

我们的征途是星辰大海 — 王恩颖

追梦



主编：任曦怡、熊树伟 / 责任编辑：赵慧 / 美术编辑：余军 / 校审编辑：凡春燕



新年的钟声已经敲响，我们迎来了充满无限可能和挑战的新一年。在这个新的征程中，我们怀揣着梦想和希望，勇往直前共同创造更加美好的未来。

回首过去，我们经历了无数的艰辛和坎坷，也收获了无数的喜悦和成功。那些曾经的付出和努力，让我们更加坚定了前行的信念。我们要感谢过去的一年，因为它让我们更加成熟、更加坚强。

新的一年，我们迎来了新的机遇和挑战。我们要以更加饱满的热情和更加坚定的信心，迎接未来的每一天，我们要不断提升自己的能力和素质，不断拓展自己的视野和思路，让自己在新的征程中立于不败之地，在新的征程中，我们要坚持团结合

作、互利共赢的原则。我们要与身边的人共同前行，携手共进，共同创造更加美好的未来。我们要学会在合作中成长，在共赢中发展，让我们的团队更加强大、更加有力量。

同时，我们还要保持一颗感恩的心。我们要感恩身边的人和事，感恩那些曾经给予我们帮助和支持的人，他们的存在让我们更加坚定了前行的信念，也让我们更加珍惜眼前的美好。

最后，让我们共同期待新的一年，期待新的征程。让我们以更加坚定的信念和更加饱满的热情，共同迎接新的挑战 and 机遇，相信在我们的共同努力下，未来的日子一定会更加美好、更加辉煌！

以客户为中心！我的工作原则与实践

大家好，我是朱恩光，很高兴今天能够在这里和大家分享我的工作经验。在开始之前，我想先简单地介绍一下自己。我从事建筑领域相关工作已经有10年的时间，期间服务过上千家客户，积累了丰富的行业知识和实践经验。而在工作中，我一直秉持着3条工作原则，在此想和大家简单分享一下。

1.我能不能为客户创造价值？

为什么这条原则如此重要？一个企业生存的基础在于是否为客户创造价值，为客户带来好处，从而使得客户心甘情愿为这些服务付费。在日常产品销售中，我们这些市场人员距离客户最近，也是最了解客户需求的人，所以市场人员应该始终为客户创造价值作为工作的核心目标。



2.我有没有能力做？

在确定一件事情为客户创造价值之后，我们还需要考虑自己是否有能力去做。这是一个非常重要的问题，因为它直接关系到个人工作的成功与否。像我自己的话，假设客户需要处理一批材料，这些材料给到我，在开始行动之前，我通常会考虑三个关键要素。一是这些材料我是否可以消耗掉？二是需要公司提供哪类服务承接？调动哪些部门服务？三是如何根据客户需求的复杂程度，高效调度人、物、财。评估自

己是否有能力做某件事情非常重要，因为它可以帮助我们做出更明智的决策，避免过度自信导致工作的失败。

3.这件事能不能赚钱？

在满足了客户需求，也为客户创造出了价值，并且确定自己有能力做之后，钱可能顺便赚到了。这并不是说我们应该将赚钱作为唯一的目标，而是说在商业环境中，盈利是企业生存和发展的重要因素。如果我们不能为企业创造利润，那么企业就无法持续发展，也无法为我们提供更好的发展机会。

总之，我认为这三条原则是我在工作中取得成功的重要因素。当然，每个人的工作方式和原则可能会有所不同，但是我相信，只要我们始终以客户为中心，不断提升自己的能力，就一定能够取得更好的成绩。谢谢大家！

生日展板

成长不期而遇，生日如期而至。

新年伊始，枝星又迎来一众小伙伴的生日！

在这个特殊的日子，枝星为你送上最真挚的祝福：

愿你们在新的一年里，事业腾飞，梦想如约而至。

寿星登场

