得 利 環 球 有 限 公 司
C.K. YEUNG WORLDWIDE LIMITED
香港,港灣道18號,中環廣場5401室
Suite 5401, Central Plaza, No.18 Harbour Road, HONG KONG
電話Tel:2802 3322 傳真Facsimile:(852)2802 8988電郵E-mail:sales@ckyeung.com

Magic Alloy™

我們的專業

節省成本及環保之金屬物料
Cost Saving Ego Metal Material

- 得利環球有限公司
- C.K. Yeung Worldwide Ltd.
- Tel: 2802-3322 Fax: 2802-8988

環球高科技金屬材料研發, 專利及商品化專門店,
金屬加工處理, 環球物流, 零倉存, 信貸服務
Researcher, Developer and Commercialization of High Tech Metal Material,
Worldwide Logistic, Zero Inventory, Credit Granting

- ☆ Solutions Provider for Metal Industries☆

Since 1974

SAKURA® TEREWORLD® 得 利 牌 日本 **316LS** 316L-1.4435-PM 316LPx Magic Alloy™

2008/2009促進本體的年度策略
Foster Identity & Strategic Direction for 2008/2009

- 得利環球落實執行架構重整，鞏固及發展嶄新的服務。

  得利環球各同事及單位盡心服務，以更富彈性、創新的思維，回應不同的市場及社會需要與轉變。
- With the re-engineering of the organisational structure of YWL, our devoted and dedicated staff further consolidated and developed services in more creative and innovative manner in response to market and social needs.

挑戰和機會

Challenges & Opportunities

(我們像處身在荒原上的獅子
We are like a lion standing on the Barren Upland)

- a)調校方向及修補錯失
- b)重新定位
- c)提升自己

- Alignment of Direction & Re-vamping
- Re-positioning
- Up-grading

使命
Mission

在基督的愛中 In the love of Christ

- 我們以關懷、專業及進取的精神提供服務，使服務者及被服務者彼此之間建立更豐盛的生命。
- We deliver our service in a caring, professional and progressive spirit so that the lives of those serving and being served are mutually enriched.

核心價值 Core Values

「積極進取」 Progressiveness

- “積極進取” 是得利環球的核心價值是先知先覺地按照市場的需要，積極發展新產品服務。
- “Progressiveness” is the Core Values C.K. Yeung Worldwide Ltd. We endeavour to developing new and progressive services to meet the needs of the market

靈光慧語
Bible Verses

- **《雅比斯的禱告》The Prayer of Jabez**
- 甚願你賜福與我，
- 擴張我的境界，
- 常與我同在，
- 保佑我不遭患難，不受艱苦。
- 歷代志上4：10

公司營商哲理
Business Philosophy

- 營商始於得利, 終於得人;
- 服務眾人, 生意因而偉大;
- 人為天地支柱, 固商道乃人道。

座右銘
Motto

- 為信念去關懷,愛護和服務
- With Faith, We Serve with Love and Care,
- 燃希望,結伴行
- Light Up Our Lives, Hope, and Walk together

做人哲理

- 『上善若水，為而不爭』

- 聚於洼處而不自卑；
- 蓄於高處而不肆虐；
- 惠澤眾生如高原甘泉。

異象禱詞
Vision Prayer

- God, together we serve and grow, witness the Gospel and experience Your love. May You be satisfied. Amen.
- 神呀，我門並肩成長及服務，見證福音，並體會祢的愛。阿門。

YWL Leaning for Self-Advancement
學習上進

- 帶腦上班
- 真心工作
- 切忌懶散
- 自律互勉
- 坐言起行

- 互相尊重
- 經驗互享
- 期望使人上進
- 奢望破壞信心
- 成績成就面子

成功方程式
Formula

1a) 勤力 ≠ 成績

1b) 長期勤力 + 方法 ＝ 成績

2a) 今天不努力工作 ＝ 明天便要努力找工作

2b) 明日復明日 ＝ 一事無成

Marketing & Sales Dept.

