



☎ 020-82513081
📍 广州市黄埔区将军山二路迅裕物流园D栋5楼
🌐 <http://www.56xyy.com>

中国 商圈物流

新亦源供应链
56XY

新亦源森林期刊



喜报：热烈祝贺新亦源入围
鞋服供应链合同物流全国前十强 /P12
专业专注·质敬客户：新亦源
2024年度战略启动会 /P18

主办：森林管护站
内部刊物 欢迎交流

No. **08**
2023年冬刊
总第08期 12-01

目录 CONTENTS

02 ● 卷首语

02 新年新启程：砥砺前行，质敬客户

03 ● 森林资讯

03 这个冬天羽绒服被狠狠地上了一课：来自冲锋衣和军大衣的轮番轰炸

06 喜讯：祝贺新亦源荣获全国时尚消费品行业数字化优秀解决方案奖

08 物流突破创新奖案例：如何实现零库存服装供应链

11 ● 森林发展

11 蓬勃发展，兴业长新：新亦源又下一城

12 喜报：热烈祝贺新亦源入围鞋服供应链合同物流全国前十强

13 重大喜讯：新亦源荣获2023LOG供应链物流突破创新奖

14 ● 森林活动

14 专业·专心做好每一份托付：新亦源2023双十一誓师动员大会

18 专业专注·质敬客户：新亦源2024年度战略启动会

20 合作共赢·探讨发展：新亦源参展缝客2023年度峰会

21 ● 技能装备

21 数字化物流系统：鞋服行业的战略之翼

23 新亦源2024年度培训计划

27 ● 森林擂台

27 专业专注·质敬客户：全面推动新亦源人才梯队建设

29 ● 筑巢引凤

29 新亦源与江门职业技术学院签订订单班合作：
为学生提供更多就业机会



新亦源森林期刊

2023年冬刊 总第08期 12-01

主管/主办

新亦源供应链管理有限公司

出版人：王 伟

编辑出版：新亦源森林刊社

社长：曾 静

总编：陈 燕

素材收集部

责任收集：陈 燕

收集：徐诗敏 陈新玉

林 静 李 楠

经营及品牌发展部

主任：曾 静（兼）

广告投放：曾 静

服务热线：020-82513081

砥砺前行，
新年新启程

◎文：王伟（新亦源总经理）

来日可期，来年可待，旧年翻篇，一切如新。
2023，在我们续写冬天的故事中，我们从烟火走向星辰，所愿如真。
服装仓配是整年的陪伴，也是年末的欢喜。
过去六年，曾经有多少山穷水尽，往日就有无数柳暗花明。

跨年 | 发展篇

2023，我们手握专注与发展的剧本。
扩仓面积10万平米，继续保持国内细分市场领先；
团队扩张千人军团，持续完善启明星人才梯队建设；
从国内到跨境品牌，我们坚持把专业服务做到极致；
2023——建系统，走数字化，降本增效做根本。
2023——做培训，人才培养，任重道远使命重。
2023——做质检，仓内增值，服务升级再领先。
2024，多学习、多成长、稳增长。
顺利2024敬畏2024精益2024
学习2024质量2024增长2024
新年的愿望：让我们每个人更加专业！
2024，新的一年闪闪发光，祝福我们所有人。

跨年 | 服务篇

2023，我们服务不够好，已经过去了，但是我们依然在奋发图强地改革，
不辜负客户信任、不辜负事业选择。
2024，服务继续升级，质量持续进步，客户更加满意！
祝我们：
质敬客户，无论何时，客户第一；
质敬服务，无论何地，服务第一；
质敬现场，前路漫漫，整齐规范；

跨年 | 祝福篇

云仓起，国运兴，举杯敬此年；
云仓兴，四海平，质敬贺新岁；
祝福您2024
订单跟定您，服务陪伴您；
幸福锁定您，平安陪定您；
旧年好，新年更好！
2024，开机大吉！

这个冬天羽绒服被狠狠地上了一课：
来自冲锋衣和军大衣的轮番轰炸

◎ 文摘自：新熵《冲锋衣们给羽绒服上了一课》

“不是羽绒服买不起，而是军大衣更有性价比。”年轻人的一个段子，却迎来了流量盛宴。近日，大学生穿军大衣上课的视频，突然在抖音爆火，其相关话题“大学生入冬指南”冲至热榜前五。随后，“不是羽绒服买不起，而是花棉袄更有性价比。”“不是羽绒服买不起，而是感冒灵更有性价比”等二创也相继爆火，纷纷拿下数十万点赞。

一时间批发市场与线上市场都挤满了抢购军大衣与花棉袄的年轻人，在抖音多个直播间，军大衣销售量快速破千。

52元的军大衣也许只是流量猎奇的偏好，但年轻人对于羽绒服的调侃解构，影影绰绰地暗示了另一个事实——不断追逐高端化的羽绒服品牌，似乎超过了他们的消费心理范畴。11月22日，波司登羽绒服均价升至1600元的话题登上热搜，波司登首席财务官兼副总裁朱高峰曾在2021年便公开表示，集团整体的平均价格已升至1600元，未来三年均价将增至2000元，主要销售价位在1500元-1800元之间。

“买不起。”“冲锋衣平替更好。”等评论直接表明了年轻人的态度。

而另一方面，在波司登被“天价”刷屏，北面、骆驼成为“校服”之余，今年年轻人似乎厌倦了羽绒服带来的同质化与消费压力，换品类、找平替，似乎成了全新的流行趋势。在刚刚过去的双十一，据达多多数数据显



示，气绒服、冲锋衣、摇粒绒、热皮等产品相继受到追捧，骆驼牌冲锋衣销量几乎与同品牌羽绒服销量持平，而蕉下气绒服销量则远趋同品牌羽绒服。

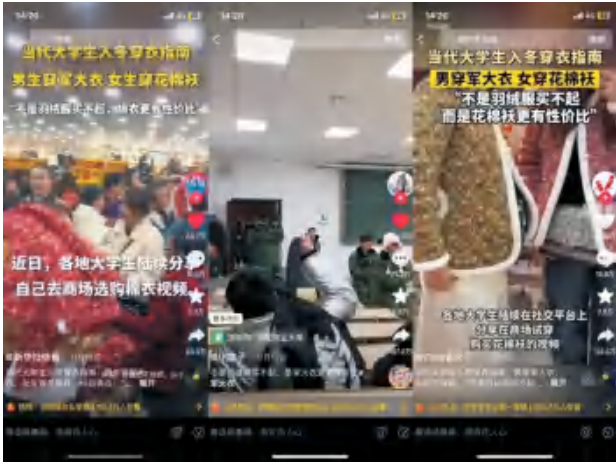
与试图用军大衣过冬的年轻人一样，一些消费品牌也开始从其他品类破局瓜分羽绒服市场。相对动辄千元的羽绒服，羽绒服、冲锋衣较低的价格，叠加户外、运动、新材料等概念的加持，似乎也让更多年轻人意识到过冬的选择也许更多。

