

2024期刊

STAR

苏州市星辰新材料集团有限公司
SUZHOU STAR NEW MATERIAL GROUP CO., LTD.
www.xcgs.com

《星辰》期刊 2024

主 办：集团企划部

投稿渠道：xcbsa@xcgs.com

地 址：苏州市吴中区浦庄大道666号星辰工业园

本期刊所有内容解释权归星辰集团所有



廿五载风雨同舟

我们的故事未完待续

时光荏苒，岁月如歌。转眼间，我们迎来了公司成立25周年的辉煌时刻。这不仅是中国发展进程中的重要里程碑，也是每一位员工辛勤付出的见证。在过去的25年里，我们不惧挑战、迎接机遇，用汗水和智慧书写了一段充满激情与梦想的精彩篇章。

在这25年的岁月里，我们从一颗初生的种子，成长为如今枝繁叶茂的大树。无论是艰难时刻的坚持，还是高光时刻的喜悦，正是无数个日夜的努力与付出，铸就了公司如今的基石与辉煌。

在这段旅程中，我们深刻体会到，公司的成长与每一位同仁的无私奉献密不可分。正是因为大家的辛勤努力、共同拼搏，才让公司一步步迈向新的高度。在此特殊的时刻，我们衷心感谢每一位同仁的支持与坚持，也感谢每一位同伴的团结与努力。

为了铭记这段珍贵的历史，感恩一路陪伴的同事，展现我们25年来的成就与积累，我们特别策划专题“二十五载风雨同舟”主题内刊。在内刊中，您将看到公司自成立之初一路走来发展轨迹难忘的时刻与辉煌的成就。通过这本内刊，我们希望将公司的信念、文化与价值观代代相传，让这些宝贵的精神财富在每一位员工心中生根发芽，成为激励我们继续前行的不竭动力。

展望未来，虽然挑战与机遇并存，但我们始终坚信，只要保持开放的心态、创新的精神以及团结的力量，我们一定能够迎接更多辉煌时刻的到来。25年的成就，是我们的骄傲；下一个25年，则是我们共同书写的新篇章。

衷心祝愿公司在未来取得更加辉煌的成就，也祝福每一位同事在追逐梦想的道路实现更多精彩！让我们携手同行，迈向更加璀璨的明天！

集团企划部
2024.12.20

STENZONCO 目录

Nice to meet you



Happy work & Happy life

对话

集团董事长	周新怀	07
集团CEO&销售总监	张林中	10
苏州分公司总经理	刘亚娟	13

向前冲

苏州销售部潘伟	16
苏州品质部汤丽丽	18
广东PMC部刘印武	20
在星辰的工作中遇见更好的自己	21
质量管理的实践与思考	23

大事记

苏州东太湖星辰产业园已正式竣工	26
星辰集团惠州分公司荣膺TCL携手出海奖	27
越南正式投产助力国际化布局	29
成都工厂搬迁，迈向更高效的生产未来	30

前瞻

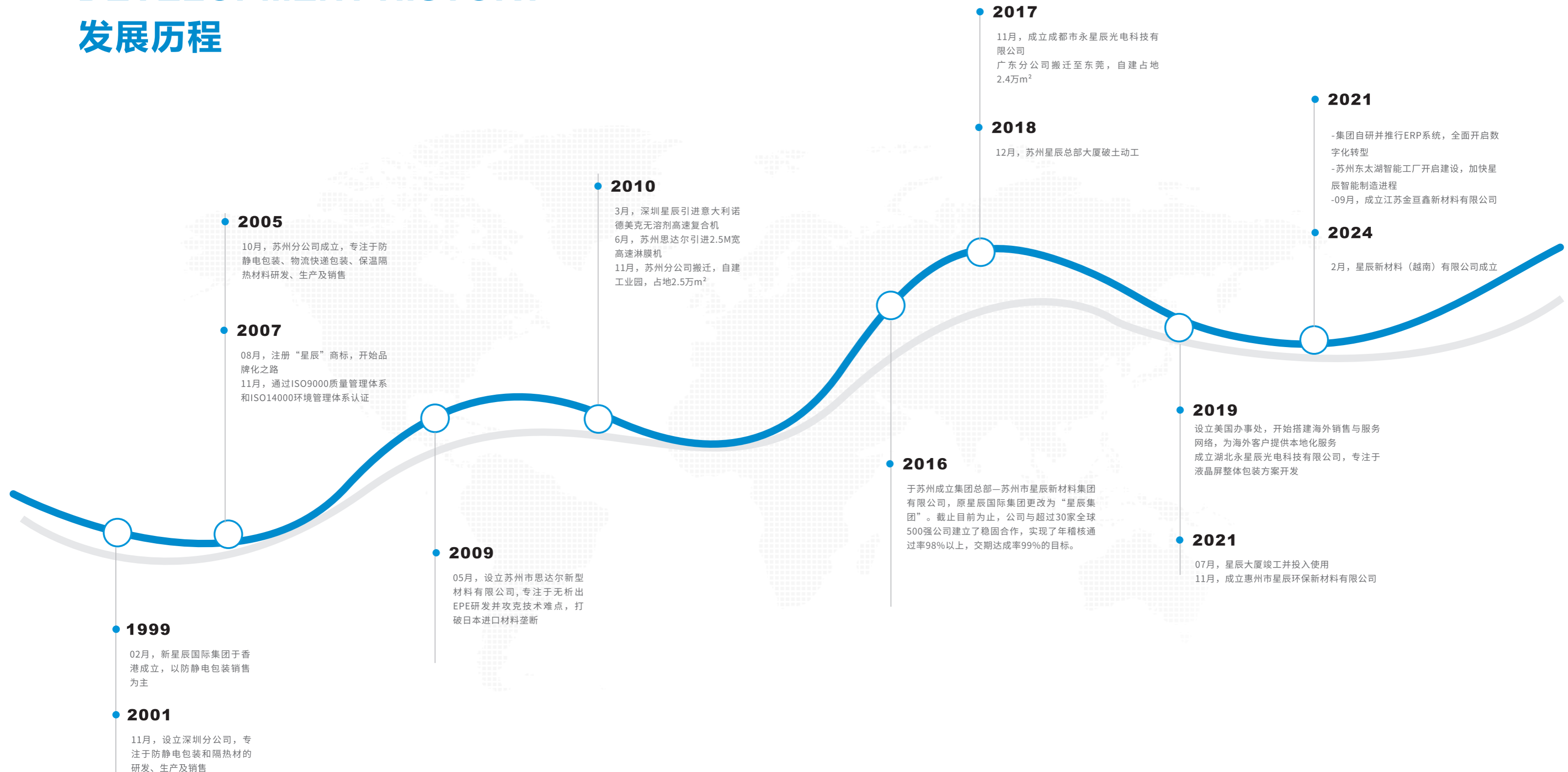
包装行业正步入一个新时代，来看看这十大趋势洞察	32
25KG铝塑重包袋工业包装的宠儿！	35
有没有比冷藏运输更便宜的替代方法？	37
印刷首件自检检测项目要求及检测方法	39

温度

3·8女神节星辰杯羽毛球赛圆满成功	42
"放粽"一下星辰集团包粽子活动	43
邀你共赴DIY冰粉之约	44
到瓷一游	45
南方人的首次东北之旅	47
养花育人	49
来一场说走就走的骑行	51

DEVELOPMENT HISTORY

发展历程



1999

02月，新星辰国际集团于香港成立，以防静电包装销售为主

2001

11月，设立深圳分公司，专注于防静电包装和隔热材的研发、生产及销售

2005

10月，苏州分公司成立，专注于防静电包装、物流快递包装、保温隔热材料研发、生产及销售

2007

08月，注册“星辰”商标，开始品牌化之路
11月，通过ISO9000质量管理体系和ISO14000环境管理体系认证

2009

05月，设立苏州市思达尔新型材料有限公司，专注于无析出EPE研发并攻克技术难点，打破日本进口材料垄断

2010

3月，深圳星辰引进意大利诺德美克无溶剂高速复合机
6月，苏州思达尔引进2.5M宽高速淋膜机
11月，苏州分公司搬迁，自建工业园，占地2.5万m²

2016

于苏州成立集团总部—苏州市星辰新材料集团有限公司，原星辰国际集团更改为“星辰集团”。截止目前为止，公司与超过30家全球500强公司建立了稳固合作，实现了年稽核通过率98%以上，交期达成率99%的目标。

2017

11月，成立成都市永星辰光电科技有限公司
广东分公司搬迁至东莞，自建占地2.4万m²

2018

12月，苏州星辰总部大厦破土动工

2019

设立美国办事处，开始搭建海外销售与服务网络，为海外客户提供本地化服务
成立湖北永星辰光电科技有限公司，专注于液晶屏整体包装方案开发

2021

07月，星辰大厦竣工并投入使用
11月，成立惠州市星辰环保新材料有限公司

2021

-集团自研并推行ERP系统，全面开启数字化转型
-苏州东太湖智能工厂开启建设，加快星辰智能制造进程
-09月，成立江苏金巨鑫新材料有限公司

2024

2月，星辰新材料（越南）有限公司成立

STAR GROUP DIALOGUES 对话

星辰集团董事长



“

时间是最好的见证者。25年前，星辰集团在周董的带领下迈出了第一步，从一个初创企业逐步成长为行业的标杆。25年间，公司历经风雨，创新前行，书写了一个又一个辉煌篇章。今天，我们非常荣幸能够与周董面对面交流，共同回顾这段非凡的旅程，探讨25年积淀下的经验与未来的愿景。

”

您当初创办公司的想法是什么？ 是什么激励您开始这段旅程的？

回想当初创立这家公司，确实可以说是出于一腔年少轻狂。我相信，每个人都有自己独特的价值，尽管没有接受过高等教育，但心中始终怀揣着对自我价值的渴望。

我来自一个大家庭，爷爷奶奶有十个子女，而在我这一辈中，家底早已大为削减。小时候家境贫困，入不敷出，甚至连温饱都难以保障。这促使我一直渴望改变自己的命运，绝不甘于现状。

小时候的我在写作文时，理想自己成为一名成功的商人，企业家。也是这样的理想激励着我从小便开始创业。开个小卖部，卖菜、卖冰棍等，从微薄的收入中积累财富。通过这些零星的小生意，为我不断创造更多的价值。

也是这种思维方式激励着我，让我有了成为企业家的决心。无论面对什么困难，我都坚持努力，始终不曾迷失方向。每做一件事情，我都力求做到最好。每当我觉得离理想目标还不够近时，我就会积极调整自己、寻找新的平台。学习如何做出更好的选择，最终走上了创办企业的道路。

从公司成立至今，您认为最大的变化是什么？

其实，我一直忙于工作，几乎没有时间去回顾和总结这些变化。今天的访谈让我突然意识到，从最初我带着包挨家挨户推销，到如今星辰集团已拥有多家子公司，在越南设有工厂，并建设了占地超过三十万平方米的工业园区。

从个人的孤军奋战，到如今团队的壮大，我们的同事人数已突破千人；从最初几万元的销售额，到现在年销售额已上亿元。

在企业管理上，我们从最初的非规范化，逐步发展到现在的规范化管理。从集团的顶层架构到各分公司的流程体系，整个管理体系已经步入良性发展轨道。

回顾整个集团的发展历程，虽然进步的速度未必完全符合我的预期，但我们每天都在进步。这股源源不断的向前动力，让我对未来充满信心与期待。

您对公司未来的愿望和目标是什么？

在接下来的**5到10**年中，
您预见到哪些挑战和机遇？

自我创建公司之初，我便希望星辰能够成为一家百年老店。至今，这依然是我坚持的愿望。我希望通过星辰这个平台，将企业做的更大，让更多的人共享发展的成果。

然而，面对整体经济下行以及中美经济脱钩的现状，我们看大鱼吃小鱼、快鱼吃慢鱼的局面愈发明显。存活下来的企业要么具备精细化的优势，要么成为行业巨头。只有这样，企业才能在竞争中生存。

我们不仅需要做好现有产品，同时不断研发新产品，丰富产品线，以更好地迎合国家的发展策略。企业也将更紧密地与国家政策保持一致。但前提是夯实自身的产品基础，为可持续发展奠定良好基础。



您对公司员工有什么寄语或激励的话？

我希望所有星辰的同事们能够保持积极主动、热情洋溢，并不断追求进步。星辰的目标并不仅仅是让每个人赚到钱，更重要的是希望通过这个平台，使大家能够学到更多的知识，成为有价值的人。

我们也在努力提供各种学习机会，助力员工的自我提升，让大家在公司中充实自我，并通过提升个人能力为公司创造价值，从而体现自身的价值。同时，我也希望所有同事们家庭幸福，父母健康！



