

华夏龙人

CHINA-LOONG

2018总刊第117期
2018general journal 117th



目录

华夏
龙人

CONTENTS

1. 刊首语

2018,系统智能年 —— 冯军强 邹二伟

2. 新闻聚焦

华夏龙获“2017年度第七届中国电子商务仓配服务示范企业”

华夏龙获中物联“2017年中国物流十佳成长企业”

3. 市场动态

阿里CEO张勇谈合作大润发原因：相信新零售

最大的焦虑来自于盈利 无人零售前景几何

快消B2B下半场：全面线下流量之争

4. 一线频道

尽早拒绝，是我对你最大的善意 —— 广州客服部-孙燕

我身边的正能量 —— 中山公司-林香红

读《三体》有感 —— 深圳客服部-徐建英

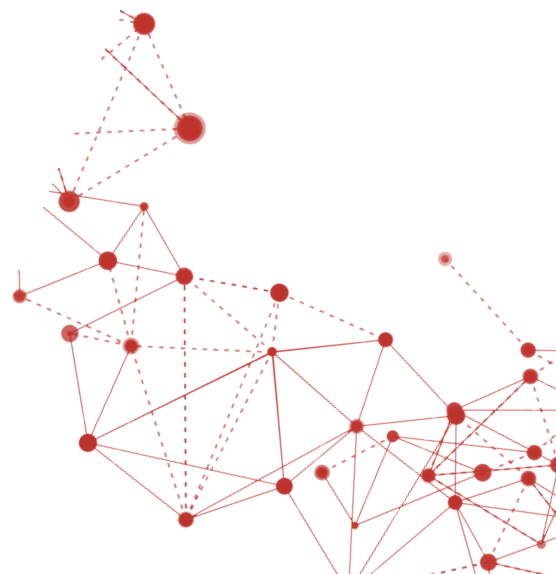
工作总结 —— 广州仓储部-潘秋燕

你是差不多先生吗？ —— 武汉公司-肖丽

闲谈工匠精神 —— 深圳客服部-黄斌

入职感想 —— 坂田营业部-吴子龙

5. 回音壁



2018,系统智能年

作者：冯军强 邹二伟

2018注定是华夏龙极不平凡的一年，必定也是飞跃的一年。在新的一年里，华夏龙将以无比坚定的决心和卓绝的魄力，对企业创立之初就一直沿用的所有管理系统进行全面升级和换代。是故，2018年被定义为“系统智能年”。

系统，在这里有两层意思，首先是说，华夏龙在生产和运作中，所使用的资源管理软件，例如OTWB等；另一方面按照《辞海》的解释，其含义是：“有条理的，连贯的”，也就是说，在这一年里，我们要做的是全面连贯的将企业所有业务及管理系统进行升级改造。

而对于“智能”，也有两层意思，首先是智慧层面，也就是让系统插上智慧的翅膀，可以独立思考、判断、协调甚至决策生产过程，既能够节约人力，又能够提高效率，还可以减少错误和损失，一举多得；其次，还有能动层面，也就是说，可以将这种智慧，转化为生产能力和运作能力，这种智慧要能够切实帮到我们，甚至体现在工作中的每个细节中，这才是真正的能量。

为什么要升级，其实原因很明显。《论语》有云：“工欲善其事，必先利其器”。姑且不论现有系统已经无法适应目前企业的发展和客户的需求，仅从在互联网大潮冲击下，各行各业都在争先恐后进行互联网化改造，以使自己不落伍、不掉队，身处整个生态链条中重要一环的供应链企业，怎敢安于现状、故步自封呢？



这当然不是个小事情，甚至可以说，是极其不容易的事情。放眼四顾，因为企业系统升级成功而飞跃的例子固然很多，而因为升级失败而萎靡不振甚至一蹶不起的，也屡见不鲜。这里面，原因固然不一而同，例如规划失误、设计偏差、跟进不力等，但更多的，恐怕还是人的问题，例如不上心，不用心，不专心，不齐心。所以，如果我们的升级迭代要顺利成功，华夏龙全体小伙伴的注意力集中和精力全情投入恐怕是至关重要的因素！

