

期刊《武汉中南和我》创刊说明

在公司领导的提议和倡导下，我们中南公司自己的刊物——《武汉中南和我》终于与大家见面了！本刊暂定为双月刊，创办此刊的目的旨在通过及时发布最新的公司动态，宣传和弘扬企业文化，展现公司及员工风采，为公司和员工之间搭建起一座沟通的桥梁，为全体同仁提供一个学习和交流的平台，塑造企业文化，增强公司员工的凝聚力。

《武汉中南和我》具体栏目设置包括：公司策略；公司动态（时事新闻、产品技术交流会、公司业绩、新产品等）；员工风采（优秀员工、员工活动、新进员工、员工生日、结婚生子、员工心声、先进事迹）；学习园地（好文章、英语及IT知识、产品及服务知识、经验分享等）；以及其他行车安全、车辆保养、保健养生等内容。

因是首次创刊，内容和经验存在许多的不足，敬请大家谅解，并多提宝贵意见；同时此刊的健康成长，有赖于每位中南人的参与和支持，期望各位同仁积极参与，踊跃投稿，提供建议和素材。让我们共同探讨与摸索，力求将其办成一份高质量、有新意、有特色、有魅力的刊物；力求为大家带来知识、带来帮助、带来热情和友情；使其成为一扇武汉中南企业文化宣传的窗口，为建设具有中南特色的企业文化尽微薄之力！

《武汉中南和我》编委会

二〇〇六年五月

本期导读

公司成立10周年总经理感言（2版）
1—5月销售排行榜（2版）
平衡计分卡&KPI（3版）
高效能人士的七个习惯（3版）



武汉中南获得施维英的代理权

2006年4月武汉中南工程机械设备有限公司与上海施维英机械制造有限公司（Schwing Shanghai Machinery Co.,Ltd.）签署了湖北、湖南、江西三地的代理合同。

施维英集团创建于1934年，是一家以生产混凝土机械设备为主的全球性集团公司，以四种产品为主要业务：混凝土搅拌站、混凝土搅拌车、混凝土泵和混凝土回收站。

作为世界建筑机械舞台上重要的一员，施维英看到了中国市场巨大的潜力，投资1050万美元在中国建立了其独资的生产基地--上海施维英机械制造有限公司。

上海施维英机械制造有限公司于1995年10月正式投产，主要生产各种混凝土泵、混凝土泵车、混凝土搅拌车、混凝土搅拌楼。公司下设生产，市场营销，售后服务等部门，总经理由Mr. Juergen Baum- gaertner(中文名：鲍禹更先生)担任。施维英集团总部定期派专家到国内拜访客户，提供培训并到厂进行技



武汉中南2006-2010年发展规划

（三五计划）

远景目标的根本：生存、发展、增值

目标策略：树立牢固的地位、拥有卓越的能力、创造骄人的业绩

核心竞争力：学习能力、管理能力、凝聚力

营销策略：产品/品牌策略、客户/行业策略、配件/服务策略

学 习 园 地

武汉中南开展办公软件知识培训

2006年5月19日，为提高员工的工作效率和办公软件的运用能力，公司举办了办公软件——EXCEL相关应用知识的培训，此次培训由销售支持许琪主讲。培训内容主要是关于EXCEL透视表的应用、操作以及图表的制作。透视表是一种应用极为广泛的操作工具，尤其是在数据统计分析方面。通过反馈，此次参训人员均受益匪浅，此项功能的运用极大地提高了数据统计的快捷性和准确性。公司将会开展更多类似的经验交流，也欢迎所有同仁都能积极将自己的经验同大家分享。

武汉中南召开销售管理工作会议



2006年5月8日，武汉中南公司在武汉锦派红桥酒店召开了销售工作会议。各部门经理、分公司经理及部分骨干人员参加了此次会议。

会上胡总和大家一起回顾了武汉中南公司的发展历程，详细阐述了公司的远景规划和中长期发展目标（三五计划）：树立牢固的地位，拥有卓越的能力，创造骄人的业绩。罗元生副总经理通过各项销售数据的分析，指出只有提高生产率及对市场的掌控能力，顺应行业及社会大经济趋势的发展，抓住市场机会才能保证武汉中南持续和可预测的长期发展。为了保证公司发展战略的贯彻落实，使公司上下形成共识，公司拟推行“平衡计分卡”这种战略管理工具，罗总在会上为大家详细介绍了“平衡计分卡”的作用及其四个关键考核指标，并在会上分部门进行了讨论，为公司下一步推行“平衡计分卡”奠定了一定的基础。

