

 华夏龙

我们17岁了

—— 2005-2022 ——

华夏龙人

2022总刊第165期

2022 General Journal NO.165



目录 CONTENTS

新闻聚焦

我们17岁了

表彰！向华夏龙劳动模范学习

学习园地

如何合理安排仓库工作

《科学管理原理》读后感

事无巨细，事必躬亲

武汉公司-黄伟

运作管理部-周林焰

天津公司-门凤娟

市场动态

总理李克强：进一步畅通物流大动脉和微循环

淘宝天猫融合半年后首度披露核心战略

快手616实在购物节正式启动

抖音本地生活再出击

一线频道

劳动模范感言

成年人最顶级的自律，是不争对错

温柔“陷阱”

重庆印象

深圳公司-王 勃

广州公司-梁小燕

深圳公司-高云枝

天津公司-牛海英

回音壁

我们17岁了

2022年5月21日是华夏龙17周年的司庆日。

华夏龙团队创建于2005年5月，

每年5月份的第三个星期六定为华夏龙司庆日。



华夏龙，17岁了！17岁的少年无所畏惧！

2022年开年至今，疫情反复，我们团队中好多小伙伴都曾处于封控中，一切暂停。而非常时期更需要信心和勇气，也更需要团队的力量，其实把时间拉长到整个生命周期来看，目前经历的一切不过沧海一粟。感恩我们在一起，愿无所畏惧的17岁少年带领我们穿越周期，一起携手走过寒冬。

董事长寄语：华夏龙17年，虽然没有很强大，一路走来也是磕磕碰碰、起起伏伏，但在深圳这个地方坚持17年，很难得也很优秀。华夏龙发展到今天，离不开所有员工的支持，在此对所有曾经为华夏龙做出努力和贡献以及现在依然在华夏龙奋斗拼搏的员工深表谢意。华夏龙的17年，感恩有你们，感谢大家一直以来的付出与奉献！



表彰！向华夏龙劳动模范学习

为弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神，进一步激励华夏龙人以先进模范为榜样，5月13日，华夏龙召开“劳模表彰会”，表彰为公司生产经营作出突出贡献者。



这些受表彰的劳动模范，有兵头将尾的仓库组长、有严格把关的财务人员、有精益求精的库存管理员、有认真耐心的客服专员。他们在各自的岗位上兢兢业业、勤勤恳恳，创造了优异业绩，为公司发展作出了突出贡献。

深圳公司劳模王勃在发言中说到：平凡的你我，只要扎扎实实、爱岗敬业、

甘于吃苦、乐于奉献，抱着对企业高度负责的工作态度，尽心、尽力、尽职、尽责地干好每一天的工作，也一定会在平凡的工作岗位上创造出人生的辉煌。



公司总裁邹二伟在总结发言中表示：感谢这些劳动模范为公司发展所作出的贡献，同时勉励受表彰者要珍惜荣誉、树好形象，用自己的模范行为和良好作风带动、影响身边更多人，继续在公司生产经营中当好标杆、做好示范，让劳模精神成为我们华夏龙企业文化的新内涵，让劳模效应成为公司发展新动力。

劳模尽心尽责的工作态度感染着我们，在今后的工作中，大家一定会紧紧围绕公司发展战略部署，大力弘扬劳模精神，团结进取、锐意创新、奋发有为，共同谱写华夏龙更加辉煌的新篇章。

如何合理安排仓库工作

武汉公司-黄伟

在华夏龙工作也有6年的时间了，借此机会跟大家一起分享下我的日常工作心得。

1、细心严谨的工作态度

仓库里的工作概括起来可用三个字表现“收、管、出”，说起来比较简单，但做起来不容易，一不留神就会出错，必须有细心严谨的工作态度。

年前保障类订单客户KLG，深圳合票发货，其中有个品贴有订单标签，一个订单交货日期是1月26号，一个是年后2月7号。但是仓库按照品种分货，导致年后交货的货物因超效期拒收7件。异常原因是各始发部门到货普遍是合票的，且不是每票货物都贴有标签，仓库就习惯性按照PO单分货，未参照外箱订单标签分类。后续类似货物到仓，第一时间检查订单是否合票，货物有无贴标签，并通知搬运工按照标签上的订单分类卸货，收货时好仔细检查到货标识，数量是否与送货PO单一致，避免此类事件再次发生。

