

日百文化

RI BAI WEN HUA 日百集团主办 山东省十佳企业报纸 日照市十佳内刊

内部资料准印证第6号 内部资料 免费交流 www.ribagroup.com Email: rbqywhb@sina.com

2016年2月5日 星期五 乙未年腊月廿七 第2期(总第157期) 本期四版



岁寒情意暖

集团积极开展春节走访慰问活动



图为董事长 总裁走访慰问离退休老干部

领导班子、终身员工、优秀员工父母，为他们送去春节的慰问和祝福。集团工会及各级还分别走访了优秀职工、困难职工家庭、长期驻外职工家属等，与家属们亲切的交流谈心，详细了解他们的生活近况，并为他们送上了慰问金和节日的祝福。

正值节前销售旺季，干部员工一线忙碌，集团领导、工会及各级积极开展节前走访工作，及时把企业的关怀和温暖送到职工家中，也送到了干部员工的心坎上，让大家感到了浓浓的暖意。

□ 本报记者 袁启

下文为近日收到的退休员工的感谢信：

尊敬的日百集团的各位领导、各位员工：在新春佳节即将来临之际，首先向各位领导、各位员工拜个年，同时表达我们发自内心的谢意，感谢多年来对我们离、退休老同志无微不至的关怀和照顾。使我们这些老同志真正体会到老有所依、老有所养的幸福晚年生活，感受到党的温暖，集团的关怀——日

百集团就是我们的家。

作为日百集团的一名老员工，我也时时刻刻在关注日百集团的发展、成长和进步。每当收到定期发来的《日百报》，我都仔细阅读，看到集团在改革、创新、发展中所取得的辉煌业绩，我都感到由衷的高兴和自豪。这些成绩的取得，无不凝聚着集团领导和全体员工的辛勤汗水和艰苦的付出。也正是由于这些付出，才有了今天的收获，才使得集团一步一个台阶的稳健向前发展。

每逢节日，集团领导在百忙中，还时刻惦记着我们这些老同志，亲自带领相关部门负责人和员工登门看望，问寒问暖，这种关怀让我百感交集，也让我所居住的单位邻居交口称赞，羡慕不已。为此，请允许我代表我们全家再一次向集团领导表示衷心的感谢。同时，也借此机会祝福：各位领导、全体员工和离、退休老同志春节快乐、身体健康、阖家幸福、万事如意。祝愿：日百集团各项事业蒸蒸日上，再创辉煌！

退休员工：陈常英
2016年2月1日

经营策略调整大有可为

本报评论员

“物竞天择，适者生存。”当下既要面对复杂的经济环境，又要面对电商冲击，故步自封是断然没有良好发展的。零售企业必须要与时俱进的作出积极的调整，转型、创新，以更好的适应市场的发展和消费者个性化的需求，调整势在必行。

穷则变，变则通。商业公司自2014年就开始调结构、转方式，收益显著。2015年7月份完成对新玛特超市布局的调整工作，优化了商品结构，调整了经营面积，加大外围休闲区域，为公司带来了可观的经济效益。调整品类结构，合理规划店内布局，五莲新玛特着力打造以休闲娱乐为主的儿童乐园区域。莒县新玛特找准目标和定位，引入健身、快餐、舞蹈培训等项目，打造多功能体验式购物中心……一次次成功的经验告诉我们，作为调整中最重要的一环，经营策略调整大有可为。

无论干部与员工都不能墨守成规，要从思想上改变，积极学习新思维、新理念，加强学习和研究，多研究自己的业务，提升自身业务能力和水平，争当业务能手。这样才能充实自我，并根据岗位需要，做到一人多能，一人多职。整合资源、做好沟通、分析数据，借鉴成功的优秀做法和经验，深入把握市场走向，精准分析顾客需求、营销数据，大到门店经营定位，小到商品陈列的细节，制定合理的调整方案。

与此同时，日常事务的正常开展是一切调整改革的前提。不管是一线还是后

都应有秩序的开展各项经营活动，仓储配送、验货检查、商品陈列、顾客服务、与供应商的沟通……各部门、岗位人员都要履行好自己的职责并加强相互间的协调配合，积极推进调整，为公司的发展提供动力。

当然，调整绝不是盲目从动的，一切的调整改革都要以务实为基础，始终坚持“四个务实”的原则。需要审时度势与工作实际相结合，符合当前市场需求。

之前调整工作体现了企业在优化商品品类结构、品牌结构，和从传统的零售企业向重视凸显体验化的、休闲化的、社会服务化的新的零售特征转变，是适应当前时代潮流的。另外，“沙里淘金”“0元竞拍”“年终盛典”等一系列互动性的、创新性的促销活动不但促进了商品的销售，更活跃卖场气氛；从小品演绎、走街串巷，到营销地图、微信宣传，活动宣传突破了传统观念，创新了宣传形式，拓宽了宣传渠道……适合市场，满足消费需求，有利于企业发展的调整才是成功的，是值得各公司、部门推广学习的。

经营策略调整的目的是为了企业更好的发展，要加快发展，就必须敢于啃硬骨头，勇于担当，脚踏实地，增强工作的责任感和紧迫感。

相信在全体干部员工的努力下，经营策略的调整必将使公司发展开拓出新的空间，迈向新的阶段！



送礼送福 欢购迎新春

本报讯 新春佳节即将到来，火红的灯笼、鲜艳的梅花、多彩的迎春海报、整齐排列的年货商品，处处洋溢着浓厚的新春气息。为传递美好祝福，营造喜气祥和的节日氛围商业公司还推出了丰富多彩的主题活动，打折让利，购物抽奖，赠礼不断。

恭贺新春 抢年货

1月15日起，商业公司各门店相继开启“年货团购惠”活动。活动期间根据顾客对年货商品种类的需求推出了团购礼包商品，顾客购买可享团购优惠，更有超市劲爆单品大促，新衣给力折扣等年货促销活动，购物满额还可参加换购“猴福齐天”吉祥公仔、书法家现场书写春联、日百福字带回家等活动。

