

日百文化

RI BAI WEN HUA RB 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

2017年7月10日 星期一 丁酉年六月十七 第7期(总第174期) 本期四版



以党建促发展

集团开展系列活动迎七一



6月27日,集团组织召开了党政工班子扩大会议,集团董事长、总裁靳照,公司高层、中高层出席会议。大家重温了《日百集团加强纪律、改善作风的十项规定》《领导成员工作关系的几项遵循》以及毛泽东同志《党委会的工作方法》等内容,并现场对《十项规定》《几项遵循》出台后发挥的作用展开了讨论。大家普遍认为,《十项规定》《几项遵循》符合公司实际,对工作作风的改进起到了十分重要的促进作用,形成了风清气正、公平团结的组织氛围。参会人员结合自身工作,由靳总带头开展了深刻的批评与自我批评,并对上半年重点工作进行了总结,下半年工作的开展进行了计划和部署。

本报讯 6月14日,集团党委下发了《关于推进两学一做学习教育常态化制度化的实施方案》,要求全体党员干部进一步加强“两学一做”学习教育,将“两学一做”学习教育列为常态化工作,全面提高党员干部队伍素质,改善党建的工作。

文件下发后,各党支部立即组织党员干部进行了学习并积极落实各项工作。各党支部陆续组织党员、干部等召开了民主生活会,结合半年工作总结开展了批评与自我批评,并为公司改革发展献计献策。同时,还对全体党员干部进行了民主评议。今年的民主评议由集团党委副书记、行政总监刘新权等人走进基层,以党员自评、群众评议的方式进行,现场测评,确保测评过程公开、透明,测评结果公平、公正。

会上,靳总对《十项规定》的落实表示了肯定,同时提出:不仅上下级之间,平级、团队成员之间以及同供应商之间等也不能“拉拉扯扯”,要坚决回避。会上重申了“重要工作再上一级”的规定,重复强调了“四个务实”的作风要求,就狠抓经济效益、深入一线解决问题、加快房地产的开发等工作做了具体安排。

靳总强调,今年不同于任何一年,当前市场竞争激烈,公司实施一系列重要改革,全体干部员工必须统一思想、坚定信心,要有公司一声令下,全员冲锋陷阵的强大执行力,一方面坚定不移的推进改革,一方面及时解决存在问题,开拓思维、千方百计做好各项工作。

6月26日、27日,集团党委分批次组织公司

党员及主管级以上干部300余人,对鲁南监狱进行参观学习,了解了鲁南监狱概况,参观了日照市反腐倡廉教育基地,近距离听取了服刑人员的现场说法,并参观了服刑人员的监舍。参观人员表示此次学习很受教育,对服刑人员的看押情况有了更深入的了解,思想认识有了进一步的提升。在今后的工作中,会以更加严格的要求规范自身的行为,严于律己,恪尽职守。

6月30日,根据集团党委统一部署和要求,在七一建党节来临之际,刘新权一行走访慰问了部分离退休党员,为他们送上了节日的祝福以及慰问品并积极听取了他们对公司发展的意见和建议。

七一期间,五莲党支部等还自行组织了红歌合唱等庆祝活动,各门店开展升旗仪式,借此表达对党和国家的热爱,激发了团队干事创业的热情,为继续推动改革、深耕细作,聚力发展吹响了号角。

□ 本报记者 袁启 刘馨忆



乘风破浪再扬帆 攻坚克难开新局

——商业公司年中大促再创佳绩



6.18活动期间商业公司积极开展了外拓市场活动,这是由坐商向行商、由等米下锅向找米下锅转变的重大营销方式突破,真正实现了多渠道、多网点、多形式、拉网式、地毯式销售。

此次外拓活动通过定向锁定顾客,扩大宣传范围,为顾客提供了更优质的产品和服务,实现了知名度、进店率的提升。

外拓市场活动中,走出门店,走向市场,针对团购客户、企事业单位、餐馆、饭店、粮油店等进行了扫街式推广。活动现场你十箱我二十箱,你五十箱我一百箱,销售异常火爆。各门店的积极行动,也获得了公司及及时的激励和奖励。

同时,父亲节期间,商业公司各门店分别利用门店广播对伟大的父亲献上真诚的祝福和关爱,对在营销活动中表现突出的干部、员工的父亲进行了走访慰问,为他们送去了慰问品和节日的祝福。

系列活动取得了突出的成果,广大干部员工不

惧酷暑,不辞辛劳,展现了日百人精诚团结、敬业的精神,也用汗水和行动支持了公司“抓改革、促经营、稳发展”的战略要求。此次活动不仅提高了销售,增加了市场份额,还掌握了市场信息,将团购客户细分化,为“日照的团购市场”打下了基础。

□ 本报记者 刘馨忆



新闻30天

阿米巴第三期培训结束

本报讯 6月21日、22日,阿米巴经营改革项目第三阶段咨询培训开展。培训对核算系统进行了深入、系统性指导,结合实际经营数据业绩,输出业绩分析报告并进行了现场分享、点评。本次培训的开展标志着阿米巴经营改革项目正式与公司经营数据接轨进入实战阶段。 □ 商学院 李振华

房产公司超额完成半年计划

本报讯 房产公司率先对营销公司实施改革,打破员工“旱涝保收”的局面,激活员工主观能动性。同时积极利用送文化下乡、下集市、商场巡展、自媒体等多种促销手段,在各部门的积极配合下,全体员工积极主动奉献、加班加点,效果显著,超额完成了上半年销售计划。 □ 房产公司 李娟

公司再次荣登市纳税百强榜

本报讯 近日,日照市国税局公布了《2016年度日照市纳税百强企业》,日照百货大楼有限公司提升了5个名次,位列第67名。这是对公司在诚信纳税方面所做的工作的肯定,也是公司积极承担社会责任的体现。 □ 集团财务部 成萍

公司开展工伤保险宣传活动

全面发力团购市场

——公司团购业务研讨会召开

本报讯 7月6日,公司组织召开了团购业务研讨会,会议由商业公司常务副总经理张守岩主持,集团董事长、总裁靳照,集团财务总监孙淑芬、行政总监刘新权及商业公司班子成员、各门店总经理、团购经理等参加了会议。

会上,各门店首先就上半年团购业务开展情况及采取措施做了汇报,分享了充分挖掘内部资源,同一类型客户举一反三等好的做法,提出了面临的人力缺失、团购激励、团购物流配送以及团购垫付款等问题,对下半年团购业务和外拓市场开发制定了工作计划,同时提出了开展回馈团购客户活动、团购经理工资改革、打造核心团购单品等建议。与会领导也分别针对建立团购档案、进行客户分类、加大名优特商品引进力度、加强客群维护能力、自主开发团购商品、打造个性化团购服务,以及理顺团购定义、细分市场、加强营销策略和技巧的学习与横向交流等方面发表了意见。

大家发言过程中,靳总不时询问了解具体业务情况,作出点评和要求,指导相关工作。靳总指出,我们的品牌是最重要的资源,要把握好日百信誉好、网点多等品牌优势,调动全员积极性,充分整合利用各类资源,挖掘和发挥内外部客户关系,积极行

