德华集团
DEHUA GROUP

德華報

2021年5月28日／星期五
农历辛丑年四月十七
内部资料　免费交流
浙企准字第E035号
全国优秀企业报
全国先进企业报

德华集团控股股份有限公司主办　■第5期（总第181期）　■本期4版　http://www.dhwooden.com　全国免费服务热线：800—8573722

裕丰智能家居　实现“双轮驱动”

浙江裕丰智能家居项目举行开工仪式

5月22日，浙江裕丰智能家居项目举行开工仪式，这标志着兔宝宝从家装到工装全面升级，将有效实现零售、工程“双轮驱动”战略，对兔宝宝未来发展具有里程碑的意义。

洛舍镇党委书记金斌、洛舍镇镇长郭宁宁参加开工仪式，和德华集团董事长丁鸿敏、总经理程树伟，德华兔宝宝总经理陆利华、副总经理章剑，兔宝宝家居宅配事业部总经理倪六顺，青岛裕丰副总经理马春伟、浙江裕丰总经理朱明民等共同进行剪彩活动。

郭宁宁在致辞中表示，德华集团对推动洛舍经济发展作用巨大。浙江裕丰项目作为配套华东地区一个上规模的智能化定制家居基地，项目启动不仅带动了洛舍经济发展，也积极推动当地木业产业升级，政府将会一如继往支持及鼓励项目发展。

开工仪式上，马春伟也进行了热情洋溢的致辞。他说，浙江裕丰是青岛裕丰的兄弟企业，项目启动意义重大。浙江裕丰家居的投产，在保证华东地区工程项目订单顺利供给的同时，也会更好实现长江三角洲生产基地的总体战略布署。

浙江裕丰智能家居有限公司
开工典礼

朱明民详细阐述了项目的意义、目的和未来发展。他说，通过全员努力，浙江裕丰将打造成为国内房地产全装修市场最具影响力和竞争力的家居制造企业，集智能化、自动化于一体。

根据公司规划，浙江裕丰智能家居项目分期进行，目前3、4号厂房生产线已建成试生产，下半年5号车间开始投产，计划通过一年时间，在2022年达到满负荷运作，柜体年产200万平方米，模压产品年产60万平方米。

通讯员　卞为明

兔宝宝国家重点研发计划课题产品通过鉴定

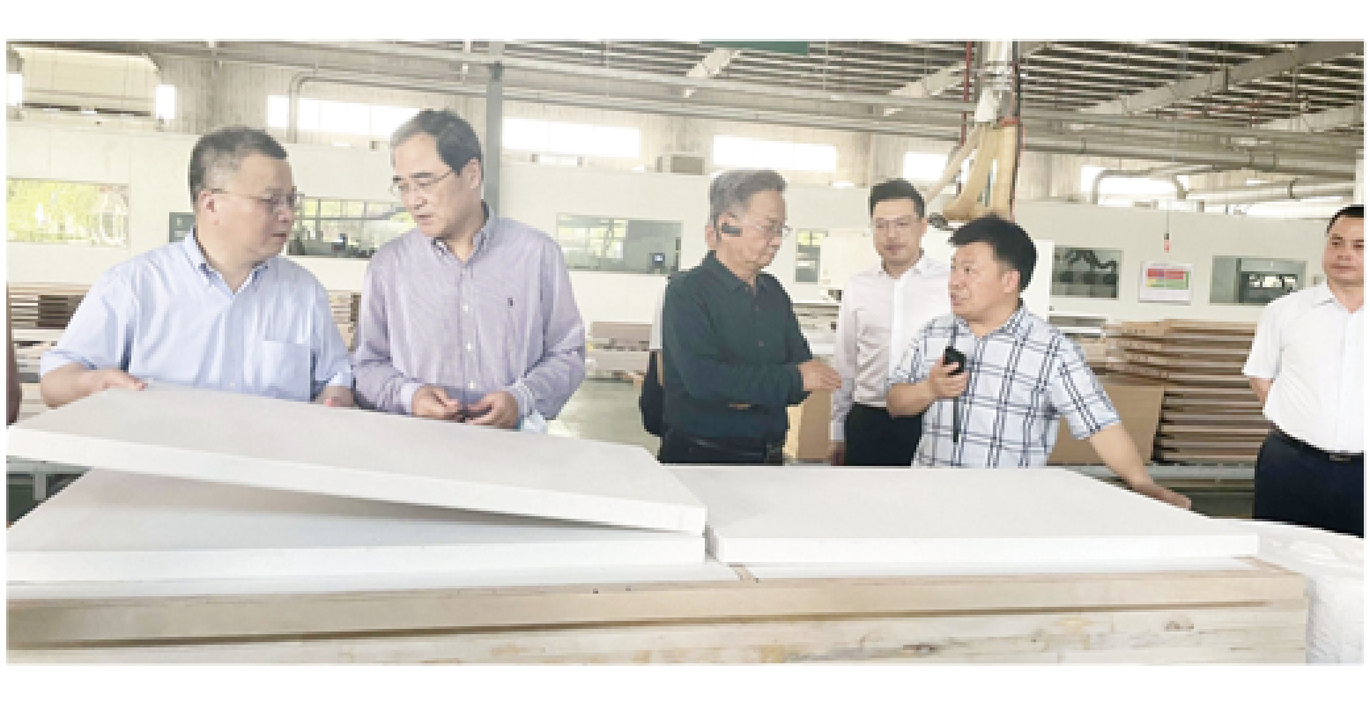
5月14~15日，德华兔宝宝承担的“十三五”国家重点研发计划课题“珍贵树种阻燃门增值加工技术集成与示范研究”新产品鉴定及现场查定会议在浙江德清举行。

