

我们一直用心 努力做到更好



广东创世纪智能装备集团股份有限公司
地址：广东省深圳市宝安区新桥街道南浦路154号 网址：www.gdcci.com
手机：19875469152 邮箱：xiaowei@genesiseqpt.com

创世纪风

2025

第2期 总42期

内部期刊

传播企业文化 传递品牌价值

广东创世纪智能装备集团股份有限公司 主办

► 市场前沿

无人机市场展望及创世纪切入优势

► 专题策划：如何以客户为中心？

► 标杆人物

从汽车展厅到工厂车间：
门外汉如何靠“扫街”扫出千万业绩

主 办：广东创世纪智能装备集团股份有限公司
承 办：集团人力资源管理中心
协 办：创世纪党支部 创世纪工会 创世纪各分/子公司

总顾问：夏军
总策划：张伟
主 编：肖维
执行主编：张大勇
特约通讯员：彭子君 蔡赐钦 姚卓余 严文轩
美术编辑：张大勇
编辑中心：
地 址：广东省深圳市宝安区新桥街道南浦路154号
电 话：19875469152
邮 编：518103
网 址：www.gdcci.com

Sponsor: Shenzhen Create Gentury Machinery Co.,LTD
General Counsel: Xia Jun
Master Planning: Zhang Wei
Chief Editor: Xiao Wei
Executive Chief Editor: Walker
Special Reporter: Pengzijun Caiciqin Yaozhuoyu Yanwenxuan
Art Editor: Walker
Address: No. 154 Nanpu Road,Xinqiao Street,Bao 'an District, Shenzhen
Website: www.gdcci.com



CONTENTS

03..刊首语 FOREWORD

回到为客户贡献价值的原点

05..动态资讯 NEWS

09..市场前沿 MARKET FRONTIER

无人机市场展望及创世纪切入优势

13..专题策划 SPECIAL SUBJECT

『学习企业精神』专题策划：如何以客户为中心

19..标杆人物 ROLE MODEL

从汽车展厅到工厂车间：
门外汉如何靠“扫街”扫出千万业绩

23..特别报道 SPECIAL REPORT

CIMT2025：创世纪集团引领机床行业新变革
凝聚全员力量 共筑安全防线

27..客户/服故事 CUSTOMER (SERVICE) STORIES

祥盈金属与台群精机：精密加工领域的双赢典范
以客户为中心 铸就服务长城



31..人文天地 HUMANISTIC WORLD

忙忙碌碌端午节
平凡而伟大的爱
牵着蜗牛去散步
生活是一本书
亲爱的世界

37..员工关怀 EMPLOYEE CARE



回到为客户贡献价值的原点

集团副董事长兼集团办主任 罗育银



作为企业管理者，我们常常讲“以客户为中心”，也就是说，企业所有的工作都必须围绕客户的需求而展开，每个企业成员都必须回到“为客户贡献价值”这个原点上，而是否达到这一原点，我们可以建立以下六个衡量维度：

一、是不是真正以客户为中心？二、顾客需要的是真正的价值还是最低的价格？三、能不能为客户增值？四、是不是真正能把价值传递到客户手中？五、客户是不是真的满意？六、企业能不能和客户一起变大？

在一次有关服务客户的座谈会上，有一位员工告诉我：“对待客户就要像上帝一样。”我反问他：你对客户的价值需求了解多少？你所做的工作又有多少让客户实现了增值？他一时答不上来。我给他解释道：把客户比作上帝，作为一种服务态度没有错，但我们还必须沉下心来，抱着虚怀若谷的心态去了解客户、研究客户的需求，对待客户要像对待朋友一样，在真诚相待的同时，还要真切了解客户的价值需求，以及自己如何才能最大宽度地为客户创造价值。

在这里，我们就要明确，客户真正需要的并不是最低的价格，而是你的产品或服务能给他们带来多大的价值。如果能带来超值，价格就不是客户最敏感、最在意的决策因素。所谓“超值”，就是你的产品或服务给客户创造的“增加值”，只要站在客户的角度来考虑，能够实现这个“增加值”的地方非常多。

有了“增加值”，我们还要思考如何将它传递给客户，在这个过程中，有人担心价值过多地输送给客户，自己的盈利就会减少，其实，恰恰相反，能将价值传递到客户手中，反而证明你的成功！而且传递得越多，你与客户之间的黏合度就越强，深度合作的机会就越大、越持久，从长远来看，你获得的利益反而更多。

基于上述观点，我们就得出一个结论：对于企业而言，与客户建立起像朋友一般的忠诚关系，才是最重要的。因为作为朋友，彼此了解、彼此信任，同舟共济，合作共赢，所以没有做不大、做不强的企业，关键是你能否与客户一起成长，一起开拓商业王国里无限想象的延展空间。

浙江创世纪月产能再创历史新高



3月31日，随着生产科通用机整机装配二组一台T-V856S整机正式下线，时隔半年后，浙江创世纪产能再创新高，首次突破1500台大关。这一数字不仅刷新了2024年8月份创造的1000台产能记录，也实现了50%的产能净增长目标，进一步彰显了湖州生产基地在集团制造版图中的重要战略地位。

浙江创世纪此次产能的飞跃，绝非偶然，是多部门全力以赴、共同奋斗的硕果，离不开制造部门夜以继日的工作，技术工程部门的精益求精，品质部门的质量坚守，还有资源开发部门的交期保障、人力行政的鼎力支持，正是各个部门间如同精密齿轮般的团结协作，才最终推动这一时刻的到来。（图/文 湖州基地人力行政部）

湖州基地召开第二期
现场技师训练营总结会议

4月3日下午，湖州基地第二期现场技师训练营总结会议在活动中心报告厅召开，130余名技师学员经过半年的集中培训，通过考核合格后成功拿到结业证书，也为湖州基地第二期现场技师训练营划上圆满的句号。



在培训过程中，各位导师和讲师悉心指导，将知识技能倾囊相授。湖州基地制造部生产科沈大伟带领的3名学员全部合格上岗，他在致辞时表示，自己没有华丽的词藻，只能将自己的经验和技能一一传授，尽最大努力培养学员，时刻关注学员的学习进度，及时帮助学员解决学习过程中遇到的问题。他希望学员们未来要以积极的心态面对工作中的挑战，深耕专业技能，发扬“工匠精神”，力争成为一名合格的技术大咖。

董事长运营助理杨春岭在总结时指出，技师人才培养的目的不仅仅是让大家掌握新的知识与技能，更是要培养大家的创新思维和解决问题的能力。

他强调，通过“校企合作”模式的持续深耕，将为创世纪集团湖州制造总部注入年轻的血液，同时也通过创世纪这个平台，各位学员发挥所长，在为公司创造价值的同时也实现自身的社会价值，从而践行公司倡导的“让员工工作和生活更美好”的企业愿景。（图/文 湖州基地人力行政部）

集团董事长夏军
视察宜宾基地，并与员工代表座谈



4月16日，集团董事长夏军深入宜宾生产基地实地考察生产运行情况，部署下一步重点工作，并组织召开员工座谈会，倾听一线基层心声。此次视察聚焦宜宾基地安全生产、员工关怀以及高质量发展等。

16日下午，夏董在宜宾基地相关负责人的陪同下，率先来到5栋生产车间，详细了解光机铲刮装配、整机调试运行情况以及生产工艺流程、品质管理过程等，并与现场管理代表交流，提出多项优化措施和建议，以及出机检验标准要求等。

在视察过程中，恰逢一家精密公司进行业务考察，夏董为客户

详细介绍了公司发展历程和核心产品特性等。他强调，创世纪集团始终坚持以市场和用户需求为导向，以完善的管理体系和质量保证系统为基础，持续为广大客户提供高效率、高品质的专业服务。



为倾听员工心声，帮助员工解决实际问题，在视察生产车间结束后，夏董参加了由20余名部门基层代表召开的员工座谈会，与会员工先后围绕工作环境、福利保障、食衣住行等议题畅所欲言。

夏董认真听取大家的意见和建议，并一一做出指示，要求各相关部门抓紧落实，尽快解决。为有效拉通集团总部职能部门与基地之间的管理链条，此次员工座谈会还特别邀请了集团办、集团人力行政中心、装备一事业部等部门负责人线上参会。

夏董亲自参加基地的员工座谈会，充分证明集团领导对基层员工的重视。与会员工代表深受鼓舞，他们表示，集团领导的关怀与务实举措让人倍感振奋！一位生产员工感慨道：“座谈会不仅解决了实际问题，更让我们看到了集团对基层声音的重视。未来一定加倍努力，为公司发展贡献更多力量！”（图/文 宜宾基地）

创世纪集团2025年OA流程优化项目正式启动

4月22日，由集团办组织的“业务流程优化暨OA流程升级启动会”在总部三号会议室召开，各业务部门负责人、核心骨干40余人通过线下和线上的形式参加了会议，共同开启企业数字化转型这一关键战役。

截至目前，流程管理部已初步完成流程理念统一、流程架构梳理、流程平台建设、流程人才培养、流程文化宣传、流程激励保障等业务内容，为接下来具体流程优化工作按下启动



键提供坚实保障。

在精准架构梳理方面，重点完成全链路流程“数字画像”和责任机制破局痛点两大任务。针对下一步的具体流程优化工作，流程管理部将按照“PDCA+数据双轮驱动”科学路径，采取多项举措，示范引领，业务自主，群策群力，逐步推进和实施。本次会议不仅绘制了“三步走”作战图（问题诊断→方案设计→验证推广），更通过“双优化协同”策略实现深层价值。

从“责任明晰”到“数字穿透”，从“局部试点”到“全局贯通”，此次启动会标志着集团正式迈入“流程驱动型组织”建设新阶段。未来集团办将持续以“刀刃向内”的改革魄力，打造高效、透明、智能的运营生态，为集团百亿战略目标注入动能！（图/文 集团办流程管理部）

创世纪集团成功入围
“机械设备制造”领域品牌榜单



5月9-11日，“2025 WBS世界品牌莫干山大会”在浙江湖州举办。创世纪集团受邀参加，并以“品牌强度指数852”、“品牌价值12.62亿元”的实力指标成功入围“机械设备制造”领域榜单。

本次品牌价值评价由多方权威机构参与，具有科学的评价体系，依据国际标准和国家标准，结合市场占有率、品牌强度等多维度指标，确保评价结果的客观性。

“2025 WBS世界品牌莫干山大会”由新华社品牌工作办公室、中国品牌建设促进会、中国资产评估协会等联合举办，以“品牌，让世界更美好”为主题，举办数十场特色活动如品牌价值评价信息发布、中国品牌典型优秀案例发布等，旨在打造具有国际影响力的品牌建设高端交流平台，共同探讨品牌建设如何赋能“中国制造”高质量发展新征程。

创世纪集团此次成功入围品牌榜单，将进一步提升创世纪品牌在“机械设备制造”领域的知名度，向着“成为世界智能装备领导者”的目标又迈进一步。创世纪集团将继续秉持品质至上、科技创新的宗旨，以更优质的产品和服务提升品牌影响力，着力打造国内领先、全球知名的高端数控机床品牌。（图/文 集团营销中心品牌部）

