



2021 总刊第160期

2021 General Journal No.160



华夏龙人
CHINA-LOONG

专业的仓配一体化供应链服务商

目录

刊首语 华夏云仓年 ----- 总裁 邹二伟

新闻聚焦 从化区领导一行莅临华夏龙调研
双十一，华夏云仓在行动

学习园地 客户在我心中 ----- 上海公司-陈露
如何有效提高工作效率 ----- 中山公司-王意
《科学管理原理》读后感 ----- 中山公司-邓伟娴

市场动态 双11战报：天猫5403亿，京东3491亿
亚马逊国内首个产业带集货运营中心落地义乌
美团推出货运物流业务“卓鹿”，发力公路货运
菜鸟与航运公司AtlasAir深入合作，加强中国与拉美跨境贸易

一线频道 闭环思维 ----- 武汉公司-肖丽
心态很重要 ----- 深圳公司-饶婷
研发心得 ----- 信息部-徐川
岁月静好，亦当负重前行 ----- 深圳公司-符有美

回音壁

华夏云仓年

邹二伟

流通行业的演化与消费者购买习惯的变化，导致2B端业务量下滑明显，尤其是新冠疫情加速了这种变化。为了适应这种变化，我们的客户在主动拥抱新零售，进一步加大线上渠道的建设力度，以形成线上与线下一体化的销售护城河，在设计研发上不但注重个性化以让消费者足够喜欢，还努力做成爆款，让生产与销售尽可能规模化，才能足够让利增加GMV，在物流环节采用2B+2C库存共享的网格仓，以保证产品能够第一时间送到消费者手里，提升消费体验。华夏龙面对客户需求及终端消费者的变化，开发了一个新的产品——华夏云仓，为了让这个产品更好的服务客户，特将2022年文化主题定为“华夏云仓年”。

华夏云仓起步稍晚，面临的竞争十分残酷，目前市场上不仅有不少有实力的云仓，还有类似于个体户的小型云仓数不胜数。华夏龙要想走得很远，这场战争我们必须打。只有打赢这场硬仗，“繁星闪烁照耀中华大地每一个角落”的目标才是靠谱的。打赢这场硬仗的标准就是：到2026年华夏云仓日订单突破100万单，成功挤进云仓第三梯队。

我们现在具备的优势一是多年2B端的经验与全国一盘棋布局；优势二有众多的合作客户，并且就是未来我们要重点开发的行业客户；优势三我们自主开发的系统与采购的旺店通系统，可以满足客户2C+2B的全渠道仓配一体化服务；优势四16年来我们沉淀的团队，管理小高手的涌现，可以支持快速开仓。开仓即有高客户满意度，开仓即盈利，这是我对大家的要求。打硬仗，打胜仗，这是检验我们团队战斗力的标准。

2022年是华夏云仓年，是华夏云仓发展史上最为关键的一年。2022年日均订单突破10万单，至少要开5个以上的新云仓，以雷霆万钧之力磅礴于中华大地。华夏云仓，48小时全国达，是我们的口号，也是我们对客户的承诺。关于如何实现2022年的诸多目标，我来分享一些思路。

各公司要坚定新锐品牌+行业的开发思路，这与客户的需求先后有关系，就是2C+2B的结合，与华夏云仓+入仓管家两个产品紧密联系起来。新锐是我们的第一个关键词，可能是国潮，也可能是进口新品。众多合作的新锐客户，未来一定有一部分可以成长为大象。各公司聚焦1-2两个行业即可，少就是多，行业聚焦少了，我们就可以深挖。深挖就有口碑，有了口碑，客户就会主动找上门，这就是量变到质变的过程。有了品类仓，就是我们区别于其他云仓的一个优势。华夏美妆云仓，传递美丽；华夏食品云仓，传递健康；华夏母婴云仓，传递妈妈的爱.....

华夏云仓与入仓管家两个产品的核心竞争力都将来源于仓库作业的准确率与效率，仓库的管理水平是华夏云仓与入仓管家的基础，也是未来。快递也好，专线也好，我们的管理水平要处于行业平均水平以上，提高空间我们可以每年进步。我们的竞争力一是来自过硬的服务质量。华夏云仓，48小时全国达，快递时效不是我们能左右的，但库内操作时间和快递揽件时间是我们完全可以控制的。每一单的准确发货与快速揽收，是我们对客户的承诺。订单零风险，您的入仓管家，零风险的源头就在仓库，一旦源头出错，我们的承诺就会被打脸。二是来自有竞争力的价格。有竞争力的价格从哪里来？租金、2C+2B组合、品类组合、靠近ODM等等，都不尽然。关键因素来自于我们的团队，有战斗力的团队，人效就高，最终体现在每一单的成本优势上。培养输出众多能文善武的管理小高手，是我们领导层必须重视的事情，也是我们的责任。基层管理者与中层管理者从内部培养与提拔，没有特殊原因不从外部招聘。华夏龙的土壤孕育着华夏龙人的品质，人力资源部要牵头打造华夏龙的人才梯队。