琳琅满目的年货商品，多品类、多花样的促销，深受顾客喜爱，现场人群熙熙攘攘，热闹非凡。

给力折扣 三天狂欢购

开年钜惠，1月15日-17日照店穿着类全场低至3.8折，新玛特钜



物广场穿着类低至5折，超市全场满100返20元现金券，超多打折商品，另有超低价蔬菜、水果，购物满额还能抽取iPhone6s、电动车、自行车等超值给力奖品，吸引了众多顾客争相购买，活动现场人气高涨。

超低折扣和诸多惊爆价商品吸引了众多的顾客目光，日照区域两店总销售额比去年同比增长近一倍，有效来客数较去年增长近60%。

购物新玛特 礼享3天乐
1月22日-24日岚山新玛特钜

惠三天，“一站备齐小年礼，成箱价更低”“甜蜜大把抓”，糖果抓多少送多少、购物满额送体彩刮刮乐、团购返现送好礼、新年拼团享春节团购商品优惠价。一系列的促销活动，满足了顾客多样化的需求，趣味性、互动性的小游戏增添了购物乐趣。

开年大促 两天狂欢购

莒德福莒县店、莒县新玛特1月23日-24日穿着类全场低至1折起，超市类全场8折，部分低至5折，“开年大促 抄底价 更直接”服装、鞋包、家纺超低价，购物满额凭票刮大奖，活动期间会员购物更享多倍积分。

活动期间商业公司推出贺岁卡、生日卡、专属卡等购物卡，吸引了众多顾客前来购买。

喜庆的店堂氛围，超大的促销力度，多样的买赠活动，掀起了一波波年货抢购热潮，提高了客流，极大地活跃了节日市场，更把日百美好的新年祝愿送到每位顾客手中。

□ 本报记者 潘文华



“日百之春”网络春晚精彩上演

本报讯 2月2日晚，由集团独家冠名的“日百之春”2016日照市网络春晚在日照广播电视台1000平米演播大厅精彩上演，来自各行各业的文艺爱好者们为市民和广大网友奉献了一场热闹精彩、时尚新颖、温馨感动的猴年网络春晚。在由集团选送的歌舞《日照范》中，衣着日百工装的演员与其他参演者共同展现了我市各行各业积极向上的精神风貌。节目在网络直播后，春节期间还将在市电视台、日照网、直播日照客户端等媒体滚动播出。□ 本报记者 袁启



图为集团选送《日照范》中演员展现风采

新闻30天

节前安全保障工作相继展开

本报讯 为深入贯彻落实上级部门关于做好春节期间安全工作的通知，确保全员过一个欢乐、喜庆的节日，各公司、部门相继开展节前安全检查和消防培训、演练等安全保障工作。在消防演练和安全培训中，重点讲解如何应对突发事件、扑救初起火灾、逃生、熟悉消防通道和消防设施设备的位置及基本操作方法等内容。

各公司、部门对重点区域值班情况及消防控制室、配电室等重点区域进行了重点检查，防止各类安全事故的发生。另外，各店节前还到外租业户现场进行安全指导培训，并对外围设施进行检查，排除安全隐患。□ 本报记者 潘文华

2015年度决算会议召开

本报讯 1月21日，集团召开2015年第四季度预算及年度决算会议，集团董事长、常务副总裁齐延丽主持会议。会上战略预算部汇报了2015年第四季度预算及2015年度决算情况，齐总对2016年的经济形势及行业的发展趋势进行了分析，总结了预算工作取得的成绩和存在的问题，并对今后的预算相关工作提出了要求。

齐总指出，要提高预算管理，就是在过程控制及“细”字上下功夫，强化责任意识，严格执行制度、流程。预算管理部门加大督查、考核力度，合理纠偏，坚决杜绝打埋伏、错报、弄虚作假等现象。

同时强调，各经营公司要高度重视现金净流量的增加。认真盘点存在的问题，分析主客观因素，盯紧市场，规范管理。既要注重挖潜增效，更要注重扩销增效。关注全渠道营销及全过程控制，从多方面提高效率及效益，为公司发展提供稳健、持续的现金流。□ 战略预算部 高华英

商业公司召开“年终盛典”总结会

本报讯 1月7日，商业公司2015年终盛典促销总结分析会在集团会议室召开，商业公司高层、中高层管理者，采购部门、物流中心、人力资源部、财务部中层管理者，企划中心全体人员列席了会议，商业公司总经理焦妍主持会议并作总结讲话。

会上，超市采购部、百货招商部总监，各门店、物流中心、企划中心总经理做了促销总结分析。针对当前市场公司成功组织大型促销活动，后勤部门主动抽调人员到促销现场帮忙，充分体现了“精诚团结 敬业爱岗”的日百精神。

另外，会上提出了活动存在区域定位考虑不足、门店重视程度不一、观念思想墨守成规等问题，这对公司以后的相关活动有重要的借鉴意义。

焦总就2016年春节市场销售工作做了具体的安排和部署。面对春节市场巨大的挑战和激烈的竞争环境，需要围绕顾客需求，全方位做好春节销售工作。焦总指出，采购部门要加强沟通，合理做好节日的商品选品、商品组合及商品的有效陈

列、商品组织、库存调整等工作，以保证春节期间销售。同时要严把商品质量关，要严格按照商品质量的验收，加大抽检频次，加强春节期间员工服务质量，提升顾客满意度。

各级各部门要将销售计划分解到每日，同时充分发挥“一人在大楼，全家忙销售”的精神，团购部要走出去拜访维护老客户，开发新团购客户。企划部要针对春节、情人节等传统节日，以聚拢人气为切入点，组织策划主题性的活动，带动客流增长。

焦总强调，要全面落实安全管理，加强全员的安全教育，将安全检查常态化，增加消防、设备安全检查和维保密度，同时加强员工在路途、工作期间的人身安全管理，保证经营无事故。节日期间，后勤保障要全力服务一线。物流中心要确保销售后方的资源保障，人力资源部要合理的做好人力调配和人员安排，保障节日期间门店一线的人力需求；各后勤职能部门要深入一线，服务一线，一切工作围绕销售开展。

节日期间，商业公司将开展“业务当先 服务并行”活动，注重发现身边的先进人物、先进事迹，及时发现、及时表扬、发挥奖励基金的激励作用，扬正气、树新风。用典型事迹诠释“爱岗敬业”的精神内涵，营造正能量的团队氛围，激发广大员工的销售热情和积极性，提振团队士气。