务做好了、企业发展了我们不丢人,企业经营不好、公司倒闭了才真丢人,当前形势下绝不能坐以待毙,要走出去找市场。

近年来,公司反复强调抓好团购业务这项重点工作,大家都应该迅速跟上,好好学习、琢磨,扎实推进和落实公司年会精神,进一步充实团购人员力量,做大做强,打出日百团购这个招牌,日照的大客户就应该是咱们日百的,不能找理由、找借口。

团购部的考核更应当注重效益,各个职能部门、分管领导也要时刻把团购挂在心上。要打破一些固有的旧观念,旧思维,抛弃等靠心理,各门店各自制定灵活的团购政策,权力下放,化整为零,灵活作战,这是符合公司阿米巴改革精神的。

会上同时明确了注重团购客户维护、莒县新玛特独立设置团购部、原则上不放宽赊欠政策等要求。

靳总最后强调,当前,有些门店的团购业务规模还很小,我们应该全面发力,各级管理者高度重视,领导干部要带头行动,成为公司年会精神和战略方针的有力推手。会后,要以门店为主体,迅速立即制定对内、对外一系列新的团购激励政策,落实团购经理考核改革等工作,一周之内拿出成果。要对团购业务进行深度改革,阿米巴从团购开

高层论剑

阿米巴经营模式落地的关键点分析

阿米巴经营模式,就是要点燃全体员工创造价值的热情,通过调动全体员工积极性和创造性,来高效管理企业的一种经营管理模式。论语和算盘是阿米巴模式落地的两个轮子,两者缺一不可且只有结合起来才能发挥出巨大的威力。

经营数据是每个员工参与经营时要紧盯的“仪表盘”,一定要力求经营会计报表的准确性和及时性。但经营会计报表只是工具,目的是通过经营管理层在核算表基础上的PDCA核算管理循环,不断地进行目标设定、揭示差异、原因分析、改进措施,持续地提升经营管理水平。

在阿米巴模式落地的研究和探索过程中,要注意以下几个关键点的把握:

首先是阿米巴组织的划分,这是顺利运行阿米巴经营的关键。划分阿米巴的过程,其实也是对公司组织架构及业务流程再造的过程。阿米巴经营模式将大组织划分成许多独立经营、独立核算的阿米巴组织,划分阿米巴时,要根据本公司的实际情况,对公司进行业务流程再造,对各部门的职能、职责进行重新划分和理顺;要尽量细分,划小核算单元,激发最基层单元的活力。经营管理部门负责阿米巴经营游戏规则制定,以及检查数字是否真正按照规则计算出来的,是阿米巴能否正常运营的关键部门。

第二,建立健全阿米巴的内部定价及费用分摊机制,是阿米巴经营的核心所在。阿米巴经营的全过程都是“用数据说话”,要求数据必须是正确的,必须明确公司内部定价及费用分摊的规则,而且规则必须公平公正并具有广泛的认同性。阿米巴收支记录的正确性是阿米巴经营的生命线,绝对不允许为了将数字做得好看而进行的舞弊行为。阿米巴长都要参与定价及分摊,从整体利益最大化出发,在内部定价及费用分摊出现异议时由上级管理层进行协调确定。利用内部定价和费用分摊机制的建立,引入市场机制,传递市场压力,将公司上下的利益方向一致化,引导大家把蛋糕做大。

第三,阿米巴的信息系统是阿米巴经营模式运营的重要保障。要开发适合于本公司业务特点的信息系统,实现数据记录、报表输出、差异分析、问题推送等自动化,提高数据准确性和效率,实现阿米巴经营模式与信息化的协同。阿米巴长只需要完成每天的日常数据输入,系统可以产生报表、自动揭示差异,每天计算出经营利润和单位时间贡献值,阿米巴长每天进行差异原因分析,每天进行PDCA的核算管理循环,每天都采取改善措施,由事后分析变成在线管理,这种每天都进行的阿米巴改进完善的力量是巨大的,而信息系统则提供重要的数据支撑。

第四,阿米巴的量化分权及公司统一的政策策略,一定要把握到位。阿米巴经营强调系统授权,根据阿米巴的不同级别,分别采取机能量化分权、事业量化分权、联邦量化分权等模式,确保授权根据责任大小有效区分,并且根据经营会计报表的量化数据来分权,真正让权力和责任牢牢捆绑;同时阿米巴经营还通过事前计划、事中监督、事后评价的一整套流程系统控制风险,并对经营者的品行和能力进行监控和评价。对公司总部来说,主要从三个方面对阿米巴组织进行统筹管理:一是制定整个企业的战略目标和经营方针,处理重大经营管理问题,并协调各个阿米巴组织的经营目标与企业发展战略保持一致;二是对各个阿米巴组织分配相应的资源并对其进行绩效考核;三是对各个阿米巴领导人进行考核与任免,并制定相应的奖惩机制。

最后,也是最重要的,是阿米巴的哲学渗透及绩效考核。阿米巴哲学里有“敬天爱人、利他之心”“以心为本的经营”“玻璃般透明的经营”等内容。每个阿米巴组织之间,每一个阿米巴组织成员,在为各自的阿米巴的业绩考虑时,如果缺乏为别人、为别的阿米巴以及为企业整体着想的“利他之心”,阿米巴经营的导入将困难重重。绩效考核要兼顾短期利益和长期利益、局部利益和整体利益、物质激励和精神激励,防止出现过分争取个人或小组利益的自私行为,防止个人或部门之间为了内部竞争不休或为了费用分摊推诿扯皮的现象。这就需要确立明确的价值理念,通过阿米巴经营哲学的导入,通过企业价值观的共有,通过企业利润的共享,让每一位员工拥有经营者的意识,愿意为企业献计献策,让员工愿意把企业当家。这就要求导入阿米巴经营模式时,需要协调利己和利他、协调部门利益和整体利益的辩证法,需要在企业内部贯彻“作为人,何谓正确”这种高层次的哲学。

阿米巴经营模式是公司上下从管理到经营全方位的改革,阿米巴模式的落地将触动现有的组织架构、制度流程、核算模式及绩效体系等各方面的变革,并且没有具体现成的操作模式可循,需要一把手的直接领导和推进变革的坚强决心,需要全员理念上的高度认同,需要项目组合公司实际不断地研究、探讨和修正,需要战略、人事、财务、信息、审计监督等公司职能的全面协同和支持,通过阿米巴经营模式的成功导入最终实现全员激情参与、培养经营人才以及提升企业业绩的目的。 □ 集团财务总监 孙淑芬

新风尚 凝聚发展力量

本报评论员 刘馨忆

自金卡+战略实施以来,全体干部员工为抢占市场份额全力以赴,积极主动的忙起来、走出去,店内宣传、店外推广,家人、朋友也齐上阵,形成了一股强大的动力,用汗水浇灌业绩,用拼搏抢占了市场。

业务一线全员的同时,职能部门也积极转变作风,服务一线。为了策划与宣传企划中心几乎是“7×24”待命状态,随时为一线经营服务。后勤服务部保持一贯每周六天工作日的作息,自5月份起,超市采购、百货招商两部门一改周末双休的传统,在周末拿出一天时间进行巡店,了解业务情况,现场解决问题。集团办公室、投融资部和战略预算部、集团财务部和监察部等也安排人员固定每周六值班,及时进行工作沟通,保障业务顺利开展。公司上下都在用新的行为准则规范自身,树立起了积极作为、勇于担当、快速行动、团结奉献的新风尚。