无论如何，哪怕有风险，哪怕很艰难，我们也要做，更要做好！因为我们深知，它是正确的，不仅事关发展进步，更关乎前途命运。可以说，决定华夏龙未来竞争力的时刻已经来临。

系统的智能化将助力我们效率提升与增强客户体验，同时我们也要强化工匠精神来提高自己的工作技能，让客户真真实实的体验到我们有竞争力的服务。我们必将胜利，除了我们有必胜的信念和全面的投入，更重要的，是我们拥有自上而下万众一心的勇气和说到做到快速执行的作风。

《易经·乾卦》有云：“潜龙勿用，飞龙在天”。经过了十多年的积累和磨砺，华夏龙必将趁此良机而动，矫首云间，腾跃翻滚，以雷霆万钧之势夺取辉煌的胜利！

2018，我们的系统智能年！

华夏龙供应链获

“2017年度第七届中国电子商务仓配服务示范企业”

12月19日-20日，由商务部指导主办的第七届电子商务与物流企业企业家年会在北京隆重召开。会上，华夏龙供应链被评选为“2017年度电子商务仓配服务示范企业”，获得了与会嘉宾的一致肯定。

仓储是华夏龙供应链的核心环节，决定着订单履行的效率、可得性。在追求物流服务体验与速度的今天，有效仓储以及仓配模式才是华夏龙的核心竞争力。



透过本届大会可见，加大对专业领域的电商物流的发展重视，共同打造电商物流产业的新高地，加强电商物流促进国民经济高质量发展已成为行业共需。作为创新型仓配一体化物流企业，未来华夏龙供应链还肩负不断提升仓配一体化服务能力、加强物流供应链综合能力的重任。

华夏龙获中物联“2017年中国物流十佳成长企业”

由中国物流与采购联合会主办的“2017第十五届中国物流企业企业家年会”盛大举行，1500多名优秀物流企业企业家齐聚羊城广州，以“降本增效构建物流生态圈”为主题，共同积极探讨了物流业如何降本增效、构建共赢生态圈等问题。



当前，物流业在“互联网+”战略的带动下快速发展，面对新趋势、新挑战，华夏龙以“中国领先的创新型商超与电商物流服务商”为最高使命，以互联网+物流为核心，以物流信息系统、云数据为基石，从高处着眼、实际处出发，以大、中、小品牌商客户的仓储需求、入仓配送痛点、物流成本等为落脚点，不断实现创新突破，并成为物流领域中达成与互联网金融平台——京东金融跨界合作的成长型企业及指定物流合作伙伴。



如年会发言，物流企业要懂得整合，开放，共享，协作四大法则，明白企业最大的竞争对手是自己，而未来华夏龙必将坚定不移地拥抱变化、战胜自我，不断变中求胜。

阿里CEO张勇谈合作 大润发原因：相信新零售

11月20日，阿里巴巴与欧尚零售、润泰集团达成战略合作，阿里巴巴CEO张勇表示“双方走到一起只有一个原因，那就是我们都真正相信新零售。”

“我们都相信新零售，只不过在去年以前，我们是用不同的话语体系表达一个相同的愿景：未来没有线上线下之分，未来没有实体零售、传统零售和互联网零售之分，未来没有电子商务和非电子商务之分，未来只有数字经济和非数字经济之分。”

最大的焦虑来自于盈利 无人零售前景几何

从缤果盒子到函数空间、从大润发到天虹、从无人店到无人值守货架和小卖柜等，无人零售成为2017年下半年开始在新零售领域被认为是最火爆的关键词。

无人零售目前就在这种前台无人、后台人工高成本；单店盈利困难却必须扩张的矛盾和纠结中快速发展着。很多业者看到的并非零售本质，而是依托“无人零售”这个热门概念所带动的投资和随后的其他收益，并最终完成退出，从而获得丰厚利益。





快消B2B下半场：全面线下流量之争

现象一：直营还是撮合？

单纯的撮合比价平台不介入供应链，两侧用户都没粘性，直营自采在去中间化的同时将背负起一个大批该有的责任与义务。

现象二：统仓共配，从垂直的专业环节来产生价值。

今年下半年快消B2B领域最热门的话题之二就是统仓共配了，最典型的模式就是整合一个区域市场内的几家经销商，将他们的仓储和配送资源重组共享，进行完整的后台信息系统化升级，共建订单平台。

