

沪冀地区客户访问欧莱科参观学习

● 黄丽霞

【内容摘要】2016年4月1日，由欧莱科上海、河北分公司总经理姚新群女士携客户来沪欧莱科企业交流学习，短短半天的学习过程分为几个环节，一方面是了解公司的发展历程和产品概述以及售后服务、安装注意事项，另一方面是了解欧莱科目前开发的新项目和公司未来的发展目标。

首先是市场运营部经理杨凯先生为大家讲解公司的发展历程和主打产品介绍。随后由项目部经理杨广力先生为大家讲解公司正在推出的活氧浴项目，该项目的推出同时也引爆出新的健康理念，在欧莱科高科技创新、环保、健康产品传播到千家万户的同时，活氧浴的项目应运而生。之后由技术部孙清记和邵全福为大家讲解产品的售后安装和注意事项，并现场解答客户提出的问题。让大家更深的了解欧莱科产品的技术和使用功能。

最后，由服务部人员带领客户在产品展示区对产品做了更详细的解答。欧莱科注重每一次的客户来访，这不仅意味着欧莱科企业已经快速进入大家的视线，更是代表欧莱科企业发展壮大的重要过程，我们会用最真诚的服务、最高科技的产品、最引领时代的新项目以及保护人类健康，保护地球生态环境的社会责任感，让每一位来访的客户都能深刻体会到欧莱科的使命“大自然的灵魂，是我们的责任”，也让每一位加入欧莱科企业或使用欧莱科产品的客户都能安心、放心。



欧莱科广西钦州分公司盛大开业

● 何莎

3月31日早上8点30分，广西钦州分公司在广西省代张惠珍的正确带领下，举行了盛大的开业仪式，正式开始挂牌营业。本场以“欧莱科水，泽被天下”为主题的开业典礼得到了广西分公司领导的关怀与支持，同时各界媒体也对该次开业活动进行了报道，还得到了广大用户共300余人大力支持和热情的参与。

中午的宴会上，李桂珍李总为来宾激情昂扬地介绍了欧莱科的企业文化和高科技产品的优势。做商业，不单是只为赚钱，更是为了一份责任，在环境严重遭受污染的今天，我们愿为大自然的健康、人类的健康奉献一份微薄力量。

李总表示，新开的体验店将采用完全开放的体验店模式，每一款产品都有设置休闲体验区，欢迎新老客户可以经常来体验感受，传播健康环保理念，同时，我们也会提供最好的服务。

欧莱科环保健康产品，关注人之所需，在中国传统文化的基础之上，建立儒销、助人为先的商道，公司注重产品质量的不断提升，服务水平的不断超越，为广大的客户和用户提供最大价值的享受。



Newsline 新闻回顾

- 【4月19日】英国皇家爵士兼《皇家建筑协会最高委员会》执行理事 Michael Parrett 一行参观拜访欧莱科。
- 【4月18日】广西·荔浦欧莱科方水体验馆隆重开业。
- 【4月16日】浙江·绍兴地区陈林先生成功签约欧莱科绍兴地区总代理。
- 【4月12日】宁波维也纳国际大酒店朱总和张总在欧莱科台州活氧浴养生体验中心进行项目考察。
- 【4月7日】美国“OMNIC group”的采购总监 Andrew 和技术总监 Shawn 对欧莱科进行技术访问，并将订购大批量水处理产品。
- 【3月31日】广西·钦州欧莱科方水体验馆隆重开业。
- 【3月29日】山东·威海代理商成功举办新老客户招商联谊会。
- 【3月28日】山东·福山欧莱科方水体验馆隆重开业。
- 【3月27日】山东·文登总代理体验馆开业一周年庆典晚会成功召开。
- 【3月25日】欧莱科旗下江苏分公司成功在上海股交中心挂牌。
- 【3月22日】欧莱科董事长刘先国和市场总监马贤共赴长沙成功考察项目。
- 【3月13日】浙江经视《今日科技》播报了欧莱科董事长经营理念及企业风采。

