

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10月14日 星期五 丙申年九月十四 第10期(总第165期) 本期四版



辞中秋迎国庆 占金九抢银十



开始了“丰收的喜月”、“竹月泛影”……沉醉于流光溢彩的美月之余，不禁敬佩日百粉丝们的摄影技巧，自行车等奖品也是羡煞旁人。

为了提升顾客的购物体验，各个部位的员工卯足了力气，利用夜间时间修整停车场的外围大爷；推着登高车爬上爬下更换促销宣传的美工；检查、修理购物车的电工；拉着拖车穿梭于内仓和卖场的导购人员；奔走在各个角落回收购物车的各部位员工；在停车场上指挥停车的店总……只为一个暖情满满的中秋。

大家忙碌在卖场的各个角落，一个个身影拼出了这个节日里最美的风景。看！9月16日门店迎来第二波客流小高峰，后勤员工主动赶赴卖场，帮忙撑袋子、疏导客流。“今天又是客流高峰，看样子又得延长营业时间啦！大家要加油啊！”这样幸福的“抱怨”在员工间传递。

店庆当日走进门店中厅，饱含情怀的装饰设计，让人垂涎欲滴的生日蛋糕，高亢嘹亮的生日歌，每位顾客都见证了门店的点滴成长。切蛋糕活动现场人潮攒动，软糯的糕胚，甜蜜的奶油，美在

顾客眼中，甜到顾客心里。

告别中秋，十一国庆节接踵而来。国庆活动线上与线下结合更加紧密，参与微信平台“国庆红包”活动，邀请10名微信好友帮忙拆红包，即可打开红包获得无门槛使用的现金券，微信群里被邀请拆红包的信息刷屏。同时每位会员顾客还会获得40元超市电子券、60元百货电子券，“拆红包拆出了50元现金券，加上满减的40元电子券，两百多的商品只花了一百一！”结账的顾客不禁夸赞。

枝头硕果压弯腰，销售达成人欢喜。中秋、国庆促销活动，赢得了消费者的口碑，占领了市场份额，树立了销售信心。 □ 本报记者 刘馨忆



开拓创新 勇往直前 决战旺季市场

集团召开中秋销售总结暨冲刺四季度决战春节市场动员大会

本报讯 9月29日，集团中秋节销售竞赛总结表彰暨冲刺四季度决战春节市场销售竞赛动员大会在集团会议室召开。会议由集团行政总监刘新权主持，集团副总裁路宜忠、焦妍及商业公司部分高层出席了会议。集团职能部门中层参加会议，各子公司以视频会议的形式同步观看了会议。

会上，商业公司副总经理张守岩同志对中秋节“百万奖金”销售竞赛进行了总结，肯定了全体干部员工为竞赛活动业绩目标达成所作出的努力。

此次中秋节销售竞赛，决策准确、充分动员、领导率先垂范、组织精心完备、评优树先、激励到位。涌现出许许多多的优秀的干部和员工，有些员工完成了任务的几倍、十几倍，甚至几十倍，鼓舞和激发了全员的积极性。

张总同时指出，本次销售竞赛活动中还存少数员工工作积极性不高、各级重视程度不一、活动预约登记流程操作复杂等问题。同时活动中存在打擦边球、弄虚作假等情况。

接下来的活动中，将认真分析各门店、部门所提的意见建议，不断完善活动方案，在总结经验教训的基础上，充分发动广大干部员工，凝心聚力提效益。



众志成城谋发展，不断提升公司市场份额，促进公司持续健康发展。

随后，集团行政总监刘新权宣读了表彰决定，授予日照店为“标杆门店”，授予百货招商部、超市采购部和餐饮娱乐公司、集团办公室为“标杆部门”，授予张永兰等十名同志“竞赛销售能手”荣誉称号。

