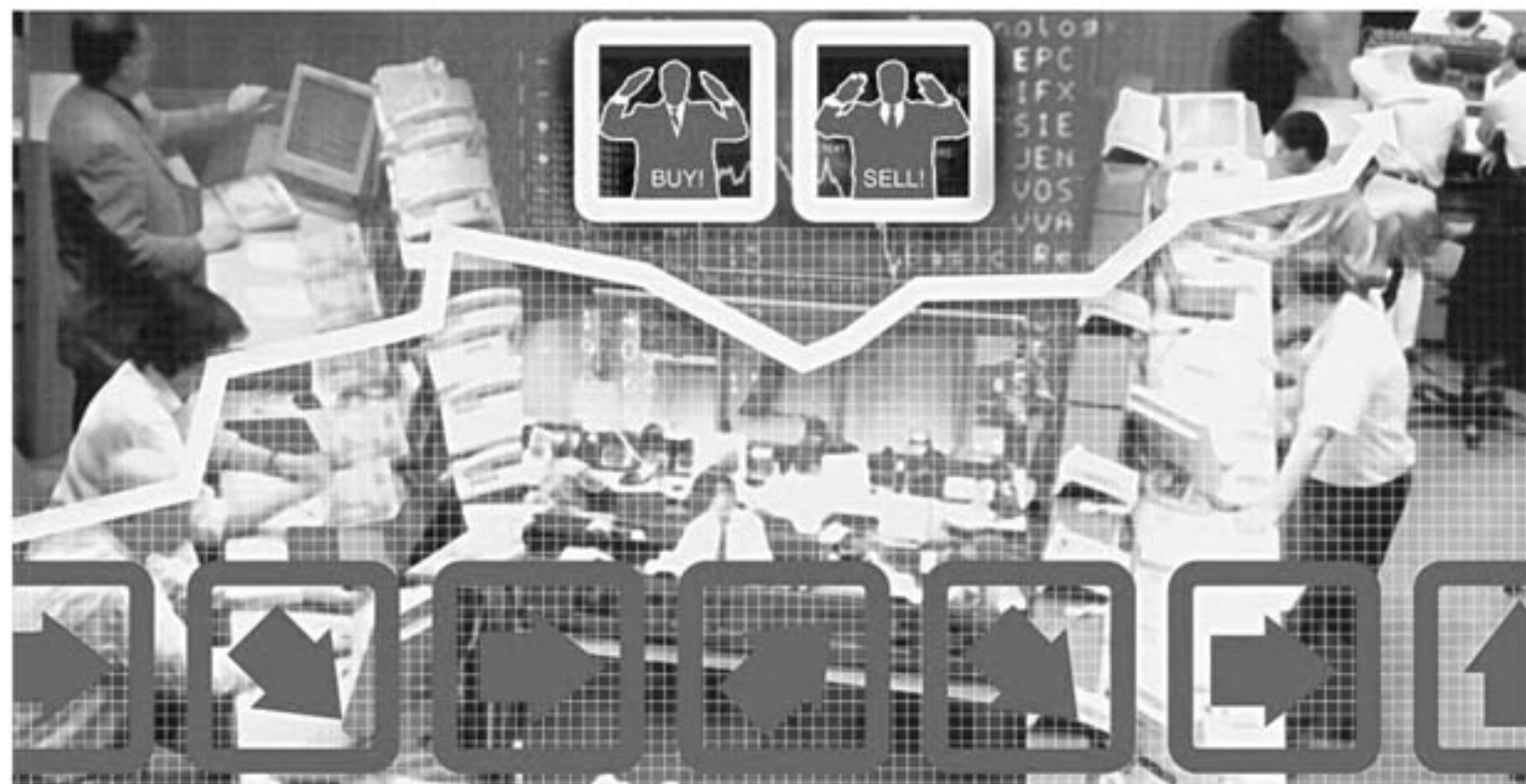
其次，系统的生命力包含维持和成长两方面，仅有维持没有成长的力量，系统的生命力也不长久，种下一棵树，不断浇水施肥，它就会茁壮成长，否则就会枯萎，不存在维持而又鲜活的可能，系统的生命力也是不进则退，用户使用系统过程出现的问题需要及时对应和服务，这是维持的力量，用户



不断思考、变通、变革管理模式，这是成长的力量，一套软件系统，涉及IT技术、管理流程、数据准确性要求，是极其复杂的，仅靠企业内部的IT力量是不足的，必须有专业的伙伴进行技术支持，一套系统维系着公司的运营，影响着企业的运作效率，不是上线之后就完事大吉了。

而且系统仅仅基于企业内部人员之间传承，在上线的时候操作人员经过了细致的培训，具备全局和系统的思维，当人员流动、岗位变换，老人传承或新人接受未免打折扣，没有专业的顾问指导和衔接，不断扩充、挖掘系统的使用功能，系统就会萎缩。

软件系统购买的不是产品而是服务、是咨询，这一点不是所有人都能准确认知的，转变观念正确地选择合作伙伴、合作模式，是系统具备持久生命力的前提条件。



【管理】 实施ERP管理软件的可量化收益

不论是制造标准ERP管理软件或定制ERP管理软件，抑或是在离散型或流程型制造环境下进行生产，大公司和小公司都可从实施中获得收益。本文从多个改进领域的角度来说明可量化的收

益。

最重要的ERP管理软件可量化收益包括降低库存量，减少物料成本、人工成本和间接成本，以及改善客户服务和增加销售。



降低库存——计划和排程操作的改进尤其能使库存降低20%甚至更多。这不仅是一次性资产缩减(大部分资产由库存构成)，还可以持续地节约库存保管成本。库存保管成本不仅包括利息，还包括因仓库贮存、管理、报废处理、保险、税、损坏和缩水等产生的费

用。假设利率是10%，库存保管成本可达到25%至30%。

实施ERP系统可帮助降低库存，因为制造商只需按需进行生产和采购。需求取代需求不敏感订货点驱动分时段规划。可根据实际需要日期来协调发货；可推迟或取消不需要的物料的订购。物料清单确保获得匹配零件，并避免某些组件过剩和另一些组件短缺。物料清单的计划性修改还可防止报废物料库存的生成。通过减少零件短缺和切实可行的排程计划，可加快制造订单的完成速度并减少在制品库存。及时生



产(JIT)理念的应用可进一步缩短制造提前期和对应的库存量。

节约物料成本——优化的采购流程可改善与供应商的价格谈判，从而使成本降低5%或更多。有效的排程计划可使采购员专注于与供应商谈判和改进质量，而不用在催交短缺物料和支付额外价格购买物料上耗费精力。ERP系统可提供谈判信息，

如：按商品群划分的计划物料需求和供应商绩效统计数据。为供应商提供更清晰的未来需求远景可帮助他们提高效率，继而降低物料成本。

降低人工成本——改进的制造流程可减少物料短缺和中断，并减少返工和加班。典型的ERP成功实施可节约10%的直接人工成本和间接人工成本。通过



把高峰作业和零件短缺最小化，ERP系统还可缩短赶工、物料处理、额外安装、中断和追踪已搁置的分批作业或工序的时间。生产主管可以更好地了解必须的工序，并调整产能或负荷，以满足排程的需要。主管人员可获得更多的时间来管理、指导和培训员工。生产人员则可获得更多的时间来开发更好

的方法以及改进质量和增加产量。

改善客户服务和销售——更好的协调销售和生产之间的关系可以改进客户服务并增加销售。通过改进客户联系管理、生成和实现发货承诺、以及缩短订购至发货的提前期等方法可提高客户满意度并增加订单数量。销售员可专注于销售，而不用在确认延迟发货或因此向客户道歉等事情上耗费时间。在定制产品环境中，通常销售人员或客户而非技术人员就可迅速地识别配置和进行定价。综上所述，客户服务的改进可减少错失销售机会的可能性，并增加至少10%的实际销售量。