通过本次会议，使大家更加明确了公司的发展目标，并能更好地与个人的发展相结合，齐心协力共同创造美好的未来。

脚踏实地走好我们的每一步，武汉中南的明天会更辉煌

——公司成立十周年总经理感言

各位同仁：

大家好！

今天是武汉中南工程机械设备有限责任公司成立十周年的纪念日，我收到了很多员工的短信，大家表达了对公司的良好祝愿，员工对公司发展的关注使我非常感动，真诚地谢谢你们！

经过全体员工的共同努力，经过十年的历程，武汉中南取得了一点点成绩，在行业中树立了良好的口碑，在此，对你们的辛勤付出，我表示最诚挚的谢意！

俗话说：“十年磨一剑”，武汉中南这把剑还没有磨利，我们虽然在市场上站住了脚，但还没有站稳，还有很多事情等待我们去做，武汉中南的建设和成功尚需时日。今年公司的主题是：不断学习、打造精英团队，全员参与、共创美好明天，即是要明确地告诉员工，社会在进步、企业和员工也必须不断学习进步，否则你没有办法参与竞争，没有办法生存；武汉中南的建设和发展离不开每一位员工的参与，因为我们要构筑我们共同的事业。武汉中南的发展目标是：竭力成为专业化、国际化、多元化的具有社会价值的公司，一个公司真正具有了社会价值，才具备了内在的核心竞争力和生命力，我们无需标榜自己，只需要一步一个脚印，稳健地往前走，“天道酬勤”，只要付出，我们终会收获的。

胡嘉慧

2005年5月19日

武汉中南1—5月销售排行榜

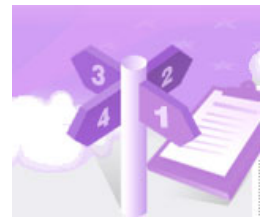
销
售
排
行
榜

按销售金额

按销售数量

名次	个人排名	部门排名	个人排名	部门排名
第一名	沈元平	零售部	沈元平 (14台)	零售部 (49台)
第二名	杨明志	宜昌公司	熊兴洲 (13台)	宜昌公司 (32台)
第三名	张 伟	长沙佳沃	张 伟 (10台)	大客户部 (25台)
第四名	熊兴洲	大客户部	杨明志 (9台)	长沙佳沃 (20台)
第五名	李国强	江西佳沃	牛传佳 (8台)	江西佳沃 (9台)
			金云峰 (8台)	

出行风向标



梅雨季节如何安全驾车出行？

梅雨季节又到了，面对雨天对车辆安全行驶的影响，驾驶员们怎样才能保证安全行车呢？

首先，在开车之前要检查雨刷器，保证雨刷器能正常使用，然后检查前窗和后窗的除雾装置能否正常使用。其次，要检查汽车的轮胎气压不要太多，免得开车或停车时打滑。最后，检查车的雾灯亮不亮，以避免在雨雾天气情况下车辆追尾。

行经积水区时，若发觉水深可能超过车门槛或排气管出口时，最好改道行驶。万一要涉水，切记降低档位，踩住油门，保持较高的引擎转速，迅速通过。千万别把油门放掉，以防积水经排气管出口进入引擎，导致熄火及机件受损。

通过积水区后，此时不要急于加速，应先慢行试踩数下刹车，以确认刹车性能是否良好，亦可籍以将附在刹车关键组件上的水分排除。待确认刹车正常后方可提速。

不 畏 艰 苦
勇 往 直 前

——记服务部熊桂华

服务部服务工程师熊桂华在怀化办事处驻点期间，不仅以专业的技术赢得了客户的认可，工作上更是任劳任怨。

怀化地处偏僻，交通不便，离家又远，很多人都不愿意呆在那里，熊桂华同志没有挑肥拣瘦，而是考虑服务部的工作需要，认真履行公司的服务宗旨——想用户之所想，急用户之所急；为公司赢得了良好的形象。尤其值得一提的是，有一次熊桂华同志一天做了三个用户的服务，等到忙完时，时间已经很晚了，没能赶上最后一班渡船，结果没地方住宿，只好在河边蹲了一晚。这种精神让人感动，值得大家学习。

希望大家以熊桂华同志为榜样，以专业的知识，吃苦的精神，在各自的岗位努力创造一片自己的天空。



6 月出生的你生日快乐！

武汉中南：朱燕红、韦娜、罗赤平、姚敏
江西佳沃：高志红、刘钧明

平衡计分卡BSC (Balanced Score Card)

平衡计分卡BSC (Balanced Score Card) 是战略绩效管理的有力工具。平衡计分卡以公司战略为导向, 寻找能够驱动战略成功的关键成功因素 (CSF), 并建立与关键成功因素具有密切联系的关键绩效指标体系 (KPI), 通过关键绩效指标的跟踪监测, 衡量战略实施过程的状态并采取必要的修正, 以实现战略的成功实施及绩效的持续增长。

平衡计分卡是由哈佛商学院教授罗伯特·卡普兰 (Robert Kaplan) 和复兴方案公司总裁戴维·诺顿 (David Norton) 在对美国12家优秀企业为期一年研究后创建的一套企业业绩评价体系, 后来在实践中扩展为一种战略管理工具。

