



Số 37 tháng 07 năm 2013

Bản tin Solar Serve

Các bạn thân mến,

Cuộc thi pháo hoa quốc tế tại Đà Nẵng được nhiều người xem như là cuộc thi pháo hoa lớn nhất và đẹp nhất trên thế giới. Năm nay nó đã thu hút hơn 400.000 khách tham quan. Một lần nữa cuộc thi này lại trở thành màn trình diễn ngoạn mục. Các đội đến từ Mỹ, Nga, Nhật, Ý và Đà Nẵng đại diện cho Việt Nam đã thi đấu trong hai ngày, trong đó đội đến từ Mỹ đã đạt giải nhất trong lần thi này. Nếu bạn có hứng thú đến thăm thành phố, bạn nên có kế hoạch cho năm tới. Hãy chắc chắn rằng bạn đặt được phòng trước và đừng quên đến thăm chúng tôi. Trong vài tháng qua lịch làm việc của chúng tôi đã lấp đầy các chương trình đào tạo, triển lãm và hội thảo. Thư này sẽ bao gồm nhiều sự kiện và hoạt động.



Một lợi thế lớn

Một chuyên gia kinh tế của CSIP (Trung tâm Hỗ trợ Sáng kiến Phục vụ Cộng đồng) đã đến trung tâm của chúng tôi và huấn luyện các nhân viên một khóa học ngắn hạn về làm thế nào để bán các sản phẩm của công ty cho khách hàng và làm thế nào để thực hiện một kế hoạch bán hàng. Bây giờ cho đến những năm sắp tới, doanh nghiệp xã hội như chúng tôi muốn tập trung vào hai sản phẩm: Bếp parabol và bếp sạch. Các sản phẩm khác cũng quan trọng, nhưng để phát triển tốt hơn nữa, chúng tôi cần phải tập trung vào sản phẩm chủ lực. Trong hai ngày của đợt huấn luyện này nhân viên của chúng tôi đã có cơ hội để chia sẻ những ý tưởng của họ, vì vậy đợt huấn luyện này đã cho họ một lợi thế lớn.

Một hội thảo quan trọng

Một cuộc hội thảo quốc tế được tổ chức tại Hội An, thảo luận về kế hoạch tăng trưởng xanh và các chiến lược cho khu vực này. Nhiều tổ chức từ khắp nơi trên thế giới được mời tham dự. Cuộc hội thảo này tạo ra rất nhiều cơ hội để kết nối mọi tổ chức với nhau. Thông qua các mô hình quốc tế, họ có thể học hỏi thêm về cách cải tạo màu xanh trái đất. Solarserve cũng được mời. Tại mỗi gian hàng, họ đã gặp rất nhiều đại diện các đại sứ quán và tổ chức quốc tế. Đó là một cách tốt để giới thiệu công việc và trao đổi thông tin. Do tính chất quốc tế của hội thảo, an ninh được thắt chặt, đặc biệt là vào ngày thứ hai khi những người tham gia được mời đi thực địa một số dự án tăng trưởng xanh ở nông thôn.



Nói lớn giọng

Trong tuần cuối cùng của tháng Sáu một hội chợ thương mại được tổ chức tại TP Tam Kỳ Chúng tôi nhận được lời mời. Cùng với Thăng nhân viên tiếp thị của chúng tôi, con trai của giám đốc cũng ở lại và ngủ tại gian hàng trong suốt bảy ngày. Có khoảng 500 doanh nghiệp trưng bày sản phẩm của họ. Trong các buổi tối mất ngủ, hội chợ trở nên rất đông đúc. Nhân viên của chúng tôi đã phải nói lớn giọng khi gần đó những gian hàng khác bật hệ thống âm thanh karaoke lên. Mặc dù mọi người đều rất quan tâm, nhưng họ đã do dự để mua một sản phẩm mới trên thị trường. Khi chúng tôi hạ giá vào ngày cuối cùng chúng tôi đã bán được sản phẩm. Đây là một kinh nghiệm (tiếp thị) tốt và giúp chúng tôi tiếp tục hướng về phía trước.

Chuẩn bị !!!

Trong tháng năm, chúng tôi đã tham gia một hội nghị quốc tế ở Thái Lan. Chúng tôi mang theo một bếp sạch và một bếp parabol. Mục tiêu của chúng tôi là khuyến khích mọi người tham gia để chuẩn bị cho những trận thiên tai sắp tới. Chúng tôi rất ngạc nhiên rằng một trong những diễn giả chính đã đưa ra mục tiêu giống với chúng tôi. Chúng tôi đã làm tốt và kết nối tốt, một người Indonesia đã mua bếp parabol và bếp sạch cũng được gửi đến một khách hàng người Úc. Sau khi thăm một số bạn bè cũ, chúng tôi rời Thái Lan với những cảm xúc tốt. Mục tiêu của chúng tôi đã hoàn thành.



