



格兰仕受邀参加消费名品大会，分享品牌出海新故事

本报讯 5 月 15 日，格兰仕受邀参加了由中国电子信息产业发展研究院与辽宁省工业和信息化厅联合主办的“消费名品大会”。大会以“品牌赋能 提振消费 智创未来”为主题，在辽宁沈阳成功举行，来自各行各业的智慧与力量汇聚一堂，共同探讨消费市场的新趋势，并致力于营造更佳的市场消费环境。

此次大会包括 1 场主论坛和 6 场平行分论坛，聚集了政府官员、企业相关负责人、研究员、协会专家等近千人参加。大会期间还发布了“建设世界一流消费品牌”倡议书、中国消费名品标识，启动了中国消费名品产业创新大赛，并进行了消费名品成果交流活动，全方位展示了中国消费品牌在文化传承、科技创新和产业升级方面的丰硕成果，为提振消费、扩大内需提供了有力支持。

作为首批中国消费名品企业品牌及“数字三品”应用场景典型案例企业，格兰仕带去了最新的绿色家电创新成果——中国红系列微蒸烤炸一体机、味来星系列微蒸烤炸炖一体机以及高端智能纯蒸炉等产品。此外，格兰仕还在“唱响全球·中国消费名品出海论坛”上分享了从产品远销到全产业链赋能的品牌出海故事，展现了中国品牌在国际市场的竞争力与影响力。

今年 4 月，工业和信息化部正式发



布了首批中国消费名品名单，这不仅是对优质产品的肯定，也为消费市场注入了新的信心，展现出中国经济高质量发展的新图景。作为民族品牌和中国制造的代表，格兰仕凭借卓越的产品品质、创新能力及品牌影响力入选首批中国消费名品名单，荣获“时代优品”称号。

正如格兰仕代表在论坛发言时所提到的，自 1978 年创立以来，公司始终坚持创新发展，成为中国家电制造从“跟跑”到“领跑”的缩影。秉持

着“打造可持续的健康生活方式”的发展理念，格兰仕通过普及微波炉、发明电蒸炉等创新产品、创新经营引领了无明火、无油烟的绿色烹饪方式，致力于为全球消费者提供“吃得健康、住得健康、穿得健康”的全面生活解决方案。如今，格兰仕的产品已出口至全球近 200 个国家和地区，在冰箱、厨房小家电等多个品类中均位列中国家电“出口十强”，实现了“全球共享格兰仕”。



面对日益多元化的全球市场需求，格兰仕加快了全产业链数智化转型的步伐，采用“属地化运营+全球化标准”的策略实施“中国制造、全球销售”的战略，赢得了客户和消费者的广泛信赖。展望未来，格兰仕将继续以实干创新为动力，不断提升全产业链协同效率和技术水平，致力于为全球消费者提供更加绿色、智能、健康的高品质家电，携手全球合作伙伴共同构建一个更加智慧、绿色、可持续的美好世界。

格兰仕微生公司启动“10 天极速交付”行动 全力保障全球订单按时交付

本报讯(通讯员 王辉)在中美贸易关税窗口期的关键时刻，格兰仕微生公司迅速响应集团战略部署，于 5 月 15 日启动“10 天极速交付”攻坚行动，通过研发、生产、质量“三位一体”保障体系，全力确保全球订单按时交付，展现新的“中国速度”和企业担当。

当天，微生公司成立“战时指挥部”，实施精细化管理，开通订单 VIP 通道。通过“四专管理”(专线、专人、专料、专检)和“三级预警系统”，实现小时级生产管控，确保生产高效率、满负荷运行。公司同步建立跨部门快速反应机制，提前与外贸部门对接排产与出货计划，合理安排备货，加快出货效率。同时，完善订单、生产、出货汇报机

制，每日定时汇报订单进度、生产情况及出货状态，确保信息透明，决策及时。

研发中心迅速行动，建立客户分级管理体系，构建覆盖产品开发全生命周期的快速响应机制。在订单处理环节，生产部门通过跨部门高效协同，优化订单排产流程。计划部门每日反馈订单发布状态，BOM 团队与外贸业务部建立“零时差”对接机制，将制单周期压缩至 1.5 天内。包装物料方面，常规订单翻单 4 小时完成，新单 24 小时定稿，特殊物料采用“边送样边评审”的敏捷开发模式，进一步提升订单处理效率。

为杜绝欠料影响生产进度，微生公司全面推行物料保障“双轨备货制”。计

划主管组织计划员召开现场会议，对接订单详情并传达集团部署，成立美国订单专项沟通群，每日更新订单进展，确保采购及时、异常问题高效解决。针对电路板、把手等核心部件，在建立安全库存基础上，每日核查原材料库存及备货计划，实施动态监控，保障供应链稳定可控。联合工贸部门与供应商提前对接长周期物料需求，以日跟进、面对面处理异常，确保关键物料供应稳定。生产端，各车间围绕主计划提前检查模具状态、加强设备保养并跟进模具维修进度，总装车间物料组提前 1 天排查物料配套情况，保障物料按时到位。

为了全方位筑牢质量防线，质管部

组建“质量特战队”，构建预防-管控双闭环体系。验货环节开辟“绿色验货通道”，内部 QC 检测的美国订单优先安排，验货周期压缩至 4 小时以内。同时，实施“黄金 4 小时”质量追溯机制，同步推行“三现主义”(现场、现物、现实)，确保质量问题不过夜，为产品质量提供坚实保障。

此次快速响应机制的启动，是微生公司落实集团“保供应、提效率、强协同”要求的具体行动。在这场与时间赛跑的战役中，微生团队秉持“实干创新、永争第一”的精神，全力保障订单高效、高质量交付，为集团战略目标的实现提供了坚实支撑。

格兰仕冰箱制造部启动快速响应机制

全力保障关税窗口期外贸订单“10 天闪电出货”

本报讯（通讯员 陈伟标）在中美近期达成新关税协议、市场迎来关键机遇期的背景下，为落实集团关于“优先保障美国订单、强化供应链协同”的工作部署，格兰仕冰箱制造部迅速响应并积极行动，于 5 月 15 日紧急制定《快速订单响应工作计划》，全面打通生产、供应、物流各关键环节，全力保障外贸订单实现“10 天闪电出货”。

火速提升产能，打通 VIP 绿色通道
面对激增的订单需求，冰箱制造部迅速行动，全面梳理人员、物料、设备、模具等关键生产要素，科学制定产能提升方案。自 5 月下旬起，格兰仕冰箱日产量较 4 月份提升 50% 以上，加速增强交付能力。

为了推进快速反应、精准施策，全面提升市场响应效率，冰箱制造部与外贸业务团队建立即时沟通机制，每天三次（早、中、晚）同步订单信息。同时，建立美国订单专属“VIP 通道”，实现从订单确认、物料匹配到生产出货的全流程优先级管理，确保订单交付周期压缩至 10 天以内。

构建三级预警机制，核心物料保障安全库存

为保障物料供应稳定，冰箱制造部构建了“三级预警机制”：绿色（正常）、黄色（预警）、红色（熔断），对板材、温控器、压缩机等核心零部件实施动态监控，确保供应链运行可控可调。

在库存管理方面，要求供应商常规状态下维持至少 3 天的安全库存。针对美国市场订单配套的关键物料，则执行更为严格的 5 天安全库存标准，进一步提升供应韧性。

同时，冰箱制造部联合工贸部门与供应商提前对接长周期物料需求，建立跨部门供需联动机制，实现信息共享、计划协同，确保物料供应无缝衔接、及时到位，有效避免因缺料影响生产节奏。

精准匹配人力，强化质量管控

根据订单预测，应对 5 月下旬至 6 月将迎来新一轮的产能高峰。在推动增产提效的同时，冰箱制造部紧急对接人力资源部，启动“战时”人员补充方案，确保关键岗位人力充足，满足生产需求。

在质量管控方面，冰箱制造部实施“到货 2 小时检验制”，强化过程检验，

避免错漏检；验货组与监装人员全程跟进，确保产品合格率 100%。同时，建立自检任务优先级机制，保障客户按计划顺利装柜出货。

此外，针对大量临时增补的一线员工，冰箱制造部加强入厂安全培训和上岗操作培训，确保操作规范，切实保障产品质量与生产安全。

成立战时指挥部，建立小时级追踪系统

为统筹各方资源，提升协同效率，冰箱制造部成立“快速响应战时指挥部”，由生产、工艺、质量、技术等部门组成联合工作组，实行统一指挥调度，确保现场问题快速响应、及时解决，保障生产流程高效顺畅推进。

同时，制造部建立小时级生产追踪系统，实时监控产能进度及异常波动；依托物料“三级预警机制”，实现供应链风险的早发现、早处置。

此次快速响应机制的启动，是冰箱制造部贯彻落实集团“保供应、提效率、强协同”要求的具体举措。以“战时状态”压实责任，以“战时速度”提升效能，冰箱制造部正全力以赴保障外贸订单的高效、高质量交付。

广东惠而浦全线动员，高效满足北美市场需求

本报讯（通讯员 梁燕萍）中美暂时互降关税带来重大利好，广东惠而浦积极把握市场变化，迅速从人力资源、设备维护、物料保障及生产计划等多方面构建了高效的响应机制，以提升生产效率，满足外贸市场的需求。

火速开齐生产线，全力冲刺新目标

5 月 12 日，中美两国发布《日内瓦经贸会谈联合声明》。广东惠而浦顺德工厂随即召开紧急会议，部署复产前的各项准备工作。次日上午，依据集团“最大化产量”的战略部署，为在最短时间内补足最大产量所需的人员缺口，各部门协同合作，展现了极高的工作效率。

