



华夏龙人
CHINA-LOONG

专业的仓配一体化供应链服务商

2021总刊第161期
2021 General Journal No.161

目录

新闻聚焦

华夏龙2022誓师大会暨2021年双十一表彰大会圆满完成
华夏美妆云仓亮相2021中国化妆品年会

学习园地

《科学管理原理》读后感 - - - - - 广州公司-孙燕
《科学管理原理》读后感 - - - - - 上海公司-付玉
从习惯开始改变 - - - - - 深圳公司-韩勇强

市场动态

中国物流集团有限公司正式成立
国家发改委：已牵头布局建设了70个国家物流枢纽
顺丰同城上线“埋单单”，试水拼单
国常会：鼓励大企业带动更多中小企业融入供应链创新链

一线频道

安心托付，华夏龙领先驿路 - - - - - 广州公司-何嘉仪
珍惜能见的每一面 - - - - - 人力资源部-郭豪
做一个努力的人 - - - - - 沈阳公司-贾建东
突破自我，挑战自我 - - - - - 上海公司-任东会
走近华夏龙 - - - - - 广州公司-王晓玲

回音壁

华夏龙2022誓师大会暨 2021年双十一表彰大会圆满完成

2021年12月5日，华夏龙供应链召开了2022誓师大会暨2021年双十一表彰大会，华夏龙董事长张小峰、总裁邹二伟、各分公司总经理携经营团队以及各职能部门负责人齐聚一堂，共襄大会。



会议的开始，总裁邹二伟先生首先进行“2022文化主题宣导及五年发展规划”讲解。听完邹总详细的阐述华夏龙的企业文化及未来的发展战略，大家对企业文化有了更深的认同感，对接下来的工作有了更清晰的方向。



誓师大会环节在董事长张小峰先生振奋士气的致辞中拉开序幕：各分公司总经理分别与邹总签订2022年度目标军令状，一份庄严而沉甸甸的责任感和使命感油然而生；邹总代表华夏龙向各营销战队授予战旗，伴随着激昂的音乐，会场战旗飘扬；营销战士一个接一个上台宣誓，用铿锵誓言，表达了坚决完成2022年目标任务的信心和决心；最后斟上一杯壮行酒，战斗的号角已经吹响，每位精英带着“不破楼兰终不还”的斗志，齐喊口号“华夏龙 行天下”，将本次誓师大会推向了高潮！



誓师大会圆满完成，双十一表彰大会隆重进行。唯有拼搏，才不负年华。唯有奋斗，才能激发出强烈的战斗力。这是荣耀的舞台，表彰大会上，华夏龙对双十一表现优秀的团队给予了丰厚的奖励和荣耀。让我们一起分享他们的荣光。



双11突出贡献奖——广州公司

2021年度双11最佳效能奖——华夏云仓广州A仓

2021年度双11品质领先奖——华夏云仓广州D仓

2021年度双11华夏云仓开拓奖——华夏云仓昆山B仓

2021年度双11未来之星奖——华夏云仓成都A仓

2021年度双11保驾护航奖——信息部

2021年度双11最佳新星奖——华夏云仓广州C仓

2021年度双11最优成本奖——华夏云仓深圳A仓

2021年度双11未来之星奖——华夏云仓中山A仓

2021年度双11保驾护航奖——运作管理部



大会上，多才多艺的华夏龙人准备了精彩纷呈的节目，有领导自创的脱口秀、有改编的神曲，有青春活力尽显的舞蹈，让人捧腹大笑的小品……华夏龙人配合默契，一个个精彩的瞬间把会场的目光都吸引在了舞台上。



怀揣梦想，披荆斩棘。与既往的荣誉和成就说声再见，整装待发，背负使命重新上路。华夏龙必将不忘初心、向上而生，迎接2022年的挑战，华夏龙的全体战友们已做好准备，蓄势待发，开创新局面！

华夏美妆云仓亮相2021中国化妆品年会

12月7日，为期两天的2021中国化妆品年会在广州南丰朗豪酒店拉开帷幕，中国化妆品年展同步开展，现场聚集了97家优质展商。华夏美妆云仓作为参展商亮相8号展位，现场精彩纷呈。



