

「2021 牛转乾坤号」 06 天下

奥商内刊

牛转乾坤

2020 四季度大事记
奥骋商域 进无止境
创新创业 永无止境
标杆人物

本期奥岁寿星 / 团建风采展示

封面团队：临沂 55 黄页



王继伟

率虎狼之师，铸最强团队

侯昱光

英雄大会 群雄亮剑

奥商集团荣誉出品

读稻盛和夫体味奥商倡导的“利他”文化

——《OG 天下》卷首语

进入 2021，就是奥商创业的第十九个头了。走过了 2002 初创时期的一穷二白，走过了 2003 年的非典，走过了 2008 年的金融危机，走过了 2016 年的财务事件，走过了 2019 年的业务分拆，走过了 2020 年的新冠疫情……无论经历多少风雨，无论遭遇多少困难，奥商人披荆斩棘，屹立潮头之上。一个能持续十九年的企业，一定有它自己的生存哲学和发展理念，结合最近阅读稻盛和夫先生的著作体味奥商精神，颇有心得。

1. 不要轻易认为“做不到”

为集团内刊写卷首语，实在是有压力，第一感觉是不行。但是，在奥商人的字典里没有“不行”二字，还没干呢，怎么就知道自己不行呢？只有去做了，才会发现无限可能。

稻盛和夫先生有言：不要给自己设限，持续抱有无穷无尽的探索之心与挑战精神，可以说，这正是将危机转变为机会的方法。

奥商特有的“干完”精神，不是干就完了，是要干到目标完成，是要干到结果完美。说的也是这个意思。

2. 解读“利他”文化

经过仔细思量，最终我们把这篇序的主题确定为“利他”——这也是奥商的文化之一。利他这个词的意思本来就很简单。“有利于他人”，就是先人后己，把“为自己”放后面，优先“为他人”。

刚刚过去的 2020 年，对个人、对中小企业、对整个人类社会来讲，注定是不平凡的一年。于奥商而言，更不凡。

年初，疫情来袭。集团家政业务“奥商家服”品牌处于初创阶段，这无疑给家政服务线重重一击。在其他企业都将“盈利指标”作为口号



日日强调时，奥商则确立了“利他”为集团文化之一，我百思不得其解。

直到近期，读了稻盛和夫先生的《心》我才彻底顿悟：不论是在开创事业时，还是在挑战新的工作时，凡是能够确信是基于利他、发自“善意的动机”的事业，最后无一例外，都能获得好的结果。至此，我真正读懂了奥商的大格局。

其实奥商的大智慧，从一开始，已经聚焦于自己的终极使命上。

3. 利他是最高级的利己

庞秀云是西安战区招生部的一位同事，我们亲切地称她“庞姐”。谈及她，就不得不提她的故事。

在公司，我经常能看到找工作的或者是想学习家政技能的大姐。每次经过会客区，我都能看到庞姐忙碌的身影：为大姐倒水，与大姐聊天。看着她专心致志与大姐谈心的样子，从那场景中，我似乎都能感受到她的循循善诱和苦口婆心。

很多次，我都在思考：是什么驱动庞姐对待大姐如此有耐心，驱使她几乎每天加班到 9 点左右和大姐打电话？又是什么促使她每个月有那么好的业绩？

后来，我想明白了：因为她的融进骨子里的共情力和利他心。那种将利他文化融入了自己的思想和行动里，那种认真对待每一位大姐的真心，成就了她的为人缘，促成了她的好业绩。

利他即利己，正因为庞姐事事站在劳动者的角度给予他们更多价值，在实践利他的过程中，不仅成就了劳动者，也成就了自己，成就了奥商服务的好口碑。

4. 梦想的力量

“服务改变世界”是奥商的使命，“打造以人为本的创业平台”是奥商的愿景。成立 19 年以来，奥商肩负着自己的使命：不只是为了实现个人抱负，更是为了守护员工的生活，守护客户的信任，守护劳动者的尊严，并期望给他们带来幸福人生。正是这样的使命，让奥商把自身与每一位员工和无数客户的利益联结在一起，心怀感恩，一路向前。