现象三：供应链金融不温不火

核心要点是B2B平台的数据价值，通过完整真实的交易链条数据积累，找到好的商品，适合的用户，通过保底销售渠道实现风控背书。为资金方找到优质的标的。

现象四：控制渠道才是王道

所有B2B平台和经销商最关注的趋势之一，既然用户没粘性，那就想办法有粘性，你不进我货我就自己开店！撸起袖子使劲干，不服来战。这也符合今年大趋势：全面线下流量之争。而这期间，很多传统的线下零售人都会感慨：这些线上平台太缺乏对传统零售行业的敬畏了。



尽早拒绝，是我对你最大的善意

广州客服部—孙燕

前几天，有个不太熟悉之前都没怎么说过话的微信好友，突然给我发来一条信息：“在吗，我刚开了淘宝店，给你寄条裙子，帮我拍点照发个广告吧。”

我当下的第一反应是：“你是谁啊？”但我还是很认真的回复：“不好意思啊，最近到处跑呢，每天都在外出，没一个固定的地址，估计收不到呢。”

结果对方回复了一句：“没事，我今天寄，明天就能到。记得到时候发一下朋友圈。”我还没有反应过来，她又啪啪发过来好几张照片，“要拍成这样的，记得修图。”

我当时十分无语。冷静了5分钟，还是憋着内伤礼貌的回复：“可是我的拍照技术不是很好”“到时候你把图片发给我，我帮你修，对了，你穿什么码？”

这下我真的不知道该怎么回了，只好把聊天截图发给我的好朋友求助。我好朋友一看，立刻把我骂了一顿，“你是不是傻啊，说句‘不用了，谢谢’。不就行了？”



是啊，我为什么不直接拒绝她？搞得自己现在根本下不来台。原本这是一件很简单的事，有人找我帮忙，选择权在我手上，我可以接受或者拒绝。对于那些不懂得把握人与人之间亲密半径的人而言，你的大度忍让只会成为他提出进一步无理要求的最好台阶。而对于另外一些低情商人士，他们本人就听不出你推脱之辞背后所包含的真实意愿。



其实，仔细想想，像我这种总是不好意思直接说“不”的人，本质上就是基于内心存在着一个错觉——“推脱婉拒是比直接拒绝更加体贴善意的方式。”

可实际情况并不是如此，首先，毋庸置疑，对你自己肯定是不公平不善意的，按照自己的意愿说话做事才会感到舒服，而且，对对方而言，这也并不是一种善意，心不甘情不愿帮的忙也不会好到哪里去。

为什么总害怕直接说“不”呢？

怕伤感情。

怕给人留下不友好的印象。

怕造成尴尬的场面。

归根到底，还是怕破坏自己在别人心中的“美好”形象，所以一直不直接表态，导致最后双方的时间和精力都被白白浪费。

大家都对那些在感情中，面对别人的表白，不拒绝也不接受，而是一味拖着别人，心安理得享受别人的付出，却还要冠以“我害怕伤了TA的心”的圣母名义。可实际上，不管是不是直接拒绝别人的请求，还是不直接拒绝别人的表白，都是一样恶略的行为。

真正的善意与坦诚就应该是：

“能帮我个忙吗？”

“对不起，这次真的不行”

“能和我在一起吗”

“不好意思，我觉得不太合适”

如果对方是一个高情商的成年人，自然会坦然接受你的回应。

如果不是，那就更应该直接拒绝，然后永别。

我身边的正能量

中山公司—林香红

我发现身边充满——正能量。

我的师傅—汤佩，漂亮的湖北女孩子，在我的意识里湖北的女孩子都是女强人，强势，比较自私，但是我的师傅是个强女人，她既温柔贤惠也不失工作时的利索，认真专业的教我物流的工作，对我从来没有接触过物流的人非常耐心，记得我接的第一个客户做打印耗材，每次入京东仓库都会有很多异常（串货、条码异常、少货）开始都会耐心的教我怎么处理，有时晚上留下来陪我整理，分享她的工作经验，正因为这样让我想学更多的东西，承担更多的责任。

我的领导高总，没有领导的架子，每次和他说话都是发自内心的微笑，我喜欢高总的笑容，甜甜的，一个人微笑，代表这个人充满正能量，对于工作或者生活是积极向上的，让我相信我对工作认真负责领导们会看见的，我相信“只有极度认真工作，才能扭转人生。