基于云仓国内格局，我们还是新人。我们要沉住气，来一个客户，服务好一个客户。我们还很稚嫩，所以我们尽量多选择爆款单的客户，我们边打边建设，边学习边成长。向客户学习，向同行学习，明年一年时间我们把华夏云仓的良好口碑传播出去。既然选择，我们便只顾风雨兼程。

华夏云仓，48小时全国达，我们一起加油！



从化区领导一行莅临华夏龙调研

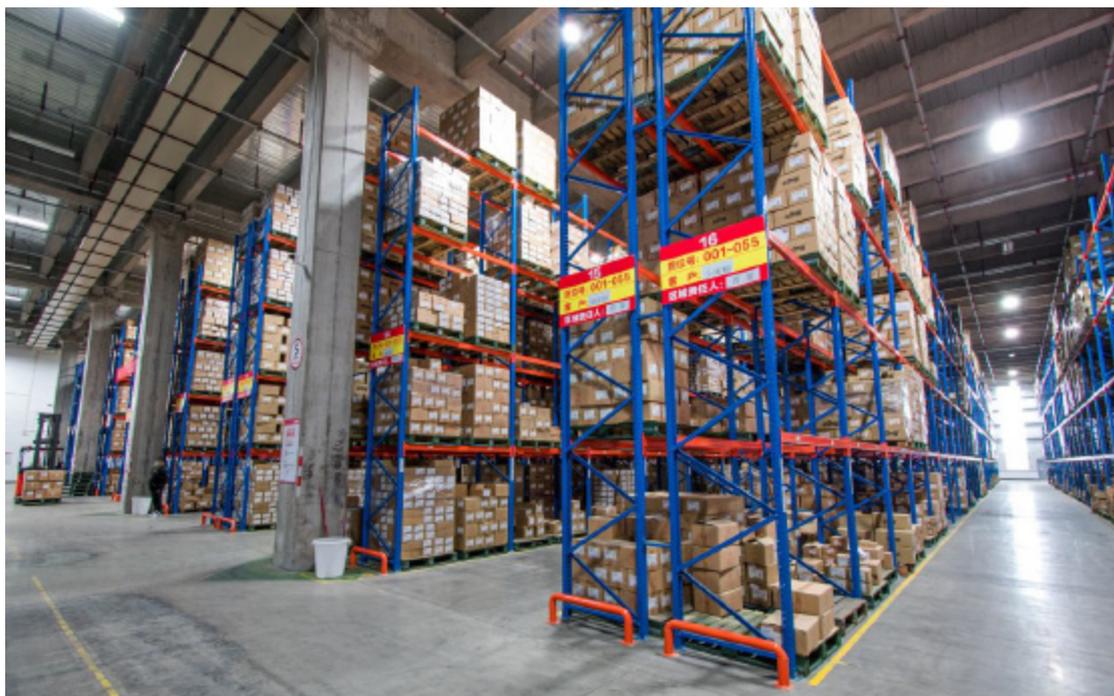
近日，广州市从化区常务副区长、发改局局长以及相关领导一行来到华夏龙集团广州公司，对我司情况进行现场调研和开展相关对口联系服务。调研现场与广州公司总经理进行了愉快的交流，详细了解了我司经营现状以及相关困难，鼓励我司把握当前形势，充分发挥自身的智慧和力量，深度利用区内资源，大力发展物流供应链各项服务，打造绿色仓配供应链模范企业。



