

信任与鞭策，成就更好的我们

©世纪达广告/陈丽玲

2022年的开年很不寻常，面临着世界百年未有之大变局和新冠疫情交织叠加下，时局动荡，市场极不稳定，危机重重的市场行情令广告传媒业进入“极限生存模式”。然而，在危机面前矫情或躺平都是无益的，在这如此恶劣的环境下，我们依旧跑出了“世纪达”的加速度，充分发挥出公司多年来积累的优势。这一切，不仅仅是客户的信任及自身良好的条件，还有一部分得益于与德威近十年的合作。

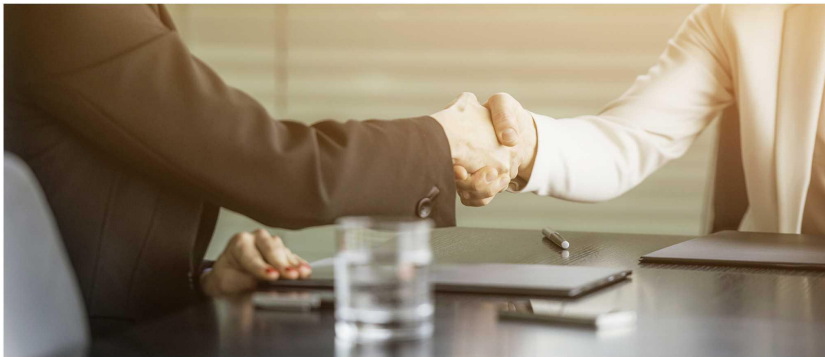
今年是德威集团成立的20个年头，我们与德威集团的“供龄”也有近十载了。说起来，德威刚成立在达利大厦办公时我就曾去拜访过。当时我是某广告公司的资深业务员，那时的德威并不需要广告业务，所以我仅仅礼貌性地留了张名片，说了句：“以后有机会再合作”。没想到十年后，这句话竟然应验了，我又与德威再续前缘。

十年后的德威，已经是多元化发展的知名房企，而我也成立了自己的公司——世纪达广告。当德威的采购人员因需扩大供应商队伍找到我时，我对这家公司的名字既熟悉又陌生，为知己知彼，侧面打听了一下德威，却被“好心”警告说：“德威的单你也敢接？要求很高的，工期又急。”当时我就被泼了盆冷水，心

里犯起了嘀咕，难道真是块硬骨头吗？后来考虑到世纪达的现状，新成立一年多，正热门的房地产方面的业务承接极少，自己还是希望开拓这方面的市场，在这片天地下分得一杯羹。于是不管三七二十一，先合作再说吧。

很快我便明白，所谓的高要求是有道理的，流程正规化对于企业来说是必要的条件。合作前，他们首先会对供应商进行认真地考察，对相关资质做初步评审，包括公司环境、营业及税务登记证、厂房设备设施、合作过的项目情况等等进行审查，审查的内容像ISO认证般仔细。对于德威的精细化管理流程我是佩服的，从这过程中知道德威公司的前期背景调查也是为了后续合作的顺畅。这套流程下来，整整花了一上午时间，眼看到午饭时候了，我招呼德威的工作人员休息一下，到附近酒楼吃个便餐，谁知他们哈哈一笑，说：“我们每天都在自家酒楼福满楼用餐，而且公司有廉政规定，谢绝宴请，所以不用客气了。”当时我还在担心，会不会因为公司不大而被这严苛的评审淘汰。所幸正如德威集团林董事长常说的“不以规模论英雄”，我们还是凭借自身良好的条件，入围了合格供应商行列。

初审合格后，接下来要确定各种样板，如



灯布、印刷色样、纸质样板等等。最后，每次的物料制作前还要经过一轮价格审核，经过采购与审计把关，如果量大价高的制作或活动，则由几家供应商进行公平公正公开的商务洽谈。看似流程繁琐，但几次品质价格竞争下来，无论我们是否能中标，都促进了我们对自己产品及来料的反思和提升，久而久之，通过德威质优价廉的择选，我们供货渠道及服务品质也有了质变。

在服务与售后方面，为了秉承我们“世纪达，使命必达”的理念，凡事我都亲力亲为，做到了想客户之所想，急客户之所急，同时给具体对接的工人灌输“德威的业务都要第一时间处理”的观念。时间长了，说得多了，工人们也习惯了。从此，我们的服务速度也上了一个档次，别人口中的紧急已然是我们常态化的工作状态，每次的物料制作，无论是惠城还是惠阳，都第一时间赶到安装；每次的开盘或

活动布场，都在规定时间内完成。我们可以在强台风过后，第一个赶到现场更换破损的灯布；也可以接到周末即将开盘的通知后，连续四天在雨里布置好现场。正是这种日积月累的品质服务，我们在德威的口碑也由“怎么总是世纪达？”变成了“怎么不是世纪达？”合作十年，一路风雨，一路歌。就这样世纪达广告有幸连续两年被德威集团评为“优秀合作伙伴”，并成为第一批被邀请参加德威集团年会的供应商代表。

德威的信任与鞭策，成就了更好的我们，为客户带来更多的惊喜与感动！同时也一起见证了“勇气”与“执着”的意义。在即将到来的德威20周年纪念日，我谨代表本公司员工向并肩走过十载、守望相助的“德威人”表示最衷心的感谢！并祝德威集团20周岁生日快乐！未来发展兴旺昌盛！