人力资源部迅速发布招聘信息，开通快速应聘与入职通道；招聘培训团队

加班加点，将每日的入职及培训频次由一天一次增加至一天两次；各生产部门积极协助招聘工作，鼓励老员工推荐新员工；行政人员提前整理宿舍，做好新员工的生活后勤保障。两天内，工厂成功补齐了最大产能所需的用工缺口，并针对新员工进行了专项培训，使其快速适应生产工艺流程。

5 月 14 日，所有微波炉装配线全部启动，高效推进生产，全力冲刺目标。

加强设备维护，释放最大产能

为了尽快达到最大生产能力，工厂对现有生产微波炉的机器、设备、模具进行了全面评估，系统梳理产能、运行状况、维护记录等信息，制定完善的设备预防性维护计划，增加设备巡检频次，提前发现并解决潜在的故障隐患。针对产能瓶颈的设备、机器、模具进行优化，每天定时深度清洁、检查、润滑、紧固，确保设备始终处于最佳运行状态。注塑车间针对 T4 门面易出现水口纹、排气花的问题，对多套 T2 和 T4 门面的机器设备进行优化、保养，减少故障率，降低成型周期，既保证了产品品质，又提升了生产效率；碰焊车间则通过实施 CILR（清洁、检查、润滑、紧固）程序，确保炉胆自动化生产线能

够 24 小时不间断运行。各部门齐心协力，力求实现产能的最大化。

强化物料统筹，确保生产供应

物料的及时供应是快速恢复生产的基础。运筹部的物料员依据系统的生产需求，借助 SCM 系统向供应商发送采购订单，并与供应商保持紧密沟通，实时监控物料的供应及到货情况，确保物料能够及时供应。按照公司抢占北美市场的要求，运筹部的 PMC 人员与供应商协同，在 24 小时内将短缺物料运达工厂。面对供应异常的核心短缺物料，PMC 人员第一时间联合采购部，共同协调供应商缩短生产周期，经过多次反复协调，确保微波炉物料能够快速、及时地供应到生产线上。同时，根据北美订单及外贸订单的市场需求，实施精准的库存管理，避免因物料短缺导致生产中断，确保订单准时交付。

计划部门基于市场预测和销售订单制定了科学合理的生产计划，并实行每日动态调整，确保生产进度与市场需求相匹配。对于来自北美客户的紧急订单，工厂优先安排相应型号的生产任务。当前，所有产线正全力以赴迎接高峰生产，持续提高日产量，确保按时完成各项生产任务。



格兰仕电器配件启动“60 天冲刺”计划

全力配套外贸订单生产需求

本报讯（通讯员 何桂泉）在中美关税战迎来短暂窗口期之际，格兰仕电器配件制造部迅速响应集团号召，于 5 月 16 日部署推行 60 天冲刺工作计划。

各车间迅速进入奋战状态，以昂扬斗志投入生产。在生产交付上，加强自我要求，实现“10 天闪电出货”和“5 天安全库存”；通用产品做到当天下单次日交付，高效生产节奏为订单交付按下“加速键”。

为全力满足美国订单，电器配件制造部从多方面开展保障工作：

第一，在物料储备方面，提前做好美国机型原材料的战略储备，确保 5 天安全库存，并与工贸部门共同开发双供应商，为生产稳定运行提供坚实后盾。

第二，在生产设备方面，增开美国客户特殊型号变压器的模具，为薄膜开关等定制化产品建立绿色通道，从容应对订单增量。

第三，在生产管理方面，车间主任作为第一负责人，选拔优秀线组长协同作战，每日紧盯生产任务，统计美国订单生产情况并实时汇报，将责任细化落实到个人。

第四，在生产计划方面，各车间主任和计划主管主动出击，提前对接 30 天计划安排，区分订单等级，为急单开设绿色窗口，为备料备货赢得宝贵时间，让生产规划更具前瞻性。

第五，成立跨部门协作战时指挥部，对订单进行三级分类和预警，汇聚多方力量优先安排美国订单，以“小时级”响应速度解决生产难题，确保问题不过夜。

在集团引领下，电器配件制造部各车间、各部门紧密协作、不懈努力，全力打好这场攻坚战。

技术赋能 从求订单到选客户

本报讯（通讯员 李扬帆）“这周开始，我们已经有同事陆续出发了。”在广交会落幕一个月后，格兰仕英国市场负责人带领团队始终保持着高昂的工作状态。随着两位核心客户的到访并达成深度合作意向，整个团队倍感振奋。目前已有同事陆续启程，他本人也将在签证获批后即刻奔赴英国。

在英国这个百年工业革命的发源地，中国企业正凭借不断提升的技术实力与创新能力，赢得新老客户的信任，持续重塑当地行业市场格局。

“十几年前我们上门拜访时，常因质量瑕疵而赔礼致歉；如今客户却主动扩大合作品类——这是中国制造水平提升的有力见证，也是充分市场竞争下赢得的信任价值。”该负责人表示。

回顾早年开拓英国微波炉市场的经历，远非简单的文化差异所能概括。欧洲客户对每一个环节都亲力亲为：从工厂审核到成品验收，从原材料安全性能到产品技术参数，每一个技术指标的验证过程、采购团队近乎严苛的质量标准、跨文化沟通中的种种细节，至今仍令他印象深刻。

近年来，该负责人与客户的商务洽谈已发生显著转变——从早期聚焦于质量交付的讨论，逐步升级为围绕产品设计创新、商业条款优化等提升市场竞争力的解决方案。这一转变的背后，是格兰仕依托全产业链配套优势构建的竞争壁垒；高度智能化的生产线不仅赢得客户青睐，全品类家电布局更提升了企业在谈判中的话语权。

市场反馈印证了这一成效：核心客户订单逐年增长，原有微波炉品类的合作伙伴中，有相当比例主动将合作范围扩展至洗衣机、干衣机、冰箱等大家电品类。

随着格兰仕大家电产品在英国市场取得突破，及时获取客户反馈成为关键环节。在一次例行客户拜访中，英国市场业务团队与工程师团队专程飞赴英国。令人印象深刻的是，一位拥有二十余年行业经验的销售总监给出了这样的评价：“格兰仕洗衣机是我经手过品质最优的产品。”这份评价并非客套之词——该客户从最初的小批量试单，到年采购规模持续突破的合作轨迹，印证了格兰仕产品力的卓越价值。

“欧洲成熟市场的高标准要求恰恰是我们成长的契机。”该负责人对此深有感触。在他看来，挑剔的客户需求既是挑战，更是机遇。每一次解决客户提出的问题，都为团队积累了宝贵的实战经验，推动产品和服务不断优化升级。“有问题并不可怕，关键是要从中不断学习、持续进步。”

在英国市场扎根十多年，他亲眼见证了格兰仕制造工艺的持续精进与技术水平的迭代升级。这种产品竞争力的质变，让他和团队拥有了十足的底气。谈及公司业务发展，他坦言，此刻的信心已达到前所未有的高度：“如今的市场格局已经发生变化——不仅是我们在接受客户的选择，我们也在主动甄选那些具有成长价值的战略合作伙伴。”

与此同时，市场开拓策略也在发生深刻转变。近期一个合作案例颇具代表性：原本远程沟通四个月的项目，在不到四小时的面谈后，客户当即敲定十余货柜订单。为了加速新客户开发，今年 3 月出差期间，他在紧凑的行程中专程拜访了一位潜在客户。英国市场业务团队为此做了充分准备：从定制化的产品方案到详尽的市场分析，每一个环节都经过严谨论证。高效的沟通与精准的需求匹配，赢得了客户的信任，双方现场迅速达成合作共识。

“每个转型客户都代表着潜在的订单机会。”该负责人总结道。市场环境不断变化，必须突破传统业务思维，既要深耕核心客户的服务价值，也要具备快速捕捉市场新机遇的能力。基于此次合作经验，英国业务团队重新调整了工作重心：在巩固战略客户合作的同时，加强对新客户开发的时间与资源投入。

“巴适得板！” 格兰仕微蒸烤巡回展第2站邂逅“火辣重庆”

本报通讯员 白宇星

5月1日,格兰仕全国嵌入式微蒸烤巡回展暨新品发布会·第2站在山城重庆顺利开展。活动现场不仅发布了致敬微波炉发明80周年的两款纪念款产品——“味来星 G7C”和“中国红 RSA”,还通过创新的互动体验方式,让重庆市民亲身感受了“科技+美食”的巴适体验。

纪念款新品演绎重庆味道

作为本次发布会的重头戏,格兰仕隆重推出了两款具有里程碑意义的纪念款产品——「格兰仕味来星 G7C」嵌入式微蒸烤炸炖一体机和「格兰仕中国红 RSA」微蒸烤炸一体机。“味来星 G7C”代表行业前沿的未来烹饪黑科技,在热效率、智能控制方面达到了行业领先水平,融合了微、蒸、烤、炸、炖五种功能,为家庭烹饪带来更加便捷、多元、专业的解决方案。“中国红 RSA”则凭借其经典红色设计元素和卓越性能赢得了众多消费者的青睐。这两款产品,不仅是对微波炉发明80周年的崇高致敬,也是国民品牌对人民追求美好生活的热烈响应。