当下的化妆品产业，营销模式、渠道和产品策略，均急剧变化。为了应对美妆行业的变化，华夏美妆云仓应运而生。华夏美妆云仓以华南和华东仓储基地为核心，全国设有40+仓库，逾30万平方米，专为美妆企业提供2C+2B仓配一体化全渠道服务，让您放心，为您省心。

优势：

仓储网络：40余仓+数据化库存实现全国全渠道一盘火。

智能系统：自有成熟云仓系统+智能流水线，及时发货且快递自动分离，实时揽收。

贴心资源：与战略合作快递分拣中心相邻，快递时效提速3-4小时。

精细退货：按标准重新拣选退货、更换包装、贴标、分类存储、助力商品二次销售。

绿色通道：14年屈臣氏、沃尔玛DC仓配送经验；11年天猫、唯品会DC仓配送经验。



华夏美妆云仓作为美妆产业的物流服务商，一直坚持初心——唯有对美妆行业理解认知越深，我们给客户提供的物流服务才能做得更好更贴心。

《科学管理原理》读后感

广州公司 孙燕

《科学管理原理》出版于1911年，虽然已出版110年，但他仍然给管理人员无穷的启示，它是标志着管理的新时代，泰勒主义的精华，不止是骨干，不断重复的和狭窄的工作种类，他的过人之处在于，他极力主张管理工作不仅要使用鞭子，更要应用知识，承担复杂的工作，应用智慧，找出更简单更快捷更出色的完成它的方法。

有一次我去深圳总部培训，开会之前要求大家把手机调成静音，邹总裁说，此时此刻这几天的你们在培训，同时也是验证你的管理是否成功，如果一个管理者在外出差或培训，电话响个不停，也就证明你的管理是不成功的，你的团队过于依赖你，又或者是你自己未曾放手好好的培养过你的团队。短短的几句话，邹总裁这么说出来，通俗易懂且一阵见血，一个好的管理者首先必须是个人技能领先，然后衍生到团队的每一位成员技能领先，因为一个管理者最核心的职责是团队水平上升。

比如广州公司因为薪资结构，如果按照传统的方式会以个人的管理者观察为主，感情为辅，进行对员工的个人判断，来制定一个大概的薪资比例涨幅。我们现在学习科学管理后，重新设定薪资结构，导向是围绕着华夏龙的“薪酬领先，技能领先，效率领先”，而我们作为管理者，更多的是培养员工的基础职能，服务理念，团队归属感。

再如现在广州公司的所有A类客户，之前的运作报告都是客服经理或客服主管来做，现在我们已经全部下沉到所有的专职客服手上，客服员通过对该客户的运作质量分析和统计，能够提升员工自身的个人技能之外，也可以更全面的看到我们的客户服务优劣势，找到我们需要改善的地方，这也是科学管理中表达的。

往往我们管理者清楚自己要管什么？要管成什么样？但是，管理者有把所有问题普及给团队的所有成员吗？我们团队的成员知道我们要服务到什么程度吗？我们服务结果是什么吗？只有通过他们自己去统计的结果，他们才能看到我们的问题以及我们接下来的重点是什么。

广州公司今年下半年开始围绕云仓发力，对于客服部来讲2C也是一个非常陌生的领域，比如揽收率的管控，异常率的把控，还有其他方面能为仓储做哪些辅助，可能在科学管理里面，我们还需要继续钻研。

我们要先实现公司的效益最大化，同步管理者要想办法实现员工的利益最大化，科学管理基础提到“磨洋工”问题，那如何做好管理呢？华夏龙从最初的传统行业到商超、新零售电商，到现在的云仓，可能也会跌跌撞撞，但是我们管理者如何把我们现在的2C产品做成类比我们之前的商超领域同等地位，我们还得好好研究学习。

我入职华夏龙将近10年，跟着华夏龙一起成长，我们不断的探索市场发展方向，公司稳步发展的同时我们也要让自己的管理不断的提升，真的，多学习。

公司今年有新的战略，最近双11，客服部也全员参与了，我们可能不懂的也就是经营结果，但是从目前的订单结构来看，2B没有大增长，2B+2C势头很猛，我们客服部作为后勤保障部门，更应该坚定不移的跟着公司的战略走，跟着公司再创辉煌。



