



全国高等职业教育规划教材

模具专业英语

主 编 于云程 蒋英杰

副主编 闫世晓



电子教案下载网址 www.cmpedu.com



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

全国高等职业教育规划教材

模具专业英语

主 编 于云程 蒋英杰

副主编 闫世晓

主 审 陈剑鹤



机械工业出版社

本书内容主要选自国外知名模具企业的技术文件及专业的模具外贸论坛,采用项目引入和任务驱动的编写方式。全书由5个项目组成,项目的选取均与实际应用相关,知识点分散于各项目中。

本书主要讲解了在模具行业各工作岗位与工作情境下的模具专业英语的使用方法,注重学生的专业知识的重温与技能的培养。本书的主要内容包括模具设计与制造技术、模具 CAD/CAE/CAM 软件、模具精密加工与检测设备等相关的专业英语。同时考虑到学生在模具外贸知识与外企应聘技巧等方面的需求,选取安排了涉外模具企业宣传、国外模具会展介绍、模具合同格式要求等内容。附录为常用模具专业英语词汇与词组。

本书可作为职业院校模具及机电、机制、数控等相关专业的专业英语教材或参考资料,也可供在模具行业工作的工程技术人员与外贸人员参考。

为配合教学,本书配有电子课件,读者可以登录机械工业出版社教材服务网 www.cmpedu.com 免费注册后下载,或联系编辑索取(QQ: 2850823889,电话:(010) 88379739)。

图书在版编目(CIP)数据

模具专业英语/于云程,蒋英杰主编. —北京:机械工业出版社,2014.8
全国高等职业教育规划教材
ISBN 978-7-111-47033-5

I. ①模… II. ①于…②蒋… III. ①模具-英语-高等职业教育-教材 IV. ①H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 125545 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑:刘闻雨 杨 洋 责任校对:张艳霞

责任印制:李 洋

北京振兴源印务有限公司印刷

2014 年 8 月第 1 版·第 1 次印刷

184mm×260mm·9.25 印张·226 千字

0001—3000 册

标准书号:ISBN 978-7-111-47033-5

定价:22.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010) 88361066 教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售一部:(010) 68326294 机工官网:<http://www.cmpbook.com>

销售二部:(010) 88379649 机工官博:<http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线:(010) 88379203 封面无防伪标均为盗版

前 言

本书是依据《国家中长期教育改革和发展规划纲要》关于“加大发展职业教育”的要求,贯彻了“基于项目教学,融教学练于一体”的课程设计思想,通过加大课程改革与建设力度,创新教材模式,与企业技术人员合作编写而成的一本具有“工学结合、校企合作”特色的教材。

在当今全球经济一体化的背景下,无论是国外先进经验的引进还是科技的交流,均需以专门的科技外语作为依托。因为各行各业所具有的特定专业知识和行业规范以及习惯的不同,各行业专业英语有其特定性、特殊性和专业性,所以学习专业英语显得尤为重要。

本书以模具设计与制造技术、模具 CAD/CAE/CAM 软件、模具精密加工与测绘设备等方面的专业英语为主要讲授对象,同时也选取了广泛应用的涉外模具企业宣传、国外模具会展介绍、模具合同格式要求等知识作为拓展内容。按照“定位准确、注重能力、内容创新、结构合理”的编写要求进行编写。本书图文并茂、项目完整、内容简繁有序,符合技术及技能型人才的培养需要,且内容按项目式编排,以任务驱动的模式,从“实践性”的角度,将实际案例引入到了本书中。

本书的特点:

1) 摒弃了传统的以知识传授为主线的知识构架,以项目为载体,以任务为驱动,以具体的工作项目和任务知识点逐层展开,便于学生学习与教师授课。

2) 引入实际工作项目作为本书的编写案例,真正地体现了“教师引导,学生为主”的教学理念,既符合高职院校学生的学习习惯和认知规律,提高了学生的学习兴趣与潜能,又可降低学生的学习负担,培养学生主动学习的能力与动力。

3) 以职业能力培养为目标,学生在工作任务的驱动下进行学习和演练,实现知识与技能的结合,符合教育部在《国家教育事业第十二个五年规划》中提出的“高等职业教育重点培养产业转型升级和企业技术创新需要的发展型、复合型和创新型的技术技能人才”的要求。

