



联创科技集团产品再度亮相广交会和礼品展

——“联创制造”迈向“联创智造”



第 123 届广交会、第 26 届深圳礼品家居展等多个高端展会相继举办。来自龙岗区联创科技集团的产品在各大展会上频频亮相，以其高科技含量和精美、人性化的设计等优势大肆吸睛，为来自世界各地的客商提供了独具匠心的联创方案。

>>> P10 · 市场

新时代新征程，开创工会工作新局面

P02 · 新闻

每一次，我们都与众不同

P13 · 市场

创新驱动发展、重视知识产权

P05 · 新闻

穹顶之上 风景独好

P17 · 文苑

突破成长 扬帆启航

P07 · 聚焦

陕西是根 延安是魂

P18 · 家园

让每个家庭都有联创造

P08 · 市场

党建带关建、关爱青工

P19 · 家园



新时代新征程，开创工会工作新局面

——南湾街道联创科技园工会成立

5月25日上午，南湾街道联创科技园园区120多名工会会员代表齐聚一堂，认真履职，选举产生了“娘家人”的带头人，该园区工会联合会正式成立。

为全面贯彻党的十九大精神和党的群团工作会议精神，在上级工会支持下，联创科技园园区成立了工作筹备小组，制定了工作方案，以各企业车间、班组为单位由工会会员民主选举产生了120名会员代表，多次召开不同层次、不同类别的代表座谈会、广泛听取意见和建议，自下而上由职工民主推荐了新一届工会委员会候选人。

在当天上午的选举会议简单而又隆重，会议由南湾街道总工会职业化工会副主席朱丹主持，并担任会议执行主席，由该园区13家企业民主选举产生的120名工会会员代表认真听取了筹备工作情况汇报，表决通过了大会主席团名单、议程、选举办法等，依法依

章公开公正、公平、发扬民主选举，公开直选产生了联创科技园园区工会联合会第一届委员会、经费审查委员会和女职工委员会。

经过大会选举，联创科技园园区党委副书记、联创科技集团党委副书记王海同志当选为该园区工会联合会第一届委员会主席。当选的王海主席在会上说：“大家选举我担任职工朋友娘家人的带头人，我深知责任和重担，今后将倍加珍惜好经验、好做法，倍加珍惜信任、期望和重托，切实增强服务意识和责任意识，深入企业、联系职工，倾听职工朋友的心声，关心职工会员的疾苦，努力为大家排忧解难，为园区的和谐发展而努力，虽然我在联工作也有十五年的时间了，负责党群工作也有近10多年的时间，但此次当选工会主席，可以说我们又重新踏上了新的征程，面对新的起点，我们充满了满心和期望。走进新时代、踏上新征程、体现新作为、开创新局面！”

相信联创科技园工会在龙岗区总工会的指导和南湾街道总工会、联创科技园党委领导，工会全体委员的努力，必将“进入新时代，迈向新征程，站在新的起点，园区工会要传承好的传统，要发扬好的作法 and 经验，要不断创新工作的思路、方法和形式。深入推进工会的改革创新，进一步焕发劳动热情、释放创造潜能。紧密围绕园区企业生产实际与发展方向，以提高经济效益和社会效益为目标进行技术创新，推动企业核心竞争力的增强。引领园区全体职工立足岗位、乐于奉献，努力成为知识型、技能型、创新型职工、创新工作效率提高、企业管理水平提升举措，与区总、街道总工会一起努力，大力推进一线班组的创新建设，以新颖、多样的形式激发员工不断创新，积极为企业职工开展管理创新、技术攻关、技术改造等创新活动搭建平台。”

民营党委交流学习

——绿色动力环保集团高层考察联创党建工作

4月10日，北京国资委下属企业绿色动力环保集团股份有限公司黄建中副总裁、仲夏副总裁一行7人莅临联创科技集团参观学习联创科技集团党建工作，集团执行董事、党委书记赖伴周、党委副书记王海陪同参观。

黄建中副总裁一行首先听取了集团执行董事、党委书记赖伴周和王海副书记关于联创企业企业发展情况和党建工作的介绍，深入沟通了解联创科技集团发展情况、集团党群工作主要亮点，党委主要工作及党委工作所取得的成绩，进行交流座谈。随后，黄建中副总裁一行前往集团展厅、党群活动中心，实地考察了企业产品和党群阵地建设。

黄建中充分肯定了联创企业党建工作，他认为联创领导高度重视企业党建工作，措施得力，成效明显，令他们受益匪浅，同时，他希望联创党委对他们的党委创建工作多给予指导和支持。



区委领导莅临企业、与企业人大代表深入交流

——区人大常委会主任陈少雄到访联创



强党性 提作风 争先锋

——“组织部部长讲党课”在联创科技园开课

作为“作风建设提升年”工作深入园区的先试先行，第二期“组织部部长讲党课”主题活动，于4月26日下午在联创科技园党校教学点如期举行。街道党工委委员、组织部部长黄朝若以“强党性、提作风、争先锋”为主题，原原本本带领园区党员学习十九大精神，并为园区详细讲解了基层党建工作要点，分享了先进党建案例。强调要实现“去边界、促融合”，就要发挥党员的积极性和主动性，结合所在单位的中心工作，在“一经多纬”的框架下，把活动搞丰富起来。

3月22日上午，龙岗区人大常委会主任陈少雄、副主任郭雁通、李一坚、办公室主任汪泳，南湾街道党工委书记宋逸阳、副书记周国平到联创科技集团有限公司，走访慰问了省第十三届人大代表王海，了解公司的经营发展情况。联创科技集团执行董事、党委书记赖伴周，集团董事、懂事班主任、工会主席周航，区第六届人大代表，董事办外事副主任孔阿敏等参加了座谈。

赖伴周代表集团公司向陈少雄主任一行表示感谢，感谢党和政府一直以来对联创的关心和支持。一直以来，联创科技集团都非常重视和支持各级代表的履职工作。每个月28日，集团都会召开人大代表履职座谈会，听取代表汇报过去一个月的履职情况及未来一个月的履职计划，配备相应资源，帮助代表履职。

在座谈会上，区领导与集团公司负责人、新、老代表进行深入交流，详细了解人大代表们的工作生活、履职情况和公司的经济发展情况。区领导及南湾街道的领导高度肯定和赞扬了联创人大代表在履职中的出色表现。

陈少雄主任代表区人大对公司大力支持代表的履职工作给予充分肯定，并表示了感谢，希望公司能够继续大力支持代表的履职工作。同时希望王海代表在原有的履职基础上进一步提升自我，更加积极发挥建言和监督作用，加强与职工群众联系，及时反映职工群众意愿，为街道、龙岗区、深圳市发出更多的基层声音，积极有效地解决基层问题。

随后，南湾街道宋书记、周副书记一行查看联创科技园三期项目，对联创工地的管理工作表示肯定和赞赏，同时还查看联创科技园周边环境，并就修复深铁路遗留的环境问题进行专项部署落实。

参学人数86人，党的组织力杠杠的

此次参加主题党课的党员占在职党员百分之八十以上。联创科技集团董事长赖伴来、党委书记赖伴周全程参与学习。据赖伴周书记介绍，党员加班加点完成任务，早早协调好时间，为的是再原原本本学一次十九大报告。赖书记表示：“部分党员出差来不了，我会替他们补补课，学习一个不落”

董事长带头学，支持力度大大的

党课得到董事长高度支持，并以一名党员的身份，全程仔细听课，认真做笔记。

党员参与积极性、活学活用问答互动正确率100%

此次党课党员认真学习，积极参与互动问答，回复正确率100%

赖书记在党课结束后，强调了党员要牢记初心，立足岗位，服务好企业和员工。

机关二支部结对，真学真做棒棒的

朝若部长挂职联创科技园党委第一书记，机关二支部与联创科技集团党委结对共建。机关二支部党员与联创党员听完党课课后，针对创建“十百千”党支部要求，共同梳理了一次园区所有支部党建资料。

活动结束后，朝若部长参加了联创智慧园区、党群服务中心升级改造工程的研讨会。他指出，升级改造要始终贯穿“融合”的概念，把党的元素融入园区每一个生产生活环节，不断增强党的影响力和凝聚力。

朝若部长同赖书记和联创党群设计团队共同研究党群服务中心升级改造工程。



指方向、定方针，为深圳市企业发展营造良好环境 ——“深圳市打假保优联合会二届五次理事会在联创科技园召开”

深圳市打假保优联合会二届五次理事会议程于4月19日下午三点在联创科技园主楼大会议室召开，陆传达(深圳市打假保优联合会秘书长)主持了本次会议，出席此次会议的有杨维高会长、赖伴周书记以及联合会的各位理事。

会议主要对2018年的工作内容的汇报、新增理事以上级会员表决、如何有效的开展打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品的企业、选举新的会长。

在过去一年里，为了能给深圳市大大小小的企业创造一个公平公正的环境、为了能给深圳市民带来一些舒服安心的商品，以杨维高会长为首的打假保优联合会一直战斗在最前线，他们秉着打假保优、维护公平、

服务企业、发展经济为己任，严厉打击了一批又一批的不法企业。

其中，赖伴周书记作为联合会的监事也表示，要积极配合到小企业的维权中去，他们势单力薄，正需要我们这种组织来为他们的的发展保驾护航，我们不能孤军奋战，要联合地方政府、相关机构，一起行动起来。深入群众企业，从基层上了解情况，决不能被有心人蒙蔽，真正地做到公平、公正、公开。

理事会其他成员也都表示会坚定不移的跟随联合会的脚步，将打假保优进行到底。

会议上，杨维高会长回顾了过去一年里联合会做出的一些成绩，这和大家的共同努力分不开；也提出

了联合会存在的一些问题，这些都需要各位理事共同解决，联合会发展到今天，很多人都在看着，更应该如履薄冰，不能出错。

最后，会议选举了申楠为新任会长，他表示，深圳市打假保优联合会会长一职，既是一种挑战，也是一种责任，更是一种鞭策，他能为有机会为打假保优联合会的工作尽一点绵薄之力而深感骄傲，会不遗余力地为协会尽心尽力，为广大会员尽职尽责，全力做好服务工作。