1. Sales Philosophy
2. Goal of Sales
3. Product Development
4. Sales Compensation
5. Sales Opportunity
6. Allocation of Account
7. Sales Training
8. Investment to Marketing Sales Staff
9. Practice of Sales
10. Facilities Development

營業部獻詞
Message from Marketing & Sales

靈性關顧 Spiritual Care

- 靈性關顧扮演著一個關鍵的人際關係角色

『人際關係疏離，價值扭曲，人的心靈空虛和迷網，問題均源自個人未能與創天造地偉大的神建立真摯的關係』。

- Spiritual care is playing a key role.

"People have fast-paced lives, alienated human relationship, distorted values, empty and lost are rooted in the individual, as many have a sincere relationship with God, the great creator.。"

Marketing & Sales Dept.

1.Sales Philosophy

About our Company - 歷史

- 歷史 History

背景:
本公司主要股東家自1950年代開始遷至香港經營五金生意。

http://www.ckyeung.com/140.html

- 文化 Corporate Culture
- 重策略而非政治化
  - Policy and not Politic

中間商
Middle Business Man (1)

- 為什麼需要中間人:-

- 分工
  - 提供專業意見及知識
  - 生產工廠專注於生產
  - 客戶專注其生產
  - 我們專注於
    - a) 銷售(B2B)
    - b) 挑選最佳供應商(平,靚,正,產能)
    - c) 提供授信
    - d) 等等

- 有規模的企業作中間商
  - 有足夠資本
  - 有能力承承擔責任
  - 有研發能力
  - 有服務

中間商
Middle Business Man (2)

- 我們的服務是: 五大服務的結合
  - 即科技,信息, 創意, 物流, 會議展覽

- 五商/三互的結合,
  - 五商 ➔ 高度開放, (主動外交, 服務), 創意, 互聯網, 金融, 專業服務,
  - 三互 ➔ 互動, 互補, 互助

- 買賣雙方
  - 缺少互信
  - 缺少時間

Marketing & Sales Dept.

3 產品發展

Product Development

產品發展

- 產品發展上主要由市場部分同事負責
- 前景
- 銷售量
- 毛利
- 推廣方法
- 推廣費用

- A) Marketing & Sales
  - A1) Drama – Preparation for Career
  - A2) Sales Hierarchy
  - A3) Bonus and Commission
  - A4) Compensation
  - A5) 工作方法 Practice

A1) 舞台劇-實踐的前奏 Drama

營商營理是一門藝術、科學與哲理。藝術是感性、科學是定性。藝術是實踐與體會。
科學是規律的發現。管理是科學與藝術的合體。

- 理論: 別人的眼睛和鏡頭是一面鏡子

(a)認識自己的外表,
(b)你的眼神會把你的胸襟、誠信表露無遺,
(c)要學習了解公司
(d)告訴別人你的存在和定位
(e)適當時低調
(f)適當時要或站出來。情理之所在, 便是有利之基礎

A2) 市務及營業結構
Marketing & Sales Hierarchy

- 執行總裁 **Deputy Sales President**
- 董 事 **Sales Director**
- 經理 **Sales Manager /**
  產品經理 **Product Manager**
- 主任 **Sales Executive**

- 百萬俱樂部會員 **Million Dollar Club**

A2) 營業結構 Sales Hierarchy

- 百萬俱樂部會員 **Million Dollar Club**
- 每季淨毛利達百萬元可獲五萬獎金

『 個人可獲三萬，團體可獲兩萬』

“HK$ 50K Bonus for Quarterly-NGP Over 1Million

A3) 佣金 Commission

- 執行營業總裁 **Deputy Sales President**
- 營業董 事 **Sales Director**
- 營業/產品經理 **Sales/Product Manager**
- 營業主任 **Sales Executive**

佣金 **Commission**		上 **Over-riding**	
新戶	舊戶	新戶	舊戶
18	9	2	1
18	9	2	1
18	9	3	2
18	9	-	-

A5) 每天十事 Tens for a Day 表格

- 打電話給十個潛在主顧
- 十封信件
- 十個跟進
- 十個報價 或 客戶的還價
- 十千/張訂單

- Ten Cold Calls
- Ten Correspondence
- Ten follow up
- Ten Quotations
- Ten Orders (at least Ten thousands dollars or Ten Orders a day)