4) 本书内容选取面广,且多为模具标志性行业或权威机构发布的最新资料,实用性很强。本书中的大量案例均可作为外贸或外资模具企业人员招聘、企业产品宣传、合同编写以及生产标准制作的参考依据。这些案例表述形式新颖生动,图文并茂,简明扼要,通俗易懂,让读者能轻松掌握。

本书的编写力量来自模具专业、英语专业的教师以及模具制造、外贸行业的技术人员。本书由常州信息职业技术学院的于云程和蒋英杰担任主编,闫世晓担任副主编,王军红参加编写。其中于云程和蒋英杰共同完成项目1、项目2、项目4和项目5的编写工作,闫世晓、王军红共同完成项目3,于云程、蒋英杰对全书进行统稿及附录内容的选编。此外陈剑鹤为本书的编写也提出了宝贵的意见,在编写过程中还得到了江苏昆山鸿永盛模具有限公司的鲁加丁副总经理以及常州华威亚克模塑有限公司的赵苏义经理的鼎力支持,并提供了编写的案例和资料等,在此一并表示衷心的感谢!

由于编者水平有限,书中难免会有不足之处,恳请广大读者批评指正。

编 者

目 录

前言

Project 1 Recruitment Advertisement of Mould Enterprise	1
Unit 1 Recruitment Advertisement of Mould Designer	4
Unit 2 Recruitment Advertisement of Tooling Engineer	6
Unit 3 Recruitment Advertisement of Mould Sales Engineer	8
Project 2 Mould Sales	10
Unit 1 2009 EuroMold	13
Unit 2 Introduction to Enterprise	15
Unit 3 Injection Moulded Plastic Products	16
Unit 4 Case Studies: Sub-contract Injection Moulding	18
Project 3 Mould Design and Manufacture	20
Unit 1 Part Drawing	24
Unit 2 Tooling Standard	27
Unit 3 Metal Stamping Mould Standard	31
Unit 4 Mould Material	34
Unit 5 Mould Design and Fabrication Flow Diagram	37
Unit 6 The Instruction for Mould Manufacturing Management	39
Project 4 Mould Software	43
Unit 1 Introduction to UG NX MoldWizard	43
Unit 2 Introduction to UG NX PDW	48
Unit 3 Dynaform Training Manual	54
Unit 4 Introduction to Moldflow MPI	62
Unit 5 Introduction to CimatronENC 5 – Axis Production	65
Project 5 Machining Equipment for Mould	69
Unit 1 Introduction to GF° Agie-Charmills EDM	69
Unit 2 HAAS CNC Milling Machine's Solutions and Applications of Tooling	74
Unit 3 Introduction to Five Milling Center of HURON GRAFFENSTADEN	77
Unit 4 Record Card for CMM Routine Maintenance	80
Unit 5 Injection Moulding Machine Manual	83
Translated Texts (课文参考译文)	87
项目 1 模具企业招聘广告	87
单元 1 模具设计师招聘广告	87
单元 2 模具工程师招聘广告	88
单元 3 模具销售工程师招聘广告	88

项目 2 模具销售	90
单元 1 2009 年欧洲国际模具及机床技术展览会	90
单元 2 公司介绍	91
单元 3 注塑模具产品	91
单元 4 工程实例: 注塑分包合同	92
项目 3 模具设计与制造	94
单元 1 零件图样	94
单元 2 模具标准	95
单元 3 金属冲压模具标准	96
单元 4 模具材料	98
单元 5 模具设计制造流程	100
单元 6 模具制造管理说明	100
项目 4 模具 CAD/CAE/CAM 软件	103
单元 1 NX 注塑模具设计向导简介	103
单元 2 NX 级进模设计向导简介	106
单元 3 Dynaform 培训手册	109
单元 4 模流分析 Moldflow MPI 模块简介	115
单元 5 CimatronE 数控 5 轴加工软件包	117
项目 5 模具加工设备	119
单元 1 GF 阿奇 - 夏米尔电加工设备简介	119
单元 2 哈斯数控铣床的刀具解决方案及应用	122
单元 3 法国优龙 K2 × 8 - K2 × 10 5 轴铣削加工中心简介	124
单元 4 三坐标日常设备保养记录卡	126
单元 5 注塑成型机使用手册	127
附录 常用模具英语词汇与词组	129
参考文献	142