而在羽绒服赛道内，变化也在不断发生，在抖音，根据达多多数数据显示，高价羽绒服开始走向边缘，销量排名前十的品牌中，已难见高价品牌踪影，而在全新品类的冲击下，低价300元区间也仅有鸭鸭与骆驼几个传统品牌较为出挑。

竞争逐渐激烈的冬季御寒市场，正在迎来全新的变量，在新兴渠道崛起与消费者需求不断变化的当下，更加激烈的市场格局正在逐渐形成。

而从另一个方面来看，刚刚打赢与加拿大鹅、盟可睐高端大战的国产羽绒服们，似乎也难免地被卷入其中，而这样的变化也在考验着各个品牌的营销，供应链等全方位的应对能力。

01 质疑羽绒服，解构羽绒服，抢占羽绒服



无论是军大衣还是花棉袄，调侃质疑羽绒服的年轻人，更看重的也许是金句末尾的那个“性价比”。

在经历了2022年冬奥的东风之后，羽绒服市场出现了较大变化，波司登，高梵等国货品牌，通过明星代言、品牌联名、技术升级等方式，不断强化着自身“高端”“高溢价”的品牌设定，波司登2609元的易烱千玺同款、2609元的谷爱凌同款以及高梵1980元明星同款，都让羽绒服高价成了一种流行趋势。而从数据来看，羽绒服整体品类提价也是不争的事实。

据中华全国商业信息中心数据显示，2014—2020年，我国羽绒服平均单价已经由452.6元涨到656元；大型防寒服的成交价突破1000元，其中2000元以上的占比已经接近70%。

面对越来越贵的羽绒服，似乎找到合理的变通之道成了年轻人关注的重点。军大衣与花棉袄之外，新晋消费品牌也在极大的提供着更多样的选择。



“吸湿保暖，羽绒服简直是为南方宝宝独家定制。”11月的深圳，偶尔还能光腿的小红书博主瑶瑶声称厚重的羽绒服几乎没有使用空间，而羽绒服等产品，应对早晚温差以及湿冷的天气，似乎更加游刃有余。



主打轻量化户外的蕉下，在今年推出羽绒服，冲锋衣等单品，也意外收获了不错销量。“蕉下之前没有人打羽绒服的概念。但今年卖挺好之后，在淘宝，已经开始有许多跟风的品牌开始主打羽绒服的概念。”蕉下相关负责人向新熵透露道。蕉下抖音官方旗舰店显示，其爆款羽绒服销量已突破2.1万件。

除了羽绒服之外，更多的产品也在从不同维度解构着羽绒服的必要性。

“热皮保暖衣，像是贴了暖宝宝，特别显瘦。”小红书博主啾的一个推荐贴，收到了3000赞的认可。而在主打热皮保暖衣的新消费品牌蕉内，其爆款热皮保暖衣在直播间销量也达到了1.2万件。“买蕉内的热皮，就是要告别臃肿，告别厚重。”为了强调御寒的功能，蕉内的热皮分别设计了“东三省”版本，与“南方”版本，而蕉下的气绒服，也在直播间中强调可以适应“可以适应0至5度的天气”

与此同时，在今年的天猫双11消费榜单中，冲锋衣成了户外赛道的成长主力，其销售额同比增幅达到90%，排在男性消费榜的前三。

羽绒服、热皮、冲锋衣，更多的选择开始走入消费者的视线，各项品类通过对用户不同需求的观察，如防潮，显瘦，户外机能等，纷纷从不同侧面切入了冬季御寒服饰市场的阵地。虽然难以证明，这样的闯入会给羽绒服品牌带来更加直接的威胁，但市场松动却是不争的事实。

“无论是羽绒服还是气绒服，都是符合消费者需求的，蕉下今年已经开出了约300家店，最远的地方就在东北，而且线下也非常热闹。”深入传统御寒市场腹地的新消费品牌，似乎也有着更大的野心。

而在市场的另一面，羽绒服品牌的打法则略显单

调，如联名、时装周、明星代言，双十一榜单与战报。

数据显示，截至2023年3月31日，波司登的羽绒服业务常规零售网点（不含旺季店）总数较上一年同期净减少了386家至3423家。

“成年人一件羽绒服可以穿几年，款式没什么变化，哪里会有复购。”作为波司登的投资人，看着公司估值长期徘徊不前，雪球博主“背靠背”说出了自己的隐忧。

与此同时，羽绒服品牌行业面临的挑战，也许远比想象中更为强烈。

02 波司登们的“坏运气”

在新晋消费品牌攻城略地的同时，羽绒服品牌们，似乎遇上了“坏运气”。

最早关于羽绒服的争论来自双十一期间头部主播的直播间。在贾乃亮直播间，有消费者发现，原价2899元的鸭鸭羽绒服卖449元，但在线下实体店中，实际228元可买到同款。虽然品牌与贾乃亮官方先后发布澄清公告，但影响却并未止步。过于夸张的价格变动，也让许多消费者对于羽绒服究竟该如何定价产生了质疑。

“当季原价，明年五折。”小红书测评博主笑笑并不鼓励粉丝去追逐当下爆款。面对经常打折出售的羽绒服和年年攀升的羽绒服价格，她选择了在新款面前观望。

11月21日，波司登因“羽绒服均价升至1600元”的话题登上热搜。随后在11月22日，话题“国产羽绒服卖到7000元”再次冲上微博热搜榜第一，猿辅导旗下2022年新成立的羽绒服品牌——SKYPEOPLE天空人，因旗下一款羽绒风衣售价7200元，引发舆论热议，网友就国产羽绒服越来越贵等相关问题展开讨论。

在接连的热搜之下，消费者似乎陷入了迷茫，一件羽绒服究竟应该卖多少钱？波司登、天空人，会像鸭鸭一样在某个营销节点突然跳水甩卖吗？

这些答案不得而知，据中国财经周刊报道显示，波司登13%产品来自贴牌加工，在1688等平台搜索波司登同款，得到的产品价格区间也仅维系在较低的300元区间。

而价格体系的混乱，也许是羽绒服行业当下最需要挽回的消费心智。另一方面，羽绒服品牌们不断发力的

高端化，似乎也陷入了“逆风”的区间。

在今年的双十一战报之中，波司登可谓强势地非常两极化，据天猫发布的《天猫双十一2023服饰品牌销售榜》显示，10月31日至11月11日，波司登反超优衣库，位列天猫双十一服饰品牌销售榜第一。

