



热烈庆祝创正防爆电器有限公司 通过2018年 省级专利示范企业审核

2018年8月3日从省科技厅网站公示获悉我司通过省级专利示范企业复审，这是我司自2015年申报省级专利示范企业以来通过第一次复审工作，我公司开展专利工作以来，取得了一定成绩。我们重主要在以下几个方面努力：

1、按照《企业知识产权管理规范》要求，实施贯标，建立健全各项专利工作规章制度，完善内部激励机制。在专利管理中，制定了各种规章制度与操作指导，规范知识产权办管理部的工作，与嘉兴和铭知识产权代理有限公司签订合同，辅导我司进行知识产权标准化管理体系的建立、实施和运行。在已有的相关专利工作管理制度的基础上，按照GB/T29490-2013《企业知识产权管理规范》要求，制定知识产权的方针、目标，完善专利工作制度及流程，加大对员工申请专利的奖励力度，并与员工的绩效考评和工资直接挂钩，有效地激励了广大员工申请专利的积极性，为公司的专利工作持续快速发展奠定了良好的基础。

2、加强企业知识产权管理规范标准宣导和培训、进一步提高员工知识产权意识。公司2015年委派专利人员参加知识产权管理体系内审员培训，并取得内审员证书两份，在2018年委派三名人员参加知识产权内审员培训，协助公司知识产权管理体系实施运行，对所有新员工在上岗之前的公司文化培训中，设立知识产权意识培训；同时还在各个业务部门进行培训，普及专利知识；在具体的工作中，还对特别目的的需求，有针对性地进行重点培训，使员工在研发工作中时刻注意到有关知识产权问题，避免专利侵权、及时申



请专利保护。

3、在进行新产品、新技术、新材料的研发的工作时，同步着手专利管理工作，建立必要的专利储备。目前公司正在研发新型防爆电器产品，该项目产品由公司技术人员研制开发，达到高防护、高防爆、高防腐等性能。在研制过程中，公司同时已经将这些产品形成的专利进行申请，做好必要的专利储备。今后，公司也将投入更多的资金，在进行新产品、新技术、新材料的研发的工作时，事先进行专利文献检索，建设专利检索平台，建立行业知识产权信息数据库，建立必要的专利储备，争取获得更多的专利权。

4、积极及时做好产品专利的申请工作。根据企业的发展要求，抓好各项专利的开发、申请与管理，特别是开发具有核心自主知识产权的发明专利。凭借公司技术研发中心的雄厚技术实力，公司每年都会有3到5个以上的新产品开发并投放

到市场。前期公司的专利主要是外观设计和实用新型专利，今后，公司在做好这些专利申请的基础上，着重申请具有新技术、新工艺，拥有自主知识产权的发明专利，使公司的专利整体水平上一个新的台阶。并及时申请专利，对产品开发的创新成果及时申请专利进行保护，并有意识的对自己的核心技术或产品构筑专利保护网，强化专利保护的力度。

5、积极通过法律手段维护公司合法权益，2015年针对中海油宁波大榭石化有限公司时发现该公司仓库中存在数量为32台全天候组合箱，生产厂家为上海网博科技有限公司涉嫌侵犯我公司商标和产品权益。鉴于涉案金额巨大，根据我国《商标法》第六十一条规定，于2015年5月4日向嘉兴市工商局和宁波北仑工商局进行举报依法立案，并与2015年七月七日受到宁波市北仑区市场监督管理局给与不法厂商进行依法查处（甬仑市监处[2015]224号和甬仑市监处[2015]226号文件）。该案件的查处将会有有效的震慑不法制造者，较大的维护公司的合法权益。

公司近几年专利工作取得的成绩，不仅是公司高层对知识产权工作的高度重视、创正知识产权部不懈努力的结果，同时也是与省、市、区各级科技局等政府部门领导对创正防爆电器有限公司长期的关心和重视分不开的。明天，创正将依旧以“发展拥有自主知识产权的民族企业”为目标，不负各级领导的厚望，不断提高公司的核心竞争力，筑建知识产权长期保护，以在竞争激烈的防爆电气市场上竖起中国民族工业的旗帜！