Project 1 Recruitment Advertisement of Mould Enterprise

Analysis of Background (背景分析)

现在就业市场对人才的学历要求普遍提高。一般普通的职位也要求有大专及以上学历。此外几乎所有企业对人才的工作经验都有较高的要求,要求有几年的相关经验已成为必要条件,许多企业还要求“英文流利”。因此,要想找到既符合企业要求,自己又力所能及的职位是十分不易的。针对上述情况,每一位求职者都应该做到对自己、对企业有比较准确、细致的了解,做到有的放矢。这就要求求职者采取积极的应变对策,要加强自我完善,不断提高知识结构和业务水平,同时也要不断地弥补自己经验的不足,多学一点经验和技术,以此来充实自己。

Task Orientation (任务导向)

外资或外贸型模具企业的招聘广告常对模具设计师、模具工程师或模具销售工程师的岗位应聘者提出一定的英语口语或专业英语要求。因此,对照招聘广告中的英文,有针对性地应聘,既证明了自己的英文水平,又添加了成功应聘的砝码。本项目要求学生能够阅读英文招聘广告且了解这类招聘广告中常见的格式与内容。

Learning Guidance (学习指导)

How to Read English Recruitment Advertisement (怎样阅读英文招聘广告)

1. 英文招聘广告的组成

英文招聘广告通常由以下内容组成。

(1) 招聘单位的名称 (The Name of the Recruiting Unit)

一般单独放在第一行,排版时用粗体字,以标题的形式出现。例如:

Amway (China) Daily Necessities Company Limited [安利(中国)日用品有限公司]

(2) 招聘单位的标志 (The Logotype of the Recruiting Unit)

一般放在招聘广告标题的前边,但有时也可放在标题的后边。这是因为企业在招聘人才的同时,还要在读者心目中树立起该企业的形象。

(3) 招聘单位的简介 (The Brief Introduction to the Recruiting Unit)

对企业进行广告宣传,以便让求职者对企业有一个基本的了解。例如:

Krupp, one of the top ranking German industrial groups active in mechanical engineering, plant making, automotive, fabrication, steel and trading, is now widening its business in the People's Republic of China. (克路普是德国名列前茅的工业集团公司之一,从事机械工程、设备制

造、汽车、装备、钢铁生产及贸易等业务，现正在扩大本公司在中国的业务。)

(4) 招聘的职位 (The Job Titles Being Offered)

注明具体的空缺职位，是任何招聘广告必不可少的内容。如果一则广告只有一两项空缺职位，那么招聘的职位就往往用来做招聘广告的标题。例如：

VACANCY FOR OPERATORS OF NC MACHINE TOOLS (数控机床操作员空缺)

(5) 工作的职责 (The Job Responsibilities)

工作的职责是具体说明空缺职位应担任的主要任务，以便让求职者明了自己是否有能力胜任这些工作。例如：

Responsibilities (工作的职责)：

- ① Locating and appointing high caliber staff (寻找并聘用能力强的职员)；
- ② Terms and conditions of employment (制定聘用条件)；
- ③ Career planning (职业生涯规划)；
- ④ Training (培训员工)。

(6) 应聘的资格 (The Qualification for Application)

应聘的资格，即应聘的要求，也就是对应聘者在性别、年龄、学历、经验、特殊才能、个性、居住地等方面提出的具体要求。英语中常用 qualification, requirements 等词语来表达。例如：

Qualification (应聘要求)：

- ① Experience working with foreign companies (有在国外公司工作的经历)；
- ② Proficient in English and Mandarin (能熟练运用英语和普通话)；
- ③ Good at developing new business relationships (善于发展新的业务关系)；
- ④ Personal confidence and aggressiveness a must (必须有信心和进取心)；
- ⑤ Traveling within China a must (必须在国内出差)；
- ⑥ Mature, dynamic, honest (思想成熟，精明能干，为人诚实)。

(7) 提供的待遇 (The Remuneration Being Offered)