员工的付出看得见,除了外出旅游考察、奖金奖励等,6月7日,集团下发了《关于安排子女参加高、中考的员工休假的办法》,安排家有子女参加高、中考的员工在高、中考期间享受额外带薪休假,全力照顾子女备考,共有近百名员工享受到了此次带薪休假。此次“陪考假”,让员工安心陪伴子女的重要时刻,也在每位员工心里点亮了一盏温暖的灯。

歌舞晚会上,有位员工这样描述在日百工作的感受:以前我们有着“一人在大楼,全家忙销售”的传统,现在我们发扬传统的同时,享受着“一人在大楼,全家去旅游”的福利。认识的加强推动着行为转变,肯付出就一定会有回报。公司就是要打造一个让全体员工干事创业的平台,给

歌舞，展青春风采 日百，让梦想高飞！

本报讯 6月8日，五一卡营销总结表彰暨歌舞晚会在海港城培训中心举行，商业公司高层领导、集团及子公司中层以上管理人员、受表彰部门代表及个人、供应商代表参加了会议。

总结表彰会由商业公司超市采购总监唐梅合主持，商业公司常务副总经理张守岩对2017年五一卡券营销活动作了总结讲话，总结了五一卡券营销活动的亮点和不足，同时就年中庆典活动进行了介绍和部署，并由商业公司人力资源总监司玉文宣读了2017年五一卡券营销活动奖励文件。随后，对在卡券营销活动中受表彰的部门及个人进行了表彰。会议现场气氛热烈，鼓舞人心。

当晚，歌舞晚会精彩上演，节目形式多样，内容丰富，展现了日百人积极的精神面貌和昂扬的创业激情。

6月18日晚，日百集团联合山东电视台生活频道《让梦想飞》巡演活动在五莲新玛特举行，明星艺人现场助阵，集团推送了多个具有企业特色的节目演出，赢得了观众的喜爱。

□ 本报记者 刘馨忆



创先争优 争做销售先锋

关键业绩指标排名榜

(2017年6月)

商业公司年度销售计划完成比例排名		
部门	名次	
营销部	新玛特购物中心岚山店	1
	萬德福岚山店	2
	新玛特购物广场	-2
采购部	萬德福莒县店	-1
	超市采购部非季节性服装课	1
	百货招商部男士内衣类	2
	超市采购部文体课	-2
	百货招商部男鞋箱包类	-1

商业公司年度毛利完成比例排名

商业公司年度毛利完成比例排名		
部门	名次	
营销部	新玛特购物中心莒县店	1
	萬德福岚山店	2
	新玛特购物中心五莲店	-2
	萬德福莒县店	-1
采购部	超市采购部季节性服饰课	1
	超市采购部粮油课	2
	百货招商部男鞋箱包类	-2
	百货招商部休闲类	-1

注：以上数据由战略预算部提供，负数为倒数。

新亮点

公益服务 助力高考

“莘莘学子辛辛苦苦，数年辛苦也芬芳。今朝好比征战场，一腔热血满腔。万千才思心中藏，文如泉涌书千行。面带微笑出考场，金榜题名在飞翔。”六月，一年一度的高考再一次拉开帷幕，集团组织了为高考助力的爱心志愿服务活动。在考点附近设立了高考志愿服务站，走访慰问学校、高考执勤工作人员。

6月6日，新玛特购物广场、百货大楼两个门店，关心莘莘学子为日照一中、日照一佳送去慰问品。6月7日，集团在日照城区设立爱心加油站、高考志愿服务站，拉出了印有为高考学子加油标语的横幅，并为陪考家长及考生提供降暑用品。

另外，高考期间集团积极履行社会责任，走访慰问了在高考一线执勤的交警、行政执法人员、消防武警官兵以及市团委高考志愿者，为他们送去了矿泉水。相关单位以及社会群众对于集团此次志愿服务活动给予了高度的评价和肯定。同时，公司给予家有子女参加高、中考的员工额外带薪休假，在高、中考期间休假，全力照顾子女备考。

□ 企划中心 牟李



哲理故事

酒窝大道

有两个台湾观光团到日本伊豆半岛旅游，路况很坏，到处都是坑洞。

其中一位导游连声抱歉，说路面简直像麻子一样。而另一个导游却诗意盎然地对游客说：诸位先生，我们现在走的这条道路，正是赫赫有名的伊豆迷人酒窝大道。

故事的哲理：虽是同样的情况，然而不同的意念，就会产生不同的态度。思想是何等奇妙的事，如何去想，决定权在你。

光荣榜

业余文化活动 优秀党支部 (上半年)

党支部	活动次数
岚山萬德福党支部	14
五莲新玛特党支部	14
房产公司党支部	12

《日百文化》投稿 优秀门店 (上半年)

门店	采纳篇数
莒县萬德福	20
岚山新玛特	19
莒县新玛特	15

《日百文化》投稿 优秀部门 (上半年)

部门	采纳篇数
日百商学院	10
企划中心	6
超市采购部	5

《日百文化》投稿 优秀通讯员 (上半年)

姓名	采纳篇数
赵淑妍	5
邹平	5
李振华	4
刘祥波	4
王均一	4
毕志华	3
陈蕾	3
丁翠翠	3
高超	3
何庆杰	3
武娟娟	3

《日百文化》投稿 (2017年6月)

部门	采纳
岚山新玛特	12
岚山萬德福	7
莒县萬德福	6
五莲新玛特	4
房产公司	4
日照店	2
莒县新玛特	2
商学院	1
企划中心	1
超市采购部	1
人力资源部	1
集团财务部	1
合同管理部	1

《日百文化》采纳 (2017年6月)

部门	采纳
岚山新玛特	6
莒县新玛特	2
房产公司	2
莒县萬德福	1
日照店	1
人力资源部	1
企划中心	1
商学院	1
集团财务部	1
超市采购部	1

这就是日百精神



5月29日，日照店发现北梯运行时总是带出水渍，经查看系梯坑存有积水，地下排水暗道已积水1米多深。电工班立即组织人员查找原因，上报公司后研究决定，门店和后勤服务部联合操作，首先用水泵抽水，查找积水的来源。

下午5点终于查明漏水原因，原来是离下水口10米多长的地下消防排水管生锈，出现裂口，导致消防水直接外喷到地下排水沟中，导致整个地下水沟都串通积水，不能排出，造成各处地道、地沟相互渗透积水。

原因找到了，需要边抽水边人工清理水沟内的污泥垃圾，才能爬进人员进行抢修水管裂口。找人员清理需要费用1000多元，他们还没时间不想干，怎么办？时间不等人，关键时刻，日照店电工班长潘明主动提出：没人干我们自己干！最终他换上雨衣第一个跳下水沟中，接着刚入职不久的新进电工吕振华，也换上衣服跳下去清理。他们两人面对地下20多米长的污泥，猫着腰，几乎用趴的姿势，用短铲一铲一铲把污泥挖进桶中，再由地上人员配合提到地面上。就这样，潘明和吕振华在又脏又臭的地下水沟中，连续奋战4个小时，终于打通了通道。随后，潘明和后勤服务部滕志刚深入60多米长的水沟中进行修补。管道修补好后，看着从下水口爬出的满身满脸污泥的员工，在场的人员都很感动……

