



SIGMA  
SIGMA

解决之道，源于创新

SOLUTION  
THAT CAN HELP

2008 年 9 月版

网址：www.3fmedical.com

### 三埃弗电子九月展会全记录

适逢九月丰收之际，三埃弗电子又迎来了一年一度的国际医疗设备设计与技术展览会暨研讨会，本次展会是医疗设备制造商找寻原材料、制造技术和外包服务的黄金机会，也是我公司合同加工业务部门扩展业务，宣传自己的最佳契机。9月11日，以合同加工业务部门为主，国际市场部门为辅助的公司代表携公司部分产品在展会上亮相，他们积极主动，耐心细致，为公司业务的进一步开展做出了自己最大的努力。

9月22日，合同加工部门罗娟又再次代表公司远赴广州参加了中韩中小企业博览会，为公司产品形象的建立，以及公司海外业务的扩展开辟了新的道路。



详细请参见第二版

### 本期看点

#### 第一版 企业要闻

1. 九月三埃弗医疗展会全记录
2. 《世界医疗器械》杂志专访 3F 医疗

#### 第二版 部门发展

1. 3F “盛装” 出席国际医疗设备设计与技术展览会暨研讨会 MEDTECH
2. 浓情九月 IRIS 新品上市开启礼遇之月

#### 第三版 员工天地

1. 本月转正人员
2. 新员工介绍
3. 3F 代表广州中韩中小企业博览会见闻

#### 第四版

1. 职场人 29 岁前变富翁的秘诀
2. 每日一题——大家比智商
3. 生活小常识——家具变新三招
4. 编者感言

### 《世界医疗器械》杂志专访 3F 医疗

2008 年 9 月 19 日上午十点，陆总在会客厅接受了《世界医疗器械》杂志的专访。

陆总重点就 3F 医疗当前发展的现状及公司未来发展战略向记者做了详细的介绍，此次公司又传喜讯，为充分响应了市场及临床的需求，在深入与临床医生的充分沟通之后，结合急救应用领域的医疗环境特点，公司精心打造了一款急救专用移动监护信息系统（Ambulatory Monitoring System in Emergency, AMSE）。目前，上海浦东新区急救中心已经正式实施 AMSE，网络内的 10 余家救治医院可以享受到提前获知急救病人的生命体征信息的优越性，使得急救医疗的实效性更强。

陆总表示：“AMSE 的成功研发不仅具有广泛而深远的临床及社会意义，对 3F 医疗也具有十分重要的战略意义。”它的成功推向市场，标志着 3F 医疗从原先的设备提供商，转变为在急救领域和医学的前沿领域的专业医疗解决方案提供商。

陆总表示，在过去 10 年多的发展历程中，3F 医疗凭借着诚信、睿智、执着的精神，提供着至臻完善的医疗解决方案。3F 医疗作为一个不断进取的公司，未来，3F 产品将与医疗行业共同发展，并不断致力于急救领域和慢性病领域，以降低疾病给人们带来的影响。

### 浓情九月 IRIS 新品上市开启礼遇之月

盛载着研发组同仁多月来的辛苦，第一台带有心电功能的 IRIS 生命体征监护仪，被正式售出发往云南昆明。3F 医疗 IRIS 新品上市联动活动，也正式面向国内市场宣告全面启动。

作为国内专业提供医用监护综合解决方案的高新企业，3F 医疗一直致力于新品研发与公司双赢理念的执行，本次新品上市联动活动既是一次新品展示，同时也是 3F 医疗真挚回馈广大经销商和老客户医院的一次实际行动。

公司决定，此次新品 IRIS 的市场推广专项经费，将通过“新品推广即送现金”的形式，切实回馈于长久以来一直风雨同舟的广大经销商伙伴老客户医院。

#### 后记：

在本次市场活动中，也真实反映出一些市场上的真实现状，比如已有经销商和潜在重点经销商的合作意向；近一段时期内已有合作经销商的真实层次，更切实的评估了现有经销商和潜在重点经销商的实际销售实力，并为国内市场销售部同仁评估近一段时期经销商的拓展工作提供了现实依据，值得深思。



### 3F “盛装” 出席国际医疗设备设计与技术展览会暨研讨会 MEDTECH

9月11日，国际医疗设备设计与技术展览会暨研讨会在上海国际展览中心开幕，上海三埃弗电子有限公司派出加工业务部、国际市场部以及部分研发人员参与本次展会。早在展会开始前两周，公司各部门就积极待命，做好各项准备活动。尽管此次展会不是针对监护仪的专业展会，但大家都积极参与，做了不少的功课，借此机会不但了解了医疗行业市场的最新动态、也了解了 3F 参展的整个流程，尤其对于新同事而言，使他们更清楚了 3F 是一家怎样的公司和 3F 能带给客户怎样的服务等信息。公司总经理还亲自针对本次展会对参展人员做了相关培训，使得大家都做到心中有数，对展会抱有很大的期待。