由中国工程院李坚院士、蒋剑春院士领衔的13位专家组成鉴定委员会，对“人工林珍贵材薄木饰面防火门”进行新产品鉴定，一致认为该产品达到国际先进水平，同意通过鉴定。

新产品鉴定会议由中国林科院木材所副所长吕斌研究员主持，德华兔宝宝总经理陆利华致辞，德华兔宝宝副总经理兼研究院院长詹先旭进行课题情况汇报。

这是由德华兔宝宝与中国林业科学研究院木材工业研究所联合研发的新产品，代表了国家项目的前沿水平。“珍贵树种阻燃门增值加工技术集成与示范研究”子课题现场查定同时进行，经充分讨论，专家一致同意通过现场查定。

兔宝宝创立29年来，把“科技创新带动生产力发展、推动企业进步”作为公司的核心理念。此次“十三五”国家重点研发计划课题是公司战略提升的重要一环，是立足未来发展、强化市场根基的重要举措，也是打造品牌、研发、技术、产品、市场、销售等核心竞争力、实现公司新跨越的重要部署。



自2017年承担该子课题以来，公司与中国林科院木材所团队联合开发，采用协效阻燃体系处理人工林装饰薄木，解决了火灾早期门扇表面火蔓延问题；采用膨胀性阻燃体系处理实木框架，降低了木材的燃烧速度；开发了防火门用轻质填充材料，门扇重量下降20%以上，解决了木门在高温燃烧状态下门扇易脱落、变形窜火等问题；采用无缝卡槽和框架结构，创新了室内防火门分层阻燃结构设计，提高了防火门的耐火隔热性和耐火完整性。同时，形成一套轻型室内木质装饰防火门的生产技术模式，内含“饰面用珍贵材薄木高效阻燃制备”等3项关键技术，还建成一条年产3000樘珍贵树种饰面防火门示范生产线。

新产品鉴定会上，李坚、蒋剑春两位院士及专家对项目研发成果给予高度评价，希望兔宝宝持续创新，引领行业发展。

通讯员　杨勇

定制家具生态板　飞入寻常百姓家

最近，“兔宝宝新品推介会”来到江西南昌——中国唯一一个毗邻长江三角洲、珠江三角洲和海峡西岸经济区的省会中心城市，当地400多名家具合作厂商代表参加。兔宝宝定制家具生态板成为推介会上的“香饽饽”，吸引大家驻足观看，并预交定金462万元，有效提升了兔宝宝在当地的品牌形象。

两年来，兔宝宝定制家具生态板，紧随9大销售分公司新运营模式，进驻4000余家专卖店，走遍大江南北，开启了深耕渠道，提升形象、赋能客户的新篇章；也越来越多走向百姓家庭，成为提升消费者居家生活品质的“代言人”。

随着全装修房政策的实施，消费理念的升级，传统板材企业向全屋定制渠道进行转型升级。兔宝宝顺应时代潮流，致力于板材产品的创新和研发。在“无醛级+防虫蛀、负离子功能、植物大豆蛋白胶粘剂、除醛抗菌功能”等功能性产品研发基础上，公司持续不断提升产品的综合性能，推动板材行业的转型升级——定制家具生态板正是兔宝宝研究院潜心研发的成果之一。

众所周知，板式定制家具一般采用自动化流水线生产，对板材的平整度、厚度均匀性、表面耐污、耐龟裂、耐磨、耐划擦等表面性能要求很高。

如何通过调整基材结构，开发出适用于“自动”“定制”“大规模”生产的板材，成为摆在公司面前的一道难题。装饰材料全体研发人员在兔宝宝研究院副院长刘元强的带领下，自主开发了一款高平整度定制家具生态板，彻底解决了好基材适用智能化制造的诸多技术难题，也满足了定制家具的需求。

它采用多层对称组坯结构，结构性能稳定。同时对平衡层进行了优化，采用均质高强薄型HDF代替单板，有效改善了产品表面耐龟裂性能，达到国标最高5级。工艺方面，采用高温高压短周期与低温低压长周期相结合的生产工艺，既确保产品的表面耐污染腐蚀性能达到5级，又可保证板面的高平整。

定制家具生态板的成功研发，是生态板行业的一次重大创新，提升了整个行业规模化应用的适应性，也为兔宝宝产品转型打下良好基础。

定制家具生态板通过浙江省经信委和中国林业学会组织的省级工业新产品鉴定，技术水平达到国际先进，并获得“第二届中国林业产业创新二等奖”，同时申请了两项国家发明专利。

根据公司战略规划，定制家具生态板在江苏、江西等生产基地生产，源源不断进入全国专卖店销售，每年同比保持30%的增长速度，共同助力兔宝宝大家居事业，也为全国消费者带去更有品质的生活。

通讯员　沈娟霞

张善坤来兔宝宝调研

5月12日，浙江省贸促会、省国际商会副会长张善坤在市、县贸促会领导的陪同下，来德华开展“三进三服务”活动，主要调研公司贸促工作开展情况，德华兔宝宝副总经理章剑、进出口公司副总经理袁欣等陪同。