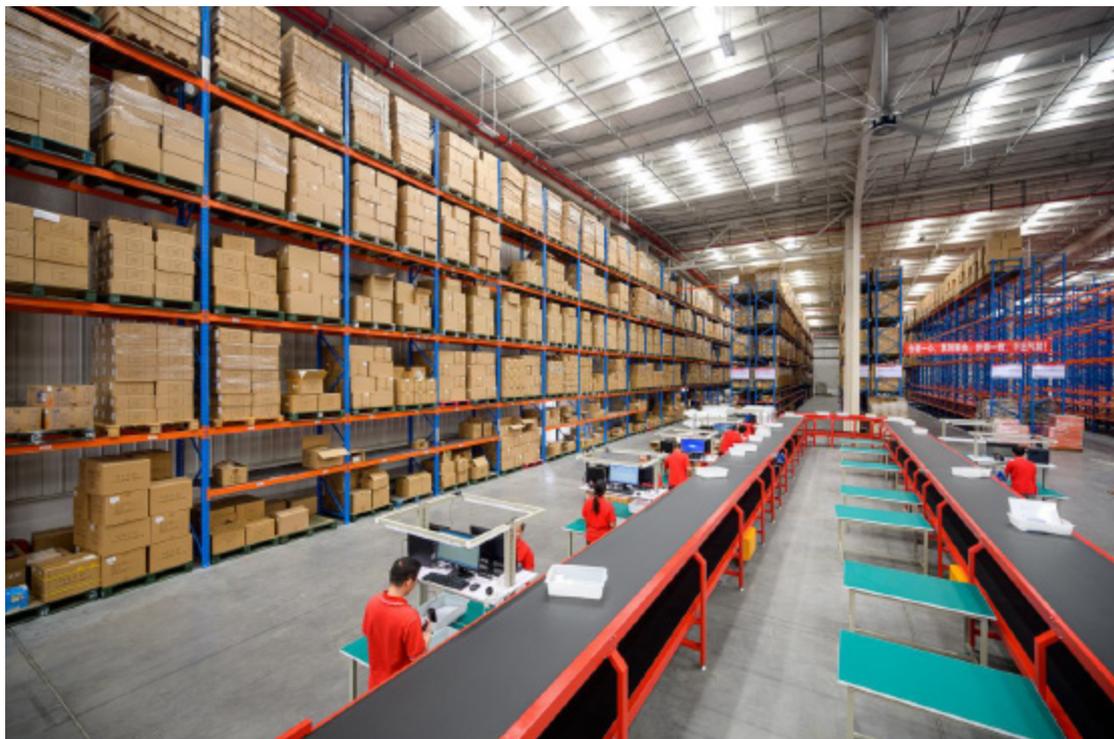
仓库现场走访



广州公司总经理宋燕辉现场详细汇报讲解目前仓库配备的各种智能系统、设备的运用和企业的生产经营情况，以及现阶段面临的困难和今后的发展规划。



广州D仓



广州C仓

此次，广州市从化区领导来我司走访调研，是对我司的高度重视与认可。未来，华夏龙将不忘初心，立足物流绿色供应链行业，以客户第一为原则，以客户满意度结果为导向，持续为客户创造价值，让企业、员工、合作伙伴互生共赢，持续为社会经济发展贡献一份力量。

双十一，华夏云仓在行动

就在亿万“尾款人”摩拳擦掌翘首以待之际，华夏云仓的双11，已经如火如荼的开始了。



双十一大促正式拉开序幕，华夏云仓的订单繁忙度也逐步增加，华夏龙人已经奔赴各个仓库，整装待发，每位华夏龙人在各自的岗位上各司其职，现场保质保量赢战双十一。



大促活动支援仓库是华夏龙每年最给力的行动，来自同事的支援，不仅是缓解一线繁忙工作的助力，也是华夏龙人携手奋战、齐心协力、共同创造订单新高峰的工作挑战，更是华夏龙秉承“专注需求·贴心服务”的理念，努力用最快的速度将服务和商品送到客户手里的坚定！



每一位华夏龙人凝心聚力、努力为客户服务的积极态度、忙碌穿梭的身影筑成一道美丽的风景线，华夏龙人夜以继日的奋战，是华夏云仓双十大战最有力的保障！

客户在我心中

上海公司-陈露

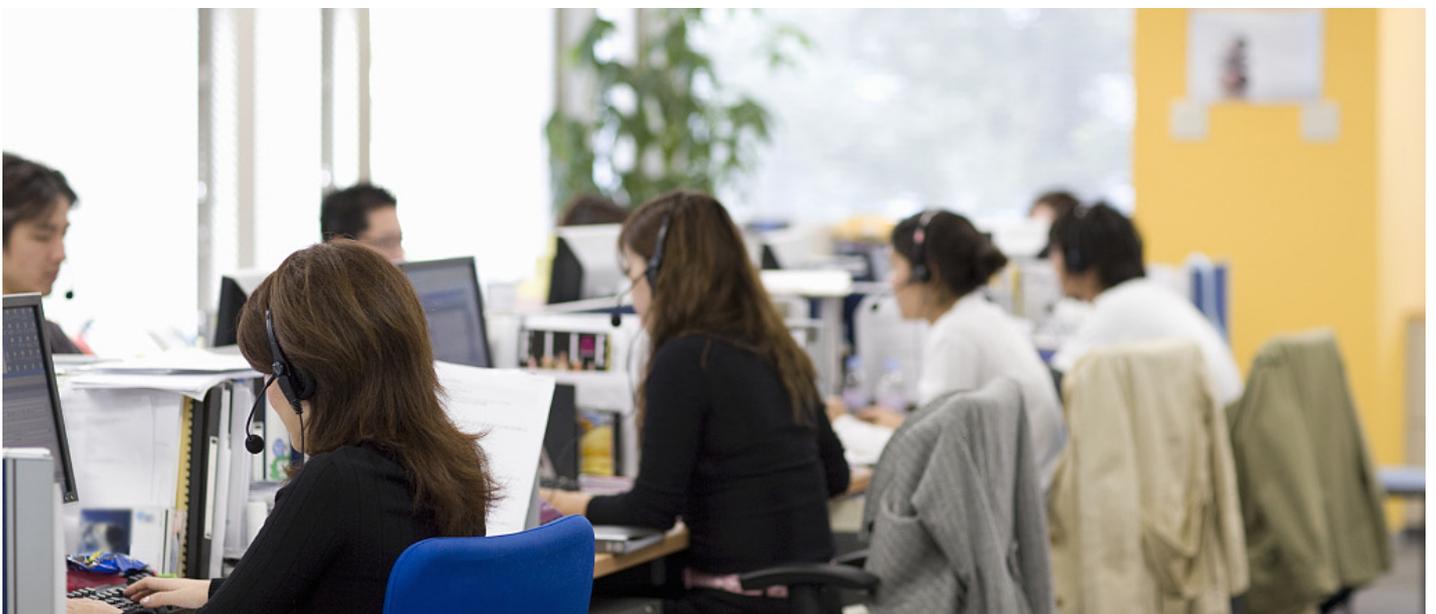
我是上海公司客服部一个新兵，2020年10月加入华夏龙上海分公司，非常感谢领导们对我的信任，同时也感谢仓库同事以及营运同事对我工作的支持。接下来，和大家分享一下工作心得。