安徽之行

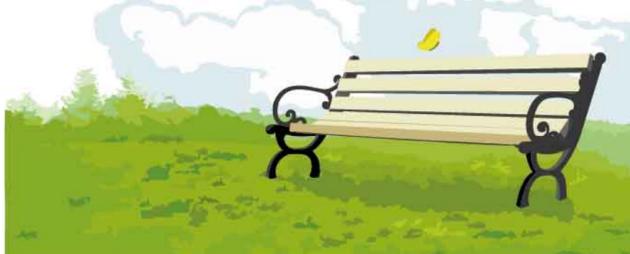
● 张磊

2016年3月30日，虽然清晨下着绵绵细雨，但是今天是我兴奋的日子，那是因为今天是我进公司几个月以来，第一次出差市场，更是因为去的地方就是我的家乡安徽。早上，市场运营总监马贤先带领陈经理和我驾车前往安徽，首站就是我的家乡——滁州，滁州总代理是李孝玲李总，在欧莱科的路上，我们并肩同行。

马总一直对我们说，既然要开拓市场，我们就要了解市场的动态和各种渠道，一切为了市场服务。下午我们一行直接到欧莱科滁州活氧浴养生体验馆，将欧莱科滁州代理授权书交给了总代理李孝玲，接着为几位对我们产品非常感兴趣的意向客户详细的介绍了公司的企业文化、招商政策以及产品特征，他们被欧莱科浓厚的文化底蕴倾倒，也被公司切实的招商政策触动，更被我们的健康环保产品所震撼。

虽然刚回家还会不得离开，但是市场还需要我们去了解、去开辟。接下来的几天，我们陆续赶到了合肥、池州、铜陵，分别见到了各地区总代。面对面沟通了解他们的发展状况，所面临的问题以及他们的需求等。作为欧莱科总部，一定要把服务做在前面，不但要如此，我们的服务人员要做到精心用心将心比心，切实进入对方的内心世界，急人所急，助人所需。

董事长刘先国先生说过：人生最大的遗憾莫过于错误的坚持和轻易的放弃，排队时最大的欣慰不是前面的人越来越少而是后面的人越来越多，过错是暂时的遗憾，错过却是长久的遗憾。欧莱科之路，将越走越远，我们只靠坚持，不说放弃。



英国皇家爵士来访 深入洽谈合作模式

From the British Royal Construction Society

● 张静

2016年4月19日，经国家外事事业部总监吴先生引荐，我们迎来了英国 Michael Parrett Associates 联合公司的首席董事 Michael Parrett 等一行4人来访，Michael 的另一个身份是英国皇家建筑协会最高委员会的执行理事，来年他将当选英国皇家协会主席。另外，他还是英国为数不多的特许屋宇测量师、特许建筑顾问、特许建筑工程师、特许科学家。为了这次访问，Michael 一行做了很多精心的准备，进行为期3日的访问考察。

【内容摘要】

4月19日，英国皇家爵士 Michael Parrett 先生一行4人来访欧莱科，在了解我司已有的高科技环保产品的基础上，主要是对新产品和项目的深入了解，并洽谈双方的合作模式，访期为3日，Michael 对我们的产品理念以及企业文化都非常认可，此次商务拜访将给欧莱科带来不一样的明天。

客人于19日上午9:30到达全球服务中心，我们工作人员早已身带“欢迎光临欧莱科”的绶带，在门口等候客人们的到来，表示诚挚的欢迎。在与我们董事长交流产品性能与设计理念的过程中，客人们频频点头，表示对我们的产品有极大的兴趣。当看到公司墙壁上的董事长致辞以及身穿穿

装的刘董事长时，Michael 非常好奇，经过随行吴先生的解释，他对我们董事长的事迹感到十分震撼，为了悟道健康事业的精髓以及企业经营的全套理念，董事长曾在寺里修行长达3年的时间，平时有空也会选择去寺里静修，寻找灵感。

下午，客人们到了生产基地，实地考察我们的产线工艺，在看到整洁的工厂、精细的操作和设施完备的测试间时，Michael 对我们的工作人员竖起了大拇指，更对欧莱科这十几年来所取得的成就表示认可，我们拥有了6项发明专利、UL/CUL 认证、美国专业机构 Ozone Solution 的权威认证，并且完成了在美国环保署（EPA）的产品注册，他认为我们的产品有极高的含氯量和性价比，并且 Michael 对我们的第三代水处理器非常满意，有采购意向。

20日上午，公司一行员工陪同客人们来到了台州活氧浴养生体验中心，切身体验我们的活氧浴功效，并和市场总监马贤先洽谈项目的合作模式和经营方法。Michael 对活氧浴的体验大加赞赏，对该平台的打造非常感兴趣，这是一个富含各种赢利点的项目，也是一个更大的商机。