□ 商业公司办公室 牟李

办法总比困难多

莒德福莒县店 王霞

1月12日集团办公室副主任马宗臣到门店进行检查，指出“一楼厕所卫生较差，乱写乱画的广告较多，距离上次检查2个月保洁仍未清理”。

实际在上次检查后的第二天，门店便沟通保洁公司对其进行了清理，但因乱写乱画的笔比较特殊，用了多种清洁用品仍然无法彻底清理干净。看到保洁人员确实认真清理了，大家就认为没有其它更好的办法，问题就此被搁置了下来。

当马主任再次指出此问题时，又通过多个渠道咨询去除污渍的办法，最终用“不干胶清洁剂”将乱写乱画的底色彻底清理干净了。

我不禁陷入了沉思：第一次为什么没有彻底解决？为什么做了遇到困难就搁置了？是真的没有办法了吗？还有多少这样直接影响门店形象却又“束手无策”的问题？

此事件的发生，给我们敲响了警钟。门店随即采取了一系列措施：沟通保洁公司提升日常管理水平；加大日常巡查力度及频次，加大保洁人员培训力度；建立了以门店总经理、办公室主任等为主要成员的“莒德福莒县店保洁管理微信群”，将发现的问题第一时间传递到微信群里，便于保洁公司及时整改，实现了保洁管理的立体化、实效化……

实际上，办法总比困难多。思想上不引起重视，行动上就会有差距。出现问题不可怕，可怕的是遇到困难不能积极想办法想办法，让问题搁置。

试想，如果不是乱写乱画，而是牵扯到规章制度、业务流程、安全等问题，若未能及时彻底解决，那后果就不只是单单影响门店形象这么简单了。



年终盛典 不极致 不登场!

活动期间涌现的先进典型集体、个人掠影

编前语: 2015年底商业公司策划组织了大规模的年终盛典促销活动,活动中全员发挥智慧,挥洒汗水,门店宣传各出奇招,企划、采购驻店现场,后勤保障安全有序……大家共同克服当下经济环境影响,促销活动取得优异成绩,也让一批优秀的员工、集体涌入眼帘。我们看到采购部门上下沟通的奔劳,收银员收款结算忙碌的双手,理货员装货卸货的汗水,我们感受到后勤员工寒风中指挥停车的温暖……

团结起来“翻三番”

12月21日新玛特购物中心岚山店食品部洗化组日百纸来货1800提。当晚接到采购陈列规划后,整个柜组全部加班参与陈列。生鲜部的伙伴也被这种干劲吸引过来,一直忙碌到10点多,伙伴们把纸堆陈列成一个大大的船体,一千多提纸,如果仅靠一个人,不知道要堆码到什么时候。

22日采购部经理全部来到门店进行现场陈列安排,参与到商品充货、打地堆等工作中。23日,门店一营业,导购员陈雪芹站在纸堆上高声叫卖,可中午11点日百卷纸卖了不到100提,大家心中十分着急,申请主管又增加了超市人口陈列,不到一小时,就卖了一百多提。就这样该单品两天时间销售额达到5万多元。

由于卷纸、洗衣液和肥皂很重。我们洗化

组卖膏霜的刘俊玲、陈圆圆、张守娟、张秀艳四位伙伴加班加点卸货、拉货、充货,并不时地调整陈列,没有一个抱怨的。

脚磨出了泡,嗓子喊哑了,伙伴们没有要求休息,就连吃饭也都是轮流进行,保证了卖场人力安排。两天的努力,洗化组销售二十余万,比去年同期增加近700%。

24日活动结束当晚,送完已经10点多了,很多单品促销筐已经不满,尽管大家已经筋疲力尽了,但为了不影门店的陈列形象,伙伴们又开始了陈列调整。这正是:

轰轰烈烈年终盛典,气场恢弘创造巅峰。
公司决策英明果断,销售时机好好把握。
人山人海疯狂抢购,争先恐后忙把货添。
商品丰满顾客挑选,满载而归笑容满面。
人人争当销售先锋,你我共谱日百新篇!

稚嫩双肩扛起一片天

新玛特购物中心莒县店安全部理货区三班3名成员,平均年龄20岁。这是安全部人员最少,却又是工作效率最高的班组。

在年终盛典活动期间3名安全员(张志浩、韩龙飞、程文杰)每天工作12小时以上。加班加点装卸商品,用稚嫩的肩膀扛起了理货区装卸货物和稽核商品的重担。

理货区内冷风嗖嗖的刮着,但小伙子们额头上沾满了汗珠却在不断流淌,他们卷起的袖子上沾满了厚厚的尘土,没有抱怨,有的只是埋头苦干,午饭、晚饭一起吃是常有的事。门店促销前期累计加班8天,他们常

说:“我们是后勤部门就要多为前勤服务,快一点卸货就能多创造一份销售。”

卸完货后,他们又要和超市员工一起盘查,各个柜组领着货离开之后,他们顾不上休息一下,又投入到接下来的工作中。据统计活动期间共计大小来货100余车,直接卸货酒水类18吨左右,日化类15吨左右,每日身体酸痛不已,安全员程文杰更是累得呕吐在理货区……

春华秋实,他们务实工作,始终如一的坚守,他们彼此鼓励,默默的为企业的发展奉献自己的青春与汗水。

点赞收银姑娘

活动开始当日岚山万德福收银部收银姐妹7:30分就已全部到位,测试商品,迎接顾客的到来。

因为临时加了六个收银台,门店20名收银员全部全天上班。活动的两天中,顾客人数达到万德福开业以来最高值。20名收银员,平均每天上机15个小时,一遍遍重复着商品的价格,解答顾客的询问,嗓子都沙哑了。但姑娘们对顾客的服务态度依然保持热情,耐心的对待每一位顾客,特别是当有的顾客因为排队过久生气时,当个别商品标价

与电脑不符时,她们坚持面带微笑真诚的向顾客解释。

为了能让顾客及时交款,姑娘们甚至拒绝下机吃饭,拒绝休息喝水,只怕暂时的休息会耽误收款,影响顾客的购物。每晚回到家中已是晚上12点多,即使这样,她们没有一个人喊累,没有一个人抱怨。