星辰集团
集团CEO 集团销售总监

张林中

销售是商业活动中最为重要的一环，销售人员作为企业与客户之间的桥梁，其工作的好坏直接影响到企业的营销效果和业绩。

在集团层面，您如何制定统一的销售战略以适应不同子公司的业务特点？

1. 市场分析：首先，进行全面的市场分析是必要的。通过深入了解目标市场的需求、竞争对手的优势和劣势、潜在客户的特征等，可以帮助企业制定更准确、更具针对性的销售计划。市场分析要包括定量和定性两方面的数据，可以借助市场调研、数据分析等手段获取。

2. 目标设定：根据市场分析结果，企业需要设定明确的销售目标。销售目标应该具体、可衡量，并与企业整体发展战略相一致。不同市场的销售目标可能有所不同，所以要根据不同市场的特点和潜力来设定相应的目标。同时，要制定合理的时间框架和达成目标的具体行动计划。

3. 产品定位：在制定销售计划时，要对产品进行准确的定位。产品定位是指确定产品在目标市场中的位置和角色，以及与竞争对手的差异化策略。要针对不同市

场的需求进行产品定位，根据消费者偏好、需求差异等来调整产品的功能、设计、价格等要素，以满足不同市场的需求，提高产品的市场竞争力。

4. 渠道选择：销售渠道是产品从生产者到消费者的传递途径，选择适合的销售渠道对于销售计划的成功非常重要。在制定销售计划时，要考虑到不同市场的渠道特点和优势，选择最适合该市场的销售渠道。可以采用直销、代理商、分销商等多种渠道形式，或者组合使用不同的渠道形式，以提高产品的市场覆盖率和销售效果。

5. 销售策略：销售策略是指企业在销售过程中采取的具体手段和方法。在制定销售计划时，要制定相应的销售策略，以提高销售业绩。销售策略可以包括市场定位、定价策略、促销活动、推广策略等内容。根据不同市场的特点，可以灵活调整销售策略，以提高市场份额和销售收益。



6. 统一战略：统一战略是管理多个销售团队的基础。通过明确的公司愿景和销售目标，能够确保各团队朝着同一个方向努力。首先，公司的愿景和目标需要清晰明确，并且要传达到每一个销售团队成员。定期的战略会议和培训是确保信息传达的有效方式。

其次，制定一致的销售策略，不同团队可以有不同的执行方式，但总体方向和方法应当一致。这包括市场定位、客户群体、产品特点等方面的策略。



如何识别和捕捉行业趋势，以调整销售方向？



识别和捕捉行业趋势，以调整销售方向的关键步骤和方法包括以下几个方面：

1. 数据收集与分析：收集大量市场数据，包括消费者行为、行业报告、竞争对手动态等。利用数据分析工具进行数据清洗、整理和相关性分析，挖掘数据背后的规律，预测市场走向。

2. 关注政策动向：政府的政策变化往往会对行业发展产生重要影响。例如，新能源政策可能推动新能源汽车行业的发展。

3. 分析市场需求：市场需求的变化是判断行业趋势的重要依据。如果某一行业的产品或服务需求量大，说明该行业有着广阔的发展空间。

4. 观察技术进步：技术的进步往往会推动行业的发展。例如，人工智能、大数据等技术的发展为很多行业带来了新的机遇。

5. 阅读专业媒体：财经网站、报纸和杂志等专业媒体是获取行业动态的重要渠道。通过定期阅读这些媒体，可以了解到最新的行业新闻政策变化和技术创新。

6. 参加行业活动：参加行业会议、研讨会和展会等活动，可以直接与行业内的专家和同行交流，获取第一手的行业信息。

7. 灵活分配资源：资源的合理配置是管理多个销售团队的重要环节。资源包括人力、财力、物力等多方面。根据团队的具体情况，合理调配人员，确保每个团队都有最合适的成员。例如，新市场开拓需要经验丰富的销售人员，而成熟市场维护则可以由相对年轻的团队负责。此外，优化财务资源分配应根据各个销售团队的具体需求和业绩表现进行调整。



7. 建立合作伙伴关系：与行业内其他企业建立合作伙伴关系，可以共享资源和信息，更准确地预测行业发展。

8. 跟踪政策变化：政策变化是影响行业趋势的重要因素。政府的政策导向、法规调整 and 行业标准等都会对行业的发展产生深远影响。

9. 利用专业咨询服务：聘请专业的咨询公司可以帮助企业准确预测行业趋势，并提供相应的战略建议。

10. 结合自身特点：企业需要根据自身的特点和优势，制定合适的策略来应对行业趋势。每个企业的资源、能力和市场定位都是不同的，需要根据自身情况选择最适合的应对策略。



对未来的销售者的建议

销售是商业活动中最为重要的一环，销售人员作为企业与客户之间的桥梁，其工作的好坏直接影响到企业的营销效果和业绩。为了提升销售人员的职业素质和工作能力，销售人员必备的素质和能力如下：



一、良好的语言表达能力

首先，良好的语言表达能力是一个优秀销售人员必备的素质。优秀的销售人员需要具备良好的沟通能力，能够清晰、准确地向客户介绍产品或服务，并以亲和的语言为客户解决问题，这是建立客户信任的必要条件。

二、深入了解产品和市场

其次，销售人员需要深入了解企业所推销的产品和市场，做到心中有数。在客户提问时，需要快速、准确地做出回应，从而增强客户对销售人员和企业的信任。

三、良好的心理素质

优秀的销售人员需要具备良好的心理素质，具备淡定、沉稳的心态和应变能力。在销售中，遇到挑战和失败是很常见的，能够正确对待挫折和压力，始终坚持积极向上的态度，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

四、自我管理的能力

另外，销售人员还需要具备自我管理的能力，即对工作和职业生涯进行规划和自我评价。在日常工作中，需要合理安排工作时间和任务，高效完成工作，同时也要时刻关注自身的职业成长和提升。



五、具备团队协作能力

优秀的销售人员还需要具备良好的团队协作能力。销售工作往往需要和其他团队成员进行配合，比如与研发、生产等部门密切沟通，确保产品以及销售策略的准确性。因此，销售人员要具备团队意识，善于合作以达成共同目标。

总而言之，销售人员需要具备良好的语言表达能力、深入了解产品和市场、良好的心理素质、自我管理能力和团队协作等多方面的素质和能力，才能胜任销售工作。在实际工作中，销售人员还可以通过不断学习和实践，进一步提升自身，实现职业生涯的成功发展。



每个员工都是公司的一份子，我们的进步就是公司的进步。让我们携手共进，一同创造更加辉煌的未来。



星辰集团
苏州分公司总经理
刘亚娟

我认为，工厂的每个部门就像是高速列车的一个编组，虽然各部门可以独立运行，但其中任何一个环节出现问题，都会影响整个列车。

从成立到现在，您认为公司最大的变化是什么？

从几个方面来看：

第一，创始人自身的改变。我认为创始人变得更加善于放权，能够充分授权给团队，这是一个非常重要的改变。

第二，企业的规模扩展。这些年，公司从最初的两家工厂发展到现在的九家工厂，规模上有了显著的增长。

第三，销售额和利润的指数级增长。我加入公司的时候，整个集团的年销售额还不到1亿元。而现在，公司已经实现了指数级的增长。

这三点是公司发展中最显著的变化。

您的管理理念是什么？

如何确保工厂每个环节高效运作？

如果简单总结，我的管理理念主要有三点：

第一，化繁为简。在管理过程中，化解复杂问题，追求简单高效的解决方案。

第二，重视人才。这里的人才我认为是非常宽泛的，重视公司的每一个员工和他的想法，他反馈的任何合理的东西我们都要迅速给出解决方案，好的建议要立刻推行。

第三，管理不能偏离经营目标。我们始终要以经营目标为导向，以数据为准绳，验证管理的过程和结果。

我认为整个生产运营的每个部门它都是独立的。每个部门在整个公司运营当中，可以把它比喻成我们现在熟知的高铁和谐号列车。每一个编组它都可以独立运行，但是有一个编组它坏了，它就会影响到整列火车。所以每一个部门，首先要自己内部运行良好。第二，各部门之间要协同配合，衔接顺畅，才能保证这个列车高速平稳运行。

在提升生产效率方面，您采取了哪些具体措施？

今年苏州工厂有十几条产线开始实施了计件。

计件管理的核心目的是实现双赢：一方面让员工获得切实的收益。另一方面公司也能通过计件管理提升效率、产品质量和交期，确保按时交付订单。

在实施过程中：

明确计件的衡量标准：计件管理本质上是通过数据来衡量员工工作的表现好坏。因此，在制定方案时，我们对过往的数据进行了大量分析，将生产效率的逻辑用数据固化下来，为各部门设定了合理的标准。

设定合理的计件单价：我们没有直接采用绝对的标准效率作为基准，而是在过往效率的基础上，设定了一个合理的提升目标。这使得员工感到目标是“触手可及”的，只需稍加努力便能达到，从而激发他们的积极性与奋斗动力。如果目标设定得过高，员工可能会难以达成而失去信心，甚至产生抵触心理。因此，在制定目标时，我们兼顾实际情况，让员工在努力实现目标的过程中承担起更大的责任感，并获得与之匹配的回报。

通过这种方式，员工的积极性被充分调动，公司的效率与质量也得到了提升，真正实现了员工与公司双赢的局面。

您认为当前工厂面临的最大挑战是什么？

您如何应对这些挑战？

因为现在大环境的不确定性。其实大家都在讲国内生产大循环，那么其实最终的结果是内循环。如果是国家想让所有国民都过上好日子，14亿的人他终究是有很大的需求。但是内资企业他们非常擅长内卷。那这里面就涉及到你无论是在品质、价格、交货时间以及你产品的售后服务方面，都要做的非常好。这也是周董一直讲到四个制度理念。对于工厂来讲，我需要做好的就是这四点。其中价格是至关重要的因素。这就需要把内部成本控制好，而成本控制涉及到日常生产管理中的每一个环节，必须将其细化到位。从源头到结果，都要实现精细化管控，以提升效率、降低成本。

对于一线工人和技术团队，工厂有哪些培训和成长机会？

在技术人才的培养上，我将其分为两个维度：

研发型与工艺改进型技术人才：这类技术人才主要通过引进新鲜血液来充实团队，推动技术创新与工艺优化。

现场机台操作技术人员：这些技术人员是工厂生产的核心力量，因为产品最终是从他们手中生产出来的。针对现场操作人员，我们采用“师傅带徒弟”的培养模式，建立人才梯队，确保技术人员的储备到位。

在苏州工厂，全年技术人才储备充足，能够满足生产需求，即使偶尔出现员工请假或人员变动的情况，也不会影响到生产的正常运转。

针对作业制人员：

作业制人员的工作相对基础且具有重复性。今年，我们推行了“老带新”制度，让资深员工带领新员工，帮助他们快速适应公司流程和岗位要求，掌握工作技能。

公司成立25周年，您对公司未来发展有什么愿景？

按照创始人周董的理念—创百年星辰，如果是从这个理念出发，那么董事长他是布道者我们是追随者和执行者。在董事长的带领下我们也是希望公司芝麻开花节节高。

就员工来说，今年是公司成立25周年，在成立30周年的时候，我们希望每一个员工都能达到自己的阶段性五年目标。



向前冲 星辰人

走在宽广的前进征途上

有涉滩之险，有爬坡之艰，有闯关之难

亦有希望之光，有梦想之绚烂，总会迎着朝阳

自1999年星辰成立，至今已走过25年。今天，站在这一重要的里程碑上，我们不仅庆祝过去的成就，更怀着对未来的期待。在公司成立25周年之际，我们走访了公司各个部门的员工，倾听他们的故事、心声和对公司发展的思考。

在这篇采访汇编中，您将感受到员工们的热情与使命，他们分享的不仅是工作的点滴，还有那份对公司未来美好愿景的坚定信念。无论是在欢笑中，还是在面对挑战的磨砺中，这些故事都让我们深刻体会到：正是每一位同事的贡献，铸就了今天的辉煌。

让我们共同踏上这段旅程，去倾听他们的声音，感受他们的热忱。在这个值得纪念的25周年里，我们不仅是企业的成员，更是梦想的追寻者。展望未来，我们将继续携手同行，书写更加精彩的篇章。

“

我们能够掌控的，就是尽最大努力吃掉客户对我们产品的全部需求。比如，如果客户需要1万个袋子，我不希望我们只提供3000个。努力争取拿下客户的全部订单。”

——入职9年 销售部 潘伟 ”