张善坤首先参观了产品展示中心，了解了兔宝宝科技木、顺芯板、地板等核心产品的环保优势和性能优势，对公司引领行业创新、突破技术瓶颈、推进品牌建设的举措表示充分肯定。

随后在会议室举行座谈。章剑向张善坤介绍了公司的发展历程、生产经营和战略规划等情况，特别是在疫情形势下，公司仍保持着稳中求进的态势。袁欣着重汇报了公司的进出口经营情况及未来发展规划。

通过调研，张善坤表示，今后贸促会将加大对企业的扶持力度，特别要在贸易促进、国际联络、商事法律等方面加强联系。

通讯员　姚蜜

郑春伟来德华调研

5月15日，江苏丰县县长郑春伟率调研组来德华集团调研，集团公司副总经理徐伟达等陪同。

在产品展示中心，郑春伟了解了兔宝宝的发展历程及创新团队，对科技木、胶粘剂、顺芯板等核心产品的研发工艺和环保性能印象深刻。郑春伟对公司不断创新经营、坚持环保发展给予了高度评价。

随后双方举行座谈。徐伟达向郑春伟详细介绍了公司的产业布局及文化发展路径，郑春伟则介绍了丰县区位优势、木材资源优势等，表示为增进双方共识，邀请德华前往丰县调研，实现资源共享、合作共赢。

通讯员　戴瑶

郝春明
来德华兔宝宝考察

5月25日，银川市永宁县县长郝春明率考察组来德华兔宝宝考察，德华兔宝宝装饰材料销售有限公司副总经理陈权荣、总经理助理沈锡春等陪同。

郝春明先后参观了产品展示中心，科技木和钢琴生产车间，随后又召开了座谈会。陈权荣向郝春明汇报了公司的发展历程，创新团队及品牌荣誉，并对基础板材、科技木、胶黏剂等产品的研发工艺和创新优势做了深入讲解。郝春明对公司创新经营、转型升级所取得的各项成果表示肯定。

座谈会上，陈权荣特别介绍了兔宝宝易装模式，充分发挥了板材的材料优势、渠道优势和品牌优势，及致力于打造板材行业跨界经营的新举措。郝春明鼓励企业顺势而为，做大做强，不断引领装饰行业向前发展。

通讯员　姚坚

张祥瑞
来江苏兔宝宝调研

5月14日，江苏省泗阳县副县长张祥瑞率调研组来江苏德华兔宝宝调研，公司总经理唐新忠等陪同。

在公司厂区参观时，唐新忠向张祥瑞汇报了生产经营情况，特别汇报了员工工资待遇、原材料采购、市场行情等内容。随后，双方在会议室举行座谈，张祥瑞对公司在常态化疫情下坚持创新发展、品质发展表示肯定，并关心询问企业在经营方面遇到的困难，表示政府会尽最大努力给予扶持。

通讯员　王敏

同心同行　共创未来

威腾钢琴举行VIP经销商大会

5月18日，威腾钢琴VIP经销商大会在浙江德清举行，来自全国各地的162名经销商参加。德华集团副总经理徐伟达，珠江钢琴集团总经理助理冯汉辉，珠江德华钢琴董事长胡武军、总经理何建超等参加。大会还表彰了为威腾事业做出突出贡献的优秀经销商。

“威腾”作为珠江钢琴旗下的子品牌之一，由广州珠江和德华集团强强联合，多年来坚持创新经营、品质管理，产销量每年以两位数比例增长，实现了健康、快速发展。

近两年来，公司不断创新产品，采用新技术、新工艺、新材料，精心打造“时光”WH系列、高档钢琴“传奇”G系列。威腾钢琴已远销北京、上海、广州等全国城市，收获了7万多粉丝。

珠江德华钢琴副总经理周江英在大会致辞中说，威腾发展离不开各位经销商的大力支持和付出，今年威腾钢琴VI系统将重新制作，届时将以新面貌与大家见面，共谱合作双赢的新篇章。

大会还诞生了“威腾之星奖”“突出贡献奖”等奖项，来自广东、安徽、江西、云南等地的经销商一一起上台领奖。

经销商大会的顺利召开，进一步统一共识，凝心聚力，为公司实现高质量发展奠定了基础。

明州琴行
乐琴行有限公司
云陵综艺琴行
乐舞琴行有限公司
苏州市国乐琴行
汕头市蓝海文化传播有限公司
西安宏声文体批发有限公司
洛阳四五度乐器有限公司

通讯员　章靖煜

“威腾”牵手国际钢琴艺术节

湖州德清分会场

5月5日，2021中国（宁波）大运河国际钢琴艺术节暨郎朗杯钢琴大赛湖州德清分会场活动，在风光怡人的洛舍漾举行，珠江德华钢琴携6台“威腾”钢琴参加，和宁波主会场及其他九个分会场联动演奏《没有共产党就没有新中国》《唱支山歌给党听》。两首高昂激越的钢琴声响彻整个洛舍漾，共同奏响了华彩乐章。

德清洛舍一直演绎着“中国钢琴之乡”国字号金名片的传奇故事，而“威腾”作为珠江钢琴集团旗下的子品牌之一，用精耕细作的工匠精神和质量意识，贯穿于制造钢琴的每个流程。

今年公司又相继推出了传奇系列GF2、GF3等型号的高端新品，参加国际钢琴艺术节的6款新品音色清澈、音域宽厚、音感丰富，代表了“威腾”的最高水平，也赢得弹奏者的一致好评。

