

## 云联聚企业文化国际交流峰会

项目名称：云联聚科技企业文化交流峰会（新加坡总部）

### 项目背景

随着公司战略布局持续推进，业务规模稳步拓展，组织架构日趋完善，全国及全球各区域管理团队已成为支撑企业高质量发展、深耕市场布局、落地战略目标的核心中坚力量。为进一步打通总部与各区域团队的沟通壁垒，强化上下协同联动机制，深度落地企业文化和建设工作，全面提升全员组织归属感、团队凝聚力与企业向心力，同时全方位展示公司智能制造全产业链布局、国际化发展成果及综合产业实力，持续提升企业品牌影响力与行业、社会认知度，助力企业长效稳健发展，现特申请举办“云联聚科技企业文化交流峰会”。

本次活动以“开放、交流、共创、发展”为核心理念，立足公司多元化产业发展优势，依托入云联聚智慧园区核心载体，聚焦数字经济、智能制造、智能家居、商业连锁、人才培养五大核心板块，充分彰显公司“自有产业、自有品牌、自有市场、自有人才体系”的现代化企业核心竞争力。活动旨在搭建总部与各区域管理团队互联互通、经验共享、协同共创的高端交流平台，打破区域壁垒、凝聚发展共识。

通过本次活动，可有效深化各区域管理人员对企业核心文化、战略布局、产业体系的全方位认知，统一全员发展思想、凝聚发展共识，切实提升管理团队的战略认同感、团队执行力和创新创造力。同时，进一步夯实企业现代化品牌形象，强化内外协同发展格局，助力各区域团队精准对接总部战略、整合产业资源、互补发展优势，推动企业各业务板块、各区域市场高质量协同发展，为企业国际化、规模化、多元化发展筑牢组织与文化根基。

**云联聚科技有限公司**


（新加坡总部）

**云联聚企业文化国际交流峰会**

**人才决定发展 管理成就未来 培训职员升职 打造永久价值**

[yunlianju16@gmail.com](mailto:yunlianju16@gmail.com) 