问：您如何确定目标市场和潜在客户？

在客户开发过程中，常常会遇到一些初次接触的客户上来量就很大，但这类客户有时只是寻求低价和重视程度。因此，我们需要在初步交流时对客户需求进行合理评估。

首先，会通过网上对公司进行背景调研，以了解其规模、背景和组织结构。在确认信息真实后，我们与采购人员建立联系，争取进一步的合作。

在开拓客户的初期，尤其是在资源有限的人脉阶段，就是采用大量网上曝光的方式，利用B2B网站等渠道让客户主动找到我们。我们会通过，加联系方式、递资料、拜访、送样品逐步积累客户。

随着时间的推移，老客户往往会将他们的同行推荐给我们，这样的转介绍客户有助于减少初步认识需要，也能快速建立信任，从而提高成交几率。因此，在销售过程中，维护良好的客户关系是至关重要的，这如同滚雪球般，客户愈积愈多。

问：怎么样和客户维持持续的合作

维持持续合作关系的关键，除了与客户建立良好关系外，服务信誉和产品质量同样重要。我们始终把客户利益放在首位，致力于提供最佳的包装解决方案，实现合作共赢。

问：在与客户沟通时，您认为最重要的是什么？

您如何定义优秀的客户体验？

及时沟通是与客户建立良好关系的基础，优秀的客户体验需要关注细节。我们需要确保服务的每一个环节，从初次接触、项目达成、生产到出货及后续使用情况，都能保持及时跟进。当然这也是作为一名合格的业务员最基本的。并且要做到站在客户角度，他们想到的你想到了，他们没有想到的你也想到了。

从这样的一个服务让客户对我们产生一种粘度。当然用现在的话来说，我们也要给客户提供良好的情绪价值，创造轻松愉悦的沟通氛围。平时也可以约一下爬爬山啊、聊聊天，能够进一步增进彼此的信任关系。



问：当前市场上有哪些主要挑战，您是如何应对的？

最近两年市场环境也是有目共睹的，整体经济呈下滑趋势，在这种重压下，想要达成自己的目标还是有点艰难的。

当然在今年年初在自己心里有一些计划，希望能突破千万大关。也是对自己做了9年多的一个交代。

然而，销售过程中的不确定性使得这一目标并非易事。

客户的订单常常受整体市场环境的影响，若客户遭遇困境，其下游供应商也受到影响。这一部分是不可控的。

我们能掌控的就是尽可能的吃掉他们能需求到的我们的产品。如果他们能用到1万个袋子，我不希望他只给我们3千个。这是我们能做到的部分，尽可能的把客户所有的需求全部拿下来。

另外就是作为老客户稳定目前的订单的同时，是否还有一些订单是我们没有挖掘到的。这就需要给客户做足够的宣导，我们公司能做什么，可以做什么。

想做好业绩需要多拜访客户，需要很勤快，一句开玩笑的话，我们不上心，自然有人上心，就像谈恋爱一样，客户也是有感情的。

问：您如何保持自己的专业知识与技能的更新？

首先，深入了解自家的产品，同时也需了解客户的产品需求。比如，产品是否具有防静电或抗腐蚀功能等，这将有助于推荐最合适的包装方案。若无根据地进行推荐，最终可能会导致对客户和自身的不负责任。

问：您还有什么其他想分享的内容？

作为一名业务员，走在市场最前沿，我们需要不断适应市场的变化和客户的需求。例如，在与某客户的接洽中，对方表示需要25kg的铝箔吨包袋。为了满足这个需求，我们向公司汇报，并促使其开展相关产品的研发。虽然过程艰辛，但最终这一系列产品得到了良好的市场反馈。



“

未来，我希望我们的品质管理工作能更加系统化和前瞻性。提升问题预防能力，从事后处理向事前预防转型。

——入职10年 品质部 汤丽丽”

问：您在公司中的主要职责是什么？

日常工作的重点是什么？

我的主要职责是全面负责产品的品质管控，包括处理生产过程中突发的异常问题，制定和优化品质标准，以提升产品整体质量。目前，我的工作重心更多聚焦于客户产品的品质保障，主要是快速响应客户在产品使用中遇到的问题，提供及时有效的解决方案，帮助客户充分发挥产品价值。

问：入职星辰对您的职业发展带来了怎样的变化？

初入公司时，我担任的是一名检验员，主要负责产品的基础检测工作。随着能力的提升和经验的积累，我逐渐成长为品质组长，再到品质主管。这一过程不仅是职位的变化，更是对我专业技能、管理能力和职业认知的全面提升。我学会了从更高的角度思考问题，也更加注重与团队协作共同推进品质工作的优化。

问：您是如何制定和实施品质控制标准的？

可以简单描述一下公司在产品质量管理方面的流程吗？

在制定品质控制标准时，我们主要参考国家标准（国标）和国际标准（如美标），同时结合公司的内部检测规范，形成一套适用于企业自身的品质管理体系。

如果客户有特定标准，我们会组织团队进行标准评审，确保我们的技术能力能够满足客户需求。如果客户没有明确的标准，我们会以公司的品质规范为基础，与客户沟通确认适合双方的操作标准。

此外，在新品导入阶段，我们会针对客户要求和公司现有工艺条件进行可行性分析，从源头上保障品质可控性。

公司在产品质量管理方面，建立了一套严密的流程体系，覆盖从原材料采购到成品交付的全流程：

来料检测：原材料进厂时需通过严格的质量检验，确保符合要求。

生产过程管控：在生产过程中，每一道工序均有明确的SOP（标准操作规程）和SRP（标准作业程序）作为指导，并配备专业的质检人员进行关键节点的抽检。

出厂检测：成品需经过最终检测，确保质量指标达到标准后方可发货。

这一闭环式的品质管控流程确保了产品的高稳定性和一致性。





问：面对客户投诉时，您通常采取哪些应对措施？

对于客户投诉，我们始终以最快速度响应。如果客户所在地在公司4小时车程范围内，我们会安排团队第一时间赶赴现场，与客户共同分析问题根源，并制定针对性的解决方案。

在问题排查过程中，我们会从以下几个维度逐一排除：

人员：操作是否符合SOP规定；

设备：机器状态是否正常；

材料：原材料是否符合品质要求；

流程：检测标准和操作规范是否到位。

我们深知“零不良品”是生产型企业的理想目标，但真正实现零缺陷并非易事。因此，我们始终在努力减少潜在问题发生的可能性，同时将问题的影响降到最低。

问：对品质工作的未来规划和期望是什么？

未来，我希望我们的品质管理工作能更加系统化和前瞻性。提升问题预防能力：从事后处理向事前预防转型。

优化员工技能：希望工程师和检验员能够熟练掌握客户标准，并快速、准确地判断产品的品质问题。

加强研发投入：结合客户需求和市场趋势，开发更加符合实际应用场景的品质控制技术和检测工具。

以我们的防静电产品为例，根据冬夏季节的温湿度变化调整配方比例，就是一种典型的事前预防措施。这不仅提高了产品的适用性，也有效减少了品质问题的发生。

进一步完善品质管理体系：通过技术升级和流程优化，持续提升产品质量和稳定性。

加强人才培养：为员工提供更多技能培训和学习机会，尤其是在前沿品质管理工具和方法上的应用。

加深深化客户互动：通过更多形式的客户回访和交流，了解客户的实际需求，提升服务质量。

问：能否分享一个成功解决品质问题的案例？

有一次，我们接到客户关于封口性能的投诉。客户多次反映产品封口效果不佳，但我们在公司内部检测时，所有指标均正常。起初，客户不愿意让我们到现场核实问题，直到今年他们提出，如果问题得不到解决，将终止合作。

通过与客户的深入沟通，我们最终获得了到现场调查的机会。到达客户现场后，我们发现问题的原因主要有两点：

材料适配性不足：客户更换了全自动化设备，而该设备对材料的精度要求比手工操作更高。

使用方式差异：新设备封口工艺与我们的材料特性存在偏差。

针对这些问题，我们优化了材料配方，并为客户的设备调整了相关参数设置。最终，这一问题得以圆满解决，客户对我们的响应和改进表示高度认可，合作关系也得以继续深化。



作为一名计划控制人员，不仅要了解物料，还要深入了解设备和人员，才能做到合理的安排，提高生产效率。

——入职8年 PMC部 刘印武



问：请问您是从什么时候加入我们公司的？

2016年，当时在网上看到公司的招聘广告，当时正好在寻找新的工作机会。

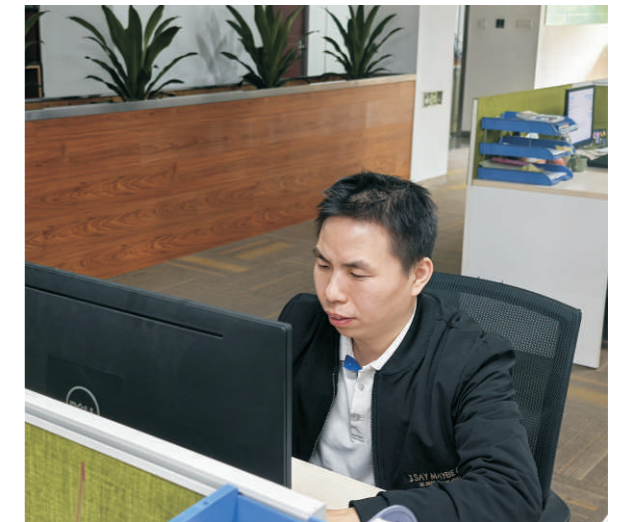
最初是在深圳工作，后来随着公司发展调迁至东莞，至今已经在这里工作了近八年。

问：能否简单介绍一下您在公司的作品内容？

自入职以来，我一直任职于计划控制（PC）岗位。我的主要职责包括生产计划的制定及进度控制。我需要将客服和PMC（生产物料控制）提供的生产计划转化为具体的生产工单，并将其流转至生产线。根据工单的信息和物料情况进行排单，确保生产过程的顺利进行。同时，我还需要与采购、生产和客服等部门密切协调，确保每个环节都能够高效运作。

问：对您来说工作又遇到什么挑战吗？

确实有过挑战。特别是在旺季时，订单量骤增，经常出现紧急订单的情况。对于我们计划控制团队来说，这时的压力会非常大，因为我们不仅需要及时处理急单，还要确保不急的订单同样能按时完成。这就要求我们在生产安排上做到极致优化，根据人机料的最佳组合进行排单。我们需要了解生产设备和员工的特长，比如哪些同事对某些机器更熟悉，从而能高效地进行资源配置。作为一名计划控制人员，不仅要了解物料，还要深入了解设备和人员，才能做到合理的安排，提高生产效率。



问：在这八年中，您最大的收获是什么？

这八年让我有机会结识了许多优秀的同事，我们一同从深圳迁移至东莞，有着共同的成长经历。虽然我之前的工作主要是涉及电子行业，转到当前岗位后感觉是一次跨行业的挑战，但这段时间让我深入学习了包装领域的相关知识，对我的职业发展大有裨益。

问：自公司成立至今，您认为最大的变化是什么？

我认为公司在发展过程中取得了显著的进步，业绩也大幅提升。这样的成长不仅反映在公司的整体运营上，也体现在我们团队的士气和凝聚力上。

问：公司的发展对员工有什么影响？

随着公司的扩展，员工的发展空间也随之增大，福利待遇显著提升，这当然也直接影响了员工的收入水平。我们都能感受到公司在不断为我们创造更好的工作环境和机会。

问：是什么原因让您在公司工作了整整八年？

这与我的性格有很大关系。我比较专注于一项工作，喜欢在同一领域不断深入。同时，公司的企业文化以及同事之间融洽的关系，也让我感到十分舒适，我觉得这种氛围非常符合我对工作的期望。

所谓的运筹帷幄，都不如现场走一圈，在生产现场，亲历亲为是你积累实力最有效的途径，去关注每个品质细节，抓住要点，你一定会发现问题所在。

在星辰的工作中 遇见更好的自己

——苏州分公司材料部 孙中磐

来苏州，在星辰，是一种怎样的工作体验。

星辰，宛如她浪漫的名字，给人一种温暖而富有活力的感受。这里有开放包容的企业文化、睿智亲和的领导团队，以及团结协作的同事们。非常幸运能够在星辰获得展示自己的空间。

在工作中，我始终保持积极乐观的态度，这不仅让我能以最佳状态迎接挑战，也帮助我更高效地实现工作目标。接下来，我将分享一些自己保持积极工作状态的方法，并衷心希望每一位同事都能在星辰，甚至整个职场中，找到属于自己的方向，成就最好的自己。

正面思考，心态乐观

在职场中，我们总会面对各种挑战与难题，无论是工作压力、团队协作中的分歧，还是个人目标与现实之间的落差。面对这些，尝试用正面的思维去解读每一次挫折，把它当成一个向上的台阶。其实很多时候，在工作中我们可以把事情化繁为简，面对难题，以积极的心态应对挑战，做出合理规划，解决问题也就变的简单很多。