同时宣读了外出考察学习人员名单及考察地点，会场响起热烈的掌声及欢呼。

在斗志昂扬的氛围中，张守岩副总经理宣读了冲刺四季度奖励方案及决战春节“百日攻坚”销售竞赛方案，此次活动较中秋节销售竞赛方案更加完善，奖励层级更加细致，同时加大了奖励力度。在场的干部员工表示，要继续发挥团结一致的作风，采取突破创新的做法，充分挖掘潜力和空间，实现新突破。

最后，集团副总裁、商业公司总经理焦妍做了动员讲话。焦总指出，今年的工作已经进入收官阶段，四季度的业务发展，既关系到今年经营目标的达成，也关系到明年的开门红。日百作为当地的零售龙头，有着天然的地域优势，在接下来的活动中要树立决战必胜的决心、坚定决战必胜的信心，抓销售、提销售、争市场、抢市场，冲刺四季度。各部门要讲好策略、讲究方法，按照公司统一部署，抓好决战目标任务，调度分析，确保决战目标顺利实现。

各级各部门要上下同心，团结凝聚，充分发挥和挖掘潜力，按照“紧缩、挖潜、务实、突破”的八字方针，大战一百天，圆满达成“百日攻坚”销售竞赛目标。 □ 本报记者 刘馨忆

高层论剑

让工匠精神发扬光大

乍听“工匠”一词，会有人觉得它专指一种机械重复的工作者，其实工匠精神有着更深厚的内涵，它代表着一个人对工作的执着、忠诚、精益求精的精神。翻一翻史书，我们不仅看到了世代伟人建功立业的壮举，及文人墨客流传千古的艺术作品，还会看到庖丁怎样游刃有余地解牛，驼背老人怎样拿着竹竿告诉孔子关于捕鱼的诀窍，也会看到卖油翁怎样让油从钱眼里穿过而不洒出一滴。

由此悟到所谓工匠精神，就是尊重你手中的工作，并把它做到极致精细。一块脏兮兮的地板，会在你的擦拭下变得清爽干燥；一根小小的玉器挂件红绳，会在你的巧手编织下，巧妙地与玉挂件连在一起，立马使这件玉挂件便于佩戴并且增值；一堆零乱的商品在你的精心设计摆布下，变成了一个个整齐有序的堆头，让顾客在匆匆一瞥中，留下难忘的印象。

日百集团发展至今，已经形成了以商业经营为主，相关多元化并行的发展格局。全集团公司有管理、经营岗位一百多个，这林林总总的工作岗位，像缠绕的蜘蛛网，像精密的机床，像立体的蜂巢，每时每刻地履行着各自的职责。各岗位肩并肩，手牵手，相互传递，相互咬合，配合默契，推动着企业向前发展。这其中有无数的“工匠”在精耕细作着手中的每一份工作，这“日百工匠”精神可能会默默无闻，但是须臾不可缺失。

“日百工匠”们凭借娴熟的技能，丰富的实战经验和不懈的思考进步，扎扎实实实现了一项项流程创新，牵头完成了一个个重大技术攻坚项目，化解了一个个棘手却对企业十分重要的难题。从“节能降耗”到“峰谷电价”，从冷却塔降噪到冰蓄冷项目，从融资产品开发到纳税筹划，从节能环保项目到绿色蔬菜冷链管理，从理货员到空调工，从现场制作到美工，从薪酬专员到融资专员，像“西瓜作画，巧手雕琢”的德德福岚山店苏兰兰，“妙手美陈，勤劳当头”的岚山新玛特苏艳虹等等。他们当中，有许多优秀“日百工匠”，担负起有些人不愿做、不敢做却十分重要的工作，在继承中改进流程，在延续中创新思路，提高工作效率，增加了企业效益，凝聚起一个个富有激情和活力的经营管理团队，用“日百工匠”精神，诠释着日百企业文化的内涵。

“精益求精”是日百工匠精神最为称赞之处，具备日百工匠精神的人，对工艺品质，对本岗位业务技术有着不懈的追求，以严谨的态度，规范完成好每一项工作任务。小到一件商品销售，大到一项项目工程，每一步流程，每一次营销，“持之以恒”是日百工匠精神的动人之处，具备日百工匠精神的人，他们凭借执着与专注，隔绝外界纷扰，从平凡中脱颖而出，他们甘于为一项技术的传承和改良奉献几年甚至十几年的精力和才智。