得 利 環 球 有 限 公 司
C.K. YEUNG WORLDWIDE LIMITED
香港,港灣道18號,中環廣場5401室 Suite 5401, Central Plaza, No.18 Harbour Road, HONG KONG
電話Tel:2802 3322 傳真Facsimile:(852)2802 8988電郵E-mail:sales@kyeung.com

A5.1

每天十事 Tens for a Dau 表格

顧客名稱	明細資料	打電話給十個潛在主顧		十封信件	十個跟進	十個報價 或 客戶的還價	十千/張訂單
Name of Customers	Particulars	Ten Cold Calls		Ten Correspondence	Ten follow up	Ten Quotations	Ten Orders
				例：公司介紹，自己介紹	例：面見，電談，書面澄清	報價必須嚴謹和有條理	十千/張訂單
		Contact Person	Telephone no	e.g. Introduction Letter of thanks, etc	e.g.Meeting,Telephone,Clarification letter	Quotations should be acturate and concise	(at least Ten thousands dollars or Ten Orders a day)

總結:

Goals to achieve

- 1. Profit Growth (GP)
  - a) GP$
  - b) GP%
- 2. Long Team Repeat cycle of sales
  - a) Service, Service & Service
- 3. New Account Development
  - a) Referral
  - b) Trade News
  - c) Trade Directory, Trade Magazine, Newspaper, Web and others Media.
  - d) Trade Organization Membership List
  - e) Trade Function
- 4. Re-Activate sleeping account
  - a) Periodically Print Sleeping Customers List
  - b) Visit and find out the reasons.

About our Company – 例會

- Morning Conference

  主持 Host – 輪流 Rotation

意見分享

角色扮演

難題

存倉

<u>目標</u>

每月特賣貨品

推銷

鎖貨

PART 2.

- Sales
- Good Sale = Good reward
- Opportunity orientated (full uses of resources, finding new resources)

Con’ t PART 1.

- Existing customer are most valuable.
- 1. To establish long turn relationship and repeat cycle of sale (stead your production)
- 2. Trust built
- New customer needs to invest time in order to develop relationship (Bonus)
- Potential OLD ACCOUNT should be assigned in order to build client base

PART 1.

- **Roles to Play**
- **Sales:**
- **Business relationship = long term relationship.**
- **1. Fulfill customer needs**
- **2. Contact customer often (each at least once a week)**
- **3. Face to Face to meet customer**

Marketing & Sales Dept.

4 Sales Compensation

Marketing Staff Compensation

- Basic Salary
- Task Achievement
  - Prospective Customer List
  - Calling & Appointment
  - Quotation & Sample
  - Visiting
  - No. of Sales Contract Made
  - $ of Sales Contract Made
  - Identity Building & Attachment

Compensation

Select Bases	2 chance of change Base for this whole life employment. Base change period =>2 months
Bonus Amount (vary from personal average GP) Part 1	8% on first 10% of GP Growth 10% on above 10% GP Growth
Supplemental Bonus Continuously GP increase 10% or above or the last highest	1. New account, deal close $1,000 for $ 2,000 for , $3,000 for 2. $3,000
Based on Achievement of Desired Results:	$2,000 bonus for recruiting and successful placement of new sales representative (worked at least 3-6 months)

Individual Level

PART 1 (Hard to measure)
Work over 3-6 months

PART 2 (Easy to measure)

High than market price by 10%
Bonus = 10-15% of average GP or income
3-6 months production average GP but not less than
–

Base salary low (45% less than the market)
Bonus 10% of GP (Maximum 50% of GP)

Fixed Salary

Variable Salary

Compensation

1	**Recruitment and Mentoring Bonus** **Condition** **1. Working for 6 months or above** **2.GP >= 120,000**	$2,000 hkd.
2	**New customer** **Condition** **1. NGP >=100,000**	$500 hkd.
3	**Any Customer (New or Old)** **Condition** **1. NGP 15% above**	example NGP = 17% 1/3 of 2%
4	Marketing information Research and develop useful marketing information example: Forecast of Metal (Ni) or Finding new customer database (TDC, alibaba)	$500

Promotion Compensation

Level 1 (top level)	Sale President	1%
Level 2	Sale Director	2%
Level 3	Sale Manager	3%
Level 4	Junior Sales	500-1,000

- 比較不同組別人員的
- Evaluation and comparison
- Team performance

- How to grow
- 升職加薪

- 獎項
  - 跑數
  - 生日

加強您的身分
Identity Building

- 每個職員需要服務委員會如下:-
  Every Staff Needs to Serve Committee as follow:-

- 市場 Marketing
- 銷售Sales
- 財務 Finance
- 管理 Administration
- 存檔 和 保安 Filling & Security
- 職安健 Staff Wellness & Health

Marketing & Sales Dept.