小芽

最美南湖人

创正防爆员工喻宗富喜获 “最美南湖人” 第十届杰出职工。

2018年4月26日晚，南湖区凌公塘公园“南湖区音乐厅”内星光闪烁、灯火辉煌。南湖区庆“五一”先进表彰晚会暨“南湖工人有力量”职工文艺展演在这里隆重举行。我司员工喻宗富同志获得了“最美南湖人”第十届杰出职工称号。喻宗富是创正防爆电器有限公司技术部的一名“产品研发”工程师，多年来他依靠着自己的勤奋钻研、踏实肯干的工作态度，从一名普通的技术员成为公司一名首席设计师，公司品质卓越的防爆产品，多是出自于他的手中。

晚上7点，表彰晚会正式拉开帷幕，区委书记朱苗代表区四套班子的同时又以工会普通会员的身份进行了发言，并向辛勤工作在各条战线上的劳动者们致以节日的问候！紧接着区委副书记沈岱峰宣读了表彰决定，他希望受到表彰的先进集体和个人珍惜荣誉再接再厉，再创佳绩。发言之后，市、区总工会及区委领导分别为受表彰的先进集体和个人进行颁奖，公司喻宗富作为获奖者也上台接受了表彰。（冰山）



尊敬的黄董、钱总，各位同事们：

大家下午好！

今天是“创正”成立二十八周年，在嘉兴成立十三周年的纪念日，也是“创正爱心基金”成立九周年的日子。在这特别值得纪念的日子里，我代表公司向全体同事表示诚挚的问候与感谢！

二十八年时光，我们共同见证了创正由小到大，由弱到强的发展历程，凝聚了公司全体员工的心血和努力，积累了宝贵的经验与启示，公司在产品结构调整、企业转型升级和创新方面取得了较大的成绩。从今年上半年市场业绩来看得到较大的提高，各项工作也按计划进行中，各部门都要为上半年的工作做好总结，为下一阶段的工作进行策划及时做好合理安排。我们要以二十八年发展为契机，紧紧围绕年初提出的“站在新起点，创造新佳绩，实现新跨越”的目标，期待取得全年预定目标，实现较大的发展；我们从以下几个方面进行展开来阐述：

一、加快拓展营销

营销始终是企业工作的中心。我们要集公司全员的智慧，一切以市场为导向，加强当前市场经济状况的分析能力，灵活运行营销策略，继续深挖目标市场，不断扩大业务市场份额，开拓新的业务领域，确保稳定增长。

二、加强创新管理，确保产品质量

“追求创新，持续改进，诚信为先，感恩为怀”是创正的核心价值观。我们不仅要在技术方面进行创新，要从工艺改善、管理方法、质量提高等

方面进行创新。坚持做好轮岗工作实现制度化管管理，做到合理安排，优化流程，减少工时，提高产能。

三、加强安全生产管理和提高环境保护意识，确保年度0意外事故

1. 是清醒认识当前安全环保形势的严峻性、紧迫性和艰巨性。牢固树立“生命至上、安全第一”的思想，常抓不懈，杜绝麻痹和松懈思想，要树立一切“事故是可预防”的理念； 2. 要强化安全生产责任制落实，持续开展安全生产标准化建设；3. 是严格检修期间安全管理，从检修前、中、后三个阶段抓好落实；4. 是高度重视近期各类环保检查，做好检查期间配合工作，切实抓好安全生产和文明生产。

今天也是公司传递爱心，积极参与慈善捐赠，大行善举的日子，公司自2010年8月1日成立爱心基金以来到今年已走过九个年头，总共募捐善款497006元，也先后为公司员工及亲人送出205500元爱心援助款，资助困难职工29例。

在这里要感谢每一位为爱心基金助力员工的善举，相信这些善举能促进员工间团结互助，和谐劳动关系，也是我们创正人的荣誉和骄傲。

2018将是公司夯实基础的一年，我们要树立起坚定的信念和理想，创正公司的发展离不开大家的勤劳付出，希望大家鼓足信心，在各条战线、各个岗位上勤奋、上进、创新。为完成全年预定的战略目标，为推动各项生产经营、管理的全面改革和提升，为我们创正人的梦想而奋斗！谢谢大家！

创正员工—莫永忠



他不是血战沙场叱咤风云的英雄，他不是为国家设计宏伟蓝图的伟大工程师，他也不是知识渊博教书育人的专家教授，他是一名默默无闻、辛勤工作的创正员工，是普通而又伟大的劳动者，他是莫永忠。