2、超前统筹意识

目前武汉公司2个客户TT和KJ，都属于电商类客户，而电商类客户的出单都是随着电商活动时间来计划的，再加上仓库JSBDS客户每周固定出八个地区订单，就必须要提高备货的效率来保证交货时效。以JSBDS来说，每周八个地区订单票数多，品种杂，仓库又是立体仓，如果全部指望叉车来拣货，效率会很低下，所以仓库工作就要做到谋之在前，凡事想在前面，前行一步。在收货入库时，把整箱出货的套装产品入到高层库位，拣货时，拣货时优先捡高层货物，再交由仓管员捡低库位的零散品，互不干扰，这样叉车就可以空出来做其他的工作，提高工作效率。

不管是成功还是失败，管理仓库都是需要我们结合自身现有的问题，不断改进，多去琢磨是否有更好的方式方法。

《科学管理原理》读后感

运作管理部-周林焰



《科学管理原理》这本书讲到了科学管理的几个原理，这里就说说我理解的几点：

1. 科学，不是单凭经验的方法。

在我的理解中，科学管理不单单是告诉我们要做什么？怎么去做？更是在阐述为什么要这样做。引进先进的系统，结合科学管理的原理，编写出标准的操作流程和作业指导书，通过培训和实践相结合的方式，让员工在原有的工作时长内，能达到更高的产能，在提升效率、质量的同时，也是在加深员工本身的速度和流程化管理的理念。只有在科学和经验累积的结合的情况下，才能达到理想的效果。

2. 协调，而不是分歧。

当决定了一件事情，倘若再去提出有分歧的说法，这样只会带来负面的影响，举个例子：我们在推动B2C收支管理的时候，会遇到很多问题。比如：货品信息收集不及时、成本收入报价不清晰、系统计算不够合理、计算的结果有误等情况。如果因为这些问题，产生分歧而停滞不前，那么我们现在已经不会在做收支管理了，也就没有现在的日清表格，也不能看到各仓的成本波动、对比各仓的数据对比、问题的分析。

3. 合作，而不是个人主义。

个人主义只能低效率的产出，因为一个人的精力是有限的，如果我们把工作分成多个部分，通过合作的方式，那么得到的将是翻倍的效率。

如同我们日常的发货作业流程中，把B2C业务的发货分为：订单处理、拣货、验货、打包，如果一个人操作这4个环节，就很容易造成混乱，原因是一个人操作的流程多，需要注意的小细节也随之增多，就算是能做好不出错，也会因为需要注意的点太多，导致效率低下。而如果使用分工的方法，流水线作业，那么每个不同的节点，就可以很专注的投入全部注意力，再加上熟能生巧，效率就会提升很多。

科学管理告诉我们，要构建流程，培训员工的团队协作意识，从而达到提升员工效率积极性和效率。如同我们拟定的B2C后置面单打印，使用PDA补货，拣存区的分

事无巨细，事必躬亲

天津公司-门凤娟

离等现场作业的方法流程，也是在使用科学的方法，提高员工的产能，提升团队的效率和相互协作的意识。

从“做好自己就好”，到“团队配合协作作业”，我们提高的，不只是作业的方式方法。更重要的，是提升了我们的意识、专业水平、标准的流程化作业、思维的转换。使用科学管理的方法，流程会越来越完善，效率也会越来越高。

科学管理让我们通过实践的方式，去累积经验，总结经验，从而优化出合适的流程；去发现问题，总结问题，从而做到从根本上解决问题。

相信通过科学管理的方式，通过领导和全体员工的拼搏，通过我们不断的去总结问题，通过大家的不断努力，华夏龙会越来越好，小伙伴们收获更多的财富。

我来华夏龙的大家庭已经有整整4年了，入职前从未接触过物流行业，职业小白的我，得到了领导和同事的耐心指导和关心。对于客服的相关工作细节有其他小伙伴微课堂分享过很多优秀的案列和方法，我也受益匪浅。

我现在主要负责天津仓T客户，外加部分小客户的跟进。也许很多人认为客服工作很繁琐，每天重复这同样的事情很枯燥，但是我不以为然。每次处理异常，客户协调后，能将货物完整交仓那种成就感，满足感还是会让我很开心，客服的事情就是要做到事无巨细，事必躬亲才能达到最佳的效果。