5 Sales Opportunity

早晨十分鐘會議
10 Minutes Morning Conference

- 工作安排及分配
- 注意事項
- 檢討
- 提問及答覆
- 面對僱客的問題(如收數,出單,送貨,船期)

Marketing & Sales Dept.

6 Allocation of Account

Marketing & Sales Dept.

7 Sales Training

孫子兵法

- 中國的「孫子兵法」, 是古今中外公認為戰場致勝的寶鑑, 亦是現今管理科學中時常被引用的經典。「孫子兵法」「始計篇」說：「兵者、國之大事，死生之地　，存亡之道，不可不察也。故經之以五事，一曰道，二曰天，三曰地，四曰將，五曰法」。以管理科學的術語說，
  - 1「道」（Vision and Mission) 是遠景和目標，
  - 2「天」(Time) 是時間，
  - 3「地」(Space)是空間 ，
  - 4「將」(Leadership)是包括「智信仁勇嚴」是領導統御 ，
  - 5「法」(Management of Organization, Network and Logistics)是組織、網絡和平物流的管理 。
- 《縱橫天下》的第一章到第五章所演繹的，無疑是孫子兵法在商場致勝秘訣的註解。

縱橫天下

- 成功不是偶然的，而是透過對商場競爭、企業經營理念的追求與實踐累積而成。

林垂宙教授,
二零零三年二月於香港科技大學
《縱橫天下，點石成金》序文

YWL Leaning for Self-Advancement
學習上進

- 帶腦上班
- 真心工作
- 切忌懶散
- 自律互勉
- 坐言起行

- 互相尊重
- 經驗互享
- 期望使人上進
- 奢望破壞信心
- 成績成就面子

成功方程式
Formula

1a) 勤力 ≠ 成績

1b) 長期勤力 + 方法 = 成績

2a) 今天不努力工作 = 明天便要努力找工作

2b) 明日復明日 = 一事無成

Marketing & Sales Dept.

8 Investment to Marketing Sales Staff

加強您的身分
Identity Building

- 每個職員需要服務委員會如下:-
  Every Staff Needs to Serve Committee as follow:-

- 市場 Marketing
- 銷售Sales
- 財務 Finance
- 管理 Administration
- 存檔 和 保安 Filling & Security
- 職安健 Staff Wellness & Health

職安健
Staff Wellness & Health

- 晨操
- 工作前準備
- 輔導服務
- 心理學 和 靈修

- Morning Exercise
- Pre-work Warm Up
- Counseling Service
- Psychological Wellness & Spiritual

Marketing & Sales Dept.

9 Practice of Sales

基本資料

- 貨品: 316L-2B不銹鋼,1.0 至4.5mm厚
- 用途: 實芯表帶用途
- 優點: 名貴(材料在不銹鋼中價格最高）
  對皮膚不易產生敏感。

316L 系列 全港最齊全

316L-2B, 316L-1.4435, 316L-PM, 316L-PXQ, 316L-Ultra

片材：2.0 to 10.0MM

棒材：50MM, 60MM 等 (切片用最省料)