世纪母爱 情深谊长
创世纪举办2025年母亲节活动

在2025年母亲节到来之际，创世纪集团总部和沙田基地、湖州基地、宜宾基地等单位同时举办了以“世纪母爱、情深谊长”为主题的庆祝活动，共同祝福创世纪已做母亲的员工妈妈们节日快乐、幸福安康。



集团总部在5月9日下午，向每位员工妈妈送上了一束散发着浓浓清香的康乃馨和一张写满真诚与正能量的祝福卡，把“特别的爱”送给为公司辛勤付出的员工妈妈们，将尊重母亲、感恩母爱的仪式感拉得满满。为了展现和深化母亲节的亲子亲情主题，集团总部还特别制作了“创世纪2025年母亲节特辑·世纪母爱 情深谊长——来自13位母亲的亲子心声”长图，以此祝愿员工

妈妈们家庭幸福、生活美满。

集团总部的母亲节活动诚意满屏，各基地的母亲节活动也是细致入微、体贴有加。沙田基地为每位员工妈妈送上了一个LED灯装点的康乃馨礼盒，以及特别定制的节日祝福卡；宜宾基地的母亲节活动简单而隆重，由宜宾基地制造部副总监冯志颖亲自为每位员工妈妈送上红白紫相间、旖旎绽放的节日花束；湖州基地的每位员工妈妈不仅收到了香气扑鼻的康乃馨，还拿到为初夏送来阵阵清凉的一副团扇，更有一杯甜蜜在心头、香滑甘冽的小蛋糕。（文/集团人力资源管理中心 图/宜宾基地）

叮！创世纪集团2025年
端午、“六一”双节福利大派送



小满时节，万紫千红。在凉爽似春的柔风细雨中，我们迎来2025年端午、“六一”双节，创世纪集团也开启一波福利派送，端午的香粽、六一的文具，外加员工活动和节庆加餐，一波接着一波，将关爱和祝福写进每个创世纪人的心上。

5月23日上午，集团总部、装备三（华领）、沙田基地、宜宾基地、苏州基地、湖州基地、广州霏鸿、广东华赛以及西安研究院同步发放了特别定制的、有着“江南粽子大王”之称的五芳斋香粽，各地员工有幸提前品尝到了端午节的味道。

继端午香粽发放之后，第二波端午节福利陆续来袭。5月29-30日，各单位相继进行了节庆加餐。而在29号晚上，由公司统一安排，集团总部与各基地又同步举办了丰富多彩、饶有趣味的员工活动。

集团总部的端午节活动在四楼商学院举办，约有200位同事到场参加了这场以“尽情放粽”为主题的“端午疯享会”。各基地的活动项目也与端午节传统习俗相结合，主打一个“乐”字。



端阳才溢艾粽香，六一童乐又登场。今年的“六一”儿童节与端午节相差一天，送给员工子女的福利也于5月27日下午在集团总部及各基地、分/子公司同步发放。作为公司给予员工家庭的一项特别福利，今天“六一”儿童节的专享礼品是品牌电动文具套装，全公司1600多位适龄员工子女获得了这项福利。

2025年五六月之交，公司一大波节日福利的放送，正是“让员工工作和生活更美好”企业愿景的真切体现。无论是端午的粽子还是“六一”的电动文具，或是每个活动项目，公司都用心挑选，精心组织，以期最大限度地满足员工最实际的生活需求。公司的发展，是所有创世纪人的共同责任；公司的蒸蒸日上，不仅带来企业的成长壮大，也带来员工福利的全面提升。（图/文 集团人力资源管理中心）

创世纪集团
第八届“创世纪杯”篮球联赛圆满收官



火热的初夏，活力四射。6月13日晚，在新桥街道上星学校篮球场，“热血球场 乘风破浪——创世纪集团第八届‘创世纪杯’篮球联赛”伴着冠、亚、季军高高举起的奖杯落下帷幕，这场持续三周、也是创世纪一年一度的体育盛事就此划上圆满句号。

晚7时，本次篮球联赛最后一场比赛——不服来战队VS三秒进攻

队冠军争夺战正式打响。由于是夺魁之战，双方都派出最强阵容，且看场上你追我赶，争分夺秒，以百步穿杨之势，闪电投篮，而在千钧一发之际，又以迅雷不及掩耳之势，救球于危难。再看双方队员，都拿出看家本领，动如离弦之箭，精准迅捷，形如凌波微步，轻盈流畅。

8时许，在观众的吹呼声中，三秒进攻队投入最后一球，为本次夺冠战最终定格。46：43，三秒进攻队技高一筹，以3分的领先优势夺得本次联赛的冠军，不服来战队以微弱差距获得亚军，而在前一天季军争夺战中，关键因素队获得第三名，齿轮狂潮队获得第四名。比赛结束后，在现场举办了简单而隆重的颁奖仪式。



本次篮球联赛由深圳总部、装备三（华领）、东莞沙田基地三个单位共同参与，来自各单位的42位同事报名参赛，按照国际篮球联赛（FIBA）最新五人制篮球比赛规则，组成四支球队，分别是齿轮狂潮队、关键因素队、不服来战队和三秒进攻队。联赛自5月23日开打，至6月13日结束，共举办四轮循环赛。

公司按照队别，为各队队员专门定制了队服，并提供丰厚的奖金，还购买了饮用水、急救药品等比赛专用物资以及运动险，全力支持本次篮球联赛的举办。本次联赛由不同基地、不同部门的小伙伴相互协作、并肩作战，他们本着“友谊第一，比赛第二”的体育精神，团结一心，全力以赴，用汗水和激情展现出创世纪人积极向上、不屈不挠的精神风貌。

最后我们一起回顾集团法务中心知识产权副总监赵雄在颁奖仪式上的一段致词：比赛有胜负，但精神无高低，希望大家能够继续保持这种团结协作、顽强拼搏的精神，将这种精神带到我们的工作和生活中去。无论是在工作中遇到困难，还是在生活中面临挑战，我们都要像在篮球场上一样，勇往直前、永不言败！（图/文 集团人力资源管理中心）

无人机市场展望 及创世纪切入优势

装备一事业部市场策划科 彭子君



什么是低空经济？

低空经济（Low-altitude Economy）是一种新型的综合性经济形态。它以低空飞行活动为核心，以有人或无人驾驶飞行、低空智联网等技术组成的新质生产力与空域、市场等要素相互作用，带动低空基础设施、低空飞行器制造、低空运营服务和低空飞行保障等发展。其相关产品主要有无人机、电动垂直起降飞行器（eVTOL）、直升机、传统固定翼飞机等。其中，电动垂直起降飞行器目前尚属概念性产品阶段，直升机以及传统固定翼飞机属于传统飞机范畴，只有无人机的市场与我们密切相关。



无人机



电动垂直起降飞行器



直升机



传统固定翼飞机

国内无人机市场规模及增长

无人机(unmanned aerial vehicle, 简称UAV)，是利用无线电遥控设备和自备的程序控制装置操纵的不载人飞机。机上无驾驶员，但安装有自动驾驶仪、程序控制装置等设备。地面、舰艇上或母机遥控站人员通过雷达等设备，对其进行跟踪、定位、遥控、遥测和数字传输。无人机根据用途主要可以分为军用无

人和民用无人机。从细分市场结构来看，2023年全球无人机市场主要以民用无人机为主，占比达76.0%。

2024年全球无人机产业市场规模将达到889亿美元，据测算，到2029年，全球无人机市场规模将达到1000亿美元。无人机在低空经济中的占比约为30%。处在复合增长率为93.6%飞速发展阶段，预计到2029年产业规模将达到750亿元，占全球31.2%的市场份额。



中国无人机市场规模2023年已超过2000亿元人民币（约合280亿美元），年增长率保持在15%-20%。预计到2025年，市场规模预计突破3000亿元人民币（约合420亿美元），年复合增长率（CAGR）约20%。



中国无人机市场规模2023年已超过2000亿元人民币（约合280亿美元），年增长率保持在15%-20%。预计到2025年，市场规模预计突破3000亿元人民币（约合420亿美元），年复合增长率（CAGR）约20%。市场可细分为：

消费级无人机

约占市场30%，以大疆（DJI）为主导，占据全球70%以上份额。

工业级无人机

占比约50%，应用于农业植保、电力巡检、物流运输、测绘等领域。农业无人机保有量已超20万架，占全球70%。

军用/特种无人机

占比约20%，中国是全球主要军用无人机出口国之一（翼龙、彩虹系列等）。

国内无人机供应链及产业布局

以民用无人机龙头大疆为例，目前大疆的芯片、传感器两大核心主要由国外供应，其中芯片市场长期由高通、英特尔以及英伟达等国际巨头主导，但华为海思、全志科技以及光启技术等国产厂商通过差异化技术路线加速替代；传感器是无人机实现环境感知与稳定飞行的关键，MEMS陀螺仪ST（意发半导体）占据主流市场，国内厂商如歌尔微电子正在加速替代，激光雷达则已在国内试点项目中应用。除此之外，其余的部件如电池、电机、机身材料等基本已经实现国产化。



无人机的产业群高度集中，其中70%的份额在深圳，以大疆、道通、一电科技为主的头部企业，带动了整个珠三角完整的无人机产业链。

从全国布局来看，以深圳、广州、东莞、珠海为代表的珠三角地区，已成为全球无人机产业中心，市场规模达到50%；以上海、杭州、南京、苏州为代表的长三角地区，是高端工业级无人机创新高地，市场规模达到30%；京津冀地区作为军用无人机研发中枢，市场规模达到10%；成渝地区作为西部无人机产业枢纽，市场规模5%；另外，以西安、武汉、长沙为代表的中西部地区其他重点城市无人机市场规模达到5%。上述地区无人机产业各有特点和优势，也获得地方政策的大力支持。



◆ 无人机主要部件及工艺特点 ▶

目前，无人机是材质以铝合金小件为主的零部件，主要包括机身框架与结构件、动力系统相关部件、云台相机与系统、电池仓与接口部件、内部精密结构件以及工业级无人机特殊部件六大部分。

01 机身框架与结构件 ▼

◎**主要包含**：①机身主体框架：折叠机身的铰链连接件，中央机身骨架；②支撑相机云台的金属支架，要求极高的刚性和减震性能；③折叠机构部件，折叠无人机的转轴、锁扣等精密结构件。



◎**工艺特点**：钻孔，铝合金件加工，完成开粗和精铣工序，表面处理 $Ra \leq 0.8$ ，表面粗糙度要求不高，加工精度 $\pm 0.1mm$ ，讲究加工效率。

02 动力系统相关件 ▼

◎**主要包含**：①电机座，用于固定无刷电机的金属底座；②螺旋桨底座，部分高端型号的螺旋桨金属底座；③散热结构，电机或电子调速器（ESC）的铝合金散热片，采用CNC一体成型以提高散热效率。



◎**工艺特点**：三轴/四轴CNC铣床：完成平面铣削、螺纹孔加工。铣斜面、镗孔、攻丝，外购件有表面光洁度要求， Ra 值 ≤ 0.04 。

03 云台与相机系统 ▼



◎**主要包含**：①云台减震臂，连接相机与机身的减震臂（如Ronin云台组件）；②相机固定支架，工业级无人机（如

Zenmuse系列）的相机金属支架。

◎**工艺特点**：钻孔，铝合金件加工，完成开粗和精铣的工序，表面处理 $Ra \leq 0.8$ ，表面粗糙度要求不高，加工精度 $\pm 0.1mm$ ，讲究加工效率。