为了让消费者更直观地了解产品性能,格兰仕在活动现场精心设置了四辆主



题餐车:“微食尚”、“蒸健康”、“烤炸双全”、“营养炖”。每辆餐车上分别展示了新品不同的基本功能和技术升级,如在“微食尚”上介绍了微波的翻热、解冻、杀菌、

快煮等多种使用技巧以及针对新产品的升级功能。现场演示了如何用微波炉制作雪花花生,令不少参与者感到惊喜。现场参与活动的王阿姨表示:“我一直以为微

波炉只能热剩饭,没想到还能做这么多花样。”

互动体验点燃现场气氛

“我们希望通过轻松愉快的方式,让产品科技真正服务于每个家庭。”为了实现这一目标,格兰仕不仅展示了丰富的产品,还精心准备了丰富多彩的互动环节,成功点燃了现场气氛。

专业小丑的精彩表演吸引了众多家庭观众,孩子们在欢笑中学习到了关于微波、蒸、烤、炸等烹饪知识。美食烘焙体验区则让消费者有机会亲手操作格兰仕最新产品,制作个性化点心。这种“边学边做”的方式大大增强了产品的亲和力。

重庆重百电器的相关负责人对此次发布的产品给予了高度评价:“此次发布的格兰仕嵌入式微蒸烤炸炖一体机 G7C 和微蒸烤炸一体机 RSA 是为现代家庭量身打造的‘厨房革命性产品’。它们不仅拥有时尚简约的设计,还能以‘一台抵多台’的强大功能,彻底解决厨房空间与烹饪效率的问题。我相信,这两款产品将成为重庆消费者打造‘理想厨房’的首选,让更多家庭享受到高效、智能、高品质的烹饪生活。”

凝聚合力 多维攻坚 创新增长 格兰仕自营电商全域协同开启年中大促

本报讯(通讯员 杨雯)按照集团战略部署,格兰仕自营电商部凝聚发展合力,以“国家补贴政策+技术创新+产品结构优化”为核心路径,统筹推进“618”营销战役。通过精准落实328中国市场年会明确的工作部署,在平台运营、技术赋能、降本增效等关键领域形成协同攻坚态势,为实现年度经营目标提供强劲动能。

政策赋能激发消费活力

依托全国消费品以旧换新政策红利,自营电商团队创新营销模式。天猫战队首推“国补抢先购”活动机制,结合AI生成式内容技术优化商品主图,实现点击转化率环比提升75%,精准引流效果显著。京东战队实施“政府补贴+平台优惠券”叠加策略,提前锁定618主会场核心资源位,带动多款微波炉产品登顶POP热销榜,实现销售额同比大幅增长。拼多多战队构建“一店多地”跨区域运营体系,打通23个省份“国补”通道,

通过“百亿补贴×消费券”组合策略持续领跑微波炉、烤箱品类榜单。

技术革新突破增长瓶颈

针对嵌入式家电产品可视化体验不足的行业痛点,自营电商各战队以技术革新驱动增长。直播电商技术组攻克3D建模精度与实时交互技术难题,在第137届广交会期间开展沉浸式直播,带动DR、AH空气炸微波炉等产品销量增长。京东战队部署绿幕直播系统,实现高清多场景实时切换,提升产品展示沉浸感;天猫战队引入AI数字人技术构建24小时智能直播矩阵,通过内容智能生成工具提升运营效率,为年中大促流量转化奠定坚实基础。

全域协同构建增长生态

在数字化能力支撑下,格兰仕自营电商各业务单元实施精细化运营:拼多多战队通过SKU动态优化策略实现品类月销增长;直播电商战队开展20小时超长直播强化日销韧性;苏宁战队依托“时代优

品”认证体系升级服务标准,致物良工平台开设“618抢先购”专区抢占市场先机。配套保障体系同步提效——营销创意团队加大美食场景视频及选购攻略等内容供给,设计团队运用消费者行为数据打造高点击率视觉素材;服务保障团队实施嵌入式产品专项培训并引入影刀RPA系统,实现订单处理提速;供应链支持团队建立物流承运商分级考核体系,通过每日追踪发货时效、订单准确率等核心运营指标,全面提升履约保障能力,形成“前端引流+后端支撑”的闭环协同。

从天猫AI创意营销到京东爆款突破,从拼多多渠道创新到直播电商沉浸式体验升级,格兰仕自营电商团队以技术创新为突破口,以全域协同为保障机制,持续完善“时代优品”价值传递体系。随着“618”大促全面启动,这支专业化队伍正以数字化能力为引擎,以全渠道运营为支撑,在消费升级浪潮中持续探索高质量增长路径。

用脚步丈量市场 以服务驱动增长

本报讯(通讯员 李扬帆) 格兰仕外贸

团队按照集团战略部署,迅速响应市场需求,全员开启“抢单模式”。各业务员团队通过视频会议、实地拜访等多种方式,与客户保持全天候沟通,争分夺秒锁定订单。刚结束出差的墨西哥市场负责人,随即又启动了新一轮出差计划。

过去半年,该负责人的行程表始终处于“满载”状态。他和团队几乎跑遍了墨西哥城、瓜达拉哈拉等重点城市,不仅完成了全部客户拜访,更在间隙地毯式走访多家终端门店。正是这种扎根市场最前线的服务模式,让他们真正读懂了墨西哥市场与客户的需求。

随着格兰仕在墨西哥市场合作渠道的持续拓展,当地客户群体业务规模稳步攀升,新老客户对产品规划、新外观设计、智能化产品开发及产品推广的需求也随之激增,这对市场响应效率与服务提出了更高要求。

面对提升综合服务能力的全新挑战,驻扎墨西哥期间,墨西哥市场业务团队主要做两件事:一是随时响应客户需求,当天咨询当天解决,绝不拖到第二天;二是每天跑门店,用现场看到的销售数据、库存情况,提醒客户及时补充库存、优化产品组合。他们充分把握地利优势,将高效运作贯穿整个业务链条——从产品认证跟进到物流动态追踪,从终端销售数据分析到选型建议、库存预警,通过“一站式包办”让服务真正落到实处,持续刷新客户体验,从而进一步带动销售转化。一位零售客户在团队的密切对接与协助下,快速落实了新的产品上架型号,并在二季度前完成铺货。

在该负责人看来,墨西哥市场合作中,客户对合作伙伴的选择,已从单纯的价格博弈转向全方位价值评估。有的客户没有产品策划团队,对行业和市场缺乏全面了解,他们就加强行业分析与产品报告的输出;有的客户更关注用户体验和售后保障,他们就将质量标准前置到开发阶段沟通,这正是精细化服务的具体表现。

很快,他即将再次启程墨西哥。面对被不确定性笼罩的国际市场,他保持着冷静与专注,“无论大环境如何变化,具体到每一个市场的情况都不尽相同,做业务最核心的工作是维护现有客户关系并积极开拓新市场。”

惠而浦(中国)滚筒工厂：

精益改善突破产能瓶颈，加速日本市场订单交付

通讯员 苗标

在全球家电市场竞争日益激烈的背景下,惠而浦(中国)滚筒新品在日本市场取得重大突破。自进入日本客户供应链体系以来,惠而浦(中国)滚筒工厂518平台新品凭借创新结构设计、严格的品控标准以及高效的交付能力,连续多月订单量环比增长超过20%。然而,订单的持续增长对滚筒工厂自主配套的冲压车间生产能力提出了严峻挑战——如何在确保良品率的前提下,将班产效率提升15%以上,以满足客户需求,成为团队亟待攻克的核心课题。

冲压车间团队通过价值流图(VSM)分析发现,518平台新品生产存在两大核心瓶颈:一是设备兼容性不足,原有生产线基于传统平底板结构设计,而518平台采用翻耳式底板结构,导致TOX箱体铆接线工位4与工位7出现空间干涉,迫使设备厂商增加“8字型”

避让程序,单工位节拍延长至35秒,成为整条生产线的关键瓶颈;二是工艺冗余浪费严重,518内桶辊铆机为旧设备改造,预铆轮与终铆轮进出位动作存在无效行程,单件加工时间长达40秒,远低于行业标杆水平,难以匹配当前生产节拍。

“这些问题本质上是‘设计-工艺-设备’协同失效的体现。”冲压车间主管陈超在改善启动会上指出,“我们必须打破传统思维定式,从系统层面重构生产逻辑。”

针对上述瓶颈,团队采用“三维突破法”实施重点攻坚,分别对TOX箱体铆接线和内桶辊铆机进行深度优化。

对于TOX箱体铆接线,团队采用机械重构加算法优化双管齐下的技术改造方案,使工位4节拍由35秒缩短至31.5秒,整线班产效率提升10%,同时

铆接强度一致性进一步增强。

而对于内桶辊铆机,则采取动作分解分析及时序压缩精准施策的方法,使得内桶组件班产由1080件提升至1200件,单班效率提升11%。

此次改善不仅有效提升了冲压车间对新品的适应能力与生产效率,更彰显了惠而浦(中国)滚筒工厂以精益管理为核心、以技术创新为驱动的制造理念。

“每一次产能突破都是对制造本质的重新认知。”滚筒工厂厂长汪涛在项目总结会中指出,要继续以精益思维为舵、以技术创新为桨,推动制造产业链向更高品质、更高效率迈进。

惠而浦(中国)滚筒工厂将紧跟公司战略部署,持续深化精益实践,进一步强化全球供应链响应能力,不断提升为国际客户提供优质高效制造服务的能力,助力企业全球化战略稳步前行。

两天两夜！他们合力打赢这场抢修“硬仗”