圓枝：1.0MM to 12.0MM

異形線 / 異形枝 / 異形棒

精密 316 系列切割刀具：適合醫藥外科手術、鐘錶、珠寶、航天、汽車、軍備、自動車床、電子、電器、家電、玩具等用途

定貨 / 現貨 熱線

2724-5085，2802-3322

營業部： Alex Leung 梁禮基、Daisy Lee 李蕙岐、Doris Hui 許賢枝、

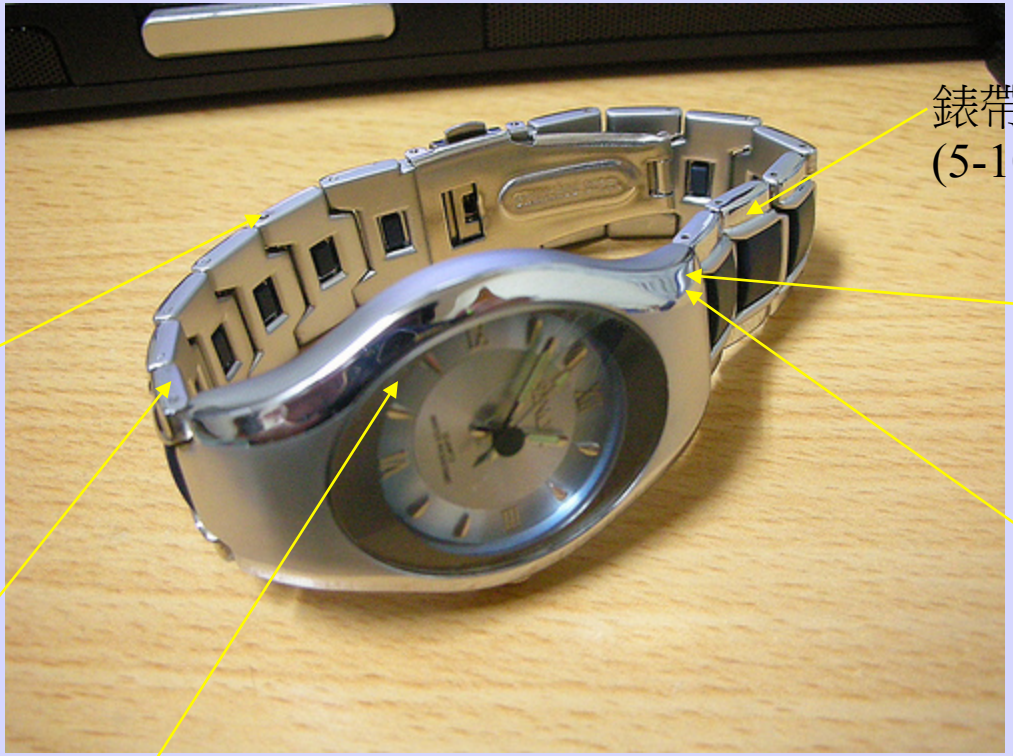
Kenny Tsoi 蔡國為、Marcus Lui 呂俊德、Ray So 蘇卓禮、

Sing Ng 吳家勝、Winnie Wong 黃詠詩、Yuki Hui 許德君

實踐

	Marking			
	A	B	C	D
閱讀基本營業須知 a)打電話给客戶				
選一個產品從不同的途徑找出客戶名單				
報價				
探訪/交板				
落單				

手錶圖片



錶帶316L-2B
(5-10mm)

316L
304
>通

錶生耳

303
316
316L
>枝

半圓線

實芯帶 316L2B

1) 板材 316L-2B,1.4435

錶殼 厚度5.0至10mm

2) 棒材 316L-PM,316L PXQ,316L-Ultra 50至60mm

Marketing & Sales Dept.

10 Facilities Development

Facilities Development
設施發展

我們崇尚：

- 高透明度 系統
- 架構清晰
- 標準化
- 評審 公平, 客觀
  - 田井制度
    - 分區表　分Product　分地域

電子商務 E-Trading

- 電子商務資料庫
- 內聯網
- 電郵
- 短信
- 網上交易系統
- 完善顧客服務

- E-Marketing Data Base
- Intra-Net
- Email
- SMS

- a) Customers Services Enhancing
- b) Customers Relationship Management
- c) IEA
  - (International E-Trade Academy) Service Development

Building Up Individual Identity

- Every Staff Needs to Serve Committee as follow:-

Sales 營業

Security 保安

Filing文件歸檔

Administration 行政

Marketing 市場

Finance財政

- 員工福利 Staff Wellness & Health

附錄目錄　Appendix Index

（一）營商哲理　Business Philosophy
（二）工作及成本研究 Cost and Work Study

附錄 (一) Appendix

營商哲理

生意始於得利, 終於得人。人為天地支柱, 固商道乃人道。

商是互通有無, 我們賺的不光是錢, 還要贏得別人的心。所以 中國著名兵法家孫子說 “攻心為上, 克敵次之” 。能得人心者得天下。心是萬事之因源(因由和源頭), 錢、名譽、地位是隨之而來必然的果(果實)。