ERP系统所提供的功能可回应需求的变化和诊断发货问题。还可尽早采取校正措施，例如：确定运输的优先顺序，通知客户承诺发货日期的变更，或为满足需求而修改生产排程。

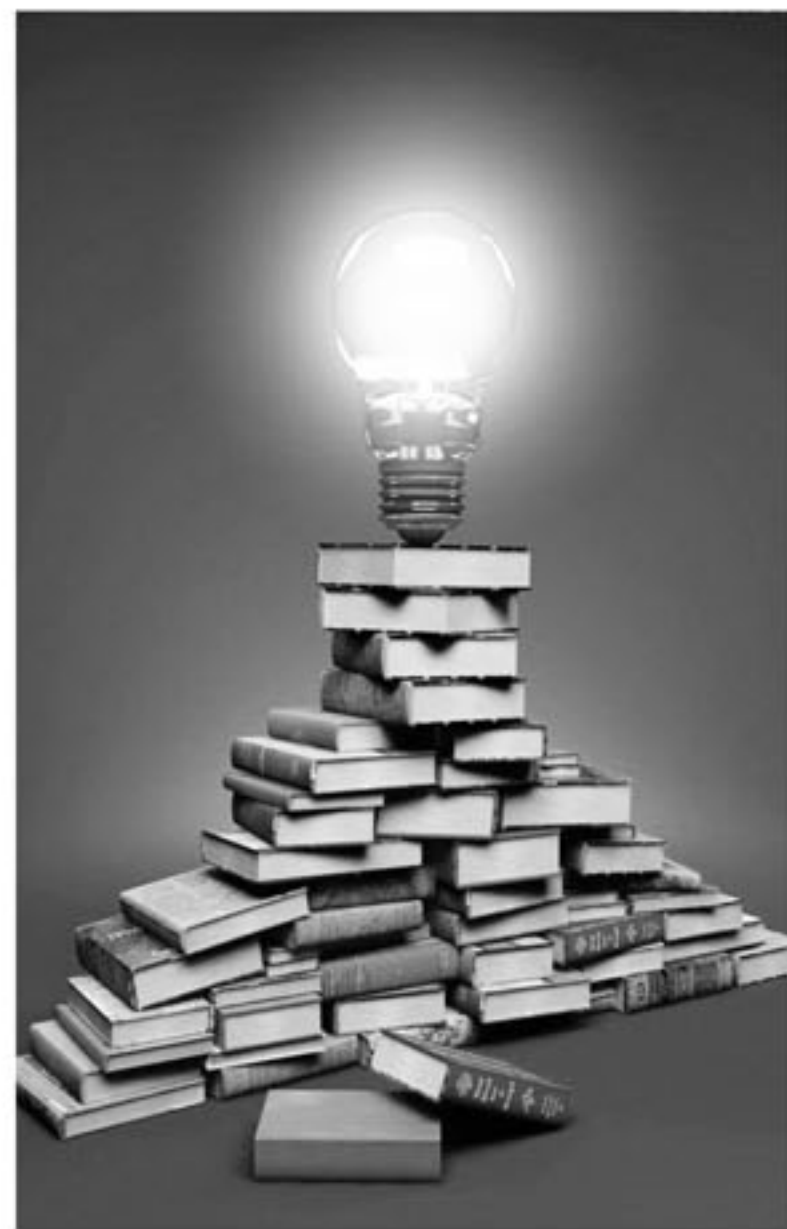
改进财务控制——征收程序的改进可缩短应付账款的偿还时间，继而提供更多的可用资金。进行改进的基础是快速而准确地根据发货交易直接生成发票，准时的客户月结单，和对拖欠账目的持续跟踪。订单录入时的信用核查程序和改进的客户查询程序可进一步减少问题账目的数量。优化的信用管理ERP管理软件和应收账款处理尤其可以把应付账款的偿还时间减少至少18%。

通过供应商折扣和现金规划，以及仅支付与收货情况一致的发票等方法，可将贸易信用最大化。这可降低对库存现金的需求。

企业管理需具备系统思维

科技进步一日千里，社会发展日新月异，经济形势扑朔迷离。

变化已经成为一种常态，它使现代人的生活节奏加快，工作压力激增，矛盾冲突加剧，诱发了心态浮躁、急功近利等许多不利于自我和社会发展的因素。应对变化需要系统思维，即：站在合作的立场、运用发展的眼光和把握因果的逻辑，来面对和处理事情，它的实质是宽度、长度和深度上的三维立体综合平衡。从系统思维的角度看，“工作就是学习、生活就是修炼”，运用系统思维，有助于妥善处理各种问题。



在企业的管理层面，系统思维一样适用。

站在合作的立场上要合作，不要对立

站在合作的立场，需要有足够的气量，要有思维的宽度。思维有了足够的宽度，才能够平衡自身与他人、本单位与合作单位、我国与邻国等利益关系。众所周知，一个爱占小便宜的人总是不受欢迎的，对于企业同样如此。企业存在的价值是为包括股东、客户、供应商、竞争者、员工、政府、社区等所有利益相关者在内的群体创造价值，从而实现自己的价值。

三鹿集团曾经是全国响当当的名牌企业，三鹿奶粉曾经也是国家质检总局确定的免检产品，可是现在都烟消云散、驾鹤西去了。为什么呢？因为面对日趋激烈的市场竞争，当年的三鹿集团没有有效谋划技术革新和管理改进，而是向奶农转嫁成本。这种做法所导致的必然结果，就是奶农想方设法造假，于是有了添加三聚氰胺的奶牛饲料。这时，三鹿集团已经激发了奶农内心的不满和抱怨，但是我们还可以勉强认为是部分，甚至个别人员的责任。在消费者发现奶粉有问题之后，三鹿集团没有由点及面去查找问题，而是掩盖问题，蒙骗更多的消费者。这已经是明显的组织行为，因此引发了社会舆论的口诛笔伐。最后，三鹿集团不得不倒闭，关门大吉了。

立场不定将会无所适从

有些企业不能够立足自身现实，企图在一夜之间打个翻身仗，实现管理的升级换代。于是，管理者整天赶时髦，盯着各类流行的管理工具和方法，希望把自己包装得很漂亮，迎合市场的表面需求。今天听人说，5S很好，可以培养员工的素养，让管理者一劳永逸，就导入5S；明天听人说，ERP很好，可以把企业所有资源都集中到网络上，实现显性化调配和最优化配置资源，就导

入了ERP。花了巨大的代价，还没有启用呢，又有人来说，不做BPR的ERP是找死，必须先梳理优化业务流程，就又启动了流程梳理。折腾的鸡飞狗跳之后，又有人来说，没有战略方向是不行的，就好像没有舵的船，容易迷失航向，就又开始制定战略，还有ISO体系等等，不一而足。就这样，企业都快被折腾死了。

求同存异才能合作共赢

曾几何时，为了保护自己，我们的大学、科研院所和企业，都是各自为战，关起门来搞研发。现在，这种传统做法已经过时了，越来越多的组织加入了开放式研发的大潮，出现了所谓“众包模式”。即组织内部研发资源与组织外部的研发资源合作进行技术和产品创新，包括科研院所、大学、上游供应商、下游客户，甚至竞争对手等。通过强化协同、淡化差异，这种“众包模式”大大缩短了研发周期，加快了研发速度，对各方的技术积累以及社会资源的高效利用都大有裨益。在与各方利益相关者合作的过程中，企业要随时注意理顺关系、摆正位置，把握自身利益和他人利益之间的平衡。如果过于关注自身利益，企业就会引起利益相关者群体中的一方或者数方的不满甚至反对，对经营管理造成不利影响，比如排污超标会引起政府制裁、薪酬过低会引发员工罢工等等。反之，如果企业一味讨好他人，很可能会死要面子活受罪，导致企业经营捉



