



身未动，心已远

深圳市四方电气技术有限公司
Shenzhen Simphoenix Electric Technology Co.,Ltd

地址：深圳市南山区高新南一道德赛科技大厦 21 层
官方网站：www.simphoenix.com.cn
联系电话：(86) 0755-26919258

创新科技 掌控未来

2015
7月号
第5期

VOICE OF SIMPHOENIX



变革重生 布局未来

微信思维的启发：我们成长的方向

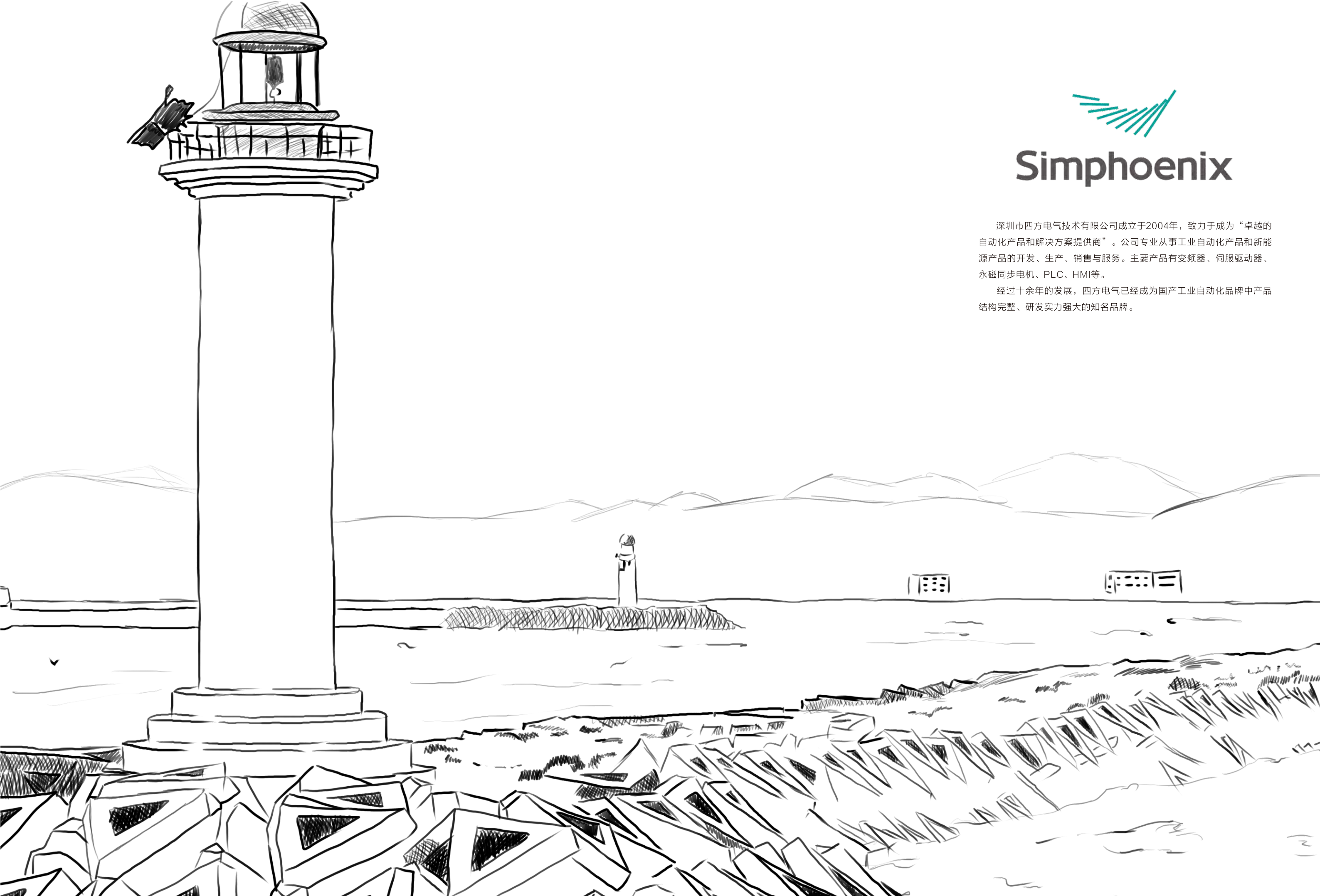
摘取中国制造2025果实

CA100系列伺服驱动器 · 伺服电机

记忆碎片 · 鼯头渚



扫码关注更多信息



Simphoenix

深圳市四方电气技术有限公司成立于2004年，致力于成为“卓越的自动化产品和解决方案提供商”。公司专业从事工业自动化产品和新能源产品的开发、生产、销售与服务。主要产品有变频器、伺服驱动器、永磁同步电机、PLC、HMI等。

经过十余年的发展，四方电气已经成为国产工业自动化品牌中产品结构完整、研发实力强大的知名品牌。



CONTENTS

01 FOCUS 聚焦

变革重生，布局未来

03 NEWS 快讯

ISO14000环境管理体系

海外拓展

新官网正式上线

运用·新境界

EP1系列PLC震撼上市

恒温·微信

05 FASHION 风尚

微信思维的启发：我们成长的方向

摘取中国制造2025果实

09 TRANSMISSION 传动

你所不知道的市场部

更贴近，更真实

设计之美

无处不在的连接

13 TECHNOLOGY 新技术

新品前瞻：CA100系列伺服驱动器·伺服电机

V560变频器在双吊点启闭机上的应用

四方变频器在注塑机上的应用

21 INTERVIEW 访谈

联接的力量

互联网新思维：微信群对品质的影响

感恩，感怀

用心服务

27 DISCOVERY 发现

On The Way

游小洲 最后的水乡

记忆碎片·電头渚

33 GALLERY 生活

摄影墙

主编寄语

这是一个相互连接的世界，人与人，国与国，企业与企业之间紧密联系，密不可分。

各个群体相互联系、相互依存的程度空前加深，人类生活在同一个地球村里，生活在历史和现实交汇的同一个

时空里，越来越成为你中有我、我中有你的命运共同体。

企业活动亦是如此，没有哪一家企业可以在经济全球化的洪流中独善其身。

更加开放，更加兼容将是每个企业发展到最后的必经之路。改变，就在一瞬间。

自2015年更换LOGO开始，四方电气全面布局新的发展战略并进行了一系列大刀阔斧的改革，以崭新的面貌重

新起航，以更加开放的姿态迎接制造业的全线升级。

《VOICE OF SIMPHOENIX》始终在不断的转变角度，浅文深挖。

在本期杂志中，围绕联接的主题我们看到了更换标识后的四方如何勤练内功，达成企业内部之间，企业与客户

之间的全联接并为客户带来更多价值上的提升。



主办：深圳市四方电气技术有限公司

顾问：余功军 李晓峰 尹文霞

主编：市场部

编辑：缪慧 宋赞 陈丽 滕晶

电子版请访问www.simphoenix.com.cn 阅读或下载

索阅、投稿、建议和意见反馈，请联系深圳市四方电气技术有限公司编辑部

地址：深圳市南山区高新南一道德赛科技大厦21层

邮编：518057

电话：0755-26919258

传真：0755-26919882

邮箱：marketing@sunfars.com

SIMPHOENIX & STRATETY

变革重生，布局未来

撰文/中国工控网 访四方电气总经理余功军

做一个企业家最难的是什么？是创业之初的艰辛，还是去完成一个几乎不可能的签约？不同的人也许会给出不同的答案。

“是内生性变革。”当笔者将这个问题抛给深圳市四方电气技术有限公司（以下简称“四方电气”）总经理余功军的时候，他这样回答。

过去的两年时间里，余功军与四方电气的管理团队一直致力于重塑四方，包括企业架构、产品结构、技术力量、市场方向，甚至发展模式等等。

“这样大规模的变革难度几乎等于重新创立一个企业。”余功军说，“有时候感觉甚至比创业还难。”受制造业大环境的影响，国内变频器企业的日子普遍不好过。但就外人来看，四方电气这样的行业领先企业至少还有自己的生存空间。

“改变是为了将来，为了四方电气有机会成为中国变频器市场的领导者。”余功军解释说，实际上四方电气改变的远比所呈现的要多。“四方电气的改变是从里到外的，我们要打造一个全新的四方电气。”

释放潜能 铺垫未来

“变革是大势所趋。”余功军说，随着中国制造业的整体转型升级，制造粗糙、质量低廉的低端变频器的市场空间已经越来越狭小了。变频器企业面临着必须要改变的抉择。

“四方电气从成立到发展壮大的时期也是国内通用变频器应用快速增长的时期，产品制造出来只要用心就不愁市场。这也催生了一大批变频器厂商的成立。”余功军感慨地说，但这样的时代已经过去了。近两年，国内变频器厂商的产品销量普遍下滑，且利润更是十分微薄。在当今工业设备普遍升级的时代，工业用户对变频器产品的要求也开始转变。功能更强大、性能更稳定、使用更方便、与用户的应用贴合更紧密的变频器产品越来越受到青睐。“四方电气要发展，也必须要向中高端市场进军。”余功



军说。

其实，翻开四方电气的历史篇章，四方电气走过的历史不可谓不辉煌。作为国内变频器产品的领先企业，其自主开发的C系列、E系列、M系列、H系列、S系列以及专注于中高端市场的V系列及A系列变频器，都被广大用户所熟知。四方电气也成为国内一流变频器厂商的代表。即便是在变频器市场普遍萎缩的今天，从业绩以及知名度来看，四方电气都依然属于行业前列。

余功军表示，过去由于种种原因，四方电气并没有将自己的技术研发实力百分之百发挥出来。而新体系的构建，一个重要的原因就是要充分释放四方电气的技术研发能量。“转变是为了将来，四方电气能够依然站在行业之巅。”同时余功军也表示，他自己并不满足四方电气已经取得的成就。

“从骨子里我还是一个偏技术的人，四方电气的技术基础搭建得很牢靠，我们不应该只取得目前的成就。”余功军说，从研发实力上来讲，四方电气从2004年成立之初就开始建立自己的研发团队，通过10年的积累，已经拥有十分完善的核心技术体系，其多项产品技术的知识产权也完全为己所有，是一个非常纯粹的自主知识产权独立高新企业。

“可以说，在整个变频器产业圈，四方电气的技术研发实力都是最深厚的，这也是我们敢于冲击中高端市场的重要依仗。”

全面布局 重塑四方

对此，余功军和他的管理团队对四方电气的内部也进行了重新梳理。收缩一线业务员的数量，并将其主要职责定义为拓展和管理渠道、维护客户。抽取核心力量，构建一只能够打硬仗、能够攻坚的业务团队。“这支队伍既包含对行业、对产品都十分熟悉的业务经理，也包含我们的研发应用工程师。”余功军介绍说，这不是一个简单的组合，而是一个目标明确、分工协作的团体，目的就是要找到客户的需求，构建更加成熟的产品，并有计划地引领四方电气产品在特定行业的发展。

“最重要的不是现在，而是要找到行业三年以后甚至是更长时间的需求。”余功军表示这是为了长久的发展。“几乎每个行业也都处在变革中，他们的需求也在变化中。如果我们一直只满足于现在，那我们就会和大多数变频器企业一样陷入困境。而能够掌握未来的需求并做好准备，在将来推出适用的产品，满足客户所需，我们才能够站在行业的高处。”

在改变研发思路的同时，四方电气也从硬件方面加强了研发部分的力量。斥巨资建设了具有认证级别的EMC电磁兼容检测实验室、环境可靠性试验室以及系统测试平台。在整个公司管理层面，四方电气也陆续引入了ERP企业资源管理系统、CRM客户关系管理系统、PDM产品生命周期管理系统，同时公司管理层达成了每年不少于200万的生产设备投资意向。

“无论是软实力还是硬件实力，四方电气都已经拥有了一定的基础，这将有助于我们朝着既定的目标前进。”余功军介绍说，在客户选择方面，四方电气也开始进行了调整，逐渐开始放弃一部分低端市场，瞄准技术门槛更高的新兴行业，如电动汽车、中央空调、雕刻机等。