+65-80728241 

<https://yj.wogkx.cn> 

### 《云联聚企业文化国际交流峰会》

本次峰会由云联聚科技有限公司联合 Diodes 与 RECO 共同发起  
旨在搭建国际化交流平台，拓宽全球视野，共话企业发展新机遇。

**正式启动：2026 年 07 月 22 日**

现面向公司优秀管理干部开放公开日，组建工作台首批职员。

这是一次学习之旅、成长之旅、交流之旅，更是一次迈向国际化发展的重要征程。

**峰会主题：**走出国门看世界，对标国际谋发展

**战略发展：**立足全球产业发展趋势，学习国际先进企业管理经验，为企业未来市场布局、品牌建设及国际化发展储备组织力量

**建设目标：**进一步提升企业品牌知名度与行业影响力，增强市场竞争优势，塑造更具国际。

**组织目标：**加强总部与各区域团队之间的沟通联系，提升组织协同效率与执行能力，推动企业高质量发展。

**企业目标：**深化企业文化建设，强化组织凝聚力，统一价值观、使命感与发展方向，打造更具向心力的团队体系。

**宣传目标：**形成系列新闻报道、专题视频、活动纪实及企业宣传素材，全方位展示企业发展成果与团队风采。

**人才目标：**培养具有国际视野、管理能力和创新意识的核心骨干人才，为企业长期发展提供人才支撑。

#### 一、考察时间

2026 年 7 月 22 日正式启程

行程安排：四天三夜国际商务考察交流活动

## 二、考察对象

本次活动仅面向公司核心职员开放：✔ 部长✔ 科长✔ 厂长✔ 经理

## 三、参访要求

证件要求：持有效中国护照

团队要求：统一思想、统一行动、统一形象、统一纪律、统一目标

团队名称、团队口号、团队展示、统一着装、统一标准、统一展示

树立专业、规范、国际化企业形象，充分展现云联聚人团结协作、积极进取的精神风貌

## 四、考察企业

本次国际考察将深入走访全球知名企业及合作项目。

第一站：《Recom》国际领先电源解决方案企业

深入了解：电源技术创新、智能制造体系、国际企业管理模式、全球市场运营经验

第二站：《Diodes》全球知名半导体科技企业

重点学习：科技产业发展趋势、智能电子产业布局、研发创新体系建设、国际化运营管理

第三站：云联聚科技有限公司

公司未来：国际市场布局、智能家居产业规划、数字经济发展战略、全球合作生态建设，共同见证云联聚国际化发展的新起点。

## 五、考察目的

此次国际考察不仅是一次参观交流，更是一次思想升级与能力提升。通过实地参观国际企业，帮助工作台职员开阔国际视野，站在全球产业发展的高度看未来。

学习先进经验：借鉴优秀企业管理理念和运营模式。

提升管理能力：强化战略思维和团队建设能力。

对接优质资源：链接更多国际合作机会。

助力企业发展：为云联聚未来智慧产业园建设和全球化发展贡献力量。

## 六、考察团精神

以学习为目的、以成长为目标、以责任为担当、以发展为使命

## 七、荣耀属于奋斗者

公司未来的发展，不仅需要产业布局，更需要一批拥有国际视野、管理能力和创新思维的优秀人才。本次国际考察活动，是公司重点培养管理人才的重要举措之一，能够参与本次考察活动，不仅代表个人能力获得认可，更代表肩负着学习先进经验、推动企业发展的重要责任。

### 区域分组安排

**华北地区：**河北、山西

**东北地区：**辽宁、吉林、黑龙江

**华中地区：**河南、湖北、湖南

**华东地区：**江苏、浙江、安徽、福建、江西、山东

**直辖市：**北京、天津、上海、重庆

**西南地区：**四川、贵州、云南

**西北地区：**陕西、甘肃、青海

**华南地区：**广东、广西、海南

### 第一阶段：欢迎接待与文化融入

内容：机场迎接、酒店入住、活动签到、欢迎仪式、团队组建

目的：帮助参与人员快速融入活动氛围

### 第二阶段：进入科技领域

智能工厂：产业链参观考察、智能制造基地参观、组织参观公司合作制造基地

重点展示：智能制造体系、自动化生产流程、品质管理系统、技术创新成果、项目价值

增强管理人员对企业产业实力的认知与信心

### 第三阶段：感受总部风采

展示内容：企业发展历程、组织架构体系、企业文化建设、全球战略布局、创新业务规划，通过沉浸式参观体验，增强组织认同感

#### 第四阶段：媒体开放交流活动

邀请：主流媒体、自媒体及行业媒体参与

开展：企业专访、管理人员采访、企业形象拍摄、宣传素材录制，形成多维度传播矩阵

#### 第五阶段：企业文化交流峰会

总监分享：发展方向、战略规划、市场布局、发展目标、发展周期

职员分享：新入培训、团建统筹、管理策划、落地执行、氛围搭建

围绕企业文化建设开展交流

#### 第六阶段：优秀管理人员荣誉表彰

设立：卓越管理奖、优秀团队奖、市场贡献奖、企业宣传奖，通过荣誉激励强化组织建设

#### 第七阶段：品牌共建计划发布

围绕未来发展规划、区域发展支持计划、品牌推广支持计划、人才培养计划、市场拓展计划，进一步强化总部与区域团队协同发展机制

#### 第八阶段：团队风采展示晚会

活动形式：团队展示、才艺展示、创意展示、文化展示、充分展现团队精神与企业文化

#### 深圳地方政府六月底将进行就业人员工资调整

云联科技智慧园区落子深圳龙岗，公司发展坚持响应国家号召，跟随地方发展，也为智慧园区项目请示报告加快审批进程，公司董事会成员在程震雨先生提议，全员表示全票通过，计划在本月底将会调整工作台岗位薪资。