两年前，“威腾”还曾牵手德清县大型钢琴快闪活动。此次艺术节活动的成功举办，使越来越多的人关注“威腾”，也提升了“威腾”品牌的影响力和美誉度。

通讯员　姚佳佳

兔宝宝亮相国际门业展览会

5月6~9日，为期4天的第19届中国国际门业展览会在京举行，兔宝宝携“木饰面家具板、科技木皮、环保胶粘剂”三大主打产品亮相展会，共接待一万多人次进馆参观，其中有不少客户直接表现出合作意向。

63平方米的兔宝宝展位，集中展示了新奇特、高端定制和环保升级的特色，科技木300+丰富的花色，和纹理美观的木饰面家具板、绿色环保的胶粘剂一起，共同演绎了天然与科技完美组合的经典。

科技木还特别推出“木之恋、蓝珍珠”等新品，高光油漆板细腻的工艺、高端定制化的规格引来众多客户观摩、询问，对方高度赞扬了科技木的运用表现；环保胶粘剂品类丰富，给大众提供更全面的服务，获得参观者一致好评；600mm*3100mm规格的木饰面家具板体现了高端定制、私人定制的潮流趋势，给客户带来全新的感官体验。

通过展会，兔宝宝品牌的影响力、美誉度得到进一步提升。公司将继续升级技术、创新产品、提升服务，为全国消费者带去环保、健康的自然之家。

兔宝宝科技木皮
源于自然 胜于自然
好品质面面俱到

又讯　前段时间，兔宝宝科技木还先后奔赴长春、郑州、临沂等地，参加“建筑装饰及材料博览会”“郑州整屋定制家居博览会”“全屋定制精品展览会”等展会。兔宝宝科技木在长春地区深耕多年，取得了较好的市场号召力；在郑州，针对当地行情，兔宝宝科技木导入流行产品，与众多门厂和家具厂达成合作意向；临沂展会一枝独秀，共发放样册400多份，合作厂家300多家，展会取得圆满成功。

通讯员　陆卓鹏

兔宝宝市场监管部

织密“维权网”　筑牢“防护墙”

最近，兔宝宝市场监管部接到举报，得知四川某家具厂有生产侵权兔宝宝产品的嫌疑，包装上印有“兔宝宝板材，精品整体家居，全屋高端数码定制”等字样，并在抖音APP（该账户已注销）上发布相关信息。

接到举报后，市场监管部人员立即从抖音短视频顺藤摸瓜，前往四川广汉进行调查，通过斗智和暗访，成功找到造假工厂，并在青白江区市场监督管理局的协助下，现场共查获带有上述包装的衣柜6套、鞋柜2套、酒柜1套、书柜2套，及未使用的上述包装560张。

经鉴定，该工厂使用带有兔宝宝板材字样的包装，包装内的板材、封边等，都属于侵权产品。

这是2021年市场监管部重拳出击处理的一起典型案例，有效抑制了制假售假行为。

一直以来，市场监管部以“维护品牌形象和消费者权益”为已任，面对不法行为，只要有一点蛛丝马迹，都会本着专业负责的精神彻查到底，成为筑起“公司、消费者、市场利益三合一”的勇敢卫士。

为提升公司销售、供应人员的维权意识，市场监管部还积极参与各分子公司品牌维权培训工作，今年已先后开展了《经销商管理及品牌维护知识》《维权相关法律知识》等专题培训，为共同营造健康的市场环境打基础。

兔宝宝市场监管部负责人吴林方表示，品牌形象的维护除了要善于发现问题、处理问题外，还要不折不扣做好品牌维护的“冲锋者”。市场监管部将着力布局并织密“维权网”，筑牢“防护墙”，用实际行动捍卫兔宝宝品牌在市场中的地位和形象。

通讯员　沈丹娜

德华简讯

上海站工厂行签单100%

5月22日，兔宝宝健康家居迎来40多名上海业主代表团，公司超值让利活动给到每位业主最优惠的价格，最贴心的服务，当天获得签单100%的好成绩，刷新了工厂行2021年的记录。在工作人员陪同下，上海业主们还近距离参观了智能生产车间，了解了家居产品的生产流程与设备工艺，他们一致肯定了兔宝宝的品质和服务。

通讯员　陆雯

民融中心开展消安培训

5月18日，德清民融中心组织开展消防安全培训，特邀消防大队周宇峰教官为全体学员授课。周宇峰教官结合最新大型火灾案例分析，就单位及家庭用电用火的正确使用方法、突发性火灾事故应急处理、消防器材正确使用方法等进行了深入浅出的讲解。培训结束后，他还指导学员进行逃生疏散演习。通过培训，全体员工的消防安全意识得到加强，同时也为创造安全生产和生活环境打下基础。

通讯员　丁露萍

新员工参加“青桐计划”

最近，兔宝宝商学院分洛舍场、乾元场、武康场，连续举办了三场“青桐计划”——生产类新员工培训，共有91名新员工参加。新员工通过学习《企业文化》《安全生产》两门课程，提高了其对兔宝宝文化的认同感，强化了安全生产意识，也为尽快融入公司，更好开展工作奠定了基础。