“其实最难的还是整体思路的转变。”余功军坦言，毕竟四方电气已经做了十年，已经形成了固有的风格和很强的固定思维模式，不做改变，企业就会沿着既有的惯性走下去。

“这两年来，公司的管理团队一直在着重解决思想问题。让每个岗位的人都行动起来，有思想有冲劲有激情，朝着同样的方向前行。”余功军说，未来考验的是企业的综合能力、研发的实力、市场需求的反应速度，对行业、对用户了解度，以及解决问题的能力。

全新形象 整装待发

四方从5月1日起全面启用新LOGO。余功军说，新的标识寄予着他的厚望，希望企业能够树立一个新的“标签”，就是做有特点的产品，或者在某个行业内将应用做到极致。“一说起来别人首先想到的就是你。”“国内绝大多数变频器企业的产品雷同，没有特点。而且应用市场也十分分散。”余功军认为，过去变频器企业的发展主要还是依靠营销网络和低廉的价格，而将来最重要的核心竞争力必然会是产品。

将来的市场强者必须要做到将客户的需求、行业的发展了然于心。产品要在市场中有强烈的特点、针对性，能够满足、甚至引领客户的需求，带给客户真正的价值。显然，四方电气今天所做的所有改变都是为了这个目标。

此外，除了全力打造一流变频器产品外，四方电气也在扩充自己的产品线，包括通过引进或合作，发展伺服电机、PLC、HMI产品，自主研发伺服驱动器，软启动器等。据了解，四方电气全新一代的变频器产品以及正在或即将上市的伺服驱动器、PLC、HMI等都将使用新的标识。

“我们必须要做好充足的准备以迎接未来的挑战，这就是我们为什么要变革的重要理由。”余功军说，“变革就如同‘凤凰振翅，再次腾飞’，那时将是四方电气一个崭新的开始。”

ISO14000
环境管理体系

如何在维持经济增长的同时，实施可持续发展战略，保证环境建设已成为现代企业管理者的一个重要课题。近日，为了满足部分客户在环境管理体系上的严格需求，同时也为了提升企业环境管理水平，四方电气内部通力合作，共同备战ISO14000的审核工作。

该系列标准融合了世界上众多发达国家在环境管理方面的经验，是一种完整的、操作性很强的体系标准，包括为制定、实施、实现、评审和保持环境方针所需的组织结构、策划活动、职责、惯例、程序过程和资源。这个国际上通用的认证是社会管理部门、公司企业乃至社会中介服务机构管理服务层次和环境建设水准的体现。

为迎接国家相关认证中心对本年度的ISO14000环境管理体系审核，四方电气制造中心召开多次环境管理体系内审会议，通报内审及部署下阶段外审工作。提高对ISO14000环境管理体系的认识，进一步规范ISO14000环境管理体系运行分析档案管理等收集资料。截至目前，企业已通过前期审厂工作，后续将进行文件程序方面的审核。

ISO14000环境管理系列标准是国际标准化组织（ISO）继ISO9000标准之后推出的又一个管理标准。该标准有14001到14100共100个号，统称为ISO14000系列标准。



New Website
新官网正式上线

5月28日，经过近半年的悉心筹备，四方电气全新中文网站终于和广大客户朋友正式见面。这是四方电气自官网开通后的第一次大规模改版，网站启用新LOGO，不仅页面布局、整体结构较之前有大变动，内容也耳目一新，整体视觉体验更加完美。

新官网是四方电气网络宣传和产品营销的主阵地，它将“资讯网、服务网、人才网”组成“三位一体”的总布局，以更丰富的视角和更专业的态度，报道、传播四方电气的企业文化。

网站致力于打造成为广大用户认识公司、了解公司的窗口。不仅满足用户的信息需求和体验，还具有极强的视觉冲击力，满足视觉享受。新网站在设计上力求最大化的让用户体验到便利感，版块层级最深不超过3层，用户可最直观地找到自己想要的内容。另外针对用户最为关心的资料下载、产品中心、联系我们等页面，也设置了便捷通道，方便更快捷的找到入口。

改版后的网站还存在很多的不足，我们正在努力完善中。希望您在浏览的同时，留下宝贵的意见和建议。



Overseas expanding
海外拓展

从今年4月份开始，四方电气国际业务部走出国门，开始了全球范围内的市场调研与客户拜访工作。

这次海外之旅的行程安排包括欧、亚、非10多个国家和地区。行程第一站由海外大区经理为代表，前往马来西亚和越南，第二阶段仍然是位于东南亚的新加坡和泰国，第三站中欧，主要集中在捷克、斯洛伐克、奥地利、希腊等国家和地区，最后一站是位于北非的埃及和周边国家及地区。

通过一系列的客户拜访和调研，不仅对当地市场和客户情况有了更深一步的了解，同时进一步扩大了四方品牌的影响力，对于下一步的行业开拓有着长远的影响。随着2015年全线产品的面市，四方电气将持续加大海外市场的拓展力度。



Typical Application
运用·新境界

翻板机是加气混凝土设备中重要的一部分，通过液压油缸驱动上下夹梁将切割后的成型混凝土块沿切缝分开并重新叠放在一起，不易损伤混凝土块，生产率高。该机械安装在加气混凝土成品输送端，其中的提升部分为龙门式起重机，对变频器有着苛刻的安全和性能上的要求。

典型案例：

某混凝土机械集团，翻板机提升部分夹具自重7吨，满载物品7吨，额度起升重量14吨。

工艺要求：

- 1、精确停机，减速时间0.5s；
- 2、停机平稳，无溜车和过冲；
- 3、具有悬停性能，停止电机轴不动，闸慢慢抱死；
- 4、停止误差±2mm。

电机参数：15kW、34.4A、740rpm、5~50Hz

制动器：电力液压盘式制动器

变频器：V560-4T0220 + 起重专用扩展卡

制动电阻：10kW，20Ω



系统方案：

利用V560变频器驱动提升电机，配置起重专用扩展卡，集成开抱闸逻辑时序控制、零速力矩保持等起重专用功能。V560系列变频器具有超强的低频力矩，搭配为行业定制开发的起重专用扩展卡，保证了翻板机提升工序在重载启动和制动时开抱闸无溜车、机械振动小，快速减速时间和悬停性能，确保精确停机，提高工作效率；精准的抱闸逻辑控制时序，使起重设备能安全、可靠和高效的运行。

EP1 Series PLC
EP1系列PLC震撼上市

在经过先期小规模试产、正式投产之后，四方电气新产品EP1系列PLC产品于4月16日正式下线。

本次推出的EP1-M系列是一款微型高性能通用型PLC，结构小巧，功能强大，具有数据处理、网络通信功能、高速计数、脉冲输出定位控制功能和模拟量处理，还具有浮点运算和写EEPROM指令高级功能。超高的性价比，简易的操作方式，让其成为木工机械、灌装机械、纺织印染、食品包装机械、印刷机械、机床、化纤机械等通用型工艺设备的理想之选。

Wechat&Activity
恒温·微信

上一期《VOICE OF SIMPHOENIX》寄出后有细心的读者发现了期刊中的一处图文bug，四方市场编辑部对此非常重视，并以此为契机，开展了一期特别的微信有奖活动，鼓励其他读者自发寻找期刊中出现的错误，原定3天的微信活动由于粉丝们的热情回复在2个半小时内完成，奖品全部送出。在此感谢各位粉丝对于四方电气的大力支持。

杂志偶有漏洞，欢迎各位读者的悉心指出。另外为了回馈诸位客户朋友及粉丝对四方电气一直以来的支持，我们将以1~2个月为周期举办微信有奖活动，欢迎大家关注。

扫描二维码
关注更多四方电气信息



WECHAT MARKETING

微信思维的启发：我们成长的方向

撰文/ 市场部

微信时代，信手机，得客户。手机媒体，微信天下。所有传统媒体时代的营销策略和打法都可以也必须搬上手机。微博？APP？问下自己和身边人每一天的手机都在干嘛。微信活多久？这是最有可能成为世界著名品牌的中国制造，此前没有，信不信随意。微信，模拟真实社交。马上，立刻，开启你的微信第二人生。

羊年春晚，让“抢红包”家喻户晓，“微信”无疑成为这个热门事件的最大赢家。其实自2011年1月21日微信1.0版本发布，“摇一摇”的横空出世就让它炙手可热，以惊人的速度隔年用户量破亿。就像它提出的使命：连接一切，微信的目标并不仅在于赢得红包大战，而在于连接。连接电视行业，连接更多以往没有用微信的用户，连接用户支付场景。

正是这样的微信思维也给了我们启发。基于微信少流量易操作的文字，图片，语音，视频交流功能，使其成为一种富媒体的沟通方式，要比电话，邮件等沟通工具强很多。强大的用户群以及背后鹅厂（腾讯）出身的技术团队，又使其兼具媒体属性和系统属性。自此，微信公众账号的发布，开启了每个企业的自媒体时代。四方电气也紧跟时代步伐，在同行业中较早的建立起了自己的微信官方订阅号。

“一个品牌之所以有价值，除了知名度以外，还要有媒介价值。”这对我们维护官方订阅号提出了更高的要求：精心设计带动销售的内容，发挥媒介的作用。这也是我们一直坚持通过每月推送图文消息，来展示四方最新的新闻动态，或明星产品及应用，或绽放最新的管理成果。但仅仅如此还是略显单薄，四方在这样一个时代化的平台上仍不够立体，短短几篇图文消息无法承载我们想传达的更大信息量。因此，

在2014年底，我们进行了大刀阔斧的改造：自定义菜单的丰富，让公众账号有了微官网的载体；耳目一新的微信互动有礼活动，让公众账号更加鲜活。四方的微信公众账号，不再是自话自说的一成不变，而是第一次真正跟粉丝握了握手。

“连接一切”的思维，让我们试着连接自己的用户群。进入公众号，可以看到小编“四宝”恭候您多时的亲切回复，下方菜单中“四方动态”、“解决方案”、“产品中心”、“答疑助手”、“联系我们”也是为客户朋友们准备的一道道好菜。“招贤纳士”让想加入四方的朋友们多了一个入口，“互动有礼”是四方回馈粉丝的乐园。移动互联网时代的便捷更是让这个平台出彩起来，轻松在手机端获得想要了解的信息，又一次拉近了四方与客户之间的距离。这与公司提出的“紧密贴近客户，为客户创造更多价值”殊途同归。

基于微信公众平台，我们要做的还有很多。

沟通，挖掘需求

正如“所生产的产品不合消费者需求，再牛的产品也没有市场”，微信平台的建立也要站在客户的立场，思考所需，这促使小有雏形的四方微信号朝着更具功能性，对用户有实质性帮助的方向逐渐发展。通过微信的基础功能——语音、文字、留言互动能够带给客户一些好感和黏性，发现客户更多需求，从而做到增值服务。粉丝的留言反馈，和我们根据动向为客户提供与时俱进的产品信息及行业解决方案，即是沟通挖掘需求最直观的结果。如此线上线下的结合，形成连接的二次方。

《大电商战略》一文中曾一再强调加强与合作伙伴的沟通，挖掘客户需求。反馈带来的是双赢，通过用户意见及建议精益改进，用户感受我们的亲切关注提升参与热情，那么，进步就是件很容易的事情。

产品化思维，面对的都是我们的客户

“将服务视为一种能让用户尖叫的产品，本身就是一种营销”。这样“一切皆产品”的思维，让我们可以把自己想象成产品经理的角色，我们面对的不仅是客户，连自己的业务人员、应用工程师、客服人员都将成为我们的客户，细心服务的对象。

作为这个角度的角色，对产品的深入了解很重要，例如，将产品特点做成图片的展示形式，没有对产品的足够了解，就容易没有方向。因此多与项目经



微信 不仅是传播的力量

理、应用工程部、客服同事沟通必将成为我们这类“产品经理”的新习惯。总结更浅显易懂，清晰明确的产品特点让微网站“产品中心”栏目能被客户和我们自己的业务人员真正用起来；总结可以形成共性的问题，通过图文标准化术语来表现让“常见问题”栏目生动起来，也让更多的用户注意留言功能，使其反馈的及时性更大的发挥。一系列的优化工作才能把我们的服务做到极致，出来的东西也就能更活泼贴切。