04 电池与接口部件 ▼

◎**主要包含**：①电池仓卡扣，金属电池仓锁紧机构（如Inspire 2的电池插槽）；②快拆接口，用于负载设备（如热成像仪、激光雷达）的金属快拆接口。



◎**工艺特点**：工件主要以铝合金压铸壳体为主，整体加工余量不大，主要工艺以铣、钻为主。

05 内部精密结构件 ▼

◎**主要包含**：①飞控系统外壳，保护飞控模块的金属外壳（如A3飞控）；②电路板固定件，固定主控PCB板的铝合金支架。



◎**工艺特点**：①三轴/四轴CNC铣床：完成平面铣削、螺纹孔加工；②铣斜面、镗孔、攻丝，外购件有表面光洁度要求， Ra 值 ≤ 0.04 。

06 工业级无人机的特殊部件 ▼

◎**主要包含**：①行业负载适配器，如Matrice 300 RTK的扩展接口模块；②抗冲击结构，农业无人机（如Agras系列）的喷洒系统金属框架。



◎**工艺特点**：①三轴/四轴CNC铣床：完成平面铣削、螺纹孔加工；②铣斜面、镗孔、攻丝，外购件有表面光洁度要求， Ra 值 ≤ 0.04 。



◆ 创世纪产品适配优势 ▶

通过工件尺寸、材质以及加工需求分析，无人机的工件加工主要以钻铣加工中心为主，我司的T-600S、T-700S经济型钻铣加工中心以及T-V856S立式加工中心即可通用。



◆ 与行业同类型产品对比，作为我司畅销机型，T-600S在加工效率、产品配置以及性价比等方面有着明显优势：

①我司T-600S的进给速度更高、刀对刀的换刀速度更快；②我司的丝杆以及导轨的规格在主流钻铣加工中心中规格较高；③我司的性价比更高。因此，T-600S比市场主流钻铣加工中心更加符合无人机相关工件的加工需求。

◆ 与行业同类型产品对比，同样作为我司畅销机型，T-V856S在产品配置、三轴行程以及稳定性方面有着明显的优势：

①T-V856S三轴采用带预拉结构的C3级大直径4016丝杆，“一寸长一寸强”，更长的同时带来更高的刚性，也能消除部分热延伸的效应；大型号丝杆轴承3062在轴向和径向上有更高的刚性；②T-V856S的X/Y/Z三轴行程能达到800/550/600mm，特别是Y/Z轴比T-V8要大50mm！行程大意味着能加工的空间更大，应用的加工产品类型更多、加工场景更广泛；③

T-V856S有着3年3万台的市场验证，稳定性以及行业口碑不言而喻。

◆ 无人机发展趋势 ▶

无人机产业的未来发展将呈现技术深度集成、应用场景爆发量大主线：技术突破将往智能化、绿色化以及协同化发展。

①**智能化**：基于深度学习的环境感知（如大疆L2+级自动避障）、路径规划（如Skydio动态避障算法）技术普及，无人机可独立完成负责的任务，如农业喷洒、电力巡检；②**协同化**：军用领域、物流领域实现大规模编队飞行，效率提升50%以上；③**绿色化**：未来的无人机电池将会向更加节能、更加多样化的能源发展，如氢能、混合动力等；同时，无人机将从工具到基础设施的角色过度。在城市空中交通、工业、农业、公共安全与应急甚至医疗中都发挥着巨大的作用。



或许，未来我们已经在畅想：城市上空无人机穿梭如流，空中出租车成为日常通勤的选择，低空物流网络覆盖城乡每一个角落。站在这一风口，唯有持续创新、协同突破，才能把握低空经济带来的无限机遇。未来已来，而今天的前瞻布局，终将成就明日的领航者。 🚀

如何做好本职工作 如何以客户为中心

- ▶ 在理念认同上，把以客户为中心融入企业文化，将客户视为“衣食父母”而非单纯服务对象
- ▶ 在服务细节上，通过快速响应、优化流程以及个性化服务等提升对客服务质量
- ▶ 在持续改进上，通过收集和分析客户反馈，持续改进和创新，满足客户不断变化的需求

引子：当前，面对复杂多变的国内外经济形势，持续扩大客户资源，不断拓展业务空间，已成为一个企业生死存亡的关键。公司已将“以客户为中心”定为2025年经营主题，在这一主题目标指引下，公司每个岗位（不仅仅是销售、售服等对外岗位）都要站在客户的角度，以服务客户的思维做好自己的本职工作。

01 着眼服务，以实际行动满足客户需求

装备一事业部计划部 雷纯辉



首先，我们需要理解什么是客户，客户是指与企业或组织进行交易或互动，购买其产品或服务，或可能从其产品或服务中受益，并向企业或组织支付报酬的个人、群体或其他组织，这意味着客户是公司的经济来源，以客户为中心，保质保量地向客户输出令其满意的产品或服务是公司生死存亡和提高效益的关键。其次，公司和我们有着荣辱与共、一损俱损的关系，公司效益及发展状况会直接影响我们的薪资报酬和福利以及我们的职业发展，关系到我们是否有学习新技能并积累经验以及晋升的机会。

我们所做的任何工作都会直接或间接地影响公司与客户的交易，如销售、客服部门会直面客户，直接影响客户对公司和公司产品的认识，研发、生产、品质等部门会直接把控产品的质量并满足客户偏好等。PMC、采购、生产等部门负责把控产品的生产与供应，直接影响产品交付的及时性。财务岗位虽不直接面对客户也不参与产品的供应，但可通过高效的流程和贴心的服务支持业务部门服务客户，提供准确的财务分析报告，为业务决策提供数据支持。后勤与行政负责办公环境保障、物资供应等工作，营造良好工作氛围，让员工能够热情地投入客户服务等等。作为公司计划部一员，我从以下几方面入手，做好本职工作：

客户既包括外部订单合作者，也涵盖内部对接下游工作的同事。每个岗位的“客户”既指外部合作伙伴，也指向内部工作协同的同事。树立内外部客户服务意识，需以最高标准提升工作质量，视客户为价值源泉：唯有以诚意服务内外客户，方能驱动自身优化工作状态、输出优质成果，实现岗位价值与企业发展的双向赋能。

①**精准把握需求：**与订单科密切合作，及时获取客户对产品的需求信息，包括产品规格、数量、交付时间等，确保理解准确无误。②**制定合理计划：**根据客户需求和库存情况，制定详细、合理的生产计划，确保在满足客户交付要求的前提下，提高生产效率，降低成本。③**协调合作：**与生产、采购、质量等部门保持密切沟通，及时传递客户需求和生产信息，协调各部门工作，形成高效的工作团队，配合其他部门的工作使其能够更好地为客户做出贡献。④**优化流程：**根据数据分析结果，持续优化生产流程和管理流程，提高生产效率和产品质量，更好地满足客户需求。

02 在0.1毫秒的信号响应中追求极致

装备一事业部电气科 周海

作为机床制造的电气应用人员，我们手中的每一张电路图、每一段控制程序、每一次现场调试，都是连接客户需求与产品价值的桥梁。夏董事长强调的“我们一直用心，努力做到更好”，在我们岗位上具象为：当客户调试现场出现伺服系统异响振动时，我们在出机前机床全部做伺服优化。当客户提出新的控制需求时，我们对可行性评估后全力满足客户的需求。这些藏在电压波形里的细节、躲在控制逻辑中的考量，正是电气岗位践行“以客户为中心”的核心战场——我们不仅要让机床电气系统稳定运行，更要让它成为客户提升生产效率的“动力引擎”。

机床电气系统的复杂性，决定了客户需求往往需要“分层解



码”。我们在服务某汽车零部件客户时发现，其提出的“换刀联动”需求，表面是机械传动问题，实则与伺服系统控制逻辑密切相关。通过摸索，每次试验成果都标志离成功更进一步。

满足客户显性需求是底线，挖掘隐性需求才是核心竞争力。以机床换刀效率为例，当行业标杆实现0.8秒换刀速度时，我们的追求不应仅是“对标达标”，更要思考“如何让客户在同等效率下降低能耗”“如何通过智能化设计减少换刀故障率”。产品设计要像“剥洋葱”般层层深入——第一层满足客户明确提出的“换刀速度”，第二层解决客户未明说的“操作便捷性”，第三层预见到客户未来可能的“智能化升级需求”。当每个岗位都以“工匠思维”打磨产品细节，质量不再是冷冰冰的检测数据，而是客户手中能创造价值的“趁手工具”。

作为机床电气应用人员，我们或许不会直接面对客户，但我们设计的每个电气接点、编写的每一行控制程序，都在影响客户的生产效率；我们解决的每一次信号干扰、优化的每一处控制逻辑，都在重塑客户对品牌的信任，当客户提出明确需求时，我们已经准备好超越预期的解决方案——这就是电气岗位的“以客户为中心”：在0.1毫秒的信号响应中追求极致，在0.001毫米的精度控制中坚守匠心，让每一台搭载我们电气系统的机床，都成为客户创造价值的可靠伙伴。

03 IT从业者的客户意识——解决用户痛点

集团信息管理中心应用开发部 饶志豪

“我们一直用心，努力做到更好！”是我们创世纪的企业精神。一句看似普通的话，却可以从多个方面去解读，比如客户这个关键词，一说到客户，大家首先想到的或许是我们公司奋战在



一线的销售同事，和背后默默付出的售服同事。其实不然，任何人作为公司的一份子，我们都要有“以客户服务为目标”的格局，这样才能彰显自身的价值，不然是一无意义的。下面我站在一位IT工作者的角度来谈谈“如何以客户为中心”这个话题。

如何以客户为中心去做好自己的本职工作？我的本职工作是敲代码开发应用软件，我自己的工作范围是负责PLM系统。PLM指的是产品生命周期管理，我面对的“客户”就是研发同事、工艺同事、资源开发部的同事等。完成他们提出的需求，提升诸同事的工作效率，降低他们的工作冗余度。在这过程中，常常需要多次修改代码的版本，以求使需求提出者满意。代码迭代修改是个痛苦且麻烦的过程，造成这样的恶性循环，其实质原因是我对业务的不理解，无法找到这些“用户”的堵点，所以才需要迭代多个版本来解决他们的痛点。由于刚来经验不足，一开始接触PLM系统，我积极参与进领导与业务同事的每一场讨论，认真听他们讲的每一句话，通过大脑飞速的理解及记忆，到现在我也能游刃有余地去解决用户提出的需求了。

能实现这样的结果并非易事，我深刻的明白，用心去做一件事



情多么重要，就如我们夏董事长说的那样，我们一直用心努力做到更好。当你不懂不会的时候不要装，要直接沟通，沟通也是一门艺术。我记得我的领导跟我说，来到一家公司，我们是在打造自己职业生涯的IP。所以在创世纪这么久以来，作为IT的我领悟了一个道理，IT即业务，业务即IT，解决业务人员的痛点就是我的价值。