具体来看销售产品结构，似乎也有着新变化。在波司登的天猫店中，易烱千玺同款羽绒服已售4000+，杨紫同款羽绒服已售1000+，但一款名为轻暖系列的产品虽无明星代言，但凭借着出货量已达2万+。

而观察波司登线上渠道，所有月销破万的产品，几乎均有一个特质，即单价便宜（普遍在300元以下区间）以及主打轻暖。

从某种程度而言，虽然近些年波司登一直宣扬走高端化，抢占加拿大鹅以及盟可睐市场，但高价羽绒服的用户心智并未完全成熟。相反低价带产品的爆发却是不争的事实，鸭鸭、雪中飞、骆驼等平价品牌相继凭借着性价比销量创出新高。

同时，波司登也并非没有意识到此趋势，虽然强调高端化，但步伐已经开始克制，在2022年底，波司登发布登峰2.0系列，最高价攀升至14900元。但进入2023年，如此天价羽绒服，在波司登线上渠道几乎难以觅寻。

高端化的退潮，似乎成了公司与消费者认可的事实，但在品牌发展方向上，利用高端化打开市场空间，确是不得不走的路径。而这样的纠结似乎也在影响着波司登向前的路径。

国信证券研报显示，2017年波司登品牌1000元以下的产品占比为47.5%，到了2018年这一占比已经下降至12.5%。波司登财报也显示，截至2022年3月31日，波司登品牌羽绒服的线上销售中，单价超过1800元的羽绒服占比已由上年同期的31.8%提升至46.9%。与不断提升高端产品占比同时发生的，还有波司登不断上扬的业绩。

但进入2023年，低价御寒产品的热销不仅给了新晋品牌空间，而且从声量效果上逐步瓦解御寒必须羽绒的消费心智。

无论是传统品牌，还是新晋势力，似乎都在为市场展现着可能性。品类更迭之下，也许只有不断观察、满足消费者需求的变化，才能保持常胜，而在这一方面，更加DTC化的新消费品牌，似乎对比波司登们有着更加敏锐的嗅觉和转换速度。

喜讯：祝贺新亦源荣获全国时尚消费品行业数字化优秀解决方案奖

◎ 文 / 陈燕

近日，新亦源受邀出席了由全国时尚消费品行业CIO共创平台和窝俱网共同主办，全球时尚产业链、广州市服装服饰行业商会、佛山服装与技术联盟、

EFCIO、华中零售与消费品行业CIO、服饰产业数智推进联盟、深圳市服装供应链协会、深圳时尚消费品数字化俱乐部、东莞时尚消费品CIO、扬歌文化、时尚客等组织和机构协办的“2024·第五届CFCG全国时尚消费品行业CIO年会暨全国消费品行业信息大会”。

本次大会旨在推动时尚消费品行业的数字化转型和创新发展，邀请了来自全国各地的业内专家、企业高管和IT技术人员等共同探讨数字化时代下的行业趋势和发展路径。



在此次大会上，新亦源凭借其专业的鞋服云仓数字化解决方案，荣获了全国时尚消费品行业数字化优秀解决方案奖。

新亦源作为一家专注于时尚消费品行业的服务商，一直致力于为客户提供最前沿、最有效的仓配解决方案。



在会上，与会者就数字化技术在时尚消费品行业的应用经验与思考、AI人工智能等话题进行了深入交流和探讨。



此次获奖不仅是对新亦源在时尚消费品行业数字化仓配服务的贡献的肯定，也是对我们专业能力和服务质量的认可。未来，新亦源将继续秉持“诚信、务实、专注、创新”的理念，为时尚消费品行业提供更强大的支持。

物流突破创新奖案例： 如何实现零库存服装供应链

◎ 文 / 程浩 图 / 陈燕

前言：根本上解决品牌库存问题关键在于制造端，从制造端着手，实现生产端到消费端的无限畅连，这将是未来，基于消费链路中供应链的终极模式。

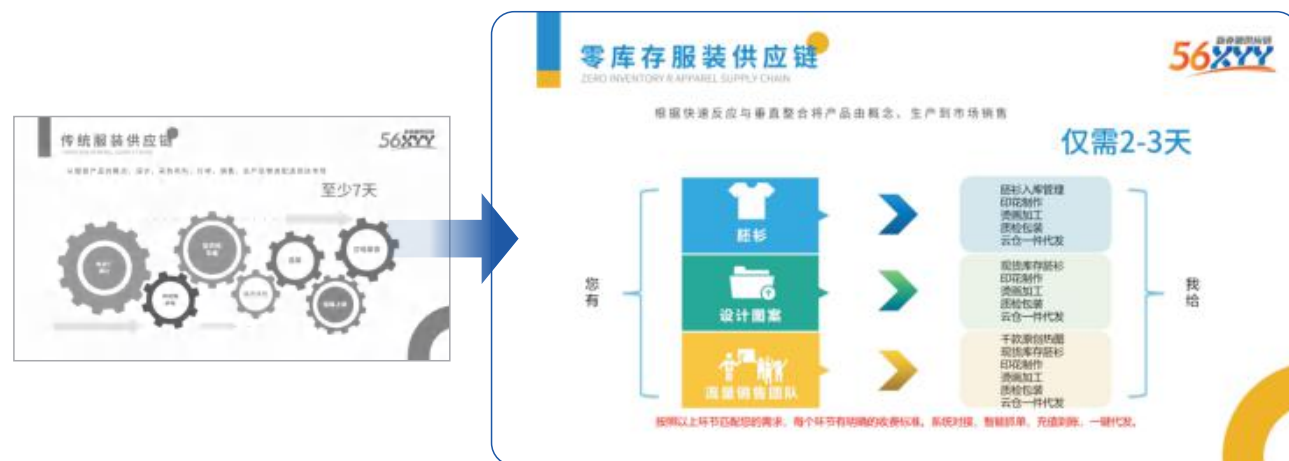
服务背景

供应链现状——历经疫情三年的冲洗，各行各业对这一点有了更清晰的认知。供应链逐渐走向了定制化、数字化，其服务也愈发精准。



(图：服装企业最大的难题)

解决方案



服务模式

部分工艺展示



* 部分工艺可以组合

现场设备环境



客户案例

仓入厂案例

我们在湖北监利与浩宇制衣成立的湖北新亦源就是将服装云仓与制衣工厂完美结合，实现从产线到云仓的无缝对接。在直观成本上，降低了工厂到仓的运输，两端的装卸，不仅可以使用周转箱以降低耗材的使用成本；而且更重要的是，这样的模式大大缩短了供应链的整体时效。供应链时效缩短一天，意味着品牌可以节省每天销量1.5倍以上的库存量。

假设我们将制衣厂需要使用的面辅料提前在工厂做一定的储备，即便不是以销定产做到极致生产模型，至少也可以在设定过安全库存水位，计算过工厂的生产能力之后，完全有机会将备货量压缩到原先的1/3。