稻盛和夫在《成法》这本书中提及：只要动机是善的，行动的过程是善的，就不必追问结果，因为结果必定成功。

我相信，奥商在“利他”价值观的指引下，在奥商铁军对“利他”价值观的践行下，团结一致，积极奋进，青春奥商必会成长为一棵百年参天大树！

写在最后

收笔之时，忽然想起奥商即将举办的一年一度英雄大会，这场盛会是对一年来为奥商竭力付出优秀伙伴的嘉奖，是对奥商一年经历和成绩的回顾，是对新的一年 2021 的期许，并且奥商的精英们已经为此准备了 3 个月之久。虽然，因为疫情的原因，今年各战区不能聚集开会，但是线上的直播年会也令人心驰神往。

最后，将和夫先生的一句话送给青春奥商：“实现新的计划关键在于不屈不挠的一颗心，必须抱定信念，志气高昂，坚韧不拔，一心一意干到底。”

青春奥商，敬天爱人。愿它在经历一切苦难和挫折的洗礼后，依然秉承着一刻勇敢的、坚韧的、执着的、利他之心，满怀憧憬向着更美好的未来出发！

《OG 天下》编辑部

2021.1.31



英雄大会，群雄亮剑

临沂战区 郭良

英雄大会开始之际，我是满怀信心的，我觉得我肯定能争得一席之地，经过了三个月的冲刺，说实话很辛苦，特别是成绩掉下来的时候，感觉心情跟信心也跌倒了谷底，到了月底公司要拿成绩的时候，我总是拿不出的业绩，看着每是别人，我除了不努力而后悔，不管怎么样都要能成为最强的那个人，但在别人努力的时候，不进则退，我也会努力为我所在的公司所在的团队争取更多的荣誉，在最后一个破釜沉舟，背水一战，我也会把这次经历作为推动我前进的一个动力。



西安战区 庞秀云

英雄大会收官在即，经过这3个月质子小组的磨合成长，在大家共同努力下我们一定要守住底线和初心，完成既定的目标！势必完成，使命必达！血拼到最后一刻，我们的工作完美的句



临沂战区 朱玺文

又一年英雄们的实战锻炼，经过实战提高了销售部每一位员工的工作能力销售部制度化、规范化的pk管理也更加合理。经过本次销售队伍新兵，经过一战争洗礼积累了丰富的客户资源，业绩的提升必定指日可待。我们还将继续补充新鲜血液，不断的培养壮大销售队伍。



西安战区 陈姣姣

今年这是我在公司参加的第三次英雄大会比拼，每一次都有不一样的成长收获。通过一场场大战磨炼技能，比拼业绩，大家在良性竞争的前提下你争我赶，既是协作的战友也是竞争对手。大形势下，这种氛围向前走，不军的士兵，我也被推着往想当将不是好兵，向着第一的目标不断冲击，一定要有这种信念才行。感谢公司提供这样的平台和机会，借事修人，向着荣誉前进！



英雄大会，群雄亮剑

烟台 崔效清

2020年是不平凡的一年，年初疫情严重使各行各业受到不同的冲击，吃喝玩乐行业冲击尤为明显，疫情的冲击，总部政策的调整等因素使单量急剧下滑。年初的那几个月到单量非常可怜，经历兄弟们的努力，逐渐将单量拉了上来招较小，是靠兄弟们的单产，一个个小单子里我感谢团队兄弟因为你们的努力拼搏，排名暂时领先，希望接下来的时间可以继续加油，取得一个好成绩，也希望其他的兄弟团队一起加油，不留遗憾，拼搏到最后一刻。



青岛 冯海燕

我是家服的冯海燕，很荣幸能够和大家一起分享近期工作的感想。于2016年入职至今，工作四年多时间，是任职时间最长问。对排的工来不敢惜公司一条线自己的我相信努力一定会有回报，也相信在我们的努力下公司会越来越好。相信相信的力量，努力工作!!!



青岛 刘晓蕾

2020这一年时间过的真快，转眼就来到了年底的收官之战，还有不到30天的时间，工作的心情跟过年回家的心情一样激动。在年底的最后关键时刻，持续努力的自己更加给今年的一个完美以及对明的工作开态。把手做好客情维护好，能拿下的都会全力以赴去争取。拿下第一！我就是王!!!