在国内报刊上刊登的英语招聘广告，对待遇问题一般都提得比较笼统。例如：

We offer an attractive salary package, fringe benefits and opportunities for career development. (我们提供优厚的工资、福利和良好的职业发展的机会。)

All positions offer highly competitive salaries, medical benefits and bonus. And of course, excellent training and career prospects. (所有职位都将提供颇具竞争力的工资、医疗福利和年度奖金。当然，还有良好的培训和职业前景。)

(8) 应聘的方法 (The Ways of Application)

目前，国内的英语招聘广告绝大多数采用邮寄信件的方式应聘。因此，要求应聘者邮寄个人简历、自传、毕业证书和学位证书及身份证复印件、照片等资料，并告知邮寄地址及收件人。例如：

Successful applicants will be required to register through FESCO. Resume together with a recent photograph and a contact telephone number should be sent to:

Office manager

Rolls-Royce International Limited-China

Room 14-05
International Building
19 Jianguo Men Wai Main Street
Beijing 100004

应聘成功者必须在外国企业服务公司进行登记。个人简历同近照一张及联系电话须寄往：

北京市建国门外大街 19 号国际大厦 14-05 房 劳斯莱斯国际有限公司（中国）公司经理收 邮编：100004

2. 英文招聘广告的语言特点

(1) 创作新颖标题 (Creating Some Novel Headings)

为了吸引读者的注意，获得最佳的广告效果，广告撰稿人经常会别出心裁地遣词造句，创造出新颖的标题。例如：

Hero Meets Hero (英雄识英雄)

It Is You Who Make Everything Possible (创造一切全靠你)

Are You Ready to Accept Challenges from a Transnational Enterprise? (您愿意接受跨国企业的挑战吗?)

(2) 多用省略句 (Employing Many Elliptic Sentences)

为了在有限的空间、时间、地点、费用内传播足够的信息以达到最佳广告效果，英文招聘广告大量使用省略句。例如：

Hard work and honesty a must. (工作勤奋和为人诚实是必备条件。主语之后省略了 is。)

Read and write English. (会读和写英语。省略了情态动词 can。)

Qualifications needed. (所需资格。省略了从句 which are。)

(3) 利用各种短句 (Utilizing Various Kinds of Phrases)

一般用于说明工作职责和应聘资格(要求)两项内容中。例如：

Good communication skills. (良好的交际技能。)

Ability to work in a team under pressure. (能够在团队中承受压力进行工作。)

(4) 常用祈使句 (Using Imperative Sentences Frequently)

祈使句一般用来说明应聘方法。表示礼貌，使读者感到亲切，开头都用“请”字。例如：

Please apply in your own handwriting with full English resume and recent photo to: (请亲自誊写详细的英文简历并附上近照寄：)

Please highlight the position you apply for at the bottom of the envelope. (请在信封下方注明你所应聘的职位。)

Please call 0510-5807123-3629 for interviewing. (请致电 0510 - 5807123 - 3629 商定面试事宜。)

(5) 采用缩略词 (Making Use of Abbreviations)

为了节省广告撰稿人的撰稿时间与读者的阅读时间，以及节省广告的篇幅和费用，英语广告中能用缩略词时都尽可能用缩略词。常用缩写见表 1-1。

表 1-1 英文招聘广告常见缩写

ad = advertisement	广告	Dept = Department	部门
add = address	地址	G. M. = General Manager	总经理
att = attention	收信人	ID = identification	身份证
corp. Ltd. = corporation limited	有限公司	JV = joint venture	合资
CV = Curriculum Vitae	个人简历		

3. 英文招聘广告常用的资格要求

(1) 个人素质 (Personal Qualities)

A person with ability plus flexibility should apply. (要有能力且适应力强的人。)

A stable personality and high sense of responsibility are desirable. (须个性稳重, 具有高度责任感。)

Enthusiasm, organised working habits are more important than experience. (工作热情和有条不紊的办事习惯比工作经验更重要。)

Being active, creative and innovative is a plus. (思想活跃, 有创造和革新精神尤佳。)

The main qualities required are preparedness to work hard, ability to learn, ambition and good health. (主要必备素质是吃苦耐劳精神好、爱学习、事业心强和身体棒。)

(2) 语言能力 (Language Proficiency)

Ability to communicate in English desirable. (会用英语进行交流。)