本次会议确定了新会长，明确了打假保优联合会未来发展的方向和方针，争取为深圳市的企业和经济发展营造一个积极良好的环境。



先锋结对促提升 携手共建助安全 ——机关社区园区党组织结对共建启动仪式

5月12日星期六，南湾机关、社区、园区党委书记齐聚联创科技园党群服务中心，南湾街道“先锋结对促提升，携手共建助安全”暨南湾街道“机关+社区+园区”党组织结对共建活动在这里举行首次结对仪式，活动还包括机关社区园区各级党组织负责人深入园区开展我当“安全巡查员”和“零星工程巡查员”活动。通过这种创新的结对活动和举措来助力南湾街道产业发展、

安全生产、零星工程等街道中心工作。

南湾街道党工委书记、办事处主任宋逸阳、党工委副书记周国平、党工委委员、组织部部长黄朝若等街道领导和机关、社区、园区各位书记以及联创科技集团执行董事、联创科技园党委书记赖伴周出席活动。

创新驱动发展、重视知识产权 ——联创科技集团荣获“2018 深圳市知识产权优势企业称号”

4月20日，2018年深圳市“知识产权宣传周启动仪式”在五洲宾馆举行，深圳市知识产权局副局长夏昆山、秦世杰、深圳市司法局局长蒋溪林出席了启动仪式，他们对新获评的2016年度深圳市知识产权优势企业、知识产权孵化基地进行了授牌。联创集团董事、董事办主任周航参加了启动仪式并授牌。

周航表示，此项荣誉的获得，是深圳市知识产权局对联创科技集团的肯定，是联创25年坚持实施“专业、创新、好品质”的经营理念的成果。联创科技集团自1999年开始就拥有自主的知识产权，成立独立部门，对知识产权的申请、维权、保护等形成了体系的管理，并于2017年通过了深圳市知识产权贯标的认定。

启动仪式上，深圳市知识产权局与PICC中国人民财产保险股份有限公司首次签订了战略合作协议。此次2018年知识产权宣传周活动适逢深圳特区成立40周年之际，活动旨在强化知识产权创造、保护、运用对于创新驱动发展、大众创业万众创新的支撑作用，大力倡导以知识产权文化为重要内容的创新文化，积极推进以“尊重知识、崇尚创新、诚信守法”为核心的知识产权文化建设。



考察交流、合作共赢 ——河北鸡泽县县委书记石磊到联创参观考察

4月13日，河北鸡泽县委书记石磊一行来联创科技集团参观调研，开展招商项目对接工作。联创科技集团党委副书记王海陪同了调研。

石磊一行先后来到联创电器技术中心实验室、电器工厂、万和电器生产车间、集团展厅，实地了解联创企业发展、生产、产品、销售、建设等情况，介绍了鸡泽县招商政策及政府服务等情况，并盛情邀请联创企业领导到河北考察投资。

石磊表示充分看好联创企业的发展前景，认为联创企业专注于小家电的研发和生产，联创的产品体系也不在不断延伸，很适合河北发展产业导向，双方可以多加对接联系，进行合作洽谈。



强党兴企 民企标杆

——鹤山市直属机关工作委员会副书记李志坚考察联创党建工作

3月21日，鹤山市直属机关工作委员会副书记李志坚带领该市直机关领导干部一行来到联创科技集团，考察企业党建工作。集团党委副书记、董事外事主任王海陪同李志坚一行参观了展厅和党群活动中心，并进行交流，李副书记一行对联创的党群共建工作给予很高的评价，认为联创在党建工作方面，有许多先进经验值得他们学习，令他们受益匪浅。

服务企业、助推发展 ——“国家高新技术企业申报政策宣讲会”在联创科技园举行

2018年5月23日下午，“南湾街道办2018年国家高新技术企业申报政策宣讲会”在联创科技园党群活动中心一楼培训室隆重举行。南湾街道办主任孙东杰携顾问团队亲临指导，我园区35家企业参加了本次培训。

顾问团队就优惠政策、申报认定程序、申报材料常见问题等对“国高政策”做了全面、细致地讲解，参会企业认真聆听，结合实际，踊跃参与，深刻认识到这次培训会的重要性和必要性。

本次“国高政策宣讲会”对于我园区实施国家高新技术企业培育计划，实现对园区内具有高成长性的中小微企业集中扶持，积极培育高新技术后备企业，带动我园区国高规模提质增量，提升企业创新能力，加速我园区传统制造业的产业结构调整与转型升级有着重大意义和作用。

联顺物业—王荣惠





推进项目管理、提高技术水平

—— 联创科技集团远航班 3 月份如期开班

3 月 23-24 号，联创科技集团邀请高盛达公司相关讲师举行项目管理与专业技能的培训，近 50 名远航班学员参加了培训。

此次培训共包括项目管理、导入行动学习、研发与产品创新三个方面的内容。高级顾问师王忠良讲授了以课题改善促进管理升级的内容，他从对管理的基本认识，为什么有课题，做好课题的基本思维，改善课题从哪里来，改善课题的基本模式，课题推进管理

方法七个方面展开详细阐述，并结合快速换线改善项目案例进行分析，给予专业指导建议；高盛达咨询学习发展顾问崔岩认真讲述了引入行动学习的原因，在联创引入行动学习目标，行动学习的流程和方法等内容，对学习经典技术简介之群策群力、之世界咖啡、之欣赏式探询进行重点介绍，并现场布置作业，让学员不断思考，帮助各位学员提升其主要能力，寻找改进的方法；高盛达控股（惠州）有限公司 升华工业有

限公司总经理王代青就技术与产品规划、产品开发过程管理、产品创新、产品研发模拟等问题进行了深入浅出的分析和讲解，通过案例分析、模拟场景演练等多种教学方式，让学员充分吸收和掌握课程内容。

本次培训主题鲜明、内容丰富，形式多样，获得了学员一致好评，取得了较好的培训效果。在整个培训过程中，学员们始终保持着高涨的学习热情，积极的与身边的同学交流，充分发挥团队协作精神。通过培训，学员们对项目管理，导入行动学习，研发与产品创新等知识都有了一定认知和了解，拓宽了学员们的视野，提升了学员们的业务能力和管理水平，为下一步学习打下坚实的基础。



“以行动学习”方法解决实际工作问题

—— 远航班行动学习开题报告评审会

5 月 22 号上午九点，联创科技集团中高层干部培训——远航班在联创学堂开展了一次“行动学习开题报告评审会”，主持这次会议的是咨询老师崔岩，出席本次评审会的评委是以联创科技集团董事长赖伴来为首的领导班子成员。

经过多次的辅导与分析，远航班的各小组围绕组织存在的共同议题开展的行动学习，重点在于达成个人和组织认知，解决组织内的实际问题，并发生行为和心智模式根本改变。

崔老师用引用了《道德经》里的一句“天下大事，

必作于细；天下难事，必作于易”来破冰，让各小组轮流讲解六项课题的选题背景、现状、拟达成目标、团队建设、行动计划等。然后由各讲师点评、提问、评分并给出各自建议。通过各评委犀利的点评，给我们的学员们带来了更高的挑战，其中有三组课题顺利通过，另三组再调整、细划课题后再次评审，但他们获得了一个邀请评审老师加入他们团队指导的机会，为课题的质量增加了法宝。

最后，联创科技集团董事长赖伴来激情的鼓励大家，要主动、深入地挖掘问题背后的问题，用数据说话，

集团专员 一曾玉楼

突破成长 扬帆启航

—— 联创科技集团基层管理干部启航班提升班卓越领导力训练纪实



提升的重要里程。

第一期启航班学员，是联创科技集团旗下家电产业公司的中基层干部，通过严格推选、测评、面试，最后入营人员 50 人，本次启航班的培养目的是“专业化、会算账、带团队、做项目”。

本次启航班的开营和破冰仪式由集团董事、董事办主任周航主持，集团董事长赖伴来、各公司总经理为启航班的开营发表了重要讲话，并给启航班的学员寄予了厚望，“学到了东西都是自己的，别人拿不走”，这是赖董送给所有学员的经验分享，他希望所有学员珍惜现有的资源和平台，努力学习，发现更好的自己 and 更好的团队，最终实现公司的业绩目标、自己的人生目标，体现自我价值，并祝贺本次启航班训练营活动圆满成功。

各公司总经理对本次启航班的开营和入营人员给予了充分的肯定和祝贺，开班仪式结束后集团领导和公司领导及培训老师与各位营员合影留念。赖伴来董事长表示，创办学习型企业是现代企业大势所趋，也是公司打造企业学习文化的百年梦想。

学习期间，学员们就学习心得和感受纷纷发表了自己的看法，认为像这样的基层管理干部提升班，应该每年定期举办，对加强自身的学习能力、创新能力和同事之间的向心力、凝聚力大有帮助。

启航班开班破冰环节，联创科技集团请到了有着百年历史的广东卡内基资深讲师，广东卡内基销售总监兼资深讲师张俊杰老师进行，课程一开始，张老师就用了一个小游戏，让这些彼此还不熟悉的学员一下子就相互活络起来了。

游戏很简单，在规定的时间内和至少三个不认识的人握手问候，了解基本信息，因为有时时间的限制，所以学员们很快就放下了矜持，一个个带着微笑穿插在人群中找人握手，在互相问候的过程中，原本两个互不相识的人了解了彼此的姓名、年龄、家乡和工作，在潜移默化中，拉近了彼此之间的关系。

经过最初的热身，学员们对这次学习的热情持续高涨，张老师抓住机会，让学员们现场寻找小组成员、定口号、选组长、制作团队象征物、在小组帆船上写上组名，然后各小组围绕“对他人专注极感兴趣的真诚态度”展开了激烈的讨论。



一个团队最重要的是什么？士气！自古以来都是衰兵必败，为了让启航班的学员感受到士气的重要性，随着张老师的激励，下午的培训从两个小游戏开始：1、变形虫寻宝，2、心有灵犀。

刚开始，有些小组成员对于士气这个说法还不是很在乎，以为就是喊喊口号就行了，就是因为这种简单思想，导致他们在游戏中屡次垫底，一两次还好，多了后别的小组不嘲笑他们，他们自己也没脸见人，于是，接下来，张老师运用大量的实际案例结合两个小游戏，循序渐进，循循善诱，教会大家在思想和认知上对团队的重要性逐步有了提高和升华。

通过这两个游戏，启航班的学员们深切体会到了士气对于一个团队来说有多么重要，让学员明白企业团队的运作就如同变形虫寻宝的过程，指令的发出与执行，执行的标准与到位情况直接关系到企业的发展速度和方向，同时，也深深的体会到了主动沟通和双向沟通的重要性。