次日，Michael 等4人再度到欧莱科总部拜访了刘董事长，交谈这两日的感受与想法，表达对欧莱科热情招待的感谢，他们认可欧莱科的经营理念和发展模式，在英国的市场上，还没有类似的产品项目，Michael 认为我们的产品可以在英国市场上一炮打响，希望与欧莱科牵手，创造最大的价值，这意味着我们与欧洲地区初步达成战略合作。



出口产品，引进技术，双向共赢

Win-win Situation Will Last Long

● 张磊



4月7日，美国威斯康辛州“OMNIC group”的采购总监 Andrew 和技术总监 Shawn 对欧莱科进行技术访问。Omic 专注于商业净化设备的研发、生产和销售，

并为美国大型卖场，如 Walmart, Costco, the Home Depot, Sears, Low's 提供产品和服务，并在美国拥有多项商用净化水和空气净化设备的发明专利。

Omic 已经完成了洗衣机水处理器系列产品的测试，认可它们的功效，并且确定将水处理器系列产品推广到美国大型卖场，在工厂的访问过程中，Andrew 对欧莱科的资质十分认可，包括发明专利、UL/CUL 认证、美国专业机构 Ozone Solution 的权威认证，以及已在美国环保署（EPA）的产品注册，他认为这些是一款新产品进入超级卖场的必备条件，以确保新产品的明显对比度、安全性和实用性，让客户更加容易接受。Andrew 还说，作为卖场的供货商，质量稳定和交期是确保长期

合作的必要条件，而在整个合作过程中，Omic 将会和欧莱科保持密切的沟通，并在本月底和下月中旬再次访问工厂，并一次性采购四个高柜的二代和三代的水处理器进行推广销售。

值得一提的是，Shawn 在整个会议过程中，一直和技术总监张工对洗衣机水处理器三代进行技术交流，在设计方面，他认同现在的横向出水设计，巧妙的运用了力学原理，减少折角对水流的影响，并且配弧形弯管安装，不仅增加了活氧与水混合时间，有效减少了安装难度。另外，他认为，作为工厂在保证质量的同时，细节的处理十分重要，他说，看到接头处扎带、硅胶管保护弹簧和电子元器件的点胶处理都使他更有信心采购我们的产品。技术部总监在

介绍欧莱科工厂的生产管控流程的同时也向 Shawn 简单介绍了欧莱科的内销趋势，并请教了商用净化设备的问题，有着二十多年经验的 Shawn 认真和张工交流了商用净化设备的优势和技术难点，并表示将会和欧莱科进行技术合作，将他们成熟的技术出口到中国，将技术转化为设备，一起开拓中国市场。

最后，Andrew 和 Shawn 一起参观了欧莱科总部和全球服务中心，刘董事长介绍了企业文化和远景规划，包括在逐步运营的深圳生产基地，确保产能和质量，让欧莱科的水处理产品远销美国各大卖场，做到网络、直销和商场同步，实现欧莱科最终梦想。

我们期待 Omnic 的再次访问！

《知识产权管理规范》GB/T29490-2013体系认证成功



知识产权管理体系认证证书

近日，中规(北京)认证有限公司已经通过浙江欧莱科机电制造有限公司《知识产权管理规范》GB/T29490-2013 体系认证(以下简称贯标认证)，并下发认证证书。企业知识产权战略与企业经营战略直接相关，实际上也是企业整体发展战略的重要组成部分。

知识产权贯标是由国家知识产权局、中国标准化研究院起草，并由国家质量监督检验检疫总局、国家标准化管理委员会于2013年2月7日发布、2013年3月1日实施。该规范以企业知识产权管理体系为标准化对象，采用P-D-C-A过程方法控制，旨在指导企业建立科学、系统的知识产

权管理体系，帮助企业全面落实国家知识产权战略纲要的有关要求，有效提高企业灵活运用知识产权的能力和水平，全面保护、并系统管理知识产权，促进企业的技术创新，改善企业的市场竞争地位，支撑企业可持续发展，提升企业的核心竞争力。

欧莱科从去年9月开始对贯标认证立项申报以来，经过近4个月的时间，在知识产权部的主导下，在研发部、财务部、采购部、销售部、生产部的全体员工共同努力下，梳理了企业以往知识产权状况，及对未来知识产权管理战略进行系统框架设计和调整，并在企业内部顺利运行这一体系。