本报通讯员 郑晓妍

2025 年 5 月 15 日凌晨 1 点 51 分,格兰仕微生自动化车间内,带班老张的手机急促响起。队长小尹在电话中焦急地报告:“30L 腔体生产线的液压冲床无压力,无法工作!”老张立刻放下手头工作,一路小跑赶往现场。

经过初步勘查,值班师傅们判断液压



阀可能卡住,导致液压油无法形成压力。这种故障之前遇到过,通常清理液压阀即可解决。然而,这次清理后,问题依旧。时间一分一秒过去,天色渐亮,问题仍未解决,老张立即将情况汇报给车间负责人胡工。

胡工深知该生产线的重要性,尤其是在北美市场紧急出货的关键时期,一旦停摆,损失难以估量。他立即赶到现场,查看维修记录后,果断决定拆卸液压站所有液压阀进行彻底清洗,并将现场情况拍摄成短视频发给液压系统供应商,寻求技术支持。

5 月 15 日下午 3 点,所有液压阀清洗完毕并重新安装,但试机时液压冲床仍无压力输出。维修组再次检测,发现油泵未能向阀体输出压力。供应商反馈称液压泵声音异常,可能是泵内机件损坏,但由于设备进口,短时间内无法安排维修。胡工当机立

断:“我们自己修!”他迅速在各大销售平台寻找适配泵源,最终在佛山找到合适的替代品。5 月 16 日下午 1 点 30 分,新泵送达,大家迅速投入安装工作。然而,安装过程中发现需要拆除连接罩才能顺利安装新泵,六位同事顶着压力,忙得满头大汗,却无人抱怨。

新泵安装完成后,液压冲床仍无压力输出。此时,距离故障发生已过去 24 小时,生产线累计欠产近 6000 台腔体,三条生产线紧急转产。时间就是效率,每一分钟都弥足珍贵。

5 月 16 日晚,胡工带领晚班人员继续排查问题,逐一拆解、清洗、复原约 30 个液压阀,奋战近 6 个小时。液压站内闷热难耐,大家的衣服湿了又干,干了又湿,但无人喊累,心中只有一个信念:尽快修好设备,恢复生产。

5 月 17 日白天,问题仍未解决。熊总紧急召集自动化工程师、设备科人员及外部专家共同排查,仍未找到症结。胡工突然想起今年 3 月更换过的某个液压阀,大家迅速将其拆卸检查,发现该阀损坏,但更换备用件后问题依旧。经过团队反复论证,决定采用苏工的提议,逐段排查油路,最终发现主阀块某油路堵塞,清理后设备恢复正常。

5 月 17 日晚 23 点 30 分,经过 48 小时的连续奋战,生产线终于重启。液压冲床恢复了正常压力,现场一片欢呼。胡工和自动化团队凭借坚定的信念和扎实的技术,成功自主修复设备,保障了生产。

此次抢修不仅展现了自动化车间员工敢于钻研、自主维修的能力,更体现了他们特别能吃苦、特别能攻关的劳动者品质,赢得了车间同事的由衷赞叹。

惠而浦（中国）波轮工厂设备工艺团队 扎根一线守初心，匠心独具写担当

在惠而浦（中国）波轮工厂设备工艺部,深藏着许多不善言辞却默默奉献的“保障卫士”。他们以日复一日的专注与担当、精益求精的工作态度和专业能力,为工厂各生产环节保驾护航。他们在幕后坚守,在平凡中闪光,用实际行动谱写了一曲曲感人至深的奋斗之歌。

精研工艺，匠心提效

“耿工,请您来评审一下这个产品外观。”

“耿工,45 号机现在产品飞边大,请尽快过来处理!”

“耿师傅,三线出现面架与箱体配合刮手问题,请速来查看!”

耿延轶,是员工口中那个“有事就找”的技术骨干。入职 15 年来,他始终冲在工艺问题的第一线,从不喊苦、不叫累。面对棘手问题,他总能冷静分析、迅速找到解决方案。今年 4 月,他在巡检时发现冰箱冷藏下抽屉因结构限制,底面易鼓起变形,无法满足品质要求,且需人工定型打包,影响效率。为此,他现场自制了一个高一米的工装台,并通过优化机械手程序,结合产品特性,实现了自动压合纠正与集中汇流,节省人力 1.5 人/班,效率提升约 65%。

孙飞龙,注塑车间资深工艺员,低调踏实、专业过硬,“龙哥,靠谱”是同事们对他最真实的评价。作为一名共产党员,他始终牢记初心使命,坚持干一行、爱一行、钻一行。2024 年,为确保公司冰箱新品顺利上量并提效,他带领团队攻坚克难,历时一个月蹲守注塑

机,反复试验验证,成功攻克 PC 聚碳酸酯生产工艺难题,实现部分冰箱件近 45%的效率提升。

曹昆师傅,入职公司已近 31 年,深耕模具维修领域,练就一双“火眼金睛”。他化整为零,带领团队对外协转自制模具进行全面保养与改造,统一热流道、信号、水嘴标准,优化不合理结构设计。同时,他还推行差异化颜色目视化管理,显著提升了模具使用效率和产效。

面对 2025 年公司全面“自制化”战略部署,波轮工厂短时间内调回 646 副模具试制及其他新品项目任务。时间紧、任务重,作为注塑设备工艺的核心力量,曹师傅带领团队主动加班加点,披星戴月整理模具信息档案,建立统一集成的注塑产效信息表,助力计划与产效调度高效协同。在他的影响下,注塑工艺团队形成了“攻坚克难、协同作战”的良好氛围。

勇于创新，精益求精

“什么是工匠精神?对我来说,就是一辈子只干一件事。干一行,爱一行,专一行,精一行。”这是装配车间设备维修负责人白国龙的人生信条。他将“创新无止境”作为工作操守,善于钻研、勇于突破。

面对设备故障,白师傅总是带领团队深入分析根本原因,寻找更优解决方案。他的合理化建议多次被评为最佳改善案例。例如,他巧妙利用闲置储油罐,改造为半自动涂抹黄油工装,替代原计划投资约 30 万元的自动设备;主导开发四线面架除尘及飞边搜集装置、三线洗



涂上盖自动开关盖装置、工检注水程序自动控制等多项自动化改善项目,成效显著。

入职十年来,白工始终保持“听指挥、敢亮剑”的拼搏精神,不计脏累,默默奋战在一线。在多次跨工厂设备支援任务中,他带领团队主动请缨,以务实勤恳的态度赢得广泛认可。他敢打敢拼、善于发现问题、勇于创新的工作作风,不仅为车间树立了鲜活的工匠标杆,更激励着工厂一线员工团队不断突破自我、追求卓越。

因为敬业,他们常被笑称“痴儿”;因为责任,他们鲜有时间陪伴家人。但正是无数像耿工、孙工、曹工、白工一样的员工,凭借扎实的专业技能和强烈的责任感,默默推动着生产的每一个环节,助力工厂持续改善、迈向高质量发展。

他们或许不善言辞,但他们每一次主动承担、每一次创新改进,都凝聚着团队智慧,更是对公司忠诚、对事业热爱最朴实的诠释。

(通讯员 张辉)

“质量守门人”把日常做到极致

在格兰仕洗碗机制造部,刘浩明是个“老熟人”。从 2017 年加入公司以来,他在质量一线岗位上,从初出茅庐的检验员,到独当一面的质量跟单专员,一步一个脚印地成长,成为同事们眼中的“靠谱搭档”。

刚进厂时,面对繁杂的质量标准和检验流程,刘浩明踏踏实实地学、认认真真地干。他给自己定了三个原则:多看一遍、多问一句、多走一步。

从第一件产品的首检开始,到每天近千条数据的记录整理,他始终保持细致入微的工作态度。同事们说:“他做事有条不紊,像一本‘行走的作业手册’。”他先后优化了 18 项检验流程,通过“交叉验证法”,让抽检效

率提升了 30%。他在严格要求自我的同时,积极发扬公司的“传帮带”优良传统,带出了多名独当一面的检验新人。

随着工作经验的积累,刘浩明的角色从单纯的检验员转型为质量跟单员,他把过去积累的检验经验带入到更广泛的工作流中。他参与推动关键零部件预警上线,帮助提前发现并拦截了一些潜在问题;精心设计可视化质量看板,方便不同部门之间及时掌握信息,沟通更顺畅,跨部门协同效率更高了。由他主导的“零缺陷攻关项目”,在客户反馈中得到了高度评价。

有一次在水检过程中,他注意到某款洗碗机门下位置有滴水现象。虽然问

题不大,但他觉得影响产品整体品质和用户体验。他分析原因后,提出了在内胆左右与门密封处增加护角的改进方案。这个改进看似简单,但有效解决了门下滴水问题。客户反馈说:“他不是解决问题,而是消灭问题的土壤。”

七年时间,刘浩明始终在一线忙碌。他经历过早班的巡检、晚班的数据汇总,也处理过突发的质量异常。他说:“质量工作没什么特别的窍门,就是靠责任心,把该做的做到位。”

在他看来,所谓的“匠心精神”,不是多么高深的东西,而是把每天重复的事做得认真,把看起来简单的事做到细致。

(通讯员 羊美英)

零件上刻着标准 心里铭记着责任

在惠而浦(中国)电机工厂的准备车间里,机器日复一日地回响。油污常常沾满全身,灰尘总是布满脸庞,但这一切对于许秀鞋而言,却是他热爱事业的印记。从初出茅庐的实习生,到肩负重任的注塑班长、工段长、工艺员,再到车间的一名基层管理人员,许秀鞋用自己不断精进的专业素养和坚持不懈的工作追求,在平凡的岗位上书写着不平凡的故事。