另外，奇妙的“产品经理”再向“全民客户”解释这一系列二次开发的动作，讲解如何运用，使这一部分“客户”朋友——即业务人员感受到这个平台的便捷，才能更好地将信息传播出去，最终成就这个平台的媒介属性。

粉丝分类

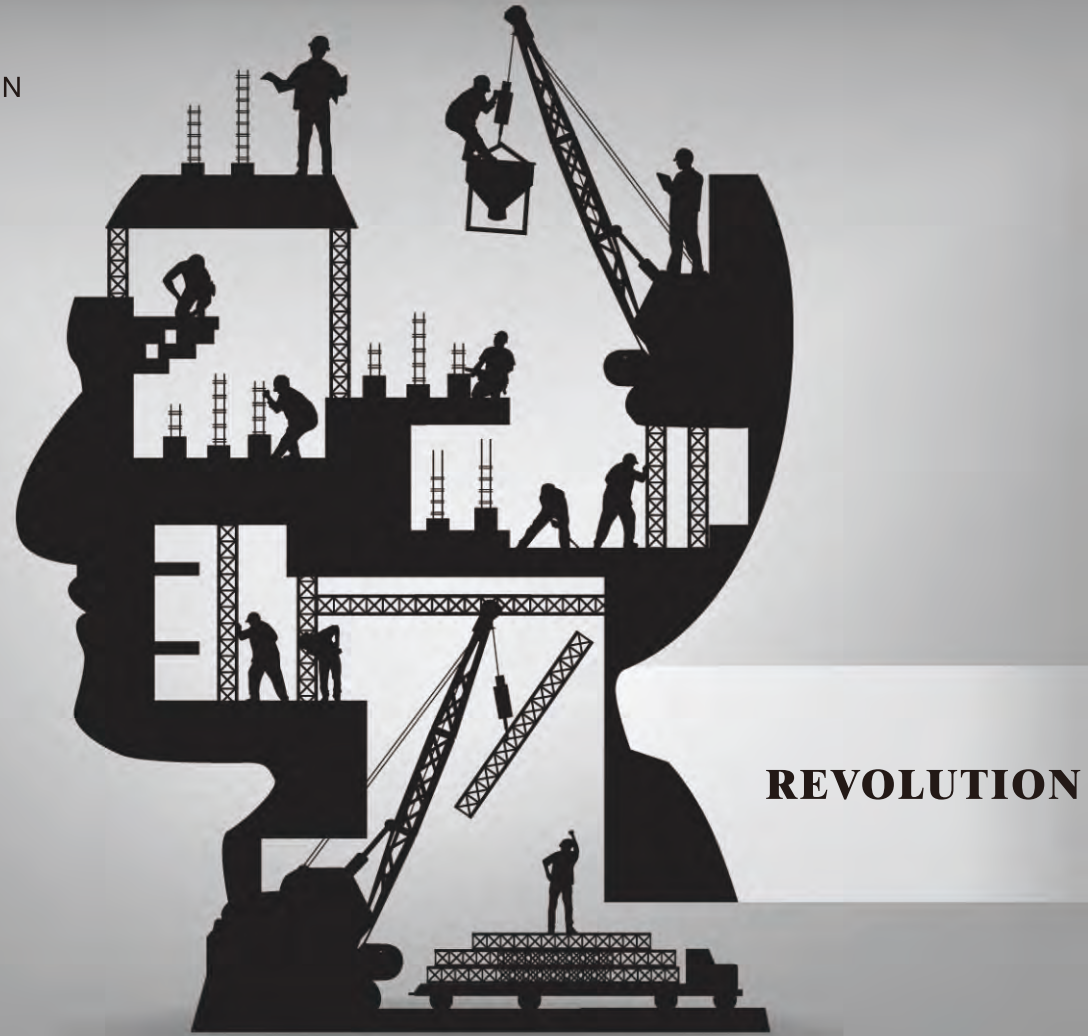
公众平台的粉丝分为非本行业的普通粉丝，和关注行业或是公司客户的专业粉丝。经过更多的互动有礼活动及回访工作，即可把粉丝分组A、B两组，A为专业粉丝，B为普通粉丝。这样才能为目标客户做更精准的服务。

更高目标实现客服功能

服务的最终目的在于解决用户问题，实现交流与沟通。在这个以沟通为主的平台上，进行售前咨询，后续跟踪都极为便利。利用照片、截图做故障描述和操作指引，发送操作示范视频传给客户等，要比电话交流更加直观，带给客户更活泼亲近的服务体验。当用户利用微信平台反馈成为一种习惯，我们也可考虑在公众平台增加客服接口，实现多客服在线回答，及时响应用户需求。

线下向客服部搜集用户最常遇到的问题，研究总结客户的意见和喜好，分析出哪种方式更能获得客户的好感；思考客户关心的咨询内容是什么，再去制作成图文微信主动推送给客户，也是给“答疑助手”这个栏目添砖加瓦。至此，我们能做的还有很多很多。

刚开始接触微信公众平台，充满好奇却又不够自信，因为是全新的领域，但不去做，东西出不来；做了，至少会更了解。不走出这一步，永远不知道下一步在什么地方。微信不仅是一个平台，更是一种思维。目前我们一步一个脚印，但做好微信需要专注和汗水。还是喜欢那句话“何为情怀，用独特的想法精雕细琢普通的事情就是情怀”。是的，我们正走在变得更好的路上。



MADE WITH WISDOM

摘取中国制造2025果实

文/刘满柏 中国传动网

势

2013年4月，“工业4.0”于德国汉诺威工业博览正式推出。随之，一场全新工业转型竞赛在全球激烈展开。

2015年5月19日，备受关注的《中国制造2025》规划纲要正式发布。人们称之为的“中国版”工业4.0正式到来。

然而，“不同气压”、“不同生态”，“中国版”工业4.0有着更为接地气的一面：面向传统产业改造和新兴产业发展需求；融合信息和智能等技术，实现制造的绿色、数字和智能化；重点领域包括新一代信息技术产业、高档数控机床和机器人、航空钢铁装备、海工装备、高铁、新能源汽车、农业机械、电力装备、新材料、生物医药和医疗器械。

自动化业界说“机会来了。”因为所公布的每项领域发展，都需自动化的助力。这个层面讲，四方电气在内的所有业界同行都有望摘取“中国制造2025”的个个果实。

质

问题是，这些机会是否属于自己？

首先，机会在哪？亟需升级的传统行业、待深度挖掘的新兴产业.....抑或是目前的“激战”领域。

他们需要什么？近年，业界越来越发现这样一个事实：多种类、少批量、个性化产品需求越来越多；用户不仅希望设备价格实惠，还期待设备高效可靠，高端设备需求激增；单一产品越来越难满足应用需求，系统、集成的产品与设备更为用户所需.....若将这些需求各个击破，“机会”、“果实”都将变得容易获取。

从打开市场知名度，攻关中端变频市场到推出系列高端产品，着手电机、伺服、PLC、HMI的研发与推广，四方电气刚好经历10年发展，并在某些层面已领先一步：多产品组合，满足用户集成所需；高端产品，满足高要求应用场合；差异化解决方案，满足个性化行业需求。

这些层面讲，在业界，四方电气离“中国制造2025”的果实显然更近些。并且，四方电气还在“二次创业”，实现新“质”变。

创

2015年，采访四方电气总经理余功军先生时，他提到重要一点：建立企业“标签”与“名片”。在余功军先生看来，企业“标签”包含“品牌、业绩、风向标产品、一线位置”，是企业“在中国制造2025”时代的一块重要基石。“标签”的重要性不

刘满柏

中国传动网编辑，资深媒体人，负责旗下杂志《控制与传动》主编。



言而喻，无需争议，难的是如何建立标签。就此，他提出几点：首先，建立“专业的研发队伍”。“目前众多国产变频企业止步不前，如国产通用变频销售达2亿以上会遇到瓶颈。突破4亿的凤毛麟角。这些瓶颈，使得我们不得不去改变——往高端、往行业发展。这些改变都需要更专业的研发队伍。”

其次，打造“专业领先产品”。不仅研发出同行做不到或需要长线突破的产品，还要在时间上领先一步，经得起市场考验。

再次，加强“专业的业务团队”建设。构建与研发紧密捆绑的新业务团队，用以攻坚大客户与行业客户。业务、研发一起面向客户，涵盖整个产品生命周期。

最后，开展“专业的行业攻坚”，向中高端市场迈进，寻找新行业与新价值。

这是四方电气的“二次创业”，也是四方电气在机遇与挑战前，不曾停下的步伐。

新

2015年，契合“二次创业”，四方电气采用了全新LOGO——“Simphoenix”。

新LOGO传达四方电气四个方面的价值观：第一，不断追求/自我提升，凤凰振翅腾飞，不惧困难艰险，不断前进；第二，科技之翼/创新之魂。四方电气将持续以技术、创新为本发展事业；第三，人文/国际/灵动，四方电气期盼其产品与解决方案不仅适应于国内市场，还能在国际市场斩获成功；第四，精密/严谨/信赖。四方电气希望通过严谨的做事风格，使客户信赖并富含期待。

——“表里”都呈现“新”意。我们对此深表敬意。因为“新”到“点”上太难。

难能可贵的是，四方电气还在不断超越自己，向卓越自动化产品解决方案提供商迈进——这对用户来讲，实是一件喜事：如果您同时需要变频器、伺服、PLC、HMI，四方电气就可以提供。如果您还需要相应的个性化的服务，没问题，四方电气一定会比进口品牌更好——这点，相信客户体会一定更深。

回到“中国制造2025”，让自己提升，让客户更满意，这又岂非不是“中国制造2025”诱人果实中的一枚？

企业发展，行业迈进，任重道远。最后，愿四方电气，如同新LOGO“Simphoenix”所赋予的寓意那样：提升！创新！腾飞！



市场·营销·联接

MARKETING AND CONNECTION

在很多人的眼里，市场部等同于销售部，然而，事实并不如此，虽然两者都为营销服务，却有着本质的不同，市场部是什么？它在公司的整体运营中处于什么位置？它和销售部之间是什么关系？它是可有可无的吗？它可以并且能够发挥什么重要作用？本期期刊为大家介绍四方电气的市场部，揭开它的神秘面纱。

THINGS ABOUT MARKETING

你所不知道的市场部

文/ 市场部经理

2014年3月，我正式进入市场部。从那一刻起，我和市场部的姑娘们一直都是在紧张的学习、实践中度过的。

去年，四方面向全国举办了三场推介会，每一场推介会的落地实施对于我们市场部来说都是一场艰辛的“旅程”。近百项的细节需要在会前一个月开始反复确认，很多事情不到结束那一刻，我们永远不知道答案是什么。自抵达举办地，我和市场部另外一个小伙伴就进入亢奋期，直到会议结束所有客户入住酒店，我们才敢放松紧张、敏感的神经，进入异常疲惫的状态。参加推介会的朋友们不知道您是否还有印象，自您进入会场那一刻起，每一个铅笔方向的摆放、展示台的搭建、答题的设置、会议流程的安排以及菜品的样式，都是我们精心设计、选择的。

加班是市场部的常态。让我记忆深刻的是四方中文官网从方案确定到正式上线这段时间。我很庆幸我有三个得力的下属。讨论方案时畅所欲言，毫

不保留；方案实施时思路清晰，执行果断。为保证官网的实用性和美观性，我们做了很详细的调研，在对比了国内外多家企业的网站设计以及时下的主流网站模式后，四方官网在与设计公司的坚持、磨合、不妥协后成功落地交付。网站正式上线后，虽然存在着些许小问题，但我们如释重负。