Chờ mùa lũ

NAV / NCA, một tổ chức phi chính phủ yêu cầu chúng tôi làm cho 150 bếp sạch cho nông dân nghèo gần thành phố Huế. Mặc dù chúng tôi không chịu trách nhiệm theo dõi nhưng chúng tôi muốn biết việc sử dụng bếp sẽ như thế nào. Những người dân đã nấu ăn với những chiếc lò đơn giản bằng xi măng, điều đó đã gây nên nhiều tác hại do có nhiều khói ở trong nhà. Thật không may khi họ đã không sử dụng loại bếp mới của chúng tôi. Họ muốn sử dụng bếp của chúng tôi vào mùa mưa. Thường có một đợt lũ ở khu vực này và họ không thể di chuyển lò xi măng của họ. Họ quyết định dùng bếp sạch khi họ đã di chuyển đến nơi cao hơn. Những người đã sử dụng bếp sạch đều cảm thấy rất hạnh phúc

Không bao giờ quá già hay trẻ

Mỗi năm Rabo, ngân hàng ở Hà Lan thường cho người dân nếu họ đi bộ hoặc chạy một khoảng cách nhất định để tài trợ cho các dự án trong và ngoài nước. Những người trẻ và bạn cũ của Solarserve đã tham gia thử thách này như đi bộ hoặc chạy hàng cây số. Người lớn tuổi nhất tham gia là một cụ ông 80 tuổi. Nó không chỉ là một cách tuyệt vời để giữ gìn sức khỏe nhưng cũng là cơ hội để giúp đỡ các dự án của chúng tôi. Một trong những người tham gia tuyên bố rằng ông và ba thành viên khác trong gia đình sẽ tài trợ cho chúng tôi một lần nữa trong bốn ngày tại Nijmegen (ngày 16 đến 19 tháng 7). Họ sẽ đi bộ 30 km mỗi lần trong bốn ngày với 40.000 người tham gia. Người lớn nhất là 73 tuổi và người trẻ nhất 12. Họ thực sự mong muốn sự kiện này. Người bạn tốt của chúng tôi, Fred đi trong sự kiện này suốt 21 năm, nhưng đã phải dừng lại sau khi có một số vấn đề về bệnh tim của mình.



Một sự che chở trên đường

Chúng tôi tổ chức một bữa tiệc chia tay Thùy Vy, kế toán của chúng tôi. Cô ấy sẽ sinh con đầu lòng vào tháng Bảy, nhưng muốn quay trở lại sau vài tháng. Chúng tôi đã có một bữa ăn trưa ngon miệng với nhau và chúng tôi chúc phước lành cho cô ấy. Thành, một sinh viên, đã thay cho cô ấy, như chúng tôi đã nói với các bạn trong thư trước. Anh tốt nghiệp cử nhân kế toán vào tháng Năm và hiện đang làm việc toàn thời gian cho chúng tôi. Vài tuần trước, anh đã bị một chiếc xe tay ga chạy quá nhanh đâm phải. Anh ngã xe máy và toàn bộ phía bên trái của cơ thể của mình ngã xuống đất. Với một vết sưng lớn trên má và nhiều vết trầy xước trên cánh tay và chân của mình. Anh đã sống sót sau vụ tai nạn. Anh đi đến bệnh viện nhưng đã được xuất viện trong một thời gian ngắn. Anh đã đi khắp khiêng đến trung tâm của chúng tôi trong bộ quần áo rách. Chúng tôi đã chăm sóc của anh ấy với đá để làm mát vết thương và một số thuốc để ngăn cho anh khỏi bị nhiễm trùng. Bây giờ anh đang bình phục tốt.

Bán hàng tự phát

Hầu hết các người bạn nước ngoài của chúng tôi đã quen thuộc với bán hàng tự phát. Họ thường xuyên được giúp đỡ bởi các câu lạc bộ, các tổ chức, trường học, nhà thờ. Sau khi một số căn nhà được làm sạch, hàng hóa không được tốt lắm được bán thường xuyên trên vỉa hè phía trước một tòa nhà hoặc trong một sân sau. Các nhà tổ chức thường sẽ hỏi thăm để mua những hàng hóa, một số tiền nhỏ dùng để hỗ trợ các tổ chức. Một nhóm hỗ trợ ở Hà Lan đã tham gia vào bán hàng tự phát. Họ đã trưng bày bếp parabol và bếp sạch. Đây là một cơ hội tốt để công việc của chúng tôi được biết đến. Trong đợt bán hàng tự phát cuối cùng và sau một buổi sáng thành công, họ đã phải chia tay một cách nhanh chóng khi mưa và một cơn bão đã xảy ra trong ngày của họ. Chúng tôi cảm ơn cho các sáng kiến như thế này và tất cả các công việc họ làm trong việc di chuyển tất cả các hàng hóa xung quanh.



Thách thức mới

Chúng tôi nhận được lời mời giảng dạy các phương pháp cơ bản từ việc nấu ăn bằng bếp năng lượng mặt trời ở Kenya. Đây không phải là lần đầu tiên chúng tôi nhận được một lời mời. Trong thời gian triển lãm và hội nghị, có nhiều lời mời được đề cập đến. Nó sẽ là một cơ hội tuyệt vời để giúp đỡ người khác trong việc sử dụng năng lượng mặt trời nhưng tại thời điểm này chúng tôi không có đủ nhân viên. Một thanh niên trẻ, người đã cùng chúng tôi làm việc vài tháng trước lại nghỉ việc rồi. Vì vậy, chúng tôi phải chờ cho đúng thời điểm. Chúng tôi đã hỏi một số sinh viên làm việc bán thời gian cho chúng tôi làm tiếp thị. Nếu chúng tôi muốn phát triển sản phẩm, chúng tôi phải tập trung vào chiến lược bán hàng. Đó là thời gian để hướng về phía trước. Lời mời sẽ luôn luôn được trong tâm trí của chúng tôi và chúng tôi sẽ chuẩn bị một chương trình giảng dạy thực tế trong trường hợp chúng tôi được bật đèn xanh cho việc giảng dạy.

Vâng, đó là tất cả những gì chúng tôi muốn chia sẻ với các bạn! Kiểm tra [trang web mới màu xanh](#) của chúng tôi và [một videoclip mới](#). Cảm ơn vì đã đồng hành với chúng tôi.

Lời chúc mừng,

Nhóm Phục vụ năng lượng mặt trời

Kêu gọi để phục vụ

Để biết thêm thông tin chi tiết vui lòng liên hệ: solarserve@yahoo.com