“為商之道不外“承” “誠”, 正因為商道乃人道。” “承” 者承諾即是一諾值千金, 承也可以是承先啟後 – 即在現有的基礎上不斷鞏固建設。 “誠” 者是誠心協助客戶取得產品的最大利益, 誠實交易、不欺詐和公平交易。“誠” 亦是可信任。“承” “誠” 既為矛, 也為盾。矛可攻, 盾可守。

為商之道在乎雙贏。忠孝仁義, 應因時制宜。個人以為 : 忠是忠於自己的使命。不造作、不張揚、不作害羞的事。孝是服務客戶、社會、家庭。仁是善良的我,不作防礙大眾利益之事。 義是言而有信, 己所不欲, 勿施於人。

附錄 (一) Appendix

營商者必先(需要)識人, 認人。北京商人懂政治,上海商人海派, 香港商人精明。

人商之道在和合, 那就是說為人及營商之道貴乎和諧合作。成功之企業如芬芳芝蘭, 近者悅服、遠者趨之。

管理者應懂「天人合一」(即人道天道不相隔) (錢穆)。管理者個人修養應自斂、溫柔、敦厚、至純、至善。對自己對下屬應「學而不厭, 誨人不倦 」(孔子)。常以質變則量變為戒。人為資源之本, 需知「明德新民」 (禮記. 大學), 意思是人生未來具有光明德性, 透過教育和修養德行, 提升其美德, 成就新人才。

為商者必須靈活和懂得敲門 (knock the door), 敲門為溝通之始, 是把公司和產品的訊息傳遞出去。敲門可以是身體力行的親自拜訪, 也可以用聲音(電腦、電台)、文字(文章、報章、雜誌)和多媒體(如電視、視像、傳送、電腦等), 敲開關閉的一道道門。交易必先審時度世, 順勢而導、緩急有序(急時應急促、如應從長計議, 便多花心思、時間)。謹記「善必為天下善(即好的東西是為天下和/或大眾而造), 產品、服務與整體管理皆如是」。 涑土開耕, 事半功倍。

營商者必先知機(知到機會所在)、須“自我瞭解”(self understandings) 和對事情、時空有 “遠見和景願” (insight)。 “自我瞭解和景願:”即認識自己處境-強弱、機會和威脅所在。 “自我瞭解和景願”最重要的壹環是明白自已賴以成功之秘方 (Formula to Success)(Simon Lam 2004)。這秘方必須是能複制再複制的。舉個例子, 賣一個漢堡包能賺多少, 不外是幾分幾毫, 但是因這個秘方可以無限的複制, 那麼雖然幾分幾毫, 在不斷的複制下, 百萬、千萬、數百億次的複制下, 那麼你服務的人群大了,大家在有選擇的情況下仍光顧你, 你的利潤一定會大。

附錄 (一) Appendix

我們公司的營業員要上課, 包括學舞台劇(Drama)。學戲不是要學在客戶前做戲。而是要學做人, 要投入, 要學和明白在不同的角度裡了解時、事、物和不同的角色有不同處境。更要學習了解公司、自己與別人。認識公司和自己包括告訴別人你的存在和定位、務求突破。語不驚人死不休, 那不單是廣告, 還是現實。適當時低調, 適當時要高調或站出來。情理之所在, 便是有利之基礎。那時, ”雖千萬人, 吾往也”。學習了解自己可從外而內。照鏡不單能了解自己的外表, 你的眼神會把你的胸襟、誠信表露無遺。

營商營理是一門藝術、科學與哲理。藝術是感性、科學是定性。藝術是實踐與體會。科學是規律的發現。管理是科學與藝術的合體。

營商必須靈活變通。門戶之見誤盡蒼生。不納意見, 錯失良機。有人說應 “打開門戶” (open door policy), 我說應是 “不設門戶” (no door policy)。