莫师傅在我心中是个全能的员工，放眼望去，公司的所有绿化都是莫师傅在负责，除草、施肥、浇水、打虫药等等，夏日炎炎，我们坐在办公室吹着空调吹着电扇的时候，有一位员工在烈日下不辞辛苦、汗如雨下的工作着，衣服都没有干过，每次想让他休息会喝点水，莫师傅都笑嘻嘻的摆手说“没事，做完再喝水”，那时，我觉得他就像位英雄！

莫师傅除了绿化这个职责，还负责安保这块。每天早早的就来到了公司，先放音乐，然后确认公司所有的消防设备，保障公司的安全。这份工作看似简单而普通，但是是十分重要的，甚至关乎到我们每位员工的生命及财产安全，这份责任心，是多么的难能可贵啊！

只言片语难以说尽，只能跟他的每日相处感受，初来乍到的我，深深的感受到他的责任感，同时也感染着我，激励着我，作为他的同事，我感到荣幸，能与他共事是非常幸运的一件事。

爱岗敬业是一种精神，是一种态度，更是一种境界。有句广告说得好：思想有多远，我们就能走多远。当我们把爱岗敬业当做人生追求的一种境界时，我们就会在工作上少一些计较，多一份奉献，少一些抱怨，多一份责任，少一些懒惰，多一些上进。正所谓有什么的公司就会培养什么样的员工，我们有优秀的老板，优秀的领导者，我们才能在正确的道路上走的更远更久，我们的公司才会蒸蒸日上，我们的公司才会更上一层楼！（娃娃鱼）

竞技之美---创正趣味运动会

为增强员工的团队意识，进一步丰富员工业余文化生活，树立“开心工作，健康生活”的理念，在创正公司成立28周年之即，将由公司工会组织并举办第二届趣味运动会大赛，此次大赛参赛共有9个队，每队10人，5个名次，5个比赛项目，分别是：引水下山、投射飞镖、欢乐气球、夹乒乓球和袋鼠跳，这些项目都是以本部门（车间、班组）为主，自由组队。大家认真听从裁判指挥，最开始比赛的项目是引水下山，它是由一名队员手拿乒乓球，其余队员一字排开，每人手拿一张A4纸，要求球从每一张纸上滚过，最终落在指定的容器内，纸不得碰到容器，用时最短获得最高积分，此项比赛完成后，其他项目则依次按照规则有序进行。

大家在运动场上气氛热烈，人声鼎沸，参赛队员们更是尽情宣泄着自己的激情……通过个人项目展示自己的特长，通过集体项目感受团结的力量和运动的快乐。

因此，像这种能够全员参与，个个上阵，男女老少皆宜，以巧取胜，比技艺，比才智，即竞技、娱乐、健身等综合于一体的趣味运动会，不仅丰富了职工的业余生活，还促进了大家相互间的交流，它会把员工从日常繁重的工作中解脱出来，让员工彻底抛弃工作中的压力，让快乐不再压抑，将信心从此增强，把力量悄悄凝聚，让队员们在“玩中享受欢乐，欢乐中得到收获”。

（香凝）



我与创正的相遇

当我怀着激动的心情走进创正时，脑海里禁不住浮想联翩。年轻的我想到了自己，想到了如何让自己的青春更加耀眼、璀璨！创正的命运就是每一个创正人的命运，创正的骄傲就是每一个创正人的骄傲；创正的发展与壮大要靠我们每个员工的奉献与奋斗，而只有创正发展了、壮大了，也才能成就我们每个员工。企业关心我，我奉献企业。“能吃苦方为志士，肯吃亏不为痴人”。

食堂，是我的主要工作之一，我们公司的食堂在所有企业中还是很不错的，帮厨阿姨们和厨师都各施其职，每天兢兢业业给每位员工准备一日三餐，有时候有客餐，厨师也是准备的跟饭店一样，花样百出，我们的客户都赞不绝口。帮厨阿姨们有时会跟我说，创正就像是我们的家，我们在这个大家庭中都要付出我们的努力，这个大家庭才会越来越好，员工们在这里吃饭，吃好了，工作的时候才更积极、更出色。