我的老爸是个传统的潮汕人，常常说做人要脚踏实地，未雨绸缪，记得有年冬天我回家了，早晨，我一起床就咳嗽，老爸听到咳嗽声，赶紧起床，披了一件衣服，就给我倒杯热水，随后老爸便骑车带我去看医生了，医生说要打屁股针，拿点药，从小我最怕的，躲着老爸身后，老爸说：没事，我就在旁边，头靠在我身上，不要看很快就好了。回家后，老爸帮我冲了一袋药剂，冲好以后递给我说：“快喝了。”我尝了一小口说：“哎呀！太苦了，我喝不下去。”老爸眉头紧锁，用严厉的语气对我说：“良药苦口利于病，快喝下去。”没办法，只好听从老爸的话，把药喝了下去。在老爸的精心照料下，没过两天我就好了，不咳嗽也不发炎了，老爸看着我，脸上浮现出了笑容，这就是我的老爸，这就是我的幸福。



身边的人都说我也是个有正能量的人，心态好，因为我嫁了个好先生，有房有车什么都不愁，家家有本难念的经，2009年父亲生病了，整个人很痛苦，第一次看到老爸哭了说：他宁愿下地干活，也不愿意生病。在揭阳医院医生告知要转院到广州南方医院，没有这个手术的设备，手术费不便宜，2009年，对于刚出来工作的我，工资不高，家里有四兄妹，我是老大，老妈自从结婚后生小孩，都没有出来工作，家里所有的开销都来自于老爸每天辛苦的工作，老爸是一名做装修的，我当场哭了，家里拿不出怎么多钱怎么办，我打电话给我的老板，告知情况，好心的老板预支3万工资，后来我用了一年多时间偿还，一分工资都没拿，有时老板会问需要拿点零花钱吗？感恩的心，这首歌流传那么久，已经是经典中的经典。每当我得到别人的帮助，我都会心怀感恩。相信世界上热心帮助他人的人还是有的。但我更多的是得到朋友同事的帮助。正所谓朋友多了路好走。他们对我的帮助，我都深深地铭记心中。只要他们需要帮助的时候，我也会尽力地帮助他们。当然，生活中遇到有需要帮助的人，我也会努力帮忙，但并不是所有的帮忙都有效地。有时候自己的帮忙或许对他人帮助不大，但我不会计较。毕竟，真的想帮助他人就不求回报的。我想把好的一面带给大家，是对大家的一种礼貌。换位做事+换位做人=换出格局。

我听老师讲过一个故事：给予。

有个老木匠准备退休，他告诉老板，说要回家与妻子儿女享受天伦之乐。老板舍不得他的好工人走，问他是否能帮忙再建一座房子，老木匠说可以。但是在修建房子大家都看得出来，他的心已不在工作上，他用的是好材料，出的是粗活。房子建好的时候，老板把大门的钥匙递给他。“这是你的房子，”他说，“我送给你的礼物。”木匠震惊得目瞪口呆，羞愧得无地自容。如果他早知道是在给自己建房子，他怎么会这样呢？现在他得住在一幢粗制滥造的房子里！相信很多人都看过这个故事，我们又何尝不是这样。如果我们漫不经心地“建造”自己的生活，对工作，不是积极行动，没有执行力，而是消极应付，凡事不肯精益求精，在关键时刻不能尽最大努力，永远就只能在最底层，把你当做是那个木匠吧，生活是自己创造的。

每次我回想身边所的一切，正是这些正能量在推动着我，让我做各种各样的帮助他人的事，正是这些正能量，“正能量”不是凭一副口才说出来的，而是用实际行动做出来的，那世上有没有真正拥有正能量的人呢？有！像雷锋！

读《三体》有感

深圳客服部-徐建英

茫茫宇宙之中，生活在地球的人类确定自己不是唯一的智慧生物，可至今也没有遇到其它的文明，直到‘三体’的出现。这是一个离三体4千万光年的星体，他们的星球有三个太阳，因此常常处在失衡的状态当中，没有恒定的温度，没有规律的四季和昼夜，没有稳定的环境。却有着无尽的灾难，当三颗太阳升起时，他们饱受炎热，没有太阳的时候，他们饱受酷寒。因此他们为了生存下来体质发生改变，每当灾难来临时，他们就会变成一张人皮，储存起来。而当他们只出现一个太阳的时候，三体便恢复繁盛景象。他们会抓紧发展自己的文明，潜心研究科学以便拜托这样的困境，所以他们的文明非常发达。一个偶然的机会他们探测到地球的存在，知道地球是太阳系中长期稳定，四季交替的星球，这对于生活在恶劣环境的他们而言，就像是饿久了的人看到美味的食物一样。