《科学管理原理》读后感

上海公司 付玉

科学管理原理在工业管理发展史上具有的重要地位毋庸置疑，前面分享的小伙伴也围绕泰勒的实验结合自身工作的案例做了很多精彩分享。

下面我也简单阐述对这本书的认知及启发，泰勒的管理更多的是基于稳定的技术和业务流程，对工人的每个动作进行研究、找出高效的工作方法，从而达到雇主和员工的双赢。目前从销售本身具备的复杂性、多样性、灵活性、及不确定性等来看，其界定的管理范畴可能会比较单一，与一线作业管理的匹配度会更高一些，科学管理涉及的工作内容更多以机械劳动为主，主要围绕解决生产效率低的问题；但科学管理的原则是相通的，以下针对文中关于管理者对员工技能培训提升这块进行自我反思：

上海营销团队组建时间较短，部门综合能力相对较弱，面对华东快节奏市场，如何能吸引客户提高成交率？短视频直播的兴起，二类电商老板的年轻化，市场经济持续低迷导致的成本高压，都是我们业务开发的壁垒。

整个2021年我自身也处于不断学习阶段，导致上海营销在沟通技巧，市场洞察力，市场分析等综合素质的培训仅仅都依靠日常会议交流，未根据区域客户的特性化形成文档及视频化标准培训模式，收效甚微。

2021即将接近尾声，2022新的起点，新的征程，上海营销新一年将结合《科学管理原理》联系部门实际，运用到客户开发/管理及员工培训中：

一、客户开发及管理板块

除现行（CRM客户管理工具）获取客户信息外，华东营销人员仍将锁定美妆、食品及母婴行业；通过老客户转介绍、短视频直播、OEM工厂链路拉通、产品展会、各种交流社群、电商平台及其它渠道获取目标客户信息，并熟练运用公司OGSM工具按周/月/年来推动客户开发及部门日常工作管理稽核，完成22年7160万应收目标及639万利润目标。

二、部门员工培训

2022年上海公司目标销售额：7160W，同比2021年上浮123%，对上海营销部挑战非常大，营销人员综合素质培训及提升至关重要，2022年培训主要从以下3点出发：

2.1、根据公司产品特性总结客户沟通异常问题话术解答，且以不断新增的模式形成PPT讲解培训资料，尤其针对新员工入职。

2.2、组织部门阅读销售及语言表达类书籍，每月在部门内做1-2次分享，提高个人及团队沟通能力。

2.3、收集供应链链条所涉及的产品/耗材/快递市场最新信息，结合国家及区域政策，做目标客户市场分析，列入日营销会议内容，提高营销人员市场洞察及分析能力。

2022年希望通过提高沟通技巧、市场洞察力及分析能力等培训，成功帮带转正1名营销经理，1-2名行业顾问。

泰勒原理看似简单，其实内涵极为丰富，大家应该也注意到泰勒的一系列研究所用的时间并非一两个月，有的几年甚至十几年，这也启示我们管理需要结合自身情况、因地制宜不断的实践、纵向、横向的综合比较，才能实现组织管理的目标。

从习惯开始改变

深圳公司 韩勇强

习惯，对我们的生活有极大的影响，因为他是一贯的，在不知不觉钟，经年累月影响着我们的品德，暴露出我们的本性，左右着我们的失败。

俗话说：“思想决定行动，行动决定习惯，习惯决定品德，品德决定命运。”工作其实跟生活一样，都有两面性，没有绝对的最适合路径，只有走出来的最适合的路。

我加入华夏龙已经两年多了。在这两年多时间里，我在同事的帮带，领导的教导下，学会了不少工作技能，例如系统的使用，工作的流程等。我觉得做好工作不难，主要要养成一个好的心态跟工作习惯，能够帮助我们更快地完成工作，提高效率。

NM是我们非常重要的一个客户，货品每次来货都比较重，量也比较大，而且处理起来也要异常地小心。我们之前的来货，每次都是业务同事收到收货信息了，通知我们仓库，仓库就做好相应的对接方案，提前做好相关准备工作，保证货品的及时入库。但是，业务员每次的信息都比较延后，比如7/8两个月份，经常出现司机到楼下了，才接到业务员的电话通知，那时候才知道来货的数量，货到达的时间，那段时间特别忙，人也因此急躁起来。货品的数量大的时候，仓库没有及时腾空，而且NM的货品比较贵重，货品的损坏、安全、及时入库，每一样都想做到位，但是每一样都比较匆忙。我们经理也亲自上阵了，带着我们一起干，一起完成入库。