公司其他工作岗位的同事要深刻了解自己的“客户”，才能找到并解决他们的痛点，提升自己的能力和价值。工作上，我心中一直笃定的信念就是“以客户为中心，做好自己的本职工作”，这不正是发扬公司“我们一直用心，努力做到更好”的企业精神吗？

04 聚焦“促成交、提效能、筑忠诚”

装备一事业部营销支持科 蔡赐钦



对职能岗位而言，“客户”既指向最终购买者，更直接关联创造价值的一线业务团队。支撑好一线，就是职能岗位践行“以客户为中心”最务实的行动，也是其创造公司业绩的核心路径。职能岗位的根本定位需实现关键转变：从“管控者”转向“解决方案伙伴”。这要求超越简单的流程执行，主动为业务成功扫清障碍、创造可能，其核心践行路径是聚焦“促成交、提效能、筑忠诚”。

1.深入业务，精准理解

主动贴近前线：参与业务会议，了解目标、策略、痛点与真实客户诉求。掌握业务语言，感知一线压力。核心目的：确保支持举措精准匹配前线需求，避免闭门造车，例如：法务需深入理解交易背景，方能精准识别风险，并寻求可行的促成方案。

2.优化流程，提速赋能

审视与重构：以“是否促进业务成交与效率”为核心标准，审视

关键流程（如合同审批、技术响应、政策制定）。目标直指提速、减负、释放一线生产力。核心体现：①法务审批：不仅提示风险，更致力于找到促成交易的关键点与可行路径，助力业务达成。②营销/政策制定：核心在于设计能有效刺激成交、引导客户行为的机制，驱动业务增长。

3.主动协同，前置价值

从“事后纠错”到“事前参谋”：法务提前介入合同框架；IT预判并部署销售所需工具；HR设计精准驱动业绩的激励方案。着眼长期价值：售后服务不仅解决问题，更通过卓越体验培养忠诚客户，创造复购与口碑，实质是为业务持续输送未来价值。

职能岗位践行“以客户为中心”，关键在于定位转变与行动聚焦。通过深入业务理解需求、优化流程提升效率、主动协同创造价值，将自身打造成赋能一线的“解决方案伙伴”。

05 匠心守护，让服务走在故障之前

装备一事业部售服部 范浩闪

一台高端数控机床的意外停机，不仅意味着重大的直接经济损失，更可能打乱整个生产计划，甚至影响客户订单交付。售后服务早已不再是简单的设备维修，而是保障客户生产力的关键环节，是公司品牌价值的延伸，更是我们与客户长期共赢的纽带，真正的“用心做到更好”，要求我们颠覆这一模式。

◆从“救火”到“防火”——让服务走在故障之前

某汽车零部件制造客户深夜突发主轴紧急制动故障，生产线面临瘫痪。接到报修后，我们的工程师2小时内携带专用工具抵达现场，通宵抢修恢复生产。但真正的服务不止于此——通过分析设备运行日志，我们发现故障根源在于冷却液杂质长期积累。售后团队随即为客户定制了过滤系统升级方案，并建立了定期保养提醒机制，从根本上杜绝了同类故障的再次发生。



◆从“解决问题”到“创造价值”——售后服务的深度赋能

面对某客户在新材料加工中频繁出现的刀具崩刃问题，售后团队联合研发部门深入现场，不仅快速解决了异常磨损问题，更通过优化切削参数和改良夹具刚性，最终帮助客户实现加工效率提升15%，废品率降至近乎为零。

◆从“单向支援”到“双向成长”——知识共享的长期价值

授人以鱼不如授人以渔。针对客户技术团队，我们定期开展专项培训，从基础技能的数控系统操作、编程优化，到高阶应用的故障诊断逻辑、精度补偿方法，指导客户问题处理能力。同时，我们建立了线上知识库与专家实时响应通道，确保客户能随时获取支持。目前，已有超过60%的合作伙伴能够自主处理50%以上的常见问题，大幅提升了整体生产效率。

夏董事长常说：“我们一直用心，努力做到更好。”在售后服务的战场上，这份“用心”是24小时待命的坚守，是技术难题前的彻夜攻关，更是把客户需求放在首位的责任感。每一次故障的排除，每一台设备的稳定运行，都是我们对客户信任的最好回应。

06 以客户为中心——固信心、共成长

集团营销中心品牌部 刘波华



创世纪以积极的企业形象传递全周期服务承诺，技术研发的每个专利、售前售后的每个案例、企业获得的每项荣誉，都是对客户的安心保障，以下我从品牌的角度谈下如何“以客户为中心”。

◆同心合力，树企业形象：企业形象是客户对企业的第一印象，也是企业品牌重要的无形资产。对业务岗来说，在与客户沟通时，准确专业的服务是合作奠定的基础；对职能岗来说，需以严谨的工作态度和优质的内部支持，为企业的稳定运营保驾护航，进而为客户提供连贯且优质的服务体验。

定期提出合理化建议，对维护企业形象、推动企业进步来说亦是关键举措，身处工作一线执行更能敏锐地发现潜在问题与改进空间，能不断优化内部流程，为塑造良好口碑与品牌影响力提供有力支撑，助力从市场竞争中脱颖而出。

◆技术驱动，筑客户信心：对创世纪来说，技术水平和研发实力是屹立于市场之林的核心竞争力，在集团大力推进技术研发水平进步的基础上，加强相关实力的宣传，是向客户展示企业实力、增强合作信心的关键举措。

为了让客户直观感受到创世纪的成长，研发、宣传、业务等部门宜紧密携手，实现信息共享与协同。形成“掌握客户痛点”——“攻克技术难题”——“精准推向市场”——“满足客户需求”的完整闭环。多方合力，借助技术交流会、产品发布会、行业展会、日常宣传等多元渠道，向客户全方位展示创世纪在技术领域的领先地位和创新活力。也需要抓住AI推理平台的风口，用更多专业的信息让AI替我们发声。让各行业客户不仅认可创世纪的实力，更坚信未来合作中能产出更多的先进技术，为客户提供长期稳定的支持与强劲的发展动力，从而深化客户对企业的信任与合作意愿。

◆聚力同行，搭沟通桥梁：同时，售前售后优秀案例的分享同样值得鼓励。作为企业精准需求分析、创新解决方案、高效执行能力的综合展现，无疑将有力地提升客户合作信心，这些真实用心的案例将作为创世纪与客户持续沟通的桥梁，产品的成交不会是终点，而是服务和长期信任的起点。正面的案例也能有效化解互联网上偶尔发生的负面误导，助力企业赢得潜在客户信任，坚定合作决心。

07 在跨文化服务中读懂“用心”二字

海外销售部 唐会凤

作为刚做外贸一年的新人，总觉得“以客户为中心”是句需要踮脚才够得着的话。直到跟着前辈们接待欧洲客户、跟进订单、处理售后，才慢慢明白，原来用心就是把每个细节磨成让客户安心的样子。

文化差异不是障碍，而是信任的桥梁。第一次参与接待欧洲客户时，我们特意准备了丰盛的接风宴。当服务员端上金黄油亮的烤鸭时，客户却面露难色，几乎没动筷子。后来才了解到，许多欧洲客户对禽类特定部位有饮食禁忌。往后每次接待前，我都会悄悄查好客户的饮食禁忌，会议室里摆上他们常喝的咖



啡，连PPT都做得比平时更简洁——前辈说，欧洲客户喜欢直接看数据和结果，客套话少些反而更受尊重。这些细节像拼图，慢慢拼出“尊重”两个字的模样。

订单执行像场“远程接力赛”，时差和距离是绕不开的挑战。给海外客户做数控机床订单，从生产到发货环节多，客户远在千里之外，心里肯定没底。那么业务就要定好每周汇报节奏，用邮件发生产进度照片、视频，同步质检情况，物流安排，让客户知道我们时刻盯着。有一回客户突然着急，说想提前交期。我们赶紧进行内部协调，哪怕最后没有达到客户理想的交期，但是让他们感受到被重视，看到我们站在他背后支持他，他们最后也愿意接受折中的方案。

数控机床远销海外，售后如同风筝的线，维系着客户的信任。为缩短服务距离，我们在欧洲积极寻找可靠代理商。新伙伴加入后，不仅提供详细资料，更定期组织线上技术交流，邀请他们来工厂参观。工程师去欧洲出差时，会特意绕道代理商工厂，手把手教设备调试和故障排查。这种“授人以渔”的方式，让服务真正在客户家门口扎根。

新人在笨功夫里寻找服务真谛。现在的我养成三个小习惯：每月月初查客户所在国节日日历，避免在假期频繁同海外客户讨论订单；手机里保存着全球时区表，确保重要邮件在当地工作时间发出；笔记本记录潜在客户随口提及的偏好。这些稚嫩的尝试常可能会被笑称“笨功夫”，但每当客户回复“这是一次愉快的沟通”时，我知道自己正走在正确的路上。

我深知自己距离优秀的外贸人还很远，但至少已学会：在发送合同前多检查三遍条款，在说“没问题”时先确认能否真正兑现。夏董事长说“我们一直用心”，或许就是像这样，把别人觉得麻烦的事做细，把客户没说出口的顾虑打消，在跨文化的缝隙里，种出让人安心的信任。往后的日子，我还要慢慢学，慢慢做，让这份用心长出更扎实的根。

为客户创造价值 就是自我价值实现的过程

★每个岗位的『客户』既指外部合作伙伴，也指向内部工作协同的同事
★树立内外部客户服务意识，需以最高标准提升工作质量
★唯有以诚意服务内外客户，方能驱动自身优化工作状态、输出优质成果





2025
销售标杆人物
2025

转折

当展厅的玻璃门，向工厂的车间敞开

二十出头的阳辉，怀揣着“做销售赚钱”的想法，进入了汽车4S店。每天在展厅里向客户介绍车型，虽然工作环境舒适，但两年下来，他感觉像被无形的笼子罩住了。销量看着不少，但提成总比预想的少。更让他心里空落落的是，每天接触的客户虽多，交流却大多停留在车价、配置上，他渴望能更深地交流，学到更多东西。

一次普通的接待中，阳辉遇到了一位做工业设备销售的客户。两人聊得挺投机，阳辉忍不住跟这位“老大哥”倒起了苦水。老大哥拍了下他的肩膀，建议他试试工业设备销售，天天跑工厂找老板谈设备，那才叫真刀真枪！这番话像颗种子，在阳辉心里发了芽。



送走客户后，阳辉立刻上网查CNC行业，目光锁定了行业里的龙头——创世纪（台群精机）。他认真准备了简历投过去，并成功拿到了offer。就这样，阳辉告别了熟悉的汽车展厅，走进了弥漫着机油味、响着机器轰鸣声的工厂车间，踏上了他全新的销售征途。

实战

地图吃透，扫街陌拜磨砺自己

培训结束后，阳辉被分配至重庆市场，正式开启机床行业的销售生涯。报到当天，区域领导的话成为他的行动指南：“想要在机加工行业立足，必须吃透重庆地图，走遍每个厂子。”自此，扫街陌拜成了他的日常工作，他为自己定下明确目标——每天必须添加至少8位CNC加工老板的微信。