可不是吗，我们一天除了睡觉以外，在创正的时间更多，我们部门的每个人都在为我们

的工作环境做出自己的一份力，食堂的工作人员为所有员工解决了吃饭的问题，打扫卫生的阿姨每天美化着我们的办公环境，这就是我们创正的大家庭。

作为一名创正员工，我是幸运的。因为有着重视、关心我综合素质提高的企业；有着传我经验、助我成长的同事；有着彼此相携、同舟共济的和谐氛围。我想做为一名创正员工，我所要实现的最大职业价值，就是将责任心作为一种本分，融入到所从事工作的点点滴滴之中，融入到“忠诚企业、奉献社会”的矢志追求之中。

进入创正以来，我对工作始终保持着满腔热情。这里有我的付出，有我的牵挂，有我可供一生追忆的足迹。虽然，我的岗位可能微不足道，从事的工作也平凡而普通，但只要我是爱岗敬业的、是勤勉有为的，就是无怨无悔的。我一直坚定地认为，我们每个人走出的一小步，就是企业跨越的一大步，我们添砖加瓦的每一块，就能成就企业发展的一座又一座里程碑。（娃娃鱼）



新思想引领新时代，新时代呼唤新作为。不知不觉间，中国共产党已经建党97周年。九十七年风雨飘摇、披荆斩棘，中国共产党由小到大，历经挫折与生理、苦难与辉煌，成为任何敌人和困难都压不倒、摧不垮的时代先锋。九十七载引领征程，中国共产党由弱到强，谱写了革命、建设、改革的宏伟篇章，成为始终保持先进性和纯洁性，引领民族走向伟大复兴的核心力量。

今年上映的《厉害了，我的国》堪称2018最燃电影，电影记录了自党的十八大以来中国桥、中国路、中国车、中国港、中国网等无数超级工程不断坐落在辽阔的华夏大地上。西部开发，东北振兴；中部崛起，东部率先；生产总值增速稳居世界第一；蓝鲸2号、蛟龙号、全国银幕数量总和稳居世界第一；全世界最大的基本医疗保障网；173项扶贫政策；人类历史上最大的射电望远镜FAST；高速公路网总里程世界第一……这一个个典型生动的中国故事，并不只是孤独的数字，而是我们每个人生活的缩影，面对这一串串数字，相信任何一个国人都会由衷地感叹一句：“厉害了，我的国！”

这一切的一切都正是在伟大的中国共产党的正确领导下实现的，没有共产党，就没有新中国》这首歌就是为了歌颂党的伟大而谱写的，没有共产党，就没有今天的新中国；没有共产党，就没有今天的强大；没有共产党，就没有今天的繁荣与昌盛；没有共产党，就没有今天的和平与自由……

习近平指出，中国特色社会主义最本质的特征是中国共产党领导，中国特色社会主义制度的最大优势是中国共产党领导，党是最高政治领导力量。十八大以来，党中央一直强调共产党的队伍建设问题，作为一家优秀的负责任的企业，我司也有一支专业、优秀的共产党员队伍。值此中国共产党建党97周年之际，党支部组织党员们开展了重温誓词的活动，告诫我们，要不忘初心，牢记使命；砥砺前行，涌立潮头。

“中国的奋斗就是全人类的奋斗”。让我们在习近平总书记的党中央坚强领导下，为实现中华民族伟大复兴而努力。（娃娃鱼）

献手足情，暖职工心 --公司员工献爱心募捐活动

2018年8月1日，是创正公司成立28周年之即，在这既特殊又喜庆的日子里，公司爱心基金会再次组织了全体家人们，为“弘扬中华名族扶贫济困的传统美德，建创正美好家园”进行了爱心资金募捐活动。



病痛无情，人有情，一场声势浩大的爱心捐款行动迅速开展起来，公司钱总代表她及其家人首先献出了她的一份爱心，然后其它员工也纷纷慷慨解囊，陆续汇集到募捐箱前，5, 10, 20, 50, 100, 200. 这些不仅仅是简单的数字，每一个数字在书写着闪耀人性光芒的同时，也描绘出每一份温暖人心的关爱与真情，她们在用行动传递着创正大家庭的温暖和力量。

目前，公司爱心基金已经发放多次，累计帮助员工及其家人30多人，累计发放金额40多万元，善款有限，爱心无价，捐款不分多少，善举不分先后，小小的仁爱之心将重燃一个新的生命之火，点滴之恩将托起一个家庭生存的希望，创正的员工感受到了集体的温暖，爱心募捐活动的开展体现了公司对员工的重视和关怀，体现了有爱互助的企业氛围，如同夏日莲花的芳菲，使这所凝结了有爱魅力的伟业大家庭，愈发光彩夺目！（香凝）