今年4月初因上海疫情影响，T客户分流了很多到货来天津。并从天津发货覆盖了全国仓的TM交货，这对于我们绝对是较大的挑战，因为T客户品牌多、sku多。多个品牌同时下单，同时全国多个仓库交货。这对客服的日常工作量增大，难度也加大。

下面简述下对于日常工作的分析：

一、客户邮件下单

T客户一般都是前期有到货，才会有出货。出货一般都集中在周四和周五。接到客户邮件指令后，我会把所有出库明细登记在跟踪表里，然后第一时间导出拣货明细并打印给到仓库备货，同时和客户沟通时效问题，尽量把同一个仓库交仓的所有品牌都约到一天。等到客户给了预约单后，把所有的明细按照交仓时间整理好，交接给营运规划发货安排，需要发快递

的我会跟仓库协调好备货时间，第一是时间下单并通知快递尽快取走。保证时效内完成交仓。需要走专线的等待营运发完货交付外发单及时跟货。

二、专线快递跟踪

货物发出后，会提前和专线说明交仓细节及注意事项。例如：因疫情，交仓前要提前扫码报备，进TM园区要司机信息写承诺书等。每天都要询问发走的货是什么进度，并且每天在系统登记好。交仓前一天，要在专线群里发转天交仓货物的明细，嘱咐好一定带上随货的预约单，台账。

三、交仓过程

交仓的过程是很漫长的，对于司机来说也是挑战，现在不管去哪个TM，进园区都要排很长的队，而且还不让司机下车，等的时间长了，司机就会发牢骚，现况是TM收货组内部没有具体的联系人电话，只能把我们客户电话报给专线，出现任何问题都会打电话给我们，我们接到电话会耐心倾听司机遇到了什么问题，尽全力安抚司机，解答所知道的问题，实在解决不了的会马上找客户协商。一旦交仓时有串品，我们会立刻联系司机，让司机把实物图片发过来，第一时间盘点仓库库存，因为有时候会出现TM收串货的情况。交仓完成，我们会嘱咐司机或者专线不管当天多晚，都要把回单发出来，以便查对回单是否有打错漏收情况。如果有拒收货，确认拒收原因。遇到实在交不了的情况，再通知司机去截单。实物和回单明细确认无误后，会回复司机和专线。但偶尔也会出现交仓到半夜11点后的情况，我们会交代好专线，转天上午发回单，对差异。

四、拒收货跟踪返回

当交仓有拒收之后，拒收明细一定会登记好，并且发邮件给客户。通知专线及时将货物返回，根据交仓城市的远近，跟踪拒收货返回情况，一旦返回仓库，及时在系统收货。



总理李克强：进一步畅通物流大动脉和微循环

5月18日，中共中央政治局常委、国务院总理李克强在云南主持召开稳增长稳市场主体保就业座谈会。

李克强说，要继续做好稳经济各项重点工作。确保粮食稳产和能源稳定供应，夯实稳物价和保障发展的基础。在做好疫情防控的同时，进一步畅通大动脉和微循环，打通物流和产业上下游衔接堵点，维护产业链供应链稳定。推动国企提升核心竞争力，以有效举措增强民营企业发展壮大的信心。支持平台经济、数字经济合法合规境内外上市融资，打造稳定透明、公平竞争、激励创新的制度规则和营商环境。城镇化是必然趋势，要稳地价稳房价，支持居民合理住房需求，保持房地产市场平稳健康发展。促进消费和有效投资，做好扩大开放、稳外贸稳外资工作。

淘宝天猫融合半年后首度披露核心战略

近日，在一场与300多家国内外消费品企业的线上交流活动中，淘宝天猫融合半年以来首次对外披露淘系的核心战略和未来三年的发展目标。

阿里巴巴国内数字商业板块总裁戴珊表示，淘宝天猫的核心战略是，围绕10亿消费者，从交易走向消费，做好、做深国内消费市场，在不确定性中锁定确定性，在确定性中发掘新商机。“帮助商家稳大盘、有增长，是我今年最重要的事情。”