一次失败的拜访让他印象深刻：一位陌拜客户转介绍了吴总，阳辉满怀信心前去介绍设备性能与成功案例，却因对



细节把握不足，被吴总当场指出“不专业”。然而，挫折并未击垮阳辉，他开启了坚持不懈的跟进模式，每周风雨无阻地拜访吴总。这份执着逐渐赢得了吴总的好感，吴总坦言确有采购计划，但需等待两个月。

得知客户真实需求后，阳辉更加用心服务。只要吴总厂里有任何需求，他总是第一时间响应。白天，他奔波于各个工厂；夜晚，他复盘当日拜访中暴露的问题，反复钻研产品参数，全力弥补专业短板。

功夫不负有心人，当吴总拿下关键加工订单、急需扩充产能时，阳辉凭借持续的跟进和负责的态度，成功获得客户信任，顺利签下自己在工业设备领域的首单。

从汽车展厅到工厂车间： 门外汉如何靠“扫街”扫出千万业绩

装备一事业部营销支持科 蔡赐钦

◎ 阳辉小传：

阳辉，重庆人，1999年生，性格外向开朗，直爽大方。对于销售有种不服输精神，不甘于平凡落后，从坐店等客到陌拜扫厂，销售变猎人，坐商变行商。选择台群，进入一个全新平台，一切从零开始。原来曾被贴上“叛逆”、“自我”标签的一类人，如今正以创新和专业的姿态，在销售领域崭露头角，树立起新一代的销售标杆。



淬炼

跨越陌生的门槛，接受人生挑战

进入创世纪，阳辉面临的第一个挑战是高强度且封闭式的专业培训。复杂的CNC设备参数和行业术语对他而言几乎陌生，在模拟客户拜访的环节中，他的表现明显不足。

培训老师针对性地指出了他的问题，阳辉意识到必须快速弥补专业知识的缺口。他利用每一次模拟演练的机会，反复练习话术和应对技巧，逐渐克服了最初的障碍，对产品的理解日益加深。

深耕客户关系 以真诚服务奠定信任基石

阳辉深知，在销售行业，仅仅依靠产品的优势是远远不够的，更重要的是要赢得客户的信任。他始终坚持“客户至上”的原则，将真诚服务融入到每一次与客户沟通中。

阳辉的“扫街”脚步没有停歇。一次看似平常的拜访，将他带进了一家规模不小的汽配厂。初次见面，老板王总就给他泼了盆冷水：“小伙子，别费劲了！已经买了“RX”的10台立加，合同签了，定金都付了！”办公室里，“RX”的宣传册就摆在显眼位置，王总对阳辉递上台群的资料，只是草草翻了翻就推到一边。

阳辉没有立刻离开，也没急着辩解。他习惯性地观察车间——一堆成小山的金属胚料，机器满负荷运转的轰鸣，工人脸上掩不住的疲惫。这和他预想的“设备到位，产能无忧”完全不同。“现有的10台恐怕根本不够，后续肯定还得加设备！”这个念头闪过，阳辉决定：这家“煮熟的鸭子”，他要当成长期客户来“养”。

接下来的日子，阳辉开启了“扎根”模式。他每周至少来厂里报到两次，头几次，王总要么忙得不见人影，要么简单应付两句。阳辉也不纠缠，放下资料或几盒烟，说声“王总您忙，我下次再来”就走。他见人就混个脸熟，递根烟，聊聊生产上的“烦心事”。



机会源于一次闲聊。王总厂里新接了个精度要求苛刻的出口订单，现有设备做起来有点吃力。阳辉敏锐地捕捉到这个信息，立刻自告奋勇提出免费打样品试试。

几天后，阳辉带着精心加工的样品再次拜访。他拿出专业的测量报告，指着关键尺寸数据：“王总您看，同样的工件，我们这台设备做出来，关键尺寸公差稳定控制在 $\pm 0.01\text{mm}$ 以内，比您目前要求的精度高了不少一点。”实物对比加上冷冰冰的数据，直观得让王总和生产主管都凑近仔细查看。“精度确实不错！”王总难得地点点头。但随即又摆摆手：“不过这次算了，已经定了“RX”，后面统一机型维护也方便”。

一次又一次的失败，却丝毫没有阻挡阳辉对客户合作潜力的坚定信念。“，再一次拜访客户，他得知客户因为“RX”设备故障导致订单搁置，毅然决定自费请外部的客服人员，帮客户调试出现故障的“RX”设备。这一举动并非他的职责范围，但他深知，只有真正解决客户的问题，才能赢得客户的信任。

频繁拜访使得阳辉了解到，客户因“RX”其他机器交货延迟而被迫将订单外发。于是，他向客户再次推荐其创世纪的产品交付和售后服务，再摸清客户动摇的情况下，阳辉抓住机会积极向领导汇报，协调目前现机资源。在确定有

机器能够调配的时候，阳辉一鼓作气带着合同赶到客户办公室，承诺机器现场能够调配，保证在最快的时间支援客户订单，并且搜集机器在其他客户的加工资料打消客户疑虑，这一单的成交，不仅是因为阳辉抓住了客户急需设备的时机，更是因为他用专业的数据和真诚的态度和服务赢得了客户的信任。

阳辉用实际行动证明，销售不是一次性交易，而是长期合作的开始。他持续跟进客户需求，提供真诚服务，最终赢得了客户的长期信任和支持。

即使机器后续使用过程中出现了任何小问题，阳辉都会放下手头上的工作，第一时间赶到客户现场，确保客户的生产不受影响。客户也被阳辉的真诚和服务所打动，陆续在阳辉这里追加了30几台机器，成为阳辉在台群最忠实的客户之一。

危急时刻显担当 用行动诠释真诚服务



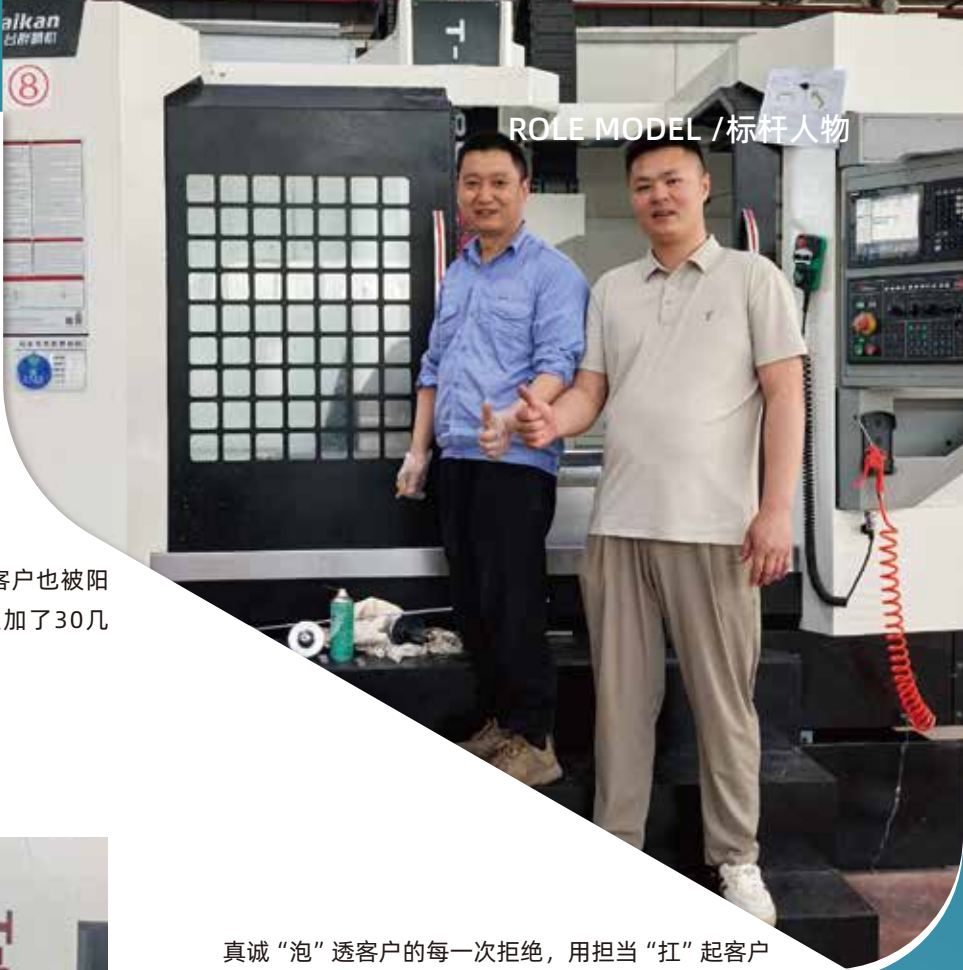
刚加入台群不久，阳辉结识了一家专做模具的小作坊。每次拜访，他都会细心观察工厂的生产状况，但从不着推销设备，而是耐心了解客户的订单状况。

几个月后的一个闷热下午，阳辉照例来厂里拜访。车间里机器轰鸣，老板正专注地调试着一台老旧加工中心。突然，阳辉余光瞥见老板身后堆放的模具开始摇晃。他大喊一声，几乎是本能地一个箭步冲上前，将老板拉开，沉重的模具轰然倒地，将水泥地面砸出一个深坑。

这次意外之后，老板对阳辉的态度明显亲近了许多。事故之后不久，当工厂确实需要新增设备时，老板主动给阳辉打了个电话。就这样，这家原本不起眼的小厂，后来陆续通过阳辉采购了12台设备，成为了他最稳定的客户之一。

结语 千万业绩背后的“笨功夫”

阳辉的故事，没有惊天动地的奇迹，有的只是把最简单的事做到极致：用脚板“扫”遍地图上的每一个角落，用



真诚“泡”透客户的每一次拒绝，用担当“扛”起客户的每一个难题。

从汽车展厅的门外汉，到工业车间的千万销售，阳辉的蜕变之路印证了一个朴素的道理：销售没有捷径。所谓的专业，是在一次次被拒绝后依然坚持学习；所谓的信任，是在客户最需要时不计得失的援手；所谓的业绩，是无数个风雨无阻的“扫街”日积月累的厚度。

他的经历，为每一位销售新人点亮了一盏灯：与其仰望星空，不如脚踏实地。把拜访做扎实，把客户需求摸透，把服务做到客户心坎里。

学习阳辉，就是学习那份下“笨功夫”的执着，学习那份把客户事当自己事的真诚，学习那份在压力下依然前行的韧性。这，才是销售路上最坚实、最可复制的成功之道。



►► 2025年春季展会巡礼

CIMT2025: 创世纪集团 引领机床行业新变革

装备一事业部营销部 姚卓余

4月21日，全球瞩目的“CIMT2025中国国际机床展览会”在北京盛大开幕。作为全球机床工具行业四大名展之一，此次展会以31万平方米的超大规模创历届之最，吸引了2400余家顶尖企业参展，向全球展现机床行业新质生产力发展成果。