襟见肘。

运用发展的眼光

要发展，不要僵化。运用发展的眼光，需要有长远的眼光，要有思维的长度。思维有了足够的长度，才能够充分理解眼前和长远之间的辩证关系，平衡眼前利益和长远利益。据新闻报道，北京10月一半日子有雾霾，11月重度污染再开局。要治理环境，就必须

认识到环境污染和改善人民物质生活之间的辩证关系，把握好平衡。如果只发展经济不顾环境，等到环境污染严重，人民生活质量必然严重下降，就违背了预期目的。反之，若只考虑环境保护，什么开发都不敢做，就无法改善人民生活，社会就无法发展，甚至引发动乱，根本就没有长远利益可谈。

美国安然能源公司，曾名列世界500强第16位，并连续4年荣获“美国最具创新精神的公司”称号，2001年被美国《财富》杂志评为全球最受称赞的公司。2001年9月30日其资产负债表上显示的总资产达618亿美元；2000年8月，其股价曾超过90美元，其业绩甚至超过IBM和AT&T这些市场表现优异的公司。但即使是这样曾经是“业绩优良”的巨型公司，在涉嫌做假账，受到美国证券交易委员会调查的消息公布后，该公司股价大幅下跌，

标准普尔等评级机构将其债券评级下调为垃圾级，不得不递交了破产保护申请，成为有史以来最大的公司破产案。而在这之前，安然公司的员工都以为“安然公司无所畏惧”！有多安逸，就有多危险！

好高骛远堪比缘木求鱼

比亚迪经销商退网事件，背后有一



系列的原因：一般负责的汽车厂家选经销商都有严格程序和标准，比如丰田选定经销商的时间一般是一年，而比亚迪在疯狂扩张时几句话就可以敲定一个经销商。对于新能源汽车的过度投资，一直没有产生回报，使得比亚迪出台《2010年比亚迪汽车销售有限公司A3网产品4S政策》，给经销商带来的强制性压货。离职后，比亚迪汽车公司营销副总裁夏治冰曾利用微博对经销商道歉，“由于我个人的急功近利，误导了公司及销售团队。我定的策略对商家苛刻。我要求过高，团队压力过大后管理渠道用力太猛，伤害了经销商朋友。致歉！相信公司今后会善待已陪我们渡过了困难期的1000家经销商。”夏治冰直言不讳地说出了“急功近利”4个字，这不仅仅是他个人的问题，而是整个比亚迪的问题，总是以销量说话。不积跬步，无以至千里！

日积月累可以滴水穿石

众所周知，当张瑞敏到海尔任职时，面对的是一个亏损147万元、濒临倒闭的小厂，现在的海尔已经成为国际化的大企业，在新闻媒体上面频频曝光。但是，只要对海尔稍微多一些了解，我们就知道张瑞敏在海尔发布的第一项管理制度是“不许随地大小便”，后来为了整改和提升质量、杜绝次品，张瑞敏还曾经亲手砸过有质量瑕疵的冰箱。我们可以相信，前面一点一滴的铺垫，是海尔后来取得巨大成就的必要

因素。

把握因果的逻辑

要逻辑，不要割裂。把握因果的逻辑，需要有深刻的思想，要有思维的深度。思维有了足够的深度，才能平衡最终结果和原始动因。如果只看问题表象，不做深度分析，就只能头痛医头脚痛医脚；反之，只谈论普遍原理，不结合具体情况，就成了纸上谈兵。

如果企业管理者在发现经营情况不佳时，只是一味地要求下级改善业绩，而不去剖析背后的原因，无异于临渊羡鱼。反之，如果企业管理者过度关注深层次的问题，可能就会给下属一种不结合实际、讲空话的印象，员工会说您讲的都是正确的废话。如果采取的措施都是瞄准根本问题的，短期内难以见效，可能会影响下属的信心，从而不利于企业发展。

扬汤止沸将会治堵添堵

2004年6月，北京市为了治理长期以来公交车进站不规范引起的交通拥堵，消除老百姓的不满情绪，出台政策，要求公交车必须顺序进站，才可以开门落客。政策颁行之后，笔者在北京站的站前街看到：20多辆公交车在站外接起长龙。大量乘客却拥堵在站上，焦急等待。有时候，等待进站的公交车能排过一站地去！



知行合一才能标本兼治

某汽车公司再次接到同一客户抱怨：如果买了香草冰激凌，车子重新启动时就会颤抖，如果买其他口味的就不会。于是，公司派人上门查看，随同客户体验了3天，其中第1天和第3天买了香草味的冰激凌，车子发动确实有问题；第2天买了草莓味的，车子发动就没有问题。按照普遍原理，工程师打死也不会相信车子会对香草过敏。结合具体情况后发现，问题实际在于冰激凌店面的布局。买香草味用的时相对要少，发动机来不及冷却，形成了“蒸汽锁”。病因找到了，问题解决了。

学会并自觉运用系统思维，才能把握好平衡关系，重视某一方利益的同时兼顾另一方的利益，以不对其造成严重危害为底线。至于平衡点把握到什么程度，并不是绝对的五五对等才是最好，也许是四六、三七，甚或是二八、一九，要看实际需要而定。既要“扬汤止沸”，又要“釜底抽薪”，“短期见利见效、长期符合规律”。

天翼微信公众平台开通啦！

天翼微信公众平台是天翼主办“幸福企业俱乐部”的分享互动平台，关注即可成为俱乐部会员。平台会定期发布行业动态、企业管理经验、俱乐部免费活动等信息，线下将定期举办行业知识分享、业务管理培训、慈善公益、户外运动、生活保健等俱乐部活动。天翼微信公众平台将让您的工作更加得心应手，让您的生活更加丰富多彩！

小伙伴们还在等什么！只需扫一扫，天天有收获，日日有惊喜！快快加入吧！



天翼微信公众平台，关注有惊喜！

天翼微信平台诚邀您的关注——

- 1、点击右上角“查看公众账号”并关注；
- 2、点击微信朋友们→添加朋友→搜号码→输入Tony-Soft→关注。

读懂人生智慧，从这里开启；
提升企业管理，从关注开始；
改变思维模式，从阅读开始；
提升个人价值，从分享开始。
欢迎订阅，请加微信号：Tony-Soft

从无到有——

大连深蓝泵业无边界一体化信息管理系统

□张泉

概述:

大连深蓝泵业有限公司成立于1988年,是国家级高新技术企业,通过了ISO9001质量管理体系认证、API-Q1石油石化和天然气工业质量纲要规范认证、ASME核级产品认证。公司自成立以来,专心致力于化工泵、核泵等产品的研发与制造工作。特别在石化用泵、煤化工用泵、核电用泵、空分低温泵领域多次打破国外垄断,已成为名副其实的化工泵民族第一品牌。先后被评为“中石油一级供应商”、“中石化一级供应商”、“中石化唯一泵类海外项目战略合作供应商”、“国家能源局指定核泵国产化核心依托单位”。产品覆盖石化、化工、核电、空分、管线输送、汽车涂装、粮食深加工等各个领域。

作为泵行业的龙头企业,深蓝泵业有限公司无论从公司规模还是经济效益,每年都在稳步增长,然而面临的挑战也随之而来,如何实现高效率的产能,成为公司不得不面临的一大课题。

2012年底,在“天翼产品数据知识管理系统”成功实施的基础上,深蓝泵业再度与天翼携手,启动了“无边界一体化信息

管理系统”项目。

无边界一体化信息管理系统,是天翼公司这十年来积累的,围绕中小型制造企业打造的ERP、CRM、MES等标准产品。但是深蓝泵业的情况比较特殊,有的部门已经历过信息化的洗礼,有的部门仍然停留在手工EXCEL作业上,不但耗费大量人力,且组织机构、职能混淆,没有可套用的标准化产品。摆在深蓝和天翼面前的问题,不只是实施应用几套生产管理系统,更艰巨的任务是要将当前公司运行中的问题揪出来,从组织结构到职能重新进行优化,而这已远超出最初的既定目标。天翼在不断理清深蓝模糊的业务需求的同时,还对企业流程、管理等多方面提出了很多建议。

随着项目的深入,越来越多的问题也暴露出来,早期设计的技术管理思想,可能会在实施过程中带来很多的负担,

对此,深蓝技术部领导下定决心,破而后立,提出全新的技术管理思想,面对工期严重压缩的情况,天翼公司顶住压力,即使加班加点,也要保证项目的如期完工。

功夫不负有心人,终于在2013年12月9日,大连深蓝泵业无边界一体化信息管理系统一期项目上线试运行了!