具体来看，一方面，通过跨品类经营等举措，不断推出新的品类，形成新的电商“蓝海”。过去一年里，淘宝天猫有近200个品类的用户规模超过百万，且增速也超过100%。另一方面，提升私域运营工具，通过公私域联动、打通线上线下会员体系，帮助商家将“流量”变为“留量”，实现可持续的长远生意。



■ 快手启动616实在购物节

5月20日，快手616实在购物节正式启动。作为快手电商一年一度的年中大促，本次616实在购物节以“实在人，实在货，实在价”为主题，将一直持续至6月18日。期间，快手平台将通过升级玩法和流量激励等方式，帮助商家实现“收益+涨粉”的营销双赢。

为了让新老商家在本次购物节获得更好的爆发，快手电商同步发布了《五盘方法论执行手册》，将“五盘方法论”梳理为标准SOP，帮助商家度过直播发展瓶颈期，提高运营专业性，也助力商家玩转此次616实在购物节，充分享受活动红利。

据快手电商产品负责人六郎介绍，本次快手616实在购物节在权益激励、产品工具、营销玩法、信任保障方面进行全面升级，平台会提供百亿流量和20亿用户权益补贴，助力商家实现活动期的营销大爆发。

■ 抖音本地生活再出击

近日获悉，今年字节跳动本地生活业务全年目标将提升至500亿元，相较于去年年底定下的保300亿争400亿的目标有所提高，但考虑到疫情影响的因素，此目标或将进行动态调整。另外，据透露，字节跳动正筹备将北京等地在内的抖音本地生活业务整合落地至成都。抖音副总裁、本地生活服务负责人韩尚佑，已经去往成都进行沟通相关事宜。

对于上述消息，抖音生活服务相关负责人表示：信息不准确，不是将北京团队整合至成都。实际情况是，考虑业务发展，同时为便于服务本地商户，抖音生活服务正在各地组建当地团队。北京、上海、成都、杭州等城市，生活服务业发达，符合抖音生活服务业务发展方向，为首批业务拓展重点城市。

据了解，抖音于近期在成都开设多个与本地生活的非销售岗位，字节HR也将相关招聘信息在脉脉等平台进行分发，或有意将成都作为本地生活的重点发展城市。



劳动模范感言

深圳公司-王勃

尊敬的各位领导，各位同事：大家好!在这个幸福的时刻，我作为劳动模范在大会上发言感到十分荣幸。在这里，我代表的不仅是我个人，也不仅仅是我们几个人，而是代表那些常年在自己的工作岗位上默默耕耘、为公司的发展壮大奉献青春和汗水的所有员工。

请允许我代表这次受表彰的劳动模范，向公司各级领导和同事们表示衷心的感谢!谢谢你们多年来对我们工作的支持和关心!我们华夏龙，经过这么多年的发展建设，规模由小到大，实力由弱到强，这里面凝结了我们全体员工的心血。

我们都会深切地感受到：身为华夏龙人而自豪!而我作为华夏龙的一名普通员工，只是在我的本职工作岗位上，尽心、尽力、尽职、尽责地做了自己应该做的工作，公司却给了我如此高的荣誉。这是公司领导和同事们对我的极大信任和鼓励，同时这份荣誉也将成为我今后工作的动力。我唯有更加严格要求自己，继续锤炼业务，以良好的工作姿态，以更加严谨的工作作风，以百倍的工作热情投入到今后的工作中去。

从一名普通员工到公司劳模，这些年来，我伴随着企业的发展壮大而成长、成熟。回想这一路走来，从我所学专业，干我所学专长，能为企业的发展壮大尽自己的一份力我感到无比欣慰。感谢各级领导在我工作上的帮助、支持和信任，尤其是工作和生活遇到压力和委屈时，谢谢领导的及时指点和鼓励；感谢多年来与我并肩作战的同事们，没有你们的帮助，仅凭我个人的力量，我寸步难行。

人们总说：是金子总会发光的!是啊，平凡的你我，只要扎扎实实、爱岗敬业、甘于吃苦、乐于奉献，抱着对企业高度负责的工作态度，尽心、尽力、尽职、尽责地干好每一天的工作，也一定会在平凡的工作岗位上创造出人生的辉煌。光荣和梦想同在，挑战和机遇共存。成绩属于过去，荣誉归于大家，未来在于创造!让我们携起手来，为公司的发展壮大献计献策，为开创公司的美好明天而努力工作吧!