展会资讯

匠心精品，以实力征服人心



2018年6月11日~6月15日，德国阿赫玛展会（ACHEMA 2018）在德国法兰克福会展中心拉开帷幕。做为三年一届的德国阿赫玛展会是全世界最大的化工工程及装备展览会，在全球化工界享有盛誉。本次展览会再次汇聚了化工、制药和食品工业方面优秀企业，搭建起新技术、新应用和新市场的展示平台，热闹非凡。

今年是创正公司首次参加阿赫玛工业展，但一出场，就带给观众耳目一新之感。展台以大气简约为基调，以独树一帜的防爆机器人形象为背景，彰显工业产品的魅力与现代气息，兼具个性与稳重。

创正展会现场集中展示了目前最受市场追捧的防爆LED条形灯、泛光灯、出口标志灯以及一系列的防爆电

器产品，努力将中国防爆领域质量标杆企业的形象完美地呈现在大众面前，吸引了大量客户的驻足询问，高颜值、高品质的产品得到了客户广泛认可。

近年来，放眼全球，随着防爆产品应用领域的逐步扩大，用户单位对产品本身的品质要求越来越高。创正防爆深耕防爆行业超过28载，拥有大批技术骨干，必将守望初心、砥砺前行，发挥同行业优秀品质产品的示范作用，用合理价格、优质产品征服广大用户的心。

如果您还想了解更多信息欢迎来创正咨询，而且时间和地点又是那么的巧合，那就让我们一起相约即将到来的西班牙-巴塞罗那Gastech 国际天然气展览会。（樟树下）

创正公司再次亮相俄罗斯石油展

俄罗斯国际油气工业设备及技术展览会（NEFTEGA）目前作为独联体大油气行业盛会，自1978年创办以来，已成功举办17届。不论在东欧还是在全球都享有盛名，是行业内公认的著名石油天然气展览会。

俄罗斯油气资源丰富，是世界第二大原油生产国，年产原油5.5亿吨左右，仅次于沙特阿拉伯。天然气年产量达6120亿立方米，占全球总产量的21.3%。石油天然气工业是俄罗斯重要的支柱产业，也是推动俄罗斯民族经济复兴的重要力量，在俄罗斯国民经济中发挥着极其重要的作用，统计认为俄罗斯约90%的GDP增长得益于能源的出口拉动。俄罗斯地区石油天然气项目大规模的建设及正在运用的生产设备的维护与定期更新，给了我们这些为石化生产过程中提供安全保障的防爆企业提供了绝好的机遇。

故而，在今年的第18届俄罗斯国际油气工业设备及技术展览会，创正公司国际贸易部同事携带公司的拳头产品—全塑防爆控制器、插接装置、接线箱，以及备受客户推崇的LED条形灯、不锈钢控制箱等主流产品亮相本届展会。

创正公司一直非常注重国际、国内市场的全面发展，尤其是近几年CZ品牌一直努力迈向更多的国际市场发展。以俄罗斯为代表的独联体市场，一直是创正公司在国际市场发展中的重中之重。经过十余年的不懈努力，创正品牌在独联体市场中已经被广大用户所熟知，尤其是在本届展会，所展出的最新国际ATEX 和IEC Ex 认证的—GRP 和不锈钢系列多功能防爆配电箱，一经展出，吸引了众多客户的关注和咨询，并表示出强烈的合作意向，且当场有多家客户达成近期来公司拜访洽谈合作的约定，相信经过创正公司的持

续努力，未来在俄罗斯市场必将取得更加健康蓬勃的发展，为客户和合作伙伴在全球战略发展上，提供安全防爆产品和实施优质解决方案，践行核心品牌的使命和责任。（樟树下）



2018年第49届美国国际石油天然气展览会(OTC)



Offshore Techonlogy Conference始创于1969年，每年一届，由于得到美国石油协会等12个专业行业组织的大力支持，其规模和影响力逐年扩大，目前已发展成为世界上规模第一，影响力最广的石油石化天然气展。

美国是世界石油市场最主要力量，其拥有世界上最发达的石油现货市场和石油期货市场，尤其是近几年美国页岩气技术的迅猛发展，其市场形势对整个石油环境的发展有着重大的影响，甚至可以说是石油市场的风向标也不为过。