深蓝泵业的肖总说,在信息化实施过程中天翼和深蓝的项目组做了很多工作,积累了大量的数据,也为信息化后续工作提供了大量的支持。本次系统的上线,是由点到线的贯穿。信息化方面公司会坚持不懈往前走,从本人来说还是充满信心的。

从肖总的肯定中,天翼有理由相信,深蓝泵业无边界一体化信息管理系统后期的项目,同样会有一个完美的结局。



天翼进驻大连固特异轮胎有限公司

□赵子峰 MICHAEL ZHAO

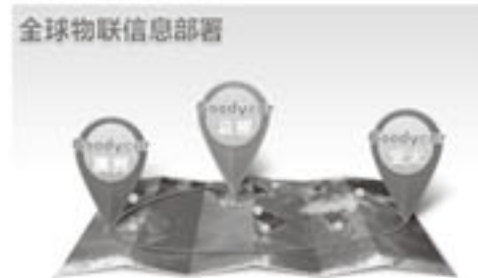


2013年12月初,天翼受邀到大连固特异轮胎有限公司进行备品备件仓库条码化项目的洽谈。固特异全球采购也参与其中,在商务洽谈的同时,固特异亚太区IT主管Gero也参与了方案研讨,把握亚太区整体的仓储相关系统部署,天翼也表现出莫大的诚意及该领域的专业性,不仅组建了调研项目组,而且多次委派仓储、标签及移动设备方面的专业人员进行了深入调研,最终向客户提交了Investigation Report/Blueprint,客户对天翼提出的“以固特异仓库为中心的国际化物流链信息系统”非常感兴趣,并且讨论了未来系统在新加坡、泰国、大连等地的部署与调剂模型。经过半个多月的层层筛选,天翼公司与大连固特异轮胎有限公司针对备品备件仓库条码化应用项目,最终在12月22日成功签约,并且双方表示希望能够建立长期稳定的合作伙伴关系。这次的签约表现了天翼通过过硬的技术实力与职业化的团队再一次赢得了客户的信任,击败同行业的对手,天翼的大客户名单里又多了一个世界500强的

领军企业。

In early December of 2013, Dalian Tony co., LTD. invited to Dalian Goodyear tire co., LTD. Held talks on spare parts warehouse bar code project. Goodyear global sourcing is also involved in business negotiation, Goodyear Asia Pacific IT bosses Gero also participated in the scheme for discussion, to grasp the whole Asia Pacific region are related to the storage system deployment, Tony also showed great sincerity and professional in the field, not only set up the research project, and many times appointed warehouse, labels, and professional mobile devices are carried on the thorough research, finally presented to the customer study Report/Blueprint, customer Goodyear warehouse

centered on Tony are interested in the chain of the international logistics information system, and discusses the future system deployment in places such as Singapore, Thailand, dalian and adjust model. After more than half a month in the screening, Tony company and dalian Goodyear tire co., LTD. In view of the spare parts warehouse, bar code application project, finally successfully signed on December 22, and the two sides hope to establish long-term stable cooperative partnership. The sign shows Tony by strong technical strength and professional team once again to win the trust of the customers, beat the same industry, Tony more big customer list a leader in the world top 500 enterprises.



天翼系统采用大型矩阵式服务器架构,确保不会因为单台或者单组服务器的故障而导致服务终止,可自动均衡服务结点,使

大连天翼：创新管理，合作共赢

□陈蕾

2013年11月20日，“创新服务，深度应用—2013’大连用友老客户畅享优质服务体验盛典”如火如荼的召开，现场高朋满座，气氛热烈，不禁让在场的天翼人感慨万千。

大连天翼信息科技有限公司（以下简称大连天翼）总经理姜增辉在会上侃侃而谈，为现场的客户分享了企业经营的宝贵经验，展示了大连天翼优质服务的案例及专业的服务模式，得到现场客户的高度赞同。



图一：大连天翼主办多场用友用户会场景

姜增辉回想起2013年初，大连天翼响应用友集团“平台化发展、产业链共赢”的规划，选择成为用友U8大连唯一总代理，成立天翼U8事业部的场景，仍然感触良多。大连天翼发展至今有十五年的历程，企业管理务实，企业文化底蕴浓厚，与用友形成战略合作是一个新的里程碑。这次合作是机遇大于挑战，一定会实现1+1>2。

大连天翼是大连本地致力于企业信息化的领军企业，从信息技术的应用者到信息技术的提供者，最熟悉中小企业的信息化需求，积累了丰富的推动中小企业信息化的资源和经验，现已拥有大连地区实力最强的研发和实施团队，配套完善的项目实施和售后服务体系，已经成功服务了上百家客户，拥有丰富的项目实施成功经验，具有“解决方案”和“项目落地”的优势，获得了众多合作企业的认可，天翼正逐步成为客户最信赖的企业信息化增值服务商。用友选择天翼作为扎根大连信息化事业的“营盘”，汇聚了双方的资源和体制优势，为中小企业信息化深度应用带来了新的生机。

创新管理，成功转型

现如今，不足一年的时间，大连天翼U8业务已步入正轨。在短短时间内，如何快速形成专业的U8团队？大连天翼总经理

姜增辉创新的将“阿米巴经营模式”运用到了天翼U8事业部的管理中。



图二：大连天翼U8事业部经营单元简易模型

所谓阿米巴经营模式就是将天翼U8事业部分割成多个阿米巴经营单元，每个单元从售前、销售、实施到运维服务各角色配备齐全完成业务一条龙，作为一个独立的利润中心，形成一套极其合理的、完整的管理体系。从而快速有效的将原有的项目型销售思路，转为“市场营销+客户经营”型销售。大连天翼不但注重销售、服务和实施人员的培训和成长，而且为客户定期举办形式多样的金牌课程提升管理能力。在这种创新的管理模式运行下，越来越多的用友新老客户体验到大连天翼专业的实施及优质的服务，并愿与大连天翼成为长期信赖的合作伙伴。



图三：大连天翼U8事业部各部门培训交流场景

项目管理，特色取胜

当烧钱成为历史，客户信息化选择趋于

理性，信息化文盲时代一去不复返时，软件企业如何谋生存求发展？天翼稳步发展至今，绝非偶然。

坚定不移的走项目管理特色道路是天翼发展的核心竞争力之一。从多年的项目实践中总结了一套独具特色的项目管理实施流程，涵盖从售前解决方案到需求调研、设计蓝图、系统实现、上线准备、验收交付、系统保守、售后服务的各个阶段。大到阶段里程碑，小到一个数据收集模板，处处拆解，时时可控，责任到人到天，不留任何死角。

天翼与客户双方建立相对应的组织机构，天翼有项目经理、产品经理、实施专员、技术支持等各司其职，客户方有项目责任者、业务模块负责人、关键用户默契配合。项目实施期间的体系文档全部发布在客户的服务器上，双方共同跟进。如果出了问题，项目经理、部门经理连带负责。