烟台 张益炜

转入职奥商两年多了，记得第一次参加奥商年会看见公司小伙伴上台领奖的时候，心里就给自己定下了小目标一定要做出点成绩，不辜负公司领导的栽培，也对自己的努力积累自己的目标越来越近，剩下最后22天，定拔得头筹！头顶有梦，脚下有路，干完！



美好孕产婴 线上直播 社群训练营

11月中旬，产品中心先后开启线上直播宣传项目、社群训练营项目。每周固定时间段，由核心讲师通过视频号平台进行知识性直播与课程宣传。截止2021年1月12日，已经完成线上直播18场，合计超过26小时，积累粉丝数812人次，前后约13000多人次参与、观看直播，达成销售20000元。本项目的开展：1、抓住直播红利期；2、将公司的业务从单纯线下推进到互联网前端；3、打开了部分产品在线销售渠道；4、有了一个新的快速迭代产品的模式。

社群训练营项目从12月正式启动到现在已经开启《21天智慧父母训练营》1期、《7天进阶便便观察员》3期、《7天进阶辅食达人》2期、《12天睡眠训练营》1期。共计7期训练营，超过500人次参与训练营学习。本项目开启了针对于人而非数据的服务，对于未来开展更多的线上业务提供了有力的数据支持和实践支持。对于流量的转化也有了良好的尝试，给未来业务的拓展奠定了基础。



烟台战区 到家精选

服务于烟台五区内的家政类业务，内含：保洁、家政、家电清洗等业务。

项目自2020年9月中旬起开始运营至今，团队人员搭建从市场人员抽调到目前4人团队。我们成立会员机制，覆盖50多家家政公司进行派单，在服务品质上更加有时效性，按时按质的保障客户需求。目前日接单量达到100多单有效单。

未来规划有自己的家政服务人员，创建自己的品牌，招设加盟商机制，借助奥商家服现有师资力量成立培训机构，服务滨城几十万的人员和家庭。



创新创业

永无止境



青岛战区 超级播

2021年，集团公司为了适应企业发展，顺应市场需要，公司引进超级播平台，和运营团队，去年底和众盟科技达成了战略合作，正式成为山东区域服务商。

新冠疫情加速了企业的线上化变革，企业的运营模式正在迭代升级，在5G新基建技术快速发展的助推下，链接企业与客户的新模式——直播已经成为了企业营销的必不可少的环节。我们希望和众盟科技总部一同，用一站式标准化的直播服务为青岛及山东企业赋能，提供直播全流程活动运营策划方案，及专业策划运营团队，一对一驻场支持，基于众盟超级播商业智能服务技术，同时结合我们自身全域整合营销运营能力，以私域直播为抓手，帮助企业实现构建全链路的营销闭环。

众盟超级播将帮助企业深挖本地私域流量，而社交裂变、私域社群快速建立并维护、跑播三大独有的超级播模式，在有效提高企业的营销效率的同时，将帮助企业实现营销的降本增效。



青岛战区&西安战区 品类保洁

保洁品类业务，于12月初正式启动，过1个月的忙碌，总共培训出120位左右的多品类保洁劳动者，内容涵盖：上门服务礼仪话术到小时工、家庭深度保洁、卫生间深度保洁、厨房深度保洁、新居开荒保洁、擦玻璃、地板保养、窗帘免拆清洁地毯清洗、沙发清洁保养、床垫清洁、座椅清洗、家具清洁保养、沙发床品除螨杀菌、水晶灯清洗等的理论加实操类专业培训。

随着社会的发展，经济水平的提高，家政作为服务行业里面最为朝阳的产业，需求量定是越来越大保洁大有可为，2021万象更新、一往无前。一切都在蓄势待发，希望未来保洁业务也能撑起公司营收的一片天。

罗康 临沂战区

敢当精神是什么？是敢担当，有作为。敢当精神，自古以来就是值得宣扬的，更是值得我们学习的榜样，罗康恰恰成为我们公司敢当精神的典范。罗康曾任职多个部门，一直保持着敢当人先的工作精神，在工作中履行自己的职责，推动工作落实，在客服部他就是“大哥哥”，永挑客服部重担，不推诿，说的话和做的事都能兑现，始终履行自己的责任和义务，把客服部带的红红火火。在与同事的相处中，他始终以一种纯善之心，真挚待人，说得少，做得多，敢做敢当，维护公司的利益不计个人得失将公司的敢当精神、敢当文化淋漓尽致的在实践中体现出来。敢当，罗康当之无愧！