6月29日早八点左右，后勤服务部接到通知，由于高压电缆短路导致整个旭日厂区全面停电。接到通知后，后勤服务部苏晓阳立即赶往旭日进行检修。由于高压电缆全部埋藏在地下，需要将地面挖开才能查明原因，五六米深的沟子苏晓阳和旭日的伙伴们挖了几小时。下午4:30，电业局查出问题原因，但检修费用高达28000元，为了节约资金，后勤服务部自己

联系单位进行检修，减少了费用开支。

荣光生经理在莒县、五莲安全检查结束回来已经晚上8点多，没顾上吃饭立即赶到旭日现场指挥维修。修理完毕后，后勤服务部的员工又将线路全部检查了一遍，为出租户供上了电，所有工作做完已经是6月30日凌晨两点了。荣光生、苏晓阳连续工作了十八个小时……

不怕苦、不怕脏，艰苦的环境不退缩，即便加班到深夜也丝毫不懈怠，我们为日百有这样的员工而骄傲！这就是日百精神！

□ 日照店 马成森 本报记者 刘馨忆



突发

6月16日晚8:20分，岚山新玛特正值客流高峰期，在收银台交款顾客的排起了长龙。就在这时，超市前台收银机出现故障，因网络原因导致收银机无法刷卡和金卡，但等候付款的大多数顾客所购买的商品为金卡+商品和会员单品。网络故障导致收银速度的减缓，让排队的顾客渐渐的出现抱怨的情绪，顾客的队伍中出现了不满的声音。

由于网络维护人员岗位人力的空缺，客服部第一时间联系了信息部，系统故障正在维修中，需要将近半个小时的时间。

在之前的营业过程中从未经历过此类突发事件，大家一时难以找出有效的解决办法。就在这时，店总经理张晓庆紧急做出了工作部署，为安抚顾客情绪，达到促销活动的良好效果，将促销商品按照金卡+及

会员价格以现金支付的形式销售给顾客，同时为规避收银不规范问题的发生，前台所有值班安全员、卖场值班经理第一时间到位，协助并监督做好收银员金卡+、会员商品的销售记录，很快，收银秩序得到了恢复，门店的处理方式得到了顾客的认可。

临近晚上9:00网络终于恢复，收银也恢复正常，所有干部员工又协同收银员将金卡+商品、会员商品进行逐一录入，最大限度的确保了门店销售工作的正常开展。

这件事情考验了门店广大干部员工解决处理突发事件的能力，同时也给我们的日常管理工作提了一个醒，今后的工作中遇到此类问题，要不断的总结，面对问题，灵活应对才能实现我们销售和效益的不断增长。

□ 岚山新玛特 张新伟

团结起来 共同战斗



7月2日上午，集团办公楼自来水管爆裂，积水漫过东区多数办公室。获悉情况后，新玛特安全部、新玛特办公室、集团办公室等人员第一时间到达现场进行处理。

大家有的穿着水鞋，有的直接打着赤脚，利用拖布、水桶、笤帚等工具，奋力排出积水，减少损失。在随后赶来的各办公室人员的共同努力下，经过两个多小时的努力，积水得到了彻底的处理，后勤服务部工作人员也及时对破裂水管进行了检修。

周日，集团办公楼人员较少，新玛特购物广场各部位同事展现了强烈的主人翁责任意识，可调动的人员全部第一时间赶赴现场抢险，各部位齐心协力，充分体现了日百大家庭精诚团结的精神。

□ 本报记者 袁启

一线基层

买樱桃=卖房子

“樱桃”跟“房子”，八杆子打不着的两个词，怎么能相提并论呢，买樱桃又怎么等于卖房子呢？且听我慢慢道来。

樱桃大批上市的时候，市北依河园的置业顾问徐珊珊远在湖南的朋友想念家乡的大樱桃，热心的珊珊就亲自去邻村的樱桃采摘园给摘了几斤寄过去。长久以来的职业习惯已经让珊珊逢人就介绍自己在市北依河园卖房子，她给卖樱桃的大姐留下了名片，跟大姐说有亲朋好友买房子都可以找她，朴实的大姐啥也没说笑嘻嘻地收下了名片。

没过多久，湖南的朋友回来了，珊珊又带着她们去采摘园买樱桃，正巧卖樱桃的大哥也在家，大哥边摘樱桃边不经意地问珊珊房子的事，珊珊事无巨细认真地耐心介绍起来，大哥不好意思地说，我就随口问问，不一定买啊。珊珊说买不买没关系啊，我愿意给你们介绍我们的房子，哪天经过我们售楼处，也可以过去找我领个礼品。

很快，大哥加了珊珊微信，又了解了些房源信息，第二天就带着家人和朋友来看房了，并当场就买了合适的房子，就是这么果断，不拖泥带水！

当天晚上，大哥又给珊珊打电话说小徐啊，我还有个弟弟，也想买套房子，你看看再帮着给介绍介绍？爽朗的珊珊喜不自胜，依然热情地带着他们跑前跑后看房子，最终，大哥的弟弟也买上了合适的房子。

你看，这就是买樱桃=卖房子的故事。如果珊珊买樱桃的时候没有勇敢地介绍自己在市北依河园卖房子，又哪来的契机一口气卖掉这两套房子呢？这就是我们的置业顾问们的销售精神，无论走到哪里都带着项目的宣传册，无论遇到什么人，都忘不了把房子推销出去，只要多说多聊，不知道什么时候就会遇到潜在客户。

正因为有了这些置业顾问们的勇敢与坚持，市北依河园的销售业绩才会蒸蒸日上，成为市北楼盘中的销售冠军，成为远近都知名的项目。不久的将来，市北依河园还会相继开发二期三期，相信在所有人的努力下，市北依河园定会向公司及业界交一份满意的答卷。

□ 房产公司 韩奇贝

点滴细节 凝聚忠实顾客

近日，偶遇一位顾客，开口就夸赞我们的营业员服务态度好。

顾客说端午节前夕，他到负一楼超市买散装的粽子，因为买的数量较多，并且是送给员工的，就想弄的好看一点，然后我们的营业员马上便帮他找了几个礼品盒，并帮他包装好，让顾客感觉很温暖。这位先生说：“我离开的这几年，你们的服务还是这么好，越来越人性化了。”

原来，几年之前，他曾因工作原因在岚山呆过一段时间，偶然的一次来我们店购物，卖场里当时有一款商品正在进行促销，买二个赠送一个埃菲尔铁塔模型，顾客觉得这款模型非常喜爱，可是他只需要一个这种商品，便询问我们的营业员能否破例赠送他一个？我们的员工经过卖场经理的同意之后，将模型赠给了顾客。就是这件小事，让顾客一直记在了心里：“我当时很惊讶，没有想到你们可以给我，我真的非常感谢，你们这里太好了，我一买东西就到这里来了。”多年后，当他再次回到这里工作，便毫不犹豫的又一次选择了岚山新玛特。

现在，几乎每天都可以在店里看到位顾客的身影，他需要的每样东西，都会选择在这里买。原来，我们一直都在顾客的心里。服务中我们多做一点点，就能在顾客心里掀起涟漪，一个细节，就可以让顾客感动这么多年。当亲耳听到顾客说出他的感动，我瞬间满心的欢喜，感谢与自豪，感谢顾客的信任，自豪我们为顾客提供了优质的服务，更自豪我是这个优秀团队的一份子。

用心服务，点滴细节凝聚忠实顾客，岚山新玛特一直在努力着。看！热闹的殿堂氛围，日渐增长的客流，顾客满意的笑脸与赞扬，不都是对我们的肯定吗？让我们聚满满满的正能量，行动起来吧，以最优质的服务面对每一位走进这里的顾客！