整个项目实施过程由天翼主导，天翼与客户双方共同参与，通过详尽的推进计划体系和完备的会议体制，以周为单位进行迭代，进度延迟和遗留问题不过周。注重效率，同样的错误绝不会再发生第二次。如此等等，通过严格苛刻的过程管理保证良好的项目实施结果。

1、天翼项目验收三原则

· 本系统是否已经成为客户日常办公的工具，用户已习惯于通过系统来处理各种主要的日常业务；

· 本系统提供的各类数据报表是否准确可靠，用户是否已依赖系统输出的报表来进行判断、分析、决策；

· 用户在使用本系统的过程中，是否能够自发的提出各种新需求，让系统有了主动成长的生命力。

天翼的项目验收标准要求必须满足以上三个条件才算通过。因为只有达成了以上三点，应用系统才具有了根深蒂固的生命力，而不是

形象工程，也只有这样才能真正意义上创造客户价值，提高产能，降低成本。

2、100%的成功率保证

天翼有一面旗帜，代表着天翼人的终极经营理念和奋斗目标，那就是100%的项目实施成功率。这不是一句口号，而是一份承诺，也是一个事实。自天翼成立以来，所承接的项目无一例外的全部成功验收，并且今后也将永远遵守这份承诺。

这一承诺在天翼U8事业部的项目中同样严格执行，这也许许多同行业公司所不敢提出的，但我们敢。我们视每个客户为自己的亲密战友，宁可自己利益受损，也要保证客户的利益。同时，这也是天翼对自己能力的一种坚定的自信。

大连天翼正在以上百家客户100%的实施成功案例为信心，以十五年行业业务深挖和实践经验为资本，以完善健全并具备高度执行力的项目管理知识体系为工具，朝企业信息化领跑者的高峰坚定的迈进。



图四：大连天翼部分U8项目启动会/验收会场景

提升竞争，合作共赢

天翼与用友的携手正是我们所追求的双赢模式，强强联合，互利共赢。

一方面，用友可以放心的将大连的用友客户交给实施经验丰富和人才济济的天翼公司经营，使用友大连U8客户享受到本地化的优质服

务。通过天翼公司的交付深度和标杆企业信息化成功的示范，有助于提高用友软件在本地区的威望，利于进一步扩大大连U8客户规模，从而获得更多收益。

另一方面，大连天翼借助U8的大舞台，让更多的大连客户分享企业信息化经验，提升企业管理水平，这有利于天翼发展壮大，吸引更多的客户，提升规模及核心竞争力，将大连天翼打造成大连地区企业信息化服务的航母。

未来期望实现的目标，姜增辉表示，对于用友的产品营销，一个企业难以实现全市场覆盖，大连天翼注重发展二级代理商，便于根据客户及项目的特点，进行资源的合理、最优调配，同时也为二级代理商提供了依靠和后盾，随时进行项目的支持。未来大连天翼希望真正形成用友公司、天翼总代理和二级代理商共同发力、合作共赢的局面，充分发挥各自的优势，并将优势所产生的价值实现到极致，形成产业链的成熟和健康发展。



图五：大连天翼U8事业部团队合影

相信凭借用友业内领先的优秀软件和解决方案，以及天翼公司雄厚的技术实力和交付能力，必将为大连地区的企业带来更优异、更高效的信息化深度应用与贴身服务，为大连地区中小企业信息化带来新的成长动力，帮助企业用技术重塑管理、创新业务、提升核心竞争力！

创新服务，深度应用

—2013' 大连用友老客户畅享优质服务体验盛典

□ 孙语笛

2013年初，天翼正式成为用友U8大连总代理，成立天翼U8事业部。越来越多的用友新老客户体验到天翼专业的实施及优质的服务。为了更好地回报用友老客户长期以来的支持与厚爱，大连天翼信息科技有限公司于2013年11月20日举办了主题为“创新服务，深度应用——2013' 大连用友老客户畅享优质服务体验盛典”，为现场的客户展示了天翼公司优质服务的案例及天翼公司的服务模式。大连天翼信息科技有限公司总经理姜增辉先生、副总经理张煜先生，大连用友软件有限公司总经理战威先生、商业伙伴部经理谭娟女士、ME经营事业部经理刘宏伟先生等领导出席本次会议。



在用户会现场，有7家老客户现场签约续费，大连天翼信息科技有限公司副总经理张煜为客户代表上台颁奖。



用友分公司总经理战威先生在致辞中表示：在2013年用友的转型中，把专业服务作为四项关键任务中最重要的项，今天与天翼公司共同举办这个服务大会，就是为了与新老客户共同见证服务满意度的提升。在此呼吁客户要关注服务，

同时也要求我们的服务人员用心服务，把我们的服务品质能够真正正地传递给客户，让客户真真切切地感受到我们的服务价值。



大连用友软件有限公司总经理战威先生

由于本次会议的到场客户大多数为财务负责人，天翼公司特别邀请了联广税务师事务所所长，同与会嘉宾一起分享税务知识和政策。



大连联广税务师事务所所长单兴波女士

天翼公司始终致力于用技术推进企业的转型发展，重塑企业管理新价值，为企业提供更高品质的软件增值服务。本次会议也荣幸的邀请到大连斯频德冷却塔有限公司IT经理张艳红女士，与我们分享服务的重要性。张经理在发言中表示：管理系统的售后服务不是简单的维修，更重要的是在保障运行安全的同时，帮助企业实现系统的持续优化，这时就需要天翼这样专业

的懂业务流程、懂技术、责任心强的售后服务团队。天翼的服务团队能够为保障斯频德系统的运行安全，在第一时间提供专业支持。



大连斯频德冷却塔有限公司IT经理张艳红女士

为了满足成长型企业新的经营管理需求，用友U8+应运而生。它凝聚了60万家客户最佳管理实践，承载了用友十余年来为成长型企业的信息化管理所倾注的心血和智慧，用友分公司ME经营事业部经理刘宏伟先生为我们做了“U8+v11.1新品体验”主题演讲。



大连用友软件有限公司ME经营事业部经理刘宏伟先生

之后，天翼公司服务部经理高成富先生，为在场客户阐述了天翼公司“用心、高效、质量、价值”的服务理念，并表示：天翼公司定期进行认证服务团队资质，标准化的服务流程、每周一次的服务评比等等，都将为客户提供最有保障、有价值的服务。此外，还为客户做了年度结转问题的分析，相信到场

美恒时代U8-ERP项目验收报道



2013年12月9日，长达6个月的美恒时代U8-ERP革命之路，终于迈向了终点！

在项目推进和实施过程中，天翼方与客户方都投入了惊人的工作量。双方共进行了近30场会议，提出业务解决方案业务流程共42个，提交业务解决方案及专项案例解决方案共6个，最终达到了企业物流、信息流、资金流整合，计划与业务协同管理整合，及规范业务与财务核算管理。为决策者提供更透明的经营状况，便于做出正确的决策；为管理者提供更规范、更优化、更经济的管理方式；为员工提供更便利、更高效的工作手段。整体提高了资源优化配置、执行控制能力，最终U8+产品的细腻度高、行业深度、易交付、成熟稳定、全面应

用的诸多特点显露出来。

项目成功验收后，项目经理总结道：“项目之所以能如此成功，源于以下几点。1.客户选择了一款设计先进、成熟稳定的产品；2.我们有一只业务专业、敬业的实施顾问团队；3.一组目标明确、执行有力的企业高管，一批勇于奉献、充满活力的企业中坚骨干，在整个项目的实施过程中，一直在给予我们最大的支持与鼓励，最终上下一心，取得项目实施的最终胜利。”

没错，通过项目实施，将给企业留下一个方案，给企业传播一种理念，给企业带出一支队伍，培养一批关键用户。我们的实施团队，始终坚信着炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢减物力的信念，脚踏实地的推动项目顺利验收，最终达到“用友，推动管理进步”。