熟悉四方的客户朋友自去年9月份开始就应该收到了《VOICE OF SUNFAR》的期刊。在期刊最初的框架设计时，我们的努力方向就是做一本向客户朋友解读四方文化，传递四方价值观的杂志。期刊的版块、文章的编纂以及配图的选择无不遵循这一原则。2015年5月1日，四方正式启用新LOGO，我们的杂志也正式更名为《VOICE OF SIMPHOENIX》。为了迎合这一变化，我们将杂志更加细化，不知道细心的读者朋友是否喜欢每一期的卷首语。虽然是些碎碎念的文字，但它也传递了我们精神，想到说到做到！

为了能够更加贴近客户朋友们，市场部的微信推送改为一周一次，微信活动改为1-2个月一次。每一次微信软文的点击量，微信活动的参与度都在激励着我们下一期能拿出更加精彩的文案。微信后台的用户留言是我们每天重点关注的版块，客户朋友每一次真诚的留言，都是我们更加努力的动力。

市场部这一年多的工作主要任务就是建设与客户朋友们的沟通关系，提炼出产品的概念性传播点，灌输到软文、展会等各类宣传中，希望得到您们对四方产品、服务的关注。

众所周知，营销的工作分为“营”与“销”，“营”指的是相关的市场工作，“销”指的是渠道的销售工作。虽然市场部当下的工作距离这个标准还差的很远，但是我们正在通过一步一步扎实的工作接近这一目标。期望在远方，我们在路上！

CLOSE AND REAL

更贴近，更真实

文/ 市场工程师

如果所有的营销都是一种服务，那么参加展览会，举办推介会，策划线上活动，则是我们贴近客户，主动沟通最直接的互动服务方式了。

是否又看到四方官网或微信公众号上出现了“四方电气盛装出席xx展会”的新闻标题，是的，那便是市场部的小马达们又出动了。在参展几天的持续忙碌中，通过接待络绎不绝的专业观众，从而了解他们的各异需求，提供更贴切的服务。秉承着“持续为客户创造价值”的企业使命，我们会精选并固定参加有影响力、具规模的专业展览会，这不仅增加着企业的知名度，主动地向市场展示产品及最新动态，也创造了定时与合作伙伴们甚至竞争对手交流的机会。当然，参展商的便利可以让我们在展览会上更充分细致地考察，从而得到行业发展的第一手直观信息，提供行业发展趋势、市场潜力的判断依据。精致的

展台，充当了门面担当，侧面展现着公司的实力，吸引着新朋友的造访。佛山，无锡，青岛，杭州，我们主动走向了客户，每场推介会的阵阵掌声都见证了那些精彩瞬间。我们有条不紊地介绍公司状况、最新的产品和应用方案，同时耐心解答客户的问题，这种面对面的交流，可以说不在现场，不足以真实感受到那一双双笃定的眼神，那一份确信。轻松的环境里增进彼此的了解，也让客户对公司的实力更有信心。每场结束后，到场朋友们的微笑点头，心里都暖暖的，我们明白这份辛苦是值得的，因为我们获得了信任与鼓励，也真切地与客户朋友握了握手。

微信公众号的出现，让我们的主动贴近不止停留在一年有限的展会、推介会活动上了。除了向手机端推送更便捷的产品信息、解决方案、最新动态，回馈新老客户朋友当属我们精心策划的一大波微信互动活动了。“微砍价”、“大家来找茬儿”、“四方好声音”等活动上线时，铺天盖地的回馈消息让我们欣喜若狂；狂赠公司产品大奖活动三小时内全部“抢光”，粉丝的热情也得到见证；当收到粉丝朋友诚恳的纠错建议时，也让我们为真诚而感动，并意识到沉甸甸的责任。这是一个直通的平台，建设好这座可以随时随地沟通的桥梁是我们义不容辞的责任与义务，我们会更认真地听取粉丝的声音，给客户带来更精彩的互动。

建立沟通，构建直通平台，创造更多直面沟通的机会，我们正踏上新的征程，只因更贴近，更真实，也将更精彩。

LOGO是品牌形象的核心，而VIS则是企业品牌形象的性格调性。自今年5月四方更新标识后，作为公司平面设计的我负责了新LOGO“Simphoenix”的VIS形象系统落地工作，开始了视觉创新之旅。

所谓落地工作指的是按照VIS的相关要求应用到实际中，统一企业形象，包括从比例大小到整个风格的统一；从标识应用尺寸到与周围环境色调的协调。

基础部分构成较简单，主要是企业标志、标准字、标准色、辅图的统一，应用部分则较为复杂，分三个组成部分：办公用品类，标志系统类和对外宣传类。办公用品类包括名片、文件夹、工作证、记事本、手提袋、授权证书、企业PPT的设计。标志系统包括接待台、背景板、玻璃门窗LOGO指示带、展台应用、科室牌等；对外宣传则涉及要用到的产品彩页、海报、展板、广告牌，产品包装用的外包装箱，说明书、合格证、保修卡这些。部分设计可以按照VIS系统照搬执行，而更多的则要根据公司的实际情况具体问题具体分析。

以手提袋为例，VIS系统中，手提袋

的设计元素包括企业LOGO、辅图、标语和网址。但在设计过程中，考虑到手提袋的本身使用价值是为了方便携带产品、资料，同时也是作为企业形象与产品广告的延伸推广。我在原有设计的基础上添加了企业微信二维码，还在纸袋的侧面添加了公司地址和联系电话，方便客户了解及联系公司。另外纸袋的印刷制作过程中，不同材质的选择，使得制作出来的成品呈现出不同的品质效果，往往反映出企业的不同品质、不同风格。经过反复打样对比，我们最后选择了环保纸，环保纸较于市面上普通的手提袋材质价格更贵，但是它有柔软坚韧、防水防油、抗撕裂、耐磨损的特点。既提升手提袋的质量，也有助于保护环境，减少污染，与四方电气节能环保的目的相契合。

设计的初衷是为产品塑造形象鲜明的特性，而好的设计却能兼顾产品宣传与顾客体验的需求。这一点也是我作为平面设计一直努力的方向。永远走在连接

顾客与产品、顾客与企业的路上，是我的不断追求，借助设计，让彼此更贴近，更真实……

BEAUTY IN DESIGN

设计之美

文/ 市场部（平面设计师）

企业个人，只要有介质(手机、平板电脑、台式电脑等)，都可以无限畅聊。四方官方微博推出时间大概是2013年初，而微信推出的则略晚，2014年上半年才正式上线，对四方而言，微博微信是向外展示的窗口，传达自己的理念、产品与服务。而对用户来说通过这些自媒体工具，不仅可以更真实的了解四方，也能轻松与企业互动，传达自己的心声。鉴于微信在传播信息和实时互动等方面的强大作用，四方在2015年上半年还推出了微官网，对微信进行改造升级，让微信的传播作用更为强大。人人都是信息的接收者，同时也是信息的传播者。

再来说传统的互联网平台——门户网站。虽然在新媒体平台的大力冲击下，网站的作用在部分人看来有所降低，但是网站作为一家企业的门面，兼用户最直观的窗口，它的重要性并不会因此降低。四方电气也一直致力于合理充分地利用网站来帮助寻找网络上所有可能的潜在客源，在今年5月四方更换新标识后，四方电气也同步升级了自己的门户网站。新的网站图文并茂，分类清晰，实时互动，信息量大，在设计上从客户需求出发，为客户带来便捷。

互联网的作用在以后只会更强，不会削弱，而全连接时代的到来也不会太过遥远。四方将紧抓时代机遇，与广大用户一起构建联接环境，以期为客户带来更多价值上的提升。

“连接，就像空气和水一样，它终将融入到我们生活的每一个角落，无所不在。”

偶然在华为的官网看到这句话，不得不感慨数字化浪潮之下，沟通互联不再是专属特权，而是人人可享，人人必需。基于情感的连接不断发展壮大，而基于家庭、朋友圈等带有情感色彩的个性化应用也在逐渐成为主流。人与人、人与物、物与物之间的相互联接，让创新成为无限的可能，不仅为个人带来更极致的体验，也为企业带来巨大的商业机会。

四方，作为中国无数大大小小企业中的一员，同样不可避免的处于全球连接的洪流中，当企业的一切亲密连接，会有怎样的可能？这里就以市场部为例，浅谈一二。

就连接而言，功能最强的莫过于微博、微信、网站、网上商城等平台。那么市场部是如何利用这些互联网工具实现全联接的呢？

首先谈谈新媒体的微博和微信。作为高速有效费用低廉的传播方式，微博微信已经成为当下极其重要的一个传播渠道。无论



CONNECTION

无处不在的连接

文/ 网络推广助理

新品前瞻： CA100系列 伺服驱动器·伺服电机

CA100 Series Servo Drive & Servo Motor

CHAPTER 1

产品简介

近年来，随着现代工业的发展以及工业自动化技术的不断提高，由交流伺服电机和伺服驱动器组成的伺服控制系统以“高精度、高效率、高可靠性和专业化”的优势，广泛应用于数控机床、纺织、包装等工业领域，市场需求持续高速增长。同时，各品牌产品之间的竞争越来越激烈，市场对产品的性能也提出了更高的要求。

CA100系列伺服驱动器·伺服电机是为纺织、雕刻等行业量身打造，集成多种智能控制理论，人性化的操作方式及参数设计，做到最低限度的参数免调整，大大降低对操作人员的技术要求，尽可能的降低与上位机配合的复杂度，可以再最短的时间内完成现场装配、调试、运行环节。

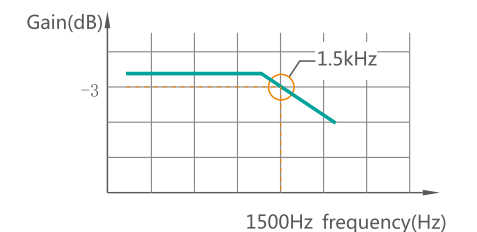
该系列产品具有定位精确、响应迅速、抗干扰能力强等性能，灵活的软、硬件扩展设计理念，使得该系列伺服可以灵活的扩展应用到不同行业，在满足多个重点行业工况要求同时，保证极高的性价比。

CHAPTER 2

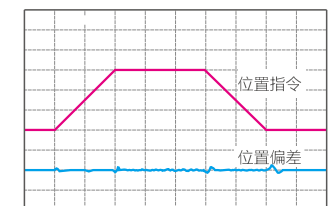
产品特点

响应频率1.5kHz

适用于纺织、包装、食品加工、木工雕刻及一般的电子制造设备等。CA100系列的伺服驱动器以2500ppr的编码器分辨率实现1kHz的速度带宽，采用更高精度的光电编码器，可得到更快的速度响应能力，最高1.5kHz。