于红杰 烟台战区

烟台战区自9月份成立续费部至今，短短3个月内，续费率就已经达到全国较高成绩。更是在11月以续费率65%获得黄页项目全国第一的佳绩。这些来自于续费部的每个同事的努力，于红杰作为续费部的标杆，对待工作热情且认真扎实，时刻把团队目标放在第一位。入职两年多以来，经历多次调岗但都任劳任怨，最终都拿到了优秀的结果。在对客服务中把所负责每个客户都当做是朋友对待，利用过硬的专业知识结合后台和行业数据，以帮助客户调出效果为出发点，不辜负客户花的每一分钱，最终达成了高续费率。于红杰每天的电话量到通话时长表达着她的努力，客户第一的服务理念是我们学习和前行的榜样。一杯水一上午，忘我工作的态度值得每个伙伴学习。同时关注新人个人的成长，对于徒弟，要求其根据工作需要调整工作方法和端正心态，不断反思自己。

战文化



人物

标杆

刘卓 青岛战区

我从2017年7月份来公司的时候，就一直在有赞业务线，算算时间也已经3年多了。

利他文化，在我看来，就是相互打气，相互鼓励，相互扶持，相互帮助，只有这样才能让这种文化延续下去，才能让这个团队拥有持续的战斗力的。

从我刚到团队，小伙伴们就经常给我传播各种正能量，于总也经常给我鼓励，慢慢的，我就融入了有赞这个温馨的团队。有了他们的支持和鼓励，我变得越来越阳光，对工作和为人处事也越来越积极向上。

由于领导和伙伴的信任，想要培养我带团队，我也想把这种“东西”延续下去。我相信一个人的力量有限，优秀的团队中自己也能更好的成长。所以相比于自己开单，更加注重团队内伙伴的情况，经常在临近月底或关键节点时推掉自己的客户优先帮助伙伴面谈并最终取得了结果。在团队方面，虽然没有经验，但我愿意付出更多的精力弥补自己的不足，帮助团队承担更多的责任。

范丽丽 西安战区

座右铭：不忘初心，方得始终
当组织有需要时能够挺身而出，敢于担当，“我上吧”，“我来扛”，西安奥商家服的范丽丽老师就是这样一个人。在2020年11月底，出于战略部署，公司做出开展线上运营的决定。从一开始，在本身有课时指标的前提下，范老师主动请缨担起了运营岗位，陆续开启“便便训练营”和微信视频号直播等项目，无所畏惧，敢作敢当。学员评价：美丽又可愛的丽丽老师，上课生动，举一反三。

奥岁—— 记录你与奥商 “相恋”的日子

 2奥岁 柴亚青 20181018	 2奥岁 唐玉营 20181201	 1奥岁 王金彪 20191105	 1奥岁 吴传艳 20191021	 1奥岁 王艳 20191206	 1奥岁 凌谁兰 20191101	 2奥岁 宋礼斌 20181112	 2奥岁 李顺 20181009	 2奥岁 张益玮 20181017
 2奥岁 苏琪 20181109	 10奥岁 于慧忠 20101008					 11奥岁 刘明礼 20091108	 2奥岁 翟涛 20181008	
 3奥岁 王广玥 201710.1	 5奥岁 杨萍 20151109					 5奥岁 王艺超 20151217	 7奥岁 曹松峰 20131108	 4奥岁 崔效清 20161107





[西安家服]

2020年12月17日，**西安市妇联、雁塔区妇联领导**莅临奥商家服公司指导工作并带领团队参观学习，对奥商家服在帮助女性劳动者就业、培训赋能和商业模式给予了高度评价认可，希望奥商家服能越做越好，成为西安乃至全国的家政服务标杆企业！田娜总经理带领西安战区全体伙伴对领导的视察表示热烈欢迎，并感谢政府对奥商家服的支持，我们会再接再厉，发挥公司优势做好女性就业和培训赋能！

[西安家服]

2021年1月23日14:00，西安2020年度奥商家服**服务明星颁奖典礼**在大都荟以直播形式举行，线上观看直播1000余人，点赞数突破2.2万！经过近3个星期的准备，以客户评分、投票、顾问评分的方式，从53位提名劳动者中，最终选出10位服务明星。这10位服务明星，每一个人都有特别的事例，是大家学习的榜样！感恩曹思毅、徐豪、范丽丽、王玲阁等，以及所有西安奥商伙伴的倾力付出；感恩奥商姐妹们，一路有你！