自 2006 年参加工作以来,许秀鞋多次荣获公司“先进个人”“优秀共产党员”“百日行动突出贡献奖”等荣誉。近二十年来,他始终保持着勤勤恳恳、兢兢业业的工作态度,脚踏实地,一步一个脚印,用匠心铸就自己的梦想。

变频电机的质量 90%取决于注塑环节。公司电机项目起步后,日本客户带来了众多新产品,技术要求极高。作为工厂的技术衔接人,许秀鞋带领团队加班加点、连续奋战,攻克多项技术瓶颈:针对 DDM 转子磁钢倾斜、碎磁问题,他提出将弹簧压针改为固定压针,并加装磁钢定位工装检测方案,成功解决了问题;面对 AQ PBT 转子未满及磁钢开裂现象,他通过将直浇口改为 45 度叉型浇口,有效降低了注塑压力;在 Jauns 转子出现未满、漏铁芯等问题时,他大胆调整铁芯尺寸和加热方式,并优化浇口设计,确保产品质量稳定。

随着一个个疑难问题的解决,惠而浦的 Omina 电机、Vmax 电机、Jauns 电机、SBPM 电机实现了 100PPM 以内的高质量供货率,赢得了北美市场的广泛认可。

许秀鞋深知,效率是企业的核心竞争力。他每天深入现场,研究注塑成型的最佳周期,通过现场工艺改进、人员优化、工序平衡、快速换模等方法,推动注塑效率每年稳步提升 6%以上。

与此同时,他也意识到质量保障离不开体系支撑。通过系统培训,他获得了内审员资格证和绿带证书,并带领车间员工进行了一系列质量体系培训,建立了工厂完整的质量控制体系,采用 PD-CA 循环管理方法,有效提升了工厂产品的市场竞争力。

二十年如一日,许秀鞋始终坚守在生产一线。他不怕吃苦,勇于钻研,用辛勤的付出练就了一身过硬的专业本领。在技术上精益求精,他更注重团队的成长与发展。在他的影响下,车间班组长、工段长迅速成长。他的匠心精神如同一束光,点亮了一个个岗位,照亮了一片片人心。

(通讯员 黄艳)

平凡岗位上的非凡拼搏

——致敬惠而浦(中国)冰箱生产一线的奋斗者

自去年12月份以来,惠而浦(中国)厨电工厂冰箱车间连月保持热火朝天的生产态势。围绕冰箱新品的量产与增产任务,工厂全体员工众志成城、全力以赴。在冰箱新品生产线上,有这样一群劳动者,他们坚守在平凡的岗位上,用精益求精的态度、无私奉献的精神和扎实过硬的技术,践行着公司战略决策,诠释着新时代的劳动精神,成为冰箱业务稳步增长的坚实保障。

精心调试,守护箱体成型品质

准备车间线长宫尚乾,是箱体吸塑成型环节的“把关人”。新品冰箱的箱体吸塑成型工艺复杂,对温度、压力、时间等参数的要求极为严苛,哪怕是细微的偏差,都可能导致箱体出现变形或气泡等质量问题。

为确保成型质量,宫尚乾总是提前到岗,对吸塑设备进行细致入微的检查。他会用卡尺反复测量箱体厚度,调整成型参数,误差控制在±0.1mm以内;仔细检查气压系统,确保压力稳定在规定范围内;还会精准调试吸塑模具的位置,保证每一个细节符合标准。

在生产过程中,他时刻紧盯设备运行状态和箱体成型情况。一旦发现表面

瑕疵,便会立即停机,凭借多年经验迅速判断问题原因。有时为了调整一个参数,他要反复试验十几次,直到箱体的尺寸精度、表面平整度和外观质量全部达标。他常说:“箱体是冰箱的‘内脏’,只有把好这个源头关,才能为后续生产打下坚实基础。”

正是这种对品质的执着追求和高度负责,使得新品箱体合格率始终保持高位,为产品质量提供了坚实保障。

昼夜坚守,保障生产进度

门体车间班长司胜路,在冰箱新品生产期间主动承担起夜班重任。夜晚的工厂虽显寂静,但他的团队却依然有条不紊地推进门体生产工作。他深知,门体生产是整个冰箱生产流程中的关键环节,一旦延误,将影响后续多个工序的进度。

在夜班工作中,司胜路不仅要确保本班次的质量与效率,还时刻关注白班可能出现的问题。当得知白班因设备故障导致进度滞后时,他在完成夜班任务后,顾不上休息,主动留下来协助白班同事排查故障。凭借对设备的熟悉,他迅速锁定问题,并带领团队完成维修调试,使设备恢复正常运行,保障了整体生产节奏。

从技工到带班,这个“多面手”在机器轰鸣中找到节奏

在格兰仕电器配件部件车间,此起彼伏的冲压声中,总有一道身影在冲床设备间穿梭不息——他就是部件冲压带班长郑厚荣。岁月在他布满老茧的双手上刻下了印记,也见证了他从一名普通技工成长为生产管理骨干的奋斗足迹。多年来,他带领班组攻克一个又一个技术难题,成为保障企业提产增效的“排头兵”。

随着企业战略转型不断提速,新品研发进入快车道,特殊规格的冲压零部件如潮水般涌来。这些零部件工艺复杂,精度要求高,且钣金件来料质量波动大,给加工带来不小的挑战。面对全新的研发任务,大家都是“摸着石头过河”,迎难而上成为唯一的选择。

在新品试产的关键战役中,郑厚荣与研发团队组成“攻坚铁三角”。为突破技术瓶颈,在零部件试产环节,他凭借多年积累的经验判断:可以在现有模具基础上进行改造,以满足特殊零部件的冲压需求。他和技术人员全身心投入模具改造工作,精准计算调整参数,反

复核算数据,稍有不慎便可能导致整套模具报废。经过数小时紧张奋战,模具试产取得阶段性进展。

然而,初次试样冲压时,零件边缘仍出现细微瑕疵。面对问题,郑厚荣沉着应对,细致观察冲压过程,分析设备运行状态,最终发现是冲床在特定阶段压力输出不稳定所致。他立即着手调试压力控制系统,通过反复微调与测试,成功解决问题,确保了新品试产任务如期完成,再次彰显了他在复杂工艺处理和应急攻关中的过硬本领。

车间明确新的降本增效目标后,他同样冲锋在前,带领班组积极开展“挖潜行动”,琢磨怎么让材料少浪费一点。他手把手指导员工调整尾料输送角度,在车间掀起一场“毫米革命”;设计加装废料输送带,让搬运工送料顺畅多了;提出在送料环节加装自动感应装置,使冲床学会“智能呼吸”,有效降低了待料空转的产品损耗率。

同时,郑厚荣注意到,冲压不同规

格“生产任务重,大家齐心协力才能按时完成,我多干一点没什么。”司班长的坚守与担当,为订单的如期交付贡献了重要力量,也展现了冰箱生产一线员工的责任与风采。

灵活多能,攻坚生产疑难

装配车间的陈昌年师傅,是同事们眼中的“维修能手”和“多面手”。作为冰箱与洗碗机的多能工,他不仅精通冰箱性能维修,还熟悉各类生产环节中可能出现的问题。在新品试产初期,面对制冷效果不佳、电路故障等复杂问题,他总能第一时间冲上前,快速准确地定位并修复故障点。

除了处理冰箱性能问题,陈昌年还经常协助其他工序解决突发状况。凭借自己的多能优势,他在不同岗位间灵活切换,哪里有困难就出现在哪里。他说:“我们的任务就是要让产品以最好的状态交付给客户。”

在惠而浦(中国)冰箱生产一线,还有许多像宫线长、司班长、陈师傅这样的员工。他们在平凡的岗位上默默耕耘、勇挑重担,用专注与执着、奉献与担当,践行着新时代的劳动精神,为产品质量保驾护航,让惠而浦品牌闪耀光芒。

(通讯员 刘子伟)

格零部件时,冲床运行参数未能精准匹配,造成不必要的能源浪费。他结合丰富操作经验,为各类产品量身定制专属运行参数表,有效降低能耗。在他的推动下,车间原材料损耗率大幅下降,制造成本得到有效控制。

在日常工作中,郑厚荣注重模具基础知识的学习,坚持自学为主,善于总结经验,营造出“会干、巧干”的团队氛围。他注重提升班组成员发现问题、分析问题、解决问题的能力,激发员工学习热情,推动形成积极向上的班组文化。

业余时间,郑厚荣热爱毛笔书法。这不仅是他放松身心的方式,更锤炼了他的耐心与专注力,反哺到工作中,使他在面对复杂任务时更加从容、坚定。

28年风雨兼程,郑厚荣从青涩小伙成长为多能榜样,他的坚守、奋进与担当,也激励着身边的同事,一起奋勇前行。

(通讯员 何桂泉)

青春在产线上绽放荣光

“段长,升降机不动了!”
“段长,前面工序跟不上了!”
“段长,门锁物料快没了!”
“来了来了!”
“马上马上!”