An excellent understanding of English would be mandatory. (必须具备出色的英文理解能力。)

Working command of spoken and written English is preferable. (具备英文口语、写作能力者优先考虑。)

Able to speak Mandarin and the Cantonese. (会说普通话和粤语。)

(3) 计算机知识 (Computer Literacy)

Computer operating skill is advantageous. (有计算机操作技术者尤佳。)

Good at computer operation of Windows. (须精通使用 Windows 进行计算机操作。)

Be familiar with CAD/CAM preferable. (熟悉 CAD/CAM 者优先。)

(4) 工作经验 (Occupational Experience)

Working experience in foreign company is preferable. (有在外资公司工作经验者优先。)

At least 2 years in operating NC machine tools. (至少有 2 年操作数控机床的经验。)

Familiar with international trade issues will be an added advantage. (熟悉国际贸易事务者尤佳。)

(5) 其他要求 (Miscellaneous Requirements)

Not more than 30 years. (年龄不超过 30 岁。)

Male or Female. (性别不限。)

Practical Training (实战演练)

Unit 1 Recruitment Advertisement of Mould Designer

Job Profile: Mould Designer

Job Description:

Major Responsibilities and Authorities:

- 1) Responsible for designing, making, testing, debugging, validating of new tooling parts and revising old tooling parts.
- 2) Have the related experience of the tooling design audit, can find out the root cause for the tooling problems.
- 3) Have the ability of the supplier chain management.
- 4) Solving the tooling problems and urgent requirements which arisen during the producing process and redesigning.
- 5) To implement ISO9001/14001 standard and familiar with related environmental requirements.
- 6) Familiar with and control significant environmental aspects related to own position.
- 7) Prior to choose the environmental material when to design the products and pay attention to the environmental aspects of products.

Experience Required:

At least 5 years; experience of moulding tooling design experience in foreign plant.

Knowledge, Skills and Abilities:

- 1) Have experiences of designing all kinds of precision complicated plastic mould.
- 2) Be familiar with repairing IGS, part analysis, making draft angle fit to mould, mould design and electrode design by Pro/E.
- 3) Be proficient in AutoCAD to draft mould structure drawing, part drawing, using AutoCAD Lisp to design module is perfect.
- 4) Be familiar with the manufacture process of plastic mould, plastic properties, moulding process.
- 5) Excellent communication skills and conflict resolution skills.
- 6) Understanding of SPC and FMEA^①.
- 7) Highly organized and structured work behavior.
- 8) Good English, oral and written.
- 9) Be familiar with ISO9001 quality system and ISO14001EMS.

① SPC and FMEA

SPC (Statistical Process Control, 统计过程控制) 是 20 世纪 20 年代由美国人休哈特首创的。SPC 就是利用统计技术对过程中的各个阶段进行监控, 发现过程异常, 及时报警, 从而达到保证产品质量的目的。这里的统计技术泛指任何可以应用的数理统计方法, 而以控制图理论为主。但 SPC 有其历史局限性, 它不能告知此异常是什么因素引起的, 发生于何处, 即不能进行诊断, 而在现场迫切需要解决诊断问题的情况下, 却无从下手。

FMEA (Failure Mode and Effect Analysis, 失效模式和效果分析) 是一种用来确定潜在失效模式及其原因的分析方法。具体来说, 通过实行 FMEA, 可在产品设计或生产工艺真正实现之前发现产品的弱点, 可在原形样机阶段或在大批量生产之前确定产品缺陷。

Education :

Bachelor degree in Mould Design or Engineering field.

Homework (课后练习)

Job Profile: Mould Project Designer

Description of the Job :**Major Responsibilities :**

- 1) Follow up the whole mould process. From the design to the shipment.
- 2) Assist and follow the suppliers during the processing of the mould. (Give technical solution, adjust the leadtime, check the quality, try the mould, check the pieces and help to adjust the mould, prepare for export.)
- 3) Maintain and improve existing production processes.

Competencies and Qualifications Required :

- 1) 5 to 7 years minimum experience in the plastic injection mould field as a mould maker/engineer.
- 2) Being familiar with 2D and 3D design computer software (UG, Pro/E, AutoCAD...) + Excel and Word.
- 3) Good management skills.
- 4) Hardworking, preciseness, strong sense of responsibility, pre-decisional communication skills.
- 5) Knowing mould English well.
- 6) Driving license if you have interested in this position, please send us English resume.

