

## 200个银元宝

2010年春节前夕，招金精炼公司接到了中国工商银行一笔紧急而特殊的订单——200个银元宝，要求必须在4天内完成送到上海。

银元宝是精炼公司开发的新产品，部分工艺须手工制作完成。虽说只有200个，但制作周期一般为7天，要想在4天内完成工行的订单，应说是不现实的，因此市场部没敢直接答复，负责生产的副总经理也犹豫不决。当汇报到刚上任不久的总经理张绵慧那里时，最终他一锤定音：“客户的需求就是我们努力的方向，不管有多大的困难，必须在指定的时间内完成任务。”

命令下达以后，大家分头行动：第一战线，副总经理庄宇凯负责生产上超常规部署，道道工序环环相扣，工序不完成不停生产线，工人们全力以赴；第二战线，正在深圳的副总经理王炳香则带着两名业务员亲自赶赴厂家，加工制作银元宝的外包装和产品证书。

在深圳，与包装盒制造商的协商却极为困难，对方强调，仿古木制包装盒要在这么短的时间内做好，根本办不到。王总等人与其深入探讨工艺流程，共同想办法缩短生产周期。老板感动得



最后表态：一定尽最大努力，保证按时出货。

两天后的晚上六点，包装盒刚下线，该厂厂长便安排自己的车送到机场，但却由于堵车没有按时到达机场。等到八点半赶到机场时，已过了机场托运收货时间，精炼公司当机立断，派在机场等候接货的业务员乘坐当晚十点的航班，于子夜时分带着包装盒抵达上海。

此时，产品证书的制作，也正在紧锣密鼓地进行，第三天的凌晨制作完毕。正在深圳出差去往上海的张绵慧总经理，捎带着仍有余温的产品证书飞赴上海。至此，200个银元宝以及证书、包装盒均按要求准时运抵上海。

当工商银行的领导了解到相关情况后，被精炼公司客户至上的理念、履约守信的作风、真诚优质的服务所感动，并赞叹不已。