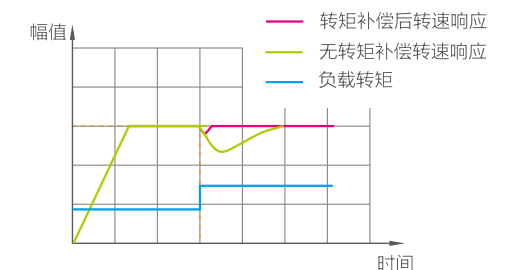


由于采用了新的位置和速度控制器，位置控制的跟随性能得到明显提到。并实现位置偏差 ≈ 0 。



转矩自适应补偿

伺服驱动器在线对转矩扰动进行自适应观测，对转矩控制环路进行实时补偿，大幅度提高系统跟踪刚性，最大限度消除由于负载突变或扰动引起的速度波动，从而缩短位置整定时间。

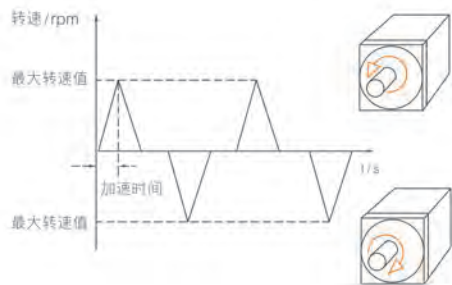


零速钳位功能

速度控制（零速钳位）时，由于模拟指令会产生漂移，而导致电机轴可能出现低速爬行，使用此功能将伺服锁定而使其停止转动的功能。

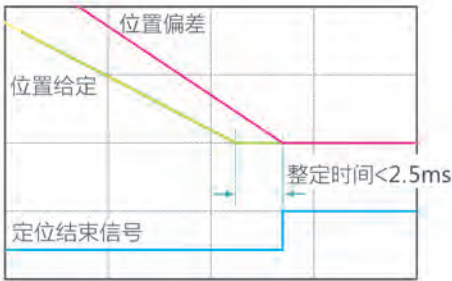
负载惯量辨识功能

可对负载进行离线惯量辨识，辨识后可自动优化绝大部分参数达到最优化，缩短调试过程。



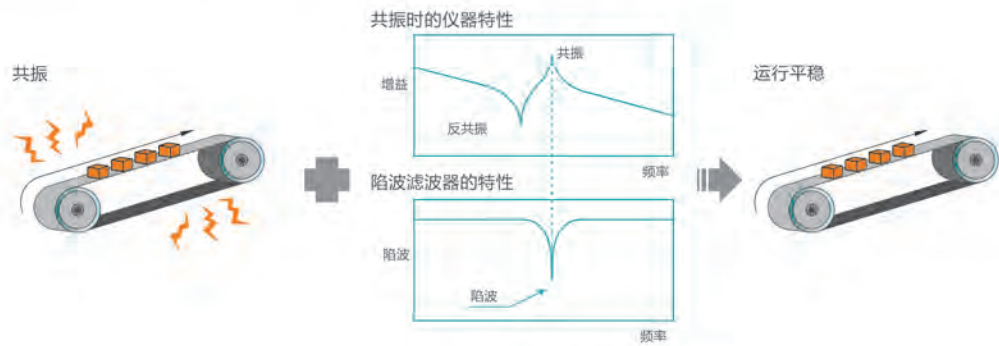
优异的快速整定能力

卓越的转矩响应，良好的系统刚性，可大幅度地缩短装置的定位整定时间。



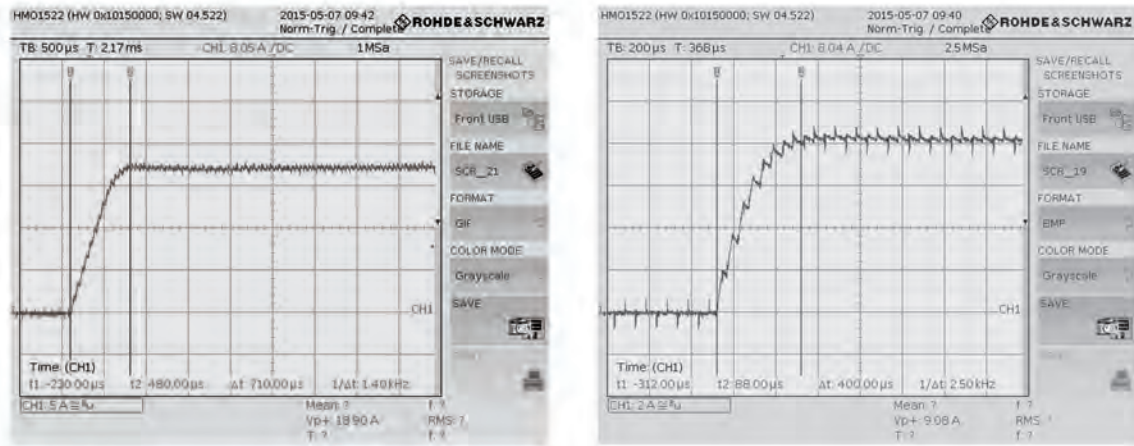
震动陷波器功能

可对伺服系统出现的机械振动进行合理抑制，提高伺服系统控制精度及可靠性。



卓越的电流响应特性

300%额定电流响应只需710μs，150%额定电流响应仅需400μs。



全面的EMC测试

按照ICE/EN 61800-3标准测试，满足要求：

项目	标准	满足条件
ESD	IEC/EN 61000-4-2	等级3 即6KV接触放电、8KV空气放电
Surge	IEC/EN 61000-4-5	等级3 即1.2/50μs 2KV相-PE；1KV相-相
EFT	IEC/EN 61000-4-4	等级3 即2KV/5KHZ
CS	IEC/EN 61000-4-6	等级3 即150KHZ~80MHZ/140dBμV/10V

高分辨率编码器

可选17bit (131, 072) 的绝对值编码器，提高定位精度，低速运转稳定度及控制刚性。



长寿命设计

电解电容器 10年
冷却风扇 8年

使用条件如下所示：
环境温度：年平均30°C/年
负载率：80%以下
开工率：20小时以下/日

丰富的通信接口

支持CANOPEN，Profibus-DP等通信协议，实现多台伺服驱动器之间、伺服驱动器与其他工控设备的组网功能。



高达3倍的过载能力的高防护等级伺服电机

CM100系列伺服电机最大转矩可达到3倍额定转矩，保证快速启停需求。油封式设计，电机防护等级达到IP65，满足防尘防水要求。



四方V560变频器在双吊点启闭机上的应用

Application of V560 Inverter in Double Hook Hoist

深圳市四方电气技术有限公司 应用工程部

摘要

■ 本文介绍了四方V560高性能变频器在双吊点启闭机主从控制上的应用，成功地解决了两台以上电机同时驱动一个刚性负载时，容易造成负载分配不均匀的问题，合理地解决了一台电机拖动另一台电机工作的现象。

关键词

■ 启闭机；双吊点；变频器；V560

引言：

近年来，随着国家建设的大力发展，启闭机在电力建设、水利建设、运输港口上的应用越来越广泛。当启闭机在起吊比较宽的闸门的时候，单吊点就不能满足闸门启闭的要求，这时我们就要用到双吊点结构型式的启闭机来起吊闸门。

四方V560系列高性能闭环矢量型变频器，可以实现高启动转矩和超低速运行。本文主要介绍如何将V560系列变频器成功运用于双吊点启闭机的主从控制。

系统概述

以江门某水电站中的启闭机举例说明，现场为2×1500KN固定卷扬式启闭机，采用双吊点结构形式，由两套直径为Φ900mm的卷筒分别带动一套起重吊具。每套机构分别由一台75kW电动机通过一个硬齿面卧室减速器带动卷筒转动。两套机构之间通过联轴器和刚性轴联接，以保持两吊点起升的同步性。两套机构由一个液压制动器控制抱闸。

电气系统上由于异步电机滑差的特性决定了在两台以上电机同时驱动一个刚性负载时，会发生负载分配不均的现象，严重的情况下甚至可能在轻负载状态下发生一台电机拖着另一台电机工作，一台电机处于电动状态，一台电机处于发电状态的情况。为了避免这种情况，使

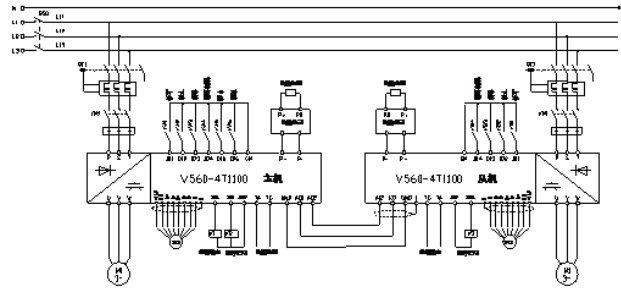
启闭机每个吊点的负载均匀分配，双吊点启闭机每个吊点起升机采用变频主从控制方法，可以很好的解决以上问题。

系统控制方案及配置

启闭机两套起升机构采用四方V560高性能矢量变频器，两台变频器均采用闭环矢量控制，主变频器做速度控制，从变频器做转矩控制，主变频器的两个模拟量AO1、AO2输出端子分别输出频率指令和转矩指令，频率指令用0~10V信号，转矩指令用-10V~10V信号。从变频器的AI1端子接受主变频的AO1端子输出信号作为速度限制，从变频的AI3端子接受主变频器的AO2端子输出信号作为转矩指令。当开始工作的时候，主变频器驱动负载会产生一个实际的内部转矩指令，将此转矩指令输出给做转

矩控制的从变频器，从变频器也会输出一个同样大小的转矩，这样两台变频器输出的转矩一样，就不会出现负载不均衡的现象。主变频器的频率指令输出给从变频器作为速度限制，如此从变频器的速度就被限制在和主变频器当前相同的运行速度。

电气配线图如图1所示：



调试步骤

在设定变频器的参数前，先分别进行变频器静态自学习，自学习通过之后分别将相应参数设置到对应的变频器中即可，变频器参数：

2×70T起升机构主从控制变频器参数				
参数	名称	出厂值	设定值	备注
F0.0.09	控制模式选择	0000	0010	
F0.2.25	频率设定通道	2	2/9	主/从
F0.2.29	面板数字设定	0.0	10.0	
F0.3.33	控制命令	0	1	
F0.4.39	起动频率	0.5	1.5	
F0.4.40	起动频率保持时间	0.0	0.5	
F1.0.03	加速时间	20	5	
F1.0.04	减速时间	20	3	
F1.0.11	急停减速时间	10	3	
F3.0.00	输入端子DI1功能选择	0	7	
F3.0.01	输入端子DI2功能选择	0	8	
F3.0.02	输入端子DI3功能选择	7	14	
F3.0.03	输入端子DI4功能选择	8	13	
F3.0.04	输入端子DI5功能选择	13	1/0	主/从
F3.0.05	输入端子DI6功能选择	0	2/0	主/从
F3.1.12	输出端子DO1功能选择	1	4	主变频器
F3.1.13	输出端子DO2功能选择	1	2	
F3.1.21	继电器输出功能选择	4	71/4	主/从
F4.2.23	输出端子AO2映射变量	2	3	
F6.0.00	第1运行频率	5.00	30.00	主变频器
F6.0.01	第2运行频率	10.00	50.00	主变频器
F8.3.39	转矩控制方式选择	0	1	从变频器
F8.3.40	转矩指令通道选择	0	3	从变频器

注：备注一栏没有说明的则是主、从变频器各自都要设置的参数

调试注意事项

当调试中出现主从变频器输出转矩不一致时，则需要根据实际情况校正从变频器模拟量AI3的值，校正方法：查询d1.0.05模拟量输入AI3值，把d1.0.05的值写入参数模拟量输入AI3曲线校正值F4.1.19中。再查询d0.0.09，变频的输出转矩为0.0%。

判定主从控制参数调试好的方法：启动起升机构一段时间，用红外仪测温器测试主、从变频器制动电阻温度，若温度偏差不大，则表示变频器主从控制参数已经调好，反之则不好。也可通过查看主、从变频器转矩输出监控参数d0.0.03，如果数值一致或相差不多，则表明变频器主从控制参数已经调好。

结束语

■ 四方V560高性能矢量变频器在某水电站双吊点固定卷扬式启闭机上的成功应用，解决了两台以上电机同时驱动一个刚性负载时，容易发生负载分配不均匀的难题，避免发生一台电机拖着另一台电机工作的现象。经现场测试，整个系统运行稳定、使用方便，效果显著，得到用户好评。

四方变频器在注塑机上的应用

Application of V560 Inverter in Injection Molding Machine

深圳市四方电气技术有限公司 应用工程部

摘要

随着变频调速技术的推广，变频调速在传动控制和节能领域已日渐得到了广泛应用，尤其在泵类负载场合采用变频控制节能效果显著。本文以四方V560系列变频器为例，介绍了注塑机行业的一种变频控制应用方案。

关键词

注塑机、节能改造、变频器、V560

引言：

近几年塑料行业发展越来越迅速，其中注塑行业也正迎来一个飞速发展的机遇。但同时行业内的竞争也日渐激烈，各厂家除了重视产品质量和品牌外，也越来越重视生产成本的控制。从注塑机工艺过程知道，在注塑成型产品成本中，电能消耗成本占了很大的比例，因而能否有效减少电能损耗，受到了各注塑机厂家和用户的关注。