客户在我心中，就是要坚持”以人为本“，把客户当朋友，做到人性化服务。不仅仅是多一点微笑，多一点耐心听客户诉说，还要想客户所想急客户所急。在日常沟通过程中，积极地了解客户情况，包括他们的个人志趣、爱好、重要纪念日等等，以便更好的与客户沟通，并及时送上节日喜庆的祝福。

下面给大家分享一下工作中的个别案例：我现在负责11个始发客户，其中A类客户有上海JF和上海RK，上海RK主要是送京东TC，相对简单。JF客户出货渠道较多，但主要集中在QCS和HM，而HM渠道的订单批次较少，单均在1~2箱，综合成本及运输质量考量，公司目前走的是跨越交货。跨越全国各个点部运作质量参差不齐，有些点部交的还是比较靠谱的，有些点部呢交货就会有很多各种异常，比如频繁出现迟到，漏交或异常不及时反馈等情况，等到客户来问我们才知道有拒收，显得很被动，同时会让客户觉得我们不专业。所以现在交货前一天我会在跨越系统上传第二天要交货的预约订单，并通知跨越市场部通知第二天有哪几单要交货，叮嘱投单时间点；交货当天早上我会在跟进一遍是否已经安排派送，最好是直接拿到派送司机电话。中午会再跟进司机是否已投单排队等候及卸货等；下午会再查询订单是否已签收，跨越APP上是否已有回单，有回单则及时核对回单数量是否有差异，无回单再次跟进司机交货具体情况等。最后再在每日物流跟踪表里登记好，邮件反馈给客户。

客户在我心中，就要做到既是全过程的又体现差异化的周到服务，细致的调查研究是基本功，是优质服务的重要基础。回顾近一年来的历程，从陌生、担忧到逐步入门和热爱，每一步都离不开领导和同事们的关心、培养和耐心执教，客户在我心中，领导和同事们也在我心中。

客户在我心中，是责任，是效率！我将不懈努力，做到爱岗敬业，争做一名合格的客服，接下来的工作中，我将在今后的工作中每天更加认真一点，在跟进异常的同时，拒收退货也要催促物流及时返仓，降低公司的损失，尽最大的力量，降低损失。



如何有效提高工作效率

中山公司-王意

从19年进华夏龙大家庭至今，在中山公司管理省内直配工作已将近有三年的时间了。基于工作的特殊性，有过凌晨起床跟车，也有过凌晨装完车睡觉，可以说充满了酸甜苦辣。虽然说努力做好直配工作，辛勤的汗水是必不可少，但是，真正落实做好直配工作的每一个环节，却也是没那么容易，如何有效提高直配工作效率，更好的完成工作，以下两点也是比较重要：

第一、流程梳理, 提前做好计划

目前营业部客户需要省内直配的客户其实并不算多，自己每天也是根据客服部的客户送货时间来安排第二天的直配工作。在车辆安排上如果没有做好流程梳理和计划，面对多种客户类型，不同配送地点、时间、要求，将会有很大的送货异常隐患。所以为了保证第二天的送货异常降低，效率提升，我通常会按以下流程来做计划：