节省库存量

33%

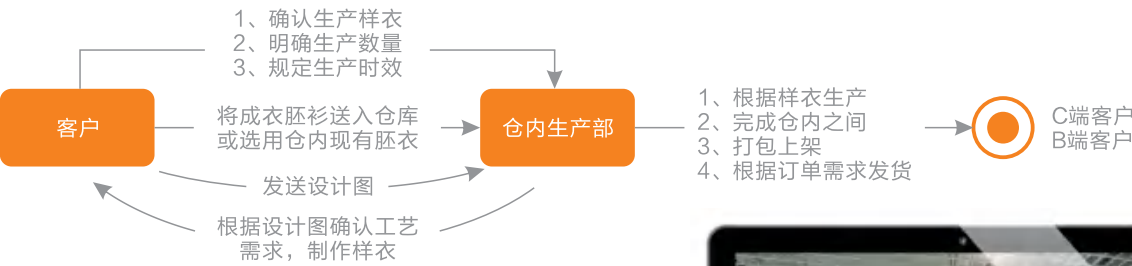
压缩备货量

33%



厂入仓案例

新亦源东莞樟木头仓与初语达成战略合作就是最典型的厂入仓案例。



这样一来，我们将可以通过二次加工的T恤、卫衣等品类在仓内的反应速度，让服装这个类目实现“现卖现烤，新鲜出炉”，真正做到0库存供应链。即便制作完成的订单被客户取消，我们也可以第一时间上架成品库存，如有同样商品出库，系统会让此类成品库存优先出库；而且终端产生了退货，我们也能通过云仓的后整工艺对退货商品进行全检、瑕疵修复、换包装等动作完成二次上架。



蓬勃发展，兴业长新：新亦源又下一城



热烈祝贺

番禺开仓

新亦源鞋服专业云仓，全国超50万平米仓库，日发单量过百万，可承接鞋服品牌客户各种质检服务：退货/新品质检、褶皱熨烫、脏污清理、换吊牌、换包装、车唛换唛、瑕疵修复等。



重大喜讯：新亦源荣获2023LOG供应链物流突破创新奖

© 文 / 陈燕

12月28日，我们公司有幸参加了由罗戈网主办的2023第六届中国供应链与物流科技创新企业年会。这场盛会汇聚了业界精英，共同探讨供应链与物流领域的最新发展和技术创新。在会议上，我们不仅深入了解了行业前沿动态，还与众多业内人士进行了有益的交流和探讨。

更令人振奋的是，在本次会议上，我们公司荣获了2023 LOG供应链物流突破创新奖。这一荣誉的获得，不仅是对我们公司过去一年在供应链与物流领域的努力和创新的肯定，更是对我们未来发展的鼓励和期许。

这是继上周入围全国鞋服合同物流前十强后又一大喜讯！这一连串的好消息让我们全公司上下倍感振奋和自豪。我们深知，这些荣誉的背后是我们团队的努力、创新和专业精神的体现。我们将继续保持初心，砥砺前行，为供应链与物流领域的发展作出更大的贡献。

未来，我们将继续探索和创新，以科技驱动供应链与物流的升级和发展。我们相信，只有不断追求卓越，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。让我们共同期待更加美好的未来！



专业 · 专心做好每一份托付： 新亦源2023双十一誓师动员大会

◎ 文 / 陈燕

在这秋风拂过，丹桂飘香的日子里，带着对未来的憧憬，新亦源各区域分别举行了“专业专心做好每一份托付”2023年双11动员大会。今年的动员大会主会场设在湖北仓，上海仓、肇庆仓、东莞仓以分会场举办。

湖北战区



湖北战区作为动员大会主会场，本次活动是与战略合作伙伴浩宇制衣联合举办的，浩宇董事长 郭应平先生、浩宇总经理 陈双权先生、浩宇副总经理 文智勇先生、新亦源人事行政中心负责人 曾静女士、新亦源湖北仓运营总监 陈佳胜先生、新亦源湖北仓仓经理 王家洪先生等多位领导出席了本次活动，为前线伙伴们加油打气。



随后，后勤保障团队代表及员工代表分别上台进行激荡人心的誓师。



紧接着便是本次大会中高潮环节，“出战旗-授战巾-出征检阅”。伙伴们激昂地宣誓口号，瞬间点燃了现场的气氛，让彼此热血沸腾，充满斗志。



此刻，大家一同举杯共饮，让我们铭记初心，带着使命，朝着目标共赴前程！





在最后的压轴环节，为表明彼此必胜的决心，嘉宾们率领全体员工上台纷纷签下“军令状”，这是一种光荣的承诺，是对岗位的坚守和对客户提供最优服务的承诺！

每年的双十一都是一个充满机遇和挑战的时节，是荣耀与艰辛共存的战场！我们没有退缩的余地，只有前进的征途。我们既要责无旁贷，也要载誉而归！我们既为自己出征，也要为理想而战！越过高峰，方见彩虹！跨越山河，才能抵达星辰！接下来，请跟随小编的脚步来一睹各分会场同样精彩万分的活动现场吧。

上海战区



东莞战区



专业专注·质敬客户： 新亦源2024年度战略启动会

◎ 文 / 陈燕

2023年11月19日，我司成功召开了2024年度战略计划启动会议。会议旨在回顾过去一年的工作成果，总结经验教训，明确新一年的发展目标和战略方向，为公司的持续发展奠定坚实基础。

2023年度复盘

各中心、区域仓负责人分别就本区域在过去一年的工作进行了汇报，大家一致认为，过去的一年是充满挑战和机遇的一年，在新的一年里，各中心要紧密团结在一起，加强内部沟通，发挥各自的优势，共同为实现公司的整体战略目标而努力。

2024年度战略计划

接下来，各中心负责人分别就各自领域的战略计划进行了阐述后，与会人员集思广益，通过头脑风暴分别找出各自领域中的“三颗原子弹”。

会议最后，公司领导对新一年的战略计划进行了详细地解读。新一年的战略计划明确了公司在市场深挖、服务提质、人才培养等方面的重点工作，为公司未来的发展指明了方向。同时，公司领导要求全体员工要认真学习、深入理解战略计划，将其贯彻到日常工作中，确保战略计划的顺利实施。

专业专注，质敬客户

此次会议的召开标志着公司正式启动2024年度战略计划。在新的一年里，公司将奉行[专业专注，质敬客户]的理念，坚持聚焦深耕在鞋服物流行业内，并且不断提升服务质量以满足客户的需求。