展会现场人流如织，人声鼎沸。作为中国数控机床领域的领军企业，创世纪集团在展会现场隆重举办了主题为“向新出发·智造无界”的新品发布会和新能源汽车零部件加工技术大讲堂，并展出了AI智能机床、五轴立加、五轴钻攻、多头精雕机等多品类型号。许多观众被创世纪展位的高智能机床吸引，纷纷上前咨询，探讨行业的发展趋势与合作机会，彰显了创世纪集团在行业内的强大吸引力和影响力。



新品发布



4月22日，创世纪集团在展会现场隆重举办了“向新出发·智造无界”主题新品发布会。现场，9款全新一代高智能机床震撼登场，凭借AI智能控制系统、多轴联动技术等创新成果，重新定义了智造的精度与效率标准。

发布会汇聚了政产学研核心力量，行业权威专家、合作伙伴及媒体代表齐聚一堂。创世纪集团

集团董事长夏军、执行副总裁罗育银出席活动，并邀请中国机床工具工业协会副会长郭长城、武汉华中数控股份有限公司董事长陈吉红、国家机械设备评审专家汤立民等嘉宾共同见证这一里程碑时刻。

发布会上，创世纪集团中央研究院技术专家张寒深入解读了9款新品的核心技术亮点。他

指出，智能控制系统基于AI算法，可实现加工参数自优化、故障自诊断，通过工业互联网实现设备互联与远程协同，还可动态补偿加工误差，将加工精度提升至微米级，真正实现了“自主感知、自主决策、自主控制、自主学习”。

多轴联动技术则突破了复杂曲面加工瓶颈，能满足航空航天、精密模具等领域的高难度需求。同时，通过优化动力系统和热管理设计，新品能耗降低20%-30%，达成了高性能与低功耗的完美平衡。

此次发布的机床产品覆盖高速钻攻中心、立式加工中心等多种机型，如AI-T-500B钻铣加工中心、AI-T-V856S立式加工中心、CX700-2000七轴联动车铣复合加工中心等，广泛应用于新能源汽车、3C电子、机器人、低空经济等战略性行业。

技术大讲堂

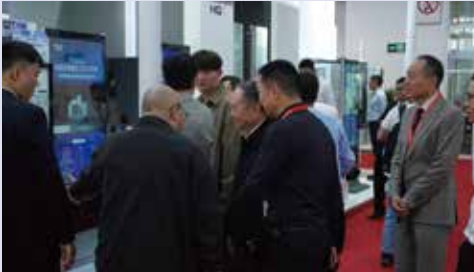


4月23日下午，创世纪集团在展会现场重磅举办新能源汽车零部件加工技术大讲堂，以“创世纪集团新能源汽车零部件应用方案分享”为主题，分享了新能源汽车一体化压铸件加工工艺创新，新能源三电系统轻量化高效加工方案，多轴、多机型协同，一站式交钥匙方案，自动化产线在批量生产中的效能提升等亮点。

创世纪集团针对新能源汽车压铸件的机加工需求，提供了涵盖机床、自动化和交钥匙服务三大板块的一站式解决方案。

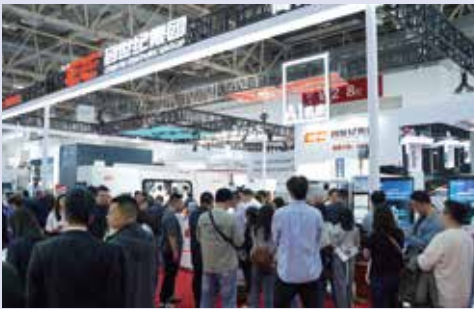
院士点赞

4月23日下午，教育部原部长、中国工程院院士周济等领导莅临创世纪集团展位参观指导，现场对创世纪集团现阶段掌握的专业领域核心技术给予了高度评价，并提出一些相关指导意见，鼓励创世纪集团在数控机床领域持续深耕、不断创新。



引领前行

在CIMT2025展会上，创世纪集团以卓越的产品实力、专业的技术分享，成为行业焦点。其不仅展示了自身强大的技术实力和创新能力，更为中国机床行业的发展注入新活力。未来，创世纪集团将继续秉持创新精神，不断突破技术瓶颈，助力中国智造走向世界，绽放更加璀璨的光芒。



▶▶ 2025年“安全生产月”回放

引子：今年6月是全国第24个安全生产月，借此安全生产月为契机，在集团及各基地范围内开展各项安全活动，安全生产月以“人人讲安全、个个会应急、查找身边安全隐患”为主题，这三句话层层递进、环环相扣，旨在意识、技能、行动三位一体，既点明了安全工作的全员责任、应急能力和源头治理三大核心，更传递出“安全无小事，防患于未然”的深刻内涵。



人人讲安全 让安全意识扎根于心 ▶▶

安全从来不是某个人的“独角戏”，而是全员参与的“大合唱”。无论是管理层、技术人员，还是一线作业人员，每个人都是安全链条上的关键一环，缺一不可。

① 安全管理层要当好“领头雁”：将安全决策部署转化为可落地的制度流程，定期开展安全述职，以“时时放心不下”的责任感压实管理责任。

② 开展“我为安全生产代言”活动：6月2-20日，开展“我为安全生产代言”活动，鼓励一线员工争做“吹哨人”，主动学习安全知识，严格遵守操作规程，对任何违反安全规范的行为敢于说“不”。只有人人树立“安全第一责任人”意识，才能形成“人人重视安全、人人维护安全”的浓厚氛围。

个个会应急 让应急能力成为必备技能 ▶▶

应急能力不仅是应对突发事件的“救命稻草”，更是检验安全管理水平的“试金石”。

① 强化实战演练：安全生产月各基地同步开展多场景应急演练和活动，包括消防疏散演练、反恐演练、危化品防泄漏处置等综合演练，确保每个人熟悉应急流程、掌握逃生技能和救援工具使用方法；

② 完善应急体系：结合实际情况修订应急预案，建立“班组-车间-企业”三级应急响应机制，通过“线上+线下”培训、模拟考核，让应急处置能力成为全员的“基本功”。记住，平时多一分准备，危险时就多一分生机！

查找身边安全隐患 让风险防控于细微 ▶▶

安全隐患往往藏在不起眼的角落，而“小问题”可能引发“大事故”。我们要以“显微镜”的细致和“放大镜”的警觉，主动排查隐患：

① 6月2-30日，开展“隐患随手拍”行动：鼓励全员用手机记录身边的安全隐患，从设备老化、线路杂乱到操作不规范，让隐患无处遁形；

② 建立隐患闭环管理：对查出的问题实行“发现-上报-整改-验收”全流程跟踪，做到“零容忍、零拖延”，真正实现“防患于未然、治祸于未发”。

急救技能培训 掌握“黄金4分钟” ▶▶

黄金4分钟，急救在手中！掌握急救技能，关键时刻挽救的就是一条宝贵的生命和家庭；急救救护技能传递，发展爱心志愿者，打造5分钟急救圈。为企业及社会承担一份责任、贡献一份力量，为身边的人筑牢安全防线！

营造安全文化 让安全理念植入人心 ▶▶

① 传播安全文化，扩大影响力，利用安全宣传栏、横幅、影音设施、社区平台、海报、宣传手册等多种形式、渠道开展安全信息传递。

② 安全3分钟，班/组通过晨会每日简短的安全宣传教育，知识、案例分享，让安全意识深入人心，从“要我安全”到“我要安全”的思维转变。

③ 6·16安全咨询日，线下开展安全生产普法活动，让我们做一个明责任、重落实的安全责任人。更有专业人员现场坐镇，面对面为员工现场答疑解惑。

④ 6月19日开展现场活动，设置“大家来找茬”“逃生绳结体验”“消防安全器材体验”“消防安全学习”四大体验区，带你沉浸式学习安全技能，让安全意识入脑入心！

安全是回家最近的路，是企业发展的生命线。安全生产月不仅是一个时间段的行动，更应成为贯穿全年、融入日常的习惯。让我们以“人人讲安全”的担当、“个个会应急”的底气、“查找身边安全隐患”的自觉，共同守护生命安全，为公司高质量发展保驾护航！

共筑安全防线
凝聚全员力量

集团行政服务中心 杨春玲

祥盈金属与台群精机： 精密加工领域的双赢典范

装备一事业部营销部 姚卓余

祥盈金属 Xiangying Metal >>>

东莞市祥盈金属制品有限公司拥有CNC加工中心、CNC数控车床、铣床、磨床、线切割、精密检测仪器量具等设备，主营服务包括精密零配件加工与制造、夹具、治具、机械手配件、检测仪器配件、激光机配件、锂电池配件、汽车配件、电子机械零件、LED设备配件、汽动元件轴件、机械制造等。



精密零件加工行业竞争日益白热化，众多小厂面临订单短缺的困境。在这样的大环境下，有一家工厂却能在逆境中稳步扩张。

今天我们给大家介绍的是东莞市祥盈金属制品有限公司（以下简称“祥盈金属”），一家以通用设备制造业为主的企业。公司主营产品包括金属制品、模具、通用机械设备及配件、塑胶制品、电子产品、工业自动化设备等。

在这么多机床品牌中，是什么让这家工厂坚定地选择台群精机呢？祥盈金属又是如何在竞争激烈的大环境下不断扩大企业规模呢？让我们一起来听听祥盈金属与台群精机的结缘故事。

01 初次结缘，品质与服务打动人心

“其实做我们这行的，早早就了解过台群这个品牌。一开始，



我们用的是其他品牌的机床，后来台群精机凭借产品的高品质和服务打动了我，之后就一直使用台群的机床。”祥盈金属詹总回忆起与台群精机的初次合作时说道。

祥盈金属目前引入了二十多台台群机床，如立加T-V856S、立加T-V1270S、钻攻机T-700SE等。这些性能卓越的机床成为祥盈金属高效生产的坚实后盾。

除了产品品质过硬，台群精机的服务态度也让祥盈金属詹总连连称赞：“在加工过程中，我们有时候会碰到技术难点，通过咨询台群技术部，我们能够快速专业地解决各类技术难题。这也是我们选择台群的一个重要原因。”台群精机随叫随到的24小时售后服务，真正做到了让客户放心。

02 携手共进，增强市场话语权

祥盈金属的主要加工产品为自动化行业的结构件（如新能源汽车电池设备结构件）、传统行业结构件等。这些精密零部件对机床的加工速度和效率要求很高。基于多年的使用经验，祥盈

金属詹总对台群机床表示高度认可：“台群的机床加工出来的产品，整体光泽度、亮度、光洁度等方面都很好，精度也很高。”

台群精机与祥盈金属的携手合作，助力祥盈金属不断提高生产效率和加工质量，降低生产成本，从而在激烈的竞争环境下脱颖而出。

03 诚信为本，稳健实干的经营之道

在提到如何在竞争激烈的大环境下不断扩大企业规模时，祥盈金属詹总表示：“我们是靠什么来取得客户的信任呢？就是保证初心、服务客户。“诚信”二字，在我们公司永远都是排在第一位的。保质保量的前提下，我们一定用最好的服务。”正是这种诚信为本的理念，让祥盈金属在市场中赢得了客户的信任，也为与台群精机的长期稳定合作奠定了坚实基础。



“其次，我们其实也是一年一个脚步，按照自己的计划发展。我们是实事求是、脚踏实地的实业家。在现在的大环境下，盲目扩张是不靠谱的。所以我们还是一步一个脚印，慢慢来。”诚信为本、稳健实干的经营策略，让祥盈金属在行业中稳步前行。