工艺介绍：

普通注塑机通常采用液压传动，其结构如图1所示，主要包括注射装置、开合模装置、液压传动装置和电气控制装置等。

注塑机成型工艺是一个按照预定周期动作的过程，即以合模 - 锁模 - 射嘴前进 - 射胶 - 保压 - 冷却 - 预塑 - 射台后退 - 开模 - 取出制品

等加工工序达到某件产品成型。

普通注塑工艺中的损耗主要来自于以下几点：

1. 溢流损耗。随着产品及加工工序不同，各工序所需液压、流量、压力不同，所以对于油泵马达而言，注塑机注塑过程中的负载是处于变化状态的。而泵的流量是按照所需的最大流量来设计的，油泵工作时以恒定的转速提供

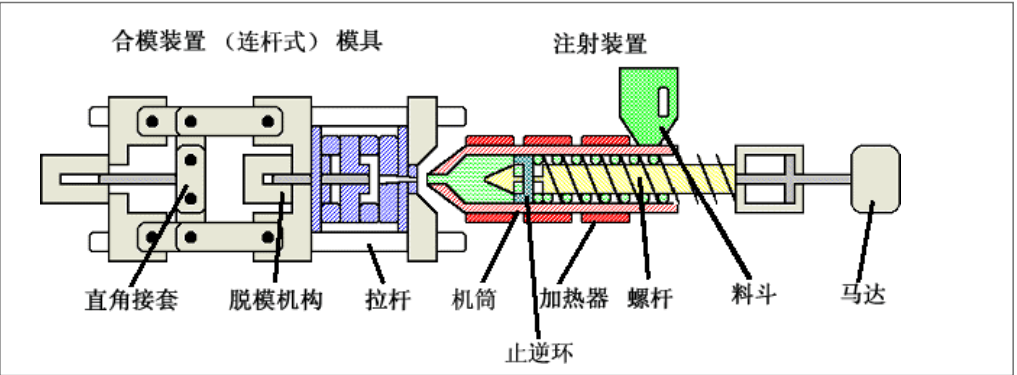


图1

的液压流量，当注塑机所需的流量小于最大流量时，多余的液压将通过溢流阀回流，这一部分能量就损耗掉了。

2. 节流损耗。当液压油流进阀的节流口时会有一定的压降，这就是节流损耗。由于方向阀的节流面积比较大，所以大部分的节流损耗发生在比例阀上。同时由于液压长期全速循环流动与液压件机械剧烈磨擦，造成油温过高，噪音过大，机械寿命缩短等不良现象。

3. 设计余量损耗。通常在设计中，一般会考虑到共用性，设计时以最大容量为基础，因此用户油泵电机设计的容量比实际需要高出很多，存在大马拉小车的现象，造成电能的大量浪费。

控制方案

针对注塑机的成型工序及工艺特点，设计了四方V560系列变频器搭载专用扩展卡的方案，系统构成如图2所示，具体如下：

- 1. 专用扩展卡集成四路模拟量输入通道，两路电压型，两路电流型，为不同类型的流量及压力指令提供输入接口；
- 2. 集成多段速控制，可与流量、压力设定信号叠加后再给定变频器的运行频率；
- 3. 可设置底流，提高系统的响应速度及稳定性。

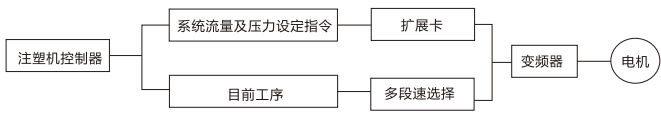


图2

三、系统接线及主要参数设定

系统接线图如图2所示：

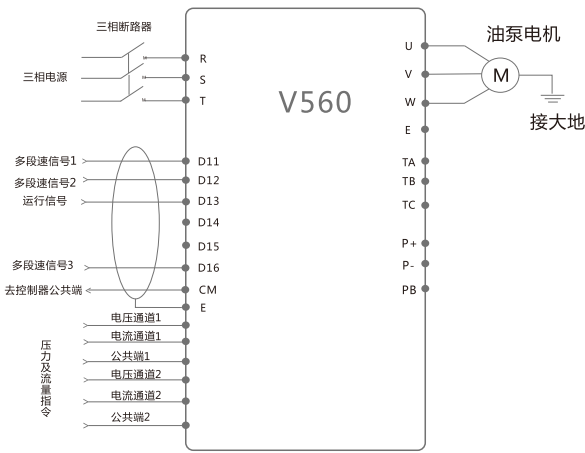


图3

主要参数设定：

功能代码	参数名称	出厂值	设定值
F0.0.09	电机类型及控制模式选择	0000	0000
F0.3.33	控制命令1	0	1
F1.0.03	加速时间1	出厂值	0.5~1.2s
F1.0.04	减速时间1	出厂值	0.5~1.2s
.....			
FC.0.01	通道1选择	0	根据实际接线设定
FC.0.02	通道2选择	1	根据实际接线设定
FC.0.07	通道1权系数	1	0.5
FC.0.08	通道2权系数	1	0.5
FC.0.11	最小信号对应频率	0.0	2.0~5.0

方案优势：

- 1. 具有注塑机专用的运行频率给定通道，加减速时间短，系统响应迅速；
- 2. 系统电流抑制能力强，有效避免过流等故障的出现，系统运行稳定；
- 3. 多段速与流量、压力指令叠加的功能便于实现不同工序对运行频率的要求；
- 4. 注塑机液压油温升明显降低，有效延长了液压油的使用寿命；
- 5. 系统节能效果显著，普遍可达20%~50%。

结束语

本文介绍了一种基于四方V560变频器的注塑机驱动方案，该方案具有加减速时间短、系统响应迅速、系统运行稳定的优势，系统节能效果显著，注塑机液压油温升明显降低，有效延长了液压油的使用寿命。目前已成功地应用于多个注塑机节能改造现场。

参考文献：

- 1.《V560系列高性能矢量变频器说明书》 深圳市四方电气技术有限公司
- 2.《注塑机专用扩展卡使用说明》 深圳市四方电气技术有限公司

Editor Gracie Chen

TO BUILD A CONNECTED ENVIRONMENT

共建联接环境

连接，就像空气和水一样，它将融入到我们的生活无处不在。

无论是人“连接”人，人“连接”服务，还是企业“连接”企业，硬件“连接”硬件，无不昭示着一个道理：“连接”一切，是未来的进程趋势，也是产业价值所在。在这个全联接时代，我们的社会正是通过各种各样的连接，才能融合为一个整体，相互影响，相互包容。

越来越多的企业被卷入“连接”的大浪潮之中，连接正在给企业带来更大的化学反应。借助互联网平台，四方也在全力构建企业内部之间，企业与客户之间的全联接环境，达成和用户的双向共赢。

本期访谈我们邀请了来自海外部、来料检测部、商务部、客服部的四位同事和我们分享他们的工作经验，并简要介绍了在他们的岗位上如何做好公司与客户之间，公司部门之间的连接工作。虽然四位的工作内容有所不同，但是大家有着一个共同的目标：连接沟通，实现双赢。



Gary Chen

海外大区经理

联接的力量

国际市场作为除了国内市场的另一块大市场，具有足够的潜力和可能性。在全球化的今天，很多中国制造都已经走出国门伸向世界。在国内市场竞争激烈，趋于饱和的大环境下，海外市场成为了很多企业更优的选择和必然的趋势，更是很多企业最重要的市场。对于四方来说，我们的外贸起步不晚，但是之前突破甚少。2015，不光是公司成立十周年的元年，新的开始。对于我们来说也是非常重要的一年，更可以说是公司海外市场的重新扬帆起航。

作为国际贸易部的主管，同时也是一个外贸前线业务员，我认为国际业务

和国内业务还是有很多相似和相通的地方。因为刚来四方的前两年是在上海跑业务，对于做业务的认识和成长也是在这期间学习体会到的。不管是做外贸还是内销，我们都是以渠道的建立和开发为主，从最初的发现渠道，了解客户，关系和信任的建立，到商务谈判，直至最终的建立合作和渠道维护。其中最根本道理都在于为人，处事的能力和自身努力的程度。不同的地方是在于，地球那么大，各个地区，各个国家的人，大到价值观和信仰，小到饮食和文化，都存在着千差和万别，对于不同的人种，不同国家地区的人，我们区别对待。同样，不同的国家有着不同的贸易政策，有着不同的业务习惯，我们也都得熟知这些并抱着尊重理解的心态去接触。就是因为这样，我们外贸人不仅要求外语过关，敢于在不同的地方跑业务，最重要的是必须要拥有一个国际化的视野和思维。

四方是一个有国际视野和野心的公司，不管从研发实力，生产力规模，还是销售和市场团队，我们都具备了一个成为国际化大公司的实力和潜力。这点从我们的新LOGO新形象中就能察觉到。就是因为这样，公司加大投入，引进新人，鼓励业务员们走出国门，直面客户，积极摆脱以前坐井观天的被动局面，给整个低压自动化行业放出我们动起来，跑起来的信号。

作为公司战略布局的重要一环，我们今年的目标任务明确，就是在符合国家法律法规的条件下在全球各个重要的国家和地区插上四方的旗帜，建立全球化的销售网络。为了达成目标，我们安

排了不同的负责人负责不同的区域，尽量合理细化全球市场，做到各司其职。同时，深入到各个大洲，各个国家和地区，了解市场和行业。到目前为止我们已经在全球很多国家开发出自己的销售渠道。但是，这些也仅仅是个开始，我们必须细化网络，加大开拓力度，建立重要的市场销售渠道，争取两到三年内把四方真正打造成一个国际化的公司，让四方产品遍布全球。

不管怎么样，工作还要一件一件的做，路还得一步一步的走。我相信，只要方向正确，目标明确，大家能齐心协力的一起努力，我们的未来就一定明朗且美好的。

后记：从西电毕业后机缘巧合直接来到了四方，一晃好几年过去。这几年来，做过工厂，做过售后，做过国内业务员，直到现在的外贸。一路走来学到了很多东西也成长了很多，结交到了很多好朋友和好兄长，得到了很多人的帮助和照顾，四方真是给了我家的感情，俗话说男怕入错行，女怕嫁错郎。我觉得最幸福的事情也就是找到自己的社会价值，对生活和工作充满激情，开心且知足。人生是个很奇妙的东西，由很多的选择和决定组成。我们要做的就是

在国内市场竞争激烈，趋于饱和的大环境下，海外市场成为了很多企业更优的选择和必然的趋势，更是很多企业最重要的市场。

一步一个脚印地向前，并时刻怀揣感恩之心。

微信已悄悄改变人们的生活，哪怕足不出户也能和天南海北的朋友胡侃以及分享生活的点滴。微信群对于公司品质管理也正发生着潜移默化的影响。

公司也在这近一年内先后建立了用途不一的各种微信群，至今为止微信群在处理问题上都不同程度的发挥着不小的作用。从微信群建立到现在，给我最大的感触就是，出现问题后，解决的速度快了很多。管理人员不再像以前那样，发生问题需要电话通知，OA知会，微信群一发，随时随地所有人都可以迅速得到信息。最重要的是，责任人会立马展开行动进行解决，因为公司管理层以及很多同事都在群里，相信没有人愿意让公司领导及同事认为自己是拖人后腿的人，这样的沟通方法和处理方式是以前常规工作方式做不到的。对于质量改善来说，以往有问题很难及时推动技术部门解决，然而现在，我们只需要在群里发出异常情况，立马就会有人处理。这样的模式给质量管理者带来了很大的工作便利，而且减少了中间很多信息传递环节，大大缩短了问题处理的周期。

为什么同样的问题在微信群能够得到更好的响应速度？

不由得赞叹ISO9000八大原则总结的是多么的精辟，八大原则将领导重视排在了客户关注之后处于第二的位置是有深意的，任何问题的解决若有领导的重视相信解决的效率都会是事半功倍。另外微信群的信息及时性和互动也是解决问题的关键所在，问题发起人提出问题，责任人快速回应，当问题源不是很清楚时可以通过微信群及时地互动交流及讨论，或反馈改善措施进度。这是传统的通过邮件以及OA办公软件或异常处理流程去解决问题所无法比拟的。