很自然地，三体人决定侵入地球。可是凭借着三体目前的科技水平，飞船到达地球最快也要4万光年。三体人非常害怕他们到达地球之后，地球的科技水平会超过三体，所以他们决定先派2个质子过来摧毁地球的科学。这2个质子到达地球之后制造许多超自然显像，一些以地球现有科技水平无法解释的现象。而这也对地球科学家造成致命的冲击，他们决不能相信，人类所探寻出来伟大的规律，牛顿力学，相对论等原来根本不存在，地球可能只是某些高等生物实验室里的实验对象。地球并非是多么了不起的存在，或许在其它生物中，地球人连一条虫子都不如。这样的认知使地球的高知识分子陷于绝望，直至谜团的解开。

地球人发现原来宇宙原本属于11维状态，生存在黑色的丛林法则之下，为了自身星球的发展，各个星球一旦发现其它生物的存在都会直接将其摧毁。而现在地球同样面临这样境遇，面对三体，地球就像蚂蚁面对大象一般，毫无还手之力。就在大家处于绝望时，人类找到了生机。那就是整个宇宙之中，三体并不是多高级的存在，还有更高级的存在，而地球和三体互相知道彼此的坐标。地球和三体的命运是绑在一起的，如果三体执意摧毁地球，地球将暴露三体的坐标，使其同样遭到其它星球的摧毁。就这样先到来的少部分三体人与地球人达成协议，平稳的生活了一段时间，这段时间地球丧失了人权，可是也因此科技的到高速的发展。就像是处于战争时期的殖民者与被殖民者那样，那是文明文明的碰撞，交流与融合，却也藏着杀戮与残暴。宇宙仍然继续着者残酷游戏，不幸的三体被发现了，整个星球遭到毁灭。紧接着，地球也难逃厄运，1个更加发达的星球发现了地球，仅仅是他们星球最底层的一个人就轻松的把人类为之骄傲的文明瞬间摧毁掉。地球受到攻击。整个太阳系被降为攻击成二维，这个地球撵成一幅画像，曾经鲜活的生命就永远被定格了。

我们现在一直在说世界观，人生观，价值观，我觉得这塑造了我的宇宙观。它告诉我人类是怎么的一种存在，世界上有一种现象叫我毁灭你，但与你无关。保持谦卑，虔诚的活着吧！





工作总结

广州仓储部—潘秋燕

刚开始的两个星期的主要工作是拣货（樊文花）、复核（樊文花）、组套（御泥坊）、盘点（天章）、退货清点。

拣货：是在是根据订单管理员做好的拣货单，到相应的库位拣出不同客户所需要的不同的货物，之后再放置相应位置或交给复核人员等待复核。

可能出现的问题：在拣的过程中会出现拣多、拣少、拣错的问题。

- 原因1、没注意看拣货单上的库位与实际的库位是否一致；
- 2、拣到货之后没核对实物与拣货单上的货是否一致；
- 3、是订单员在做单时在系统上弄错了库位；
- 4、补货人员在补货是将货物防错了库位。

这些不同的原因都有可能使我们拣错货。拣错的后果就是要花更多的人力去换货归位，从而降低复核效率，因此我们拣货时要认真仔细，按库位拣对货。另外怎样能在拣对货的前提下提高我们的拣货效率？除了拣货人本身对货物还有库位的熟悉程度相当重要外还有选择恰当的拣货路径也很重要。