04 并肩前行，共绘合作新蓝图

台群精机与祥盈金属的合作，是品质与服务的完美结合，是互利共赢的典范。台群精机将始终坚守匠心，以卓越产品与贴心服务，赋能企业增效降本，提高市场竞争力，助力客户在市场中浪潮中勇立潮头，共绘合作新蓝图，为中国智造添砖加瓦。

以客户为中心 铸就服务长城

——记服务部实习生的成长见证与服务力量的价值闪光

装备一事业部通用服务部 汪进



在创世纪集团，我们始终秉持“以客户为中心”的核心理念，这不仅是一句口号，更是每一位售服人融入血液的行动准则。无论是冲锋在前的一线工程师，还是默默支撑的后勤团队，都在用自己的专业与热忱，共同构筑起客户信赖的服务长城。

近期，三位售服实习生——左盛明、刘华康、石俊，分别从售服仓库及物料管理、客户服务现场和售服后勤保障支持的角度，记录下了他们在服务部各个岗位的实习感悟。透过他们的视角，我们得以看到，优质的售后服务是前场与后场的精密配合，是技术与服务的无缝衔接，是每一位员工对“客户至上”理念的深刻理解与践行。

01 仓库： 精准高效的“弹药库”，保障服务响应速度



左盛明的实习经历，让我们看到了售服物料管理工作在售后服务链中的关键作用。正如他所言，售服仓库就像“电灯背后的

03 售服后勤保障支持： 服务体系的“润滑剂”与知识沉淀者



电池”，虽不显眼，却不可或缺。

◎ **精准发料，减少客户等待时间：**在打印领料单时，必须快速识别海量物料的料号和规格，售服仓管员的“三重复核”（料号、名称、仓位）机制，确保了物料的准确发放。

◎ **科学包装，确保运输安全：**快递发料时，开具放行条、拍照留痕，运输包装的缓冲防震、多层封箱，每一个细节都关乎客户能否及时收到完好配件。这些标准化操作，正是“以客户为中心”在后勤环节的落地体现。

售服物料管理团队的严谨与高效，为一线工程师提供了坚实的后盾，让客户的问题能够以最快速度得到解决。

02 客户现场售服工程师： 技术匠心与责任担当的传承



刘华康的实习经历，生动诠释了售服工程师如何将“客户至上”的理念转化为行动。

◎ **从生产到服务，建立系统认知：**公司安排他在生产一线学习机床的制造流程，使他对设备的结构与原理有了深刻理解。这种“逆向培养”模式，让他在后续的售后服务中能更精准地诊断问题。

◎ **1812原则的践行：**在盐城19号出差时，他见证了驻厂售服工程师的快速响应，无论何时，只要客户设备出现紧急故障，工程师都会第一时间奔赴现场。这种“问题不过夜”的态度，正是公司服务文化的缩影。

售服工程师不仅是解决故障的技术人员，更是客户信任的守护者，他们每一次高效处理，都在为公司的品牌口碑添砖加瓦。

石俊的文职岗位实习，让我们看到了后台支持的重要性。如果说一线售服工程师是冲锋的战士，那么文职团队就是运筹帷幄的参谋。

◎ **客户报修的高效调度：**售服文职岗在报修、报价环节面临多重挑战：一是信息精准传递，需快速捕捉关键故障信息并转化为技术语言；二是时效与成本的平衡，报价需兼顾客户预算与维修成本。

◎ **在服务链中架起信任的桥梁：**售服文职团队需同步对接客户、服务工程师、售服物料调度三方，看似简单的沟通，实则是维系客户信任的关键纽带。

◎ **让服务经验和维修安全沉淀为服务竞争力：**在售后服务体系中，维修案例管理发挥着隐形支柱的作用。那些将个人经验转化为组织能力的过程，正是公司“以客户为中心”理念在知识维度的生动实践，确保每位客户都能获得最专业的服务体验。



售服后勤和文职团队或许不直接面对客户，但他们搭建的服务体系，让每一次客户互动都更加顺畅、高效。3位实习生的成长，不仅是个人的蜕变，更是公司“以客户为中心”理念的生动实践。售后服务从来不是一个人的战斗，而是一个体系的协同。仓库的精准发料、工程师的快速响应、文职的高效调度，每一个环节都在为客户的满意度贡献力量。这些看似平凡的细节，汇聚成了创世纪集团的服务竞争力。

忙忙碌碌端午节

集团中央技术中心 邵红超



端午节，难得有两天假期，昨天睡得特别早，九点半我已经困得睁不开眼，迷迷糊糊中就睡着了，但睡得早未必起的早，在休息日能睡个自然醒的觉是再好不过了。

所以一直到早晨8点多我还在熟睡中，在女儿一声声的呼唤声中我强制结束了睡眠模式，她说饿了，我起床刷牙，女儿也跟着出来了，穿了件她妈妈的睡衣，看起来有点搞笑，我赶紧烧点热水，冷到三四十度给她冲了杯奶粉，削了个苹果和梨子，再加几个圣女果，先凑合着让她吃点。我不太会做饭，早晨只能煲个粥，再煎两个鸡蛋，煮几个粽子，稍后老婆和女儿已经洗漱完毕，我们今天每人都换上新衣服，端午节前一天老婆特意跑超市买的，说端午节穿，有好寓意，我觉得挺好，全新的一天。

每逢节假日就是我家的大扫除日，早饭还没做好，全家就进入了劳动总动员，我负责洗，床单、被罩、枕头套、鞋子、书包通通要全部清洗一边；老婆负责打扫卫生、晒被子；女儿负责把屋内东西摆放整齐，全家人各司其职。11点多时，老婆卫生打扫好，被子晒完，女儿把东西摆放好，两人躺在沙发上，一边一个对着脚悠闲自得，只有我还在一桶一桶洗，因为洗衣机一次只能洗5公斤衣物，一次又需要近一个小时，女儿的衣服是需要单独手洗的，她的衣服总有些放在洗衣机里无法洗干净的油渍，所以还是很耗时间的。中午时，我们简单地吃顿饭，算是早餐和午餐一起了。

下午，我们开始整理各人衣柜内衣服，厚点的收起来，夏天的衣服从储物箱内拿出来挂在衣柜，感觉不合身的或者旧的就扔掉，女儿扔的衣服和鞋子最多，她是亲戚中目前来说最小的一个，也没得送人，所以即使是很新的衣服，我们也只好扔掉。

也许是经常假期有扔东西的习惯，上个周日我刚打开门，门口就站了一个老太太，她开口就说，星期天该扔垃圾了，我有些哭笑不得，但又好像没什么值得她等待要扔的垃圾，只好返回屋子里，把一个放女儿奶粉的箱子腾出来拿给她。收拾完衣服，我用洗衣服的废水刷了一遍阳台和厨房，一是做到废物利用，二是这些废水特别适合洗阳台和厨房，除污效果特别好，用扫把来回扫几下，清爽干净的阳台和厨房就这样出来了。

下午3点多时，总算忙完，小憩一下，把晒的衣物收回来。女儿她小姨恰在这时开车来接我们去舅舅家，舅舅在松岗开了家餐馆。我们5点多到，刚坐下不久，就有人来吃饭，舅舅这里平时生意一般，餐馆里就舅舅和舅妈两个人，一般情况下还能应付过来。我们开始帮忙摆桌子，拿菜单给客人点菜，没想到今天人特别多，9桌全部坐满，我们几乎没闲下来，忙着拿酒上菜，走了一桌又来一桌，一直忙到将近10点。女儿和她表姐都饿了，看到隔壁修车铺在外面烧烤，两人一人拎一瓶啤酒上去要和人家换烧烤，最后一人拿一串回来才算消停。

约10点半，客人少了些，我们也开始吃饭，其间，有七八个消防员进来吃饭。女儿她小姨说，她们幼儿园老师有个单身群，给消防员拍个照片发到群里看有没有要男朋友的，舅妈自告奋勇去向消防员要电话号码，还真有3个消防员没有女朋友。电话号码发到老师群以后，马上就有添加了微信。在回家的路上，女儿她小姨说一个东北的幼儿园老师已经和一个消防员在约下周一起吃饭了，听闻此言，我们的车里突然传出一阵欢快的笑声，然后弥漫在这座城市的端午节夜空。

平凡而伟大的爱

装备一事业部品质部 张玉

一个平凡的晌午，午饭过后便来到厂门口憩息一会，短暂的享受一会这云卷云舒般闲暇的时光。

虽未入夏，但南国之都已是盛夏时分，火辣辣的太阳炙烤着大地，柏油路面在烈日下泛起粘稠的波纹，扭曲的蜃气像透明的绸缎裹住每一寸沥青，蒸腾的热浪将远处的红绿灯揉碎成晃动的光斑。即便如此，马路上依旧人来人往，匆忙的身影，为这座南国之都注入繁华的活力。

忽然，不远处传来“梆梆梆……”的敲击声，沉闷而又有力，走进一看，声音从一辆超长平板卡车底部传出的，这辆卡车是安徽皖籍的，车牌皖S，有种久别重逢的熟悉感。这时，从车底又传出：“六角扳手和平口起子”叫唤声，刹那间，内心一股涌动，这是熟悉的乡音，久违的亲切感一下涌上心头。只见一旁的中年妇女模



样，头上飘絮着零星花白发丝，面部黄蜡多痕如尘世风霜，衣服老式陈旧，但整齐朴素，她在一堆工具中熟练的找到两把工具并快速的伸手递给了车底的那位大叔。我于是顺势从车底看去，大叔双膝跪坐，嘴角上扬，咬牙切齿非常吃力般更换着一根油管，脸上、脖子处早已大汗淋漓，汗

露宿，与家人聚少离多，饱受人间疾苦。我的父母也是这样，含辛茹苦养大我们，正当可以享福晚年之时，已悄悄从我们生活中离开，子欲养而亲不待，莫过于人间最大的痛苦遗憾。

我们这代的父母平凡而又伟大，质朴而又厚重。如今我们也身为人父人母，应学着父母亲一样，在平凡的世界里书写不凡的诗篇，用辛勤的汗水传承永恒的刚强。我们理应更加勤劳，真诚的付出，以更温厚的臂膀，将这份温暖延续，让家的灯火永远明亮，让血脉中的深情代代相传，生生不息。





一年级男生学习能力养成手记 牵着蜗牛去散步

装备一事业部采购部 曾严

正如东坡先生在《猪肉颂》中写道：“待他自熟莫催他，火候足时他自美。”教育何尝不是如此？当我们学会用火慢慢炖的耐心，终将在某个清晨发现：那个曾经挑食耍赖的孩子，已然成长为能用美食治愈他人、用乐观照亮生活的“小东坡”。

去年的9月1日。脱去幼稚园服的儿子换上了崭新的小学校服，他紧紧握着新书包的带子，眼里闪烁着兴奋的光芒：“妈妈，我就要成为小学生啦！成为小学生就可以当少先队员了。”稚嫩的脸庞上，既有对未知世界的憧憬，也藏着我不见的忐忑。从今天起，那个在幼儿园备