展望2024年，我们将面临更多的机遇和挑战。但我们有十足的信心，在全体员工的共同努力下，公司必将迈向新的高度，书写更加辉煌的篇章！



总经理寄语

各位伙伴们：

2023很快过去了，向奋斗拼搏的伙伴们致以深切的感谢，这一年我们继续保持稳健的发展，继续深耕服装行业，在近期公司管理层为了明年更好地发展，为了给予员工和客户提供更好的服务，彻夜讨论2024年的公司管理，确定了我们在2024的工作思路，在这里简单给大家汇报如下：

1、确定了年度整体总目标：专业，专注，质敬客户，我们会持续提高公司行业的专注能力，持续提升团队的专业服务能力，把客户质量服务，质量管理作为2024公司战略目标，必须提升客户服务品质和体验。

2、人才梯队建设作为我们核心管理项目攻坚，我们尊重每一位员工，更加希望每一位员工都能在这里学习、成长，我们期待有更多启明星出现承载公司新项目，新品牌，新仓库服务，公司将大力投入对团队，员工的培训、培养。

2023很快结束了，我们的战略会议让我们对未来充满信心，我们的明年更加充满了机会和希望，我们也期待有更多伙伴加入我们团队，2023我们是千人军团。2024将迎来我们千人军团乘风破浪，再创新高的里程碑。

伙伴们，加油吧，感谢这个团队，感谢我们能并肩作战，也感谢我们自己选择持续发展的物流行业。

新亦源加油！伙伴们加油！

感谢有你

合作共赢 · 探讨发展： 新亦源出席缝客2023年度峰会

◎ 文 / 陈燕

峰会亮点回顾

11月4日，一年一度的中国服饰品牌供应链大聚会在杭州以“缝客2023第七届年度峰会”的形式如约而至。一直致力于为鞋服行业提供优质服务的新亦源出席参加了本次会议。

本次峰会汇聚了全国各地品牌公司供应链的行业领袖，共同探讨品牌行业的发展趋势、创新模式和合作机会。



峰会期间，我们的团队就云仓服务的技术创新、运营管理、市场拓展等方面与参会嘉宾展开了深入的探讨，同时也分享了我司在云仓服务领域的成功案例和经验教训，得到了与会嘉宾的一致好评。

未来发展规划

面对市场竞争和客户需求的不断变化，我们将继续加大研发投入，不断优化云仓服务解决方案，提升服务质量和客户满意度。同时，我们将积极引进先进的技术和设备，提高运营效率，降低客户成本。

其次，我们将继续深耕鞋服云仓行业，与更多的鞋服品牌、电商平台、物流企业建立战略合作伙伴关系，共同推动云仓服务行业的发展。同时，我们将积极参与行业交流与合作，不断提升公司的品牌影响力和竞争力。

我们相信，通过我们的共同努力，一定能够为客户创造更美好的未来。



数字化物流系统：鞋服行业的战略之翼

◎ 文 / 谭珊珊

在当今瞬息万变的市场环境中，鞋服行业经历着流动趋势快、多品种、小批量、销售周期短的时代，面对碎片化、个性化客户需求，鞋服行业面临着前所未有的挑战与机遇。为了在激烈的竞争中脱颖而出，企业需要不断地提升运营效率、降低成本，并为客户提供卓越的购物体验。而数字化物流系统，正如同翱翔的翅膀，助力鞋服品牌展翅高飞。

鞋服行业存在季节性强，市场变化快，其生产、销售环节周期短的特征；且鞋服行业作业环节复杂包括入出库，退换货、调货、换货等频繁操作；再加上鞋服产品生命周期短、批次多、SKU散等特点，传统粗放式管理模式下，供应链周期冗长，难以实现快速反应，所以要求鞋服仓库需要高效的物流服务和管理能力。



数字化物流系统犹如一位智慧的指挥家，将物流过程中的各个环节巧妙地串联起来。通过实时数据的共享与处理，企业能够洞察市场动态，掌握货物流转的每一个细节。这不仅增强了物流的可视化程度，更为企业决策提供了有力支持。

在需求预测与库存优化方面，数字化物流系统展现出惊人的洞察力。通过对历史销售数据的深度挖掘，企业能够精准预测未来的市场需求，从而提前调整生产和配送计划。这不仅降低了库存积压和滞销风险，更使企业能够灵活应对市场变化，快速调整策略。



此外，数字化物流系统还为企业带来了自动化仓库管理的革命性变革。通过先进的仓储管理系统，企业能够通过优化设计入库和分拨环节，由鞋服企业根据配置，生成不同的拣货模式，支持出库到入库的全程RF流程功能，对货品上架和下架实现

全智能按先进先出自动分配上下架库位，规避人为错误。针对消费者退货状况，可以智能分析订单，对异常订单实时动态拦截。若是无源件系统将做客退登记，若有源件系统将自动完成质检，按照上架原则上架货位等流程，保证作业秩序的流畅。

《《 物流信息订单管理 》》



实时跟踪与监控功能的升级，使得企业能够实时掌握货物的位置与状态。通过实时的订单追踪、个性化的配送服务以及高效的退换货处理，这不仅为客户提供了更便捷的服务体验，更让企业能够确

保货物的安全与配送情况。通过精确的数据分析，企业能够更好地优化物流过程，降低成本并提高运营效率。



总而言之，数字化物流系统已成为鞋服品牌迈向成功的关键因素，实现商流、物流、信息流一体化。通过数字化物流系统的应用，企业能够更好地掌握市场需求、优化库存管理、提高物流效率、降低成本并增强市场竞争力。在未来的市场竞争中，

数字化物流系统的应用将更加不可或缺。因此，鞋服品牌应积极拥抱数字化物流系统，将其作为提升运营效率和降低成本的重要手段。在这片浩渺的市场竞争中，数字化物流系统将为鞋服品牌提供翱翔的战略之翼，助力其飞向更加辉煌的未来。