她们的付出让商品的销售完成最后一步,她们用自己的芊芊素手敲定了门店销售的辉煌。

运送出个辉煌来

年终庆典期间,25日至31日,物流中心配送部每人每天平均出车3.28次,配送商品260余吨,干部员工每天加班2-4小时,满足了门店的销售需求。



26日下午,配送部全体干部员工忍着疲劳与饥饿在陈军经理的带领下,奋战1小时把岚山万德福所需要的商品全部装车,第二天早七点配送员便出发,保障促销商品及时到位。

27日大家刚到物流中心,就看到已经有四大车商品早早的停靠在月台边,这时还在不断的接到品牌运营部、岚山万德福的要货电话。部门全体员工分工明确,验货、复检、装车、配送、卸车,每个人都紧绷着神经。

28日上午,陈经理又接到采购部的调货电话,岚山万德福的青食饼干快断货了,需要配送部到莒县把商品调往岚山。此时配送部所有配送员已全部派出,恰巧配送员张传龙刚从岚山配送蔬菜回来,接到任务二话没说,默默地装车、卸货,从日照到莒县,再从莒县到岚山,二百六十多公里路,按时把商品调到岚山万德福。

周而复始的备货、装车、卸货,配送部默默地为公司年终庆典活动尽自己的一份力量,用辛勤配送运出了经营的辉煌业绩。

后勤有个后勤样

2015年12月27日只要踏入万德福岚山店就能看见各位伙伴忙碌的身影,然后后勤职能部门也不能落在后面。

“泸州福原294元,现价59.4元一箱啦。”从远处就听见卖场的叫卖声,走近一看200箱白酒竟然被顾客抢空了。拖着拖车来到理货区,不到10分钟一板货装完。

“给我来四箱!给我来十箱!”货还没到卖场就被顾客围住,这样来回十几趟,800箱白酒被顾客全部放入购物车中。

“理货区来酒了快来!”刚进理货区就看见电工班长秦文彬正在卸酒。大家迅速组成卸货小分队进行传递,1000箱白酒就这样被我们全部卸完。

一出理货区就看见店总柏春龙扛着满满的纸箱从顾客中间走来,“蔬果区纸壳太多啦,顾客没地方排队,你休息一会,我来收拾。”

“您好,大姨您要袋子吗?”督查员刘娜熟练的将购

物袋撑开,商品全部进入袋子里面。

6号收银台上订单文员徐敏、人力专员黄胜慧正在收银。“主任放心吧,我们学过收银。”

“我要去收银台帮忙撑袋子,大姨们着急会走的,不能让她们空手出门。”美工鲁惠边说边跑进收银台里面。

“大爷,您慢点别挤着,我就给您称重。”蔬果区订单文员邱容被顾客围得满满。

“大姨我来帮您抱。”督察员肖文杰、张静静将一袋袋50斤米、面放进顾客购物车里。大姨们直夸:“小姑娘你们真好,万德福就是好啊!”我们是收银好帮手。

“后院有个轿车需要协调。”瑟瑟寒风中电工班实习主管赵伟超带着电工杨耐正在后院引导顾客停车,他们没有在电梯值班?原来安全部人员不够,赵伟超见此现象和杨耐两人只穿了一件薄薄的小袄就站在风里引导顾客。

“今晚客流太大,我怕电梯承受不住,建议限制分批让顾客上下。”12月28日当晚19:30分门店客流达到顶峰期,电工丁相全打来电话,赶到电梯时电梯每一层,每一个台阶上都站满了顾客。

让销售飞起来

品牌运营部在选品方面,以百年系统销量数据为依托,消费者需求为导向,全方位开展洽谈选品,从民生生活类商品到敏感性商品样样精选,步步务实。

部门分工明确,三人到一线门店进行协助卸货、拉货、陈列,三人留在物流,负责货源组织。全员加班,卖场里,看到的是他们搬货、卸货、卖货的身影,物流中心看到的依然是搬货、卸货、装车的身影。

活动期间日百2kg长卷纸,销售

数量对比同期翻了18倍。日百六连抽抽纸,也实现销售额对比同期增长15倍。日百万德福5L花生油,同期对比销售增长12倍。利隆枣销售数量是平时的30倍之多,还有海天黄豆酱,火轮拖鞋,旺旺大礼包等等,都取得了惊喜的成果,就连最不被看好的青岛啤酒,都实现销售两万余元,同期对比增长了近11倍。

活动期间销售实现同比增长超过60%。2016年我们将持续不断的造就风口,实现突破,实现飞翔!

巧抓机遇抢占市场

年终盛典促销活动中超市采购部酒水饮料类召开部类讨论会议,盘点选择本部类供应商和敏感商品,与供应商沟通洽谈,争取厂商的支持!

考虑到牛奶、白酒是销售旺季,对其进行重点洽谈。第一站莒县万德福店洽谈确定了两支单品作为白酒促销,最终两个单品销售万余箱。第二站岚山新玛特店,根据区域不同,重新洽谈泸州福白酒。最终,泸州福酒超出预期,共计销售千余箱。第三站岚山万德福店,从安排调度到宣传组织,再到员工的积极响应以及兄弟门店的协助,泸州福再一次创造奇迹,两天销售近四千箱!

“岚山万德福超出预计近2000箱,当下货源是首要问题,还有四家门店货源能不能保证?会不会影响门店销售?”面对诸多问题,酒水品类与谈判经理及时与供应商沟通,但供应商手中货源紧缺,

上报领导与门店沟通后果断决定,预售给顾客。最终,日照店销售两千余箱,新玛特购物广场销售千余箱,五莲新玛特销售六百余箱。此外还特意洽谈另一款酒作为补充单品,提前规划到莒县新玛特,共同努力下,实现销售三十余万。

酒水饮料类在本次活动中巧抓机遇,抢占市场,创造了销售奇迹。



服务创新无止境

本次活动超市采购部实现销售千余万元。全员进行促销洽谈,与门店沟通反馈洽谈结果及应重点打造的效益增长点,听取门店意见建议,调整策略,洽谈新的促销单品。

品类经理现场调和和测量,将门店资源重新划分,现场制定详细的陈列方案。促销期间,超市采购部全员深入门店共计30余次。他们曾调侃自己:不在门店就在去门店的路上。

促销前一天全员驻店,现场调度并沟通货源。在陈列方面,大胆尝试,打破品类布局,惊爆单品在不同磁石点上合理布局,全部量贩陈列。和门店促销人员一起投身量贩陈

列,清理通道促销笼时有人蹭破了皮顾不上擦,有人挤肿了手指顾不上揉,发动集体智慧,出谋划策,不断试验,最终实现能触动顾客视觉神经的量贩陈列。

随着促销的推进,门店订货量加大,超市采购部最常出现的地方就成了门店理货区,白酒一卸几千箱,卫生纸一卸几千提,花生油一卸几百桶……干劲十足,超市不断传来的销售喜讯对我们来说就是莫大的鼓舞。