[烟台板牙]

2021年1月在7日，板牙救援平台订单一度**突破1005单**。板牙各岗位小伙伴密切配合，协同后台订单的处理跟进。在遇到前所未有的爆单状态下还是能够临危不乱，继续秉持着零投诉，快处理的理念，认真负责的处理好每一个订单，安抚远在异地的车主，让他们安心和放心。充分展示了奥商人不惧挑战，逢山开路遇水搭桥的无畏精神，更是奥商利他文化和战文化的良好体现！

我们在一起，相信相信的力量！为中国万千家庭护航，为上千家中小企业提供合作平台。加油，奥商人！

[烟台黄页]

2020年10月烟台战区黄页产品搭建续费部门，三个不同性格的妹子却有着一个共同的目标，就是尽最大可能把每个客户都续回来。王秀入更是根据过往的续费经验，随时拉会议进行客户案例分享和客户梳理，帮助于红杰和李文娟两位伙伴服务客户和签单拿结果。于红杰更是结合在消耗和复活客服工作期间的经验，以自我工作风格多次取得客户的信任，积极在团队内发挥个人价值。李文娟作为入职3个月的新客服，更是积极配合工作需要调岗至续费客服岗位，努力提升产品知识，岗位技能，以一名资深客服的需求去要求自己，为团队做贡献。

短短历时2个月，就取得58集团黄页线**续费率全国第一**的成绩，为奥商集团增光添彩，更为烟台区域的众多中小客户做好2021年的服务保障。



[青岛有赞]

2020年11月，有赞团队团结一致，锐意进取，协同作战，发挥出了不怕苦不怕难的英勇精神。野心撑大格局，没有人因为比平时多一倍的目标而害怕，反而越战越勇，最终完成了**50万的业绩**！有赞全国新势力**排名全国第二**！目标就是拿来攻克的，未来的我们，远远超出所有人的想象，而奥商，将是我们的战场，给我们足够强大的支撑。只争朝夕，不负韶华；英雄大会，只争第一，不负自己！



员工代表 新年寄语

20 年是不平凡第一年, 疫情来了 我们没有退缩, 我们接受了新的挑战。一切一切才刚刚开始, 21 年我们将迎来新的挑战和机遇, 希望 21 奥商披荆斩棘, 每个伙伴能去实现自己的梦想。21 年 聚势 纵横。

——丁薛文

没有理所当然的成功, 也没有毫无道理的平庸。期待 2021 的自己爆发。

——翟晓燕

不怀念过去, 因为昨天的太阳永远晒不干今天的衣服; 不论是对工作还是对生活, 一如既往, 积极, 向上, 热爱生活, 热爱自己。

——郑宁宁

2021 年伊始, 崭新, 美好! 我希望 2021 年三餐四季, 温暖有趣; 万事顺遂, 皆可期待; 热爱生活, 也能被生活所治愈。今年要多读点书, 多学点知识, 多走点路, 多长点见识! 要和喜欢的人和热爱的事情靠得再近些! 活得善良、独立、自信、坦荡!

——郑冉

奥商八年之旅, 我很开心, 过去的八年我把我的青春我的热血奉献给了我的公司奉献给了我的事业, 感谢公司提供开放 包容 鼓励 进取以奋斗为本的平台让我成长, 感谢领导辛勤的栽培, 深情告别 2020, 前程迎来 2021, 过往的均为修行, 迎来的都是好运, 愿 2021 我们奥商人所获均所愿, 所行化坦途, 顺顺当当, 健健康康, 平平安安, 愿奥商乘风破浪, 再创佳绩, 宏图大展, 业绩长虹 越来越好。

——李德宁

2021 年将在公司的带领下, 不断完善公司战略性持续改进活动, 管理销售部的日常工作, 平衡、监督和跟踪业务的进度, 扩大团队的文化精神, 和黄页新生力量扛起一面展新的旗帜!

——朱玺文

2021 年但愿旗开得胜, 大展宏图, 在新的一年里完成 2020 的遗憾, 保持积极向上的工作态度。

——张衡

2020 年已是过去, 2021 全新启航, 板牙救援全体人员愿大家在新的一年里, 勇敢迎接新的机遇和挑战, 倍加珍惜团队伙伴和情谊, 真心感谢所有关爱和支持, 坚持付出自己的真诚和努力, 共同成就事业和学识, 未来, 一起战!