(1) 对配送地点进行分类，心中规划配送路线，降低送货成本，

(2) 对分配送渠道（商超、京东、经销商等）进行分类，并复盘渠道送货规范和要求，在下达计划时做好温馨提示，避免错过规定送货时间，产生拒收，造成客户/公司的损失，

(3) 分类配送时间，跟进渠道目标交货情况，提前安排送货车辆和人员，避免在车辆人员紧张的情况下无法安排配送造成送货延迟。

(4) 提供准确货物明细给到司机，以便现场交货时及时核对货物，避免造成缺货少货等异常问题，同时做好回单返回的提醒。

其实大部分的错误，都是因为工作流程不清晰，未提前做好计划造成的部分货物错送、漏送，产生异常问题，不仅白白浪费自己的工作时间和精力，还会造成客户投诉，公司损失，得不偿失，所以流程的梳理和计划的必要不可少。

第二、做好细节管理, 提高工作效率

“一份工作完成的是否出色，重点不在于付出多少，而在于结果怎样”。自从接手直配工作以来，我觉得这句话在我身上印证的特别深刻。每天感觉自己都尽力去安排好了这份工作，有时候忙的很疲惫，但是觉得很充实，也保证了客户货物的准时准量到达，但是，却因为许多细节上的疏忽，导致问题接连不断。在每次整理回单和拒收货物的时候，都是我最头疼的时候，回单交接无记录，无法查询，拒收货物也是混乱，经常也是为了重新补签回单、整理拒收货物浪费大量不必要的时间和精力。

所以，提前做好计划很重要，但是及时跟进，并注重细节，在工作交接上仔细，多花点时间整理交接，后期的我们工作才会更加轻松。细节并不一定带给我们成功，但不重视细节，也一定不会成功。



《科学管理原理》读后感

中山公司-邓伟娴

看了泰勒的《科学管理原理》这本书后，让我对管理二字有了新的认识！曾经了解的管理知识远远不够，从而也得到了很多的启示。泰勒是一位有抱负的人，他不满足于现状，想改变，想进步，因此才不断地思考如何提高效率，所以他想出来了科学管理的原理。虽然这本书出版已经很多年了，世界虽千变万化，但泰勒的思想及管理理论永远适用于各行各业和深得每一位管理者的崇拜！泰勒的管理理论看似简单，但其实内涵极为丰富，需要我们不断研读，也需要我们不断地实践，才能实现组织管理的目标——“使雇主的财富最大化，同时也使每一位雇员的财富最大化”。

提高生产效率是泰勒科学管理思想的出发点和归宿。科学管理的目的就是要培训和发掘企业中每个工人的才干，使每个工人尽他天赋之所能，干出最高档的工作以最快的速度达到最高的效率。

华夏龙从2005年创立至今，从成长期到如今的发展期，也是和科学管理紧密相连的。公司注重人才的培养，推出了管理小高手，职业资格认证体系。从而体现了企业需不断的壮大，人才储备是必不可少的，而科学管理的道路上依靠的并不是人多力量大，更重要的是靠智慧和效率的展现带来更多的收益！要说到最能体现华夏龙智慧与效率并存的技能与产品，我觉得是华夏龙云仓。这几年，物流服务是电商的竞争核心，而仓储作为物流流程前端，是所有电商升级物流服务的痛点。通过公司的不断研究和创新，云仓服务应运而生。

华夏龙云仓服务致力于为合作客户提升供应链效率，降低物流成本，保障消费者体验。云仓最大的好处就是节省仓储成本以及配送的成本，有效提高存货周转率，改善客户体验。云仓通过卖家货物的集中存放，可以实现仓储一体成本的规模经济，仓库面积、软硬件设施、人力、物流等方面资源得到最大化利用，在货物出仓后的统一配送成本都低于卖家从单个仓库统一发货；另外，通过物流网络，可以统一运往中心仓配，能减少揽件成本以及运输费用。公司目前主推的云仓服务，体现了科学管理给企业发展带来的重要影响！

管理的道路长而深远！我也只能在工作中，生活中慢慢地去摸索，希望能对管理之道有所提高！说到管理，我觉得更为重要的是，先学会自我管理。每周每月定期给自己设定一些工作计划和工作目标，想办法如何在规定的期限内有效率地去完成。只有把自身管理水平提高，才能更有能力地去管理好他人和其他事宜。对于初步学习的管理者而言，更多的除了借鉴前人的管理经验，还要想办法创新，选用适合自己的管理方法方案。就像泰勒的思想，主导的不是生搬硬套，而是融会贯通，不是让工人变成机器人，而是让管理者站在工人的角度为工人着想。在平常的工作岗位上，我们更要学以致用，如何运用科学的管理模式去把复杂的问题简单化，创造团队的共赢，提高工作效率，给公司创造更高的收益！



双11战报：天猫5403亿，京东3491亿



2021年11月12日零点，天猫双11总交易额定格在5403亿。今年天猫双11，一大批商家实现跨越式增长。截至11月11日23点，有698个中小商家的成交额实现从百万级到千万级的跨越；更有78个去年双11成交额千万级的品牌，今年双11成交额突破了1亿元大关。