深入业务一线,服务好门店,做好营采互通、互信,让我们再创佳绩。

活动洽谈寻突破

本次活动中百货招商部男装类共洽谈179个品牌,参加活动的品牌有175个,参与占比达97.8%。本次的促销洽谈突破了往期一线品牌不参与活动大型买赠,买减促销活动的惯例,如威可多男装、齐拉男装,都参与满额送券活动。

在促销洽谈中,采用了由易到难的洽谈顺序,把日常促销活动中缺乏主见型的品牌放在中间洽谈。针对剩余难洽谈的品牌,以参与活动的范围

给予吸引,利用已经结束品牌的销售增幅为实例,减小洽谈的难度。最后每个门店仅剩不足10%的品牌再多次洽谈。活动期间男装类销售增长比例超过200%,无论是销售额还是增长幅度都是百货类第一名,整体活动达到预期效果。

值得一提的是,促销活动结束后,在元旦店总签售活动中,又得到供应商的支持。

“您好大姐,请看您好意的孩子,最好抱着他。”“大爷您自己来的吗?我扶您上去。”“大姨们不好意思,为了大家安全,您等一分钟,请谅解。”丁相全一遍一遍的重复着。

谁说经营指标是前勤的工作,关键的时刻我们顶得上,后勤就要有个后勤样!



有效的会员管理

年终庆典活动中新玛特购物广场百货部化妆组吕南焘赢得了傲人的业绩。在活动开始宣传时,她就开始联系专厅的会员和老顾客,把会员顾客分类整理,有序的对顾客进行批次回访并做好记录,没有来专厅的顾客分析原因,有针对性的进行二次回访。

对顾客进行回访时,吕南焘用亲近化的称呼拉近与顾客的距离,用情感做好会员维系,把会员顾客当做朋友、当家人。

这次活动中,吕南焘对350多名会员进行了回访,顾客的回购率达到了80%,两天活动中个人完成了近三万元的预售额。由于时间原因,无法前来付款的顾客,吕南焘还热心的为顾客垫付了近9000元货款,她这样周到的服务不仅赢得了业绩,也赢得了好的口碑。

在平时,吕南焘从不忘记用心维系老顾客,时时对会员进行回访,指导商品的用法用量、通知新品到货、宣传促销活动,吕南焘用她细心、用心的工作态度为销售业绩的实现打下了坚实的基础。

每一个目标的实现都需要用心做好充足的准备,就像吕南焘一样,以诚待人,用心做事。

“狠心”的孩子妈

相对于忙碌的卖场,万德福岚山店二楼办公室的景象略显安静,一位婆婆抱着正在啃煎饼的女娃娃。了解后才知道是三楼运动休闲组主管王娜的婆婆抱着孙女不远十几里地的赶来,只为让孙女吃口奶顺便给儿媳送点饭。哪知道这饭没吃上几口,柜姐又有事,王娜扔下煎饼就又忙去了,可怜的娃抢着妈妈的煎饼啃起来。

“孙女感冒没好,见着奶就吐,又不能吃口奶,眼见着又瘦了,我知道她忙,只是委屈了孙女。”婆婆和我们这样说道。

新品品牌新百伦领跑26日上柜后,在导购员缺失、货品出样、开业宣传等时间紧任务重的情况下,创造了火爆销售的场面。缺失导购员,“狠心妈”王娜就亲自上阵卖货,开业的条幅、地贴、展架都是王娜带领员工亲自粘帖悬挂。

运动休闲组在“狠心妈”王娜的带领下,销售同比增长约120%,占部门总销售约50%,其中有5个专厅销售2万元以上。

“狠心”的孩子妈,始终忙活在销售的火爆中。

冲在一线的准妈妈

在岚山万德福食品日化部,两个经理六个主管中就有四个准妈妈!此次促销活动,她们主动加班,坚守在最忙碌的一线!

食品日化部的王仁芳经理怀孕已经快四个月了,从早忙到晚,没有下过称台。中午她让员工去吃饭,员工说:“你都不去吃,我们怎么好意思去吃饭?”

饼干组的蔡湘红主管,怀娃娃月份已大,充货不方便,但是她也闲不着,在卖场担负起了称秤和叫卖的工作,称秤之余还不忘耐心向顾客讲解我们这次年终盛典的促销信息。

接近年关,结婚的新人真不少,黄金柜台围了不少顾客。为了保证商品安全,主管胡丽丽不断在精品区巡视,其实她怀孕刚刚3个月,反应特别厉害,没走几步就要呕吐。

总台上鲍明明,怀孕六七个月的准妈妈,一会儿给顾客办理会员卡,一会儿帮顾客开发票,一转身她又帮顾客存包,忙的像陀螺一样!

收银台上一个挺着大肚子的准妈妈车文文,一边耐心的给顾客撑袋子,小心的把商品放到袋子里,一边跟顾客讲解门店的促销方案,动作之麻利,一点也看不出她已怀孕六七个月了!

准妈妈们都形成了岚山万德福年终庆典一道亮丽的风景线,也是她们为我们诠释了日百人的敬业精神。

拼干实干的福将

李梦娜,是岚山新玛特生鲜部的一名导购员,年终盛典期间,她主动担起了充货的重任。50斤重的大米,她一人抱起来充货。过去帮她,她总是说:“我长得壮,一个人可以,快帮顾客称重,咱别让顾客等急喽!”

4吨大米8000斤重,都经由她的手传到顾客的购物车中!一边充货还一边喊:“东北大米便宜啦!两块零九分一斤,抓紧时间抢购啦!”中气十足的叫卖声贯穿卖场!