如以往一样，三埃弗的展台不论从外观上还是展台陈列的产品，都使人印象深刻，吸引了来自国内外众多客户的关注。尤其是展会开始的第一天，展台前始终人头攒动，不断有人停下脚步询问。展台工



作人员也是耐心细致，保持微笑，将公司的特色，产品一一呈现给我们的潜在客户，为公司加工业务的发展奠定了更加深厚的基础。

值得一提的是，三埃弗公司深圳厂 I-Medical 也首次亮相 Medtech，对于过去一直致力于汽车模具开发的深圳易拓来说，医疗行业对于他们还是一块有待开发之地，因此本次展会对于他们来说，就显得更为重要。尽管深圳方面展台人员对医疗行业还不很了解，但大家依然积极主动与客户交谈，在找寻商业



机遇的同时加深了行业了解，并收获了不小的潜在合作机会。

### 3F 广州中韩中小企业博览会见闻（加工业务部罗娟供稿）

9月22号到9月24号，加工业务部罗娟代表上海三埃弗电子有限公司参加了中韩中小企业博览会，一去到广州国际展览中心，即琶洲展馆，感觉好大好气派噢，建筑风格也很独特，人也特多，觉得这个展会一定会有一个很好的收获！

进到展馆里面，展台的搭建各有风格，各式各样的商品琳琅满目，真是名符其实的博览会啊！布置好我们的展厅后，我就满心欢喜地等待客人的询问，我发现很多客人对我们的 IRIS 监护仪很感兴趣，他们觉得这个东西这么小巧又很方便使用，买一台放到公司或者家里，起到健康管家的作用真是太好了！也有的客人很有趣，他们会问，你这是打卡机吗？或者直接问道，请问你们这打卡机怎么卖的，这时候我会耐心地给他们解释我们的监护仪，我们的公司和我们的业务模块，经常他们会让我帮他们量下血压什么的，量完之后他们都说不准的，会考虑买一台。

虽然这次展会经销商不多，但是我感觉普通老百姓的健康意识越来越强了，监护仪的普通化，家用化趋势越来越明显，而且我们的产品外观很受欢迎，这更增加我对公司产品的信心！

### 本月转正人员

曹建辉	研发部	结构工程师
焦丹	国际市场部	区域销售
桂启新	工艺质量部	电子工程师

### 新员工介绍

王跃	总经理办公室	司机
徐舒展	客户服务部	维修工程师
曾利	客户服务部	维修工程师
张军	生产部	焊锡

## 职场人 29 岁前变富翁的秘诀

你是否想在 29 岁前成为富翁呢，学会下面的“人脉理财法”也许会给你带来奇迹般的效果。

### 内修工夫 + 外营人脉

所谓，只能靠钱赚钱？尽管市面上理财书籍教的致富方法，大多是以投资工具为媒介，但积累资产的方法不只一种，有人懂得善用投资工具，大赚机会财；有人则专营人脉圈，年轻时愿意多付点交际费当学费，先蹲后跳，随之而来的是职位、薪水的提升以及见识的增广，已经不是可以用报酬率这类数字来衡量的了。

### 外营：深耕职场关系

上世纪九十年代初就开始投资的李雨，对于理财工具的知识比一般人还要强，却没有用于自己的资产规划，“我没有很刻意存钱或寻求投资，我认为投资自己最重要！”他说：李雨对自我的投资，包含了进修与人脉两项。他曾上海一家最高级的休闲俱乐部待了 7 年，做到市场总监，举办过数十场的大型休闲运动赛事，招待过阿加西、张德培等世界运动名将。

有些俱乐部是达官贵人的汇聚之所，在那里可以接触到很多优秀的人。李雨从一个小专员开始，只有一千多元的薪水，他却舍得请客吃饭、多结交朋友，而非存起来。“你知道吗？光听他们讲话就觉得收获颇丰！”他觉得这交际费花得太值了。他的专业是市场营销，深耕人脉的作用很快便“发酵”般扩散，各方人士大力赞助并参与他所举办的活动。不过三年，他便跻身年薪百万一族了。

李雨实行的就是“人脉理财法”：藉由结识比自己更优秀的人才，协助事业或眼界的拓展。

理财专家也认为：投资在理财的时间愈长就表示投资在自己身上的时间愈短，而增加自己这个“人力资本”，如增加学历、才能、提升工作技能与人际关系，比投资所得的利息更多。这个建议特别适合初入社会三五年的青年，正逢生涯起步，最重要的是积累专业知识与建立职场关系，与其算计一些蝇头小利，倒不如将时间成本花在经营本业，工作表现好，升官加薪也不远了。