——张馨文

新年到了, 2020 年是难忘的一年, 是艰苦的一年, 也是见证我们团结的一年, 在这一年里, 我们遇到了疫情, 经历了封村封城, 但这都没有打到我们, 我们熬过了最艰难的一年, 那么我们即将迎来辉煌的时刻, 2021 牛年大吉, “牛”转乾坤的一年到来了, 在这新的一年, 我们要携手同行, 再创辉煌!!!

——曹松峰

走过愚昧的低谷, 才能奔向智慧的巅峰。人最大的敌人其实是自己, 不做情绪的傀儡, 是新年最大的寄语。尽人事, 知天命。在自己可控的能力圈里把自己的特长发挥到极致, 懂感恩用欣赏的眼光看待身边每一位伙伴, 用从容的心态面对未来的每一次挑战。

——田娜

回顾过去, 时间一转眼, 我与奥商一起成长快两年了, 2021 新的一年祝愿奥商家服品牌服务, 越做越好! 越做越强大, 祝福我新的一年心想事成~

——李世根



转眼间，奥商已经 18 岁了。这个从襁褓中逐渐成长起来青春少年，经历了太多“奥商人”陪伴。

无论是曾经为奥商发展做出贡献的前奥商人，还是现在为奥商的未来付出辛苦和努力的现奥商人，都在无声地“滋养”和陪伴着它成长。

18 年，奥商用它博爱的胸怀迎接每个人每一程的陪伴。有人说：奥商是 Ta 开启工作的第一站，那里有家人，有兄弟姐妹，有放不下情怀，还有割舍不掉的情谊...

18 年，有的人来了又走，走了又来。我想，能深深吸引奥商人回归的，是长久以来根植于奥商骨子里的“感恩，利他，敢当，正行”的企业文化。奥商用它独特的人格魅力，吸引着一批又一批有志青年，让 Ta 们把自己和奥商深深地联结在一起。

让我们来听一听“奥商人”的故事。

五年，是彩色的



今年是我在奥商的第 6 个年头，过去的 5 年零 1 个月，这里丰富了我，保护了我的纯真烂漫。2015 年 11 月 9 号从学校直达这里，所有行李直接空降公司。初来乍到，那时候的办公环境相对于初次面试的烟台分公司的张灯结彩而言让我失望，不亮堂，冷清（后来才知道都出去见客户了），所以人事给我面试时我并不认真，因为我不喜欢这样的环境。

而当帅哥以面试官的身份出现在我面前时，哇塞！~ 阳光，干练，一身西装没有领带，相当帅气！对，因为帅哥，我努力着争取这份工作机会，记得帅哥当时问我能干多久，我说我没考虑什么时候走这个问题。谁知一晃而过 5 年，这五年我变化蛮大的，而大家也见证着我的变化。

无数次跟领导顶撞，无数次撒手走人，我到现在也没想到我会在奥商把自己嫁出去，还嫁给了奥商人。这些年，有人来，有人走，有人刻在了心上，有人留在了身边。当陌生人变成了客户，当同事变成了朋友，当朋友变成了家人，这一切都是奥商赠予给我的。所以不管我们怎么说，不管这里是好是坏，我都不允许有人来诋毁他。

前不久就有友商跟我抢客户，对客户说我们不仅做有赞还有其他产品线，说我们明年公司要主力发展其他产品线。说实话真的很搞笑。

奥商今年 18 年，有赞 8 年。

前不久一条朋友圈，很多人意识到了我的变动。对，这也是我首次公布，哈哈，因为个人发展原因，决定回来青岛，所以我离开了奥商。但是有赞这个产品是不分地域的，只要大家需要，随时可以找我们。离公司近，我同事去见，离我近，我去见。老客户更不用担心我们的服务。走之前，他们要欢送我，勇哥开玩笑说，哎呀，他们太开心了，不听话的杨萍终于走了，赶紧庆祝一下。大家突然莫名奇妙的送我礼物，一股脑儿的塞给了我，我到现在礼物也没对号入座。他们逗我，问我：萍姐，回来办离职那天你会不会哭，我说当然不会。办离职那天，一份已合作客户的合同没收回，光忙叨那份合同去了。等我忙着回出租房搬家的时候，他们站起来那一刻，我才意识到要离别了。头也没敢回，都没敢看那几个女人。进电梯那一刻眼泪夺眶而出。想象过很多次自己离开的画面，但从没想过那天有家人，有姐妹，有兄弟倍感荣幸。对于青岛，你们是我最好的礼物。感恩，感激，感谢。