乐观的心态还能我们的工作与生活增添更多的色彩。它让我们能从解决问题的过程中感受到成就感和满足感，也让我们在面对压力时，更加从容与自信。



工作并非只是完成任务，而是自我成长的舞台，每一份用心的付出，都会让我们的职业生涯更加闪亮。

积极沟通，迅速回应

沟通是职场中的一门艺术，更是团队协作中不可或缺的基石。任何工作的顺利推进，都离不开积极主动的沟通与及时的回应。在日常工作中，无论是面对客户、领导还是同事，我们都应该摆脱等待的心态，主动迈出沟通的第一步。

有效的沟通是双向的，它需要双方都能倾听并表达。作为沟通的主动方，我们可以更好地引导对方进入状态，推动共识的达成。无论是阐述问题、传达任务，还是解决分歧，主动沟通能让我们把控局面，避免信息失误带来的后续麻烦。

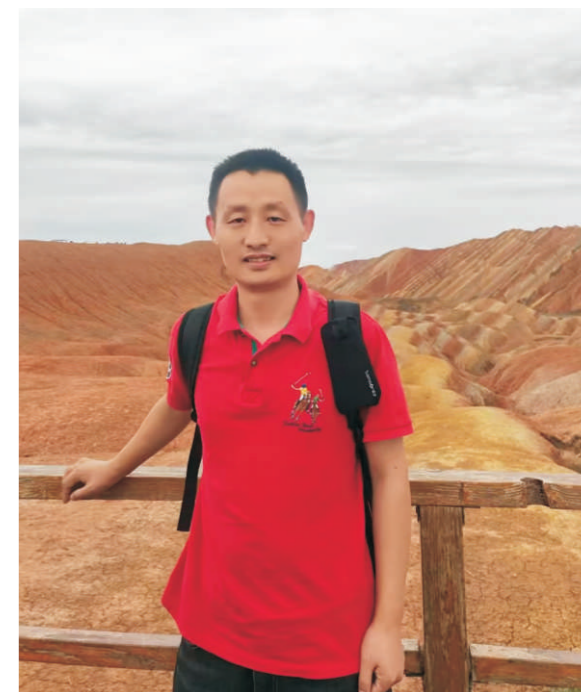
快速响应同样是积极态度的一种体现。当面对客户的需求、领导的任务分配，或同事的协助请求时，迅速给予反馈，提供解决方案，不仅能让他人感受到我们的专业与高效，更能促进工作的快速推进。积极沟通与快速响应相辅相成，是构建良好职场人际关系和工作效率的关键。

现场主义，不断提升

工作中，应一步一个脚印，踏实的前行，最好的路就是走进现场，追本溯源，发现问题，找出真因，直到抓住要点和解决问题，所谓的运筹帷幄，都不如现场走一圈，在生产现场，亲历亲为是你积累实力最有效的途径，去关注每个品质细节，抓住要点，你一定会发现问题所在。我坚定的认为，现场主义是解决问题的关键所在。我们不管从事什么岗位，都应有现场主义精神，在每天的日常工作中，把每一次的现场问题都落到实处，把每一个的简单细节都执行到位，这样就不简单，把每一次的工作执行，当做是提升自己能力最好的机会，这样一定会累积自己的实力。

职场中，真正的进步来自对问题的深刻洞察和对细节的精准把握。而这一切的根源，就在现场。所谓“现场主义”，就是要求我们在工作中主动深入实际，亲历亲为，发现问题背后的真因，找到解决的突破口。

所谓的运筹帷幄，都不如现场走一圈，在生产现场，亲历亲为是你积累实力最有效的途径，去关注每个品质细节，抓住要点，你一定会发现问题所在。才能捕捉到隐藏的细，抓住问题的本质。现场的每一个细微之处，可能就是改变结果的关键。



不管身处何种岗位，具备现场主义的精神都能帮助我们实现自我提升。在每天的工作中，把简单的事情做到极致，把细节落到实处，逐步积累自己的经验与能力。这种日积月累的过程，终会让我们在关键时刻展现强大的实力。

保持热忱，超越自我

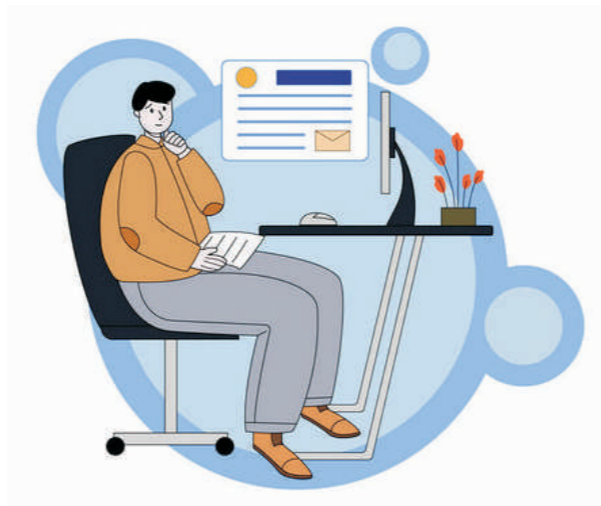
时间是一段不断向前延续的旅程，而我们能做的，就是保持对生活与工作的热忱，充满热情与热爱，带着一颗积极向上的心，走好每一步。工作不仅是生存的手段，更是自我实现的路径。每一天的坚持、每一次的付出，都是在为未来的自己积累力量。

星辰不仅是一个工作的地方，更是一个助力梦想的平台。在这里，我们可以与志同道合的伙伴们一起，书写属于自己的职业篇章。希望每一个星辰人都能找到内心的热爱与目标，勇敢追求，成就那个更优秀的自己。



质量管理的实践与思考

——湖北分公司品质部 张文平



什么是质量管理？我认为质量是一个企业生存的保障，如果说一个企业所制造出来的产品或所提供的服务失去了质量，那么这个企业也就会失去市场竞争，注定会在这个历史舞台黯然倒下。无论是什么产品的制造型企业，可谓是成质量，败也质量，这一点似乎公司每个人都有共识。但是，如何改善我们公司的产品质量，如何提升我们公司的质量管理水平，如何让全体员工都具备这种质量意识，却是我们公司所面临的一个问题。

质量管理的核心思想

我认为质量管理体系有两个最为核心的思想：一是以顾客为中心，使产品满足顾客要求；二是不断对产品进行持续改进，获得创新。

有人说质量管理体系约束了企业的发展，给企业带来了阻力，认为它只是做做表面功夫，没有任何的实际用处，无论公司的学习也好，还是培训也好，包括各种管理程序文件的建立都只是为了获得国家质量体系认证。这很显然违背了质量管理体系的思想，质量管理体系标准的建立，并不是为了统一文件。

在标准引言中，有个总则。是这样描述的：采用质量管理体系应该是一项战略性决策，质量管理体系的设计和受各种需求、具体的目标、所提供的产品、所采用的过程以及规模和结构的影响，统一质量管理体系的结构或文件不是本标准的目的。

1. 质量管理的全员参与

当然，质量应该是一个综合全面的概念，对质量管理的认识不应只局限于生产产品，还应该考虑服务、设备运行、材料供给、测量等板块行业，也不能局限于某一职能部门，应属于公司整体范围全员参与。

保证公司产品的质量应该是公司全体人员参与及责任，应该使公司全体人员都具有质量的概念和承担有关质量的责任；要解决质量问题，不能仅仅局限于产品制造过程，而是应在产品质量产生、形成及实现的全过程中进行质量管理。只有全员参与，全员全面提高质量意识，我们公司的产品质量才能不断提升持续向前发展。在质量管理方面有八大原则，其中一条便是“全员参与”。因此，公司必须注重整个公司内部员工的作用，充分发挥他们的积极性，不能仅仅对中层干部管理者进行管理体系的培训，而是要把这样一种思想从上至下贯穿到整个公司。

2. 建立以质量为核心的企业文化

这些年在质量管理经历与学习中，我意识到全面质量管理不仅应贯穿于公司经营活动，还应成为一种企业文化建设，实现自觉自愿的全员参与，使质量文化在企业内部的管理实践中，形成共同的价值观、道德准则和行为规范，形成全体员工共同的凝聚力、约束力和推动力，从而牢固树立起质量第一的观念。

如果全体员工都能这样自觉自律自愿投入其中，那么我相信，整个公司的产品质量将会有更大的突破，我们将会取得更加广阔的产品市场与竞争。



星辰集团的探索与改进

通过这些年全面质量管理经验累积与知识的学习，对PDCA循环、过程的快速反应(QRQC)、新项目过程开发的品质管理5大工具 (APQP,FMEA,SPC,MSA,PPAP)及体系的八大原则、质量管理的提案改善 (QCC) 工作等有了较为深刻的印象，认为这是品质过程管控非常重要的手法机制。

结合星辰湖北分公司现液晶屏专用BOX/EPE垫片/木栈板的主要生产实际，以下是对当前质量管理现状的一些认识和思考。

认识与把握产品工艺流程

质量管理的首要任务是对产品的工艺质量流程有清晰的认识和透彻的把握。例如，针对公司主要产品的生产流程：

BOX产品：原料发泡过程→成型过程→喷涂过程→烘干过程→全检包装过程→成品入库检验。

EPE产品：发泡过程→覆膜/裁切过程→全检包装过程→成品出货检验。

只有在每个工艺流程中掌握关键质量点，才能更高效地管控品质，减少过程中可能出现的失误，最终达到降本增效的目的。

且同时从意思观念上弄清什么是产品质量，产品质量管理是做什么的，产品质量是包含在产品或服务中的固有属性，是满足顾客期望的程度。

质量管理的重要准则可以概括为：计划、执行、确认、纠正 (PDCA)。这是一个科学的闭环管理模式，要求加强流程管理，确保每一个环节都做到：有检查、有落实、有跟踪、有反馈、有结果，做到有始有终，才会见到成效。我认为我们现在工作欠缺的恰恰是计划，执行，确认，纠正。很多人的水平并不亚于某些大公司的职员，但在行动上却慢人一步，凭经验处理问题，没有完全经过系统科学的做到PDCA循环及统计分析验证设定管理机制，因而不能彻底解决问题。在质量信息工作上，对PDCA循环一此质量管理工具，是必不可少的工作方法，只有完全更好的应用到工作中，才能更好的解决生产过程中遇到的各种难题。



质量管理没有止尽，只有不断探索和改
善，才能充分满足顾客的期望，进一步提升星
辰集团品牌形象与顾客认可的美誉度。

苏州东太湖星辰产业园已正式竣工



星辰集团的苏州东太湖新项目已正式竣工。该项目是基于集团的产能扩展战略而启动，旨在大幅提升集团在全降解环保包装及新能源工业包装领域的生产能力。

项目位于东太湖路4688号，总投资达6.8亿元，厂房为独立的8层建筑，占地面积17,321平方米，建筑总面积为59,173平方米，严格按照高标准生产环境进行设计与建设。厂房层高为7至8米，地面承重能力为1至3吨，并配备了5000千伏安的电力基础设施，确保生产高效稳定。

厂区内还配备了8台升降式卸货平台、6部5吨级大载重货梯及4部客梯，以确保物流运输的高效性与便利性。在厂房布局和设备安装完成后，星辰集团将全面满足环保及新能源包装业务的产能需求。

星辰集团东太湖新工厂项目，规划对标国际领先企业，广泛采用了先进的智能化设备，致力于打造高质量、高可靠性及高耐久性的生产线。通过智能化升级，工厂不仅有效降低了人力成本，还大幅提升了生产效率，从而确保集团能够生产出更优质、更专业的产品，进一步提升其市场竞争力。

星辰专注于包装领域20余年，经过多年的快速发展，已成为行业中的佼佼者。公司秉持“追求客户满意是每一位星辰人的责任”的服务理念，致力于为客户提供高质量的产品和解决方案。



星辰新能源工业包装



星辰全生物降解包装

大事记 VISIONARY

回顾公司发展历程中值得铭记的重要时刻与辉煌成就，
让我们共同见证每一个感动人心的瞬间，见证我们的成长与进步。

12月6日，TCL实业泛智屏BU全球供应链生态大会在成都召开。本次大会以“聚势同行，赢战四海”为主题，汇聚了来自全球各地的合作伙伴，共话全球供应链未来，共同推动行业生态高质量发展。星辰集团惠州分公司有幸作为TCL的合作伙伴之一，应邀参加了此次盛会。星辰集团惠州分公司作为TCL产品供应链上的合作伙伴，凭借优质稳定的供应服务与技术创新，荣获了TCL颁发的“携手出海奖”。