通讯员　周秋霞

德兴团建活动到婺源

5月9日，德兴市绿野林场组织开展了一次团建活动，目的是营造积极向上的团队氛围，加强员工之间的沟通，也是以特别方式献礼建党100周年。参加团建活动的代表一起游览了“灵岩洞、卧龙谷”等江西婺源景点，一方面领略了巧夺天工的自然风光，一方面勇于攀登、不畏艰险，充分发扬了团队协同作战、互帮互助的作风。

通讯员　叶金林

第11期《对话兔宝宝》举行

最近，《对话兔宝宝》栏目举行第11期在线直播，主题为“乡镇渠道开发与维护”。德华兔宝宝装饰材料销售有限公司苏鲁公司总经理沈邵芳和德华兔宝宝健康饰材无锡江阴店总经理陆烨盛，结合自身经历和实际案例，为近千名线上观众分享了“乡镇渠道盈利创收、开发要点、维护方法”等内容，帮助各位兔宝宝家人更加直观了解乡镇渠道的开发与维护，增强发展信心。

通讯员　劳晓杰

“华北”推行自主学习计划

2021年5月，针对二级经销商客户，华北销售公司先后开展了《企业文化》《基础板材与生态板知识》《360°除醛抗菌生态板知识》等12场培训，得到经销商的好评与认可。华北销售公司还将进一步细化营销培训工作，做到每月人人有培训，目的是强化门店管理，提升销售专业技能。

通讯员　张萌

小故事大智慧

香　水

百货公司的香水，95%都是水，只有5%不同，那是各家秘方。人也是这样，95%的东西基本相似，差别就是其中很关键性的5%，包括人的修养特色，人的快乐、痛苦和欲望。

启示　香精要熬个五年、十年才加到香水里面去，人也是一样，要经过成长锻炼，才有自己独一无二的味道。

通讯员　沈红莲

兔宝宝与康利达战略签约

5月12日，德华兔宝宝装饰材料销售有限公司与康利达装饰股份有限公司在河南郑州举行战略合作签约仪式。德华兔宝宝装饰材料销售有限公司总经理赵建锋、康利达装饰股份有限公司总经理徐新明分别代表双方签约。

康利达作为中原地区第一装饰品牌，成立于1989年，是河南省最早从事装饰设计、施工的建筑装饰企业之一。康利达专注于公共建筑室内装饰、建筑幕墙、住宅精装修、展馆智能化等领域，具有建筑装饰设计甲级、建筑装饰施工壹级等9项国家一级资质。

签约仪式上，赵建锋向徐新明介绍了兔宝宝的经营理念、产品优势、市场布局、企业文化等。兔宝宝深耕装饰材料行业29年，以“绿色、健康、环保”为创业动力，不断创新经营，转型升级，并形成全装修产业链，为打造“成为中国的世界级家居装饰品牌”企业愿景而努力。

双方就企业发展、产品延伸、合作深化等问题进行了亲切友好的交流。

未来，双方将充分发挥各自优势，在建筑装饰、施工服务、产品升级等方面加强合作，共赢市场。

通讯员　刘致媛

兔宝宝又和6家装饰公司合作

5月20~21日，洛阳市住建局装饰装修行业服务中心主任师龙辉、洛阳市建筑装饰协会会长许锐峰率考察团来德华兔宝宝考察，河南泰和装饰、洛阳百艺装饰、洛阳前进装饰等6家装饰公司和兔宝宝现场签约，拉开了战略合作的新篇章。

在德华兔宝宝销售有限公司副总经理陈权荣的陪同下，考察团先后参观了产品展示中心、企业研究院、武康生活馆和家居产业园，考察团充分肯定了兔宝宝的技术创新和品牌建设工作，特别是对公司承担的国家863计划项目、科技木研发、世博会工程、G20工程等印象深刻。

在柜体自动化包装线、地板自动化生产车间参观时，考察团特别肯定了橱衣柜的五金智能分拣系统，通过智能化、自动化、信息化等“一键通”打造而成的“智慧工厂”，体现了兔宝宝“绿色+智造”发展、引领产业提档升级的广阔前景。

许锐峰会长表示，要将兔宝宝的优异产品、先进经验和做法带回洛阳，助推当地装饰公司发展。战略合作协议的签署，也将更好实现兔宝宝和河南装饰公司的优势互补、合作共赢。

通讯员　姚坚

“Alberta杯”设计大赛路演进校园

5月，“Alberta杯”兔宝宝家居国际设计大赛先后走进龙岩学院、福建农林大学、浙江农林大学等大学进行路演，为大赛成功举办广纳人才搭建更广阔的平台。

“Alberta杯”设计大赛是“加拿大艾伯塔省政府唯一授权在海外使用冠名”的比赛，自2014年创办以来已成功举办7届。4月22日，第八届设计大赛正式启动。

在龙岩学院，近百名设计系的学生现场聆听了Alberta杯设计大赛的赛事讲解与宣传，其规模性、专业性、权威性引起了学生的强烈兴趣，希望能够参赛并有机会获奖；福建农林大学的学生们对兔宝宝板材样品册及样板爱不释手，大家围坐一起讨论、交流、互动，气氛活跃；在浙江农林大学进行宣讲，学生们针对大赛提出很多细节上的问题，迫切了解更多有关赛事的规则和风格，期待自己在大赛中有优异表现。