愿你出走半生，归来仍是少年

我叫肖倩，来自青岛战区。我之所以能出现在这个版面上，是因为我“淘气”的拐了一个弯才也故有了这次与大家分享的机会。

我于 19 年 7 月入职公司接手保姆项目，在老板的信任与帮助下，我组建了一支团结、充满激情与活力的团队，我们在短时间内迅速扭转了低迷的态势，他们给我责任的同时也带给了我无限的力量。那时我每天都生活在高频的节奏中，像一个停不下来的陀螺，快节奏带来的充实和被团队需要的感觉让我十分快乐。我认为自己应该是最不会离开的人，我是那样的热爱我的团队和我的工作。然而，我们只是像往常一样放了一个年假，就被疫情给带跑偏了...

大概也是因为疫情在家憋的太久了，我开始向外挣扎，那种迫切好像只有离开本土企业，去到一个完全陌生的、节奏更加迅捷的互联网齐聚的城市才能让我满意，才能像个追梦者。说干就干，和老板告别并约定就当是出去“无薪培训”，然后再学成归来。

在他乡，我开始了忙碌的工作，搭团队、培训、陪访、复盘...很快夏天又到了，一如去年夏天刚到奥商的我。我时常怀念起我的突击队，我的兄弟们，我的老板。当我每次给团队输出时，当我再次享受荣誉与认可时，我都会非常的感慨，感谢曾经信任、培养过我的平台和老板。2020 年 10 月，适逢机缘再次见到老板，江湖再见，我们相视而笑，像共事过十几年的伙伴。疫情之下奥商以优质服务品牌的影响力在青岛乃至全国稳稳站住了脚跟，“客户第一，成就伙伴的”的核心价值观我非常认同，这种与价值观的一致性是我依然热爱和开心工作的一个重要原因。

再次归队，来到新的办公室，毫不陌生。熟悉的面孔，共同的感知，共同的印象，想煽情张嘴就来，终究感情最深的还是这一群人，我想这就是安全感与归属感吧。

回归奥商，不是所谓求职者的权衡利弊的选择，而是回家！回归，我认为这次才是最好的“天时，地利，人和”，因为这一切都已经经过验证！历经磨砺，我以更加饱满的羽翼，更加开放的胸怀与胆识，来拥抱不可预知的未来。虽然老板安排我重新接手了新领域的岗位，而面对接下来可能出现的一些困难我也觉得会是不小的挑战，但我只会把这当成是组织对我的又一次考验，只要无比坚定一点：不忘初心，方得始终！我深知，未来可期！

最后我想说，我们忙于追寻，走了很远的路，花了很多时间。兜兜转转，以为拥有，以为错过，终会发现要找的其实就在身边。



本期 OG 天下感谢每一位工作人员的辛勤付出，特别鸣谢：（排名不分前后）

姚杏、刘宜鑫、王晶晶、高天、庞帆、杨帅、肖倩、老于、老关（以及提供优秀素材的伙伴们）



奥商集团旗下明星业务

板牙救援 让出行无忧

招募全国合作伙伴

电话：4000 122 122

<http://www.banyar.cn/>

覆盖城市	入驻救援公司	专业救援车辆	累计救援台数（次）
631	9092	54302	190万次

青岛战区：山东省青岛市市北区敦化路119号凯景大厦6层

☎ 0532 82885555

西安战区：陕西省西安市雁塔区高新大都荟七号楼A座2506

☎ 400 000 5121

烟台战区：山东省烟台市芝罘区南大街210号半岛服务业孵化基地403-410

☎ 0535 6213611

临沂战区：山东省临沂市兰山区通达路与启阳路交汇澳尔诺财富中心1801

☎ 199 5407 3258

潍坊战区：山东省潍坊市潍城区福寿街和平路交叉口西50米创意西街88四楼

☎ 152 5366 5252



奥商集团