下午 5 时 30 分许，根据活动安排，大家开始纷纷选举班长，通过层层筛选和拉票宣言，本次班会经过最终举手表决，一致通过联创电器实业公司开发部易浩为班长。班长易浩挥舞着班旗向在场的各级领导和同学表示，自己一定不辱使命，不负众望，履行职责，带领全班同学把本班的学习活动开展得有声有色，有模有样。

公司一贯高度重视人的因素，特别是人员素质全面提高，注重企业和员工的协调发展。今后，公司会继续加大这方面的学习投入，每年分批定期举办类似规模的训练营，真正实现公司人本管理最高层次的需求，培养基层管理干部系统思考的学习文化，以学习力提升创新力进而增强公司和员工竞争力的企业文化。

Exhibition 本期关键字：展会



让每个家庭都有联创造

—— 联创电器 123 届广交会大放异彩

创办于 1957 年的广交会，迄今为止已经有 61 年的历史，在各个历史时期，通过不断地改革、创新、招商招展模式，为中国企业、中国产品、中国品牌走出去，扩大进出口做出了重要贡献。

第 123 届广交会在展位数量上相比去年增加了 9 个，境内外参展企业 25171 家，比上一届增加了 211 家，共有来自 34 个国家和地区的 617 家企业参展，有 12 个国家和地区展团，包括首次亮相的乌克兰、泰国和尼泊尔。

向来作为中国对外贸易的晴雨表的广交会，即使在国际贸易保护主义有所抬头的情况下，也仍旧对第 123 届广交会亮起了晴天，很多企业对此次展会的成交预期表示乐观，参展课客商对“中国制造”的信心越来越足。

面对国际市场的波动，是压力也是动力。现在，“中国制造”已经走向成熟，产品创新能力也不断增强。在国外，经常可以随处见到有“中国制造”标志的商品。

近年来，中国出口贸易在世界出口贸易中所占比例一直保持着递增趋势，越来越多的中国企业也深深认识到品牌和创新在国际竞争中的作用，在加大出口的同时，也在努力提升自身的科技水平和创新能力，提升贸易“量”的同时，也在产品的“质”上下功夫。

联创电器作为“中国制造”大军中的重要一员，对自身的要求越来越高，以创新推进企业转型升级，医学系加强团队建设。在 123 届广交会上，联创电器持续表现出了在产品创意、创新和新产品投入等方面的优势，360 风扇、风球、多维塔扇、智能取暖器、冷暖空调扇、循环扇、炭火取暖器等多个新产品系列，得到了参会客商的高度认可和好评，更有明星产品 DF-AF2850C 大水箱空调扇被无数次围观垂向。

此次广交会上，联创电器共计接待 1261 家新老客户，现场签单 36 批次，接单金额达到 3153 万人民币，现场提出样机推广 49 个型号，接待看厂客

户 22 批次，后续订单达成潜力仍可大力挖掘，总体下来，联创电器这一次不但给自己交了一份满意的答卷，也为中国出口贸易的增长做出了贡献。

外贸行业除了拼产品技术质量外，服务也是必不可少的。联创科技展台前的每位工作人员全都带着发自内心的笑容来服务所有顾客的，他们在每次广交会前一个月，都会接受专门的系统培训：调整心态、汇聚正能量，培养自信、主动沟通，杜绝为了卖东西而卖东西，要做到站在客户的角度考虑问题，做客户的销售顾问，而不是一个推销员，设身处地的为客户着想。

因为来参展的客商要么是有需求的，要么是在徘徊的，或者考察选择的，这时候，我们的工作人员就要主动上前为客户介绍他们驻足区域的产品优势和性能，让客户产生兴趣，进而再深入沟通。

今年，联创电器在广交会在众多公司企业中大放异彩，除了产品质量和创新服务之外，更重要是的细节和企业文化。

在持续几天的展会上，联创电器的工作人员一直保持着高素质、高专业、高服务的态度，用心对待每一位客户，即使是那些没有达成合作意向的客商，他们也一视同仁，不会让对方感受到丝毫的冷落，这就是联创电器一路走来所倚靠的武器，有这样一种工作态度和服务宗旨，再加上本就过硬的产品，相信联创电器、联创科技集团会给我们带来更多的惊喜。



创新持之以恒 品质追求卓越

—— 联创三金电器参加第 123 届广交会报道

2018 年 4 月 15 日，第 123 届中国进出口商品交易会第一期电子及家电产品展正式拉开了帷幕。联创三金在公司李晓川董事长的率领下参加了本届广交会，这是联创三金公司第 40 次参加广交会了。

三金展位，历年来一直位于国内知名品牌家电馆 4.2 展区。走进展馆，放眼望去，联创三金宝蓝色构成的三金 LOGO 格外醒目。高大尚的造型，犹如一艘满载三金人梦想的航母，正乘广交会之东风，整装出发。本届广交会，联创三金展馆处处突显创新主题。

一、展出样品创新

今年广交会，联创三金展馆内亮点之多，触手可及的绿色、健康、时尚、智能元素，让人数不胜数。展位两侧摆放的大花篮，操作台上的绿色食材，透明杯里面盛满的绿色果蔬饮品，无不寓意着绿色、健康、时尚元素。

在本届广交会上，我司重点推介的真空破壁机，使用了目前行业最先进的智能处理器，与上一代机器相比，机器控制反应速度更快，信息存储量更大，功耗更低。内置存储器预设的几十种营养配方只通过旋钮操作，选取自己喜欢的食谱后，轻触旋钮中间确认键下单，食物复杂制作过程由机器替你完成，真正实现了简单、便捷、健康生活，符合现代人注重健康、美味的生活理念。

在本届广交会上，我司展示的多款智能煲汤机，更是具有人机互动功能，只要手机下载相应 APP，通过手机操控机器。你要做的，就是到时间后享用美食。

二、以客户为中心主题的细节创新

在操作台两边，各竖有一块客人体验感受信息采集牌，将使用抽真空技术与未使用抽真空技术制作出来的 2 种果汁，分发给现场客人品尝、对比，客人通过 2 种果汁颜色、口感等对比感受，用点赞贴纸粘贴在采集牌上不同区域予以表达。通过客人对产品认知、果汁配方、饮用口感等数据收集，为我司今后新产品开发提供依据。

在演示台一侧，还有一块让人醒目的黑板板。上

面用粉笔书写有我司精品演示时间预告。这样的温馨提示，让来去匆匆的客人提前做好规划，赶在预告时间段来我司展位观看真空破壁机精彩演示。

三、产品演示创新

在今年广交会上，三金销售团队的创意多，效果好。展会期间，销售部一改往年单人演示做法，将本部门俊男靓女组成搭档一展风姿。当然，他们在参加广交会之前，就做好了功课。利用休息时间进行演练，从认识产品型号，熟悉产品结构，熟练操作机器，到掌握各种典型食物配方。展会上，他们身着印有三金 LOGO 服饰，头戴耳麦，动作娴熟地边操作机器，用英语流利地解说，将智能真空破壁机的特点，通过效果对比演示给前来观展的客人。

特别是在 4 月 17 日上午，由钟锐与谢欢 2 人组成的演示组，将现场演示推向了高潮。整个演示活动过程中，他们配合默契，谢欢用流畅的英语解说，不时发出一阵阵爽朗笑声，感染到每一个前来现场品尝的客人，大家纷纷为她的精彩表现点赞，现场里三层外三层的观展人群，将三金展位围得水泄不通，好不热闹。

联创三金的展位，从来就不缺人气，今年更是超越往年任何一届。展馆内 8 张洽谈桌已经坐满谈论业务的客人。业务员们热情地与客人交换名片，递送 Catalog，并不失时机地向客人推荐我司智能真空破壁机。

四、产品宣传创新

当你亲临三金馆内，你会有一种仿佛置身于精品超市之感。展馆上方超大 LCD 显示屏上，播放着智能真空破壁机演示广告。温馨、诱人的美食画面，将智能真空破壁机的构造特点、环保零部件使用、智能芯片运用展现得淋漓尽致。通过一幅幅唯美画面，引导你忘掉疲惫，走入轻松、健康的饮食文化，走进联创三金智能厨房小家电天地。

来到这里，你会忘记这是在广交会。展柜上陈列的真空破壁机、智能煲汤机、强力搅拌机、原汁机、绞肉机、手持搅拌器等上百款厨房智能产品，在霓虹

灯衬托下，发出五颜六色的光芒。这里陈列的每一款产品，都是三金人精雕细琢出来的，从外观设计，机身颜色搭配，附件配置，食材扮装等每一个细节，都展现了三金人的精细与智慧。

努力的付出，带来的自然是丰收的硕果。据广交会结束后销售部门初步统计，平均每天到我司展位观展人数超过 2000 人次；业务员日接待客人总量超过 500 人次；向有意向购买产品的客人派发公司 Catalog 1200 余份，收到国外客人交换名片 1800 余张；现场洽谈意向订单金额人民币 3000 余万；

在本届广交会上，我司主推的多款抽真空破壁机，通过全体业务员大力推广，在广交会上也喜获丰收，有 22 个新、老客户现场表达了购买意向。我司展示的真空破壁机成为广交会上的一大亮点，

随着联创三金公司自主创新规模日益强大，产品智能化，附加值高，Liantek 在世界厨房家电领域的知名度越来越高，本届广交会期间有多家世界知名品牌亚洲区企划与开发团队慕名到访联创三金展馆，与三金相关销售区域负责人进行项目合作洽谈。这将是三金公司与世界一流品牌的又一次合作，为公司后续发展增加了活力。

在本届广交会上，联创三金公司董事长李晓川先生在接受中央电视台《品质》栏目记者采访时，就企业参加广交会的重要性时，对记者讲到：“广交会，是国家为我们企业搭建的一个很重要的对外推广平台，作为企业来讲，无论是产品，还是服务，在这个平台上，都能很顺畅、很便捷地将企业及产品推向全球，找到好的客户，在深度合作中，建立互惠互利关系”。

今天，三金人在李晓川董事长带领下，上下一心，团结一致，加大改革创新步伐，将三金优质厨房智能家电产品及服务同三金品牌融为一体，通过广交会这座桥梁，快速走向世界，迈向美好未来！

✎ 联创三金一周乃清



联创科技集团产品再度亮相广交会和礼品展

——“联创制造”迈向“联创智造”

“时尚 + 科技” 联创智造走向国际舞台

近期，第 123 届广交会、第 26 届深圳礼品家居展等多个高端展会相继举办。来自南湾街道联创科技集团的产品在各大展会上频频亮相，以其高科技含量和精美、人性化的设计等优势大肆吸睛，为来自全球各地的客商提供了独具匠心的联创方案。