我公司应OTC展会邀请于2018年4月30日至5月3日首次参加OTC展会，此次展会来至100多个国家共2000多家厂商参展，我司根据发展需要展出了IECEX、ATEX双重认证的全塑防爆插接装置、不锈钢防爆控制器、防爆接线盒、防爆手提灯等产品，吸引了来自世界各国客户来洽谈，并得到客户一致好评，并同CSA、UL、CML等认证机构沟通未来北美认证发展方向，为我司未来进入美洲市场打下良好的技术基础和商务契机。张卫

创为创新永不止喝彩

翻开创正防爆2018版防爆灯具、三防灯具选型手册，感慨万千，创正变化真是大，作为一家以技术为导向型企业，非常注重新产品的研发。短短几年的时间，根据市场导向，研发生产匹配客户的产品，同时在认证方面也是毫不松懈，能及时完成认证提供给客户。创正致力于在工业电气领域创造高品质的产品和服务，成为具有国际竞争力的品牌企业，已经为全球客户提供安全防爆二十八年。全球许多知名企业给创正给予很高的评价，并一直保持友好的合作关系。

创新是人类特有的认识能力和实践能力，是人类主观能动性的高级表现，是推动民族进步和社会发展的不竭动力。创正始终坚持创新为企业的立身之本，矢志不渝地秉承“超越自我、追求

卓越、精益求精”的理念，并将之渗透到产品研发制造的每一个环节和每一个细节上。公司推出新样本册增加了新产品，这些“产品”是创正团队努力的结晶。光是灯具系列，就有许多新产品的加入：

CZ0264/20全塑防爆消防应急标志灯、照明灯：全新研发产品，外置防爆消防模块，内装防爆模块。为消防工作保驾护航。

CZ0264/31防爆LED条形灯，防爆LED应急条形灯：适用于爆炸性气体与粉尘环境内做正常照明或应急照明。

CZ1363/3、CZ1363/4防爆LED（应急）条形灯：防爆LED条形灯内部配置有独立认证的防爆LED光源模块、电源模块、防爆逆变器模块、防爆电池模块、带有恒流输出和过温保护功能，设有故障信号灯、充电信号指示、放电信号指示。

CZ0873/4、CZ0874/4LED防爆灯：新款LED灯具，功率增大到75瓦，防爆灯具内部独特的隔热设计与外部高密度的散热片相结合，散热效果更

佳。防爆灯内装有LED光源和稳压电源。能满足石化、化学和海上工业照明的相关要求。

CZ0878d防爆泛光灯LED（宽光型、窄光型、路灯型）：在原先的基础上，经专业的光学配光设计构成三种配光：宽光型、窄光型、路灯型，灯具散热结构经专业的热分析设计及特制铝基板导热结构，确保灯具工作时所产生的热量能很好的散热。

CZ0875、CZ0876全塑防爆LED（应急）条形灯：之前研发上市的一区LED条形灯得到很好的反响，二区的市场肯定大，许多客户询价，而且价格上有优势。

CZ0879/1、2防爆灯（LED）：新产品的功率从30W、45W、60W，到最高的90W。填补了二区LED灯的空缺，产品的齐全和价格的优势，必将带动市场。

灯具的创新之处数不胜数，伴着创正人的创新精神和吃苦耐劳的精神，必定会加快创正前进的步伐，创造一个又一个奇迹！（馨露）

最牛推销员“空客先生”的5点心得和一些启示



他推销的东西，是世界上最贵的商品之一——飞机，平均每一架售价8000万美元，约合人民币5.2亿元。过去23年，他为公司卖出了1.6万架飞机，平均每天卖出2架价值10亿多人民币的飞机！有人专门为此做过统计，他可以41天搞定腾讯一年的营收416亿，100天搞定阿里一年的营收1011亿，赚钱的速度简直比印钞机还要快！这个人，就是空中客车的销售总监，被称为“空客先生”的约翰·雷义（John Leahy）。