后来我就想，何不自己的动作前置一下，不能依赖旧习惯，等别人的通知。于是我们自己主动找营运联系承运商，联系承运商提供司机的联系方式，主动联系司机目前货品运输的在途情况，提前预知到货数量、时间，目前，我们已经基本能较好地管控货品来货、入仓的情况，也让我们工作起来更加地流畅有序。

在接下来的工作中，我要跟自己定目标：

1、学习保持良好的积极主动的工作习惯：改变原有的旧思维及习惯，在NM来货这块，做到可以每次提前预知货品来货数量、到货时间。我的目标是在12月31日前，保证NM来货时，准时入库率为100%

2、学习电脑办公软件：在12月31日前，个人实操能力需要提升，更要提升后期作战能力，学会制表、文档的基础办公能力，学会文档的排版，以及表格的基本制作，表格的排版、线条填充、求和求平均的基本公式的应用，为接下来公司上2C的业务，提前提升自己相关技能。

工作不能依赖自己的习惯，养成好的习惯的同时，我们更加需要改变我们固有的工作习惯，让自己不断地随着业务的变化而改变。



中国物流集团有限公司正式成立

2021年12月6日，经国务院批准，中国物流集团有限公司正式成立。这是我国唯一以综合物流作为主业的新央企，在我国物流行业发展史上具有里程碑意义，开启了打造世界一流综合物流集团全新篇章。

新组建的中国物流集团由原中国铁路物资集团有限公司，与中国诚通控股集团有限公司物流板块的中国物资储运集团有限公司、华贸国际物流股份有限公司、中国物流股份有限公司、中国包装有限责任公司4家企业为基础整合而成。同步引入中国东方航空集团有限公司、中国远洋海运集团有限公司、招商局集团有限公司作为战略投资者，形成紧密战略协同。中国物流集团股权结构为：国务院国资委和中国诚通控股集团有限公司持股比例相同，为38.91%；3家战略投资者持股比例分别为10%、7.3%、4.9%。是又一家股权结构多元化的中央企业。

目前，新组建的中国物流集团经营网点遍布国内30个省（市、区）及海外五大洲，拥有土地面积2426万平方米，库房495万平方米，料场356万平方米；拥有铁路专用线120条，期货交割仓库42座；整合专业公路货运车辆近300万辆；国际班列纵横亚欧大陆，在国际物流市场具有显著竞争优势。未来，中国物流集团将着力发展供应链物流、民生物流、特种物流、危险品物流、工业物流、应急物流、冷链物流、国际跨境物流等，涵盖仓储、运输、配送、包装、多式联运、国际货代、期货交割、跨境电商、国际贸易、物流设计、供应链管理、加工制造、科技研发、电子商务等综合物流服务各种业态，努力降低社会物流成本，着力提升国际竞争力，致力打造具有全球竞争力的世界一流综合性现代物流企业集团。



国家发改委：已牵头布局建设了70个国家物流枢纽

12月16日，国家发展改革委召开新闻发布会，国家发展改革委新闻发言人孟玮介绍，截至目前，国家发展改革委已牵头布局建设了70个国家物流枢纽，枢纽网络覆盖全国29个省（区、市）和新疆生产建设兵团。下一步，国家发展改革委将通过中央预算内投资、地方政府专项债券等政策渠道，或者通过推荐给相关金融机构，对国家物流枢纽范围内的建设项目予以适当支持，加快补齐相关枢纽设施短板，促进枢纽互联成网。