“时尚 + 科技感” 电器产品闪耀广交会

在日前举办的广交会上，联创电器的风球、多维塔扇、智能取暖器、冷暖空调扇等系列新产品备受客商喜爱。“今年的产品更加精美小巧，科技感增强了不少，体验感更好，我想我的顾客们一定会喜欢的。”一名来自乌克兰的客商是联创合作伙伴，他毫不吝啬地夸奖现场推介的新产品。

顺应时代发展趋势的联创集团深深认识到品牌和创新在国际竞争中的作用，在不断扩大出口的同时，加大科研投入力度、吸引高端人才，推动产品实现质的飞跃，如今年主打的明星产品 DF-AF2850C 大水箱空调扇，就以其智能操控、风力柔和、运行静音等特点广受欢迎。

本届广交会上联创电器共计接待 1261 家新老客户，现场签单 36 批次，接单金额 3153 万人民币，接待看厂客户 22 批次。

“原创 + 人性化” 打磨与众不同礼品

随着国人的生活品质不断提高，人们对礼品的选择越来越讲究。在第

26 届深圳礼品家居展上，来自联创集团的智能化、科技化电器礼品吸引了众多优质供应商和买家前来了解。

联创集团坚持以人为本，通过用户画像、竞争力分析、机会点等方法，用优质的产品为消费者提供“时尚专业新选择”。该集团礼品事业部相关负责人介绍说，经过详细的市场调查与分析，他们发现简约、大气、人性化逐渐成为国人主流的消费选择。今年，他们结合 Pantone 的年度颜色和消费者的需求，推出了以畅想环保主题的清新绿系列，让消费者感受到一份来自心灵的宁静。“我们将在 3 年内，把联创打造成一个时尚、专业、有温度的小家电品牌。”该负责人表示。

2016 年底，联创集团重新布局中国市场，在礼品领域中披荆斩棘，走出了一条自主创新之路。2017 年，通过授权生产经营，经营联盟等形式，并结合深圳高新技术创新总部生产基地，建立了中山生产基地、宁波生产基地，成为小家电全行业覆盖、拥有全品类渠道的专业礼品服务供应商。依托深圳“设计之都”的人才资源，颇具联创特色的小家电品牌迅速在市场上闯出了一番天地，2017 年，联创礼品事业部销售额增长 55%，奠定了国内礼品业领先者的地位。

目前，联创科技集团还在物联网产业上进行广泛布局，连续推出了共享按摩椅、在线娃娃机、共享洗衣机等物联网产品，“联创制造”正大步朝着“联创智造”迈进。

文 / 图：颜 晶 曾玉楼



联创专属金色系列



每一次，我们都与众不同

——第 26 届深圳礼品家具展联创礼品展纪实

第二十六届中国（深圳）国际礼品、工艺品、钟表及家庭用品展览会，于 2018 年 4 月 25-28 日在深圳会展中心举行。

深圳市联创科技集团作为从第一届礼品展就开始参加的中国礼品界领先者，从来就没有缺席过。这一次，4 月份春季礼品展，联创在 1 号品牌馆，预定了 24 个展位，横跨三列展区，总面积达 300 平方的品牌旗舰展馆。

联创展馆一共分三个区域，礼品产品展区、品牌展区、集团介绍及物联网展区。

今年，联创结合 Pantone 的年度颜色推出了清新绿系列：

中央还有民谣歌手表演的舞台，以及现场集赞领取奖品的活动区，于是整个礼品展区，形成了有温度、有特色的、实用性的礼品小家电展区。

而品牌馆展区，展示了联创生态链企业，中山联创以及宁波联创的系列产品，2017 年，联创通过授权生产经营，经营联盟等形式，确立了中山生产基地、宁波生产基地，结合深圳的高新技术创新的总部的生产基地，全行业的覆盖了整个小家电的布局。

同时联创通过 20 年的出口经验，与国际大品牌的合作中，积累了丰富经验，也收购了美国、挪威、智利的本土老品牌，这次也会在礼品展上亮相。

在集团介绍及物联网展区，充分展示了联创集团的雄厚实力，联创集团旗下，分别被评为

2016 年、2017 年，十大生活小电出口企业，十大厨房小电出口企业，并且多次获得红点、IF 等设计大奖。联创自从 2014 年开始布局物联网产业，现在已经推出了共享按摩椅，在线娃娃机、共享洗衣机，同时还有网络视频会议、智慧医院等解决方案。

2018 年，联创迈入第 25 个年头，联创集团自从 2016 年底开始重新布局中国市场，重组整合了原两季三明公司、礼品公司、厨卫公司，成立了新三明公司，专注中国市场，并且通过资源整合，使得长处更长，特别在礼品领域中增长迅猛。2017 年，礼品事业部销售额增长 55%，重新回到礼品界领先者地位。

联创通过用户画像、竞争力分析、机会点等方法，将联创的品牌口号，从“靠品质赢得信赖”、“专业，创新，好品质”，更新为“时尚专业新选择”。目的在 3 年内，将联创打造一个“时尚、专业”的小众有温度的家电品牌。

深入消费群体，让市场说话

这一次，联创磨刀一年，在经过大量的市场考察、问卷、调研后，了解到消费群体当下最急需的消费方向和消费体验，联创在原有产品的基础上，加入了“简约、大气、人性化”三个新的消费体验。

“我们了解到大量的消费者对产品的要求从过去的高大上变成了简单、大气之类的，所以，我们联创这一次的改革就是将产品真正融入到消费者身边去，打造最合适的家具小礼品，因为好

的东西是不该给消费者带来负担的，所以，我们联创坚持以人为本，理性消费的基本理念。”联创小礼品展其中一个展台的工作人员在给消费者介绍产品时这样说到。

从健康出发，让产品深入人心

继去年联创推出的台灯系列、电热水壶系列、厨房小电系列、生活小电系列等，主打的是青春主题，采用了清新粉、静谧蓝、金色杏、钻石四大色系后，今年，联创结合了 Pantone 的年度颜色和消费者的情况，特别推出了清新绿系列，一是环保，二是考虑到消费者经常接触大量鲜艳的颜色，眼睛会疲劳，甚至受损，所以，用绿色中和一下消费者的眼球，进而起到放松的作用。

自主创新，每一次都让世界重新认识联创

2018 年，是联创奋头前行的地 25 个年头，联创科技集团自从 2016 年底开始重新布局中国市场，重组整合了原三明公司、礼品公司、厨卫公司，成立了新三明公司，专注中国市场，并且通过资源整合，使得长处更长、优势更大，特别是在礼品领域中增长迅猛。

联创铂金人生，左手事业，右手家庭。

我们也重新诠释了联创的品牌理念：青春、有态度、做自己、坚持梦想；

坚守态度；说干就干；执着；梦想；不妥协。

三明礼品销售部一贾耀军

销售的基本要素

全世界那么多客人，但是很有意思的是，其实每个产品可能一个国家就那么一批固定的客人在做。现我整理了一些参展经验分享给大家。

1、微笑

我有注意过一个问题，不知道有没有人有同感。中国人不大会微笑，发自内心的微笑。

在说话的时候不要皱眉头，如果没听清一句话就不要就皱着眉头问，欧美人在同样情况下是睁大一下眼睛。欧美人的面部表情非常丰富，从脸上可以开出来他们在想什么。如果有人在你的展台路过的时候看了一秒钟，你马上微笑着打个招呼并递上一张名片并请他进来看看。

2、记性要好

可能买你的产品就是那几个人，今年不买明年不买，可能后年就买了。如果你得到一张名片进行过一些交谈，如果可能的话，记牢这个人的特征长相，在第二天他从你面前路过的话盯着他的眼睛点头微笑一下表明你记着他了。一回生二回熟，三次的时候如果他在你摊位前面的通道出现的时候如果你能叫出他的名字，想必他就会到你摊位上来停留一下。

3、善待每一个走近你摊位的人，不管是中国面孔还是外国面孔



香港电子展和广交交易拉开帷幕，有幸随公司领导和同事参加此次交易会。短短几天时间，却为我展会经验重重的添上了一笔。

本次展会除了给各个参展商提供展示企业和产品的国际化平台外，也给各个观众也提供了一次强大无比的视觉盛宴。展商也因此实现了市场渠道的拓展，把握机遇争取到形势喜人的订单。中国已成为了全球制造业最重要的加工制造基地，从而形成了电子产品制造业庞大的市场需求。

回想这一周，感受很多，学到了很多之前没有学到的东西，可以说受益匪浅，我所看的，感受到的，学到的，是我在今后工作中都能用到了。如下四项素质或者说谈能力是必须具备的。

工作必须热情，良好的心态和较好的工作热情是做好工作的一半，我们在展会上更加如此，自己的代表公司的形象，自己一举一动都事关公司。我们将自己最好的一面展现给客商，给客户职业感，才能达成业务合作。所以，在展会不仅不能做有损公司形象的事，更要以饱满的精神和热情的态度，接待好每一位前来

事实上，在很多国家，特别是进出口行业，有很多华人企业都做得很好。如果你希望判断进来的是不是竞争对手，你完全可以礼貌的问一下来者是做哪一个市场的，或者要一张名片。

而且如果你多一点经验的话你是可以从穿着打扮言谈举止上进行一些区分的。不要觉得你的产品是国防机密，现在的市场已经很透明了，你想仅仅在产品上独家经营是很难的，需要比拼的是软实力。还有，不要看到中国面孔就拒人于千里之外，只要人家胸前挂着采购商的证件你就不能不让人家进来。

4、把客人当朋友

你需要了解一下世界地理，记住每个国家的首都和特色。设想一下，如果一个外国人来到你面前告诉你他是哪国人，你一下就说，哦，XX国，XX很棒（比如体育项目，名胜古迹）表明你对该国有一定的了解，而不是没听说过似的，要是你还能用他们国家的语言问一声好，谈话的气氛一下子就打开了。

5、自己一定要专业

你要了解你的产品和市场。现在的科技真的发达，一分钟之内我们可以掌握的信息是以往一年也得不到的。你把你的产品的各国语言拿到GOOGLE上搜索一下，你大概就知道市场状况了。你还要知道估算价格，