经常坐飞机的朋友们，一定都听说过这两大

飞机制造巨头：空客和波音。但是1994年，当约翰·雷义被空客任命为销售总监的时候，空客的销量还远远落后于波音，在当时波音飞机公司占了60%的市场份额，而雷义所在空客只有可怜的18%。空客高层经过好几轮市场分析，做出了个大胆的决定：希望能占据市场25%到30%的份额。谁知道，雷义一上任就立下军令状，5年时间，把空客的市场份额做到50%！当时的波音公司根本不把空客看在眼里，销售主管瑞恩·雷蒙德听说雷义的豪言壮语，更是哈哈大笑：空客能有50%市场，我家的狗都能当总统！雷义的豪言壮语不仅让对手嘲笑甚至连自家人都深表怀疑，据空客前CEO路易·加洛瓦（Louis Gallois）后来透露，在听了雷义的话后，当时所有董事会成员，包括加洛瓦他自己在内，都劝雷义要现实一点。

不过既然能被《华尔街日报》称为活着的传奇，雷义肯定有自己一套，继他上任后，空客的增长势头就一发不可收拾，在客机市场上一路攻城拔寨，摧枯拉朽，市场份额直线飙升。在雷义的带领下，1999年，空客已经占据了市场份额的50%，和波音平起平坐，前后仅用了4年！并且在过去15年里，空客的飞机销量有11年都要高于波

音，最高时市场份额更是达到了65%！

为了对付雷义，波音也是煞费苦心，前后换了8位销售总监，甚至开始追踪他的位置，分析他接下来会与那家航空公司洽谈，好来抢生意。不过这一切都不能阻挡雷义继续创造辉煌，2015年，他被飞行俱乐部基金会授予杰出成就奖，这个奖项相当于航空界的奥斯卡奖，之前授奖获得者包括阿姆斯特朗、美国前总统老布什。最令人惊叹的要数2017年11月的订单，在迪拜飞机展览上，他和团队直接拿下了510架飞机订单，其中空客和美国投资机构IndigoPartners签下初步协议，向其出售430架飞机，总价值超过420亿欧元，约合人民币3300亿元，成为了史上最大的订单。

雷义在空客干了32年，已于今年退休。1985年加入北美营销团队的时候，空客的市场份额只有13%。1994年开始担任销售总监时，依然只有18%，如今空客已经从一家名不见经传的欧洲公司一跃变成了常年与波音争夺冠军宝座的宿敌。与此同时，当年的强大对手麦道已经并入波音，连名字也没有留下，洛克希德也彻底退出了民机行业。空客历史上卖出的所有飞机的90%都是在

他的任期内实现的，总数达到16000多架，作为史上最具有传奇色彩也最成功的销售员之一，约翰·雷义总结了自己的5点心得分享：

- 1、卖产品就是卖自己，请永远保持活力。
- 2、反感套路，对产品和竞品烂熟于心
- 3、所有推销，在见面之前已经开始。
- 4、展示方式要比别人高级！
- 5、把顾客当学生，而不是上帝

雷义先生的5点销售经验，初读觉得很平常，但经历越多越觉得务实。尤其是最近在读吴晓波写的《腾讯传》里，刘炽平代表高盛帮助腾讯成功上市的那段案例，更是感觉这两位了不起的商业精英有很多想法不谋而合。

在2003年，腾讯选择上市的时候，高盛，摩根士丹利，美林，瑞银和德意志银行都是他们潜在的承销商。时任高盛亚洲投资银行执行董事的刘炽平通过一系列精彩的操作，最终使得高盛在众多对手中脱颖而出，成为腾讯的上市伙伴。

所有推销，在见面之前已经开始，同时展示方式要比别人高级。

当刘炽平接到公司的任务后首先做的就是叫团队成员每人都申请一个QQ号，以方便他们能更深入的了解腾讯和腾讯产品。其次为了准备和马



化腾第一次见面，刘炽平也是做足了功课。据马化腾回忆，初次见面刘炽平给他留下了两点非常深刻的印象，一是“他是我见过香港人当中普通话讲的最好的”。此外，刘炽平的名片上竟然有个QQ号，让马化腾感到很亲切。在当时乃至现在，不少人的观念里QQ还是小孩子玩的东西。一个商业精英竟然会在自己名片上印上QQ号，这种友好的举动一下次就拉近了马化腾和高盛的距离。