在惠而浦(中国)方兴园区滚筒工厂里,有这样一位年轻人:他每天步履不停,穿梭于生产线上,大事小事亲力亲为;工作服总是被汗水浸透,却始终用实际行动践行着“实干精神”。他是滚筒工厂总装车间工段长——陈亮。

自2009年入职以来,陈亮始终扎根生产建设一线,主动从多维度汲取专业技能与管理知识,不断锤炼自身能力,从一名初出茅庐的青年员工成长为独当一面的资深工段长。

担任工段长后,面对新起点、新挑战,陈亮比以往更加忙碌。为保障生产稳定顺行,他充分发挥党员骨干的先锋模范作用,带领工段和班组成员攻坚克难、排患提产。每当人手紧张时,他就一边统筹协调各项事务,一边亲自顶岗补位。对此,他坚定地说:“身为工段长,我理应以身作则。生产一线哪里需要人手,我就顶到哪里。”

在同事眼中,陈亮踏实肯干、责任心强。无论组织安排什么任务,他都会全力以赴完成。尽管工作中常遇困难与压力,但他总能迎难而上、稳扎稳打,最终交出令人满意的答卷。

扎根一线、履职尽责,是滚筒工厂全体员工的共同信念。走进工厂,机器轰鸣运转,员工奋力拼搏,洋溢着一股奋勇争先、执着向前的火热激情。他们凝心聚力、坚守岗位,在最美的青春年华中奉献智慧与力量,为企业和客户创造价值。

2025年,对于一线生产来说,是极具挑战的一年。新品陆续投产、大批订单接踵而至,对产线而言意味着全新的开始:岗位布局亟需优化、人员安排必须科学、工序流程有待改善、员工也要快速适应新机型岗位。只有将各个环节捋顺理清,才能实现产能效率的快速提升。

在这个过程中,既要满足客户需求迅速提产,又要严控质量、提升一次合格率。滚筒工厂的518系列焊接桶新品,正是在工厂骨干员工的齐心协力下,实现了从单班产量700台到1400余台的跃升,单机型生产效率提升了整整一倍。过程虽艰辛,但结果令人欣慰。

滚筒工厂里的年轻小伙和姑娘们,或许已不再年轻,但他们口中常说的一句话却是:“我们还年轻!”

因为奋斗,青春永驻;因为拼搏,梦想闪光。
奋斗者,正青春。

(通讯员 苗标)

格兰仕冰箱制造 普工进阶多能工

在格兰仕冰箱制造部的生产车间里,王德兰忙碌而坚定地穿梭于生产流水线之间。她是大家公认的“多能工”,用十年如一日的拼搏与坚持,谱写出了一曲从青涩新手成长为岗位能手的动人篇章。

刚入职时,王德兰被分配到冰箱制造部压缩机接线岗位。为了尽快掌握岗位技能,她主动向身边经验丰富的同事请教,从一个接线角度到一次操作力度,都反复琢磨练习。凭借这股钻研精神,她迅速成长为压缩机接线岗位的业务骨干,操作速度和质量在班组中遥遥领先。

然而,王德兰并不满足于此。随着生产规模不断扩大,生产任务日益繁重,产线人员时常出现短缺。看到这种情况,她主动找到车间主管,申请学习其他紧缺岗位的技能,为团队分担更多压力。

(下转第6版)

学高为师,知行合一:一线工程师的座右铭

自2014年以应届毕业生身份加入格兰仕洗衣机制造部以来,曾廷梅以十年磨一剑的韧劲,从测试工程师岗位起步,持续突破专业边界,逐步成长为承担实验室管理、测试开发、电控开发、电器开发等多项核心工作的多面手。

作为测试组负责人,曾工的日常工作涵盖产品能效等级、安规、运输、振动及零部件测试。他深知各国安规与能效等级标准研究是核心职责,因此通过自主研发和资深工程师带教相结合的方式,系统掌握了GB、EN、AS/NZS、SASO、UL等多国能效等级标准以及GB、CB、UL等安全规范。在学习过程中,他还结合历年项目经验,汇编了《典型失败案例集》与《开发雷区指南》,

通过标准化知识输出,为快速上手和熟悉工作提供较好的标准和方法支持。

2022年,面对电控电器团队人力紧缺的挑战,曾工全力配合部门工作安排,承担电器电控开发与管理工作。从程序需求的编写到程序的不断调试和释放,从硬件的验证评审到电器开发验证评审,各个工作领域都能看到 he 忙碌的身影。通过与软硬件团队深度协同,他成功推动多个电控开发项目从项目雏形到产品交付。

特别是在欧标能效等级攻克提升上,曾工与电控团队的另外两位同事,不断试验、分析、调整。经过无数次的试验,他们成功攻克了A级能效等级的瓶颈,目前正持续向更高目标发起冲刺。为平

衡开发效率与质量管控,提升产品响应速度,他向团队提出将重复工作逐渐标准化、模块化的工作思路,大大提升了工作的准确性。面对核心电器成本占比过高的难题,他还积极参与和推动电器件的国产化和自制化工作。

曾工经常与新同事分享:“工程师的‘师’即是‘学高为师’,要不断学习和成长,知行合一,才不负‘工程师’的称呼。”从最初的测试工程师到如今的电控电器及检测室负责人,曾工这几年最常对自己说的一句话是“我试试,我相信我行”。正是这种积极拼搏、敢于担当、解放思想的工作作风,让他成为了技术“多面手”,也成为了部门主管的得力助手和同事的榜样。

(通讯员 马丽芬)

格兰仕微生公司线材车间增产降耗显成效

本报通讯员 王辉 杨锦绍

今年以来，格兰仕微生公司线材车间紧扣集团节能降耗、提升效率的总体要求，以精益生产理念为指引，全力推进节能降耗和效率提升工作。1—4月，车间工效同比提升5.95%，制造成本下降12.14%，能源成本降低8.68%，投入产出率稳步上升。



新设备投产助力产能与自主配套“双提升”

面对市场需求攀升带来的产能瓶颈，在集团支持下，微生公司为线材车间新增一台中拉机与一台高速拉包机。新设备于今年1月7日如期运达后，车间迅速组建专项攻坚小组，与设备厂家紧密配合，

仅用10天完成安装调试工作，并于1月17日交付试产。

新设备投产后，效果立竿见影。经实测，新高速拉包机的日产量较旧设备提高了30%，极大缓解了产能压力。更重要的是，新设备的投产实现了车间漆包线自主配套的全面覆盖，彻底告别了对外采购的依赖，为大规模生产奠定了坚实的供应基础。这不仅显著降低了生产成本，还大幅提升了车间的整体产能与生产效率。

多能工调配与设备改造实现“双优化”

线材车间依据操作工技能水平灵活调配生产任务，安排技能娴熟的员工一人操作2.5—3台漆包机，其余员工一人负责2台，实现人力资源高效利用。今年1—4月，在产量同比增长2.75%的情况下，工效提升5.95%。

在节能降耗方面，车间聚焦漆包机烘炉这一能耗大户，建立严格的能耗监测机制，每日专人抄录用电数据并精准测算耗电量，针对异常高耗能机台迅速优化生产参数。同时，车间以烘炉结构改造为突破口，实施两大关键节能技术升级：一是优化热交换系统，使新鲜空气与废气在进入燃烧室前充分热交换，

预热至高温后再参与溶剂燃烧，大幅提升燃料利用率；二是重构风道设计，调整气流路径，让燃烧产生的热量最大化作用于漆膜烘干环节，降低热能损耗。去年完成升级的3台漆包机，日均耗电量降至改造前的60%—65%。今年1—4月，平均每吨漆包线生产所需电费较去年同期下降8.68%，成功实现能耗“硬下降”与效益“稳提升”。

精细化管理推动损耗管控与效率提升

漆包线生产过程中，开机与转规阶段易产生废线，是损耗管控的核心环节。线材车间推行互助式作业模式，各班组在开机或转规时组织相邻机台操作工协同作业，将开机时间从单人作业的8—10小时缩减至5—6小时，大幅减少废线产生，提升开机效率。同时，实施损耗责任到人制度，专人每日收集、称重并记录废线数据，针对废线产出量高的员工深入分析并督促整改。1—4月，车间投入产出率达99.02%。

节能降耗、提高效率是线材车间的工作核心。车间将持续深入践行精益生产理念，夯实基础管理，把增产节约、降本增效理念融入车间每一个员工的日常工作。

格兰仕电器配件制造部成功试产新款继电器

本报讯(通讯员 何桂泉) 格兰仕电器配件制造部成功试产新款继电器，为智能家电的安全性能与能效提升提供了有力支持。

随着智能家电浪潮席卷全球，消费者对家电产品的安全性能与能效标准提出了更高要求。面对市场需求的深刻变革，格兰仕电器配件制造部精准把握行业趋势，启动新一代继电器研发项目。

在产能瓶颈、成本控制压力等多重挑战下，项目团队多措并举，加速核心技术攻关，推动产品迭代升级，并优化生产工艺流程，全面提升生产效率。研发团队从结构革新入手，配套导入新自动化设备并优化设计，使新款继电器在触点压力的稳定性上取得了明显提升，有效消除了质量隐患。同时，高导电性、抗熔焊的触点和高绝缘、耐高温优质材料的采用，为其性能打下了坚实基础。

去年年底，新款继电器进入小批试产阶段。研发团队在试产过程中攻克了多重工艺难题，通过优化自动化设备和精准改模方案，实现了对继电器铁芯尺寸的精准调整，确保了线圈组件的同心度。今年4月底，项目团队顺利通过量产试产验证。

目前，新款继电器已通过100A浪涌电流冲击的电气寿命试验，以及1000万次机械寿命试验，展现出良好的市场适应性和产品竞争力。新款继电器的成功试产，不仅进一步打破了对外购元器件的依赖，提升了质量控制能力，还在生产需求、成本控制和自我配套上实现了灵活自主的管理。