□ 岚山新玛特 黄胜慧

加强班组建设

亲如一家 共同战斗

——五莲新玛特客服部总台班



6月18日，是商业公司各门店年中大促的日子，恰巧梦想飞栏目到五莲新玛特进行巡演，门店异常忙碌。下午两点来到五莲新玛特总台班，本想第一时间进行采访，但总台班班组长周金玲一直忙着为会员卡进行充磁，前来办理金卡、了解飞凡通下载方式及优惠券使用方法、协调活动、要求进行广播的顾客及员工络绎不绝，便不自觉的站在总台外进行等候。显然，我低估了总台班的工作量，半个小时后大家依旧没有丝毫要停下来的意思。
“这就忙完了，你再一等。”见我半天，周大姐趁顾客较少的间隙，不好意思的和我说话。话音刚落便过来一位顾客要求帮忙广播寻找大女儿：“她拿着购物柜开柜小票，没有她我没法取东西。”客服人员徐莲花便开始帮助她进行广播，这时外围活动需要支援，周金玲又去外面帮忙去了……
其实对于五莲新玛特总台班并不陌生，周金玲作为门店的老员工，每次来门店巡店只要有活动她一定会在活动现场，她更是出了名投诉的终结者。前些日子，两位顾客拿着一双鞋到专柜要求退货，但顾客没有购物小票，并且对导购员提出维修的解决方案不满意，于是便扔了专柜的鞋子，踢了专柜的柜子。顾客情绪激动，不仅要退鞋款还要将鞋子给换成新的，不满足这些要求就不肯离开。对此导购员和客服人员都很无奈，顾客虽然认识到了自己的过激行为，但碍于情面态度还是强硬。周金玲将顾客带离专柜，在僻静的地方对顾客进行了劝解，顾客也意识到这样僵持下去事件不会有什么进展，周姐给了顾客一定解决好问题的承诺，顾客先回了家。几天后周姐对顾客进行了回访，为顾客办理了退货，并将货款为顾客送回了家，顾客的情绪也得到了平复。周金玲是从退换货处转到总台班的，要负责开卡、制表、开发票等一系列工作，之前电脑使用不熟悉的她，四十多岁学习电脑，对她来说是项挑战，但她从来不说学不会这样的话，认真学习，现在总台班的所有需要使用的办公软件她都能熟练运用，成了总台班业务挑大梁的高手。
她是总台班的主心骨，有她在大家的工作更是安心，母亲节她更是自掏腰包，为班内每位员工的母亲买了一

份金卡+商品的礼物。总台班的班组文化很是融洽，门店每天早营业的早茶项目从来没有排过班，谁来得早谁就收拾好物品进行早迎宾。
四个客服人员一个班长外加两个收银员，负责门店团购以及客服的所有工作，卖卡高峰期她们经常加班对账，尽管账务内容庞大，她们坚持当天的账务当天核对完毕。同时，各部门的登记内容也每天认真核对，确保金额准确。五一活动期间，约一万五千张金卡需要开通写磁，金卡写磁、售卖、打券、工作连轴转，每个人都停不下来，仅优惠券打券用纸就用了三箱半。
四个客服人员，一个班次两个人，一有促销活动就人手紧张。刚过了年的那段时间，总台班的徐莲花、陈虹身体不适，请了一段时间的假，而侯振凤是一位新来的员工，还在学习，秦绪叶家里的宝宝还很小，需要喂奶。困难的时候大家都没有怨言，周姐扛起了班组的工作，秦绪叶放弃喂奶时间，加班核对账务，每一位员工都非常累，但是从来也没有人说出话来。在总台工作的两个收银员张继暖、汤丽敏，本来工作内容还是收银，但她们除了播音外，总台所有的工作都会干，从不计较。
都说患难见真情，部门人手紧张的时候没有一个人抱怨，在班组长的带领下大家亲如一家，赢得了巾帼英雄岗、先进柜组等众多荣誉，看着她们忙碌的身影，有这样的团队，相信在抢占市场份额的每一场战役中，必能无坚不摧，赢得胜利。
□ 本报记者 刘馨忆

身边人 身边事 瞧，我们这一家子

湛蓝的天空，悬着火球般的太阳，云彩好似被太阳烧化了，也消失得无影无踪。空中没有一丝云，没有一点风，一切树木都无精打采地、懒洋洋地站在那里，然而，外拓的我们却没有因此而退缩，顶着骄阳奔走在各个送货的路上！说起我们这个“家庭”可谓是“上有老、下有小”。
电工班的师傅们跟我们父辈年龄相当，是我们家的宝，虽然年龄多已年逾半百，但是从未因此而倚老卖老，反而是我们的榜样。甭说是上顶棚、挂版面还是卸货、拉车，只要一个电话立马就能搞定！当然，他们抓起销售来那也是当仁不让的。在电工主管刘军生的带领下，从九阳内购会到公司五一卡券营销再到年中庆金卡+商品外拓，电工班所有的伙伴积极响应公司号召，金卡个人销售均在六千元以上，本次年中庆不但个人主动销售金卡+商品，电工张子凌还将自己的面包车贡献出来供我们外拓小分队送货使用。
订单文员葛安珍是我们这个家庭里最小的了，她是莒县新玛特校企合作招聘的第一批学生。年纪轻轻的她经历了开业，经历了岗位轮换，从最初的名烟名酒理货员到督察员再到订单文员，锻炼了她各方面的素质和能力。4月初调到莒县新玛特办公室订单文员岗位，刚来没几天恰逢九阳内购，三次营销活动中她积极联系亲朋好友，发动自己的亲属帮助销售。虽然老家距离莒县新玛特50多公里，但是并没有成为销售的阻力，五一卡券销售近2万元，本次年中庆销售纸品近百提，整体外拓业绩居于员工层级的第二名，仅次于另一名订单文员杜永彩，辛苦换来了回报！
说到杜永彩相信很多人都对她熟悉，连续三年被评为优秀员工、先进个人，公司所有的内购会、店外销售她都会第一个响应并且业绩总是员工中的第一名。虽然她是三个孩子的母亲，但是家庭却没有成为她的负担，反而成为她最坚强的后盾。2016年的中秋、春节两次店外销售个人均在10万元以上，九阳内购会个人销售业绩近20台，五一卡券销售也在3万元以上，本次年中庆促销无论是金额还是数量均高居员工层级销售榜首，每逢别人的夸赞她总是羞涩的说“这不都是应该的嘛”。为了抢夺市场、抓销售，同时不耽误订单工作，她总是主动放弃休息时间去联系熟人、送货，经常忙到晚上十点多，为此家里三个孩子直到她回到家才能吃上晚饭。4月初的一天送孩子上学途中杜永彩被一辆疾驰的汽车蹭倒，为了不耽误工作她拿了点药就回到了工作岗位，却因为没休息好而延误了治疗，至今一到晚上小腿部分仍然会水肿。然而即便如此也没有挡住她送货的激情，每天只见她急匆匆的赶到单位，桌子上早就铺满了如雪花般的订单，中间也来不及喝一口水。将所有订单处理完，又急匆匆的到卖场，拉上商品去各位亲朋好友那里送货了！
我们家还有一位颜值高、气质好的才女——美工唐燕清，数次活动都是时间紧、任务重，为了不耽误宣传时间，无论元素划方案什么时间下发，她总是会从家里赶到单位，将所有元素及所需版面跟广告公司沟通好后再下班，尽管家中还有一个刚满周岁嗷嗷待哺的孩子。虽然没有太多的时间专门外拓抓销售，但是她的家属团也不放松，她的妈妈是村里的妇女主任，负责整个乡镇的促销宣传及订单记录，她的老公负责逐一送货，婆婆和小姑子轮流负责照看孩子联系周边学校及助学园的外拓，销售业绩在员工中也名列前茅！
从“等米”到“找米”不单只是为了外出销售那几款商品，更重要的是让所有日百人会体当今市场竞争的激烈，抢先出击，抢占团购的市场份额。当然，我们也用我们强悍的执行力，让整个日照人民见证了日百人的强大和团结！
□ 莒县新玛特 宗晓燕