反感套路对产品和竞品烂熟于心，把顾客当学生，而不是上帝。

马化腾回忆说之前见的投行为了获得合作机

会都给出了很诱人的估值，这让他们反而感觉被忽悠了。而刘炽平则是先深入了解了腾讯创始团队的风格和业务模式后才给出了他的两个建议。刘炽平意外的提出公司的估值上更保守一点，与其一下子就把市值飆的太高，倒不如慢慢把公司价值做出了，让股民能享受到增长的福利做到双赢。他的稳健双赢想法获得了腾讯高层的信任。其次，刘炽平直率的认为腾讯当时的业务太依赖“移动梦网”这种寄人篱下的业务模式，缺乏可塑性，应该发掘即时通信的发展潜力，这一细致观察顿时让马化腾有一种找到知音的快感，那时期他正力排众议冒险选择网络游戏和门户网站，正是基于对这一隐患的担忧。

在腾讯谋划上市的过程中，曾有很多迷雾一样的选择摆在目前。这个时候就需要刘炽平把顾客当学生，而不是上帝，给出他的专业建议。有个选择曾经在腾讯高管内部发生了激烈的争论，那就是去美国还是香港上市。那一时期，美国纳斯达克是全球互联网公司热衷的资本圣地，中国的新浪、搜狐、网易、百度等皆挂牌其中，而在香港上市则更容易在市场规则上兑现腾讯对员工的期权承诺。那时马化腾对上市的意义不是很清晰，只是觉得“是个公司大概都要去上市的”对于去哪上市看上去更是毫无头绪。这个时候刘炽平又一次发挥了他的职业技能帮助马化腾一锤定

音。刘炽平提出腾讯应该在香港交所上市，理由有三：第一，腾讯的商业模式在美国找不到一个可以类比的标杆企业。即使上市价值也会被严重错估。第二香港更接近腾讯的本土市场，股民对公司更了解，股价的波动也趋于稳定，不至于大起大落。对致力于持续增长的腾讯更有利。第三，在香港上市的另一个好处，作为红筹股在未来可以回归内地的资本市场。最终马化腾拍板接受了香港上市的建议，并且这一建议也很快得到成效。在2005年因为政策影响，美国纳斯达克的网易等十几家中国科技股股价集体暴跌，腾讯因远在香港而幸免。现在腾讯也不负众望已经成为香港的股王。

卖产品就是卖自己



高盛在腾讯眼中与摩根士丹利，美林，瑞银和德意志银行等国际知名投行相比并无特别优势之处，并且在早年间双方还有段不愉快的历史。早在2000年，腾讯就向高盛寻求融资，但由于彼时的腾讯只有两岁，融资规模很小，高盛也看不清它的未来，就拒绝了。今非昔比，如今腾讯高高在上成了高盛要追求的目标，曾被自己拒绝过的客户，要再争取回来肯定更不容易。经过长时间的接触，刘炽平所展示的专业素养和良好品质让马化腾最终下决心把上市的业务交给高盛。这次联姻的成功，与其说是腾讯信任高盛，倒不如说是信任了刘炽平。拿到单子后，刘炽平也没有懈怠，在上市筹备过程中无论是前期繁琐的准备还是后期魔鬼式的全球路演，都是一路鞍前马后兢兢业业，他的敬业精神以及聪明、坚毅和快速学习能力也得到了腾讯创始团队的一致认可。所以在上市成功后，腾讯的创始人之一同时也是负责全公司人力的陈一丹就向他发出了邀请。所以卖产品的最高境界还是卖自己，通过刘炽平与腾讯的这段经历我们可以看到，一个职业经理人所展现的珍贵素养和敬业精神不仅成就了高盛，成就了腾讯，更在日后成就了他自己。去年，腾讯一度以超过5000亿美元市值成为全球第五大公司。刘炽平也位居腾讯控股的CEO，成为腾讯集团名副其实的二当家，并被《福布斯》评为2017中国上市公司最佳CEO第一名。

在我读刘炽平的这段经历的时候，仿佛看到他把雷义先生的5点销售心得做了教科书般的演绎。不知道是他曾受到过雷义先生的启发又或者这类顶尖商业人士都所想略同。作为销售人员，除了要有逢山开路 遇水搭桥的精神，学会总结他人经验也很重要。所谓大道至简，这5个方法其实很简单。这位老人说的5点心得其实大家都能做的到，或许大家还能做的更好。希望雷义先生的5点心得能给大家带来一些启示，仅以此文和大家分享共勉。

参考文章：《腾讯传》，《史上最牛员工每天挣10亿》，《波音的头号对手》