Unit 2 Recruitment Advertisement of Tooling Engineer

Job Profile: Senior Tooling Engineer

Job Description :**Broad Function :**

Responsible for assisting the tooling development manager to plan, design, develop, manufacture and debug different kinds of molding equipments and tooling to support new product development process on the project basis.

Principal Responsibilities :

- 1) Participate in new product design and development process especially in tooling support working with PDT[⊖] & global R&D[⊖].

⊖ PDT: Product Development Team 的缩写, 产品开发团队。PDT 是一个虚拟的组织, 其成员在产品开发期间一起工作, 由项目经理组织, 可以是项目经理负责的项目单列式组织结构。

⊖ R&D: Research and Development Establishment 的缩写, 研发机构。

- 2) Develop the cost estimates of new product tooling and prepare for the tooling evaluation, schedules and activities for management review.
- 3) Perform or coordinate the tooling design, manufacturing, setup and debug with vendors, in order to meet quality requirements and to ensure the new product development on target timeline as well as cost budget.
- 4) Prepare or work out the tooling and equipment manufacturing contracts with coordination of global tooling and quality teams to support six sigma initiatives.
- 5) Explore new technology, new materials and manufacturing process on product development including external tooling vendors in Asia region in order to provide technical expertise in manufacturing process.
- 6) Participate in tooling supplier sourcing projects and seek for the lower cost tooling building opportunities.
- 7) Prepare and update all manufacturing procedures, including tooling design, molding, vendor sourcing or controls.
- 8) Carry out other related duties.

Qualifications:

Education: University graduate major in Mechanical Engineering and Industrial Design Engineering aspects or equivalent.

Experience: 4 years solid experience on precision plastic mould/die design fabrication or maintenance.

Skills:

- 1) Knowledgeable of product design and product quality requirement.
- 2) Experienced in CAD/CAM, CNC machines, B/P reading, tolerance and quality inspection.
- 3) Good knowledge of the tools, processes and equipments for injection molding, die casting and plating, metal stamping, plastic material and properties.

Homework (课后练习)

Job Profile: Senior Tooling Engineer

Job Description:**Job Responsibilities:**

- 1) Mould debug, test and sampling injection mould, evaluate molding mat, process, and mould color formulation.
- 2) Work with project engineer to do product debug and tool debug.

Job Requirement:

- 1) University graduate with Manufacturing or Plastic Engineering or Material Engineering.
- 2) At least 2 years experience in injection molding industry.

- 3) Familiar with mould debug. Knowledge in injection mould making, injection molding process, plastic mat; have quality standard knowledge in toy field is in advantage.
- 4) Good command of English, familiar with computer software in AutoCAD, Pro/E, and MS Office.

Unit 3 Recruitment Advertisement of Mould Sales Engineer

Job Title: Sales & Marketing Director

Reporting to: Group CEO

Location: Suzhou (Might move to other cities in Yangtze River Delta)

Industry: High end plastic injection moulding

Responsibilities:

- 1) Achieve aggressive regional sales and client retention targets.
- 2) Formulate and implement sound market entry and penetration strategies.
- 3) Identify, establish and maintain key account relationships.
- 4) Build sales teams capable of effectively executing agreed upon market strategies.
- 5) Actively participate in the development of the company's positioning and key marketing messages.
- 6) Work closely with the product development team to identify new products and will be responsible for leading global marketing and communication strategies.
- 7) Conduct and specify marketing requirements for market and customer research.
- 8) Identify opportunities and develop information to define markets, market potential, competition and product requirements that are the key to success.
- 9) Responsible for executing marketing strategies and providing overall direction for the company marketing effort.
- 10) Provide strategic direction for the marketing division including sales and marketing support staff.
- 11) Optimize plan for profitability and position in the marketplace.
- 12) Prepare various sales activity reports, budgets and forecasts according to headquarter requirements.