两学一做在行动

德才兼修 不忘初心 头悬利剑 一心为公

铁门、铁窗、铁锁链，高墙、电网、警戒线，这些电视里才会看到的随着监狱大门徐徐打开，就这样清晰地展现在了眼前。黑色厚重的大门，高大而肃穆，将空间隔成了两个世界。自由诚可贵，可是只有失去的时候才会真正意识到它的可贵，就好像道德与准则，如空气，如清风，丢掉的时候才会切身地感受到被束缚的难受与窒息般的绝望。
走进这座省级高戒备现代化的文明监狱，厚德载物，四个字在大门口迎面送往，是警示，也是希冀，始不能忘、中不能弃、末不能舍。有才无德是成人之本，而有才无德终成祸根，不仅仅危害自己，更是社会的“毒瘤”，祸及他人。德才兼修，不忘初心，方得始终。
监狱的环境特别安静，安静的可以听到心底的声音，可是那些鞭及灵魂的拷问会让犯罪的人痛彻心扉：曾经膨胀的野心、贪婪的欲望和管不住的“手”该如何面对？曾经信誓旦旦的理想、携手一生的爱人和割舍不断的亲情友情又该如何安放？因为贪婪和侥幸，一位本该含饴弄孙、颐养天年的副厅级干部落马，满头银发站在众人面前做忏悔报告，沧桑的声音里满是悔恨。半世荣耀，晚节不保！从花甲到古稀，究竟该如何面对岁月匆匆？为财舍德，初心何在？怀才失德，始终安在？
一响贪欢，黄粱一梦，最终会付出更为惨痛的代价。侥幸不是幸运，侥幸也不会是人生，贪婪不是人心所向，所以贪婪必不长久。道德的沦丧，如引火自焚，触目惊心。德才兼备德为先，作为管理者，作为干部，更应该修身正身，以身作则。手中的权力，是赋予了我们更多、更好服务他人的机会，是信任，也是责任。管理者和干部研究的应该的是如何用手中的权力做好服务、创造价值，而不是如何为自己获得更大的权力、谋取更多的利益。“遵守纪律，没有特殊；执行纪律，没有例外。”唯有德才兼修，不忘初心，才能有光明长久之路。
□ 日百商学院 邹平

人生第一次到鲁南监狱这种“特殊的地方”参观，去之前和同事们难免有些调侃，但当真正走进它，特别是听到收监劳改者的忏悔教育时，再也不是一个“调侃的话题”。每个人的人生或许经历不同，但“选择”却是人生共同面对的课题，在为公还是为私的问题上，选错一步，就是一条不归路。
企业和国家一样，因为分工的不同，会有职位的高低。权力的大小与工作职责相匹配，这是基于工作本质而设计的。然而，职权造就了“正能量”，也造就了“阴暗面”。有人把这权力当成了个人升官发财、假公私私的工具——历年来不乏有这样案例发生。
自己所处的采购岗位，从经营的资源优势来分析，有很大的决定权和责任，但如若角色不明、意识不清或思想开小差，就会对企业带来损失或减少收入。说的通俗一点，这是一个“屁股决定脑袋”的岗位，必须想尽办法、竭尽全力为公司获得最大的收入。这就需要时刻的自我提醒，不仅用职业道

德约束自身，更要有慎独的能力。
要求我们要始终深刻认识自己所处重要岗位的价值，认识到自我成长的目的，而不是“蝇头小利”的追逐。要始终坚持职业操守，坚持原则，在公司利益、供应商经营、岗位职责方面做好应该做的事情。凡事看大局，识大体，以公司为重，以企业利益为第一。头悬一心为公的利剑，容不得自己在法律、公司制度之外为供应商开绿灯，要为公司利益追逐，为供应商提供最佳服务而努力。
岗位是公司赋予的，做好职责是“我”的本分。岗位的利益就是公司的利益，不是个人谋私的工具。参观中多次听到、感触到“自由”的含义和意义，归来后，我认为坚持公司的立场、公正的立场、正能量的立场，做事业的主宰者，不做“金钱的奴隶”就是最大的自由。
人生不易，选择的十字路口上，我们要时刻警钟长鸣。
□ 超市采购部 刘祥波



6月26日，和同事一行来到了鲁南监狱参观学习。关于此行目的地，之前路过几次，却并不在意，一是感觉此地与己无关，二是牢狱自古即为是非之地，深感不宜久留。于是每次都是遥遥相望，避之不及。
当天，车辆刚驶出旅游大道不多久，远远地就看见几栋灰色建筑矗立在山路一侧。走近了才看见原来建筑群的周围都是一面面高墙，上面盘绕着层层电网。抬头看去鲁南监狱好像一座巨大的城池稳固的扎在那儿，一堵黑色的大门死死地关着。轰隆一声巨响，眼前这堵巨门好像被生生的撕扯开来，犹如一头猛兽一样张开血盆大口，等待着猎物的进入，一瞬间各种情绪涌上我的心头：冷酷、严峻、绝望，直达灵魂深处，异常压抑，当脚迈进的那一刹那起我更是感觉仿佛来到了另外一个世界！
天空是方的、地是方的、房子是方的、活动的院子也是方的，这儿就像是一个被遗弃的角落，外界的一切光鲜亮丽在此全都化为乌有，眼前到处都

是一栋栋高标准的现代建筑和平整的柏油马路，但是我心里却在急切的寻找着故事中的主角。
终于当我们进入一个宽敞的报告厅坐下后他们出现了，带着无尽的忏悔诉说着各自的故事。不管你曾经封侯称爵、称王称霸，还是万贯家产、豪车美女，到最后只剩下五行黑墨跃然纸上。当我们听到他们娓娓道来的过往时，相信每个人心里都是翻江倒海一般，感慨万千，浮名浮利浓于酒，几人肯向死前投。如果没有天网恢恢疏而不漏，如果不是事发东窗，无法掩盖，相信不会等到他们回头是岸，悬崖勒马的那一天。
一念成佛，一念成魔，当名利和欲望轮番击打岸边的旅客，有的人毅然走在岸边笑着人生，有的人却被卷进了洪流之中、无法自拔，当浪花淘尽、一无所有的那一刻才发现人生终究归于知足常乐。可是又有几人能提前参透？
集结号响起，参观结束，走出大门的那一刻我长舒一口气，你好、再见。□ 莒县新玛特 何庆杰