“阿姨,过了这两天您就买到质量好又这么便宜的米啦!快过年了,吃的也多,冬天大米也好保存……”她总是让顾客忍不住多买点!顾客临走时她还不忘嘱咐一句:“阿姨,回去不要忘了帮我们宣传,吃着好您再来!”这样,我们有了源源不断“慕名而来”的顾客!

她的老公常年在在外当兵,12月份才复员回家,本来一家团聚,可她就像长在新玛特一样,家人还没醒她就已经起床上班,家人都睡着了,她才拖着疲惫的身子回家!连衣服都懒得脱,往床上一躺立马就睡着了!她开玩笑说:“睡眠质量从来都没这么好过,把我卖了肯定也不知道!”年仅三岁的孩子总是问爸爸“妈妈是不是被猫叼走啦?怎么老是看不到她?”老公也忍不住劝她,“你这话比国家总统还忙呢!”然而,她并没有打退堂鼓,反而说:“我希望我们天天能这么忙!”

米粮小柜组两天销售较去年同期增长约600%。2016我们也会勇往直前,因为:日百有最好的员工!

编后语: 一个版面,记录不了所有的汗水,书写不下所有的故事,但却会展现出日百人的精神,承载起喜悦与感动的传递。年终盛典已落下帷幕,2016年春节市场业已来临,一年之计在于春,让我们带着心中的这份荣耀继续出发,征战2016春节销售市场。

致敬,为活动中涌现出的先进典型部门、先进典型柜班组、先进典型个人;致敬,为每一位员工的辛勤付出!

春节慰问信

尊敬的社会各界朋友、供应商伙伴、亲爱的日百人及家属们：

律回春晖渐，万象始更新。在举国欢庆的新春佳节来临之际，日百集团向一年来关心支持日百发展的社会各界朋友，向与日百同舟共济、并肩拼搏的供应商伙伴们致以衷心的感谢！向精诚团结、敬业奉献的全体干部员工、关心支持公司发展的离退休员工及家属朋友致以最亲切的慰问和美好的祝愿。

过去的一年，是攻坚克难，奋发实干的一年。大环境下整个市场风云变幻，日百的发展面临诸多困难，然而公司上下团结一心，苦练内功，积极作为。在“紧缩 挖潜 务实 突破”工作方针的指导下，大力挖潜降低成本，脚踏实地的开展工作。商业主业立足服务，深耕业务，为整个公司的经济效益做出了重要的贡献。五莲新玛特花园项目完成交付，开发区店积极推进建设施工，人力资源公司积极外拓市场。公司各项业务稳中有进，并在不断的探索中，寻找突破。

一系列积极的营销活动深受消费者认可，电子移动支付上线，经营模式创新、超市布局调整、自主招商等工作取得不俗成绩……

与此同时，公司加强内部管理和文化建设。相继通过《日百集团人员编制管理办法》《日百集团人事档案管理办法》等制度，实施《日百集团防火安全实施细则》狠抓安全问题，继续开展“加强纪律 改善作风”工作，对违反制度和纪律的行为绝不姑息，提升了工作的制度化和规范化，提高了全员的安全意识，进一步加强了工作作风和管理作风建设，为公司的发展提供了有力的保障。

公司坚持在同行业保持引领型薪资体系，分两批完成薪酬调整，提升了干部员工的工作斗志。开展“身边人 身边事”主题演讲，弘扬企业文化；对重要经营活动中的先进典型通报表扬，激发员工正能量；商业公司开展贯穿全年的“学先进，树典型，建功日百”活动，推动公司精神文明建设。继续加强人才队伍建设和培

养，开展了一系列的业务技能大赛和培训活动，提升全员业务技能，商业公司在日照市首届“银商杯”商业服务业收银员职业技能竞赛上斩获佳绩；推进业务课题研发工作，继续做好创新成果评比，用业务提升和创新促进公司的发展。

成功伴随着艰辛，成果饱含着汗水。这些成绩凝聚着全体干部员工辛勤的汗水，饱含着家属们在背后的默默支持、广大消费者的信赖、供应商伙伴的合作和理解，以及社会各界朋友的关怀。

春节是喜庆团圆的日子，然而我们很多员工放弃与家人团聚的机会，坚守奋斗在岗位上，这是日百人的辛劳，也是日百人的荣耀。因为有了你们的坚守，这个春节更加温暖。在此，谨向春节期间坚守岗位的广大日百人致以新春的问候和崇高的敬意！在刚刚过去的2015年年终盛典中，全体干部员工同心同德，后勤前勤团结一致，取得了令人骄傲的成绩，紧接着迎来的春节旺季市场，我们要全力以赴，再接再厉，同时发扬“一

人在大楼，全家忙销售”的光荣传统，再创佳绩。

每一位干部员工都是公司最宝贵的财富，忙碌的身影，朴实无华；奉献的精神，却无比璀璨。是大家兢兢业业、勤恳踏实的汗水，使得集团党委和董事会的各项决策得以贯彻落实，促进了公司的稳健发展；是大家真诚无私、热情服务的微笑，赢得了消费者的信赖，塑造了企业的良好形象；是大家大胆创新、勇于实践的智慧，成就了公司发展中的一个又一个突破，为企业明天带来了希望。

和煦春风即将敲响吉祥的钟声，欢歌笑语迎来喜庆热闹的新年。我们共同铸就了昨天的成绩，也必将共同开创更加幸福美好的明天，祝愿大家在新的一年里，平安喜乐，心想事成，阖家幸福，万事如意！

日百集团董事会 党委 工会委员会
二〇一六年新春之际

业务能手在身边

我们家的“岳老”

2015年11月，我从萬德福菖县店豆腐坊调到新玛特菖县店恒温组。两个柜组日常业务流程相差很大，多亏岳老(岳兴翠)，还有阿牛(王瑞芳)、孟庆开、张传红她们的帮助。

岳老是伊利酸奶的导购员，大大咧咧，敢爱敢恨是她给我的第一印象。实际交往中发现她是一位尽职尽责的销售能手。

“您来了啊，这是您爱喝的畅轻黄桃果粒，最新日期。”岳老每天都有老顾客来买她的商品。她熟知每一位老顾客的口味，不用顾客说，她就给找好了。哪有顾客会不喜欢既有心，又对自己用心的导购呢！