“Alberta”杯家居国际设计大赛　院校路演

此次校园路演活动增进了兔宝宝和各大高校的联系，学生们表示会积极参与设计大赛，发挥自己的才华和价值，为以后走上社会积累更多的经验。

通讯员　周晓菲

数智聚势　赋能终端

兔宝宝举行电商新零售研商会

5月8日，以“数智聚势，赋能终端”为主题的2021兔宝宝电商新零售研商会在浙江德清举行，兔宝宝电商运营中心、品牌建设中心负责人、职能部门、兔宝宝优秀经销商等近百人参加。

研商会还进行了智慧门店授牌仪式，鼓舞了经销商的创业激情。德华兔宝宝总经理陆利华出席会议并讲话。

在过去的6年里，兔宝宝电商从无到有，从有到优，为公司接轨时代、变革消费模式、发展新业态、推广品牌形象等发挥了积极作用。新的时代对兔宝宝电商提出新的要求，此次研商会，将更好统一共识，为电商发展建言献策。

杭州多赢网络科技有限公司总经理兼品牌建设中心总监冯越敏致辞，品牌建设中心副总监闻国涛阐述了在网红经济背景下，兔宝宝开始抖音、短视频、直播等新运营模式的总体布局。兔宝宝通过大数据对用户画像细致剖析，充分发挥品牌在产品展示、舆论引导、线上带货等的营销潜力，从前期内容种草到品牌曝光率的提高，2021年，兔宝宝新零售有望实现井喷式突破。

经过几年发展，兔宝宝电商技术更趋成熟，在同行中网络营销能力和水平位于前列；全面打通了天猫端、京东端，实现快速传达产品的营销信息；运用场景化输出，通过配套服务系统，加强用户的体验感。同时，线上线下的高效融合，集中了门店、电商平台、品牌等三方资源，而多角色、多平台、多形式的推进方式也实现了多赢。

在交流环节，全国经销商畅所欲言，就“智慧门店管理、团队建设、线上转化、电商培训”等方面提出建议。

最后，陆利华总经理总结发言，他感谢兔宝宝电商给公司发展带来的机遇与挑战，大家要全力以赴，公司也会投入一切资源，扩大智慧门店的覆盖率，实现“全面通网”。陆利华希望经销商重视网络渠道，做好线上线下协同；希望兔宝宝电商运营团队不断优化工作，支持门店发展，组织专题培训，做好线下赋能。

通讯员　夏舒婷

蒋林来兔宝宝考察

5月8日，广西自治区国有七坡林场场长蒋林率队来德华兔宝宝装饰材料销售有限公司考察，装饰材料销售公司总经理赵建锋等陪同。

蒋林先后参观了兔宝宝家居产业园和产品展示中心。在橱衣柜和地板智能化生产车间，蒋林仔细查看了杉木芯板材的外观和性能，并对全自动开料机、封边机、打孔机等设备印象深刻。在产品展示中心，蒋林亲手参与了甲醛测试、阻燃技术等试验操作，对科技木、顺芯板等代表行业前沿的环保产品赞叹不已。

随后双方在会议室举行座谈，赵建锋详细介绍了公司发展历程、产品种类、科技创新等情况。蒋林表示，兔宝宝的品牌建设、技术创新走在了时代和行业的前列。广西有着丰富的木材资源，希望未来能与兔宝宝加强交流，共同寻求木业产业发展新路径。

通讯员　姚坚

“圣都”来兔宝宝考察

5月24日和27日，圣都家居装饰公司南京分公司、苏州分公司考察团分批来兔宝宝考察。

考察团先后参观了产品展示中心、科技木、装饰板生产车间等。公司依托兔宝宝省级重点企业研究院的研发平台，加大研发投入，持续不断创新产品和技术，科技木产品通过科学重组方式及52道生产工序，生产出天然木材不具备的颜色及纹理，使木皮色泽更鲜亮，纹理立体感更强，赢得考察团一致好评。

在乾元家居产业园，考察团参观了地板、橱柜和木门车间，通过详细了解智造车间的工艺流程、技术参数及全自动包装生产线，其先进的生产设备及全面推进“绿色+智造”发展，给考察团留下深刻印象。

圣都家居装饰公司对兔宝宝的发展现状和发展前景给予高度评价，希望双方能深入合作，实现共赢。

通讯员　姚坚

安徽分公司率先启动
二级分公司驻地化运营

最近，兔宝宝浙沪皖销售公司安徽分公司办公场地正式投入运营，标志着安徽分公司开始进入分公司运营新模式。

为响应公司战略调整，推进分公司运营模式快速发展，安徽分公司作为分公司运营模式推进的首个二级驻地化运营分公司，承担着业绩突破和转型升级的“双导”作用。

当天，安徽分公司还组织16个地级市的经销商，召开一季度总结会议暨业务交流座谈会。大家怀着共同的目标，就如何“更好推进分公司运营、开展经销商服务和管理、深化渠道业务拓展”等方向进行深度解析，进一步凝聚共识，快速有效实现分公司运营的“六大赋能”。

作为紧邻浙江的人口大省，安徽省的装饰建材行业市场潜力巨大。安徽分公司自成立以来一直保持着长期向好的发展态势，稳中求进，近两年来成绩喜人，达到每年近15%的业绩增长率。分公司驻地化办公运营新模式的开启，给经销商带来更大的归属感，经销商纷纷表示会紧跟公司步伐，立足市场，争做品牌第一。