做到不用看价格表就能报出个八九不离十。

6、第一个产品的报价一定要低

客人问的第一个东西都是试探性的，往往是在别人家买过的东西，他很清楚价格，所以拿来投石问路。你还要迅速说明你报出来的价格条件，比如包装等附加值并告诉客人如果你需要怎样怎样就可以减去多少多少，让客人知道你可以根据他的情况来配合。

7、不要期望在展会接订单

客人需要考虑考虑考虑再考虑，通常不会现场下单的，喜欢现场下单的是印度人，往往都是大单特大单，反正不会执行。

8、展会结束你的工作才刚开始

在展会上每一张名片都要仔细记录，看客人都问了什么看了什么。回去以后在GOOGLE上搜索一下客户公司的名字，现在一般的公司都有网站，看看他们到底是做什么的，大家都是内行，一看你就应该知道他们大概是在哪里进的货，你自己的产品和他们有什么差距。针对客人你给他发一些图片，报价什么的，不用太多，10张图片之内即可。还有可以附上一张展会的照片甚至个人在摊位的照片让客人加深印象。

9、别怕没回信

往往你发一封邮件之后就石沉大海，这没关系，很正常。试想一下，一个客商在展会之后和你一样也要整理很多资料，他手上只有那么多钱，一定要选择他认为最好的项目，所以不回信很正常。过10天半个月再发一次。再过半个月没回信就再发一封问一下：你是否收到我发的资料，现在又有一些新产品我是否要发给你看一下，这段时间原材料价格有些上涨，但是我们还可以给你保留上次谈的价格……

要是还不回信如果你觉得你可以跟客户用语言沟通的话不妨打一个电话去，什么都不说，就说你发了邮件不知道收到没收到。你要表现出来你的目的只是和客户保持联系，并不是急着要买东西给他。

联创电器空调扇事业部产一王润松

热情 + 口语 + 加产品 = 成功

—— 2018 年香港广州交易会展会心得

咨询的客商，介绍好每一件样品。

口语必须过关，加强口语锻炼，加强对于专业术语单词的学习。

产品必须了解，参加的交易了解自己的产品是不用说的，但是了解到怎么的程度，对于外商的提问能回答到怎么样的程度是有区别的，通过这次展会，我明白，我们必须对自己的产品不仅要了解，更要非常的了解，不仅要将名称、材质、价格、样式等产品的基本数据了然于心，还要知道我们测试情况和参数，市场战略和销售情况，只有在充分了解这些信息的基础上，我们在回答外商问题的时候，才能游刃有余，准确把握客户心里，如何把握客户心里，如何顺着客户心里，介绍产品，并将产品的推广渗入到潜移默化的谈话中，让客户在不知不觉中，产生对于我们产品

的认同感。

通过这次交易会，我这里深有体会。当韩国客户询问迷你电暖器的时候，我就做出很好回答，基于平时工作累积。从自己产品开发体验，到实物局部加热体感，从安全性打消客户担心，用数据说话，塑胶外轮廓多少度，铁网温度多少度，当异常使用时候安全安心设计全面保护。当客户疑问逐步被我们一串专业数据回复，客户心动了，当场下了样机单，并后续有意向开发。

总结起来只有专业知识的储备和顺畅沟通，才能赢得客户信任并愿意和你洽谈合作，以此和奋斗在外贸第一线各位兄弟姐妹共勉，加油吧联创人！

联创电器日本事业部一贺庆文

用行动感动客户 用产品开拓市场

—— 联创三金业务精英的心得



一年一度的广交会已完美落下帷幕，这场盛会无疑是与客户接触的最好时机，很庆幸这次能作为参展人员真正的融入这场销售盛会，区别于上次筹展，参展最大限度地激发了我对销售的热情。感触最深的有以下两点：

一、真正运用真空破壁机让客户从心底里对这个产品感兴趣。

三月中旬时才确定下来自己是演示真空破壁机的成员之一。当时，有些担心作为成员中经验最少的我能不能很好地完成这个任务，但更多的是兴奋，终于有机会在广交会这个大舞台上，通过真正的食物处理效果演示来告诉客户产品的价值了，而不光是用一些冰冷的数据说服客户来买产品，这让我打从心底里为公司感到自豪，为公司的研发团队点赞，为了呈现出抽真空度能在60秒内真正地达到-75KPA，30秒的高速搅拌真正达到30000转等出色功能，所有人为此做出的努力都值得被称赞！

演示的过程中虽然也有点小插曲，但感谢搭档钟锐的完美配合，我们顺利完成了一场场演示，与其他展位的无人问津不同，三金的展位一直是人声鼎沸。我相信，这有真空破壁机精彩演示的功劳。每当人群中刚到客人对真空这个概念感到怀疑，当喝到真空和非真空果汁的对比之后，忍不住开始感叹：哇！原来真空破壁机真的这么神奇！真空果汁的口感真的很好！此时，我和钟锐都会心一笑，这么多天的努力没有白费，感谢不断完善的自己让这场演示变得更完美。其实客户的真实感受也正是我们愿意去演示真空破壁机的动力。最开始谈及真空破壁机时，我们的脑海里都只是一些概念性的东西，直到我亲自去操作真空破壁机，并喝到第一杯真空果汁开始，这些数据才真正的落地，我才有了向客户推荐的底气。做完对比测试之后，你才会真正发现三金真空破壁机的亮点，比如说目前市面上真空破壁机极大地强调了抽真空的时间，60秒抽真空目前在行业内并不占优势，但抽真空的质量如何呢？我想这才是客户更关心的问题。

60秒和45秒之间差距的可能不仅仅是15秒，差距更大的是-75KPA的纯真空环境。在清楚地知道联创真空破壁机与其他品牌的差异与优势之后，向客户推荐时就会更有底气，可以骄傲地告诉他：要喝到纯真空果汁，三金真空破壁机你值得拥有！

二、实战让我成长



赢在起跑线

—— 广交会我司真空破壁机赢得举世瞩目！

出乎意料的是，在展会前两周公司高层决定临时调整本届展会产品展示方向，聚焦展示我们的真空破壁机。于是我们8人小组立即调整策略，重新组成了“广交会真空破壁机演示天团”。我们反复商榷，数易脚本，从亲自采购每件食材着手，揣摩每个细节，讨论应对突发状况。我们自己买回食材后在展厅厨房反复演示，调试口感。

最终，功夫不负有心人。真空破壁机在广交会上的亮相精彩纷呈。我们每一次在吧台上打出各种颜色的果汁、奶昔时，都会吸引大批观展人士驻足围观，争先品尝。其中不乏竞争对手和真空破壁领域的知名品牌商。在我们每一次打完抽真空和非抽真空果汁，将两瓶颜色差别极大的果汁展现在观众眼前时，每个人都目瞪口呆盯着我们的成果，脸上无不写着大写的惊讶！

演示现场，他们分别品尝了两种果汁的口感后，几乎每个人都向我们竖起了大拇指。他们感到很神奇，为什么同样的食材在同样的机器里面，只是用了不同的方法搅拌，出来的口感却差异这么大。我们都会一一耐心地向他们解释：首先，在真空和普通环境下，食材的状态是不一样的，在真空状态下食材的细胞壁可以更充分的膨胀，细胞壁可以被高

在广交会接待到的客户，比在公司里一年的总和还要多，虽然质量参差不齐，但那么多的潜在客户很有可能就变成了新客户，老客户，重点客户。每一个前来观展的客户都存在着无限的可能性，我想这才是我做销售的初衷。虽然在参加广交会之前也会有和客户面对面交流的机会，但大多数时候只是作为助理做会议记录等一些杂事，没有和客户真正意义上的面对面推销过产品。

其次就是在短短几分钟时间要最大限度地了解客户背景、需求及购买力，以及推荐最为合适产品，这非常考验销售业务能力：首先是交流能力，至少要交流顺畅，双方才能进行下一步地对接；其次是如何让客户说出你需要的信息，比如说很多时候我们不能直接问他从其他供应商那里拿货的大概价位是多少，因为他不会告诉你，就算告诉你也未必是事实，这时候可能就需要一些谈话技巧，这是我的短板，平日里开会时更多地是记录客户所说的信息，却忽略了有经验的销售员是如何设计话题，得到更多的信息，待加强！

最后是对产品的熟悉程度直接影响了对客户推荐产品的精确度，比如说客户想要大功率压铸的绞肉机，作为销售人员应第一时间从脑海里提取产品型号以及基本参数，快速定位产品并向客户展示，一方面客户会觉得你很专业，另一方面能更快地抓住客户的购买欲望。这些是我待加强的环节，虽然进入三金也近一年了，但是对产品并不能快速地做出反应，仍需加油！

展会虽然结束了，但挖掘客户的潜力才刚刚开始，能力的提升也才刚刚开始。愿在下一届广交会上，能演示公司价值更高的新产品，也期待自己更完美的精彩表现！与三金一起加油！

联创三金销售部一谢欢

毫无疑问，本次展会越来越多的采购商都想了解我们的真空破壁机，听完我们耐心的讲解后，他们个个恍然大悟，都饶有兴致地向我们询价，有意开展进一步合作。

当然，月有阴晴圆缺，我们的产品也并非尽善尽美。许多人对于市场上出现的真空破壁机还是一个全新的概念，需要去普及这个概念。许多人也表示我们的产品尺寸过大，价格也不具备竞争优势。但无论如何，我们已经敲开了市场的大门，如何进一步宣传，凸显我们产品的优势和性能将是接下来我们需要努力的重要工作，也需要凝结各部门的智慧，通力合作，相信我们的团队会有更匠心独特的设计和成本优化方案呈现。总之，我们已经在通往火星的火箭上抢到了登机票，不管位置好坏，先上了再说！

联创三金销售部一钟锐

塔扇之巅 峰回路转

——记新品开发团队不畏艰难、砥砺奋进的事迹

“Threc-up 客人的第一张冷暖塔扇 AT2501K 订单 1500 台，再过一月就要出货啦！而联创电器开发三部经短期立项、评审，3 月 17 日刚紧锣密鼓的开模、试模、修模，同步完成主电机 / 风轮 /PTC 发热体等二样工作细节，接下来大货生产日期已压缩得让人喘不过气来……

还得从第一次试产 AT2501K 冷暖式塔扇说起，那是 2017 年元月 20 日刚接到开发主导的试产通知，但年关将近，冬季赶货紧急，生产线白天无法插件该项目试产的具体时间，凑巧拖到当日晚，L 拉生产线缺料需换线清机，临时抽调 17 人散兵游勇组线。