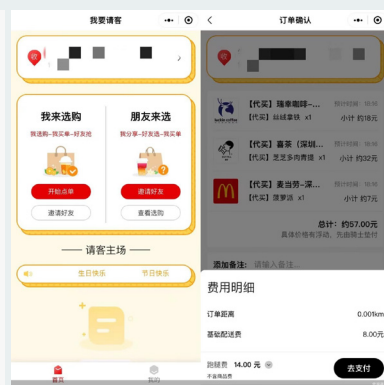
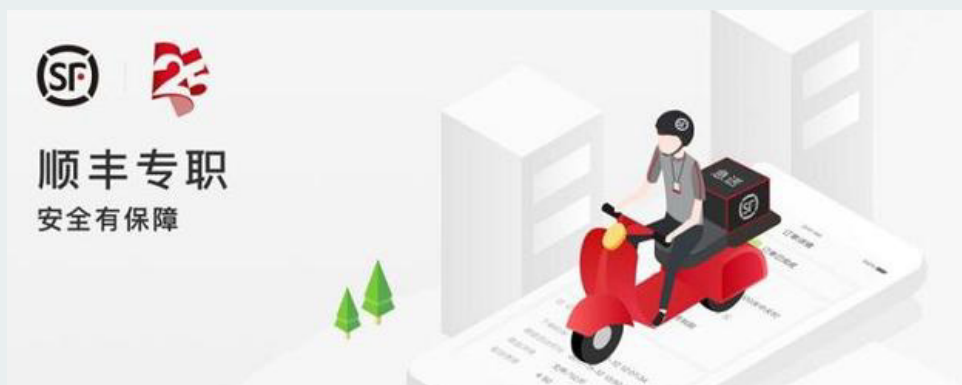
顺丰同城上线“埋单单”，试水拼单

据媒体消息，顺丰同城上线了一款名为“埋单单”的微信小程序，以多单同送模式，主打3公里范围的社交拼单服务。据了解，平台不仅接入了瑞幸咖啡、喜茶等，未来还将拓展餐饮外卖等其他服务。

“埋单单”是一款方便用户线上请客下单的平台。用户可选择朋友选购、自己买单，或是自己买单、朋友挑选两种模式，切入的消费场景主要为下午茶、请客。据介绍，接入的品牌包括了奈雪的茶、麦当劳、喜茶、瑞幸咖啡等，均为顺丰同城合作的重要客户。

据介绍，目前“埋单单”在上海和深圳部分区域进行试水。“‘埋单单’的定位是社交型请客模式，目前还处于验证阶段。除了两种请客玩法，还包括了跨门店选品、实物红包、炫耀互动等功能模块，后续不排除拓展至餐饮外卖外等其他类目。”顺丰同城相关负责人解释称。

值得注意的是，和其他平台的拼单模式不同，“埋单单”采取的是串联配送模式，即骑手将多个订单配送至同一个地址。用户在平台上可购买三公里范围内门店的商品，但最多一次只能选择4家，基础配送费为8元，每增加1个门店，需添加3元的跑腿费。



国常会：鼓励大企业带动更多中小企业融入供应链创新链

国务院总理李克强12月15日主持召开国务院常务会议，部署进一步采取市场化方式加强对中小微企业的金融支持；确定加大对制造业支持的政策举措，促进实体经济稳定发展。

会议指出，要加大对制造业助企纾困和发展的支持力度。一是实施减税降费政策要向制造业倾斜，加大研发费用加计扣除、增值税留抵退税等政策力度，支持企业科技创新和传统产业改造升级。扩大制造业中长期贷款、信用贷款规模。二是深化制造业领域“放管服”改革，实施涉企经营许可事项清单管理，更大激发制造业企业活力。三是发展先进制造业，加快制造业数字化转型。鼓励企业牵头组建创新联合体，加快推动关键核心技术攻关。促进先进制造业和现代服务业深度融合。四是鼓励大企业带动更多中小企业融入供应链创新链，支持更多“专精特新”“小巨人”企业成长。五是深化和拓展国际合作，支持外资企业加大中高端制造、研发中心等投资。维护产业链供应链稳定。



安心托付，华夏龙领先驿路

广州公司-何嘉仪

2021年的双十一大促已经过去整整一个月了，当晚的记录又一次被刷新！前方的“战绩”每每创下新高，从国庆到双十一，再到双十二，一个季度，接连三次大考，不单单是对物流企业运力的考验，更是对其整个运营管理体系的考验。面对即将再次接踵而至的巨量订单，对于华夏龙物流人来说都是极大的挑战，作为新人后勤人员的我也丝毫不敢懈怠。当“剁手党们在前方“冲锋陷阵”之时，我们已经斗志满满、激情燃烧，准备再次迎接这场毫无硝烟的双十二硬仗，为大家的“买买买”保驾护航。