2014，天翼携用友，必定再创新辉煌！

的客户都受益匪浅。



大连天翼信息科技有限公司服务部经理高成富先生

最后，天翼公司总经理姜增辉先生为大家解读“幸福企业俱乐部”，并宣布“幸福企业俱乐部”正式

成立，与美恒自动化（大连）有限公司副总经理宫秀洁女士一同为俱乐部揭幕。“幸福企业俱乐部”线下会定期举办行业知识分享、业务管理培训、慈善公益、户外运动、生活保健等俱乐部活动，通过这种方式，增进公司与客户间的感情，加强双方的交流。



唯有在技术的支撑与驱动下，企业才能“重塑管理”，全面提升企业核心竞争力，应对大变革时代带来的冲击，成功完成蜕变，实现“中国梦”。天翼携手用友将助您一臂之力，共同拥抱“新技术·新模式·新世界”为中国成长型企业带来的新机遇！

恭喜美嘉诺阀门U8项目顺利验收！

□张敏



元旦佳节将至，项目组成员的心并没有被浓郁的节日气氛牵绊住，而是齐心协力，推动了又一个项目的顺利验收。

美嘉诺阀门（Meca-inox FRANCE）从事阀门行业已经超过50年，专业设计并生产应用于气体、医药、精细化工、食品行业的不锈钢、碳钢球阀，以符合消费者设备的高品质产品供向工业市场。其优质的产品与完善的服务与终端客户建立了良好的合作伙伴关系，球阀产品销往世界各地。

2013年4月启动，2013年8月1日上线运行的美嘉诺阀门U8-ERP项目，主要实现了如下功能：

1、建立的统一信息平台是高度集成的，实现供应链和财务的集成、计划和生产的集成、生产和成本的集成；

2、实现了规范化、数据标准化、流程标准化，按优化的管理流程进行管理和决策，数据信息是共享的、通过系统实施进行流程的梳理与改善，明晰工作流程中的流程，细化岗位作业手册，实现全公司流程效益最大化，计划是ERP的核心思想，也是企业业务开展的目标所向，建立计划体系，业务的计划全部通过MRP运算执行；

3、精细成本核算，从生产计划、采购计划到用料清单和过程物料控制，每个环节都体现成本控制思想。

在项目实施过程中，实施顾问本着为客户负责和为项目负责的原则，对客户不同层级进行分别培训，又针对新的生产计划对人员进行理论和产品培训，尤其针对客户方关键人员学历比较低、业务能力不强等困难，进行全面培训。另外，由于客户方是法国公司，BOM数据整理是法国人，沟通难度加大，数据整理进度增加了项目实施进度，数据整理有反复，也造成项目实施的难度。再有，项目功能模块比较多：项目涉及的功能模块共14个，覆盖销售到收款、采购委外到付款、资源到计划、生产到成本及工序委外全部业务过程，实施难度非常之大。实施顾问将上述困难逐一克服，取得了客户方的高度信任和支持，最终迎来美嘉诺U8-ERP革命的胜利。

这种复杂、范围广、数据多的项目，无疑是为实施顾问增加了更多的挑战和学习的机会。希望实施顾问能在项目中能多多锻炼自己多方协调的能力，并提高自己解决问题的能力，相信今后各位实施顾问在项目中都能够独当一面！

尚能科技U8项目验收报告

——项目经理 来永禄



2013年即将接近尾声，各项目组成员也都在积极努力的推动项目验收，捷报频频传来。2013年12月26日，实施长达14个月的尚能科技U8项目成功验收！

尚能科技发展有限公司是由中欧企业家、行业专家投资建立的高科技、新能源公司，主要致力于新能源领域内及工程机械领域的国际贸易及相关行业设备技术咨询、贸易、销售、运行及维护。本次U8项目实施涵盖业务范围十分之广，包括总账、应收、应付、固定资产、出纳管理、财务报表、销售管理、采购管理、库存管理、存货核算、物料清单等功能，最终要实现客户独立

运用ERP系统，运营自身业务。

尚能科技项目去年10月26日签订合同，到今年12月26日才整体验收。在这整整14个月期间，经过了客户方中途更换项目经理、实施方案大幅调整等诸多不便，加上客户方对系统使用要求相对较高，在前期建设阶段也走过很多弯路，和客户的分歧也相对较多，后续在和客户的多次碰撞之后，大家一同重新梳理流程、合理的把管理中的一些细则性问题尽量用软件的形式实现了出来，最终取得革命胜利。

项目成功验收，项目经理对此项目总结如下：

1、财务可以透视出整个企业的物流方向及管理口径。也许我们对用友财务很有信心，坚信一切需求可以解决，但实施中，必须把企业现有的财务管理（科目、报表、人员分工等）吃透，弄的很清楚。这是我目前发现减少实施风险的最可靠的办法。尤其是复杂的财务业务一体化。

2、低下高傲的头和抛开所有固有的思想去学习客户的一点一滴。客户现有的一切，既然存在，必然有其合理性，如果我们擅自舍弃某个部分，最后一定会出问题，企业已有的信息化系统必定有其存在的合理性及优越性（纸质管理也是一种信息化的表现），必须要深入且透彻的了解后才可提出新系统的建设意见。

3、当实施人员面对多个部门多个人时，注意自己的情绪永远要控制好，否则还需要花费精力去弥补某天因为心情而没解决的问题，包括了最难搞的人际关系。

4、能力决定了所能成就的范围的大小及影响。在11年年末，我真的觉得自己能力欠缺太多，因为很多东西一边学习一边用，的确不如以前先学扎实了现在直接来用。譬如财务成本核算、自定义报表。以前自己以为自己很明白了，真正遇到复杂的，才发现，原理很重要，光知道简单例子了没有用，尤其是实施，不会有时间等你学好了再回来，所以回想以前的项目，如果现在再去做，可能会比当时做的更好。

中源汽车U8项目顺利验收!



公司简介:

2013年11月30日,具备一年可完成10个新车型白车身试制的先进研发能力,和年产20万台份的汽车白车身二级和三级冲压总成的量产配套能力的中源汽车零部件(大连)有限公司在大连保税区竣工投产,标志着保税区填补了国内空白的白车身试制技术能力。

项目占地面积42亩,总投资3.8亿元,专为国内各大整车厂提供新车样车的试制服务和车身零部件量产总成供货服务,是高科技含量、高附加值、高税收贡献度的汽车类高新技术企业,是保税区引进的第一家独立的汽车研发及生产复合型企业,也是奇瑞大连工厂的核心供应商,为包括奇瑞在内的整车厂提供新车样车的试制服务和车身零部件量产总成供货服务。

项目实施周期

中源汽车U8项目于2013年3月5日启动,2013年7月份正式上线。截止到11月份,系统已运行5个月,大连中源汽车零部件制造有限公司已全面应用用友U8V11版本的总账、应收应付、固定资产、销售管理、采购管理、库存管理、存货核算、需求规划、生产订单、成本管理等模块。

项目实施经历的主要阶段

中源汽车零部件U8项目于2013年3月5日召开项目启动会。

3月11日至3月19日中源汽车系统调研规划阶段,用友公司高级顾问崔永荣及大连分公司项目经理张敏,分别与财务、生产等业务主管及领导探讨企业当前业务流程和存在问题。在2013年3月19日,针对中源汽车零部件的实际业务需求和相应的解决方案做了总体规划与描述。