卡普兰等在研究总结优秀企业成功经验时发现: 财务绩效 (finance)、内部运营 (internal operational process)、满足客户需求 (satisfactory need for customer)、学习及创新 (study and innovation) 这四个方面是企业长期成功的关键因素, 并且这四方面可具体设立关键绩效指标进行评价。卡普兰等创立的平衡计分卡出发点就是对以上四方面进行绩效评价, 通过业绩评价和引导来促进企业战略的实施及业绩的增长。

从平衡计分卡思想内涵出发, 此处“平衡”理解为“和谐”似更能为人理解并接受。平衡计分卡所包含的“平衡”体现为多方面: 财务与非财务评价之间的平衡, 长期目标短期目标之间的平衡, 外部和内部要求的平衡, 结果和过程平衡, 前导指标与滞后指标的平衡, 管理业绩和经营业绩的平衡等。

KPI (Key Performance Indicator)

什么是KPI?

KPI即关键绩效指标体系, 是绩效管理、目标管理、组织设计乃至战略管理的依据。

如何构建KPI体系?

首先, 要明确公司的远景目标;

其次, 要达成公司的远景目标, 哪些结果领域是最关键的;

最后, 就是如何衡量这些关键的结果领域, 从而得到公司的KPI, 然后再将公司的KPI分解到各部门或责任中心。



高效能人士的七个习惯

- 1. 积极主动:** 在实施这一条时, 您将接受新的挑战, 承担更多的责任, 并具有高度的责任心, 实现既定目标。
- 2. 以终为始:** 在开始任何一项工作之前, 先预想最终结果。只有胸有成竹, 才能一挥而就。只有选好了正确的道路, 才能顺利抵达终点。
- 3. 要事第一:** 这个习惯帮助您对工作进行优化排序, 分清主次, 拒绝琐事, 提高工作效率。
- 4. 双赢思维:** 这种思维方式将帮助您解决争端, 寻求对双方有利的方案; 改善和提高人际关系, 使人际交往变得更加友好快乐。
- 5. 知彼解己:** 先要学会理解他人, 而后再寻求被他人理解。这个习惯可以培养您耐心倾听的技巧, 善解人意的思想和明白无误的沟通方式。信任就这样在无形中得到加强, 问题也随之迎刃而解。
- 6. 综合综效:** 不拘泥于“你的”或“我的”解决方法, 而是善与利用他人的智慧, 博采众家之长, 共同吧工作完成得更快更好。
- 7. 不断更新:** 只有不断更新, 在情感、心智、生理和心灵四个方面提高自己, 才能使自己永远神采飞扬, 信心百倍地迎接未来的挑战。



生命在于运动

给颈部“松松绑”

你可别忽视了颈部, 它上承头部、下启躯干, 是个重要的枢纽。枢纽不通, 不仅影响血液流通, 脑部的养分补给也会不够, 头昏脑胀, 人也显得没有精神。

下面的动作是通过颈部肌肉伸展来刺激颈部动脉血管, 使血流加速, 头、颈周围肌群放松, 恢复肌肉的柔软与弹性, 还可以让你的颈部线条更加优美。在做这个动作时, 要注意配合深呼吸, 并将肌肉放轻松。具体动作如下:

1. 保持双肩平衡, 挺背收腹;
2. 将右手扶在左耳上;
3. 将头微倾至右边, 并以右手轻按住左耳, 保持腹、腰挺直, 双肩平衡, 这样可以扩张颈动脉, 增加血液循环;
4. 右手指按住左耳向下压, 同时左肩朝外用力伸直, 停留10-15秒, 使肩部肌群伸展;
5. 松开头与手臂, 还原, 深吸一口气后吐气, 能立即感受头部的轻松与局部肌肉的解放。

[建议次数]

- 缓解压力: 1回合
- 增强体力: 3回合
- 塑身燃脂: 8回合



开心一刻

■一天, 你遇到狮子, 故作镇定, 用可怕的眼神瞪狮子。突然狮子双手合十跪了下来, 你得意地说: “知道厉害了吧!” 少顷, 狮子幽幽地道: “祷告完毕, 可以用餐了。”

■小马克央求哥哥: “你去向妈妈要点钱, 咱们两个看电影去。” “要去你自己去, 妈妈又不光是我一个人的。” “可你跟妈妈认识得早一些嘛!”

■两个相爱的玉米粒决定结婚, 可是婚礼时找不到新娘了, 新郎问一直跟在身边的一个爆米花, 爆米花害羞地说: “讨厌, 人家穿的是婚纱!”

■母老鼠怀疑老公公有外遇, 她跟踪老公到草丛旁。一会儿一只刺猬钻出来。母老鼠一把拽住刺猬: “死鬼, 还说没外遇, 擦这么多摩丝去勾引谁呀?”

员工风采



我要升级做妈妈啦!

武汉配件支持—吴景佳