互联网新思维：微信群对品质的影响



Steven Zou

来料检测部主管

什么是ISO9000八大原则？

- 1、以客户为中心
- 2、领导作用
- 3、全员参与
- 4、过程方法
- 5、管理的系统方法
- 6、持续改进
- 7、基于事实的决策方法
- 8、互利的供方关系

领导作用：领导在微信群中建立统一的标准以及执行方向，信息迅速传达，使得执行人员按照统一目标展开行动。一个企业的成功取决于能否理解并满足现有及潜在顾客和最终使用者的当前和未来的需求与期望，因此任何一个企业的成功

微信已悄悄改变人们的生活，而微信群对于公司品质管理方面也正发生着潜移默化的影响。

都来源于领导的正确决策，这一点在微信群的沟通中也同样得以体现。

全员参与：各级人员都是企业之本，只有他们充分参与，才能使他们的才干为企业带来收益。全员参与会让每位员工了解自身贡献的重要性及其在企业中的角色，以主人翁的责任感去解决各种问题，从而使员工积极地寻找机会增强他们自身的能力、知识和经验。销售与客服的一线人员直接接触到客户，他们将客户最需要的需求反映出来，通过微信群迅速传达给研发、物控、品质、生产以及商务人员，因此掌上微信建立了全员参与了解客户的桥梁，使客户需求最迅速地实现在产品、服务中。

当然任何事物都有它的两面性，微信群我们一面享受它处理问题及接收信息带来的便捷，但由此也带来了一些小的麻烦。相信微信群里有兄弟姐妹都会有这样体验，听到信息提示的声音会不由自主查看，唯恐错过了和自己相关的信息，实际上很多信息跟自己是没关系的，浪费时间和精力。不听不看吧，又怕漏掉了跟自己有关的指令或信息，着实让人欢喜让人愁。

部分在微信群里解决的问题并没有通过ISO9000质量记录程序去处理，长此以往则不利质量数据分析及品质持续的改善。

不可否认，微信群提高了处理问题的效率，但由于微信群的局限性，只能是处理问题的工具之一，是无法取代内部流程的。任何工具都有优缺点，微信群也不例外，参与者要用智慧去除糟粕，吸收其精华。让微信群与内部问题处理流程互补长短，一道为公司解决问题服务。

感恩，感怀



Miya Zhang
商务专员

齿轮，成对齿合，其中一个转动，另一个被带动，作用是传递运动和动力。在这日益激烈的社会竞争中，我们都是小小的齿轮，我们必须共同前行。

-----序

不管是初出社会的青涩懵懂，还是现在的沉着淡定，不管是刚开始工作的迷茫徘徊，还是现在的清楚明白，不管是没有经验阅历到现在的沉淀积累，这些都是人生的财富，感恩遇到的一切，感恩经历。

已在商务这个岗位上四年之久。有人说，商务不就是跟跟发货和催款嘛！是有这些，但并不完全就这些。商

务工作可以说非常之零散，制作订单，安排生产发货，跟踪物流，核算报表数据，对接业务需求，核算账单，监控应收账款，整理开票明细，及时催收货款等等，林林总总，不一而足。每一项工作都需要严谨细致。每一块事务都是一个小小的世界，方寸间一个江湖，点点滴滴都与客户息息相关，密不可分。

我们的客户大多数都是公司代理商，他们之所以成为代理商，也是因为本着对四方的信任和支持，所以代理商与四方不仅仅是生意伙伴，更是手足兄弟。我们共同承担风险，共同分享利益，拥有同样的愿景，共享资源。

我其实不是一个看起来那么爱热闹的人，以往的工作内容并不需要跟客户打交道，因此也没有太多与人交流的机会，最初来到四方并不是很适应。后来还因为性子稍慢，反应不及时，挨了不少的投诉，有懊恼有委屈有气馁。我也开始反省自己，作为一个商务，我必须跟客户联络，去跟外界交流，这个大环境是我不能改变的，所以只能努力适应。时间稍长，就习惯了，慢慢的熟悉了各个客户的情况，有了一套彼此都融洽的相处模式，跟客户的关系也变得更加亲切紧密。这样的改变也带来了效果，工作变得相对轻松和愉快了，即使偶尔会有争执和误解，但也可以很快释然并得到解决。过程中我们也会听到更多不一样的声音，而去改进和完善。客户不仅仅是上帝，也是我的伙伴、朋友

代理商与四方不仅仅是生意伙伴，更是手足兄弟。我们共同承担风险，共同分享利益，拥有同样的愿景，共享资源。

这里也很感激那些体谅我们的客户，因为有了你们的支持和理解，商务工作才能一直稳定有序地

进行，我们也只能加倍的努力和回馈你们。不论是争取尽早尽多的开票，还是不停地跟物流公司交涉提前送货，不论是加班做对账单尽早对账，还是争分夺秒地赶在还能发货的时间内将货物发出，这都是我们应该做的。只要不超出我们职能范围外的事情，我们都会努力并且尽心尽力的完成，这也是我们的岗位要求。

14年有幸经历了公司再次创业的元年，这一年对于商务而言，也是至关重要的一年，我们的人员架构也有些许变动，公司对于商务部的要求也逐渐提升。更加优质、专业和高效是大家对我们的要求。因商务常年与客户打交道，我们处理问题的速度某种程度上代表了公司的态度，处理问题的能力也就代表了公司的荣誉，我们的形象就是公司的形象。所以新的一年，我们必须继续保持满满的正能量，不为过往，只为将来。

日复一日、年又一年的工作中，总会遇到这样或是那样的事情。回忆起这几年的过往，有帮助解决不良欠款的喜悦激动，也有粗心大意做错事情的懊恼自责，有昼夜加班完成工作的辛苦疲惫，也有和客户互相争论过后的释怀开心。这一幅幅的画轴，组成了我的人生蓝图。

时间的大轮盘还在继续转动，长河中留下了一颗颗或璀璨或缺憾的故事。小齿轮依旧在磨合，或紧或慢的前行，小到个人，大到社会，你中有我，我中亦有你。

只愿携手同行，因为未来已来。

2008年5月进入四方，到现在已经7年多，进入公司后一直在苏沪皖大区做客服工作。几年的工作生涯让我对客服这项工作也算小有心得，今天和大家分享一二，共勉之。

无论从事什么样的工作，专业技术永远是最基本最重要的，客服工作也是一样，必须具备良好的专业技术才能为客户服务好。没有过硬的技术是无法胜任客服工作的，尤其是在讲究技术的工控行业。为了做好这份工作，进入四方后，我也在通过各种方式提高自身的专业素养。闲暇时学习自动化方面的各种知识，不懂的地方向公司研发请教学习；没有用过的功能在办公室进行模拟实验，复杂的问题调试后进行分析总结，和同事之间相互探讨.....总之尽一切可能提高个人的能力，目标是及时地为客户解决好产品选型、调试和售后的一切问题，让客户更加紧密的和公司联系在一起，共同发展壮大。

作为客服人员，除了专业技术应属沟通能力最为重要了吧。经过前期的有效沟通才能真正了解客户需求并及时解决问题。所以说，良好的沟通能力会让工作事半功倍。多年的工作经验让我在应对客户的诉求时也逐渐形成自己的一套方案，在此供大家参考。先了解客户现场最具体的情况，通过分析判断客户是否可以凭电话沟通自行处理，可以的话指导客户查找问题原因并指导客户进行调试；如果判定客户不能自行解决要到现场去的话，那就去分析这个问题到底是什么原因造成的，并准备好需要的元器件和工具，也事先了解好现场设备工艺的相关知识。现场处理完成后，要告知客户问题发生的具体原因和需要注意的地方，比如保持设备环境的干燥、

通风，动力线和信号线的隔离等等，争取不让问题第二次发生。回到公司，还要就客户现场的问题和公司保持好联系：如果这个问题具有代表性，要记录现场的情况

用心服务



Edward Zhao
客户服务部副经理

和处理方法，并分享给部门同事，这样当其他同事遇到这个问题时可以快速解决；如果这个问题还涉及到其他节点，则把问题详细反馈给相关部门，尽早给出调整方案。客服称得上是连接客户与公司的另类桥梁。因此我们部门非常注意保持和客户的良好联系。定期给客户进行电话回访或拜访客户，询问近期的情况，了解需要配合的地方。通过长期的坚持，已经收

到明显效果。比如及时发现问题，不让损失扩大；加强和客户之间的联系，让客户切身体会到四方公司对每一个客户的重视，四方电气和客户是紧密相连荣辱与共的。

当然客服工作也有一些不美好的地方：需要经常出差，忍受出差时异地的寂寞孤独；工作时间不定，经常晚上、双休也要工作；少数焦急客户的冰冷态度；客户现场的脏乱差；新行业调试的压力等等。但这些都是客服工作天生相伴的，也都是对客服人员的基本要求。刚入行业的时候觉得压力很大，幸好背后有公司，有其他同事的支持，让我可以一直愉快的工作下去。感谢领导和同事的支持和帮助，苏沪皖大区代理商和客户朋友的理解和协助。我想我会继续努力的工作，为四方公司为客户争取最大的利益。

后记：在客户管理工作中，客户服务工作是常与客户来往，直接为客户服务的工作，它起到公司和客户之间缓解矛盾、增进感情、加深了解进而提高服务的重要作用。从一定意义上说，只有在服务上的功夫做好了，才有可能保证企业的良性运转。客户服务工作的好坏代表着一个企业的文化修养、整体形象和综合素质，与企业利益直接挂勾；能否赢得价值客户，不仅是企业的产品质量，产品标准，产品价格等方面的问题，客户服务也是一个关键环节。

GRACIE.DESIGN

On The Way

在路上

撰文/ 商务部

生命本如一口枯井，了无生趣，却因着灵魂的存在而跳出绝美的舞蹈，呈现最美的姿态。

身体和灵魂，总要有有一个在路上

早上六点起床，赶了第一班地铁，转公交，十点终于到了梧桐山脚下。

这座号称“鹏城第一峰”的高山就那样青青翠翠的矗立在我面前，不带一丝冷峻。

来之前有查过不少攻略，正常速度大概3个小时到达山顶，只是由于天气炎热，女孩子相对比较体弱，到山顶差不多用了四个小时。一路攀登向上，有险峻的山路，有望不到头的台阶，有溪水缠绕的小径，阳光透过树叶洒下一路金黄，忽明忽暗的光与影，真实与不真实的景与想，交替着在脑海里出现，不断驱使你，往前走，去看看那里有什么。

偶尔从路边草丛溜出的小青蛇，山涧里飞起的点水蜻蜓，歇息在树枝的小鸟，这些才是让你真实地感受大自然美与自由的存在。沿着人工修筑的陡峭石阶，顶着炎炎烈日，向蜗牛一样，慢慢地往上爬。双腿酸痛，走走停停，狭窄的石阶路边坐满了停下来歇息的人。大家都气喘吁吁大汗淋漓，似乎体力不支再多走一步都不愿意了。有从山顶下来的人，带着暖暖的口气说：马上就到了，五分钟就到了，500米就到了。每一个下山的人说的都不一样。