【激情】

“双十二”最不能缺乏的就是激情。“一群人、一条心、一起拼、一定赢”的信念完全符合了今年双十二的“广州D仓兄弟战如狼，拼搏奋战创辉煌”的口号。

随处可见的热血标语，激励大家用十二分的精神去迎接双12的挑战，在飞驰的脚步和互相鼓励的声音中，我们的仓储兄弟上演着一场又一场“速度与激情”的物流大考验。

【温情】

广州D仓兄弟在一线拼搏奋战的时候，身为订单后勤新人的我也丝毫不敢停歇。贴心的关怀与无条件的支持，让“队友们”有了不断前行的动力，而我们杨主管也会以准备好食物慰问激励的方式让大家既感受到温情，又让大家吃饱喝足有更充沛的干劲。

每一位成员都是温暖的传播者，物流需要赶时效，需要在规定的时间内把货物送到客户的手中。所以大家随时待命，无论白天黑夜、凌晨傍晚，都依然坚守在自己的岗位上。虽然忙碌，但大家却不知疲倦，会把全部的热情投入到工作中，为的是零失误完成每一单，做好每年一次的双十一，双十二。购物狂欢节，而我们手中货物就像冬日里的暖阳，带给每一个消费者满意与满足。

【实力】

奋斗在一线的伙伴，在我们心中就像是“超人”一般的存在。每个人都像“闪电侠”、“大力水手”一样，手上拉着上百斤的货物，仍然飞速奔跑，冲向下一个拣货点。他们的“火眼金睛”总能在分拣、整理、拿起、放下中完成一个个目标。汗水浸湿了他们的战衣，而他们并不在意，全力以赴地撸起袖子，加油干！为了我们共同的目标。



珍惜能见的每一面

人力资源部-郭豪

前段时间去电影看了一部悬疑亲情剧《困在时间里的父亲》，悬疑在于阿尔茨海默症，亲情在于父亲脑海中无法抹去的碎片记忆。

剧情大致是这样：一位身患疾病的年迈父亲，他淘气而又高度独立，随着年龄的增长，他拒绝了女儿的一切帮助。然而，在女儿决定和她的伴侣决定搬去巴黎后，这种帮助变得至关重要，面对不断变化的环境时，这位年迈的父亲开始怀疑他所爱的人、他自己的思想、甚至他的现实结构。

影片的结尾，在患得患失中老人哭咽感叹道：“我觉得好像，我的叶子都要掉光了。那些风雨裹挟着我的树叶，我已经搞不明白发生的一切。”

叶子对于老人来说就像是记忆，当记忆被分割成无数个碎片，再随机拼接，错乱的时间，空间，人物，慢慢的忘记了自己所爱的人，忘记爱着自己的人，甚至忘掉了自己，忘掉发生的一切，忘记自己存在过的，活过的痕迹。而这对于阿尔茨海默病患者是痛苦的，对于家人也是深重的打击。

昨天，同样关注到一条新闻：一位女性公务员强行要求79岁的母亲签字交出存款，在公共场合不顾他人劝阻殴打母亲，甚至扇耳光。看过网络视频后，不禁做出感想：一位本应该是高素质的人民公仆，何以对自己的亲生母亲大动干戈？

切回到“北上广深”超级大城市漂泊的打工人，在后疫情时代的大背景下，与家人相见的次数少之甚少。当今的时代，焦虑在不断增加，温情却显得尤为可贵。回想身边的例子，也许都会亲身体验或感受到：当父母至亲在我们身边时，总是无法忍受反复的唠叨及改不掉的坏习惯。而当时间或空间将二者隔离开来，又总是感到身边缺失某种你认为无法替代的精神需求。

或许再回到你熟悉的地方，会让你有一股陌生感。隔壁邻居家小朋友已经在开始念小学三年级，门前的那颗杨柳树已经不再是你离家时的那株小苗，父亲头上的发丝没有全家福上那样的蓬勃，母亲的双鬓雪白，也早已听不到大黄狗的吠叫。

电影《后会无期》里有一段台词：“跟人告别的时候，还是得用力一点。因为你多说一句话，说不定就是最后一句，多看一眼，弄不好就是最后一眼。”