作为一个实习生应该学会快速的熟悉库位，了解商品资料，走对库位，拣对货，提高拣货效率。

拣完货之后的下一步就是复核了。

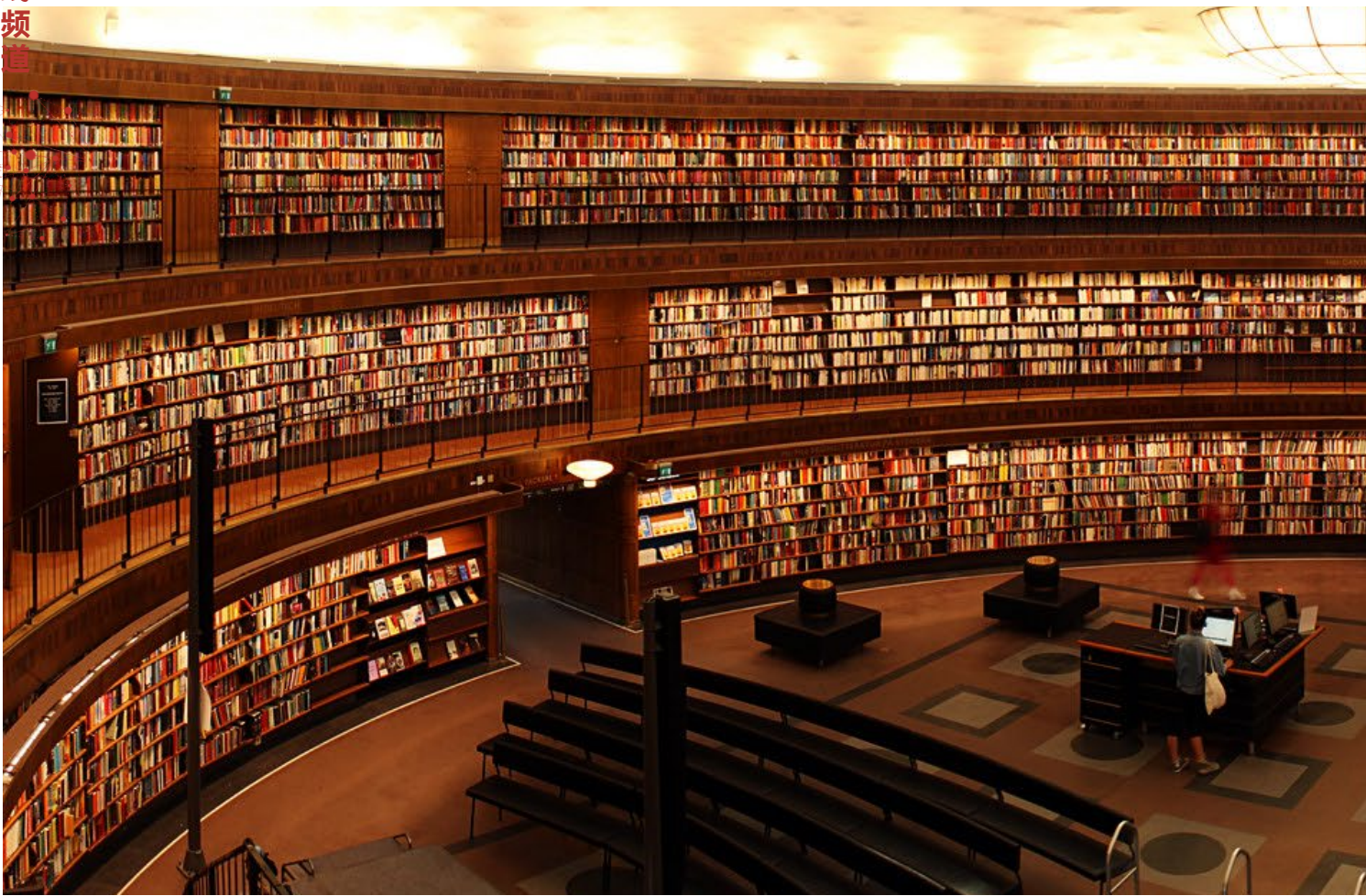
复核：是根据拣货单上拣出的货进行再一次核对，第一步是在电脑上登录打开相应的界面之后，一次扫描一种货物，通过扫描之后系统上就自动显示此种货物的相关信息（也可以手动输入商品代码），我们要做的就是核对电脑上显示的信息是不是我们需要的，之后再输入需要的数量，点击保存即可，等到货物可以满箱的时候就扫一下专门装箱的条码，就会自动打印出来，货物明细贴箱内，其他贴箱外，最后再过称称一下重量，登记。

因为操作的机会少，还不是很了解，理解不是很到位。但有一点尤为重要：那种单个用玻璃材质装的货物，需要用薄膜缠绕，是为了防止在运输过程中出现破损。

退货清点：当货物到仓时，卸货时按专线卸，在接收货物的三天内清点好并提供清点的明细，实物要与明细或返厂单一致，不一致时需要记录异常情况通过扫描或拍照上传的方式通知到相关人员，如果两者不一致就需要异常报备，一般客户只需要清点件数。但也有特殊，比如活泉和韩后要求就严格一点，清点活泉的时候就需要看清楚每一个商品的日期、批号、条码，一个箱子只能放一种货物，清点完以后需要在标签上写明客户名称、批号：日期、数量。而韩后只需按品种分。清点好之后用华夏龙专用标上注明订单号、件数、收货人、目的地贴在外箱上即可