诗歌长廊

编前语：
岚山新玛特日百纸品的导购员陈雪芹，因为工作原因不能够外出开拓市场，留守门店的她每天加班加点，为外拓的伙伴准备货源，同时发挥特长书写诗歌，从精神上鼓舞助威，受到公司、门店及各位伙伴的赞扬。
6.18活动中，她围绕金卡、备战、作战共计书写7篇诗文，下文为部分作品选摘。

备战

年中大促金卡刷
组织货源金卡加
搬运货物泰山移
神龙再现无人敌
但使团队精神在
不让货源留门外
滴水之恩记心里
涌泉相报待他日

作战

天空晴朗无比
阳光普照大地
日百人要走出去
开天辟地

走街串巷 宣传信息
门店市集 把握商机
也曾遭遇冷言冷语
也曾被人无由怀疑
也曾有好心人把热水奉递

看
日百人的信心非同寻比
越挫越勇 坚定不移
月朗星稀
要提前到达目的地
炎炎烈日
也要不离不弃
汗水在脸上
滋润日百人最美的笑脸
脚印在路上
踏出一条金光大道

曙光在前



随手拍



《撸起袖子加油干》 岚山新玛特 宋利娜/摄

《将商品陈列进行到底》 岚山新玛特 侯凤娟/摄

《石榴花开》 日照店 丁爱祥/摄

年中大促 创佳绩

外拓——诠释日百最强音

这几天，一直在感动和惊喜中度过，在本次外拓促销的道路上，门店伙伴们撒下了艰辛的汗水，门店销售与去年同比增长40%。通过外拓，拓出了一种精神——坚韧自强、挑战不可能，考验了团队整体的战斗力向心力，锻炼了团队的凝聚力，开拓了一个全新的市场。

外拓，真正实现了坐商到行商的大转变，趟出了一条不凡的路。这个转变是思维的转变、行为意识的转变，是等米下锅到找米下锅的转变。这是落实日百最强音的破壁之旅，是一场考验干部员工队伍的战役。而这所有的一切，打造了我们坚强的骨骼，暴风雨再猛，我们也有抵挡的毅力。

外拓，见证了日百优良的商品品质和品牌美誉度。在岚山外拓销售的过程中，听到最多的话就是：“这个纸我用过，非常好用，我们家一直用它，再买点”，日百商品的美誉度，已在当地老百姓的心中深深的扎根。

蕙德福莒南店撤店至今已有5年了，心系日百、浓浓“莒南、日百”情一直在延续，曾经在莒南店奋斗过的莒南和日照的伙伴们，自动自发的成立了“蕙德福莒南店微信群”。岚山新玛特生鲜部经理助理王淑英积极向该群内推荐金卡+商品，凭借对日百商品质量的信赖和喜爱，短短两天内的时间就购买了140套7000多元的日百纸品。王淑英经理到莒南送货，受到了伙伴们的热烈欢迎，因为要买的商品太多，6月18日莒南的小伙伴又亲自到岚山新玛特选了满满的商品，两次共计13000多元。日百走到哪里，哪里就留



图为帮忙推车的老大爷离开的背影

为了团队的荣誉

六月的莒县骄阳似火，尤其是6.18年中庆这几天，温度更是高的离谱，6月16日一路飙升到36℃，室外温度更是到了40℃。当然，日百金卡+在日照市场的影响力也不断升温！

利用年中庆典有利时机，门店成立外拓小分队，推出金卡+商品12支。门店外拓目标一确定，各外拓小分队就按照目标快速拿出外拓方案，细分成若干个小分队组，立即行动进行外拓。

生鲜部结合部门人员构成复杂的特点，对外拓目标进行了细分，导购员、制作员、供应商等分别进行谈话、沟通，确定了基础目标和冲刺目标。大家明确了目标后，纷纷进社区、走村委、进单位、走亲戚，全面铺开进行联系，不放过任何一个潜在客户。

恒温冷冻组主管周建花，怀有六个月身孕，她推着样品亲自开车去乡镇同学的厂子，向在乡镇上班的同学推销，挨个确定好需求数量后，又自己开车主动送货上门，一去就是一大车。为了多拉货，她把越野车的后排座位全部拆了下来，正是这种舍小家不怕苦的精神，周建花外拓市场销售排名列门店第一。

只有淡季的思想 没有淡季的市场

6.18年中大促中，各类别销售额同比都有较大幅度增长，颠覆了当下一部分客户和销售伙伴认为的淡季市场销售很难增长的认知，让我深刻领悟到“只有淡季的思想，没有淡季的市场”。

不可否认，我们之所以认为市场处于淡季，跟我们根深蒂固的淡季思想有很大的关系，在我们的思想意识当中，淡季就是销量小，努力程度跟业绩提升关系不大。因此，在销售淡季，我们更多的选择了等，选择了靠，选择了要，要政策、要返利、要促销，这就是典型的淡季消极思想。在这种思想的支配下，作为原本就处于淡季的市场来说，根本就不可能积极主动地去出主意，想办法。

下美名，在每一个角落，都有时刻关注日百发展的人。

外拓，让我们收获了太多的感动，那是人间最真最朴实的亲情、人间大爱。

外拓员庄菲在补货途中，借的电动三轮车没电了，只好下车推着走，有位大爷看到后，主动上前帮忙推车，将上坡走完，她下车道谢时，大爷已经远去，只留下了背影……

在外拓晚间回店途中，实习店总梁允涛开着车，用车大灯照亮员工送货回家的路，照片《让我照亮你们回家的路》发到群里，感人画面瞬间让我们所有人热泪盈眶……

生鲜部外拓小分队的王一涵和张守琴在社区里布置好售卖摊点，百货部员工苏怡美正好住在这个小区，一下班她便一直陪伴在售卖摊点，帮着招呼小区的居民。在她的带动下，销售越来越好，在家门口就能买到放心优质的商品，受到了居民的欢迎和认可。

客服部的王桂芹、黄胜慧，安全部的闫秀林这支小分队，每天一大早就装了满满一三轮车商品出发。早出晚归，脸晒黑了，嗓子哑了，饭顾不上吃……赶大集的小分队为了占个摊位，早晨不到6点就去占地方……“一人在大楼，全家忙销售”我们日百人的家属也没闲着，他们放弃休息时间来帮助销售、送货……像这样的小分队还有好多好多。公司在得知外拓人员的辛苦后，及时安排门店送来暖心的降暑用品……让我们感受到了大家庭的温暖。

外拓、内销相结合，让我们体会到了联合作战的快乐！

岚山新玛特有一位诗人，她就是陈雪芹，奋斗在一线的她，任何工作都走在前面，触景生情张口就来诗一首，以满满的正能量诠释着日百最强音。一首诗歌表达出对外拓人员的深深地敬意……

金卡，一张神奇的卡，已让我们感受到了神奇的魔力；金卡+商品更是如虎添翼，让我们走在阔步腾飞的路上，每天刷新销售、客流实现增长、淡季市场忙出了春节的感觉……员工信心提升了、士气大增了；销售产生奇迹了、供应商支持力度更大了、在全国引起轰动了；物美价廉服务优顾客开心了。这就是日百最强音，是腾飞的日百！ □ 岚山新玛特 特约记者 张晓庆