超3491亿元！截至11月11日23:59，“晚8点不熬夜”的京东11.11累计下单金额创造了新的纪录。

根据京东方面发布的消息，今年京东11.11有31个品牌销售破10亿，Apple破百亿；超500万农户实现增收；43276个商家成交额同比增长超200%，中小品牌新增数量同比增长超4倍；京东物流绿色供应链共减碳2.6万吨，使用循环包装1135万次。

亚马逊国内首个产业带集货运营中心落地义乌



11月19日，亚马逊国内首个产业带集货运营中心落地义乌，亚马逊全球物流团队义乌服务中心同时启用。当天，亚马逊全球物流还与义乌国际陆港电商城签订了战略合作，标志着义乌与亚马逊的合作迈入新阶段。

据了解，亚马逊义乌集货中心位于义乌国际陆港物流园（普洛斯义乌物流园），占地3000平方米的亚马逊义乌仓，已于9月试运营，至今为20多家本地电商企业提供了集货服务。

美团推出货运物流业务“卓鹿”，发力公路货运



近日获悉，美团测试了货运物流业务“卓鹿”。据悉，卓鹿致力于打造国内领先的互联网货运平台，通过大数据算法与深度学习技术，实现车货匹配，提高运输效能。平台主打透明定价，各项成本清晰透明，没有信息费、管理费、会员费。对此消息美团方面，尚未回应。据了解，该业务由美团优选进行孵化，推出卓鹿业务，标志着美团内部的供应链日趋成熟，不再局限于为美团社区团购业务进行服务，而是将其拓展至B端甚至C端。

菜鸟与航运公司AtlasAir深入合作 加强中国与拉美跨境贸易



据报道，菜鸟与航运公司AtlasAir展开深入合作，此次Atlas将增加一架B747-400F货机，负责运输香港和圣地亚哥、智利之间的货物。目前，Atlas为菜鸟网络服务的专用飞机数量增至5架，与去年10月份相比，整体货运量增加了144%。

菜鸟数据显示，今年9月，通过菜鸟网络从中国运往巴西的包裹数量同比增长了200%，菜鸟还为巴西核心城市的消费者推出了“12天送货服务”，大力缩短包裹交付时间。同时，菜鸟还计划在巴西建立一个配送中心，与当地快递公司合作，提供次日或者当日送达服务。

闭环思维

武汉公司-肖丽

闭环思维是指完成一项工作或参加一项事情，不管执行效果如何，都要及时，认真的给发起人反馈结果。约定时间要反馈，任务进度也要沟通。

有始有终有反馈

让工作可交付,而不是我尽力了。

对上级交付我们的工作时常喜欢寻找借口。比如在月底时间会比较忙，因为要做报表账单。上级有时候需要我提供一些数据给他做客户分析，如果以忙为借口回复上级现在无法提供，明天或者晚点提供。这只能是自己对工作没有区分轻重缓急，没有合理安排时间工作，用忙和没时间搪塞上级，怎么可能会得到上级的信任。而是自己寻找解决方式，合理安排。

凡事有交代,件件有着落,事事有回音。

无论生活还是工作都是又小事构成，小事不代表枯燥和重复。我们从无数的小事和细枝末节的处理当中都可以以小窥大，发现一个人的处事能力并能看出他是否脚踏实地。如果不屑于解决小问题，那里会有机会解决大问题。这就是对领导的指令不管任何大小事，都能做到桩桩件件有回复。再者，很多人事情确实做了，但是没有做到100%的闭环。比如：前面说的领导要我提供一些客户的数据给他做分析，数据我已经做好，分类填在电子表格当中，直接发给领导的邮箱当中。第二天领导还在催我数据，问我什么时候发给他，而我回答：已经发给你邮箱了，没收到么……。这是否做到有交代有回复呢，只能说做到了90%，并没有完全做到。在我发完邮件的时候为什么不电话或者微信告知领导数据做好了，已经发到邮件，询问收到没有。如果领导邮箱出问题，或其他状况就收不到邮件，我们不能排除这种情况的发生，所以口头提示确认是必要的。