这一奖项表彰了星辰集团在TCL全球发展战略中的全力支持与贡献。



星辰集团惠州分公司 荣膺TCL携手出海奖

TCL在液晶显示屏领域占据全球领先地位，出货量多次位居全球前二，是当之无愧的行业龙头企业。

TCL凭借量子点、Mini-LED等前沿显示技术的不断创新，持续引领电视技术发展潮流，荣获多项行业大奖，业务覆盖160多个国家和地区，服务用户近10亿，展现了强大的全球化布局能力，也赢得了广泛的市场认可和用户口碑。

星辰集团作为TCL的供应商，一直致力于为其提供高品质的液晶显示屏包装保护解决方案。在TCL液晶显示屏运输和存储过程中，星辰集团的产品为其提供了可靠的安全保障。



销售部王瑞经理代表星辰集团惠州分公司领奖

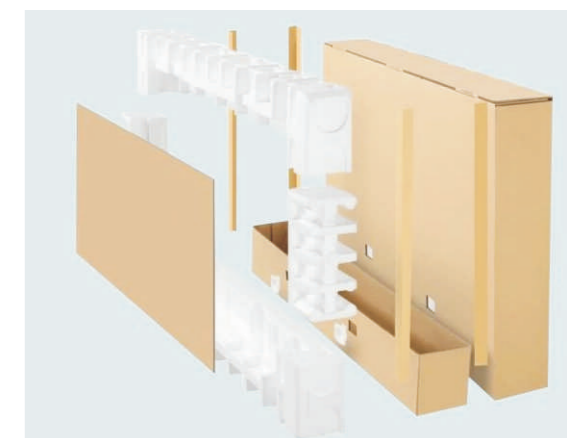


优质的包装保护不仅能为客户的产品安全保驾护航，还能有效提升运输效率。多年来，星辰集团通过不断优化材料和设计工艺，研发出一系列兼具实用与环保的包装产品，持续为TCL产品出海提供支持。

此次获奖，是对星辰集团产品及服务的高度认可，也标志着星辰与TCL的合作迈上了新的台阶。未来，星辰集团惠州分公司将进一步深化与TCL的战略合作，聚焦产品创新与服务提升，为TCL的全球化布局提供更多包装支持。

作为包装领域的老牌企业，星辰集团始终秉承“追求客户满意，是每位星辰人的责任”的服务理念。我们坚信，通过不断的科技创新与产品研发，能够为人们带来更加高效、安全且环保的包装解决方案，为行业发展注入新的活力。

正如TCL实业CEO杜娟女士所言：“相信伙伴的力量，相信团队的力量，相信时间的力量，去做难而正确的事！”此次获奖，是TCL实业对星辰集团实力和供应能力的认可。





星辰新材料（越南）有限公司正式投产 助力国际化布局

星辰新材料（越南）有限公司作为星辰集团于2023年启动的重点海外项目，已于2024年5月10日正式开展生产。这一里程碑标志着我们在国际市场上不断扩展的重要一步。

新公司位于越南平阳省南新洲工业区，占地约21,727平方米，拥有15,058.5平方米的现代化厂房，整体投资额达到1000万美元。工厂广泛采用全自动化制造设备，专注于生产防静电EPS、防静电EPP周转箱、防静电EPE间纸、防静电吸塑托盘以及各类防静电包装产品，以满足客户日益增长的需求。

在经营理念上，星辰新材料始终坚信“信用是星辰之基，质量是星辰之柱，价格是星辰之源，服务是星辰之未来”，致力于为广大客户提供卓越的产品和服务。得益于先进的智能自动化生产设备和优秀的管理团队，我们在产品交期、质量、响应速度和成本控制等方面均具备显著的竞争优势。



如今，星辰新材料（越南）有限公司的顺利投产，不仅将进一步提升星辰集团的国际化发展步伐，也将为本地区的经济贡献一份力量。我们期待通过这一项目，实现更高水平的业务发展，服务全球客户的需求，为公司的未来增添更多可能。

成都工厂搬迁， 迈向更高效的生产未来

2024年11月为提升生产能力、优化供应链管理并支持可持续发展，星辰集团将其成都工厂迁至崇州经济开发区创业路716号。此次搬迁不仅扩大了生产规模，还进一步提高了生产效率，标志着公司在行业竞争中迈出了重要一步。

搬迁背景与目的

随着市场需求的增长与行业竞争的加剧，星辰集团决定全面迁移成都工厂。新工厂将配备先进的生产设备、扩大厂区空间，并引入智能化生产管理系统，以提升生产效率、降低成本并确保产品质量的稳定性。

搬迁后的工厂将进一步提升产能，并引入环保生产工艺，符合公司长期致力于绿色制造的战略。通过智能化自动化生产线的应用，生产速度与效率将得到大幅提升，同时人工成本降低，并进一步减少环境影响，推动可持续发展目标。

新工厂的主要优势

提高生产效率：新工厂配备先进自动化设备与智能管理系统，预计生产效率提升约30%。

环保与可持续发展：工厂采用绿色节能技术，降低能源消耗与废物排放，支持公司的环保承诺。

优化供应链管理：新厂区配备高效的仓储与物流系统，提高储运效率，确保及时交付。

改善员工工作环境：新工厂注重员工福利，提供更人性化的办公与休闲设施，打造更好的工作氛围。



公司战略与未来规划

成都工厂的搬迁是我们提升产能、推动技术创新和实现可持续发展的关键举措。通过此次搬迁，我们将更好地满足市场需求，为全球客户提供更高效、高质量的产品，并巩固公司在行业中的领先地位。”

预计搬迁时间与后续发展

星辰集团计划于2024年底完成新工厂搬迁，并迅速投入生产。随着新工厂投入运营，预计产能将显著提升，交货周期缩短，从而为更多国内外客户提供卓越服务。

关于星辰集团

星辰集团是一家提供防静电包装、新能源与工业包装、电商快递物流包装、节能保温材料、全降解环保包装的一体化包装解决方案提供商。

星辰集团成立于1999年，以苏州为中心，先后在国内设有苏州、东莞、成都、湖北、惠州六大生产基地共九家工厂，并在美国与越南建立分部，为客户提供全球化服务与支持。



前瞻 VISIONARY

成功不是偶然，而是对未来可能性的前瞻与努力实现的结果
— 威尔·罗杰斯

包装行业正步入一个新时代，来看看这十大趋势洞察

包装行业发展概要

从市场发展趋势角度来看，传统包装行业正步入其发展的稳定阶段，据中包联（中国包装联合会）最新数据，该行业在过去三年间的整体增长率稳定维持在1%至3%的范围内。值得注意的是，在包装材料的细分领域中，高端塑料薄膜的表现尤为抢眼，其复合增长率高达12%，这一数据凸显了高端市场所蕴含的巨大潜力和广阔的成长空间。

从政策驱动发展角度来看，国家连续出台多项环保政策，其中包括“限塑令”等，旨在倡导绿色包装理念。同时，为积极响应国家号召，包装企业正积极向智能生产转型，致力于绿色、低碳的生产方式，以减少污染。这些措施不仅限制了过度包装，还推动了包装行业的绿色发展和可持续性。

从产业链整合的角度来看，在产业链中，上游的包装材料和设备质量对整体行业水准起着决定性作用。而在中游，包装生产及制品正逐渐摒弃传统的分散模式，向着规模化、集中化的方向迈进。至于下游，包装的应用领域呈现出多元化和分散化的特点。

从商业模式演进的视角来看，行业领军企业正逐步摆脱传统的“生产+服务”模式，转向提供全面、集成的一站式解决方案。这种转型不仅彰显了企业对于市场需求变化的敏锐洞察，也体现了其持续创新、满足客户多元化需求的能力。

好产品 用星辰包装



从行业竞争态势的视角审视，万亿规模的市场正稳健地向前推进。然而，当前行业集中程度不高，意味着市场分散，多家企业并存。同时，较低的进入门槛使得新企业能轻易涉足，加剧了行业内的竞争。随着竞争的加剧，行业整体利润水平逐年呈现下降趋势。为了应对这一挑战，一些领军企业已经开始向高附加值产品领域拓展，以寻求新的利润增长点。

从消费者提供的反馈中不难发现，他们对产品品质的期待日益提高，同时，环保意识也在逐渐增强。这一变化特别体现在对互动体验需求的显著增加上，消费者更加追求与品牌、产品之间的深度互动。

从行业技术革新的视角审视，智能标签、RFID和近场通信（NFC）芯片以及3D打印设计等技术赋予了包装全新的使命。它们不仅仅是对商品的保护和装潢，更成为确保商品安全、防伪以及实现多功能应用的重要载体。



包装行业洞察

1. 行业整合加快

包装行业，涵盖了纸板、塑料、金属、玻璃、纤维等多个领域，如今已经发展成一个超万亿规模的产业。其市场规模持续扩张，据数据显示，2022年达到规模以上企业营业收入约1.2万亿元，涉及企业数量9860家。进入2023年，这一数字更是有所突破，规模以上企业数量超过万家，表明该行业的吸引力持续增强，吸引了众多新企业的加入。然而，这一行业的竞争也日趋激烈，不仅受到细分赛道内企业的激烈角逐，还面临着外部环境变化带来的压力。与此同时，我国包装行业的企业市场集中度相较于发达国家仍偏低，预示着未来行业整合将成为必然趋势。

2. 全产业链发展

包装行业正迈向与新材料、创意设计、智能生产、物流和供应链等领域的深度融合。通过运用物联网技术和大数据分析，该行业正努力实现供应链的智能化转型与优化。这一变革不仅提升了效率，也促进了行业的创新发展。

该包装行业的佼佼者，作为国内包装综合解决方案的领军企业，正积极进军纸塑新兴市场。

该消费品包装领域的全球领军企业，以全产业链为布局重点，不断积累技术实力，致力于实现包装一体化。他们根据客户的个性化需求，提供独具特色的包装解决方案。

3. 多元业务组合

全球包装行业正向着提供综合性解决方案的趋势发展。领先的包装企业正通过拓展其业务范围，提供包括包装设计、材料供应、采购协助、物流运输和库存管理等在内的全方位服务。这种全面解决方案不仅使包装供应商的关注焦点从单纯的产品转向满足客户的实际需求，而且将包装材料和供应链服务整合为一个增值的销售点，为客户创造更多价值。通过这种模式，包装供应商获得了对供应链的更多控制权，降低了下游客户在传统印刷包装业务中的运营费用，同时提升了整体运作效率和客户便利性。



4. 服务区域网络化

在包装制品行业中，运输成本是企业运营的关键因素。通常，这些企业倾向于在100至150公里的范围内寻找下游客户，以优化物流成本。为了进一步提高服务效率和降低物流成本，不少领军企业采取了多种策略，如新建生产线和并购等，以构建一个覆盖全国的生产与服务网络。

5. 产品向中高端方向发展

随着消费者对于产品品质和体验的追求日益增强，消费品生产商们也开始更加重视产品的外包装。与此同时，高端客户对包装印刷的期待也在不断提升，他们不仅要求包装具有储运、保护、防潮、抗压等基础功能，还期望通过包装实现产品展示、品牌强化和消费引导等增值效果。这使得纸箱产品从过去的“简单包装”向更具“消费品质体验”的包装方向转变。

6. 制品材料环保绿色化

随着全球对环保意识的日益增强，2020年提出的“碳中和”和“碳达峰”目标成为了全球共同关注的焦点。到了2023年，多国联合发布限塑令，更是将环保事业推向了新的高度。在此背景下，生物降解的包装和薄膜因其环保特性，在餐饮、医疗等行业得到了广泛的应用。植物纤维、PLA、PHB、PHA等生物聚合物成为了替代传统塑料包装的新选择。

7. 需求设计定制化

面对消费者对于产品外观与功能需求的不断升级，包装设计逐渐追求创新和吸引力。设计师们采用了一系列创新的设计手法和策略，旨在凸显产品的独特性和品牌背后的文化故事，从而激发消费者的购买欲望。

8. 包装制品多功能复合

在现代产业链中，下游产业对包装的需求日益多样化。包装产品正朝着多功能复合化的方向发展，不仅要维持传统意义上的保护和储存功能，还必须满足特定的属性，比如确保食品新鲜、防止湿气渗透、以及抵御紫外线的侵害。这些独特要求都是为了更好地满足不同产品在不同环境下的特殊需求。

9. 包装生产数智化

首要任务是推进智能包装设备的创新与发展，这包括机械自动化技术的提升、生产线智能化的升级，以及综合生产流程中数据采集与分析技术的持续优化。

数智化定制技术正深刻改变着包装生产行业，尤其是通过科技手段实现定制化。可变数据印刷和数字印刷的先进技术使得包装生产的效率和成本效益大幅提升。企业能够轻松应对小批量、高变化的定制需求，快速响应市场中对多样化和个性化产品的追求。