3月25日项目进入蓝图设计阶段,至4月22日我们主要完成了解决方案设计、产品安装培训、解决方案确认等工作。

4月末,由于用友公司进行业务转型,大连分公司U8实施服务人员转移合作伙伴-大连天翼信息科技有限公司,项目受此影响暂停一个月。

5月末,项目重新启动并进入系统建设阶段,我们主要完成了

静态数据准备、方案培训、系统测试、业务应用标准操作手册、上机模拟操作演练等工作。

7月份进入系统上线切换阶段,我们主要完成了业务权限规划和分配、最终用户培训、静态数据转换、动态数据转换、系统正式运行等工作。

8月份,进入项目上线运行支持阶段,协助完成上线第一个月的所有模块的结账工作。

9月份,系统运行过程中,根据实现情况对方案细节进行优化调整。



项目中遇到的困难

1、甲方项目经理段文卓,曾经从事咨询行业多年,业务经验丰富,项目进入蓝图设计阶段,对解决方案描述和讲解演示有较高的要求,方案经过多次讨论修改后,方才通过。

2、企业筹建阶段,办公环境简陋,人员编制不足,基础管理薄弱。

3、与其他项目实施时间重合,时间安排紧张。

4、用友公司组织结构调整,带来的一系列问题。

项目总结

中源汽车零部件公司信息化管理平台从无到有,企业的技术、销售、生产、物流、财务管理、成本核算实现整合,但是由于企业初建,资金紧张,人员编制不足,往往一人身兼数职,并未形成一个有效的管理体系,信息化系统和管理有效融合还需要一段磨合时间。

读书对身体有7个好处



4. 生活方式更健康。

美国一项研究发现,热爱阅读的人,作息更合理,饮食习惯更健康。一方面因为他们从书中汲取了更多健康方面的知识;另一方面,阅读让他们变得热爱生活,珍惜生命。

5. 注意力更加集中。

网络时代,我们要在短时间内完成多项任务:查看邮件、同时和多人聊天、接打电话……这种工作方式会削弱人的注意力。而在阅读时,人所有的注意力都集中在书籍中,这能帮助你变得更专注,提升办事效率。

6. 缓解疼痛。

意大利研究发现,通过阅读,能帮助晚期癌症病人减轻疼痛,忘记痛苦。目前,医生正在尝试将阅读作为一种辅助治疗疼痛的方法。

7. 治疗抑郁。

英国精神病医师正在尝试一种治疗抑郁症的新方法,就是给患者在处方上开出阅读书单。专家认为,读书能够对轻度或中度抑郁症患者产生积极作用。

你是不是已经很久没有读纸质书了?是不是对着电脑或手机刷微博、看网页已经成了你每日的习惯?如果是,那请你现在开始读书吧。读书不仅让人增长知识,还对健康大有裨益。

1. 预防大脑衰老。

就像身体上的肌肉一样,大脑也需要通过锻炼来变得更强壮和健康。研究发现,读书能让大脑保持活跃和忙碌,从而预防衰老。

2. 减压。

英国读书俱乐部委托萨塞克斯大学的“心智实验室”进行研究,在各种减压方式中,阅读效果最佳,6分钟内就能使压力水平降低68%,比听音乐和散步效果都好。心理学家认为,阅读时人们的思绪会集中在文字上,紧张的身心可以因此得到放松。

3. 提高记忆力。

每本书都有上亿个信息点,包括故事背景、人物名称、细节描写等,在阅读时,大脑会轻松地记住这些东西,并将其储存起来,同时也让你的记忆力变得更好。



简化你工作的十三件事

1. 早早开始。一日之计在于晨。早早开始是我一个最喜欢的小窍门——此时非常安静，没有电话的响声，没有闲聊的嘈杂，会议也没有开始，在这样一份安静中，我完成了很多工作。等到大家都开始工作的时候，我已经完成了两到三个大任务。

2. 缩减你的工作时间。听上去很讽刺，很多人认为工作的时间越长，就能完成更多工作。但是这无异于对牛弹琴。相反，缩短你的工作时长并设定一个限时，一天6-7小时，在限期内完成你的必要任务。如果你得知今天的工作时间只有6个小时的话，你肯定会先完成那些重要事项，减少浪费的时间。限时能让你更加有效率。

3. 列一张小单子。做一张你需要完成的所有任务的清单，然后从中摘出1到3件你非常想完成的事情。你要是完成了这些任务，你会非常自豪自己今天取得的成就。在检查邮件和上线阅读之前就着手那些最重要的任务。

4. 批处理那些消遣事物。你日常那些消遣都有哪些？也许是写邮件读博客和微博，或是其它的网上社交活动。为这些事情设定一个时间，最好是晚一点，下午三四点为宜。在此之前不要动这些消遣的事情。把这些事情安排到一个统一的时间，这样你就能先完成其他工作，但是仍然保有你的消遣时间。另一种方法就是每小时分出10分钟来处理这些消遣事项，但是要坚守只能有10分钟的底线。

5. 简化你的电邮。如果写邮件占用了你每天太多时间，把每封

邮件压缩到3-4句话会大有改善。首先，这样做极大缩短了收发邮件的时间。其次，你收到的回复邮件也会很简洁，这样你就不用花太多时间用在读这些邮件上了。

6. 压缩会议。越少越好。有些Google的高层开会只用5分钟——与会者最好早有准备，发言务必简洁。如果你不用去亲身参与会议而只是参考会议记录的话，或是找到一种其他方式来交流。每周能节省好几小时。

7. 自动化。你所做的日常重复工作越少，你就可以节省更多的时间用于创作和重要工作。所以尽可能的使用自动化：让大家填电子表格，把信息放置在网站上，这样就不用再写邮件或是打电话给你来获取这些信息，使用能自动处理你货物的付款和运输等等问题的服务。

8. 减少文书工作。过去我处理过很多的文书工作，就算我知道这是在浪费时间。如果商业组织能把这些文书工作电子化，就能节省很多的纸张，省去复印、填写和副本的工夫。尽可能的把这些文书电子化，从长远来看，这将更有意义。

9. 整理你的桌面。几分钟就可以完成。把你桌面上的所有东西都清掉，只把那些必须的东西放回去。剩下的东西：归类，交给合适的人，临时放到抽屉里，要不就扔掉或是拿去再利用。简单处理之后迅速投入工作。

10. 逃离。如果你能离开办公室，找到一个你能集中精力的据点。找到一个你能工作的据点，脱

离网络开始你的工作，然后联网写邮件或是上传到合适的地点。在家工作是个不错的选择。你能这样做的机会越多越好（也许是一周一次，或是每个工作日一小时或是半小时）

11. 小憩一下。每隔15到20分钟，站起身，小憩一下。可以在办公室里走一走，和同事打个招呼，或是到外面去呼吸新鲜空气。走动一下，加快血液循环，如果觉得紧张的话按摩一下脖子和肩膀。如果你想身体强健，试试俯卧撑。当你重新回到工作岗位的时候，不要忘了你想要完成的任务，屏除心中的杂念。

12. 练习集中精力。每一两小时，练习下集中精神。这只会花费你一两分钟。你也许会关掉浏览器或是其他应用程序，也许会用几分钟时间散步来清醒你的头脑，加速你的血液循环。然后开始继续你所列单子上那些重要的任务并规划出你下一步要完成的任务。在你检查邮件和上网之前，尽可能的完成那些重要任务。在日常工作中重复这种锻炼，把自己带回状态。深呼吸几次也是重新投入工作前的不错选择。

13. 安排出整块时间用于创作。不是每个人都能做到，但是在可能的时候，在你的日程表中留出3-4小时用于创作或是重要工作。保证这段时间不受侵扰，这段时间不安排会议或是其他事情。对于清除消遣要痛下狠心，用这些时间来完成你钟爱的事情，必要时休息一下，享受创造带来的快乐。

李鸿章吃西餐趣事



在英国，过去绅士们在餐桌上有很多礼仪。譬如吃烤鸡，先用叉子按住，再用刀一块一块割下来，然后，把刀摁牢了鸡，再把插在鸡身上的叉子抽出来，截住一块鸡肉送进嘴里。你想想，在光洁雪滑的餐盘上，肢解油汪汪、滚来滚去的烤鸡，没有日积月累的功夫，怕是谁也完成不了这高难度动作的。这恐怕要比刘姥姥用象牙筷夹鸽子蛋还费劲哩，但这是英国上流社会的礼仪。