树欲静而风不止，子欲养而亲不待。在信息和交通如此便捷的今天，请别忘记安排一个你自己的时间，去看想看的风景，去见你想见的人。



做一个努力的人

沈阳公司-贾建东

怎样才能做一个努力的人呢?我的体会是,首先要坚持既定目标;其次要付诸实际行动;同时要发扬拼搏精神。

坚持“既定目标”制订好“长期目标”:明确自己对人生理想的奋斗方向。向自己的目标去努力坚持下去,去完成。要完成就要付出实际行动要持之以恒在日常工作中,或许我们总是抱怨工作的辛苦而乏味,枯燥而单一。然而,很多的人却无视自己所拥有的美好工作,而去追求那些表面看起来很美好,实际却很虚幻的东西,直到失去本来所拥有的工作的时候,才懊悔不已。然而有些人却生在福中不知福,不懂得珍惜自己的工作。有的人甚至把工作当成了包袱和负担,对工作抱着一种应付的态度,当一天和尚撞一天钟,得过且过。有的人尽管拥有舒适的工作环境和良好的工作平台,却没有把心思放在工作上,把精力用在岗位上,他们更多的是贪图享受;有一些人,总是抱着一副单位需要我、工作需要我的态度,却从没有认识到,哪个工作岗位是为某一个特定的人而设置的?这个世界根本没有哪份工作必须你来完成,而是你必须要有份工作来维持你的生活。

对于员工来说,心中常有危机感对你将是件利大于弊的事情。从表面上看,人们努力工作是被环境及生活所迫,但真正的动机却是发自内心的内心世界,是心中危机感的驱使,努力工作并不是别人勉强你去拼搏,而是你自己内心里有一股潜在的向上的力量,希望自己活得成功而快乐。珍惜岗位更是一种对自己、对家庭、负责的表现。珍惜岗位就是珍爱家庭,试想我们不去懂得珍惜自己的工作,试想如果有一天我们下岗甚至失业后的情况,那时我们不再有年龄的优势,不再有蓬勃的朝气,更不具备高学历、高能力,我们如何就业、如何生存呢!到那时我们面临的将不再是单纯的努力找工作的问题,我们还将面临努力适应新的行业,努力面对一系列的社会难题。

实践使我们深深体会到:我们只有坚持了既定目标,并付诸了实际行动,且发扬了拼搏精神,才能持续的激励自己去不断努力而最终获得成功!



突破自我，挑战自我

上海公司业务部-任东会

人生的意义在于敢挑战，寻找真正属于自己的道路，学会突破；种子要发芽、小鸟要破壳、虫儿要化蝶、金蝉要蜕变、凤凰要涅槃。

你可曾蹲在墙角观看蚂蚁成群结队的搬运食物。这些渺小的蚂蚁经常背着比自己的身体大好几倍的米粒，面包屑从脚边匆匆爬过。蚂蚁历来在我们的心中都是微不足道的生命，但就是这个渺小的生命却拥有挑战自我的自信和魄力。

“挑战自我”这样简单的四个字，这样平凡的一个词，如果做到又要付出多少呢？

2018年，非常荣幸加入华夏龙这个大家庭，零物流基础的我初期压力非常大，箱内短少、备货这些基础专业术语完全是0概念，经过小伙伴们的帮带解答及自己的不懈努力，终于在3个月后可以独立完成10+客户以上的运作对接及异常处理。

在这期间，想过放弃，也曾哭过、无助过；让我体会并经历了从未有过的困境。然而，幸好我突破了我自我，没有被困境打败；没有向困境而低头；人无完人，别人可以做的，相信自己也可以。就这样心无杂念，调整心态，只想做好这件事；更幸福的是，在这个大家庭里拥有了一群温暖的同事及领导，大家都愿意帮助你，指点你，为什么还不好好努力学习呢，是不是？破茧成蝶必然要受得住磨炼，阳光总在风雨后。

做一行爱一行，2021年年初想换个岗位，再次突破自己，尝试新的岗位，我申请转岗到业务部，又一次站在了没有经验的路口，再次从零开始，进过一段时间的接触，业务的压力远远超出了我开始的预判，如何获取客户信息、如何锁定目标客户、如何进一步挖潜开发增加客户粘性等等都让我压力倍增；虽然外呼被骂过、拜访被驱赶过，但也遇到过暖心客户耐心的沟通与讲解；有惊喜有失落有快乐有泪水，既让我清晰地认识到了自己的不足，也让我更有信心去坚定这个岗位。新开始，新征程，2022年我将持续保持吃苦耐劳、顽强拼搏的精神，通过公司专业培训、多看销售类书籍以及社交论坛等渠道不断提高销售综合能力。为2022年的我奠定结实的基础，不断突破自我。而我始终坚信每一个艰难的现在都是为了成就明天更好的自己！