格兰仕电器配件制造部将根据市场需求的变化，继续加快新品研发进度，致力于推出更加安全、稳定、节能的家电配件，为消费者带来更高品质的家电体验。



格兰仕磁控管制造部落实集团安全生产要求 隐患排查零容忍 筑牢企业安全防线

本报讯(通讯员 吴金玲) 在集团安全生产现场会议精神指导下，格兰仕磁控管制造部积极响应、精准部署，迅速、有序地启动了一系列安全生产工作。作为集团重点消防安全监控单位，磁控管制造部严格贯彻“安全第一”原则，将集团各项部署要求细化落实到生产各环节。

集团副总裁兼磁控管制造部总监邹能基在专项工作部署会上强调，必须将安全生产置于生产经营的首要位置，并通过系统部署，切实将集团安全生产工作要求转化为具体可行的行动方案。

各车间、部门闻令而动，联动开展安全生产排查整治专项行动。在电气设备大检查中，技术人员严格按照标准作业流程开展系统排查：聚焦氢气安全控制点，重点核查氢气管道及阀门的密封性；实时监测氢炉运行状态，确保各项参数全程受控；逐台测试点火灯有效性，保障应急响应功能完好。针对危化气体

阀门及管道等关键部位，长期严格执行定期定时检测制度，确保各项安全措施落实到位。

同时，磁控管制造部对各车间设备的日常维护保养情况展开全面检查，涵盖设备安全防护装置、电气线路布局合规性以及机体卫生管理等方面。每一个环节均逐一排查，不留死角，确保不放过任何可能存在安全隐患的盲点。一旦发现问题，立即落实整改措施；若无法即时整改，则采取临时防控措施，确保所有风险始终处于可控范围。

为全面提升员工消防安全意识和应急处置能力，磁控管制造部精心组织开展消防安全理论与实操培训。培训现场，安全员系统讲解消防器材检查要点，分步演示灭火器操作规程，并设置油桶火灾模拟场景，组织实战扑救演练。在消防水带连接专项训练中，安全员对阀门对接、水枪组装等关键环节进行拆解讲解，重点强调操作规范。

参训员工分组开展实操演练：快速铺设水带、准确扣接接口、规范握持灭火器喷管，随着“提、拔、握、压”标准动作的完成，白色干粉精准覆盖火源根部，一场模拟火情被迅速扑灭。对于个别操作不熟练的员工，安全员开展“手把手”纠偏指导，通过反复练习确保每位员工都能熟练掌握消防器材使用要领，最终全员顺利通过实操考核。

除实操演练外，磁控管制造部还常态化开展安全疏散动态抽检，考核员工对所在高层安全出口位置的熟悉程度，并在生产现场随机抽查标准化作业流程的执行规范度。

磁控管制造部始终将安全意识深植于每一位员工心中。通过持续消除安全隐患、强化防范措施、提升应急能力，以更高标准、更严要求、更实作风，全力以赴做好安全生产工作，为企业筑牢安全防线，让安全基石真正成为支撑高质量发展的核心竞争力。

(上接第5版)

车间里，不同岗位的工艺流程复杂多样，熟练掌握一项新技能并非易事。烧焊岗位需要精准控制火焰温度和焊接角度，稍有偏差就可能影响产品质量；冷媒灌注岗位对数据精度要求极高，每一个参数的细微变化都关系到冰箱的性能；封尾(补焊)岗位则是在狭小空间内进行精细操作，考验着操作者的耐心与技巧。

王德兰白天在岗位上跟着师傅认真学习，晚上回家后便在笔记本上详细记录当天的学习心得和遇到的问题。遇到复杂的操作，她就利用业余时间反复练习；理论知识不扎实，她就利用休息时间恶补相关原理。“每掌握一项新技能，就像攻克一座堡垒，那种成就感让我充满动力。”她笑着说。

如今，除了本职岗位的操作技能外，王德兰还精通烧焊、冷媒灌注、封尾(补焊)等多个重点岗位的核心技术，成为车间备受欢迎的技能“多面手”。她以实际行动诠释了劳动者的拼搏与担当，为一线员工树立了榜样，激励着身边的同事们在各自的岗位上不断奋进。

(通讯员 田丽珊)

格兰仕梅州渠道会议成功举办

通过产品升级与渠道重塑开拓市场新增长点

本报讯 (通讯员 白宇星)5 月 16 日,格兰仕在广东梅州成功举办区域渠道分销商会议,百余位核心客户齐聚一堂,共谋市场发展新篇章。会议围绕“产品升级+渠道重塑”双线战略,通过新品发布、运营策略讲解及沉浸式互动体验等环节,与梅州区域客户展开深度交流,为当地家电市场注入强劲动能。

新品矩阵引爆渠道增长点

本次会议重磅推出“味来星”系列嵌入式微蒸烤炸炖一体机 G7C、“中国红”系列微蒸烤炸一体机 RSA、“极光”系列微蒸烤一体机 RTA 等新品,凭借智能化操作、嵌入式美学设计和高效性能,精准对接高端市场需求。现场通过实机演示与深度培训,直观展现产品差异化优势,激发客户合作热情。

同时,格兰仕同步启动核心网点展柜形象焕新计划,以沉浸式场景化陈列提升终端吸引力,现场吸引 10 家客户签约升级,树立区域示范标杆。针对乡镇市场,会议提出“特价引流+迭代主推”的组合策略,结合 R6S、M8A 等爆款机型的价格保护政策与高毛利空间设计,助力乡镇网点



实现流量与利润双赢,进一步夯实渠道下沉基础。

沉浸式体验点燃合作热情

会议打破传统宣讲模式,采用场景化互动形式增强客户参与感。通过“味来星”系列 G7C 的“一键烹饪”、“智能控温”等功

能演示,客户亲身体验厨房效率的革新;而“中国红”系列微蒸烤炸一体机 RSA、“极光”系列微蒸烤一体机 RTA 则以“省空间、多功能”特性切中年轻家庭需求,配合高毛利政策与展柜升级补贴,持续提升客户签约意愿。

此外,现场还开展实战化培训,提炼产品卖点与场景化销售话术,帮助客户实现从单品销售向整体解决方案推荐的转型,提升终端竞争力。政策支持与实战赋能的双重驱动,进一步坚定了客户对嵌入式产品的信心,彰显出渠道伙伴与品牌携手共进的决心。

会后跟踪闭环夯实成果

为巩固会议成果,格兰仕迅速建立会后服务闭环机制。一方面,专项小组持续跟进客户回款与订单履约,确保各项政策红利快速落地;另一方面,对签约形象升级的网点提供从设计、安装到培训的一站式支持,加速终端形象焕新进程。这一系列举措不仅延续了会议势能,也为渠道伙伴的长效发展提供了坚实保障。

此次梅州会议不仅是产品与政策的集中展示,更是一次渠道生态的深度重构。格兰仕以高端化、场景化、差异化的战略布局,携手合作伙伴抢占消费升级新风口。未来,随着嵌入式产品终端渗透率的提升与乡镇市场的持续深耕,梅州家电市场有望迎来新一轮增长浪潮。

深化东西协作 共育技能人才 云南省人社厅走访格兰仕慰问滇籍员工

本报讯 (通讯员 罗泽绚) 为深化东西部劳务协作,推动人才交流与技能提升,助力乡村振兴战略实施,5 月 14 日,云南省人力资源和社会保障厅党组书记、厅长刘立志率调研组赴格兰仕集团中山生产基地开展用工专题调研。黄圃镇领导刘晓王及人社分局相关负责人陪同调研。

调研组一行实地走访了格兰仕工业



4.0 智能制造基地和产品展厅,深入了解企业在管理创新、技术研发、市场拓展以及用工情况等方面的实践成果。在座谈会上,政企三方围绕“就业稳岗、技能提升、产业协同”主题展开深入交流。鉴于近年来云南籍员工在格兰仕的比例持续上升,云南省人社厅建议加快构建“政校企”联动机制,推动云南本地技工院校与企业之间的人才定向输送,以满足实际用工需求。同时承诺将为企业提供精准化人才培养和全方位服务支持,助力企业实现稳定发展。

调研期间,云南省人社厅代表还专程慰问了格兰仕的滇籍员工。代表们用熟悉的乡音亲切问候每一位员工,细致了解他们的工作与生活状况。“在这边上班怎么样?”、“吃得习惯吗?住得习惯吗?”、“成家了吗?孩子上学怎么样啦?”一句句贴心的话语迅速拉近了彼此距离,现场气氛温馨而热烈。

为传递家乡人民的关怀之情,云南省人社厅特别准备了慰问品,并亲手发放到每位员工手中。一位 90 后员工小张感动地表示:“没想到离家这么远还能收到来自家乡的关心,真的是心里暖暖的!”另一位生产线员工李姐则表示,将更加努力工作,“给咱云南人长脸”。

近年来,格兰仕通过不断优化用工环境,提升员工福利待遇、加强职业技能培训等方式,吸引了大量来自云南的务工人员。目前,格兰仕在中山、顺德两地工厂的云南籍员工主要来自昭通、红河、文山等地,普遍具有吃苦耐劳、踏实肯干的优良品质。

调研组对格兰仕的发展成果和人才管理模式给予了高度评价。此次访问不仅加深了政府与企业之间的沟通与互信,也为今后制定更具针对性的人才政策打下了坚实基础,预计将吸引更多优秀的云南籍人才加入格兰仕。