1896年，也就是清光绪二十二年，李鸿章访问英国。李鸿章是清政府洋务派领袖，皇帝的钦差，更是头等出使大臣。到了伦敦，自然是上宾款待，优礼有加，就用最尊贵的烤鸡招待他。李鸿章呢，见这么麻烦，根本不听洋人那一套，毫不客气地用手抓了起来，边撕边吃。主人和陪客见了，都面露愕然，不知所措。出于礼貌和对贵宾的尊重，大家也就照方抓药，仿效李鸿章的方法吃将起来。有了这个先例，英国人从此在餐桌上吃鸡就得到了解放，可以直接动手，而不必拘泥于刀叉。

也是在这次做客期间，一日三餐的西餐使这位钦差大臣没有了胃口。于是，他让随侍的厨师，将用来做西餐的原料和菜蔬，统统和在一起，烧成了一锅大杂烩。哪知，厨房里飘出去的扑鼻香味，竟使陪同他的英国官员们馋涎欲滴，连忙打听做什么菜？答说，不过是杂碎而已。然后，李钦差示意，非正式场合，请他们入座无妨，尽情享受。结果一个个吃得赞不绝口。据说，后来饭店的菜单上，就有了名叫“李鸿章杂碎”的一道名菜。

这两则趣闻轶事，且不论其真假。它让人们悟出，民族文化差异是正常的，没有好坏美丑、高低贵贱之分，每个民族和国家都有自己的文化传统和风俗礼仪。不要以自己认为好的东西向别人炫耀，也不要别人好的东西贬低自己。

陌生拜访销售有没有用

陌生拜访是指与顾客无预约的拜访，也称为 DOOR TO DOOR，是一种简单、易操作的开发客户的方法。常常被人怀疑是否真的有助于销售业绩的提高，而且有些人认为这样有损公司形象。可是公司总是要求业务代表，尤其是新业务代表这样做。到底有没有用？

笔者认为，有用！DOOR TO DOOR 是一种成功方法，不断使用它，帮我们敲开又一扇成功之门！——作用在于：陌生拜访是任何销售的基础。推销员要练就不要有很强认同需求的品质。因为，他们在最初往往遭受无数的拒绝和打击，如果认同需求强，就会承受不住。所以，好的推销员，都是意志坚强的人。李嘉诚先生，早年就做过陌生拜访，这件事对他日后成功的影响，他至今仍念念不忘。

做陌生拜访需要勇气，尤其是第一次。许多人，一想到待会儿就要和素不相识的说话，就会觉得紧张。好像全身的血液流动都加快了，因而会感到更加害怕。其实，这是很正常的生理反映。

人也是一种动物，动物都习惯于生活在一个熟悉的环境下。一旦到了一个新的环境，不管是人还是动物都会觉得紧张。紧张是一种本能，紧张的作用就在于让人更快地适应新的环境。陌生人的介入，就好比带来了一个新的环境，因为你不熟悉他，

所以你紧张是很正常的。

一般来说，新的业务代表往往十分不愿去做陌生拜访。但是陌生拜访却提供了实战和随机应变的机会，这也许是练就坚实的销售技巧基础的惟一可行的方法。注意：忘掉盲目的自尊，一个一个地进行下去。第一次和第二次可能令你发抖，但是从第三次起，感觉就没那么难了。

除了可以锻炼意志，DOOR TO DOOR，还有一个正确循环，即拜访后记录，再回访，再拜访。DOOR TO DOOR 是天道酬勤的最好证明，苦中有乐，贵在坚持。比如，美国著名的乔吉拉德就是世界上发名片最多的一位营销大师。

做陌生拜访时第二个要具备的要素是韧性，你要持之以恒。做直销是门生意，也是你的事业，你要像经营自己的企业一样来经营你的直销活动。记得曾经有一个企业家说过这样的话：“作为一个真正的企业家，是把身家性命和企业连在一起的。”做直销也一样，你要成功就必须要有这样的意识。

第三、准备周详。“只要肯干活，就能卖出去”的观念已经过时了！取而代之的是“周详计划，省时省力！”拜访时的参与者只有顾客，要想取得进步首先要以挑剔的眼光看待自己的努力，然后决定做什么。

上门拜访顾客尤其是第一次上门拜访顾客，难免相互存在一点儿戒心，不容易放松心情因此营销人员要特别重视我们留给别人的第一印象，成功的拜访形象可以在成功之路上助你一臂之力。

外部形象：服装、仪容、言谈举止乃至表情动作上都力求自然，就可以保持良好的形象。

控制情绪：不良的情绪是影响成功的大敌，我们要学会遥控自己的情绪。

投缘关系：清除顾客心理障碍，建立投缘关系就建立了一座可以和顾客沟通的桥梁。

诚恳态度：“知之为知之，不知为不知”这是老古语告诉我们的做人基本道理。

自信心理：信心来自于心理，只有做到“相信公司、相信产品、相信自己”才可以树立强大的自信心理。

最后，提醒您要学会赞美。你会感谢顾客吗？对于我们营销人员来说：“我们每个都要怀有感恩的心”！世界上只有顾客最重要，没有顾客你什么也没有了！有再好的销售技巧也没有用。笔者呼吁所有营销人——做个真诚的人！用真诚的赞美让顾客永远记住你！

年终聚会必看六大潜规则



1. 着装千万别马虎。

部门派对的着装要视几个因素而定，派对的地点、类型、开始的时间，以及你所工作的领域都会影响你应该穿什么样的衣服。虽然很多时候派对上需要穿得活泼、热辣一些，以调动气氛，但是如果太过了对你绝对是没有什么好处的，所以，走中庸之道还是最安全的做法。如果你对此表示怀疑也没关系，总之，不要太过偏离你日常的着装态度就好。

2. 撇开工作上的事。

与工作日不同，部门派对是个非常好的忘记工作的场合。你应该抓住机会和同事谈谈工作之外的，更有趣的事情，也许你还会因此而得到一些好朋友呢。但是要注意的是，派对上可不是向上司拍马屁献殷勤的好时机，当心哦，

周围有很多双眼睛在看着你呢！

3. 政治上不要站错立场。

如果仅仅是和同事们分享欢乐或者一个小笑话，又或者只是把高束的头发放下来，那么一切都好说。但是你要注意到自己的办公室政治立场，部门派对上可不是分享黄色笑话的地方，如果你在派对上冒犯了某个同事或上司，你就等着回到工作上之后被人穿小鞋吧。

4. 好好玩！在部门派对上一定要好好玩！

别把这个当成诉苦、抱怨或者传播流言的机会。把你所有工作上的担心和焦虑都抛在脑后，好好享受放松的气氛和美味的食物就好！

5. 放开点，去认识新朋友。



部门派对最大的目的就是增加公司员工之间交流共同的机会。所以你可不要辜负了公司的美意，一整个晚上只坐在座位上发呆，即使有想结识的人，也不敢去跟对方打招呼。勇敢地迈出第一步，打个招呼，以后再在公司走廊里或者电梯间碰到的时候，就可以理所当然地打招呼，慢慢地，你们就可以从陌生变为熟悉了。

6. 就算是免费的也不能太放纵。

通常，公司或部门都会担负整个派对的酒水等等费用，看起来好像是个可以喝免费酒水的好机会。但是你一定要注意自己的极限在哪里。喝得小醉，然后在KTV里五音不全地乱吼倒还无伤大雅，但是如果喝得烂醉，吐得到处都是或者人事不省，那就麻烦了。想想看，你愿意在日后被同事看做是个贪酒的醉鬼吗？