会议最后，浙沪皖销售公司总经理陈海明总结发言，他提出，分公司运营将给安徽分公司发展带来更多的机遇和挑战，希望各地区经销商同心同德、目标一致，积极打造优势渠道，取长补短，在开展公司化运营的过程中，深耕市场，实现共赢。

通讯员　方甜

慰问老人　送上温暖

TUBAO “2021让家更好 健康助老”兔宝宝5.20公益日

“让家更好，健康助老”，5月20日，兔宝宝防水涂料胶粘剂西北运营中心联合陕西英伦爱啫共同开展了一场爱心捐赠活动。扶风县委统战部副部长法建民、扶风县民政局副局长王自强也参加了爱心捐赠活动。

兔宝宝和英伦爱啫代表一起走进扶风县中心社会福利院，为老人们送上大米、食用油、水果、智能环保收纳箱等慰问品，与老人们拉家常，关心询问他们的身体状况，现场一片欢声笑语。老人们很开心，和大家握手表示感谢。

兔宝宝防水涂料胶粘剂西北运营中心代表张文宽表示，“百善孝为先”，孝敬老人、爱护老人是中华民族的传统美德。5·20公益日，我们尽些微薄之力，一方面给老人送去实实在在的温暖，一方面通过捐赠活动，带动更多爱心人士投入到敬老、爱老的事业中去。

此次活动充分展示了兔宝宝服务社会、奉献社会的良好企业形象。

通讯员　李海峰

德华国际·东御举行DIY活动

5月15日，德华国际·东御提前准备了520专场活动——口红DIY，以感谢广大新老客户对东御楼盘的支持。活动吸引很多家长带着小朋友来到营销中心，一起体验DIY时光，享受不一样的假期。

上午9点，家长和孩子们开始制作口红，从挑选颜色、调色制作到脱模成型，在工作人员的帮助下，一个个小巧精致的口红诞生了。现场还准备了美味的甜点水果，让大家在自娱自乐中尽情放松。

“这次活动不错，马上5·20了，寓意很好，活动氛围也很好。既能陪伴孩子，又能培养孩子的动手能力。希望今后再举办类似的活动，只要有空，我都会赶来参加的”，现场一位客户有感而发。

德华国际·东御楼盘是德华推出的首个行政级精装小户型产品，自推出以来，在城东树起地标建筑的标识。它坐落在德清大道和南山路交叉口，项目南面拥有千亩港休闲景观带，北面拥有“浙江最美绿道”之称的德清绿道，毗邻城东大型商业体——邻里中心、舞阳学校、华盛达外语学校等优质配套，以“小户型、单价低、精装、高品质”等成为行政级精装小户型的典范之作。

前不久，德华·东御还举行了尤克里里手绘DIY活动，共有50多名家长和孩子参加。通过一个个栩栩如生的手绘活动，

进一步融洽了亲子关系，也拉近了和业主的感情。

通讯员　王鑫芳

德华人

归向亮　一颗永远的进取心

“最开始做业务员时，我有点害羞和腼腆，但这么多年下来，我改变了很多，现在我的专业知识、口才、沟通能力、演讲能力等都有了明显的提升”，这是归向亮对自己这些年来从事销售工作的诚实“小结”。

四年时间里，归向亮兜兜转转于不同的销售区域，从江苏到上海，从湖北到山东，他坚守销售一线，潜心学习，不断完善。2021年，他又回到最初奋斗过的地方——江苏，并升级为副总经理，这对于归向亮来说，肩上的担子和责任更重了。

不同地区的工作经验，不仅锻炼了归向亮的能力，也磨练了他的意志。面对复杂的经销商，归向亮总能取长补短。他善于分析总结，习惯性把自己之前负责过的区域经验带到其他地区。他向南通兔宝宝团队学习职业化，他把“溧阳油木工答谢会”的经验复制到其他区域。在环保中国行活动中，他发挥了出类拔萃的组织能力，并与当地经销商通力合作，取得不错的成绩。

工作中并不是一帆风顺的，也会遇到困难和挑战，但归向亮总会很快调整好心态，通过自省和旁观，学习领导和同事的闪光点。在上海区域时，归向亮积极与经销商沟通，配合经销商做好服务工作，在团队共同努力下，2019年，上海兔宝宝板材取得全国第一的好成绩。在山东区域时，家具业务推广受阻，归向亮用信念定下目标，并调整作战方法，积极引导经销商，同时无私分享经验，经销商被他的诚意所打动，终于愿意尝试。一段时间后，当地经销商的业绩明显增长，经销商有了成就感，归向亮与他们的关系更加紧密，并形成了良性循环。

归向亮认为，要优于的不是别人，正是过去的自己。别人认可你是开展工作的第一步，要客户真正认可自己，“真诚、自信”缺一不可。

在销售管理实践中，“只有永远保持一颗追求卓越的进取心，才能将事情做到尽善尽美”——成为归向亮新的人生座右铭，为此，他怀着永远的进取心，积极主动投入销售工作，在输出才华和智慧的同时，也构建了自己的职业品牌。