天啦！这是塔扇系列中，含冷暖模式复杂结构的机型，光物料名称就有 256 项、螺丝 170 多个、PCB 板 7 块，至少也得四五十人上岗，才能摆开“龙门阵”线啊！临阵风搅残雪，令人周身不寒而栗……但鼻梁上驾着高度近视眼镜的 IE 工程师刘军，还是卷起袖口，开始向临时组阵 17 位“赶死队员”发出作业指导书了。

好吧，“王蒙割茅草，一头头的来吧，先生产水箱组，前壳出风栅组件，这是一项细工琢玉的慢工匠活，帅哥美女们，大家快跟我过来！”

别看这个刘军，人长得细嫩白净，宛若文弱书生一般，但编排起生产工艺流程来，倒是有板有眼，思维清晰，手脚麻利的一把好手！针对工序的排布、衔接紧凑、作业标准严谨、重要工艺排布有条不紊，半个小时过去，第一轮生产组件、已顺利排完。

进入第二道环节，第二轮组件发热体支架组，摇头座组、顶盖 PCB 组件布线生产了，这可是这台机型心脏、脉搏器官的关键部位，开发部的项目结构工程师左工、林工、PCB 设计工程师杨工，带团的总指挥肖部长，均神弦紧绷，指导着每一道组装工序细节生产，但新产品首试过程中，其结构与来料成型，外观总有一些缺陷，发热体组入 PTC 支架爆裂了、锁固于前壳后与风栅导风口歪斜，组件齿条与同步马达启动卡死，不开机、触摸灯不亮，，组配间隙断差等不良异常凸现到桌面，进入“蜀道难，难似上青天”的境地……

现场排忧解难，是 IPD 团队的技术核心能力的体现，分工与协作的成员，在此各事其职了，工程 PE 苏工正在仔细地拍照记录描述问题点，品保高工像一位战地高参，正聚精会神地记录着安规与功能检测过程中关键数据与疑点，试产进入了拉锯战的时刻，导致第三轮成品组装时间已延长到转钟零点三十分。

生产线的十七位作业员，开始唉声叹气抱怨了，但 IPD 团队成员在抱怨声中，冷静思考分析检讨，寻找新的解决方案……

首次试产虽然紧张完成了，但首次样品只有 17 套，组装完毕的 150 项检测项目中，汇总出令人忐忑不安、咋舌的结果。

4 月 17 日务必再次试产，4 月 10 日二样会议上 IPD 团队沟通协调会议上，销售部部长掷地有声的跟催，开发三部肖部长急得团团转。

经过八个工作日的奋力拼搏，工程部修订完作业指导书、PCB 板检测与组装夹具已紧急赶制完成、但运营计划生产排程十分紧张，开发三部项目工程师左工、林工、肖部长、工程部 IE 唐工、刘工等，全力以赴、协助生产线作业员，首尾相照、分段组装辅导，奋力拼搏、终于完成的第二次试产计划！

但第二次试产新的问题出现了：

(1) 风轮试高速试转时出现强阵风；

(2) PTC 温差高达 138.5 度；

(3) 14# 光耦被撞坏；

(4) 水管折弯堵水；

(5) 水箱扣点过高，顶死倾到开关，影响自动弹跳功能，导致部分产品倾倒检测失灵；

(6) 后网盖过松，且间隙偏大；

(7) 螺丝规格使用过多，共计超出 170 颗。

(8) 摇头时电源线与压盖磨擦，产生“滋滋”干涉异音。

时间如一叶轻舟，日泻千里，第二次试产后的工作束手无策，若干针扎骨……

销售部不断抛出了客人交期逼近的三道金令，负责开发设计的田总监，不断步步紧逼轰炸、运营计划中心的派出运营生产计划，如何快速找出问题点的症结所在……？

能用众力，则无敌于天下，能启众智，则无畏于圣人，负责该项项目设计的工程师们，品保部高工、工程部涂工，不断反复拆卸着三台样机，正在搓精伤神制订出一系列的整改计划……

(1) 将前壳 PTC 的固定位置更改结构；

(2) PTC 端子引线过高，18AWG 线径不符合标准要求，易导致高温烧断，更改导线；

(3) 出风栅增加 10% 玻纤；

……

(8) 摇头座摇头部位电源线穿套管，并于加工组 470mm 处标点打计……放宽裕度，控制摩擦异音。

终于，同心山成玉，协力土变金，扮演这项 IPD 团队的总指挥肖部长自己深入现场第一线，充分了解开发结构与实际操作中问题点，并不但去思考对策排解疑难修改成模模具，去影响其它团队成员不懈努力，使得这项产品品质性能稳定，为尔后续大货顺利生产奠定了坚实基础。

所以，团队的通力合作有利于提高决策的效率，团队与一般群体不同，团队的人数虽然相对较少，但有利于减少信息传递过程中的缺失，有利于团队成员之间的交流沟通，有利于提高成员参与团队决策的积极性，虽然团队领导的概念在团队中形似弱化，但有利于形成决策民主化而产生共鸣。

这就是企业中，一支可亲可敬、不可多得的核心团队，这支团队的伟大重要作用，是让平凡的队员，创造出不平凡的业绩！

联创电器 IE 团队—唐传济



我爱的 303

缘分是奇妙无比的。在无限的宇宙中，在亿万万

的星球里，我们生在同一个星球；在上百个国家与地区中，我们身处同一个国家；在中国如此大的土地上，我们来到了同一个城市；千千万万的人，唯独我们几个相聚于同一个寝室。由此可见，缘分真的很珍稀。

多么神奇！我就是怀着这样奇妙的心情踏入了联创集团。

作为联创人，在园区里面，不仅仅要工作好，还要生活好，更要学会做人。宿舍就是一个反映生活面貌最真实也最直观的“后花园”。初临集体宿舍 303 时，有点忐忑，也有点期待，忐忑于不知道自己是否能和室友相处融洽，同时也期待着以后新的宿舍生活，成为 303 室的一员已经过去差不多 1 年多了，在这期间有过摩擦与眼泪，但得到更多的是开心和欢笑。我们在生活中磨合各自相异的生活习惯，也在遇到困难时守望相助互相扶持。俗话说：“远亲不如近邻。”我们是比“近邻”还近的同居人，理应更加的亲近。有人生病时，大家会关心询问，帮忙送医买药；工作生活出现挫折时，大家会劝解安慰，共度难关；我们是互相理解的朋友，在生活中共享喜怒哀乐；我们是关系亲密的姐妹，在宿舍卧铺交谈，八卦对方的秘密，打趣玩闹。青春无悔，我们共同度过这一段联创时光，都在对方的人生里留下了不可磨灭的痕迹和美好回忆。

联创可以是一座城堡，我们都在这座城堡里激进向上。宿舍是我们的家，生活上一点一滴都务必做到最好。这里是体现个人生活习惯的根本的场所，也是生活工作的重要场所。大家都希望它温馨，整洁，也希望它是青春绽放的角落。每个人都应该养成良好的工作和生活习惯，习惯决定性格，性格决定命运。

的确，不可否认习惯的重要性。为什么有的宿舍可以做得那么好呢？根据接触到信息反映的一个普遍观点是，宿舍优良风气与卫生保持应该是大家共同养成的一种生活方式，而不是单纯为了应付检查而打扫。大家在相互理解和支持下，自觉的把自己负责的卫生值日工作做好，并相互督促和监督其他室友的工作，久而久之，宿舍的优良文明的风气一旦形成，就出习惯成自然地促使大家都去保持。



另外，一个良好的氛围对工作对生活都是十分有益的。一个宿舍不仅整齐干净，还有着浓浓的文化底蕴，感人的温馨气息，和谐的美感理念。这是多么不容易的啊！

诚然，“宿舍是我家，人人爱护它”。在小小的世界里，生活起居，工作交流，可以毫不夸张地说，宿舍是务工者身体与心灵的避风港，是我们真正的家园。用心呵护它，就是用心呵护我们自己的灵魂，呵护我们内心的真善美。

联创电器模具部—张彩燕



市场招工紧缺、联创迎刃而解

农历正月初六人力资源部开始组织员工招聘，在何部长带领下招聘人员奔走于龙华汽车站、平湖广场及联创科技园周边各招工热点。令人始料不及的是，四处都是熙熙攘攘、门可罗雀的景象，招工人员仍不放过的机会，坚持派发传单。眼看开工在即，产线员工无法落实，领导心急如焚，只好调整全部自主招聘的计划，寻求与职介合作，以解燃眉之急，但各合作的职介也无人可送，都在忙着输送高价小时工，对我们根本无暇顾及，人力资源部正面临巨大的压力。

正月初八开始正式办理新员工入职，当天面试人数 80 人，录取 71 人，与我们的人员需求仍相差甚远。我们开始通过两个途径进行招聘，部分人员继续在联创科技园门口和周边发单、招聘，另一部分人员到各大职介现场招聘，每天面试人员只有三四十人，留下的更少。刚开始很多员工进厂抱着观望、试试看的态度，入职三天内流失率达到一半以上。元宵节过后，劳务市场有所回暖，招聘专员王洁组织人员到龙华进行了两次现场招聘，每次带回近百人，大大缓解了压力。截止 3 月 13 日，在半个月时间内向生产一线输送五百多人，留存 80% 左右，基本满足了用工需求。

回顾本次招聘，虽然过程比较艰辛，但结局还是比较圆满，在很多工厂招不到工或使用高价小时工时，我们通过自己的努力完成了任务，而且还为

我们的几家供应商陆续输送员工。能够圆满完成任务离不开公司领导的大力支持，本部门领导的统筹规划及协调，同时要感谢从各部门抽调出来临时招聘人员鼎力相助，人力资源部的招工团队辛勤付出也功不可没。通过本次大招工，我们深切地感受到深圳劳动力市场正在发生巨大的变化，人力资源越来越紧缺。以前春节后大招工，只需要在科技园门口贴几张招聘广告，通知几家职介就能搞定，现在各种渠道一齐使用，还感觉人力供求严重不足，未来的形式也将越来越严峻，未来任重而道远。可喜的是，通过公司二次创业，各方面正在发生积极的变化，员工满意度有明显的提升，员工流失率大幅降低，与去年同期相比，在产值略有增加情况下，所招人数减少了三分之一以上。随着生产车间进行环境整改，给我们招工工作将带来重大利好。