10. 科技拓展更多业务场景

随着数智科技的不断融合与创新，智能包装和数字化方案的应用正逐步扩大其影响力。RFID标签技术的运用，不仅加强了产品的追溯能力，还增强了产品信息的透明度。同时，增强现实（AR）技术的引入，为消费者带来了前所未有的互动体验，使得产品信息的展示更加生动与直观。这些技术提供的实时数据监测、追溯与管理功能，不仅提升了产品的稳定性，还优化了供应链物流的整体效率。在具体的应用场景中，智能包装结合AR技术，能够向消费者展示产品的内部详情、专属折扣以及互动视频，进一步拉近了品牌与消费者之间的距离。此外，物联网（IoT）设备的集成应用，赋予了包装自我诊断和状态指示的能力，确保消费者能够实时掌握产品的状态信息，从而在保障产品品质与使用安全上发挥了至关重要的作用。

包装行业展望

在VUCA（易变、不确定、复杂、模糊）这种高度动态和不确定的市场环境下，包装的角色已经超越了单纯的物理保护。它现在是一个多维度的工具，融合了品牌塑造、用户感受、环保责任和可持续发展等多方面的价值。随着社会文明的进步、技术的革新、环保意识的觉醒以及消费者生活质量的提升，包装行业正步入一个新时代，以生态新材料、个性化精准设计、数字化智能追溯和用户互动体验为核心。因此，包装企业迫切需要与新材料研发者、数字科技专家、设计团队、市场分析师以及回收再利用领域的专家建立紧密的合作伙伴关系，共同推动行业的创新与发展。

“

随着工业领域的不断发展，散装物料的包装需求愈发凸显。特别是在化工、塑料、新能源等领域，寻求一种能够承载较大重量、有效保护物料免受损害和污染的包装材料显得至关重要。在这样的背景下，25KG铝塑重包袋凭借其卓越性能，迅速成为工业包装的热门选择。

”

25KG铝塑重包袋 工业包装的宠儿！

什么是25KG铝塑重包袋？

国际上，通常把能承载10~50kg固体颗粒或粉状物料的包装通称为重包袋。一般情况下内容物净重采用25kg，称为25KG重包袋。那么由铝塑复合材料制成的，称为25KG铝塑重包袋。其具有优良的防潮、防腐蚀、防紫外线等性能，被广泛应用于储存各种粉体颗粒形态的工业与化学原材料。

接下来，我们将从结构、特点及应用等方面进行剖析，揭示25KG铝塑重包袋为何能够成为工业包装的首选。

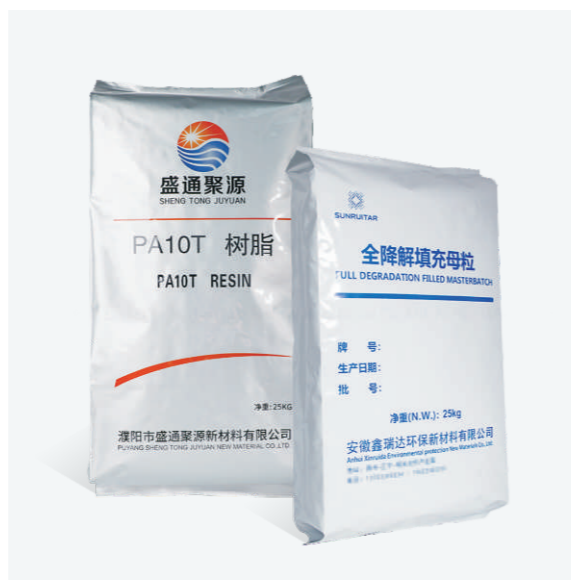
结构：25KG铝塑重包袋由多层材料复合而成，材质构造为：PET+AL+NY+PE，主要包括外层、中间层和内层。

外层：铝塑重包袋的外层通常采用聚酯（PET）或尼龙（NY）等材料，这些材料具有较高的强度、耐磨性和抗穿刺性能。此外，外层还具有良好的印刷性能，可以印刷各种图案和文字，以满足不同产品的外观需求。



中间层：中间层是铝塑重包袋的核心部分，通常采用铝箔（Al）材料。铝箔具有良好的阻隔性能，能够有效地阻隔空气、水蒸气和光线等外界因素，保证包装内产品的质量和稳定性。同时，铝箔还具有较好的延展性和柔韧性，能够适应不同的包装需求。

内层：铝塑重包袋的内层通常采用热封性良好的聚乙烯（PE）或聚丙烯（PP）等材料。这些材料具有良好的密封性能，能够保证包装袋的严密性，防止产品漏出。同时，内层材料还具有良好的抗水性和耐油性，能够适应不同的环境条件。



特点

高强度和耐久性铝的特性使得包袋更加坚固耐用，不易被撕破或破损，可以有效保护包装物品不受外力损害。同时，塑料的柔韧性使得包袋具有更好的抗压性能，不易变形。

防潮性铝层的存在有效隔绝了空气和水分的进入，防止包装物品受潮或发生变质，防潮效果是普通聚乙烯的80倍。这对于一些对湿度要求较高的物品，如化工品、电子产品等非常重要。

抗氧化性铝层可以阻挡氧气的进入，有效延缓包装物品的氧化速度，保持其新鲜和品质。这对于一些易氧化的物品，如铁、酸碱性等物质有着重要的保护作用。

密封性铝塑重包袋通常采用热封工艺，可以保证包装袋的密封性能，防止内部物品泄漏或受污染。

耐高温铝塑重包袋采用三至四层复合膜，耐高温（121℃）耐低温（-50℃）不易出现变形或损坏等情况。

环保可回收铝塑重包袋可以回收再利用，符合目前国内外对安全、环保及节约资源的要求。



应用

医药包装：医药行业对包装材料的要求非常严格，需要具备高洁净度、无菌、防潮等特性。铝塑重包袋不仅可以满足这些要求，还能够有效地保护药品不受外界环境的影响，因此被广泛应用于医药包装领域。

化工包装：化工产品往往具有腐蚀性、易燃易爆等特性，因此需要一种强度高、密封性好、防潮耐腐蚀的包装材料。铝塑重包袋具有这些优点，同时还能够提供有效的防泄漏措施，因此被广泛应用于化工产品的包装，如树脂颗粒、改性粒子等包装。

电子产品：包装电子产品需要防止受到外界环境的影响，如静电、灰尘、潮湿等。铝塑重包袋具有优良的防潮、防静电性能，同时还具有高强度和阻隔性，可以有效地保护电子产品不受外界环境的影响。因此，铝塑复合重包袋被广泛应用于电子产品包装领域，如高分子新材料、硅烷交联绝缘料等包装。

其他领域除了以上领域，铝塑复合重包袋还被广泛应用于农业、纺织、建筑等行业。

然而，尽管25KG铝塑重包袋具有诸多优势，但目前我国重包袋市场仍有待进一步开发。据统计，虽然在中石化系统及南方市场较多使用铝塑重包装，但整体市场占有率仍不到20%。因此，未来还需加大推广力度，提高铝塑重包袋的市场占有率。

星辰专注于工业包装20余年，我们拥有高标准铝塑重包袋产线，日产量可达5万条。我们致力于为客户提供专业的包装解决方案和优质的产品，以满足不同行业的包装需求。



有没有比冷藏运输更便宜的替代方法？



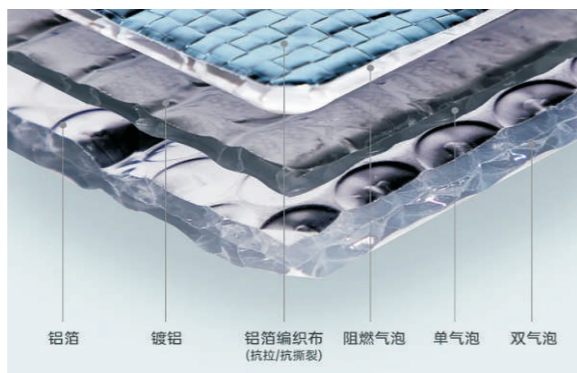
在快节奏的全球贸易中，确保货物以最佳状态运送到目的地，对众多行业而言至关重要，尤其是对温度敏感的物品。传统冷藏运输虽为常见解决方案，但其高昂的成本促使行业不断探索更加经济高效的替代方案。隔热保温罩的出现，正是对这一需求的直接回应。



隔热保温罩的构造

星辰隔热保温罩采用复合式结构设计，外表层为优质铝膜(铝箔、镀铝、铝箔编织布等)，具有高反射率，能有效阻隔大部分热辐射。中间层为PE聚乙烯气囊气泡(单气泡、双气泡等)，利用气体导热系数远低于固体的物理特性，使气囊内的空气成为了一个高效的隔热屏障。即使有少量热量穿过铝膜到达中间层，其在中间层的传递速度也会被显著减缓。最后，底部再次采用优质铝膜进行二次反射阻挡，使热量不易穿透，确保内部货物温度的稳定。

隔热保温罩款式多样，可根据产品特点进行设计，市面上常见的款式有八边封、魔术贴、车缝包边等，既轻便又易于折叠，便于运输和存储，极大地提高了使用的灵活性和便利性。



隔热保温罩的功能

隔热保温：隔热保温罩三层结构设计形成了一个完整的隔热系统，有效减少了货物在运输过程中因外界温度变化而产生的热量交换。

防潮防水：隔热保温罩内外层铝膜都具备优异的防水性能，与中间的气泡层共同构成坚固的防水屏障，有效隔绝外部湿气，保护货物免受潮湿侵害。

缓冲防震：隔热保温罩气泡膜层不仅具有良好的隔热性能，还具备出色的缓冲效果。在运输过程中，气泡膜吸收冲击能量，减少货物受到的震动和冲击。

节省空间：隔热保温罩可根据货物的尺寸进行定制，确保紧密贴合，减少不必要的空间浪费。

环保耐用：隔热保温罩采用环保材料制成，无毒无味，可回收再利用。其坚固耐用的特性也确保了长期使用过程中的稳定性和可靠性。

隔热保温罩的优势

成本效益：与冷藏运输相比，隔热保温罩的一次性投入成本较低，且可重复使用，从长远来看能显著降低运输成本。

灵活性：冷藏设备通常具有固定的尺寸和规格，难以满足各种形状和大小的货物运输需求。而隔热保温罩可根据货物实际情况灵活定制尺寸和形状，提高了运输的灵活性和效率。

减少依赖：冷藏设备可能面临设备短缺或故障等问题，影响运输进度。而隔热保温罩则不依赖于任何外部设备，只需简单地覆盖在货物上即可实现隔热效果，提高了运输的稳定性和可靠性。

可持续性：冷藏运输需要消耗大量能源并产生碳排放，对环境造成一定的影响。而隔热保温罩对环境的影响很小，符合全球推动绿色、可持续发展的趋势。

低维护成本：冷藏设备结构复杂，需要定期维护和保养以确保其正常运行，维护成本相对较高。而隔热保温罩结构简单，几乎无需维护，降低了企业的运营成本和成本。



“ 虽然冷藏运输几十年来一直为物流和航运业提供良好的服务，但隔热保温罩以其独特的构造和优异的功能，为货物的安全运输和有效保护提供了包装解决方案，是冷藏运输的有力补充和替代选择。星辰专注于新材料研发制造，将为你提供专业的隔热保温罩包装解决方案！ ”

印刷首件自检检测项目及检测方法

—广东分公司 技术部黄圣华

在印刷行业中，印刷首件自检是确保印刷质量的重要环节，而进行印刷首件自检是质量控制的关键环节，能够及时发现并纠正潜在的问题，保证后续批量生产的顺利进行。

以下是印刷首件自检的检测项目及检测方法：

一、检测项目要求

①图文内容准确性

要求：印刷品上的文字、图案、标志等内容必须与设计稿或客户提供的样稿完全一致，无错字、漏字、多字、模糊不清等情况。

重要性：确保印刷品传达正确的信息，避免因内容错误给客户带来不良影响，同时也防止因返工造成的时间和成本浪费。

②颜色准确性

要求：印刷品的颜色应与标准色样或客户指定的颜色一致，无明显色差。色彩鲜艳、饱和度适中，层次分明。

重要性：颜色是印刷品的重要视觉元素，准确的颜色可以提升印刷品的品质和吸引力，同时也满足客户对品牌形象和产品展示的要求。

③套印精度

要求：多色印刷时，不同颜色的图文之间必须套印准确，误差在允许范围内。一般来说，精细印刷品的套印误差不超过0.1毫米，普通印刷品的套印误差不超过0.2毫米。

重要性：套印不准会导致印刷品出现重影、模糊等问题，影响视觉效果和产品质量。



④清晰度和分辨率

要求：印刷品的图文应清晰可辨，线条流畅，无锯齿、模糊、断线等情况。图像的分辨率应符合印刷要求，细节丰富，层次分明。

重要性：清晰度和分辨率直接影响印刷品的视觉效果和可读性，对于高质量的印刷品尤为重要。

⑤油墨附着性

要求：油墨应牢固地附着在承印物上，无脱落、起皮、起泡等现象。用胶带粘贴测试时，油墨不应被粘掉。

重要性：油墨附着性不好会导致印刷品在使用过程中出现油墨脱落，影响产品的外观和使用寿命。

⑥表面外观质量

要求：印刷品表面应平整、光滑，无划痕、脏点、墨点、皱折等缺陷。

重要性：表面质量直接影响印刷品的外观和品质感，对于高端印刷品和对外观要求较高的产品至关重要。

二、检测方法

①目视检查

方法：在充足的自然光或标准照明条件下，将印刷品与设计稿或标准色样进行对比，用肉眼观察图文内容、颜色、套印精度、清晰度等方面是否符合要求。同时，检查印刷品表面是否有划痕、脏点、墨点等缺陷。