这些是在看了《闭环思维》这本书的一些感想,在职场工作中,需要强调闭环思维,这可以提高员工将工作落实到每个环节中去,提高管理效率,实现团队1+1>2的结果。



心态很重要

深圳公司-饶婷

生命虽然弥足珍贵，但生活大多数时候是平凡和琐碎。我们要学会欣赏平凡生活中的美丽，才能有一个好的心态。

不知不觉，来公司已经两年多，因为一直做着订单员这个岗位，加上平日里两点一线的生活，一件事做久了，人好像会产生惰性，也忘了初心。订单这个岗位，越久了越容易觉得订单的工作是很单一的，做单有固定的模板，只要复制粘贴就能完成将近80%的工作内容了。其实，用心过后发现并非如此，订单是仓库与客户之间必不可少的桥梁，如果沟通没有到位，会造成很大的异常发生。特别是单量大，货物品种多，渠道又复杂的时候，越是忙越不能过于心急，摆正心态，认真做好每一个订单，才能为月底的帐帐确认做一个好的铺垫。完成一个客户帐帐确认是非常需要耐心的，每个客户确认帐帐的方式也是不同的，所以我都会提前做好规划，和客户协商好，尽量避免工作堆积。其次，还要有对工作的积极性，清楚自己的目标和责任，增进沟通协调能力，客户的态度取决于我们的服务。客户态度好，沟通变顺利，我们才能把客户的要求做的更好，这也是一个良性循环。工作在我们生活中的影响占比是很重的，工作顺利，人就有精神，有干劲了，一切变得简单。做自己生活的主角，只要我们用心去揣摩自己的角色，都可以演绎好自己独特而精彩的人生。

光与影的叠加，是阳光的色彩，希望我们都能在阳光下，找到属于自己的色彩。保持一颗良好的心态，终有一日会到达成功的彼岸。



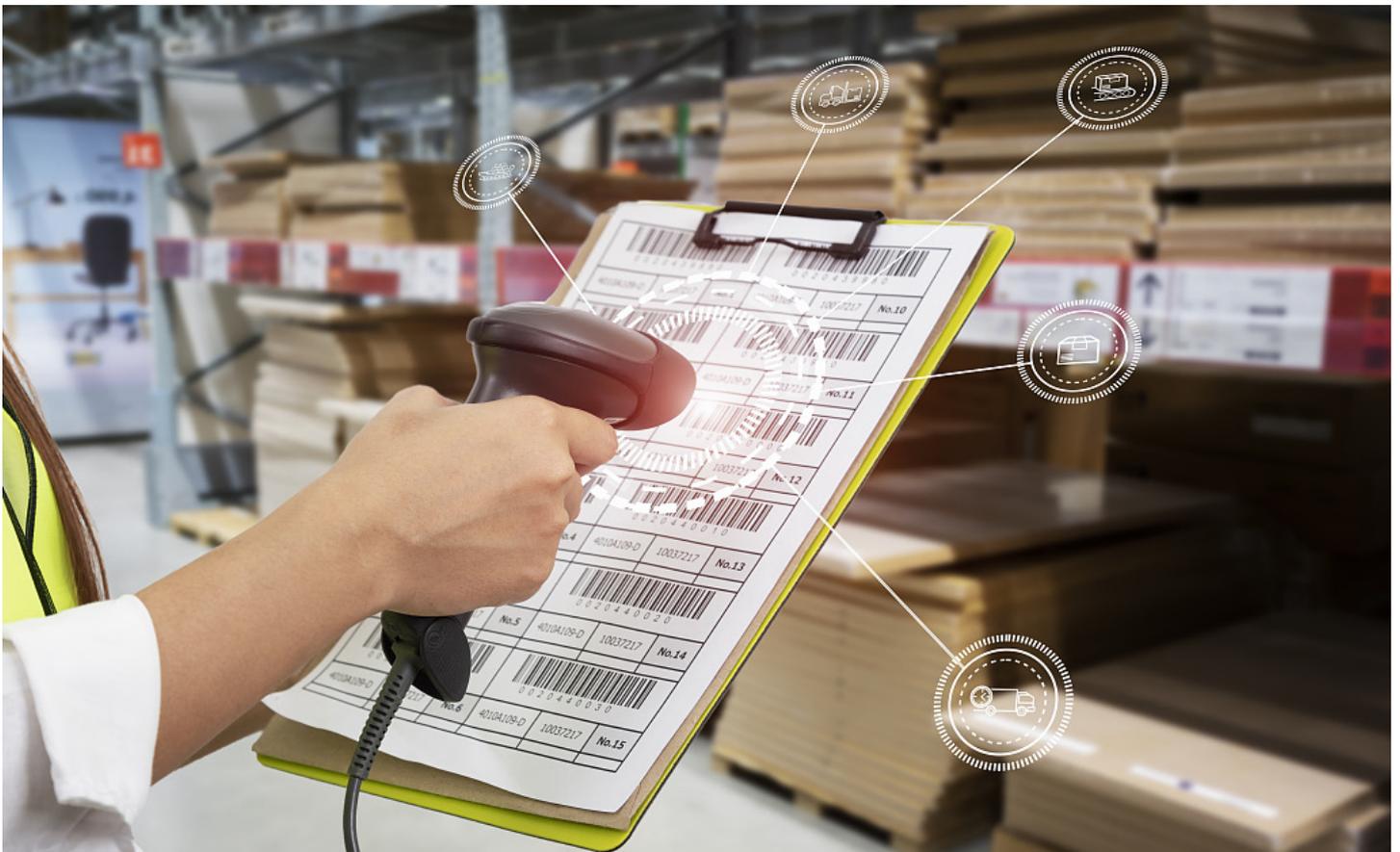
研发心得

信息部-徐川

不知不觉间，来到公司已经有半年时间了，在项目开发的工作中，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这半年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，由于对业务不是很熟悉，所以在开发的过程中多次出现因为业务的原因，而返工的情况，但是通过这半年多的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