生鲜一组主管王君艳，自己开着婆婆的电动三轮车，边学习边拉着满满的一车货踏上了外拓的路，每到一条街道，瘦弱的她左手拿着喜燕花生油，右手拿着日百纸沿着这条街的商铺一家一家的进行拜访。通过在莒县中医院工作的亲戚引荐，她放弃休息时间，饭也顾不上吃就拿着喜燕花生油和日百纸逐个科室的进行拜访推销，四个小时下来成功外拓日百纸36份，销售1860元。生鲜部赵光娟经理做通家属的工作，把自己家的面包车无偿提供出来，拉着满车的日百纸、喜燕花生油、味达美酱油等，到陵阳、店子集、峤山、龙山等乡镇的集市外拓售卖，每天晚上回来都是七八点钟，顾不上回家看一眼孩子，便进行对账、补货，原本白净的脸都晒黑了。

众人划桨撑大船！正是有许许多多像周建花和王君艳这样忘我外拓的伙伴，本次6.18年中庆活动在大家的共同努力下，门店超额完成公司下达的外拓目标。对比去年同期门店销售额增长108.9%，客流量增长21.85%，客单价增长28.8%。 □ 莒县新玛特 张伟

效。

只有淡季的思想，没有淡季的市场。淡与不淡，只是相对而言，在市场整体销量下降的情况下，只要努力和付出，仍然可以让自己的销售份额有较大的提升，关键是你想不想，要不要。

人最大的敌人，就是自己，你种下什么样的种子，就会收获什么样的果子。所谓的淡季时，如果播下的是积极，收获的必然是丰硕，如果播下的是消极，那收获的只能是贫瘠。因此，挑战自我，超越自我，是我们销售人员实现淡季跨越的关键。

市场不会因为我们而改变，但是我们要改变市场的决心和勇气。没有卖不出的产品，只有卖不出产



感谢有你

——致外拓团队们

六月的天骄似火，有这么一群人，她们迎着高温，冒着酷暑，不辞辛劳的奔波在莒国古城的大街小巷里，她们的心里同样装着骄阳般的一团火——外拓市场，时不我待。

外拓突击队执行队长董楠楠经理每天第一件事就是再梳理一遍全日的出行路线，虽然这些早就已经装在她的脑子里，但她还是要仔仔细细再排查一遍，详细推敲当天的行动方案，给我们外拓队员规划最优的行动路线、锁定最精准的客户。她将外拓的战况实时回传到门店微信群和公司微信朋友圈中，第一时间和大本营的伙伴们分享外拓的战果。内、外拓两个战场同频共振，相互传递鼓励，及时补充告急的货源。

杨石玲经理作为日化突击小分队的队长，重点出击县城的西北区域，从刘官庄镇到夏庄镇再到小店镇，处处留下了她和队员们的身影。多年的腰伤旧痛时时困扰着她，但她的心里只有怎样寻找销售的突破口，还有哪些朋友、同学、亲戚、老乡还没有联系到位……她们小分队的赵志菊自己骑着电动三轮车跑社区，有时一天只吃一顿饭，用她自己的话说，一天下来也不知道饿，哪有时间吃饭呀，人家客户要送货都送不及呢。

客服部的王均一经理担任后勤小分队的队长，她不但亲自带领队员们冲锋陷阵奋战在第一线，她的老公成了后勤小分队免费的司机、



装卸工；她的公公把自己的生意搬在了一边，既是推销员又是搬运工；她的婆婆做好家庭后勤保障的同时，带着孙女走亲戚、跑社区，她家小区附近的快餐店、油条摊、小卖店、理发店、美容店几乎让她跑遍了。王均一的公公搬家时扭伤了腰，她让老人家卧床休息，但是第二天老人家开着车又来了，“在家待不住，老毛病没休息，你们跟个人帮我搬家就行了。”望着老人的身影，我们热泪盈眶，正是几千个日百家庭的支持，让我们在今天市场拓展的征途斗志昂扬、勇往直前。

生食部这是一群真正的“女汉子”。蔬粮组的主管史世兰，征用了自己家拉鸡的农用三轮车，丈夫拉鸡只能另想办法，她所到之处金卡+商品总是被哄抢一空。熟食组的主管任增娥是出了名的“团购达人”，她联系日照的亲戚组团来店选购商品，婆家的亲戚全是她微信圈的粉丝，简直是“一呼百应”。这次她把外拓的新客户重新组了个圈，“以后再有活动，我的粉丝第一时间就能看到信息，就等订单飞了”。生食部小分队的队长段凤兰可是忙坏了，整个部门只有她“担纲”，七款金卡+商品三款都在她们部门，既要忙着货源跟进、商品陈列、店内促销，又要操心外拓队员的突击情况，常常是刚卸完货码完垛，接到要货电话就又风风火火的和队员们去送货了。

服饰外拓小分队队长李颖颖经理，本次外拓最远的地方她跑到了岚山，为了发展更多的客户群体，最近她“缠”上了在市区工作的她姐姐，为了支持她的工作，姐姐放下了手头紧急的工作只是为了给她“一位重要的客户”送货上门，姐姐还成了她的联络员，所有她在日照区域的同学朋友送货上门都成了她姐姐的“主要工作”。

百货外拓小分队的岳孝飞，他对客户的承诺说到做到，从不食言，哪怕再远的路途，即使披星戴月也会当天送货上门。王霞经理是两个孩子的母亲，丈夫在市区工作，小儿子才9个月，她把整个家交给了大姑姐，带领队员们坚守在第一线，一忙就是一天。

活动有外拓伙伴们的冲锋陷阵，更有店内大本营的伙伴们的全力支持和配合。安全部胡宗超和王义飞经理，每次大批量集中到货都带领员工冲在最前面。办公室赵善省主任外出借了一辆大卡车亲自开车送货上门；百货部的准妈妈杜德华经理，虽然人在店里，但外拓的队员们时不时就会接到她联系的小团购订单；宋西凤经理忙碌地穿梭在收银台和总台之间，怀孕6个月的她全天候坚守在岗位；生食部李蒙蒙主管身体不适合外拓销售，但是临时接到客户的购买需求，她顶着烈日扛起商品就走；日化部纸品组的主管孙花，为保证纸品在店内正常陈列和外拓市场的货源供应，带领员工重复进行着充货、卸货、拉货，每天都要连续工作12个小时以上……

还有很多很多的员工，她们奋战在各自的岗位上，无怨无悔，只为团队的荣誉而战。感谢有你，感谢我亲爱的伙伴们，因为有你，我们的明天才更值得期待。 □ 蕙德福莒县店 刘春梅

团结一心，其利断金

本次6.18年中大促，岚山新玛特金卡+商品申请的货源：日百卷纸7200提、花生油2000桶、矿泉水1500箱、立白套装500套、九阳套装100套、蒙牛酸奶500箱，大批量集中的到货。超市人山人海，在这种情况下各部门团结一心，积极协助，只要微信群里有来货信息，各部门当即放下手中的工作，第一时间到达现场。

6月18日，刚刚开门营业，又一货车日百纸到货，由于车辆过大，理货区无法进入，装卸分为5个分队，第一分队从车上卸货到地面，第二分队将纸运至一下二电梯，第三分队电梯口接应纸到木板，第四分队将码好货的栈板拉至仓库，第五分队在仓库区进行最后的卸货码垛，形成一个“流水线”作业。



夏日的太阳炙热的烤着大地，汗水从脸上流下浸湿了衣服，因为是临时的任务，有的伙伴穿着高跟鞋来来回回运货，有的伙伴手指