**岗位薪资新制度具体如下：**

**部长：8000元    科长：12000元    厂长：18000元    经理：26000元**

注明：2026年07月04日实施

#### 第一个节目

展示公司文化，树立公司形象，公司高层已为工作台职员准备见面红包，红包以现金形式发放，过程媒体记者会全部现场拍摄记录，增加公司曝光率。

红包分别：经理 58888 元 厂长 38888 元 科长 28888 元 部长 18888 元

### 工作室扶持计划说明

打造区域服务中心 · 树立品牌形象 · 共建智能家居连锁生态

为加快全国智能家居商城连锁布局，树立企业品牌形象，提升市场服务能力，公司将面向符合条件的优秀职员启动《区域工作室扶持计划》。

本次扶持计划旨在帮助优秀管理人员建立标准化工作室，打造当地品牌服务窗口，为后续智能家居商城连锁体系建设奠定基础。

### 扶持计划内容

凡符合条件并通过审核的职员，在活动现场将获得：

- ✓ 公司授权证书
- ✓ 区域运营授权协议
- ✓ 工作室经营授权资格
- ✓ 区域市场开发支持
- ✓ 品牌形象建设扶持
- ✓ 专职运营保障支持

#### 工作室扶持金

公司将根据申请人所在省、市、县区域的实际物价水平，结合当地市场环境、门店规模及运营需求，核定对应的工作室扶持金额。

扶持范围包括：

- 工作室装修费用
- 门头设计与制作费用
- 展示区域规划费用
- 办公设备配置费用
- 宣传推广基础费用
- 市场启动运营费用

公司希望通过统一标准建设，打造规范、专业、可信赖的区域服务中心，为未来智能家居商城连锁体系建设树立良好的市场口碑。

### 专职运营保障计划

获得工作室授权后，授权职员需全职投入工作室运营管理工作，负责当地市场开发、客户服务、品牌宣传及团队建设工作。

为确保授权工作室能够顺利完成前期筹备、装修建设及市场启动阶段的各项工作，公司特别设立：三个月专职运营保障金，该保障金并非单纯的预支工资，而是公司为支持授权职员在工作室筹建及市场启动阶段能够全身心投入运营工作而设立的专项保障政策。

其主要目的包括：

- ✓ 保障工作室筹建期间基本收入稳定
- ✓ 提高区域市场推广效率

- ✓ 支持授权职员专职开展市场运营工作
- ✓ 降低创业初期经营压力
- ✓ 确保授权工作室快速进入正常运营状态
- ✓ 加快品牌形象建设进度
- ✓ 提升客户服务质量与市场口碑。专职运营保障标准

**按照授权职员当前岗位职级核定：**

**部长级月度保障标准：8000 元**

**三个月运营保障金：8000 × 3 个月/合计：24000 元**

**科长级月度保障标准：12000 元**

**三个月运营保障金：12000 × 3 个月/合计：36000 元**

**厂长级月度保障标准：18000 元**

**三个月运营保障金：18000 × 3 个月/合计：54000 元**

**经理级月度保障标准：26000 元**

**三个月运营保障金：26000 × 3 个月/合计：78000 元**

### 公司扶持宗旨

公司希望通过授权工作室模式，培养一批具有区域影响力的市场服务中心。

让授权职员能够安心建设、专心运营、持续发展，共同打造覆盖全国的智能家居服务网络，实现品牌价值提升、市场规模扩张与合作伙伴共同成长的发展目标。

总部赋能 · 区域运营 · 资源共享 · 合作共赢。共同构建全国智能家居商城连锁生态体系。

### 宣传推广方案

活动前：活动预热宣传、海报推广、视频预告

活动中：现场直播、媒体采访、短视频传播

活动后：专题纪录片、新闻报道、企业宣传片、优秀团队专访、形成长期传播效果

品牌成果：提升企业社会影响力和行业知名度

宣传成果：形成持续性媒体传播内容

组织成果：增强管理团队凝聚力和归属感

战略成果：促进企业文化统一与战略执行落地

市场成果：提升区域团队市场拓展能力和品牌推广能力

### 智能家居市场拓展专项实施计划

为持续扩大智能家居市场份额，完善全国区域布局，强化总部赋能、区域深耕的协同发展模式，结合智能家居行业新房配套、旧房改造、家装联动、智慧工程的市场特性，特制定本专项市场拓展计划。通过标准化赋能、精细化拓客、常态化运营、体系化协同，持续拓宽销售渠道、提升品牌区域影响力、增量终端成交，推动各区域智能家居业务规模化、常态化、长效化发展。

#### 拓展总体思路：

坚持“总部统筹赋能、区域属地深耕、渠道多元拓展、场景精准转化”的发展思路，依托公司全屋智能产品体系与品牌优势，兼顾零售散户、家装渠道、社区物业、地产工程四大市场，补齐区域市场短板，打通获客、谈单、落地、复购全链路，构建稳定可持续的区域市场增长体系。