在退货这块最常出现的事就是：有货没单、有单没货，有单没货、有货没单的原因很多，更多的原因是因为：相关人员没有交接好，单据弄丢。所以在以后的退货工作里，要做交接，保管好单据，内部外部衔接好，把退货管好。



你是差不多先生吗？

武汉公司一肖丽

“提及此人，人人皆晓，处处闻名。他姓差，名不多，是各省各县各村人氏。你一定见过他，一定听过别人谈起他。差不多先生的名字天天挂在大家的口头，因为他是中国全国人的代表。”相信这篇文章大家都很熟悉，这是胡适的《差不多先生传》，用差不多先生这一色描述中国当代人的一种处事不认真，不严谨的态度，而这也是我们普遍存在的一种现象。

差不多先生也许就在我们每个人身边，生活中，工作中，每天都在接触。

来华夏龙工作之前，做过外贸运输，经常会给客户做一些报关单等资料。里面涉及到一些货物金额，重量等数据，而这些数据极其重要，一点错误都会导致货物报关有问题。一次因为疏忽，报关资料的金额打错了，导致货物不能正常报关出港，而而且客户产生几百美金的罚款，这件事我一直记忆犹新，并且在以后的工作中，时刻提醒自己。进入社会工作，什么事情都由不得一点马虎，严谨的态度，认真的处事，才



能会为客户提供更好的服务，才能体现我们自身在这份工作中存在的价值。哪怕只是我们平时给客户发的邮件，叙述简洁，准确，没有错误信息，不会经常出现以此为准则这类，看似一点点小事，却也能体现我们的严谨和专业的素质，相信任何工作都需要这样做。

现在到华夏龙上班，因为工作类型的改变，更多的是接触仓库，库存准确性，数据准确性，包括财务金额准确性，这就需要我们更加认真仔细的去处理。就像到货要入库入系统，仓管员写库位时不因为疏忽写错数字，客服不因为敲错键盘入错系统，才能让仓库库存更加准确，每月底与客户对库存也不会有差异。对于客户提出的问题，不是回答：好像是的，应该是的，应该差不多吧……

任何事都以这种差不多的态度去对待，并没有觉得自己哪里不好，凡事都敷衍了事，觉得差不多就可以了。甚至于觉得这是一种圆滑，没必要太过较真，事事差不多，别人不会说什么，客户也不会说什么的，但真的会是这样差不多吗？其实不然：失之毫厘，谬以千里。严谨和认真是对工作负责，对自己负责。

在工作中多一些严谨，少一些敷衍，多一些认真，就会少一些差不多先生！

闲谈工匠精神

深圳客服部-黄斌

最近很焦虑，很惶恐，有些事情，想说说，每次谈到这些，都总觉得无力，也不知跟谁说，最近做了Q4的满意度调查表，看到的数据，更让人不安，而且这种趋势，在我们大发展，客户一直上的时候，行业顾问一直在投诉的时候，越发心里不安与惶恐。

对于工匠精神，我理解的是：专注，专一，做好一件事情，衍生到客服工作，那就是，专注，专一的维护好自己跟进的客户，用热情与专业去帮客户解决问题，但目前的现实是，客服不够专注，不够专一，也无法专注专一，一对一客户对接，只是一个口号，目前不说，一对三，目前已经达到一对六，一对十，甚至更多。

公司大了，在计划着IPO，但此处客户满意度不高，核心优势，在一点点的流失，这其中，固然需要加大对目前客服人员技能的培训，如沟通培训，商务谈判培训，办公软件培训，但我们不可规避，目前体制的硬伤，客户系统对接，承运商配合度，内部流程配合。客服体系，在我进入公司第一年，客服是我们引以为傲的招牌，客服也是我们出去引进客户的一大优势。



跟着公司一步步走来，从发展到壮大，再由自己从普通员工再到管理者，发现承担的责任越来越重大，发服务体系与公司发展速度不一致时，越发深知自身不足与职责惶恐，怎么解决，又未想到很好解决方案，需要碰撞，需要一起思考和解决。