硬件固然重要，心里温暖才是提高员工归属感的首要条件，公司各级管理干部以及辛勤工作在一线的同事，对待我们未来的伙伴，只有将心比心、以心相交，才能营造和谐的氛围，打造高战斗力的团队，也才能够创造属于我们共同的幸福。

联创电器人力资源部—陈玉军



为了让大家紧跟时代发展，顺应社会需要，联顺物业2017年5月10日在联创学堂组织了“做一名合格的新时代员工”的培训，主要围绕在新时代的背景条件下，如何成为一个具备工作素质的优秀员工。参加人员有：联顺物业全体干部、

培训学习、提高执行力

—— 做一名合格的新时代员工

职工；联创科技园三期行政级以上人员；东莞联顺管理人员。

此次培训总经理李宏清高度重视，全程参与培训教材编辑指导，并亲自主讲。培训内容分为十大部分：主动、负责、效率、沟通、合作、进取、结果、低调、感恩、执行力。

参训人员认真听讲、踊跃发言、分享心得，反馈此次培训非常有意义。本次培训取得了较好的效果，参训人员在学习中受到启发、得到提升。

希望通过本次学习，大家都能明白自己的责任与义务，有理想、有追求；高标准、严要求；主动负责、谦虚好学、团结合作、热爱本职、忠诚公司；锤炼自身修养，培养自身品格，提高技术水平，提升业务素质！

联顺物业—张玉丽

胭脂山

“北方有焉支山，上多红蓝草，北人取其花朵染缬，取其英鲜者作胭脂。”故此，焉支山又名胭脂山。传说当时匈奴诸藩王最喜爱在这一带挑选妻妾，而匈奴语称各藩王之妻为“阏氏”，焉支或胭脂是其汉译的谐音，焉支山也因此得名。

胭脂山地势平坦，草地如茵，对于专门以放牧游猎为生的匈奴人来说，就像是把一个在监狱里关了十几年的单身汉陡然放进了女浴室一样，那叫一个开心，那叫一个亢奋，于是，他们在这里过上了没羞没臊，哦不对，是幸福快乐的生活。

白天放放羊，喂喂牛，跑跑马，蓝天白云，在这片肥沃的土地上尽情的挥洒着那些使不完的力气，到了晚上，点上一堆篝火，男女老少围着火堆手舞足蹈，歌颂萨满的歌声响彻天际。

有时候逢到哪家姑娘出嫁，都会有其亲人或者年长的女人去胭脂山上找一些名为红蓝的花朵，在花开之时整朵摘下，然后放在石钵中反复舂槌，淘去黄汁后，即成鲜艳的红色染料，最后做出出嫁的衣裳。

出嫁女子穿戴整齐后，再涂上红蓝花特制的类似于现在的口红（这里无从考证，我查了很多资料，都说女人用的胭脂是后来才用这个做成的），这一番打扮下来，女人一生中穿的最美的一刻便出现了，爱美之心，从来都是超越时代的。

于是，匈奴人更是将胭脂山当作他们的大本营想要长期生活。

然而这种生活没有维持多久，一个叫霍去病的员工奉他的老大汉武帝之命，带着一群小弟讨伐他们，

匈奴人也是有苦说不出，毕竟是他们先扰乱了那位老板的地盘，虽然当时他们的规模也不算小，长城以北几乎都是他们的势力范围，但跟那位比起来，还是有很大差距的。

当时是丝绸之路的繁华时期，对于这种促进经济、贸易、文化的盛世，当权者怎能容忍别人的破坏，先不说胭脂山属于甘肃境内，是丝绸路上的一个重要枢纽，再加上它作为祁连山之北的一个独立山体，扼河西走廊咽喉要道，向来是兵家必争之地，自古以来就战事不断。

先前你再怎么闹也动摇不了我的根基，毕竟打仗不是说打就能打的，打仗打的是钱，在加上匈奴这种游牧民族天生就是练马的好手，几乎全民善骑，人人能战，他们骚扰大汉边境，见人就抢，抢完就走，绝不多留一会，导致征伐起来很是吃力。

可是现在不一样了，他们抢了胭脂山，有了据点，这下汉武帝心在大也不能留他们了，于是乎，点名年仅十九岁的霍去病，封为骠骑大将军，金口一开，一个“战”字霸气而出。

霍去病何许人也？汉朝名将卫青外甥是也（各位好汉不要再问我卫青是谁了），正所谓虎舅无犬侄，霍去病也确实了得，于两次河西之战中，大破匈奴，收复了祁连山，俘获了匈奴的祭天金人，更是将匈奴赶到了他们的老家狼居胥山，这可是匈奴祭祖的地方。

于是就有了后来的“失我祁连山，使我六畜不蕃息；失我胭脂山，使我嫁妇无颜色。”的诗句。

其实从这些诗句中不难看出，当时的匈奴人不说厌倦却也习惯了稳定的生活，再加上匈奴长

期以来跟大汉打交道，他们在一些生活上早就习惯了汉人的文化，尤其是汉初，汉朝处于弱期，为了休战

养息，选择和亲。

和亲虽然耻辱，但从战略意义上来看，确实给了汉朝发育的机会。不仅如此，和亲也将中原的文化习俗带进了匈奴，要知道，当时和亲的可都是公主级别的，至于是不是皇帝随便找个宫女认作义女后再嫁去匈奴的就知道了。

公主出嫁，那阵仗，可不是单单只过去一个公主就够了，什么宫女啊太监啊护卫啊，那都是一大帮子人，这些人可都是正儿八经的汉人，他们到了匈奴要生活吧，要吃饭吧，要活动吧，而这些都避不了匈奴人，于是乎，他们就像是狐狸进了羊窝，一个个可劲的忽悠那些“爱学习”的匈奴人，再加上匈奴本来就认为汉文化比较高大上，也愿意去学习，久而久之，有的匈奴人在行为举止上比汉人都汉人。

所以，当他们占据了胭脂山后，生活开始富裕起来，不用再为了牲畜奔波，也不用再过着刀口上舔血的日子了，可是就在他们习惯了这样的生活后，却被硬生生的赶了出去，那种心情，就可想而知了。

就我个人观点而言，匈奴在当时虽然为恶，但其本意也只是为了生存下去，他们不甘心生活在贫瘠的土地上。说到底，在当时的大环境下，他们错就错在他们只是番外，而汉人尊崇非我族类，其心必异的理论，你就算做的再好，也只会被提防。

如果将当时的匈奴和汉朝对换一下，我想，不论胜负，流传出来的版本也都会是对汉朝有利吧！

集团专员—曾玉楼



穹顶之上 风景独好

—— 记马峦山拓展行

2018年4月18日，礼品销售部组织“挑战自我勇攀马峦山”户外拓展活动，我们团队一行10人于早上8点从联创科技园出发，故地重游，挑战攀登，梦回马峦山美景。

这次活动，由本人带队，组织拓展。团队成员热情高涨，谈论着马峦山顶的美味佳肴，风景无限……

9点钟，我们来到拓展的起点一小梅沙海洋馆入山口。天公作美，风和日丽，和煦的微风拂面，踏着轻松的脚步，与团队成员开始了爬山拓展。

今年的马峦山，与去年不一样，行进的山路上有好几队中学生也在拓展，甚至还有7、8岁的孩子也组队攀登。寂静的马峦山变得热闹非凡，老师的安全叮嘱、家长的跟进交待，让长时间束缚在学校的孩子们脚步走的很快。

由于去年就在马峦山拓展，因此心理上没有了未知的期待，感觉轻松了许多。我们团队很快就来到了林间小溪的河边，向上看，郁郁葱葱的山涧，除了

碧绿的植被树林，看不到山顶的亭台楼阁。我们很快就走到了沟壑峭壁中间，陡峭的山路、不规则的河石阻挡在道路上，团队成员一个帮助一个的往山上攀岩，再也没有了山脚下欢快的笑声，耳边听到的都是粗重的喘气，林间的鸟语花香也无人再去欣赏。

10点30分左右，我们攀登到艰难的1000级台阶处。尽管有很多其他公司的攀登者散落在每一个台阶，时而补充水分，时而等待歇息，数着一层一层的阶梯。有个别团队成员身体不适，大家都给与足够的关注，不能让一个拉下。团队的攀登不就像我们日常工作中一样，相互帮助，互相帮扶，我们的工作才能够有条不紊地开展，部门的同事间相互理解、相互支持，这也是我们做好销售的保障。

就这样，往山顶攀登，穿梭于山上的丛林中，尽管山高路险，但大家相助搀扶，顺利的到达山顶，心一下子就豁然开朗，山下美景一览无余。高速公路上，车辆川流不息，远处的海平面上，货轮在上平面上缓缓行驶……远处的盐田港、汽笛在不停的鸣响，亭

台楼宇间，若隐若现。

下午3点，我们从山顶往华侨城进发，下山，结束一天的拓展。山路依然崎岖，林木依然茂盛，下山的心情也非常清爽。

汗湿的衣服湿了干，干了湿，艰辛的小路弯弯，心中想的最多的就是尽快下山，回到公司好好休息一番。不过，路还的一步一步的走，这就如工作的目标，既然定下来，就不能停顿，为了目标努力向前。

渐渐的，我们走下马峦山，山上的风景矗立依然，郁郁葱葱的草木依然随着山风舞蹈，跳他们最擅长的、最挺拔的山风舞，不会随着任何人的意识而失去节奏。

穹顶之上、风景独好！每个攀登到山顶的人，都尽情的享受这工作之外的美好，欣赏无尽的山水楼台，鸟语花香的马峦山！

再见，马峦山！

三礼礼品销售部—贾耀军

人生要拥有一份淡定

人生有如走在漆黑险峻的山路上攀登，时常与危险、迷茫为伴。于是，那些希望达到顶峰的人们，就迫切地需要一束月光、一盏明灯、一丝星火，亦或一切能够带来光明的事物，以便照亮他们未知的道路。

然而，越是急功近利地追求一份辉煌的人，往往越是难以达到成功的顶峰。相反，最终能够攀上顶峰的人，是那些从容行事，追求一份淡定的人。

放眼历史长河，那些叱咤风云的英雄豪杰、先贤智者，无论经历多少辉煌，无论外表何等风光，在他们心中始终会抱有一块淡定的净土。那是灵魂的圣地，是自我的天堂。

追求淡定的人，在经过世事的纷乱和跌宕起伏的人生之后，在人生的历练中涵养出了一份淡定从容的定力。

追求淡定的人，在潮起潮落人生舞台上，举重若轻，淡定自若、荣辱不惊！尽管生活把岁月刻在了他

们的脸上，也刻在了他们的心里，但他们总是以淡定从容的态度面对人生，以一份洒脱宁静的心态来面对喧嚣的红尘。“海纳百川，有容乃大，壁立千仞，无欲则刚。”这句话是对淡定一词的完美诠释。