Job Requirements:

- 1) Minimum 8 years proven sales experience, of which 3 must be in senior sales management, must in the plastic moulding business with established track record in high technology growth businesses; leverage partners, direct sales and OEMs.
- 2) Strong direct corporate sales background and channel and distributor management experience. Strong business acumen, analytical and problem-solving skills.
- 3) Able to implement structured sales, marketing and business development programs to develop new opportunities, nationally and internationally.

- 4) Self-driven, positive, high integrity, tenacity and work ethic.
- 5) Able to work independently in a fast-paced and high-pressure environment.
- 6) Excellent verbal and written communication skills in both Chinese and English.
- 7) International background, with working experience both in China and in or from western cultures. Must be motivated for international traveling, with Suzhou and Copenhagen as main bases. Probably between 30 and 40 years of age.

Company Introduction:

A leading European high end plastic injection moulding company is looking for an experienced Sales & Marketing Director to join their operation in China.

Homework (课后练习)

Job Profile: Mould Sales Engineer

Job Description:

- 1) Minimum 2 to 3 years sales experience in mould.
- 2) Able to work independently and under intense pressure.
- 3) A good track record of meeting sales targets.
- 4) Strong business acumen with excellent communication and negotiation skill.
- 5) Experience in mould design and process is preferable.
- 6) Fluent in English and mandarin.

Job Profile: Mould Sales Manager

Main Responsibilities:

- 1) Sales of Sipa[⊙] injection moulds and blowing moulds.
- 2) Develop a sales network in China.

Basic Requirements:

- 1) Bachelor Degree in Mechanical Engineer or equivalent.
- 2) 30 to 38 years old.
- 3) Fluent in written and spoken English.
- 4) Previous sales experience in mechanical fields.
- 5) Previous experience in mould sales, such as injection mould, blowing moulds is in advance.
- 6) Experience in international trading is in advance.

⊙ Sipa: 意大利西帕公司, 是塑料制品领域全方位专业的供应商, 生产注塑机、吹瓶机及灌装生产整线; 产品遍布全球所有著名的大型生产企业和领域, 例如: 可口可乐、百事可乐、达能、娃哈哈、顶新、汇源、益海等。西帕涉及的领域有: 矿泉水、各种饮料、奶制品、食用油、酒类、化妆品、日用品、医药; 可使用的材料有: PET, PP, PLA, PEN 容器; 可开发的瓶型有: PET 啤酒瓶、广口瓶、不对称瓶、阻隔瓶等。

Project 2 Mould Sales

Analysis of Background (背景分析)

模具业素有“开启工业现代化金钥匙”的美称，我国对模具的需求与日俱增，模具进口与出口逆差不断拉大。经过多年的努力，我国已从模具进口大国悄悄向模具出口大国方向转变。根据海关统计资料显示，进口模具主要来自日本、韩国和德国，其次是美国、意大利、加拿大、法国、新加坡和丹麦等地。按出口目的地分，我国出口模具的主要市场是美国和日本，其次是德国、印度、法国、马来西亚、巴西和新加坡等地。巨大的模具对外贸易吸引更多的具备模具专业背景的年轻人从事模具外贸工作。

Task Orientation (任务导向)

作为模具外贸人员，要实时了解国际模具会展动向，以便及时整理资料，参与国外会展。此外要经常利用互联网寻找国外客户或模具供求信息，发送电子邮件给国外潜在买主，在公司或其他网站上对企业进行宣传介绍，以吸引买家。当有买主询价或订购模具时，要能按照客户要求设计一份外贸模具报价单或合同订单，提供给国外客户。下面就模具会展、企业介绍、产品推广、模具报价 4 个方面进行针对性的实战演练。

Learning Guidance (学习指导)

民营中小模具企业通过互联网寻求海外订单的方法

加拿大 CALH 网络服务机构 袁颖曦

【摘要】现阶段中小模具企业采用搜索引擎、B2B 网站以及邮件营销寻找海外客户，每种方法的利弊以及实际案例。

【关键词】模具国外客户开发；搜索引擎；邮件营销

Different Ways of Seeking Overseas Buyers for Small Business Mould Companies

Abstract: Small size mould and molding company has different ways seeking overseas buyers via the Internet, such as Search Engines, B2B websites or Email Marketing. The author tells us about each way's advantages and disadvantages with real cases.