● 陈秀伟

通过中规(北京)认证公司的文审及现场审核后，欧莱科针对认证公司提出的不符合项及时有效地进行了整改，并最终顺利通过认证。

获得贯标的认证，使得我们企业在知识产权开发和保护工作更加具备系统性和完整性。同时作为极具含金量的证书之一，为我公司的知名度及品牌美誉度都具有极大的正面影响力，为欧莱科未来的发展带来积极的力量。

向市场大展身手 对客户不输细节

2014年9月，欧莱科江苏分公司——江苏方水环保科技有限公司注册成立，在王春雷总经理的有力领导下，仅仅一年多的时间里，公司由几个人的团队发展成为一个拥有18个代理商的强大的团队，并且团结一心，不断向市场发起进攻。

3月25号，江苏省分公司在上海股交中心挂牌上市，这是欧莱科集团继2015年7月28日，总公司挂牌后的第二家挂牌公司。踏出了总公司第二阶段计划的第一步，欧莱科之星火将成燎原之势，照亮整个神州大地，泽福中华儿女。

为了答谢新老客户对方水事业的关心和支持，庆祝挂牌成功，江苏分公司在4月初推出了“萌动四月，厚惠无期”的抽奖活动，感恩回馈广大支持健康环保事业的客户及用户，在朋友圈转发活动链接便有机会参与抽奖活动，并计划在4月期间开展10场地推活动。

在第一场活动中，方水走向了熙熙攘攘的集市，第二场活动在西林公园进行，都成功吸



● 张静

引了大批顾客的关注，作为新概念的创新产品，观众们抱着的更多是好奇和疑问，讲解人员耐心给每一位顾客耐心讲解，最后嗓子都讲哑了，只能借助扬声器。地推工作是艰难的，但每一次的地推活动都切实地让更多的民众们耳濡目染欧莱科产品的神奇功效，提高欧莱科的品牌知名度。在亲力亲为做产品推广的同时，江苏分公司还积极开展与电视台、酒店、装修公司等高端平台的合作，提高产品的宣传力度。

江苏分公司一直在努力，走在市场前端，为客户带去健康和温馨的服务。服务是有价的，健康是无价的，但它的价值将远远超乎于价格。坚持欧莱科，我们将计划五年内全国32家省级分公司全部上市，志在必得!

欧莱科运营团队赴山东协助代理商推广活动报道

● 黄丽

欧莱科运营团队来到美丽的港口城市山东烟台。扶持山东省的总代理做一系列市场推广活动，增加代理商对开拓市场的信心，出行六天时间里，完成了多场会议，有威海市新老客户答谢会、文登县新老客户答谢会、福山门店开业等。会议前期，我们的团队与省代理制定了一系列的销售方案，方案可谓是独出心裁、与众不同，为充分发挥代理商全体人员的作用，积极开拓客源市场，提高产品的竞争力，增加门店经

营业绩，我们都做出了很大的努力。

一个新产品进入市场，本身就是一个充满挑战的过程。对于市场营销人员来说，客户的认可可是最大的收获，哪怕是一个点头，哪怕是一句感谢，都可以让我们感觉到，自己并不是一个产品的销售员，而是健康的福音。在这一点上，相信我们已经做到了。

文登县代理商的老客户答谢会上，我们采用了体验的方式，让客户零风险，首先体验欧莱科的高科技的产品，因为我们相信好的产品经得起市场的考验，实现了欧莱科的营销文化，延续大爱的精神。烟台福山门店开业活动上，一个免费领取礼品的环节，吸引了很多街坊邻居参与其中，场面

轰动。晚宴上，现场品尝活氧水浸泡过的水果和产品促销环节让会议超出了预期的效果，得到了广大福山老百姓的支持，纷纷表示要使用上欧莱科的产品，此次会议的圆满成功，也为福山的市场开拓奠定了重要基础。最后，一行人来到威海代理商，举办了一次产品培训会，针对公司SBU产品和SDU新产品做系统培训，让市场一线人员能成为对产品核心技术、使用功能以及售后服务方面都非常专业的销售人员。明确公司未来发展方向，激励一线销售人员。晚宴上的产品促销活动也得到了很好的成绩，门店的不断开业标志着欧莱科企业战略蓝图再扩展，也是欧莱科“以点为线，以线为面，以面成网”