附錄 (二) Appendix

工作及成本研究 Cost and Work Study

Name: _____ Date: 8th Dec 2007

JOB ITEM/TIME	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Total Time (mins)	Total No.	Date	(Mon)
Quotation	10	10	10	10	10	10	10	10							80mins	8		
Invoice	10	10	10	10											40mins	4		
Cargo Receipt	10	10	10	10											40mins	4		
P.O.	20	25													45mins	2		
Admin	30	5	35	3	5	10	20								107mins			
Other 雜項	10																	
Remark 備註	換光管																	

填分鐘 · · · · · · · · · 每項工作總時間

工作數量

注明雜項

請各同事填寫每日工作報告, 表格可於 F:\Index\Daily Job List\Daily Job List.xls 自取

定檔案名爲 "Daily Job List Dec07 1st week", etc.

存於 F:\Index\Daily Job List\自己名稱\"Daily Job List Dec07 1st week" → → 10-Dec-2007

Goal

投資
Investment

- -股份掛鈎票據 ELN
- -股票累積 Stock Accumulator
- -10%至15%回報 Plus Return
- -去年成績 Last Year Result
- ML -18%
- HSBC-15%

與員工之合約
Contract with Staff

商業道德規範	Code of Business Ethics
紀律守則	Code of Conduct
辦公室規則	Code of Office
利益衝突申報問卷	Conflict of interest and Compliance
員工手冊	Employees Handbook

表格
Form

合約登記簿	Contract Return
利益衝突申報表	Conflict of Interest and Compliance Form
利益衝突申報問卷	Conflict of Interest and Compliance Questionnaire
紀律守則回條	Code of Conduct Acknowledgment
送貨單簽收簿	CargoReceive
商業道德規範簽收	Code of Conduct Acknowledgment
接受禮物申報表	Declaration of Conflict of interest

THE END

- We have strong responsibility to recruit staff who are not only qualified but who are ready to continue the crucial business of advance themselves. You should be proud of the accomplishments and promise that led to your selection.
- 我們的責任不僅是聘請有資　吸收職員不僅合格但誰準備好繼續前進的關鍵的事務。您應該是驕傲的為成就並且許諾那導致了您的選擇。 您有機會是一個公司的一部分以光彩的歷史和一個扣人心弦的禮物。我們看對您幫助我們增長, 增長與我們, 和是舉起我們全部傳統的一部分。
- You have the chance to be part of a company with a glorious history and an exciting present. We look to you to help us grow, to grow with us, and to be part of a tradition that elevates us all.

Marketing & Sales Index

2008/2009的戰略方向
Strategic Direction for 2008/2009

- 培育身分

  Foster Identity

服務發展
Service Development

- 提高顧客服務
  Enhancing Customer Services

- IEA Net　XX網

職安健
Staff Wellness & Health

- 晨操 Morning Exercise
- 工作前準備 Pre-work Warm Up
- 輔導服務 Counseling Service
- 心理 和 靈修 Psychological & Spiritual

About our Company - 系統

- 透明度 系統
- 架構 -
- 標準化
- 評審
  - 田井制度
    - 分區表　分Product　分地域

About our Company - 文化

- 文化 Corporate Culture
  - Policy and not Politic

About our Company

- Advancement 網上系統

About our Company – 信仰

- 基督教靈實協會 HAVEN OF HOPE CHRISTIAN SERVICE
  - Moto: With Faith, We Serve with Love and Care
    Light up Hope, and Walk together
  - 靈光慧語 Bible Verses

About our Company – 信仰

- Service Development
- Enhancing Customer Services
- IEA Net

Staff Wellness & Health

- 晨操 Morning Exercise
- 預備 Pre-work
- 熱身 Warm Up
- 告解服務 Counseling Service
- 心理及精神上 Psychological & Spiritual

About our Company – 技術

- 電子系統 E-System
- 內聯網 Intra-Net
- 電郵 Email
- 電話信息 SMS

About our Company – 投資

- Investment
  - ELN
  - Stock Accumulator
    - 10% Plus Return
    - Last Year
    - ML -18%
    - HSBC –15%

Keep Inventory in Customer Warehouse

- E.g. Mattel