通讯员　王秋怡

谢华华　有始有终　努力发光

“兔宝宝改变了我对工作的态度，同时锻炼了我的韧性”，一毕业就来到兔宝宝从事销售工作的谢华华，像一张纯净的白纸，他所有的职场收获都是兔宝宝给予的。

刚到公司，作为一个新人，谢华华也有过职业的迷茫期。通过5年历炼，再回头看自己走过的路，谢华华由衷感受到，青春能和兔宝宝一起飞扬，是一件无比幸福的事。

在这5年中，谢华华的心智也在不断成长和变化，工作在他心中被重新估价，并被赋予特别的意义。刚开始，谢华华认为工作就是为了收入，而今他认为工作不仅是为了收入，更是为了实现人生价值。同时，不是他有能力从事这份工作，担任这个岗位，而是兔宝宝这个平台，让他获得了驾驭这份工作和岗位的能力。所以他觉得无论如何都先要把工作做好，兢兢业业，有始有终，努力提升自己的能力，不断跃迁自己的空间。

通过长期销售实战，谢华华得出一个答案：做销售的过程其实是对人意志力的考验和磨砺，做销售，首先得意志坚定。面对每天的诸多新挑战、客户的拒绝和打击、工作出不了成绩、活动效果差等，都需要全力以赴突破，无条件坚持下去，直到迎来成功的那一天。

记得第一次诸暨油木工答谢会，答谢会前几天，主持人老师突然没时间参加了，于是在朱红亚经理的鼓励下，谢华华负责主持及讲课，这是他第一次上台主持答谢会，在这之前只参加过一次——这对谢华华来说，是一个很大的挑战。“怎样做才能做好，对得起领导及经销商的信任？”谢华华不断思考，正向激励自己，同时充分了解课件的关键点，虚心请教前辈，梳理会议流程等。上台前一刻，他还一直在背课件，生怕有失误的地方，耽误了答谢会的顺利进行。

长达3小时的答谢会终于结束了，出乎意料的圆满，谢华华的临危不乱和大方主持风格，得到领导和经销商的一致认可。这成为谢华华的一个重要工作转折点，从此之后，他面对一些突发事件，都能从容面对。2018年，拥有多次主持经验的谢华华成功加盟了商学院讲师队伍，成为一名优秀的讲师。2020年，谢华华还荣获了德华集团“优秀员工”荣誉称号。

在同事心目中，谢华华是一个具有闭环思维的管理者，凡事有交代，事事有回音，敢打敢拼，勇于创新。下属在工作中出现问题，他都会及时跟进和指导，用同事的话来说：跟这样的年轻领导共事，值！

通讯员　王秋怡

安全理念

以人为本　重在预控

安全是对生命的尊重，这是兔宝宝的人本价值。

忽视安全就是亵渎生命，这是兔宝宝的价值天条。

经营再好，没有安全，一切归零。

安全不是成本，安全出效益。

廉洁理念

让“不想腐”成为自觉

鱼儿因贪而食钩，鸟儿因贪而入网。利欲熏心，会让人迷失方向。

廉洁从不贪小利做起，防微杜渐是根本。

清清爽爽做事，干干净净做人，心无挂碍，豁达从容，是一种人生境界。

企业文化大纲 13~14

我眼中的商学院

“一个萝卜一个坑的组织，是很难盘活的。有更多的坑才能种下更多萝卜——公司业绩增长了，才会有更多的岗位需求，有岗位需求就能更好地盘活人才——这正是商学院工作的重点。反过来，把人才盘活了，就有更多的人才去推动业务发展。”

兔宝宝商学院院长沈红的这段话，给我留下深刻印象。如何围绕业务培训赋能，成为商学院的发展新方向，为此，沈院长表示，兔宝宝商学院最有特色的产品是做到了“人才标准化和复制”，这理应得益于商学院“业培训”相融合的模式。

什么叫“业培训”相融合的模式？业，指“围绕业务”；培，指“课程培训”；训是指“实战训练”——“业培训”相融合的运作主要有以下两个核心。

让员工愿意学：以长松计划为例，由于公司业务发展，从销售实物到服务转型，现在销售的是整体解决方案，这对销售人员的能力需求有非常大的变化。如何通过培训变思路？商学院之前做过单纯的培训，但培训后没有什么效果。后来就加入考核，“考培”相结合。加了考核之后，员工又想，不及格又怎样？慢慢地也不在意了。于是，又把考核和职级、职等挂钩，比如销售分为5个职级，考试不合格的会降级。与个人利益挂上钩，学员就会认真学了。

让培训有效果：考得好不一定做得好，还需要实际业务中的“训”。商学院所有的培训内容，都会以“留作业”的形式，让员工在真实业务中完成。大家有抗拒心理可以理解，因为平时工作已很累了，还要写作业……但是为了公司共同的战略目标，业务转型带动培训转型势在必行。有了公司决策层的拍板，推行过程就顺畅多了，学员们在实际执行中都端正了态度，有始有终完成作业。回看这3年多时间，很多学员已升了3~4级，这些业务人员的进步，直观体现了商学院的培训效果。

目前，企业正处于转型关键期，兔宝宝商学院除做好内部培养的同时，还积极打造供应商、经销商线上学习平台，还推广青年创二代学习模式，为兔宝宝上下游产业链培养不同人才，助力企业更有质量和内涵的发展。

通讯员　周秋霞

《荷》
殷锋文　摄影作品

总编：徐伟达　主编：王海霞
地址：浙江省德清县武康镇临溪街588号4楼
E-mail:854269213@qq.com
承印单位：浙江星辰印务有限公司