成年人最顶级的自律，是不争对错

广州公司-梁小燕

曾经看过这么一个言论：成年人最顶级的自律，是不争对错。

知乎网友曾经讲过这样一个故事：一对母女在马路上吵架，起因是妈妈在开车的过程中，因为操作不当，导致车子抛锚，还险些造成车祸。女儿指责妈妈，说她开车不上心，同样的问题已经多次发生，结果妈妈恼羞成怒，对女儿大骂：“外面这么多人，不知道尊重自己的妈妈？”女儿很无奈地说：“我不是存心想要和你吵架，跟你作对，只是你一点都不重视安全，万一发生了意外怎么办，毕竟安全无小事。”妈妈听了以后，更加愤怒了：“我可是你妈呀，你在大庭广众之下，冲着我大喊大叫，让我这脸往哪放？”双方据理力争，都不退让……

再讲一个自己的亲身经历：有一次我带女儿到医院就医，因医院的停车场已满，我只好把车停到距离医院2公里的停车场。看完病后回来取车，正想交停车费离开，谁知道守车场的一个老人走出来跟我说：60元！我一下子懵了，我才停了1个多小时，怎么就要收60元呢？老人说我们这里是不对外的，给你停进来已经很给面子了，你停了1小时20分钟，收你60元又怎么了，爱交不交，说完就大步走回去坐在椅子旁喝他的茶听他的收音机。我心想那一小时也不至于三十块钱吧？正要愤怒地走上前去理论，旁边的女儿扯着我衣服说妈妈我饿了。我才想到我们还没吃午饭，然后想着就算了，给就给吧。以前也经常看到这些情况，天寒地冻，老人还要出来工作，也确实不易。于是就主动支付了停车费，不再纠结。

回家之后我跟老公说了，他反倒安慰我，为了这点钱都把时间耗了，饿了自己和女儿，不划算。

结合这两个故事，我总结了三点可以跟大家探讨下：

- 1、争吵双方立场不同，所持观点不一样，没必要争高低；
- 2、争吵双方成长环境不同，接受的知识和熏陶不一样，没必要争高低；
- 3、和专业的“杠精”争吵，完全没必要浪费自己时间。

最后，引用稻盛和夫在《醒悟》中提到的一段话：走了30多个年头，看清了很多事，也讨厌很多人，但也不再轻易跟别人争论，因为我们明白了，蝙蝠不会认为自己自带病毒，苍蝇不会觉得自己脏，抽烟的人也闻不到自己身上的烟味。成年人的世界里，天鹅也是有罪的。思想不在一个角度，就没必要互相信佛，毕竟寺庙里从不缺上香的人。

温柔“陷阱”

深圳公司-高云枝

一只老鼠掉进半满的米缸，这个意外的惊喜使得老鼠喜出望外，确定没有危险后，他一顿猛吃，吃完便睡。老鼠就这样在米缸里吃了睡，睡了吃，日子一天天的过去，也曾想跳出米缸，但终究没能摆脱白花花的大米，直到一天米缸见底才发现想跳出来已经无能为力。

多数人每天朝九晚五的工作、按部就班的生活，慢慢的忘了居安思危。在悠闲地日子里多数人都会把大部分的时间花在一些没有意义的电视剧，网剧游戏上。

最近在网上疯传的一则消息华为宣布大规模的裁员。一个公司想要长远的发展，企业员工不能太过安逸，这样公司的氛围非常懒散，失去危机意识，在如今这个发展快速的社会，没有竞争力很容易被社会发展抛弃。

安稳是最诱惑也是最危险的地方，安稳就像一个甜蜜的陷阱，很容易掉进去。一旦进入安稳，你会怎么舒服怎么来，慢慢的失去斗志，失去警惕，会在安稳之中如一堵泥墙慢慢瘫痪。

张泉灵有句很励志的话——“要保持随时可以离开的勇气和能力”。这让我第一次对安稳有了深思，当你局限一份工作时，满足于现状只会让自己越来越懒惰，久而久之变成老油条，一年的工作经验可以用很多年，永远再一成不变，当单位业务改变时也许第一个淘汰的就是自己。