注意事项：目视检查需要检查人员具备一定的经验和专业知识，能够准确判断印刷品的质量。同时，要注意观察角度和距离，以确保检查结果的准确性。

②放大镜检查

方法：使用放大镜对印刷品的图文细节进行检查，观察线条是否流畅、有无锯齿、模糊等情况。同时，也可以检查套印精度和油墨附着性。

注意事项：选择合适倍数的放大镜，一般来说，10倍或20倍的放大镜即可满足大部分印刷品的检查需求。在检查过程中，要注意放大镜的聚焦和移动，确保检查到每个细节。

③色差仪检测

方法：使用色差仪对印刷品的颜色进行测量，将测量结果与标准色样进行对比，计算出色差数值。色差仪可以准确地测量颜色的Lab*值、色差、明度、饱和度和参数，为颜色调整提供科学依据。

注意事项：在使用色差仪之前，需要对仪器进行校准，确保测量结果的准确性。同时，要选择合适的测量点和测量角度，以反映印刷品的整体颜色情况。

④套印规检测

方法：使用套印规对印刷品的套印精度进行检测。将套印规放在印刷品上，观察不同颜色的图文是否在套印规的允许误差范围内。

注意事项：套印规的精度要符合印刷品的质量要求，使用时要轻轻放置在印刷品上，避免对印刷品造成损伤。

⑤胶带粘贴测试

方法：用胶带粘贴在印刷品的油墨表面，然后迅速撕下胶带，观察油墨是否被粘掉。如果油墨没有被粘掉，说明油墨附着性良好；如果油墨被粘掉，说明油墨附着性不好，需要进行调整。

注意事项：选择质量好、粘性适中的胶带，避免使用过于粘性或质量差的胶带影响测试结果。在粘贴和撕下胶带时，要迅速、均匀地用力，以确保测试结果的可靠性。

⑥尺寸测量

方法：使用准确的量具或直尺对印刷品的尺寸进行测量。记录测量结果，并与设计图纸尺寸进行对比。

注意事项：测量时要选择多个测量点，以反映印刷品的尺寸情况。对于较大尺寸的印刷品，可以使用卷尺辅助测量，确保测量结果的准确性。



3·8女神节星辰杯羽毛球赛圆满成功

春风如你，熠熠芳华。为丰富星辰职工的业余生活，展现员工自我风采。3月9日，苏州分公司特举办女神节星辰杯羽毛球赛。



本次比赛分为女子单打和男女双打，通过预赛、半决赛、决赛依次决出比赛名次。在羽毛球的竞技场上，我们不止看到了力量和技巧的较量，更有智慧和策略的比拼。下面跟随小编一起来看下他们精彩的瞬间吧！

单打

每位参赛选手精神抖擞、斗志昂扬。大家或跑或跳，或攻或守，在球场上享受运动带来的快乐，散发自己独特的魅力。

双打

双打中每位选手全力拼搏，勇于争先，将自己的技术发挥地淋漓尽致。一记记精彩的扣杀、劈杀；一个个巧妙的高远球、吊球，不断引来观众阵阵喝彩声。

经过多轮激烈角逐，3·8女神节星辰杯羽毛球赛终于完美落幕！

单打

冠军【张婷】

亚军【李梦如】

双打

冠军【厉红秀张诗轩】

亚军【杨梦园余鹏程】

通过开展此次活动，星辰职工同台竞技、各显身手，达到了“健体魄、增团结、聚力量”的效果，进一步提升了职工的凝聚力、向心力、战斗力。



温度

TEMPERATURE

人们可能会忘记你所说的话，忘记你所做的事情，但他们永远不会忘记你给他们带来的温暖

—— 玛雅·安吉洛



"放粽"一下 星辰集团包粽子活动

活动精彩回顾

活动当天，食堂变成了充满节日气氛的包粽子现场。公司为大家准备了糯米、红豆、红枣、蛋黄、鲜肉和粽叶等丰富的材料。

活动开始前，几位有经验的同事先向大家演示了包粽子的基本步骤，大家纷纷驻足观看。

不一会儿，一个个形态各异的粽子就在大家的巧手下诞生了。

大家在欢声笑语中交流技艺，分享各自家乡的端午习俗，整个活动现场充满了温馨和谐的氛围

仲夏端午。端者，初也。

在中国传统节日到来之际，为传承中华优秀传统文化，丰富职工文化生活，进一步增强全体员工的凝聚力和向心力，6月6日中午，星辰集团组织开展“放粽一下，星辰端午包粽子大赛”，在粽叶飘香中掺入温情暖意，在丝线里送出“端午安康”的美好祝福。

温暖人心的闭幕

经过激烈的角逐，最终评选出了最美粽子奖、最佳创意奖和最快小能手奖。

获奖者们在现场领取了丰厚的奖品，每位参与活动的同事都收到了一份精美的端午大礼包，让大家在节日期间能与家人朋友一起分享这份喜悦。

本次活动不仅增进了彼此间的了解和友谊，还让大家在忙碌的工作中感受到了节日的温暖和公司的关怀。



随着立秋的到来，夏日的酷热渐渐退去，但我们的热情依旧不减。为了让大家在夏秋交替的时节感受到一丝清凉与乐趣，星辰公司特别策划了一场DIY冰粉活动，邀请每位员工参与其中，共同享受这一美好时光！

冰粉DIY：创意无限，乐趣无穷

一进入活动现场，五颜六色的配料便映入眼帘：Q弹的芋圆、香甜的椰果、沁香的干果……各种配料以及水果琳琅满目，让人目不暇接。迫不及待地想要创造出属于自己的独特冰粉。

大家拿起勺子，纷纷围在一起，有的专注地加料，有的认真地搅拌，现场充满了欢声笑语。

美食之外的意义：增进友谊

这场冰粉DIY活动，不仅仅是一次美食体验，更是一次情感交流的机会。大家在制作冰粉的过程中互相交流创意，分享心得，增进了彼此之间的了解和友谊。

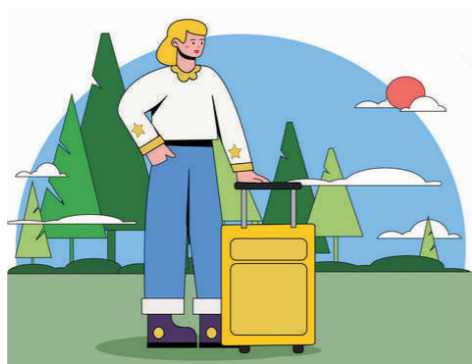


活动圆满结束：期待下次相聚

在大家的欢声笑语中，DIY冰粉活动圆满结束。每个人都意犹未尽，期待着下一次的创意美食之旅。

活动不仅让大家在忙碌的工作中感受到了一丝清凉与放松，更让我们看到了每位员工的创意与活力。

星辰公司将继续为大家带来更多丰富多彩的活动，让每位员工都能在工作之余享受生活的美好。期待下次与大家再次相聚，共同创造更多美好的回忆！



到瓷一游

—集团营销中心 姚敏

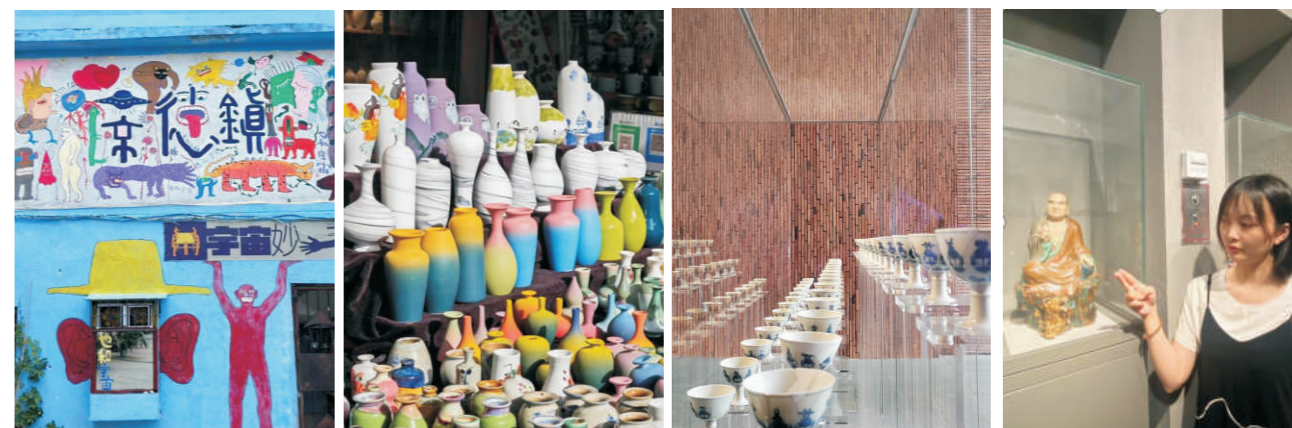
在未踏足之前，景德镇于我而言，仅仅是一个名字，一个遥远的小镇。然而，不知何时起，这座小镇仿佛被魔法点燃，一跃成为众人口中的“瓷都”。不停地向五湖四海的朋友们发出召唤。当端午佳节来临，我决定赶个热度，踏上这片充满传奇色彩的土地，开启一场难忘的瓷都之旅。

高铁缓缓驶入景德镇北站，我下车的那一刻，被眼前的景象所惊艳，遍地的路灯竟都是用陶瓷做的。这独特的景观，唯有在景德镇才得一见，让人瞬间沉浸在这瓷器的世界中。

到时已是晚上6点，我入住老陶校边的酒店。意外发现旁边就是很火的“欧记大排档”，看着人头涌动的热闹场面，我按捺不住内心的好奇，放下行李便飞奔过去取号，却被告知前面还有一百多桌在等待。但这份等待却给了我探索周边街巷的契机。

漫步在夜色中，我来到了陶溪川。节日的陶溪川热闹非凡，我有幸赶上了夜市。一排排摊位一眼望不到尽头，每个摊位上都摆放着精美的手作瓷器。每一件手作瓷器都是匠人心血的结晶，从日常用品到艺术装饰，应有尽有。凡是你能想到的，在这里都可以用瓷器呈现，逼真得让人不禁上手触碰，以探真假。不过可要小心，千万别碰碎了，因为这些瓷器价格可不可便宜，大抵几千，小辄几百。我在陶溪川整整逛了四个小时，从未停下脚步，感受着陶瓷艺术带来的震撼与喜悦。

夜渐深，晚上十一点，我终于在灯火通明的“欧记大排档”找到了属于我的位置。进入店内，各式各样的招牌菜琳琅满目，每一道都散发着诱人的光泽，毫不犹豫地店里的招牌美食统统点了个遍，准备来一场味蕾的盛宴。不久，一盘盘色香味俱全的佳肴逐一上桌，王牌鸡脚，外皮软糯，内里却藏着不容忽视的辣劲；秘制小黄鱼，金黄酥脆的外皮下包裹着鲜嫩的鱼肉；特色蟹脚，香辣诱人，蟹肉的鲜美与调料的香辣完美融合，让人欲罢不能……尽管来自江苏的我对辣并不喜欢，但这里的美食却辣得格外有层次。我在辣与香的交织中品味着景德镇的夜生活，感受着这座城市独有的烟火气。吃完已是凌晨一点了，没想到店里依旧门庭若市。