#### 总部赋能体系：

总部聚焦标准化、体系化赋能，为各市场拓展提供全方位资源支撑，降低区域运营及拓客成本。

#### 品牌素材赋能：

统一输出品牌VI、全屋智能场景方案、户型定制案例、产品介绍资料、宣传海报、短视频素材等标准化宣传物料，保障各区域品牌输出统一、专业、规范化。

#### 专业能力赋能：

定期开展产品知识、场景搭配、报价体系、谈单话术、客户异议处理、家装渠道对接等专项培训，统一业务标准，提升区域团队专业成交能力。

#### 营销活动赋能：

总部统筹策划家装节、智能体验日、旧房改造专场、节日促销等全国性营销活动，输出完整活动方案、优惠政策及执行流程，供各区域直接落地执行。

#### 流量资源赋能：

通过线上平台精准引流，将全屋定制、智能改造、家装咨询有效线索分流至对应区域，同时共享优质行业资源，助力区域快速对接合作渠道。

### 市场落地拓展举措：

各区域结合本地楼市行情、家装市场规模及用户消费习惯，开展属地化精准拓展，重点落实四大核心工作。

### 深耕核心合作渠道：

重点开发本地家装公司、独立设计师、建材门店、小区物业、地产开发商、工程服务商等核心渠道，建立长期战略合作关系，实现客源互导、资源共享、项目共建，搭建稳定的本地渠道网络。

### 做实线下场景营销：

围绕新建楼盘、高端社区、建材市场开展常态化地推宣讲、业主沙龙、智能体验活动，打造本地样板间及实景体验场景，让用户直观体验智能灯光、安防监控、全屋中控、智能家电联动等核心功能，提升现场成交转化率。

### 精准分层客户运营：

针对单品改造散户、全屋定制家庭客户、地产批量工程客户进行分层管理，建立客户跟进台账，细化上门勘测、方案定制、报价对接、安装落地、售后回访全流程服务，提升客户满意度、复购率及转介绍率。

### 打造本地标杆口碑：

聚焦优质小区及重点楼盘，落地一批全屋智能标杆案例、旧房改造样板工程，依托实景案例打造区域口碑。通过老客户转介绍激励等模式，激活存量客户裂变，形成以老带新的良性拓客模式。

## 总部与区域协同发展

### 双向联动机制：

总部输出产品、方案、营销、流量、政策资源；区域实时反馈本地市场动态、竞品行情、客户需求及渠道拓展难点，总部快速优化产品方案与市场策略，适配属地市场需求。

### 常态复盘机制：

区域每周上报渠道拓展、客户跟进、活动落地、业绩成交数据；总部每月开展全国市场复盘，分析各区域优势与短板，针对性优化拓展策略。

### 定点帮扶机制：

针对拓展进度滞后、渠道薄弱、谈单能力不足的区域，总部安排专人一对一帮扶、落地陪跑，协助渠道谈判、活动落地、大客户对接，补齐区域发展短板。

## 分阶段推进计划

**基础铺垫阶段：**

完成区域团队专项培训，配齐全套宣传物料，梳理本地重点楼盘、渠道资源、潜在客户，搭建完善的客户与渠道档案，夯实市场拓展基础。

**集中突破阶段：**

依托楼盘交付旺季、家装节点活动，集中开展渠道签约、地推引流、样板打造、大客户对接工作，快速落地标杆案例，实现业绩快速增量。

**长效深耕阶段：**

固化成熟拓客打法与渠道合作模式，常态化维护渠道及存量客户，持续挖掘工程单、批量改造、老客裂变增量，实现区域市场稳步长效增长。

**集结号已经吹响**

未来五年，是云联聚战略升级的关键五年，是智慧产业园建设的关键五年，是智能制造与智能家居产业全面布局的关键五年，更是云联聚迈向国际化发展的关键五年。

今天，我们走出去学习，明天，我们带回来成长，未来，我们共同创造属于云联聚的辉煌。

**云联聚企业文化交流峰会**

2026年7月22日正式启航，让世界看见云联聚，让云联聚走向世界。

携手同行·共创未来！