战略道路上的里程碑。

短短的六天时间里，我们的团队走到市场一线，了解到市场实时的发展动态，接下来，就是制定满足各种客户人群的营销方案，真切地帮助代理商拓宽市场，将我们的产品推广出去，也把中国这个巨大的市场撬动起来。经历过了，才深刻认识到欧莱科的市场空间真的很大，随着人们生活水平的提高，人们对于“干净”的定义不仅仅存在于表面，在家庭消毒健康行业尚未成为体系的今天，欧莱科希望成为这个行业的先行者或者是领头羊，让每一位家人都能享受到欧莱科的产品。



因了命途中的你们 我才没有荒芜了青春

● 陶珍珍



● 陈挺

初遇欧莱科

时光飞逝，转眼间就到了三月。我来到浙江欧莱科也有快一个月了。初到公司，就被公司与与众不同的氛围所震撼。无论是同事还是领导都非常热情，有一种格外的亲切感，给我这个初入社会的新人一种家的感觉。进入公司前，我对我们公司概况有一定的了解，做环保科技产品，重在开拓项目，打造平台，正是这个时代的潮流，是人们健康所需要的产品。我相信我的选择是对的。

没有破产的行业，只有破产的企业，一个企业如果被市场淘汰出局，并不是被你的竞争对手淘汰的，一定是被你的用户

所抛弃，企业的产品和服务最终都是为客户服务的。纵观整个培训手册，我发现公司的项目以及企业文化、战略发展等，从商务实践、日常业务、团队会议到策略制定都是十分新颖先进的，这使得我们公司可以在如今严峻的经济形势下还能如此蓬勃发展。

我所在的部门是市场运营部，平时的工作就是到外面招商洽谈、开拓巩固市场，这给了我不小的挑战。由于所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由。我不断地学习产品的相关知识，及上台演讲的活术技巧，希望今后能更好的为公司做出贡献。时代在变化，企业在变大，只有不断学习，才能满足工作的需要，并实现自我的价值。

经过了这一个月来的不断认知与学习，我已经融入了公司的团队中。在团队中我学到了很多经验与方法，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、我工作的步伐总交给我的任务慢，所以我要分清工作的轻重缓急，将每一项工作都记录在本上，以防漏掉某一件事情。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。我会认真学习老员工的工作方法。

我们的董事长总是说：“没有不公平的能力，只有不公平的学习!用心做事比会做事更重要!”相信这段话会成为我今后工作的精神!

● 冯微微

披荆斩棘，共赴未来

出门往西，过一片树林，坐上909的公交，沿着鄞州大道开，40分钟左右就到了我工作的大楼，红巨大厦。这是我在宁波的第一份工作。

长镜头拉倒过去。那一年，我们怀揣梦想，整装待发。那一年，我们激情澎湃，走过四季。是什么让我们在走走停停的日子里渐行渐远渐无言。浮躁像似一种流行病，还是一种传染病，不知不觉就蔓延开来。于是，在孤独中逐渐找到一个出口，离开。

人和人的相遇是一种缘分。在对的时间遇到对的人，那是一种幸福，在对的时间遇到对的企业，那更是一种幸运。今年初春，在四百多家企业以及17000多人次的应聘者流量中互相选择，那便是缘分的

开始。干净宽敞的办公环境，高瞻远瞩的领导，友好善良的同事，能够来到欧莱科这样一个充满人文关怀的企业里工作是一件非常幸运的事。最近刚看了一篇文章，叫做《公司是船，我在船上》。公司就是一条船，当你选择加入一家公司，你就成为这条船上的一名船员，而我们的老板就是船长。老板掌握公司的发展方向，而这艘船是满载而归还是触礁搁浅，却是取决于你是否与船上的所有船员齐心协力、同舟共济。

每一天都是一个新的开始，无论昨天，今天，还是明天，事物总在运动着，一切都在变化着。每个人都无法预测自己的未来，只能计划自己的将来，把握自己的现

在。在进入欧莱科之前，董事长刘先国都会问应聘者两个问题，其中一个就是你的梦想是什么?刘董事长告诉我们，停止你的空想，追求你的理想，实现你的梦想。梦想还是要有的，万一实现了呢!

2016年是欧莱科的腾飞之年，作为市场运营部的一员，我们愿意冲在市场的最前线，为公司也为我们自己而战，在家练好“功夫”，将来出去施展一番。愿我们都能不忘初心，感恩公司给予的一切。披荆斩棘的路，与欧莱科并肩同行，也相信刘总会引领我们乘风破浪，共赴未来，开创欧莱科的新纪元。