新亦源2024年度培训计划



新亦源，新年新气象
2023年即将过去，我们将迎来崭新的2024年
新的一年，新亦源的培训工作将有新的突破

能力提升公开课 **18** 场 为24年战略原子弹【人才梯队建设】夯实基础

新亦源2024年度培训计划表

序号	所在区域	所在仓库	课程划分	课程名称	学员范围 (岗位/部门)	拟定讲师
1	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	统筹能力第3讲：百人团建活动 统筹管理4零指标及统筹管理达标过程	班组长、主管、 经理、总监	梁沈
2	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	统筹能力第4讲：认识标准化 管理工具 ISO10006	班组长、主管、 经理、总监	梁沈
3	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	动员令冲锋号：激发士气快速 分工快速配置人财物资源	班组长、主管、 经理、总监	梁沈
4	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	橄榄球决策法：快速预实对比、 快速复盘、快速决策、快速纠偏	班组长、主管、 经理、总监	梁沈
5	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	地震抢险官：如何快速应变突发事件	班组长、主管、 经理、总监	梁沈
6	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	皇帝御厨法：终身不断提升统筹能力	班组长、主管、 经理、总监	梁沈
7	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	执行力理解	班组长、主管、 经理、总监	王伟
8	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	中层人员执行力	班组长、主管、 经理、总监	王伟
9	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	班组长安全执行力	班组长、主管、 经理、总监	王伟
10	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	班组长执行力团队建设	班组长、主管、 经理、总监	王伟
11	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	基础沟通技巧	班组长、主管、 经理、总监	袁睿锐
12	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	对上对下跨部门沟通	班组长、主管、 经理、总监	袁睿锐
13	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	解决冲突和问题处理	班组长、主管、 经理、总监	袁睿锐
14	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	DISC性格分析及沟通应用	班组长、主管、 经理、总监	袁睿锐
15	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	四零 KPI 指标	班组长、主管、 经理、总监	梁沈
16	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	清单逐项落实法	班组长、主管、 经理、总监	梁沈
17	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	五定表结果跟进法	班组长、主管、 经理、总监	梁沈
18	肇庆、 东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	工作日志日清日结法	班组长、主管、 经理、总监	梁沈



将在第一季度正式启动



[首页](#)
[我的空间](#)

[注册](#)
[登录](#)

[视频](#)
[手机](#)
[音乐](#)
[游戏](#)
[应用](#)

[全部](#)
[全部](#)
[全部](#)
[全部](#)

[【资源大全】7. 高级进阶视频](#)
[全部](#)

[全部](#)

[【资源大全】4. 高级进阶PS](#)
[全部](#)

[全部](#)

[【资源大全】5. 高级进阶PS](#)
[全部](#)

[全部](#)

[【资源大全】4. 高级进阶PS](#)
[全部](#)

[全部](#)

[【资源大全】5. 高级进阶PS](#)
[全部](#)

[全部](#)

[【资源大全】2. 高级进阶PS](#)
[全部](#)

[全部](#)

[【资源大全】1. 高级进阶PS](#)
[全部](#)

[全部](#)

[【资源大全】7. 高级进阶PS](#)
[全部](#)

[全部](#)

[【资源大全】6. 高级进阶PS](#)
[全部](#)

[全部](#)

新亦退大学线上学习平台

基层管理力&中高层领导力

两大学习系列

14门经典管理培训课程

共计96节课时

全方位系统培育人才管理能力

序号	所在区域	所在仓库	课程划分	课程名称	计划时间（月份）												学员范围 (岗位/部门)	拟定讲师
					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
1	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	统筹能力第3讲	√											班组长、主管、经理、总监	梁沈	
2	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	统筹能力第4讲	√											班组长、主管、经理、总监	梁沈	
3	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	动员令冲锋号			√									班组长、主管、经理、总监	梁沈	
4	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	橄榄球决策法			√									班组长、主管、经理、总监	梁沈	
5	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	地震抢险官 如何快速应变突发事件				√								班组长、主管、经理、总监	梁沈	
6	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	皇帝御厨法 终身不断提升统筹能力				√								班组长、主管、经理、总监	梁沈	
7	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	执行力理解				√								班组长、主管、经理、总监	王伟	
8	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	中层人员执行力				√								班组长、主管、经理、总监	王伟	
9	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	班组长安全执行力						√						班组长、主管、经理、总监	王伟	
10	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	班组长执行力团队建设						√						班组长、主管、经理、总监	王伟	
11	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	基础沟通技巧							√					班组长、主管、经理、总监	袁睿锐	
12	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	对上对下跨部门沟通						√						班组长、主管、经理、总监	袁睿锐	
13	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	解决冲突和问题处理							√					班组长、主管、经理、总监	袁睿锐	
14	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	DISC性格分析及沟通应用							√					班组长、主管、经理、总监	袁睿锐	
15	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	四零KPI指标							√					班组长、主管、经理、总监	梁沈	
16	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	清单逐项落实法							√					班组长、主管、经理、总监	梁沈	
17	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	五定表结果跟进法								√				班组长、主管、经理、总监	梁沈	
18	肇庆、东莞	肇庆仓、东莞智谷仓	人才梯队公开课	工作日志日清日结法								√				班组长、主管、经理、总监	梁沈	
19	全国	各仓	启明星课堂	晨会你开对了么	√		√	√	√							班组长、主管	邵健明	
20	全国	各仓	启明星课堂	6S管理知多少	√		√	√	√							班组长、主管、经理、总监	李庆斌	
21	全国	各仓	启明星课堂	积极心态这个饼有点香	√		√	√	√							全体员工	耿涛	
22	全国	各仓	启明星课堂	手把手教你玩转EXCLE	√		√	√	√							班组长、主管	温俊衡	
23	肇庆	电商仓	森林种子	质检SOP流程		√										新员工	程世泳/卢翠凤	
24	肇庆	电商仓	森林装备	各类次品评判标准			√									质检全体员工	卢翠凤/应银娟	
25	肇庆	电商仓	森林装备	折叠包装标准				√								质检全体员工	王香霞/卢翠凤	
26	肇庆	电商仓	森林装备	调拨异常分析				√								调拨员	程世泳/张伟杰	
27	肇庆	电商仓	森林装备	客诉异常分析							√					质检全体员工	刘志伟/王香霞	
28	肇庆	电商仓	森林种子	SOP培训（入职培训）							√					新员工/拆零	李宏谦/邵健明	
29	肇庆	电商仓	森林装备	规章制度							√					正式工/拆零	李宏谦/邵健明	
30	肇庆	电商仓	森林装备	SOP（拣货异常）					√							正式工/拆零	李宏谦/邵健明	
31	肇庆	电商仓	森林装备	SOP（上架异常）				√								正式工/拆零	李宏谦/邵健明	
32	肇庆	电商仓	森林守则	员工考勤规则			√									全体员工/发货	黄宗义	
33	肇庆	电商仓	森林装备	发货SOP操作流程				√								全体员工/发货	夏俊军	
34	肇庆	电商仓	森林装备	复核异常处理							√					全体员工/发货	梁家权	
35	肇庆	电商仓	森林装备	打印机配置培训							√					全体员工/发货	梁加杰	