第二天早上，我前往抚州弄，品尝了当地的特色美食——油条包糍粩和樊记牛骨粉。

紧接着上午，我去了御窑博物馆，位于陶阳里景区内，2020被评为全球第二美的博物馆，2021年荣获“建筑界的奥斯卡奖”，是明、清两代为宫廷烧造瓷器的皇家御窑窑厂。这个地方不知道被小红书推荐了多少次，引无数旅客前来打卡。恰逢假期人多，无需等待黄金点位，每个角落都很出片。红砖堆砌的建筑，破碎修复的陶瓷，处处都充满着古典美学。

下午，我来到了景德镇博物馆，每到一个城市打卡当地博物馆仿佛成了我的旅游习惯。来景德镇博物馆当然也要一睹无语佛的风采啦，十八罗汉造型各异。

傍晚时分，我漫步在陶阳新村的夜市之中，这里的地摊文化同样让人流连忘返。一条满是地摊的夜市，纵横交错，根本逛不完。琳琅满目的瓷器小玩意、冰箱贴、花瓶、茶碗、陶瓷花、摆件……每一样都充满了生活的气息和艺术的韵味。最热闹的当属手串摊了，琳琅满目，随意挑选，十元三串，怪不得没人能空手走出景德镇。



第三天，我主打一个买买买。一早就去了雕塑瓷厂，一排排店铺各具风格，有很多有创意的小店。不仅有原创的瓷器，还可以进行陶艺体验。这里相较陶阳新村款式更多，更精致。不买东西，在这走走也是一种享受。随处可见的涂鸦墙。在这里，可以慢下来静静感受陶瓷所带来的无尽乐趣和创造力。

不知不觉逛到了下午两点，我带着满满的收获即将离开景德镇。再次来到景德镇北站，来时未曾仔细看看，走时发现北站外观宛如一个巨大的瓷器。回望这座充满瓷韵的城市我不禁感慨万千，在这里，我见证了陶瓷艺术的辉煌历史，感受到了传统文化的独特魅力；我也体验了当地的风土人情，品尝了美食的诱人滋味。

南方人的首次东北之旅

—广东分公司 电商部钟珊霞

“

说起东北，人们总会想到皑皑白雪、热情洋溢的人们和丰富多样的美食。作为一个从未见过雪的土生土长的广东人，看雪玩雪的心思一直都是我的人生必体验项目之一！我和朋友们决定来一场说走就走的旅行，去东北走一遭，亲身感受一下这个充满活力的地方！

”

第一站是延吉，听说这里有着正宗的朝鲜族风味。我们在街头巷尾转悠，终于找到了小红书里推荐的店，点了招牌的拌饭。看着碗里五颜六色的蔬菜和金黄的煎蛋，再配上一勺辣酱，拌匀后一大口下去，那种酸辣鲜香的味道简直让人欲罢不能！不过，说到泡澡嘛……我们一行人本来打算去体验一下传说中的大澡堂子，结果还没开始脱衣服，我们就已经害羞得不行。毕竟我跟朋友的关系还没好的能够坦诚相见的地步呢~哈哈！最后还是灰溜溜地逃了出来，前台的大姐看到我们这么快出来都震惊了。于是又跟着攻略跑去喝鸡汤，虽然比不上广东那边的口味，但也别有一番风味，暖暖的，特别适合寒冷的天气。



接下来，我们来到了长白山。长白山的冬日，银装素裹，每一棵树梢都挂满了晶莹剔透的霜花。同时这里也是滑雪爱好者的天堂！穿上装备，踩上雪板，站在雪道上，迎着冷冽的空气，那种自由飞翔的感觉真是太爽了！虽然刚开始几次摔得七荤八素，但慢慢地也就掌握了技巧，滑得越来越顺手了。除了滑雪，我们还在长白山体验了一次冬季漂流。坐在皮艇上，随着湍急的河水一路向前，两岸是被雪覆盖的林木。如果说广东是犹如一幅永不褪色的画卷，那么长白山是大自然精心布置的一幅白色画卷，每一处都透露着纯净与宁静。



说到吃，东北的铁锅炖大鹅绝对是个亮点。我们围着热腾腾的大锅，看着师傅熟练地翻炒着鹅肉，香味扑鼻而来，口水都要流下来了。大鹅和土豆炖得酥烂，汤汁浓郁，但是我觉得最好吃的是它的酸菜。东北的酸菜跟广东这边的酸菜的差异没法用言语表达出来，但是这一顿饭吃得那是相当满足！

旅途中还发生了一件既好笑又让人心疼的事儿。我们当中有个朋友，白天的时候简直是生龙活虎，跟我们一起滑雪、漂流，比谁都嗨。结果到了晚上，她就变成了“吊水续命”的状态。我们赶紧带她去急诊，又是端水又是盖衣服的，那晚大家轮流照顾她，虽然大家都很惨，但是场景真的特别搞笑！更有趣的是，这种情况居然断断续续持续了好几天，白天她依旧精神抖擞，到了晚上就又病恹恹的。看着她一会儿活蹦乱跳，一会儿又无精打采的样子，我们既觉得好笑又心疼。不过，她总是能在第二天早上奇迹般地恢复元气，继续和我们一起享受旅途的快乐！





养花育人

—苏州分公司 客服部李英

真正的养花人，从来都不是直接购买一株花开正盛的成品，而是选择从种子开始，用心栽培，见证其从发芽到开花的整个过程。

这不仅是一种耐心和技艺的考验，更是一段与自然共鸣的旅程。下面就来详细谈谈，如何一步步将种子培育成茂盛的花卉。

首先因地制宜地挑选种子

种植的成功与否，起始于种子的选择，而种子的选择必须以种植环境为基础。

首先，深入了解种植环境。土壤的酸碱性、疏水性是否适合？气候条件如温度、降雨量和季节周期是否匹配？只有充分掌握这些信息，才能根据环境挑选出适合的种子品种。

其次，对种子进行严格筛选。剔除那些被虫蛀或损伤的种子，优先选择颗粒饱满、形状周正的种子作为培育对象。这不仅影响种子的发芽率，更直接关系到最终的植株质量。

这两个环节是养花的基础，任何一个环节的疏忽，都会让后续的努力付诸东流。在本该丰收的季节，可能只能无奈感叹“竹篮打水一场空”。

第二步：科学播种

挑选好种子后，下一步就是播种。播种方式因种子的类型、种植规模而异。常见的播种方法包括撒播、条播和点播。不同种子的特性决定了播种深浅的不同，有些种子需要浅覆土，便于萌发；有些则需要深埋，以确保根系稳定。因此，在播种前需仔细阅读相关资料，掌握种子的特性。



第三步：精心养护

从种子萌发到幼苗成长的阶段，养护工作尤为重要，稍有疏忽就可能前功尽弃。以下是养护的几个关键点：

浇水：既要保证水分充足，又不能让土壤过于湿涝，需根据苗情灵活调整。

施肥：施肥要注重频率和分量。过多可能造成“烧根”，过少则无法满足生长需求。

日照：光照是植物生长的重要元素，但要注意光照时长和强度，避免阳光直射导致叶片灼伤。

除草除虫：杂草和害虫是花苗成长的最大威胁，需定期检查并采取相应措施。

这一阶段的核心是观察。每天都需要观察花苗的叶色、长势和整体状态，根据实际情况调整养护方案。切忌盲目施肥或浇水，避免过度的“关爱”适得其反。

第四步：修剪与移植

当花苗进入稳定生长期时，需要对其进行适当修剪。去除弱枝、细枝和枯枝，确保有限的养分集中供给健康的枝条，从而促进植株强壮生长。

到了秋冬季节，虽然表面上花苗的生长进入停滞，但这正是扩展根系、为来年奠定基础的关键时期。此时，应将花苗移植到更大的花盆中，同时施入有机肥料，刺激根系生长。

第五步：等待花开

进入春季，经过春雨的滋润，花苗积累了一整个冬季的能量，终于绽放出满枝繁花。这颗种子用它的美丽和芳香回馈你的辛勤培育。每一朵花，每一片叶，都是你用心呵护的成果。

养花从种子开始，是一件充满挑战却也富有成就感的事。这过程需要耐心、知识和观察力，也需要尊重自然的规律。用心栽培的花卉，不仅是一场视觉盛宴，更是对生命力与自然法则的致敬。





来一场说走就走的骑行

—集团营销中心 刘小梅

作为两个孩子的母亲，我的生活几乎时时刻刻都围绕着孩子展开，常常忽略了自己独处、运动和放松的需求。而在忙碌的节奏中，要找到一种适合自己时间的运动方式也并非易事。直到某一天，我突然意识到：运动的核心在于“动”，不必拘泥于特定的形式和地点。

从此，我开启了自己的骑行之旅。先后打卡了穹窿山、太湖会议中心、旺山、海洋馆、太湖湿地公园等地，每次骑行时间根据当天的安排灵活调整，从1小时到3小时不等。而让我印象最深的一次，便是骑行至苏州穹窿山。

周六早晨送完孩子上课后，从家中出发，打开导航，骑着单车开始了当天的旅程。来回耗时约两个半小时，总行程超过20公里。骑行带给我的不仅是身体上的锻炼，更是一场心灵的滋养。

一路上，我沉浸在骑行的愉悦中。满眼的花草树木让我心旷神怡，平日里因忙碌而忽略的生活细节在这一刻被重新发现。骑行过程中，汗水数次浸湿衣服，又被风吹干，那种酣畅淋漓的感受格外令人满足。而意外的乐趣还来自高德地图的导航语音包：“你已骑行5公里，相当于绕鸟巢5圈；你已骑行10公里，相当于绕故宫3圈。”现代科技的智能与人性化，让这段旅程充满趣味。

“这不仅是一项运动，更是一种生活的艺术。”

穹窿山骑行的途中，我在孙武文化园的海报前驻足，阅读了这座山的厚重人文历史，收获了难得的知识启迪：

古代军事家孙子曾隐居于此，并在此完成了《孙子兵法十三篇》；

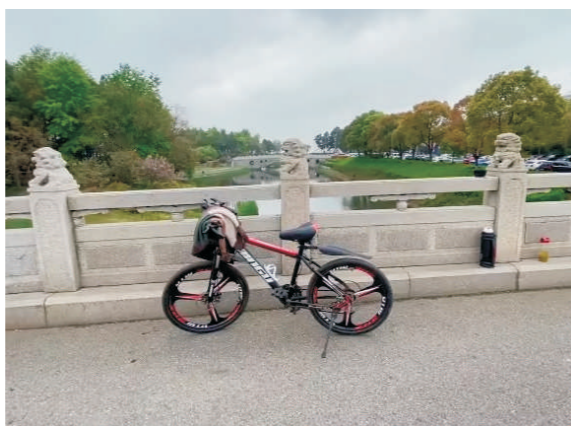
清代乾隆皇帝六次造访穹窿山，留下了许多鲜为人知的轶事；

西汉大臣朱买臣，曾在此砍柴、读书；

抗金名将韩世忠与部下也曾在穹窿山赏月聚会。

站在文化园前，我静静地阅读这些介绍文字，感受着穹窿山的天地灵气。这种心境，是平时忙碌的生活甚至旅游途中都难以获得的——活在当下，感受时间流逝的每一刻，让文字一字一句钻进脑海。或许，这才是人生的本真：不急不躁，不紧不慢。

从骑行中，我找到了平衡生活、释放压力的最佳方式，也感受到了不一样的风景和收获。对我而言，这不仅是一项运动，更是一种生活的艺术。



联系我们

Contact Us

苏州市星辰新材料集团有限公司

www.xcgs.com



国内外分厂



集团总部-苏州市星辰新材料集团有限公司
苏州市吴中区浦庄大道666号星辰工业园
☎ 189 1555 9236 ✉ xcbxa@xcgs.com



成都分厂-成都市永星辰光电科技有限公司
四川省成都市崇州经济开发区创业路716号
☎ 189 8206 7103 ✉ xcexh@xcgs.com



苏州分厂-苏州市思达尔新型材料有限公司
苏州市吴中区东太湖路4688号星辰产业园
☎ 189 1555 2920 ✉ xcckb@xcgs.com



东莞分厂-广东星辰新材料有限公司
东莞市企石镇纬二路10号星辰工业园
☎ 139 2928 4298 ✉ xcaxa@xcgs.com



武汉分厂-湖北永星辰光电科技有限公司
湖北省汉川市经济开发区新三路星辰工业园
☎ 181 2029 5292 ✉ xhcci@xcgs.com



越南分厂-星辰新材料(越南)有限公司
越南平阳省新渊市庆平坊南新渊工业区, D6、D7、N16路, X1、2、7、8区, 4-5号厂房(X23-25)
☎ 0084 901579353 ✉ xingchenvn@gmail.com



惠州分厂-惠州市星辰环保新材料有限公司
惠阳区沙田镇田头村榄子龙振兴一路2号星辰工业园
☎ 139 2928 1498 ✉ xcaxb@xcgs.com



美国办事处



新加坡办事处