Key words: Overseas mould buyers, Search Engines, Email Marketing

2000 年后，在政府的鼓励和支持下，各地涌现出了大批民营中小型模具企业。这类模具企业的特点如下：

- 1) 企业营业额在 1 亿元以下，规模不大；
- 2) 企业创办人年龄不到 40 岁，有着 10 年以上的从业经验，白手起家；
- 3) 企业的主要的营销手段还是采用传统的关系营销；
- 4) 企业在成立之后维持高速增长，普遍达到了 50% 以上的年增长率。

这一类企业近几年开始面对各方面的生存压力。首先是管理问题，随着经济全球化不断发展，模具企业向着技术集成化、设备精良化、产品品牌化、管理信息化、经营国际化的方向发展。民营模具企业经过早期的黄金期之后，企业员工和企业规模大大增加，这对企业的管理能力来说是严峻的考验。其次，国际模具巨头纷纷进驻国内，也直接侵蚀到民营模具企业的传统领地。如德国海拉吉林落户、日本丰田模具天津设厂、芬兰贝尔罗斯公司投资建厂等。外资企业拥有先进的技术和资金实力，再利用中国的劳动力和便宜的原材料，竞争优势不言自明。第三，企业原有的营销方式陈旧僵化，没有办法争取到更多客户维持企业高速发展。很多大规模的模具企业，还是依靠以往积累的人脉关系进行拓展。这些方法在早期曾经起到非常明显的效果，但随着中国模具企业几何数量级的增加，忠诚客户也可能改变，如果没有办法不断寻求新客源的话，企业发展将后继无力。

民营企业寻求海外订单的方法多种多样，以下就3种常见的方法进行总结，并结合案例进行分析。

1. 海外搜索引擎或行业目录：见效快，代价高

案例：某中型模具厂，年营业额4000万。在雅虎英文网站进行针对美国客户的推广，采用的关键词包括“China mould”、“China molding”、“mould China”、“mould manufacturer in China”等，关键词每次点击的价格从1美元到5美元不等，广告实施期约6个月。

效果：效果持续约9个月，期间直接带来潜在订单近100个，成单11个，金额300万以上。如果计算下半年陆续下的单，则全年约有近700万的营业额。

费用：总共花费近10万美元，约72万人民币左右的推广成本。

分析：这是见效最快的一种方法。在各大英文搜索引擎打广告，用户点击广告后，弹出模具企业的网站。常见的搜索引擎包括谷歌英文和雅虎英文。这种推广方法要求非常简单，只要申请人拥有一张可以支付美元的信用卡即可，直接登陆谷歌或者雅虎的相关页面进行注册，填写完成信用卡付账信息后，就可以正式使用了。

凡事有利有弊，这种推广模式最大的问题就是成本过高。搜索引擎是按照点击收费的，每个点击的费用从数美分到数十美元不等。冷门的关键词便宜，热门的关键词价格贵得惊人，如关键词“mould”，在英文雅虎美国地区点击一次的费用约12美元。而且还无法排除是否有竞争对手的恶意点击，虽然所有的搜索引擎都采取措施避免恶意点击，但仍无法完全根除。曾经有说法提到搜索引擎恶意点击的数量超过80%，也就是你每花费100美元的费用，就有80美元来自于恶意点击。

2. 邮件营销：性价比高，垃圾阴云不散

案例：某模具小厂，主要生产硅胶模类产品，年营业额约1500万。以前一直依靠企业创办人的人脉关系和公关能力获取订单，但多数订单为国内企业中转单，利润低、发展缓慢。后尝试采用邮件营销，公司雇用4~5人专门寻找邮件地址，并且发送推广邮件。初期效果明显，但很快被邮件服务商当成是发送垃圾邮件而屏蔽邮箱。更换邮箱服务商之后不久再次因为发送高频率邮件而屏蔽。之后多次更换，又多次被停。即使没有被封锁，邮件也只有少部分能到达潜在客户的邮箱，这是由于国外的邮件服务商对于中国地区发出的邮件，有着严格的拒收规则。

效果：发送邮件期间，每周可以带来3~5个潜在询盘，而且这些询盘不同于B2B网站带来的机会，用户比较专一，不会询问多家以压价。年营业额1500万元，约1000万元直接