序号	所在区域	所在仓库	课程划分	课程名称	计划时间(月份)												学员范围 (岗位/部门)	拟定讲师
					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
41	肇庆	电商仓	森林守则	库内违章管理制度			√									全体员工	向定开	
42	肇庆	电商仓	森林装备	收货日常培训				√								全体员工	林嘉成	
43	肇庆	电商仓	森林守则	现场6S及安全管理							√					全体员工	朱国荣	
44	肇庆	电商仓	森林装备	操作异常培训							√					全体员工	收货管理	
45	肇庆	肇庆	森林种子	新员工入职培训			√									客退新员工	陆恒/朱永坛	
46	肇庆	肇庆	森林守则	日常管理培训							√					客退管理/客退客服	郭灵	
47	肇庆	肇庆	森林装备	异常处理流程								√				客退全体员工	李茂雄/赵君	
68	佛山	佛山希音仓	森林装备	仓内安全防范	√			√			√		√			全体希音仓同事	耿涛	
69	佛山	佛山希音仓	森林种子	入职岗前培训	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√		全体希音仓同事	林洛怡	
70	佛山	佛山希音仓	森林装备	岗前培训	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	全体希音仓同事	梁开荣	
71	佛山	佛山希音仓	森林装备	质检存图对圈的重要性	√											全体希音仓同事	朱传梅	
72	佛山	佛山希音仓	森林装备	包装折叠	√											全体希音仓同事	王志英	
73	佛山	佛山希音仓	森林装备	缝制类	√											全体希音仓同事	陈路妹	
74	佛山	佛山希音仓	森林装备	错误工序类	√											全体希音仓同事	韩石飞	
75	佛山	佛山希音仓	森林装备	监察单误点误收案例分享		√										全体希音仓同事	王美艳	
76	佛山	佛山希音仓	森林装备	检验操作指引（功能性检测）		√										全体希音仓同事	朱传梅	
77	佛山	佛山希音仓	森林装备	错款错色案例分享		√										全体希音仓同事	陈路妹	
78	佛山	佛山希音仓	森林装备	人台信息与套模知识		√										全体希音仓同事	韩石飞	
79	佛山	佛山希音仓	森林装备	品类风险质检指南			√									全体希音仓同事	王美艳	
80	佛山	佛山希音仓	森林装备	如何做好质检服装（八大步骤）		√										全体希音仓同事	潘俊全	
81	佛山	佛山希音仓	森林装备	毛衫质检指引		√										全体希音仓同事	黄嘉欣	
82	佛山	佛山希音仓	森林装备	在岗培训-通用工艺01		√										全体希音仓同事	韩石飞	
83	佛山	佛山希音仓	森林装备	入门课-针织服装的工艺基础			√									全体希音仓同事	朱传梅	
84	佛山	佛山希音仓	森林装备	泳衣质检指引		√										全体希音仓同事	王志英	
85	佛山	佛山希音仓	森林装备	内衣质检指引		√										全体希音仓同事	王美艳	
86	佛山	佛山希音仓	森林装备	入门课-面料基础知识			√									全体希音仓同事	韩石飞	
87	佛山	佛山希音仓	森林装备	入门课-SHEIN包装标识规范			√									全体希音仓同事	王美艳	
88	佛山	佛山希音仓	森林装备	羽绒服质检指引			√									全体希音仓同事	潘俊全	
89	佛山	佛山希音仓	森林装备	色丁起扭疵点判定&产品破洞培训			√									全体希音仓同事	黄嘉欣	
90	佛山	佛山希音仓	森林装备	面料串核			√									全体希音仓同事	韩石飞	
91	佛山	佛山希音仓	森林装备	服装技术赋能培训			√									全体希音仓同事	张光羽	
92	佛山	佛山希音仓	森林装备	入门课-服装尺寸标准与人体认识			√									全体希音仓同事	潘俊全	
93	佛山	佛山希音仓	森林装备	在岗培训-辅料工艺02特殊布料03			√									全体希音仓同事	肖锡彬	
94	佛山	佛山希音仓	森林装备	二次工艺质检			√									全体希音仓同事	韩石飞	
95	佛山	佛山希音仓	森林装备	入门课-梭织服装的工艺基础			√									全体希音仓同事	王美艳	
96	佛山	佛山希音仓	森林装备	开发风控培训			√									全体希音仓同事	朱传梅	
97	佛山	佛山希音仓	森林装备	疵点案例及监察单			√											

新亦源2024年度培训计划表																		
序号	所在区域	所在仓库	课程划分	课程名称	计划时间 (月份)												学员范围 (岗位/部门)	拟定讲师
					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
140	广州	番禺仓	森林守则	管理知识技能				√			√			√			全体班组长 主管、仓经理	公司管理人员
141	广州	番禺仓	森林守则	软件使用					√					√			全体班组长 主管、仓经理	公司管理人员
142	广州	番禺仓	森林装备	6S管理			√					√		√			全体普通员工	公司管理人员
143	广州	番禺仓	森林装备	仓库安全	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	全体普通员工	公司管理人员
144	广州	番禺仓	森林装备	异常处理培训			√			√			√				全体普通员工	公司管理人员
145	广州	番禺仓	森林装备	客服礼仪培训			√			√			√			√	全体普通员工	公司管理人员
146	广州	番禺仓	森林装备	工作管理培训			√			√			√			√	全体班组长 主管、仓经理	公司管理人员
147	湖北	湖北仓	森林装备	沟通培训					√								部门管理	方爱子
148	湖北	湖北仓	森林装备	复核业务技能培训						√							部门员工	刘珊
149	湖北	湖北仓	森林装备	制度学习培训									√				部门所有员工	郭文喜
150	湖北	湖北仓	森林装备	发货SOP-加工			√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	部门新员工	何文娟
151	湖北	湖北仓	森林装备	复核SOP培训			√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	部门新员工	章琼霞
152	湖北	湖北仓	森林装备	销退入库SOP培训			√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	部门新员工	关宏明
153	湖北	湖北仓	森林装备	质检SOP培训			√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	部门新员工	解新阶
154	湖北	湖北仓	森林装备	仓库安全				√		√							班组长、主管、仓经理	陈璋
155	湖北	湖北仓	森林装备	6S管理					√								普通员工	龙军
156	湖北	湖北仓	森林装备	拣货SOP培训			√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	部门新员工	郑秋林
157	湖北	湖北仓	森林装备	收货SOP培训			√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	部门新员工	魏建
158	湖北	湖北仓	森林装备	上架SOP培训			√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	部门新员工	腾黄林
159	湖北	湖北仓	森林守则	制度学习培训							√						数据部	潘峰
160	湖北	湖北仓	森林装备	聚水潭系统培训					√		√						班组长、主管	潘峰
161	湖北	湖北仓	森林装备	沟通技巧、异常处理培训									√				客服组	陈晓林
162	湖北	湖北仓	森林种子	新员工入职培训			√	√	√			√	√	√			入职1个月内员工	李楠
163	湖北	湖北仓	森林装备	数据分析					√								班组长、主管	陈佳胜
164	湖北	湖北仓	森林装备	角色转换						√							班组长、主管	陈佳胜
165	湖北	湖北仓	森林装备	沟通能力					√								班组长、主管	王家洪
166	湖北	湖北仓	森林装备	6S管理				√									班组长、主管	王家洪
167	上海	汇金仓	森林装备	退货各项目操作SOP				√									售后团队	邹婷婷
168	上海	汇金仓	森林装备	电商发货SOP (服装类)					√								电商团队	黄华丽
169	上海	汇金仓	森林星光	跨部门沟通与协作			√										主管、组长	查勇志
170	上海	汇金仓	森林装备	电商发货SOP (化妆品/3C类)									√				电商团队	黄华丽
171	上海	汇金仓	森林装备	售后异常细节的把控								√					售后团队	邹婷婷
172	上海	汇金仓	森林星光	七大浪费及改善办法						√							主管、组长	查勇志
173	上海	汇金仓	森林守则	6S管理		√											主管、组长	查勇志
174	上海	汇金仓	森林装备	基本数据分析/函数使用										√			主管、组长	查勇志
175	上海	汇金仓	森林装备	库存管理-数据分析							√						主管、组长	牛怀金
176	上海	青赵仓	森林装备	系统培训			√			√			√				主管、组长、及文员	查志强
177	上海	青赵仓	森林装备	6S管理培训		√					√						主管、组长、及文员	朱业伟
178	上海	上海仓	森林种子	新员工培训		√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	新入职员工	陈新玉徐晓琴
179	上海	上海仓	森林装备	电商客服服务标准及内容			√										客服部	顾红霞
180	上海	上海仓	森林装备	客户异常分类分析及新入仓服务标准							√						客服部	顾红霞
181	上海	上海仓	森林装备	客户异常、客诉分析、仓库异常											√		客服部	顾红霞