保持行走的步伐，警惕现今安稳隐藏的危机，努力去改变自己的短板，多学习多读书。要定高目标，高激励，高标准，不断突破自己，提升自己，保持激情。

一个人内心要有所支撑，才算的上真正的安稳。





重庆印象

天津公司-牛海英

山即是城，城即是山。清末名臣张之洞曾这样吟诵重庆：“名城危踞层岩上，鹰瞵鹗视雄三巴。重庆市区在中梁山和铜锣山之间，嘉陵江和长江流经的河谷、台地、丘陵地带。城市依山而建，道路高低不平，建筑错落有致，因此称山城。另有穿楼而过的轻轨，成为城市亮点。

重庆还有一个称号，“火炉”。因为我正好是夏天七月到的重庆，所以我真正体会到了何为火炉。因为重庆独特地理位置，造成热气无法散出，白天阳光烤得人如同在铁板上，皮肤热辣辣的，让我一度不想走出空调房间。当我坐车通过高架桥时，体会到了过山车一般的心惊胆颤，望着窗外，这哪是坐车呀，简直飞机的视觉。因地势关系，桥柱仿佛直上云霄，还真是应了那句高处不胜寒，我这种恐高的人都不敢往下看。而它的复杂结构据说让导航都很崩溃，简直如迷宫一样错综复杂。

重庆，我最喜欢的就是美食了。那些小店酒香不怕巷子深，不靠门面不靠牌匾吸引食客，而是靠真正的美味口碑让人络绎不绝。火锅是众所周知的美食之一，地地道道的麻辣鲜香，蘸料齐全，不管你来自东南西北哪个地方，都可以找到适合自己的口味。磁器口对面一家鱼店，鱼肉鲜嫩，在锅里涮七八下就可以吃，店家自制辣椒蘸料味美鲜香，涮鱼的汤泡米饭，拌上蘸料，那叫一个满足呀！这只是我们逛累了随便找的一家店，就已经让人赞不绝口了。舌尖上的重庆，实至名归。

重庆，一个富有三千年巴渝文化底蕴的风姿绰约的历史名城，一个中国最年轻的直辖市正在创造无尽的现代神话。

- ⑤ 读宋总的《学会打胜仗》有感：打胜仗的内部管理核心围绕以下三点落实：做好阶梯建设；仓储模块实现快速盈利；客户满意度稳步提升。让打胜仗的思想成为每个团队的信仰，用行动说话，坚决完成目标。

天津公司-郑月敏

- ⑤ 读《工作中的自我心态调节》有感：工作中会交集着许多的人和事情，而在滚动的每天没有人可以控制下一秒将是愉快还是难过的，当没有办法心随所愿时，我们就要适当学会调整，放下心中此刻的不悦，把当下的每分每秒都留给快乐。

运作管理部-陈敏

- ⑤ 《工作中的自我心态调节》读后感：每天工作的事情有急有缓，缓的时候我们能不慌不忙的处理，急的时候我们就很难保持平和的心态处理，这时候我们要自己提醒自己不要慌，越慌越乱，让自己的心态平静下来，有一个好的心态才能更好的处理工作。

武汉公司-刘小欢

- ⑤ 读《学会打胜仗》有感：2022年公司定位华夏云仓年，因业务发展所需，各部门需要管理小高手的能手，在人员编制架构增加的同时，有两点看法和建议：1、各项管理培训包括各层级员工内部业务能力组织培训、客户管理培训需要不断加强；2、企业文化同步需要建设。因为我们始终相信，人员不光是要招揽到位，共同“维稳”也是必不可少的一件紧急任务！

广州公司-梁小燕

- ⑤ 读《生物链》有感：工作中也有着如生物链一般的链条存在，岗位虽小，但同样重要。尤其是面对困难时，团队能给到支撑感，是我们拥有战胜寒冬的信心和勇气。我们站在一起，这就是团队的意义。

综合管理部-刘清萍

- ⑤ 读《学会打胜仗》有感：读了宋总的《学会打胜仗》，对打胜仗有了更深的认识：在我们工作中，确实要有打仗这种心态，公司下达的目标，客户给的服务期待，都像必须要有打仗这种精神，完成目标就是胜利，完成客户期待就是胜利。只有这样，我们的工作才能不断向前迈进。

深圳公司-符贵



深圳市华夏龙供应链管理有限公司
Shenzhen China-loong Supply Chain Management