人生就像一艘航行的船只，只有不断的学习才能扬帆起航、才能活出自我。只有不断的突破自我，挑战自我；不管成功与否，体验过，人生才算真的有意义、有价值！



走近华夏龙

广州公司-王晓玲

很喜欢华夏龙的LOGO，是两条互相盘旋的“龙”，也是一个横躺着的“互”字。代表龙的传人，龙族精神，互相包容团结，互相成就进取。

华夏龙吸引我的是专业深耕一体化供应链的行业口碑；是拥有一群年轻有为，一起为青春拼搏，挥洒汗水的战将；是一个有纪律的、有监督的学习型组织。

虽然我们客服每天的工作用“应接不暇”这个词来形容有点不合适，但确实我们每天的大部分时间都是在处理“意料之中，计划之外”的各种物流异常。正是这一次次的异常，让我们在反思总结，不断改善中进步，摸索出的规律及规避异常的措施从而形成我们的组织过程资产。要知道，组织过程资产的累积程度是衡量一个项目组织管理体系成熟度的重要指标。所以这些宝贵的经验传承是非常值得我们重点学习吸收的内容。

单凭这些还不够，所以就有了我们每周一晚上《科学管理原理》的微课堂分享以及每周四晚上的《树典型，讲故事》微直播。让我们既有学习，又有分享，共同交流进步。

要说这三个月以来只有热爱跟新鲜感，没有挫败感，那是假的！特别是开始商超核货的时候各个群这个@一下，那个问一下，在还没完全熟悉分清关系的情况下，有时候突然会不知道是谁在哪个群问了什么问题，那种感觉特别让人着急。还好在流程文件的指引及同事们的热心帮助下，总算理清了头绪！

再来谈谈广州华夏龙客服管理的分工与合作，按流程细分岗位，各司其职。大家不像传统物流一样，每个客服一个人跟进全流程，从接单、提货跟进、在途跟踪、异常处理、提货、送货、入库签单、回单对账一票到底。有轮岗学习及周末轮值制度，使得每个人的延展性更强。不至于“一个萝卜一个坑”那么局限，工作起来也更加灵活。但是这中间环节很多，我们的工作环环相扣的，容不得半点闪失的，所以沟通就显得更重要了。稍有沟通不到位，就容易造成异常损失！所以我们需要突破深井式组织，加强横向跨岗位、跨部门、跨区域的沟通，把所有事项落实到位，把我们的组织锻造成像一张有韧性的网才能足以抵御各种不确定风险，减少可预见的各种异常。也需要我们及时根据业务现状调整制定规则，更需要更多像孙燕孙主管一样的园丁型领导者，去培养下属胜任岗位的技能，团队中的成员才能发挥出自己的光和热，才能完成我们既定的团队目标。

感谢这段时间领导对我的指引以及同事们对我的帮助，我会加速学习，拿出自己最好的状态为我们的团队贡献绵薄之力。华夏龙，行天下，行天下，华夏龙，我们是最棒的！



读《闭环思维》有感：工作都是由一件一件小事组成，工作中做到凡事有交代，件件有着落，事事有回音，那么我们的异常也会减少很多。

————— 武汉公司-王艳霞

读《心态很重要》有感：工作越是忙越不能过于心急，摆正心态，一件事一件事来处理，将困难的工作分解几部分来完成，复杂的工作就会变成简单化。

————— 广州公司-孙俊红

读《岁月静好，亦当负重前行》有感：成长的道路上，总是布满荆棘，但生活也给了我们披荆斩棘的力量和勇气。

————— 上海公司-操吕娇

读《研发心得》有感：每个人都有着不一样的成长历程，从呀呀学语的儿童，到风华正茂的学生，再到步入社会成为有用之才，每一个成长的过程都饱含了奋斗的汗水，让我们一起“以梦为马，不负韶华”成就更优秀的自己，一起加油！

————— 运作管理部-陈敏

读邹总的刊首语，明确了下一年的计划，目标在哪里，怎样去完成，需要我们去做什么，要从哪里入手，明确了方向，有计划的进行，通公司一起前进。

————— 沈阳公司-贾建东

读《闭环思维》有感：处理工作，不管是大事情还是小细节，都需要有闭环思维，有利于提高工作效率。

————— 综合管理部-刘清萍



深圳市华夏龙供应链管理有限公司

Shenzhen China-loong Supply Chain Management