工匠精神：把事情做好，做到极致，专注，专一。需要一起改变，需要归零，再从头做起，从点滴做起，摒弃现有的经营利润与成本考虑，让我们不再惶恐与不安，希望一起碰撞，一起思考……

成本增加一点，客服投入更专注点，做好每个事项的跟进，写这篇文章，不安，也在寻求心安，说了，虽思维局限，但还是要说，为了部门，为了体系，做好践行好工匠精神，专注一点再专注一点，再再专注一点……

入职感受

坂田营业部—吴子龙

人生要经历许许多多的过程。从学习到生活再到责任。2017年12月的我已经结束了学校的学习生活。

怀着美好的希望，并且拥有着无比自信的我来到了华夏龙深圳公司坂田营业部，开始了我的工作之旅。从学校到社会环境在变化，角色也在变化。习惯校园生活的我面对这些变化，竟有些茫然，不知所措。来到公司短短两周值得庆幸的是公司为新入职员工提供了培训和实践，由老员工带。在他们细心的教导和带领下，我不仅明确了自己的岗位流程也熟知了自己的岗位职责。公司领导员工对工作的积极认真，对员工的无微不至让我觉得加入这个团队是非常幸运的。

培训后开始了自己的岗位实践。通过培训和实践，我渐渐接受了那些使我不知所措的变化，使我懂得了什么是责任，而且培训对我今后如何保持一种积极向上的心态投入到工作中也起到了莫大的帮助。实践以后就是实质工作的开始。在以后，也让我在各方面都面临着挑战。但对于刚刚接触物流公司的我来说，用意义非凡来概括，让我既体会到了踏上了工作岗位的那种新鲜感，又感受到了工作的艰辛和劳累。走上工作岗位，我面对的是供货商和发货商、我们的服务对象。我深刻的认识到，自己所做的事情就是对自己职业的负责，对客户负责，只有通过自己的努力才能服务好他们。

从与前辈一起工作的时间里，学习到了他们身上的工作精神，也感受到了他们的温暖。在工作中，我不断告诉自己一天要比一天好，每天都要有进步。我期待在华夏龙这个平台上演绎好现在的角色，与全体华夏龙人一起用自己的青春热血构建华夏龙更美好的明天。



从与前辈一起工作的时间里，学习到了他们身上的工作精神，也感受到了他们的温暖。在工作中，我不断告诉自己一天要比一天好，每天都要有进步。我期待在华夏龙这个平台上演绎好现在的角色，与全体华夏龙人一起用自己的青春热血构建华夏龙更美好的明天。

回音壁

读空杯心态有感：做个正能量的人，关爱自己，关爱家人，关爱身边的朋友！

武汉公司——李露

女子本弱，为母则强；读《望女成凤》作者在教育上有自己独特的理解，面对孩子成绩既没有鼓励也没有惩罚，认真读书不是为了分数而是学到知识；我很惊讶对比于现在普遍父母，大多在愁孩子成绩的时候她却愁孩子心理是否健康，我想作者已经找到为人父母教育的宗旨，有机会希望能向你多多学习。

中山公司——莫木贵

读张群芳《望女成凤》：读完文章完全能感受到群芳同学的那种焦虑的心情，上有老下有小，生活的压力使得我们远离故乡的亲人，外出打工养家，没有多余的时间陪伴孩子，对下一代的关心也不够，树立孩子正确的人生观迫在眉睫，希望一切都朝好的方向发展。

机场营业部——苏辉平

邹总的刊首语-《向四大名捕学习》中的四大名捕，文建交、邹君鹏、吴志伟、宋理文从一张白纸到现在自己带团队，大家都为他们点赞，希望在以后的日子里他们的团队越来越强大，华夏龙越来越好！

广州仓储部——李凤华

读完邹总的“四大名捕”感触颇深，作为华夏龙人，不能只做一名捕快，自己冲锋陷阵，而是要带好镖局，为华夏龙的前行保驾护航！

光明营业部——董金刚

我是股东，要维护好我们的客户一起努力。

沈阳公司——贾建东

读《我工作，我骄傲》有感，岁月流失，皱纹渐渐长满脸颊，生活阅历慢慢随之积累增加，人如酒般，越活越醇，让人倍感稀缺！这些都是工作阅历所带来的！

运作管理部——关美兰



深圳市华夏龙供应链管理有限公司

Shenzhen China-loong Supply Chain Management Co.Ltd

www.china-loong.cn

4007-166-133