这让我想起小时候问妈妈，还有多远才到啊。妈妈总是说，很快就到了。走了很远再问，还有多久啊，妈妈的回答也依然是：很快就到了。似乎

“很快”这个距离也不短啊。听着下山人的鼓励，不管那个“很快”是不是真的很快，依然站起来继续坚持着向上走。

十分钟后，我们到达了山顶。

人在看不到目标的时候，总是容易放弃坚持。因为不知道那个目标究竟离你还有多远。

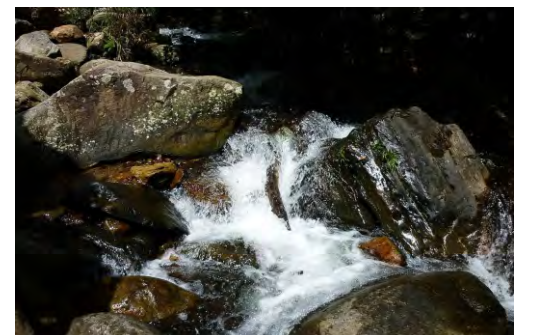
在山顶意外遇到有人在唱歌，两个吉他手一个鼓手组成的简单乐队，我不知道他们是怎么带着那么多音响设备到这山顶上来的，只是午日的骄阳正傲，歌手唱的很卖力，而登到山顶的人大都疲惫不堪，在这里随地而坐，听几首歌是惊喜更是放松。他唱的不是很好，但大家还是在前面的小箱子里投上5块、10块。而下山后，我们又有多少人会在忙碌的柴米油盐中计算着这个省5块、那个省10块。

生活总有不容易的时候，而我们都在用力的活着，用自己的方式。

下山比上山容易很多，只是下到山脚的时候，大概是心感完成了旅途，疲惫感骤然加剧，在回程的车上一路昏沉。耳机里是邓紫棋低沉伤感的声音，车窗外亮起了街灯，红绿灯口又排起了长长的车队。而你以为的夜幕降临，只是这座城市灯火璀璨的开始。

大家都说在深圳你不会有太大的陌生感，因为这座城市海纳百川，你总能找到自己的同类，你总会有自己的归属。“不要那么孤单，请相信这个世界上真的有人在过着你想要的生活，愿你我带着最微薄的行李和最丰盛的自己在世间流浪。”

蓦地想起山顶唱歌的青年，很卖力的歌喉：归来吧，归来哟，浪迹天涯的游子……





游小洲 最后的水乡

小洲村位于广州市海珠区，始建于元末明初，是广州城区内发现的最具岭南水乡特色的古村寨。小洲村，这里至今仍保留着岭南水乡最后的小桥流水人家，走进小洲村，就好像走进了一座民俗博物馆。随处可见的百年古榕浓荫蔽日，五六百年高龄的蚝壳屋见证着岭南的曾经沧海，阡陌交错间随便跨过的一口古井都有几百年的沉淀。

来小洲村游玩的人，基本都是被它名声在外的小清新小文艺所吸引，而我也因着老妹就住在广州充满艺术气息的小洲村，难得有机会去感受下这岭南水乡最后的小桥流水人家。

小洲有很多可以淘、可以玩的小店。衣服鞋帽店，零碎小饰品的店，迷你咖啡店，漫画肖像店，小吃店，盆栽店，客栈……五花八门，目不暇接。每个小店都能进去驻足一阵，不单为店家卖的东西，里间装潢也值得一番观摩，这也是来玩的人一逛就能逛一天的原因。

店里的装潢都是奔着清新文艺去的，无论是店门，窗棂，摆设……真真把人看呆，就连卖个牛腩粉的小店，里面都挂着散发出浓郁艺术气息和厚重历史感的黑白照片。如果游客打算来一碗牛腩粉填肚子，直到把一碗粉吸溜完，期间需随时准备接受照片中的人眼神的洗礼，这种在别人注目礼之下吃饭真是一种奇妙的感觉。

说到装潢，就不得不提我们闹的一个小笑话。有一次在一家甜品店喝东西，因店门口放着一台缝纫机，我们就随口一问：“老板，你们这里也帮忙缝补衣物吗？”老板笑答：“不，那只是一种装饰，你看店里每张桌子底下放脚的地方也都是做成缝纫机的那种踏板。”低头一看，果真是的，简直要羞到脸红。

来小洲玩的人普遍是一副比较休闲的姿态，大多带着一颗看谁慢得过谁的心来的，一会儿停脚拍拍前方的美景，一会45度角仰望天空，生活安逸且祥和。比较纠结的是如果逛到中午想找个出口去吃饭，肚子又饿，时不时老有一群人挡住去路，一两回还有肚量忍忍，来上那么四五回，有量但再也没“肚”来忍耐了，真恨不得冲着他们喊一句：我要吃饭！

等终于杀出重围来到了瀛洲生态公园旁的桥底下，可以松口气了。那里一字排开都是吃饭的地方，主打各种鸡，真的是实实在在的鸡啊——果林正宗泥烩鸡，山谷鸡，为食乞儿鸡，咁咁鸡，乡下泥焗鸡……光听名字就让人胃口大开。每家店再派出一个人拉客，拿着菜单招手：“帅哥靓女，吃饭吗？老板几位，里面吃饭咯？”，“这边吃吧，素菜13块，招牌泥烩鸡一只68块，送时蔬一份”。“这边吃吧，米饭青菜老火靓汤，实惠管够”。“这边吃吧，这边吃吧，这边吃吧……”初来乍到的人，人生地不熟的，真的没法子坚定立场。

等吃饱喝足休息够了准备踏上归程了，一定会经过桥底的水果摊，本地的水果都堆积如小山。夏季去玩的话，荔枝和龙眼是不能错过的，小洲有很多果林，水果基本属本地供应。卖不完的荔枝龙眼还会做成荔枝干、龙眼干，常年供货，系列产品还有荔枝蜜、龙眼蜜。还有木瓜、番石榴，木瓜便宜又好吃，是煲汤做甜品的材料。番石榴也脆而甜，简直是吃货的天堂。

那些清新文艺的小店，还是等有意放空自己的人亲自来体会吧，说不定能邂逅一段浪漫的感情！你若来，小洲就在这里，美食与诗意同在。

公交45路小洲总站下车往南直行，252路小洲村站下车往南直行。可于五羊新村换乘45或252路，可于珠影换乘252路。



记忆碎片 鼋头渚



鼋头渚是横卧太湖西北岸的一个半岛，位于无锡，因巨石突入湖中形状酷似神龟昂首而得名。来无锡必游太湖，游太湖必游鼋头渚。鼋头渚的风光是山清水秀，浑然天成，为太湖风景的精华所在，故有“太湖第一名胜”之称。当代大诗人郭沫若的“太湖佳绝处，毕竟在鼋头”的诗句赞誉，更使鼋头渚风韵流扬境内外。行湖春波吻石、碧水 and 天一色；凌山巅高阁振翼，孤鹭落霞齐飞。远眺湖光朦胧，鸟屿沉浮；近览山峦迭翠，亭台隐约。月晨日夕，景色幻变，雨雪，情趣迥异。仲春四月，樱妍春桥，天高秋日，兰香小兰亭，各具风采。

江苏省无锡市太湖鼋头渚风景区大浮镇充山村1号



Cathy Li
销售工程师

回深圳将近一个月了，再次适应了这里的一切，是随遇而安还是心之所向已经分不清了。那一天，市场部的美眉突然要我写篇文章，当时就急了，几年没写过什么还真不知道从何下手，正在愁眉不展之际，另一美女提醒我“你可以写你在无锡的经历啊”，想到这，一种复杂的情绪涌上了心头。

去无锡是我始料未及的，却充满着期待。一下飞机，没有想象中那么冷，同事一路幽默的语言扫除了我所有的不适应，喜欢这里从第一天开始，以致于在几个月后，对于去与留纠结了一阵。

我不是一个心思细腻的人，相反神经比较大条，确实也不知用什么语言来表达心里的那些情绪，想了想还是写写无锡风光吧。

在无锡大部分时间都是在车上，在路上，给我最直观的感受是依山傍水，风景宜人。正值春暖花开，一路赏心悦目，有阳山一片片的水蜜桃开得正旺，有太湖边上的樱花洒满地的烂漫，还有道路旁叫不出名的五彩缤纷，看着窗外那一转而逝的风景就能过滤掉一天的疲惫，让人心情

鼋头渚



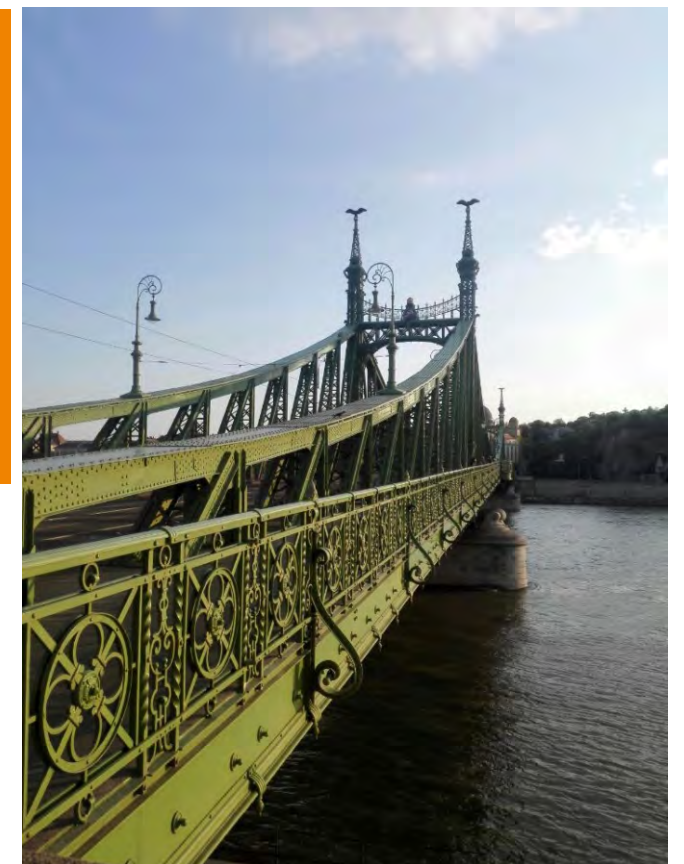
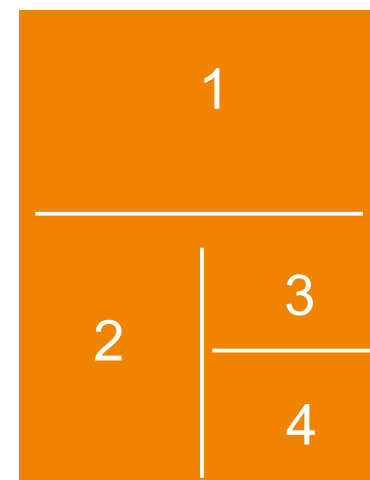
鼋头渚

愉悦，内心平静，那段时间虽然每天都很累但却是快乐的。

因为自身比较宅，没有很刻意的去游览风景区，总想着就在这机会多得是，等到排计划的时候却已经来不及了。生活就这样，不知道什么时候就来一个意外打乱你的计划，也明白想做的事还是尽早解决比较好。现在想想唯一特意去的也就是鼋头渚的樱花节了。那段时期，无锡一个星期经历了四季的变换，突然在周末雨过天晴，久宅的我们也忍不住想去踏青一番，释放下对生活的热爱，对大自然的向往之情，于是就锁定了鼋头渚。

也许大家都想的一样，来到鼋头渚的人非常多，我们满怀期待地排了好长队终于进到景区，到处搜索着樱花，很遗憾，也许天气原因樱花也就开了零散的几株，放眼望去都是带着花苞的树枝。第二天看新闻说一夜之间樱花竞相开放，美不胜收，只能自我安慰地想它已经在我心里！樱花虽然没看成，但是一路被各种不知名的花草树木吸引，还有那一条林荫小道，风吹动着风铃，飘荡着一阵阵欢快的音符，很有意境。烟花三月的江南走在哪都是桃红柳绿，小桥流水人家的美景，能很自然的使人心旷神怡，摒弃城市喧嚣，享受这一刻美好。

重新回顾了无锡的几个月，都是比较好的回忆，想了想在深圳的这些日子，心态较之去年好像变了不少，不论在什么样的环境，保持良好的心态，那么一切都不是问题。



1. 林中的忧郁
马子皓_摄 客户服务部
2. 午后时光
缪慧_摄 市场部
3. 街景
杨青_摄 海外销售部

4. 红场
吴飞_摄 营销中心本部
5. 车水马龙
宋赞_摄 市场部
6. 自由桥
陈龙_摄 海外销售部