受呵护的小朋友，即将开始一段需要自己面对风雨的成长旅程。作为母亲，既期待他能在知识海洋里自在遨游，又焦虑于稚嫩肩膀能否扛起课业压力。

这种患得患失的心态在一次收到班主任发布在群里的课堂手势舞视频时达到了顶峰——那天全班小朋都跟着音乐的节奏做手势，唯独他意兴阑珊的趴在课桌上，眼神飘忽，不知在想些什么。这时我才惊觉培养孩子可持续的学习能力，远比追求短期的好成绩要重要得多。

在我还是孩童的时候，我的老师便强调了预习是学习过程中的重要环节，它能让我们在课堂上更加专注，理解的更透彻。所以每天晚上我也会单独抽半个小时的时间陪他一起预习课文，他把老师教的预习步骤写在了课本第一页，按照一读二标三圈四写五查六思七说的方法，自己就能独立完成预习。遇到不懂的时候也会大胆的提问，然后认真的做好笔记。第二天上课的时候带着疑问和重点去听老师讲课，这样更加有针对性，印象也更加深刻，那么听课的效率自然也会



事半功倍，现在他已经能自主预习，会独立思考，阅读，发现问题后也能用自己的方式去解决问题。

这个过程都是在自学，随着预习次数的增多，自学能力也会越来越高。在学校做错的题回家他会自己订正，然后拿给我：“妈妈，你再考考我。这次一定不会再错了。”我还给他准备了一本错题本，他会把做错的题目抄下来，然后用笔进行标注。红色表示要重点掌握的知识点，蓝色表示解题的思路。这可不是黑历史，这都是通往成功的必经之路。错题本既能揭示学习盲点，查漏补缺。也能通过错题对知识点进行分析和总结，减少同类题型和知识点的犯错概率。

周末，我都会带孩子去公园“探险”。他会带上放大镜仔细观察树叶的纹理，然后带回家做书签，并且会和我分享树叶的找不同，比如“枫叶的边缘像锯齿一样，荷叶的叶子像一把大伞”。通过这样的观察活动，他的观察力有了很大的提升，看图写话，他把图片中的细节描写得非常生动，再也不是通篇的流水账。

每天晚上吃完晚饭，孩子都会跟我们分享在学校发生的事情，他会通过模仿老师的语气和样子教我们一些当天在学校学过的知识，让我们向他提问，比如：为什么苏轼号东



坡居士，然后我们会一起利用书籍或者教育类APP探究真相，对了，最近他十分痴迷诗人苏轼。

一开始，他对苏轼的印象是个乐观的大吃货，不管被皇帝发配到哪里都没有自暴自弃。为了让他对苏轼有完整的认识，周末也会带他一起看苏轼的纪录片，从中他知道了苏



轼并非天生乐观，那个傲娇才子在经历了乌台诗案被贬黄州后，竟然在黄州扛出锄头搞起了“跨界转型”，从一开始“空庖煮寒菜，破灶烧湿苇”的凄凄惨惨戚戚到“莫听穿林打雨声，何妨吟啸且



徐行”的豁达心态的转变。虽然每天只有20分钟电子产品使用时间，但是在日积月累下，他对自己偶像的认识也越来越清晰。在使用的过程中，我会陪着他一起学习，及时解答他的疑问。

7年的母亲身份，我深刻地认识到，每个孩子的成长速度都是不一样的。不能因为看到别的孩子学得快，就强迫自己的孩子也加快速度。要尊重孩子的认知发展规律，让他们在轻松愉快的氛围中学习，同时我们也要反思自己教育中的不足。

在教育孩子的过程中，我也走过一些弯路。比如，一开始我对他的学习干预得太多，总是盯着他写作业，结果导致他产生了依赖心理，学习的主动性也降低了。后来，我逐渐改变了自己的教育方式，给了他更多的自主权，他反而学得更好了。正如东坡先生在《猪肉颂》中写道：“待他自熟莫催他，火候足时他自美。”教育何尝不是如此？当我们学会用火慢慢炖的耐心，终将在某个清晨发现：那个曾经挑食耍赖的孩子，已然成长为能用美食治愈他人、用乐观照亮生活的“小东坡”。



生活是一本书

生活真的是一本书，它教会人如何去规划自己的人生，如何去应对生活的变故，在遭受变故如何自立自强……

集团人力资源管理中心 杨净

生活是一本书，一本让人终身受益的书。生活这本书，可以改变一个人，让一个人学会努力，学会长大，学会经营自己的人生。现在就来谈下身边一个朋友的故事，看她个人的经历，让我从中学会了很多，也对自己的人生有了新的规划。

这个朋友，是80后，大学毕业，就把她的名字命名为Animal吧。2014年至2024年，十年，这是Animal人生中第一个很重要的十年，也是最艰难的十年，好在熬过来了，这段路那么长，现在回头一看，其实也是她人生的一段很重要的经历。

2014年，Animal刚刚步入婚姻的殿堂，丈夫在经营汽修店，Animal就在一家公司上班做文职工作。那时候，她觉得生活即将拉开新序幕，一切都是那么的美好，对未来充满了憧憬。年初，Animal很幸运地怀上了孩子，一边上班，一边经营汽修店，日子平平淡淡，生活平静如水，两个人一起享受着这美好的小日子。

原本，按照正常的轨道，应该是普通人的小日子，生下孩子，两夫妻工作，生活就这样

过着，想想应该也不会太差。但是，命运就是这么会捉弄人，Animal的生活发生了翻天覆地的变化。

2015年，Animal生下了孩子，双方父母都很开心，大家都沉浸在快乐之中，丝毫没察觉命运的齿轮正在发生变化。孩子他爸那一个晚上，被人下套，输了二十几万，而Animal却是在满月之后的第三天才知道，现在想想应该感谢他给Animal过了一个正常的月子，等Animal身体恢复了，才有人告诉她发生的一切。

自此开始，Animal从一个无忧无虑的小女生，开始面对这一地鸡毛的人生。丈夫欠下的二十万赌债，店铺关门倒闭，20多万的信用卡额度被刷爆，一夜之间破产清零，还倒负债几十万。她一个人带着一个刚满月的孩子，来应付这一团糟的生活。

那时跟Animal谈心，Animal说到，那段日子，她害怕天黑又害怕天亮，不敢睡觉，每天都活在恐惧当中，生怕哪天就躺下了，Animal说那段日子应该是已经患上了抑郁症，但是可能那时候自己年轻不懂事，还不

知道这个病的严重性，也有可能是被生活的紧张治愈了吧。

接下来的日子，Animal迅速调整了心态，把孩子交给了公公婆婆抚养，自己重新走上工作岗位，开始一边工作，一边还债的日子。在这期间，她经历了家变破产，婚变，父亲病危（到处求医，最后好转了），职业生涯受阻，个人生病等等，她是感觉这是别人一生在经历的事情，但是她在十年里全部都经历了一次，也许这是上天对她的考验吧。

正如“故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。”在这十年里，她很开朗，积极乐观，迎难而上，没有被生活的各种苦难吓倒，一个去克服，排除万难，勇敢地应对生活给她的考验。

直到第十年，Animal终于还清了之前欠下的所有债务，孩子也长大了，她也从一个懵懂的小女生变成了中年妇女，生活在她的脸上留下岁月的痕迹，打造了一个坚韧不拔、勇敢的妈妈。她曾经也是一个花钱不用考虑，爱打扮，父母宠爱的小公主，十指不沾阳春水的小女生。但是，现在的Animal完全蜕变了，她变成一个思想独立，有主见，努力上进、勤劳的人，积极乐观，热爱生活，热爱工作，她有自己理想，正一步步向着自己的目标靠近。

生活真的是一本书，它教会人如何去规划自己的人生，如何去应对生活的变故，在遭受变故如何自立自强，完美地打一场翻身仗，不被生活的困难所压到，不恐惧，不害怕，积极迎难而上，最终都会过上自己想过的生活，阳光总在风雨后，先苦后甜，一切都在变好。

祝福Animal，希望她越来越好，也希望身边的人能在风雨中找到出路，找到更好的未来！



亲爱的世界

集团人力资源管理中心 王茜

面对五彩缤纷的世界，我想知道每一朵花是如何开放的？树梢的嫩芽是如何把阳光酿成蜜的？候鸟如何迁徙，它们的驿站是否连着极光闪耀的极地？我关注每一棵树，每一朵花，每一株小草。

我好奇人间此时此刻正在发生着什么样的故事。在我不知道的角落，春风吹拂的油菜花田里蜜蜂在辛勤地劳作，农民的手抚过土地，这是他们的孩子。高楼大厦里忙忙碌碌的人群，有怎样的商业危机或是商业竞争在暗流涌动着，又有人在做着怎样的决策决定着公司的存亡。我好奇此时此刻有人在相爱，有人在失恋，有新的生命诞生，有岁月在人间逝去。有人面临着悲欢离合，有人面临着生老病死。

有人会在病房里祈祷生命能够再久一点，也有被心理疾病缠住的人以另一种视角看着这世界，如

同蚕蛹中的蝴蝶一般。我好奇这个世界的有所有，如何给我带来了伤痛，造就了我的伤疤，疾病在我身上烙印下一道道的痕迹，也好奇这个世界为何会让我觉得幸福和神奇。那么多的人和我息息相关，又有那么多的人和我擦肩而过毫无交集，一切的一切是那么新鲜。

让我觉得自己好渺小，又如此的庞大，他人命运的不可知，世界的不可知，我的不可知。但我好奇着这个世界，这种时候我觉得自己是无比地充实的。

亲爱的世界，允许我永远当个趴在橱窗上的孩子吧！想数清大海究竟有多少种蓝，想听懂蝉鸣里藏着多少首童谣。就算有一天我的眼睛不再明亮，也要用手掌抚摸你褶皱的山川，用皱纹记录候鸟迁徙的航线。

亲爱的世界，请容许我对你一直保持着好奇和热爱，作为宇宙的孩子，以一颗热烈跳动着的鲜红的心脏，探索着你的未知，一直到我的生命偃旗息鼓，生命的旗帜倒下的那一刻才会停止。

我很高兴能够在这个世界降生，当然，有时我也因受挫和困难而感到失意和失望，但我仍旧爱着你——亲爱的世界！



仪式感拉满 获得感满满

创世纪集团2025年第二季度员工关怀全记录

集团人力资源管理中心

引子：

时间来到2025年第二季度，随着母亲节、端午节、“六一”儿童节等多个节日的集中喷发，创世纪的节庆福利也轮番登场，母亲节的康乃馨、端午节的品牌香粽、“六一”的电动文具，都真切见证了创世纪对员工细致入微的关爱。也是在第二季度，集团总部联合装备三、沙田基地共同推出了第八届“创世纪杯”篮球联赛，而在端午节前夕，集团总部和各分/子公司、各基地又同时举办了各具特色的端午节“员工疯享会”。当然，伴着初夏的姹紫嫣红，每月一次的“员工生日会暨迎新晚会”也少不了在第二季度员工关怀的画卷上锦上添花。本期“员工关怀”，让我们一起回顾共同走过的春末夏初，一起回味那值得咀嚼感恩的经典一刻！