酸奶的保质期短，一般到预警线时会退或赠。可伊利酸奶却不会有这种情况。每次商品临期时她就会自己购买，然后去左邻右舍推销，每次都是销售一空。库存大了，卖不了她就着急上火，下了班去逛街都不忘跟店主们推销自己的商品。“主管，下班我要去送货，今天去上海商城买裤子，我跟他们说我卖伊利酸奶，问他们要不要，结果都想要。十板味浓板、十箱大红枣，还给孟姐买了一箱伊利纯奶，太高兴了！”岳老的商品是走到哪卖到哪。

店庆期间她要了900箱大红枣酸奶，本来我们都不怎么看好，出乎意料，店庆第一天伊利酸奶就销售了1.26万元。最后一天大红枣还有60多箱，她自己掏腰包买出去，转了一圈，回来都不够卖的。这就是我们家的岳老。

除了销售做的不错，岳老对商品保质期检查那是没得说。每天上班第一件事就是抱着自己的保质期本子查看，她的区域从来没有出现过预警线未撤，商品过期等问题。刚来了一个酸奶导购，因为保质期的问题都愁得不想干了。岳老找到我说：“主管，你让她跟我一个班吧，她的商品在我的卫生区里，我可以帮她查保质期，退货什么的我也帮她，千万别让她走了。”

后来的事太多太多。在我们这个小家里有她，有她们，就有了开心，有了快乐，有了工作的激情。感谢日百让我们在一起，感谢有她们……

□ 莒县新玛特 周建花

挖“钱”增效专家

我身边有这样一位爱挖“钱袋子”的专家，她就是人力资源部人事专员——崔乃香。

崔乃香积极响应挖潜增效方针，2015年通过新推出的国家政策为公司增收28.95万元。

日常工作中，她积极搜寻挖潜增收途径，一旦发现对公司有利的优惠政策总会第一时间上报公司领导，为公司争取最大的收益。2015年11月人社局下发《关于做好新形势下失业保险支持企业稳定岗位工作的通知》，针对采取有效措施不裁员、少裁员，稳定就业岗位、运行规范并依法足额缴纳失业保险费的企业，按照企业及其职工上年度实际缴纳失业保险费总额的30%给予稳岗补贴。崔乃香了解到此优惠政策及时上报并准备准确资料，使公司受益12.05万元。

同时，她积极创新挖潜增效方式实现增收。公司2015年2月招收超过40岁女职工2名，超过40岁被认定是就业困难补助人员。崔乃香记得公司招收就业困难职工在人社局应该有补贴，于是在人社局网站上查询并到人社局咨询后，了解到用人单位吸纳就业困难人员可以申领社会保险补贴及岗位补贴后，崔乃香积极学习此政策并申请补贴。公司目前共领取社会保险补贴及岗位补贴2.4万元。

公司自2012年一直享受就业见习补贴，以往的方式是每年6月与11月上报两次资料，但是我司每月都会有见习协议到期人员，崔乃香针对这种情况，询问人社局能否到期后就可以申请并报送补贴资料。经过她的积极沟通2015年她先后在3月、6月、11月、12月四次报送就业见习补助资料，使得补助费用更及时、更快的领取。2015年公司共领取14.5万余元。

挖潜增效，重在落实，贵在坚持。只要我们将挖潜增效，内化于心，践之于行，努力学习，将挖潜增效真正地落实到自己的工作岗位上，就会真正达到挖潜增效的效果，为企业创造价值。

□ 人力资源部 王平平

销售从攻心开始

入职以来，绩效等级2个杰出级，20个优秀级，4个良好级，没有一个差评，日百对我的绩效考核是全面的、严格的，付百花是怎么做到的？

付百花2014年到圣格佰丽女鞋专厅，2年的绩效让人禁不住一探究竟。她不但具有责任心、专业知识、销售技巧、执行力、毅力等品质，还有自己的销售秘诀。她认为，业绩并不完全取决于销售技巧和专业能力，提高业绩关键在于抓住顾客，要想抓住顾客，就要熟练运用一种销售技巧，这里的技巧不是营销战术，也不是专业技能，而是一种心理战术，一种能够打动顾客的“攻心计”。

就销售而言，她认为，不管是售前，售中，还是售后，关键在于能否抓住顾客的心。怎么抓住顾客的心呢，付百花总结了一些小窍门。

她总是用微笑来面对所有的顾客，记住顾客的名字，发现并赞美顾客的优点，认真倾听顾客的需求，抓住顾客最感兴趣的事，捕捉并激发他们的需求，耐心解答顾客的疑问和困惑，站在顾客的立场



考虑问题，所以便在销售中应对自如。

有时，匆匆走进门店的顾客并没有太多的时间和耐心来听你的推荐，如果你想在一分分钟内打动他，就需要第一时间推荐合适商品。为了达成这一目标，付百花从鞋的材质、适宜人群、穿着等方面，全面掌握相关行业知识。提高自己看鞋尺码的准确性，为了提升找货速度，她千万次地拿着鞋子熟记尺码大小，练习找货。

有一次，一个顾客前来买鞋，付百花根据自己的判断直接给顾客拿了一款鞋子让她试穿，顾客非常惊讶，“我没告诉你我要多大的鞋子，我喜欢哪个款式，你怎么就直接让我试穿。”付百花说：“你可以试一下，要是不合适我再给您换。”结果顾客试穿后对鞋子非常满意，惊讶地说：“你真是太厉害了！”付百花在赢得顾客信赖和美誉度的同时更赢得了销售业绩的提升。

对待会员顾客常联系，常关心。掀开顾客会员档案，在圣格佰丽多次购买的记录填满了一张张档案纸。笔者好奇地问：“这么多的会员档案，你是怎样做到和他们勤联系呢？”“也很简单，我建了一个会员微信群，定时发布新款推荐、根据脚型来挑选鞋子、巧穿高跟鞋的秘密、服装和美鞋的搭配等互动话题，有时也在群里发红包答谢一下会员，经常这样吧，有时会员看到我推荐的商品，会在圈里留言，让我给留双鞋。”说起她的会员顾客，付百花滔滔不绝地说：“上一次店里搞微友聚实惠，促销力度非常大，发到会员圈里，竟有十个会员组团来购买。”