淡定不同于淡漠，也不同于消极。它是一种平和，一种从容，也是一种原则，一种品质。平淡地对待得失，冷眼看尽繁华，畅达时不张狂，挫折时不消沉。淡如烟云、定如磐石！这是一种淡然，一种朴实，它不张扬、不喧嚣、不妖艳，不再作年少时的无病呻吟，不再有不切实际的幻想，不再会手高眼低的去投机。这种“淡”是一种脚踏实地的平实，它丰富而不肤浅，它恬淡而不聒噪、它理性而不盲从。只有这样，才能生活得快乐满足。

摘自网络

2018 竞彩——模拟世界杯开幕

5月5号，两年一度的深圳业余足球大赛2018竞彩—模拟世界杯开幕典礼在深圳湾体育中心主场隆重举行。当天下午四点，重新翻修改造后的华润深圳湾体育中心在艳阳高照的天气下迎来了众多贵宾和本届参赛的各路豪强。

莅临开幕式的领导和嘉宾包括：深圳市文体旅游局群众体育处处长解汝成，深圳晶报传媒有限公司总经理冯景，国金投资合伙人刘伟明，鑫商圈集团董事长陈雅金，华润文化体育发展有限公司总经理助理刘馨灿等。

随着足球运动的发展一直呈上升趋势，深圳的业余足球也开展的顺风顺水，深圳杯、深超联赛、铁狼杯、南山杯等足球赛事，让许多深圳球友球迷都有了一个专业的、盛大的比赛平台和看台，而支撑起这些足球赛事的除了几个主办方和合作方，也

离不开一些“社会上的朋友”鼎力相助。

联创科技集团作为一个传统的民营企业，从最初的一个小家电工厂作坊发展成为小家电产业的领头羊，除了致力于小家电产业的质量和 innovation，也一直追求者企业对内的文化和对外的文化。

此次模拟世界杯大赛，联创科技集团赞助了一个球队参赛，就是为了支持深圳足球运动的发展，一个成功的企业，有责任，也有义务带动当地的经济和文化，俗话说，看一个地方的经济好不好，首先就要看它的运动氛围浓不浓，这一点，联创科技集团为我们做了很好的示范。



拼搏共赢、丰富生活

——“庆五一 迎五四”篮球友谊赛活动

为纪念五四运动九十九周年，全面落实科学发展观，弘扬“爱国、进步、民主、科学”的“五四”精神，增强团队的凝聚力，培养团队精神，展示青年风貌，引导和激励广大团员青年为建设和谐文化奉献自己的青春才智，联创科技集团于5月4日——5月9日举办“庆五一迎五四”篮球友谊赛。

参与此次比赛的是联创电器的销售队、电器工厂队和物业队。

接着，三个球队本着友谊第一比赛第二的竞技精神开始了比赛，这场篮球友谊赛最大的亮点就是队员们充分的表现出联创科技集团的文化精神，他们在赛场上挥洒汗水，展示自我，团队之间的协作能力和竞技精神值得在场的所有同事学习。

最后，在联创科技集团董事办王书记给每个队伍颁发奖金后，整个比赛完美落幕。

经过几轮的精彩比拼，5月9日下午篮球赛圆满落幕；此次篮球比赛不仅丰富了员工们的业余文体生活，更燃起了广大员工投身体育运动的热情和信心，体现了联创科技集团一直提倡的注重培养员工综合素质、同时加强了企业文化的深入贯彻，增进了员工之间的友谊，培养了团队协作的精神。

今后，联创科技集团会继续以丰富员工文体生活为目的，从促进员工身心健康角度出发，更多更好的举办丰富多彩的文体活动，充盈公司的企业文化建设，推动联创科技集团的蓬勃发展。



党建带关建、关爱青工

——龙岗区关工委青春助跑十大工程项目青春正能量活动

5月31日下午6点，为了丰富员工生活，深圳市龙岗区关工委在联创科技园党群活动中心组织了一场趣味游戏活动，还有大量精美礼品赠送。

活动现场不光来了很多下班的员工，更吸引来了一部分园区的小朋友来参加游戏，人虽然越来越多，但大家都很有秩序的排着队。

一个三十多岁的成年男子打着赤脚正在一张指压板上跳绳，随着他的每一次跃起落地的时候，他的表情都会微微扭曲，然后惹来一阵善意的“嘲笑”。

男子跳20个，女子跳10个，完成后就可以领到奖品，奖品是小电电风扇和儿童小人书，那些小朋友为了得到奖品，一个个都痛并快乐着在指压板上完成游戏。

还有一个比较有意思的游戏就是一旁的蒙眼敲锣，游戏规则很简单，参与者蒙上眼睛后原地转圈，转到一定次数后再去敲五米以外的锣。这个游戏极大考验了游戏者的平衡力，几乎所有人都是在周围的人的引导下才敲到锣的，然后领到奖品。

龙岗区关工委这次举办的趣味游戏活动是由联创科技集团党委牵头组织，并得到了联创人的全力支持。



情系五月天 共享生日会

——集团2018年5-6月员工生日宴会圆满成功

5月8日晚六点半，来自各公司、各职能部门的在5-6月份出生的70位寿星聚集在食堂贵宾接待厅，参加了由集团党委、工会举办的员工生日宴会，工作人员五点钟就过来布置生日会场，目的就是为了让各公司员工度过一个温馨快乐的生日。

为了聆听员工的心声，集团特意为每个人准备了便签纸，在工作、生活中遇到什么不便或是意见都写出来，然后由电器公司行政部部长邓建娥现场为大家解答。

随后，每桌选出一位寿星代表一起切蛋糕，全体人员共唱生日快乐歌，在万众期待下，迎来了抽奖环节，抽到奖的幸运寿星拿着奖金脸上满是欣喜，先后发表获

奖感言和生日感言，并合影留念，台下的寿星们纷纷鼓掌祝贺，一时间，宴会被推入了高潮。

员工生日宴会是联创科技集团每月都会定期举办的活动，目的就是增强员工与公司之间、员工与员工之间的感情，激发员工的工作热情，也能了解到员工真实的工作和生活环境，进而改善，让公司的每一位员工在联创这个大家庭中轻松快乐的工作和生活。



国旗飘扬 政策宣导

—— 联创科技集团升旗仪式及反诈骗活动宣传

为展示联创科技集团员工奋发向上、团结进取的精神风貌，激发全体员工的爱国、爱厂热情，从而进一步增强员工的凝聚力和向心力，2018年6月4日，联创科技集团在行政楼前举行了庄严的升旗仪式，公司全体领导和员工全部参加，公司党委副书记王海同志主持了升旗仪式。

当国歌响起的那一刻，当所有人同时唱起国歌那一刻，当太阳正对着旗杆的那一刻，护旗手张兵抓住旗角向斜上方将国旗展开，手臂略停后，迅速恢复立正姿势。

鲜艳的五星红旗，联创厂旗，随着雄伟、嘹亮的

《中华人民共和国国歌》的节奏、及全体人员的注目礼下，冉冉升起，迎风飘扬。

升旗仪式结束后，王海同志就最近在科技园区内举行各项活动进行总结说明，希望大家主动积极参加园区举办的各项活动，特别是针对反诈骗活动进行宣导，天上没有掉馅饼的事情，遇到涉及转账、个人资料、银行账号等方面的信息，不要轻易相信，要通过打电话确认是否属实；在生活中，只要不贪图小便宜，处处多留个心眼，就可以有效的预防诈骗，避免不必要的损失。



一方有难、八方支援

—— 联创党员传递正能量

近日，一份倡议书在销售部微信群里流传，内容如下：

各位同事：大家好！

我们销售部新来同事张腊梅，家住湖南省双峰县，于2018年4月19日入职我司销售二部东欧区实习。在实习期间表现非常上进，与同事之间相处融洽，团结同事，积极参加公司的各项活动。

张腊梅的母亲于2018年5月9日下班途中发生交通事故，右脑摔致粉碎性骨折，引起颅内多处出血，至今昏迷不醒，需紧急安排手术。但是，张腊梅来自农村家庭，其父母为普通工人，弟弟正在读高中，对于张腊梅来说，本来经济就不宽裕的家庭无疑是雪上加霜，无法承受高额的医疗费用。

“一方有难，八方支援”，是中华民族的传统美德，

也是联创三金人一贯素养。捐款不分多少，善举不分先后，点滴爱心，汇聚成河。在此，真诚地希望全体同事积极行动起来，伸出援助之手，踊跃参与这次爱心捐款活动。尽自己的一份绵薄之力，给这个家庭送去一点温暖。无论是慷慨捐助，还是囊中点粟，都足以表达您的殷殷关爱之心。您的爱心，将为困境中的张腊梅送去美好的希望和永恒的温暖！

原来，张腊梅是销售部新聘的业务实习生，来公司实习还不到1个月的时间。5月9日，其母亲在下班途中遭遇车祸至今昏迷不醒。销售二部党员高凤娇知道此事后，立即在微信群里发出为张腊梅捐款献爱心《倡议书》，在她的倡议下，所在销售部党员张富文、赖尚林立即相应捐款献爱心。受他们影响，不到3天的时间，就为张腊梅筹集爱心款近20000元。其中，同事捐款最高达1000元，最少的也有100元不等。

这已不是高凤娇第一次帮助别人了。从高凤娇发出的《倡议书》不难看出，这正是一个共产党员应有的本色。



高凤娇，陕西出生，广东户籍，2008年入党，2012年进入联创三金公司工作至今，现任销售二部东欧区区域经理。作为一名共产党员的高凤娇，始终将为人民服务的思想理念挂在脑海里。发现同事遇到困难，总是第一个站出来帮助，而且还发动周围同事们，通过集体力量，共同献出爱心。

高凤娇同志乐于助人的事迹，深得公司领导和工友的点赞，发挥了党员的先锋作用，是一名名副其实的共产党员。

Lian® 联创科技集团



集团公众号



集团官网

地址：深圳市龙岗区南湾街道布澜路联创科技园一期办公楼
集团官网：www.szlianchuang.com
投资发展部：周航(136 0302 0922) 王海(137 1399 9015)
电话：(0755) 8403 1408
全国服务电话：400 700 1666