在开发中，用到很多新的技术，由于开发时间紧促，发现的问题不能马上解决，但是开发的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。在工作初期，对业务缺少了解和分析，不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的流程。

在半年的工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了工程的质量、进度意识，与身边同事的合作更加的默契，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。



岁月静好，亦当负重前行

深圳公司-符有美

我们这一代人，于物质生活而言，是十分幸运的，在中国当代社会里，不会有战争带来的纷扰，也不会有物资匮乏带来的饥饿，可谓衣食无忧，对于老一辈而言，这是一件很幸福的事情，却让我们也不得不警惕一些问题。

前段时间网络上流传着十分热门的梗，叫“躺平”，其意思很容易理解，既是选择安逸，随波逐流，不再努力奋斗；这像是一个信仰一般，扎根在一些人的心头，让他们找到了借口松懈自我，选择沉浸在安逸的避风港中无法自拔。虽然有识之士，出来指出“躺平”文化的错误以及对人的各种误导，却被一些人说成是万恶的资本主义爪牙，认为担心最底层人民躺平后，他们没法压榨更多的利益。这是社会学里面的对立矛盾，咱们不做过多叙述，但是我们需要警惕的是，“躺平”文化，会毒害我们的未来！

不要在奋斗的年纪选择安逸，人生就是这样，耐得住寂寞才能守得住繁华，有些事情，不是看到了希望才去坚持，而是坚持了才有希望。这个世界是不公平的，我们要努力奋斗的原因有很多，这个过程很累很辛苦，然而，依旧有太多太多人走向了这条道路，没有谁的幸运，是凭空而来，只有当你足够努力，你才会足够幸运，因为足够优秀的人才有更多机会。这世界不会辜负每一份努力和坚持，时光不会怠慢执着而勇敢的每一个人。

从今天起要努力，即使看不到希望，也要相信自己，因为自信也是一种本领，谁都无法决定自己的一种本领。压力不是努力的源头，而是比你优秀的人依然在努力。工作遇到挫折，你退缩，说难；生活遇到困难，你抱怨，说苦；总怨天尤人，唉声叹气，选择“躺平”，不过是成全别人的成就，悲观了自己的路。不论今天多么的困难，都要坚信。只有回不去的过往，没有到不了的明天。你成不了心态的主人，必然会沦为情绪的奴隶。

要知道，你不敢做的事会有人替你去做，你完成不了梦想也会有人替你去完成。你不行动起来，本该属于你的成就都会成为他人的囊中之物。

心若不动，风又奈何。你若不伤，岁月无恙。不要在奋斗的年纪选择安逸，岁月虽静好，吾等亦当负重前行。



读《为梦想而努力》有感，每个人的心中都有一个梦，梦是一个很美好的东西，是我们奋勇向前的动力，也是我们内心的渴求，在最黑暗中化作一束光，在最迷茫的时候指引方向。

运作管理部-陈敏

读《知人善用》有感：一个人不可能擅长各个领域的工作，既有其长，必有其短，管理者必须熟悉人才，扬长避短。

武汉公司-肖丽

读《客户退货心得》有感：不是每个客户退货都是好退的，我们现场要和渠道沟通，要和客户沟通，要有平和的心态，把工作做好，做到位，让客户满意。

沈阳公司-贾建东

读《心态决定工作态度》有感：消极的语言，并不能解决自己所面临的困难，也不会给别人提供任何帮助。身处职场，遇到问题时，需要换个角度看待问题，并尝试着用积极的方式去处理，效果也就会有所不同。

综合管理部-刘清萍

读《为梦想而努力》有感：梦想总是要有的，努力也是必须的，加油！致每一位为梦想而努力的人！

上海公司-操吕娇

读《重难点退货客户的处理心得》有感：完美的工作需要我们全心投入，真诚相待。无论做什么事情认真负责的态度很重要，心态不一样做出来的事情就不一样，心态能决定你是否能处理好一件事情。

广州公司-孙俊红

读《心态决定工作态度》有感：积极的人，看到的是路，是远方；消极的人，看到的是脚下，是当前。看着路前进，总会走得快而稳，也能准确地到达目的地；相反，则是步步维艰。要想有所成就，请先改变自己的态度做好。成功的人，永远都是不放弃、积极、乐观、努力的人。

深圳公司行政人事部-欧佩珊

读《为梦想而努力》有感：只要心里充满阳光，就算遇到黑暗，你也能无所畏惧，继续前行！

信息部-刘志豪



深圳市华夏龙供应链管理有限公司

Shenzhen China-Loong Supply Chain Management