

# 晨昏破晓黎明初 重披戎装再征

## -----2020 年度工作总结

全体泽瑞同仁：大家新年好！一元复始，万象更新，老郭在这里谨代表个人及泽瑞集团恭祝全体泽瑞同仁及家人，新年快乐，幸福美满！

大家应该还记得去年的这个时间，在泽瑞 20 周年华诞的庆功宴上，我们举杯同庆，豪情壮志过后，当我们还沉浸在与家人团聚，共度新春的时候，突如其来的新冠疫情仿佛给中国按下了暂停键，当我们还没回过神儿时，2020 年悄悄拉开了序幕。我们泽瑞人在疫情紧张期间，快速回到工作岗位，有效应对。其中有我们的技术人员第一时间配置的疫情防控综合解决方案，有我们一线的销售人员不顾个人安危，为客户勘察现场，解决客户疫情防控部署的需求。

而后我们响应国家政策，制定了学习赋能计划，利用此期间修炼内功进行了业务全流程梳理，在“五一”期间上线了新账套，实现了以项目为主线贯穿全系统流程的信息化搭建雏形。

8月我们开始组建研发团队，逐步摸索我们业务转型升级的路径。

在“十一”期间邀请了客座讲师进行战略解码，并引入了 BLM 模型工具，指导我们弥补业务部门战略落地的缺失。

第四季度，进行业务、产品、方案的深度融合，更具象的展示了泽瑞的战略目标和集团愿景。

回顾了以上 2020 一年，我就这样以“老郭说”的形式陪伴大家一路走来，从第一期的“千淘万漉始到金 百折不挠方成仁-----加速拥抱市场 攫取发展催生的市场机遇”，到第七期“从提供产品到提供解决方案的市场思维构建----思维决定增长的路径”。可能大家看我啰啰嗦嗦的会有些不耐烦，但是还是希望大家能静下心来，慢慢细读。

2020 年，有辛酸、有泪水，但是我们更多的是收获。因为我们都怀揣了一颗感恩的人，肩负着责任和担当，忙碌着、奔波着，为了我们共同的泽瑞梦，披荆斩棘一路前行。2020 年已经尘埃落定，不管是职能部门还是业务部门，相信大家都会觉得这一年格外艰难，大环境恶劣的前提下，我们泽瑞选择了逆流而上，选择了脱离舒适圈。目前我们正在业务转型的关键时期，我们要从原有单维度的产品提供商，转变为深挖客户需求，提供全维度的系统解决方案提供商；从被动接受客户指令，到引导客户需求。这需要我们在各岗位的泽瑞人，共同学习，共同构筑。大家自觉艰难，正是我们前行的考验。回望 2020 年，我们或许有这样那样的不满意，有着各种悔不当初，但是大家不要就此放弃，不要因为害怕吃苦，就放慢前进的步伐。希望大家在假期期间，将往期的“老郭说”细读一下，结合我们一年的实战，结合 2020 年的成果，再读起来是否能有不一样的认知。回顾一下市场思维，你是否已经具有？积极从容的心态，复盘的自省机制是否已经建立？正确的价值战略导向，周密的战略部署，雷霆的执行力能否保证预期的结果？

我相信在我们全体同仁共同努力下，距我们的泽瑞梦仅一步之遥，

2021 年我们将持续进行业务的转型升级，抓住市场机遇，深耕市场；持续进行推进销售、产品、解决方案的优化与融合；创新人才激励机制，让泽瑞的奋斗者可发挥更大的价值。

“红雨随心翻作浪，春风着意化为桥”，带给我们希望的，不是外部环境如何如何，而是我们自己的状态，当我们自己面对任何困境，都能上下同心、百折不挠，并且敢于自我反省，面对自己问题的时候有勇气自我纠偏，自我革新，同时用开放的心态，善于学习。当我们拥有这种状态的时候，当外部环境好，我们可以趁势而上，不好，我们可以化腐朽为神奇。我坚信，在我们全体泽瑞人的共同努力下，我们未来可期！我坚信，只要坚持，梦想总是可以实现的！让我们在 2021 年共同携手托起泽瑞的持续发展道路！