失败一定有原因，成功一定有方法。付百花多措并举抓住了顾客的心，也抓住了自己的业绩。

□ 萬德福菖县店 通讯员 赵淑妍

做改革的践行者

针对公司经营模式改革创新的要求，物流中心积极提报日百依河园社区店经营模式改革方案，经公司指导进行多次修改后于7月份下发通知。通知下发后得到很多员工的关注并积极报名，公司经多方面分析确定由秦芸作为内部合伙人经营。

秦芸正式交接经营以来，她首先将米效低的二楼商品调整到一楼，充分提高一楼的利用率，同时对商品结构进行调整，仅仅几个月社区店的经营业绩就得到了大幅提升。

2015年12月份，公司又批准物流中心针对日百山泉水厂对内承包的改革方案，方案下发后有多名同事来了解咨询，经探讨，公司再次决定由秦芸经营。目前，秦芸已着手对水厂生产经营进行调整。

付出定会有收获

“大姐您来了，刚到货的大红枣，看一下吧！”经过干果区的一位顾客被导购员热情的招呼着。经过她的介绍和推荐，顾客满意的买了一大包红枣，临走又捎上了一袋桂圆。这位导购就是我们萬德福菖县店生食部干果柜的崔桂娟。

别看她其貌不扬，话语朴实，但只要顾客走进她的专柜总能选到满意的商品，用崔桂娟的话来说就是“我可能让顾客空着手走了”。为她她每天做的最多的事就是琢磨顾客、琢磨商品，琢磨着怎么去提升销售。为了节省时间，她一个班次下来，几乎不喝一口水，有同事不理解，但是崔桂娟认为，用在顾客和销售上的每一分钟都是宝贵的。

她有一项特殊的本事，只要在她的专柜购买过商品的顾客，第二次她准能认出来，并主动和顾客拉近关系，“大姐，上回买的开心果怎么样？”“您买的大枣吃完了吗，今天又来了新疆红枣，买

点尝尝看？”因此，现在她有一大群“粉丝”顾客呢。

一天干果柜匆匆走来一位大妈，她焦急的神情引起了崔桂娟的注意，“大姨，您要买什么？”崔桂娟连忙迎上去。“小孙子咳嗽老是不好，听说有一种老冰糖炖梨效果不错，哪里有卖的？”“大姨您到这边来，我们这里正巧有。”崔桂娟连忙把顾客领到对面专柜，并帮着顾客买上了老冰糖，在和顾客交流的过程中，还告诉了顾客一个偏方，将核桃捣碎用蜂蜜冲服治疗咳嗽效果非常好，这位大妈高兴的又买上了一大包核桃，临走握着崔桂娟的手一个劲的说：“闺女，谢谢啦！”

2015年圆满收官，崔桂娟所在专柜全年平均销售同比增长38%。崭新的2016年已经拉开帷幕，崔桂娟坚信有付出定会有收获，在前进的道路上她勇往直前！ □ 萬德福菖县店 通讯员 刘春梅

导购员不要掉入“价格陷阱”



春节到了，一年一度的销售黄金周如约而至，导购员在收获喜悦的同时，也有烦恼，那就是顾客的“讨价还价”，那我们应该怎样做呢？

一、不要掉入“价格陷阱”

何谓“价格陷阱”？

顾客进店，第一眼看中喜欢的款式，一般都会问价格多少，很多销售员会直接的告诉顾客金额，介绍过程中，双方讨价还价，虽然告知顾客，公司规定不能私自变价，可是顾客还是讲来讲去，最后没有成交。而顾客很可能对产品价值点，知之甚少，这就是“价格陷阱”。

二、如何化解价格陷阱？

在与顾客讨论价格的时候，要注意把顾客买衣服当做“买漂亮与舒适的方式”来推荐。衣服价格中除了产品本身，还有舒适度，带给顾客的漂亮及愉悦心情，衣服满足的场合，百搭的便利性，及不易过时的价值所在。——分解说明，从而转移顾客的注意力。当然，仅仅分解价格是远远不够的，还必须让顾客充分认识到，这个价买非常值。

三、分解价格，集合卖点

在销售中要学会类比说明，价值罗列，成本核算，帮顾客算账做对比分析，用提问法弄清顾客想法，步步为营、逐步引诱，有礼有节、不卑不亢，把握机会、及时出手。

四、销售话术八法宝

在销售过程中，导购员有效的避开“价格陷阱”，充满自信，不畏挫折，一轮不行下一轮再来的精神，会达到声情并茂的效果，这样，导购员在销售时就会变被动为主动，销售业绩也就会越来越好。 □ 萬德福岚山店 柴清玲推荐

员工文苑

越努力 越幸运

从刚进公司时的管培生轮岗一线岗位，到现在的管理岗位，其间掺杂的是自己对工作的不断体悟和认知。昨天翻看了曾经的照片，每一张都记录着我不同的成长历程，一路走来，最初的青涩与不安已渐渐沉淀。在用心记录生活点滴的同时，也享受着每一天细微的变化。我喜欢现在的工作和生活方式，不管过程中是快乐还是辛苦，对于我来说，都是一种幸福。

从刚刚踏入社会的第一天父亲就告诉我：岗位再小，也要坚守，做一个爱岗敬业、无私奉献，在平凡的岗位上创造出不平凡的人。也正是这句话，鞭策我一路向前，不敢松懈。工作是累，是辛苦，但是真正付出后获得的那份满足才是人生最大的乐趣！努力的意义，并不仅仅是为了金钱和名誉，最重要的是，它会让你认清自己，让你看到原来自己还有这样的一面，原来你也可以跨越荆棘，越过障碍，爆发出巨大的潜能，可以不用听从命运的安排，也成为了这么好的人。

我有一位高中同学，他在本县的一家只有几十个人的小公司工作，前两天找我诉苦，感觉没有大的发展，想跳槽，询问我的意见。我的建议是：在一家公司呆不到3-5年，不要谈跳槽，公司可以协助一个人的成长，但是一个人的成长绝对不能仅依赖公司。大公司有大公司的优势，小公司有小公司的长处，不管在什么样的企业，是否学习，是否成长决定权在于自己。

命运从不会阻止任何人迈向成功，只有越努力，才会越幸运。努力，从现在开始。 □ 萬德福菖县店 董楠楠



越努力，越幸运。
The harder the more fortunate—Jing