### 内修：打响自我口碑

人脉理财，需要真才实学相辅相成，指的是专业知识与敬业态度。在工作上肯下苦工是第一步，博得客户、上司、同事的信任，先有工作表现为基础，人脉的加分效果才明显。

27 岁的杨庆，前一份工作是精品公关公司的专员，如今，则是国内某知名钟表代理公司的公关经理。当初尚未正式上班，公司就送来一支市价 20 万的名表当作员工福利。不少人欣羡她能得到这个好职位，杨庆则说获得生涯攀升的机会连自己都觉得意外，因为是老板主动找上她的。

原来现在的老板曾经是她的客户，认同杨庆的办事能力；当底下有缺，便将她列为候选人之一。而之所以被公司选中，“后来我才知道，老板曾问过几位媒体记者的意见，最后选了我。”

由于她与媒体接洽时，会针对不同属性的媒体提供多元的新闻角度，这份努力让记者肯定其专业，若有人问起杨庆的工作能力，想必多是美言。往往就是因为共事的好印象，就算没有刻意经营关系，无形之中也帮你牵起好人脉，因此实力与人脉的养成不能偏废。

### 真诚付出，心薪相印

“人脉理财法”并不适合急欲一步登天的人，关系是一种长期投资，要细火慢炖，谁也算不准它在何时才开花结果，甚至要有心理准备，不一定有职位、薪资等实质回馈。

人脉的回馈是以各种形式展现在你的生涯中。结识优秀的人就像李雨所说，听他们讲话都有收获！当你面对人生关卡、遭遇困境之际，往往能从好的人脉那儿得到指引和帮助，他们或许无法在事业上给予直接帮助（通常若你值得信任，他们必会拔刀相助），但有时一句话就让你受益无穷。

而最会经营人脉者都不约而同地透露：与人结交，真心为贵。美国知名企业家与激发潜能大师博恩崔西(Brain Tracy)指导学员销售成功术时，最常挂在嘴边的就是“真诚地关怀你的顾客”。他说：“你越关怀你的顾客，他们就越有兴趣跟你做生意，一旦客户认定你是真心关怀他的处境，不论销售的细节或竞争者如何，他都会向你购买。”做成生意只是结果，崔西教导的重点是以真诚赢得人心。

## 家庭小常识——家具变新三招

**牛奶擦洗变新法** 用一块蘸了牛奶的布，擦拭桌椅等家具，不仅可清除污垢，还可使家具光亮如新。

**醋水擦洗变新法** 用半杯清水加入少量醋(水量的 1/4)，用软布蘸此溶液擦拭木制家具，可使家具重现光泽。

**凉茶擦洗变新法** 泡一大杯浓茶，让其变凉后，将一块软布浸透，擦洗木制家具二三次，然后再用地板蜡擦一遍，可使家具的漆面恢复原来光泽。



## 每期一题——称沙

有 7 克、2 克砝码各一个，天平一只，如何只用这些物品三次将 140 克的盐分成 50、90 克各一份？

### 答案

先把 140 克放在天平上分成相等两份，各 70 克。再把其中 70 克同样平均分成两份，各 35 克。把其中 35 克里称出 7 克，再把 7 克中拿出 2 克，剩 5 克。再从剩下的 30 克里用天平找出 5 克，共 10 克。再这样找出 10 克，共 20 克。放入另外 70 克里，共 90 克。其余归到一起，共 50 克。

## 编者感言

截至本月，小编已陆续完成 5 月，6 月，8 月，9 月四个月 Sigma 杂志的编纂工作。从完全陌生，在编辑过程中努力摸索，到如今有了一定的想法以及基本套路，基本固定了公司独有企业内刊发布，并形成一定的企业文化氛围。感谢大家对此做出的积极努力以及全力配合。

当编辑这份刊物的时候，我始终抱有一种使命感，我们的企业文化正在发展中逐步形成，而这种文化恰恰是一种企业精神的体现，一种三埃弗特有的精神，一种能在我们的发展过程中不断指引我们，激励我们与公司同甘苦，共患难的精神。我希望通过 Sigma 杂志，能为大家提供一个全方位了解对公司各部门业务进展的平台，我希望通过我的努力，传达每一位同事的心声，我希望通过对公司的大小新闻的报道，体现我们特有的企业内涵，我希望在工作之余能带给大家一些精神上的慰藉。

但是，一个人的力量毕竟是有限的，在大家的共同努力下，Sigma 已经在日渐成熟，虽然距离以上种种希望还相距甚远，但我相信在大家的共同努力下，sigma 会越来越好。当然，这需要大家的积极支持与配合，再次，在这里，向对本杂志给与帮助的同事表示感谢，并诚挚征询更多宝贵意见。