专业专注 “质” 敬客户： 全面推动新亦源人才梯队建设

◎ 文 / 曾静 袁睿锐

前言：人才资源是企业发展的第一资源，也是推动企业持续发展的源泉。当今世界，新一轮三方鞋服仓储物流科技革命和产业服务深入发展，无论是专业技术升级，还是做深客户服务，都需要进一步夯实人才这一重要基石。加强人才培养，是顺应企业高质量发展战略的客观需要，也是提升企业核心竞争力的必然选择。

新亦源一直坚持“成为鞋服行业物流的领导者”企业愿景，秉承“聚焦一口井，深挖一万里”的匠心精神，在新亦源人的共同努力下，取得了良好的口碑及信誉。随着新亦源的快速发展，人才培育、组织发展也逐渐成为公司新阶段的核心战略目标之一。近年来，更是深入推进“启明星课堂”系列课程，围绕人才队伍建设的各个方面不断发力，有序开展人才梯队建设工作和完善人才队伍建设配套政策体系，为公司高质量发展提供人才保障。

01 人才盘点，个性化学习地图

结合人才盘点结果，制定个人成长计划，推荐书籍、视频等学习素材，精准提升个性能力短板。打造新亦源大学线上学习平台，提供系统化学习素材，涉及基层管理力&中高层领导力两大学习系列，14门经典管理培训课程，共计96节课时，全方位系统培育人才管理能力。



02 能力素质公开课

邀请公司高管、行业大咖及内部认证讲师，对共性问题组织公开课，进行能力素质提升。由于现场业务量波动影响，公开课实施循课模式，定期开展补课，确保员工能跟上课程进度，全面提升管理干部胜任力。

梁沈老师

《统筹能力第一讲：
七何表》



袁睿锐老师

《培训能力第一讲：
培训基础知识》



梁沈老师

《统筹能力第二讲：
如何制作“甘特图”》



袁睿锐老师

《培训能力第二讲：
人才培养的方式与技巧》

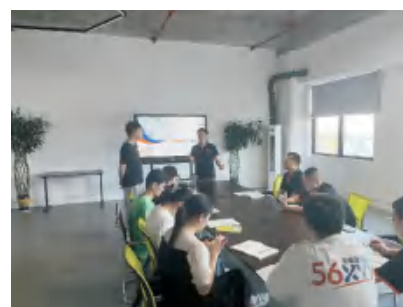
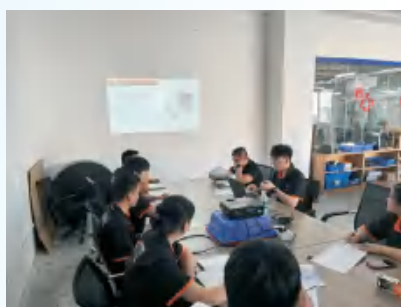


03 内部讲师队伍建设

内训讲师全国巡讲，进一步提升中、基层人员的基础专业技能，抓关键环节，在核心环节坚持实践。从实践中总结、萃取理论回到现场实践，形成学习闭环，继而全面提升课程效果及质量。

邵键明老师

《如何开好晨会》
东莞专场



耿涛老师

《积极心态正能量》
佛山专场



结语：功以才成，业由才广。接下来，我们将继续聚焦“人才梯队发展”，构建良好机制，加强加速人才队伍建设，为企业发展提供源源不断的内生新动力和发展新活力，赋能企业创新高质量发展。原子弹正在引爆全场，请拭目以待！

新亦源与江门职业技术学院签订订单班合作： 为学生提供更多就业机会

◎ 文 / 陈燕

近日，江门职业技术学院经管学院代表一行莅临我司进行实地参观与考察，就签订订单班合作事宜进行了深入交流。我司领导热情接待了来访的经管学院代表，并安排了相关部门负责人陪同参观。

在参观过程中，我司领导向经管学院代表详细介绍了公司的基本情况、发展历程、企业文化以及主要业务领域。经管学院代表对我司的规模、实力和发展前景表示高度赞赏，并对我司在行业内的领先地位表示钦佩。

随后，双方就订单班合作事宜展开了深入探讨。经管学院代表表示，希望通过与我司的合作，为学生提供更多实践机会，提高学生的实际操作能力和就业竞争力。我司领导表示，非常重视与高校的合作，愿意为学生提供实习实训基地，帮助学生更好地将理论知识与实际操作相结合，培养更多具备实际工作能力的人才。

经过充分的沟通与交流，双方就订单班合作达成了初步共识。未来，我司将与江门职业技术学院经管学院共同推进订单班合作项目的实施，为学生提供更多实践锻炼的机会，助力学生顺利步入职场。

12月上旬，我司代表如约一行莅临江门职业技术学院进行校招活动。在江门职业技术学院的校园内，我司代表与学生们进行了面对面的交流。首先，我司代表向同学们介绍了公司的基本情况、企业文化以及发展前景。随后，代表们详细解答了同学们关于公司发展、岗位需求、薪资待遇等方面的问题。此外，代表们还通过现场面试的方式，对有意向加入我司的学生进行了初步选拔。

此次校招活动取得了圆满的成功。不仅吸引了众多江门职业技术学院的优秀学生前来参加，还为我司输送了一批具备专业技能和实践能力的优秀人才。未来，我司将继续加大与高校的合作力度，为公司的发展储备更多优秀人才。