格兰仕自营电商青年 在奋斗中雕琢品牌之光

在格兰仕自营电商部,有这样一群年轻人:他们以精益求精的工匠精神雕琢每一个细节,用迎难而上的劳动精神诠释岗位担当。

天猫售后客服组长梁敏宣坚持“指标异常不过夜,服务优化不停步”的工作准则。她认为售后是维护品牌形象的关键环节,通过目标拆解、每日督导及异常排查等方法,她带领团队提升了客户满意度和服务响应速度。

2024 年,主播梁泳诗仅用 9 个月时间便创下个人销售额突破千万元的佳绩。在直播间里,不仅推销产品,还注重与观众互动,从痛点共鸣到福利引导,营造出轻松愉快的交流氛围。每次直播结束后,她都会与团队一起复盘总结,记录客户互动中的高频词汇与热门问题。

视觉设计师冯惠冰巧妙利用 AI 工具提升工作效率,采用智能生成加人工精修的方式高质量完成设计作品。她勇于挑战自我,主动探索 IP 运营路径,打破设计与内容之间的壁垒,尝试运营西红柿 IP 小红书账号,积极为品牌的年轻化开辟新阵地。

“如何提高活动页面转化率?如何在三维建模中突出产品细节?”设计师王伟腾专注于提高活动页面转化率及三维建模中的细节处理。他不断探索前沿设计理念和技术,乐于分享经验,成为了同事们口中的“技术大神”。

在电商运营欧彩玲的字典里,“快”与“准”是关键词。国补政策刚上线,她迅速锁定流量红利,通过资源整合与精细化运营,推动店铺爆款微波炉从官方榜单 TOP20 跃升至 TOP7,用实际行动印证了“机会永远留给有准备的人”。

电商运营陈凯涛始终坚信“精准比流量更重要”。他擅长捕捉市场变化趋势,提炼高转化关键词,帮助团队在有限资源下实现更大收益。

仓配组组长吴镇锋在日常工作中积极探索成本与效率的最优解。通过优化仓储布局、强化数据监控等多项举措,在保障发货效率的同时,实现了物流成本的显著下降。

格兰仕自营电商青年们的故事中,既有 AI 时代的效率革新,也有供应链赛道的成本革命,更有对“把每一件事做到极致”的朴素坚守。(通讯员 马梓晴)

格兰仕 2025 年一季度企业文化共建优秀团队揭晓

本报讯 (通讯员 李扬帆) 为深入践行企业核心价值观,深化文化共建成果,格兰仕持续开展“企业文化全员共建共享”活动。日前,经过严格、公正的综合评审,2025 年一季度企业文化共建优秀团队评选结果正式公布:微生制造公司蝉联第一名,电器配件制造部荣获第二名,磁控管制造部获得第三名。

“企业文化全员共建共享”活动旨在表彰在创新实践中表现突出的集体,以标杆力量激发全员践行热情。今年一季度,各单位在全力推进生产经营工作的基础上,积极鼓励和引导员工参与文化共建活动。获奖团队以务实有效的行动诠释了“实干创新 永争第一”的核心理念。评选结果不仅是对

优秀团队的肯定,也是对企业文化共建成果的检验。

企业文化建设需要全员参与,更关键在于持之以恒。希望各单位、各部门以先进为榜样,比学赶超,让格兰仕的企业文化不断焕发出新的活力和魅力,为公司的持续发展提供强大的精神动力和文化支撑。

职业健康“心”行动，身心发展全守护 惠而浦(中国)各工厂开展职业病防治法宣传周活动

本报讯 (通讯员 孔云) 今年 4 月 25 日至 5 月 1 日是全国第 23 个《职业病防治法》宣传周。在此期间,聚焦“关爱劳动者心理健康”,合肥高新区社会发展局联合高新区总工会,在惠而浦(中国)方兴园区成功举办了系列职业健康宣传活动,通过现场宣传、健康义诊及专家讲座三大板块的有机结合,为劳动者筑起健康防线。此次活动得到了惠而浦各工厂的积极响应和广泛参与,彰显了公司上下对员工健康的高度重视。

4 月 27 日上午,合肥市职业病防治院专家罗金玲受邀为来自惠而浦各工厂的班组长、职业健康专员以及一线员工进行了关于职业心理健康的专业培训。参与者们认真听取了专家讲解的心理疏导技巧和缓解职业压力的有效方法,并分享了自己在日常工作中的心得与思考,促进了公司内部职业健康管理工作的进一步提升。

培训结束后,南岗卫生院及合肥市第三人民医院的相关科室医务人员为惠而

浦员工提供了涵盖全科、中医科、口腔科等多个领域的免费体检服务。活动现场还准备了丰富的宣传资料和实用的健康防护物资,增强了员工对职业病危害的认识及其预防措施的理解。

此次宣传周活动不仅提高了惠而浦员工对职业病防护知识的了解,也展现了公司在保障员工身心健康方面的积极行动。未来,惠而浦各工厂将继续加大宣传力度,致力于提高全体员工的职业健康意识,共同营造一个安全、健康的工作环境。

格兰仕微波炉总装车间 5 月生日派对—— 温情满溢,员工共享欢乐时刻

本报讯 (通讯员 郑晓妍 赵彩霞) 5月18日的中休时间,格兰仕微波炉总装车间弥漫着别样的温馨与欢乐。一场精心策划的员工生日派对,让平凡的工作日闪耀出不一样的光彩。

派对在员工休息区举行,松软的生日蛋糕、缤纷的水果、清爽的特饮,还有酥脆的小饼干,将休息区瞬间装扮成了“零食自助角”。循环播放的生日歌旋律在车间流淌,为忙碌的车间注入了一份活力。“5月寿星”们戴上专属的生日帽,与同事们围坐在一起,边吃边聊,脸上洋溢着幸福的笑容。这不仅是一场简单的生日会,更是一次心灵的交流与慰藉。

在补充能量的同时,寿星们收获了满满的祝福,也感受到了企业大家庭的温暖。

“嗯……很甜!”一位寿星在品尝蛋糕时感慨道。这简单的几个字,却道出了大家共同的心声。在日常的忙碌中,这样的生日派对如同一束温暖的光,照亮了生产一线员工们的心房。它不仅让员工身心得到放松,更传递了企业对员工的关怀与尊重。

派对虽短暂,但这份喜悦与温情将永远留在员工们的心中。它激励着大家积攒力量,为明天的美好继续努力奋斗。



今年母亲节没时间回家,我给王太买了点东西寄回去。她在电话中高兴地告诉我:“你妹妹也给我买了!我让她不要买,她要养家糊口,花钱的地方太多,有你寄的就够了……”听着这“偏心”的话,我又是好气又是好笑:“您还真是我的亲娘,懂得心疼我,还懂得怎么‘扎心’!”

用爱养大的玫瑰,总会开得特别灿烂。在我心里,王太就是那朵最娇艳、最动人的玫瑰。

王太长得很平凡,没读过多少书,大字不识几个,但她聪慧能干。她从来没跟师傅学过缝纫,却能用家里那台老式缝纫机做出各种款式新颖、剪裁合身的衣服。看别人家孩子的毛衣好看,她看几眼就能复刻出同款给我们穿。一直到上初中,家里的小孩几乎没买过

成衣,连书包都是她手工做的。这双巧手除了做衣服、书包,还能酿出别人无法模仿的香甜糯米酒,做出各种美味的腌菜……

年过六旬,王太依旧保持着令人敬佩的自律。每天都会抽出一小时念经学认字,遇到生僻字,只要问过一次,就绝不会再问第二次。看着她戴着老花镜,像小学生一样认真读书的模样,我满是心疼与敬佩。

王太心地善良、通情达理,在邻里间人缘极好,很多素不相识的阿姨叔叔都喜欢和她交朋友、带她游玩。她很会持家理财、勤俭节约,一大家子的吃穿用度仅靠王生

时光里的玫瑰

那几百元,还要供我们上学。没有一个好脑子、没有一双勤劳能干的手,用她的话说:“个个都得活成乞丐。”家里毛巾磨损严重,我想拿来当抹布,差点被她追着打,她总念叨:“要惜福,别浪费。”

王太是个爱生活、会生活的“管理大师”,时间总能安排得满满当当、井井有条。她能按时按点约小伙伴玩牌、放生、去寺院做义工,也能毫无怨言地回归家庭,悉心照顾小孩。家人永远是她的“上上选”。为了我们,她可以放弃自己的娱乐;没有“任务”时,她又能把自己安排得很好。

王太是个很好的妈妈,在一桌子坐不下的大家庭里,她就像一位“端水大师”,不偏不倚,把爱公平地分给每一个人。她用她的爱,将我们姐妹几个养大,竭尽所能地培养和托举我们。她总是说:“我吃过的苦,希望你们不要吃。多读书,提高见识,过好自己的人生。”

曾经有一次,在母亲节给她打电话,她特别开心,因为在此之前,她甚至不知道啥叫母亲节,也没过过母亲节!直到年过花甲,她才知道这世上有个为妈妈而设的节日。往后的每年,我都会给她打电话,和她分享生活的琐碎,给她买喜欢吃的食物。保持身强体健和心情愉悦,是每个子女对母亲最大的祝福和心愿。

时光悠悠,愿妈妈这朵用爱浇灌的玫瑰,在岁月里绽放出最绚烂的光彩。(文/果丽)

Galanz × **致物**

买格兰仕家电 国家补贴至高享8折

家电换新钜惠
广东地区专享

单品至高,可抵

2000元



以旧换新国家补贴

领国补优惠 享至高20%优惠

1级能效产品 补贴20%

2级能效产品 补贴15%

1 领国补优惠

2 选心仪商品

3 下单送到家