时代呼唤工匠精神，日百集团的发展需要更多的日百工匠，我们期待日百工匠在集团公司发展的道路上，演绎更多的精彩，让我们共同努力，搭建日百工匠成长进步的平台，让日百工匠精神继续发扬光大。 □ 集团副总裁 路宜忠

新闻30天

集团召开信息系统研讨会

本报讯 9月27日集团召开了信息系统研讨会，集团董事长、总裁靳照出席会议并做了要求。会上对公司六大信息系统的现状作了分析，对未来信息的建设发展规划作了汇报，与会代表对存在的问题展开讨论并提出建议。

靳总指出，信息工作要保持一定的先进性、前瞻性，提高信息系统的安全性、实用性，注重信息系统的效益性。同时强调，信息系统要按照实惠、安全、实用、好操作、大家满意的方针执行。要求相关部门将现有工作按照紧急程度分类推进、安排部署，当即拿出方案迅速执行。 □ 信息部 苏文平

集团开展“质量安全月”活动

本报讯 9月，集团范围内开展了“质量安全月”活动。各公司、部门积极组织成立了质量安全检查专项小组，以柜组、部门为单位进行了自查自纠，效果明显。

5日-9日，集团安委会分别对各门店商品质量、用电、消防等方面进行了全面严格的检查，并随即召开了现场座谈会。检查中发现，门店存在对外租户的消防、用电安全、商品质量安全督导力度不够；内仓照明灯常亮；消防设施未按要求进行年审等情况。检查中发现的问题有些进行了现场落实整改，有些提出了整改方案，明确了时间节点，确保整改及时到位。

20日，安委会将检查的情况在集团范围进行了通报，对发现问题的责任部门进行了相应的减分。同时要求各部门结合通报中列举的问题，举一反三，对相同情况本次没有检查到的进行自查，消除隐患。同时督导各部门，在日常工作中要加强责任心，对于反映出的问题，要有锲而不舍的态度追问到底，遇到困难及时协调。重视日常的巡检，加强日常管理，日常检查要认真细致，不能敷衍了事。 □ 本报记者 刘馨忆

韩友好城市代表来公司考察

本报讯 9月22日，日照市友好城市韩国居昌郡代表团一行，分别对日照百货大楼、新玛特购物广场进行了交流考察，我公司领导对公司的发展现状、经营品类等做了简单的概述，韩国代表团也将带来的产品做了详细的介绍，并表示希望在零售领域加深两城市企业间的合作。

近年来，日照与韩国的交流不断深入，此次考察学习，将在现有基础上继续扩大合作领域，增进友好往来，进一步促进两市的共同发展，也将对我公司的进口商品品类规划与经营，提供新的方向与意见。 □ 本报记者 刘馨忆

房产公司金秋调研销售忙

本报讯 入秋以来，房产公司积极推进改革的同时，加大促销措施、策略的实施，开展集客活动。9月份，房产公司全体人员外出到各村镇拓客调研，掌握一手客户资料，累计获取调研报告及客户信息6000余份。同时，通过与装修公司合作，推出购房送装修等活动，全方位宣传造势，房产公司十一期间全体干部员工抢抓节日市场，下乡发放宣传单页，力争实现十月拓客2万户，促进金秋房产销售再创新高。 □ 房产公司 李娟

经营理念不能虎头蛇尾

本报记者 丁玲

“以顾客经营为中心”的经营理念一经推出，商业公司各门店集思广益，制定了一系列措施：增加新的服务举措、对门店已有的便民服务项目进行完善与规范。一段时间过去了，再来看这些举措，有哪些在不断改进提升？有哪些仍坚持在做？又有哪些已经流于形式，成为摆设？

日照店总服务台，一台饮水机面向顾客摆放着，但饮水机却没有接通电源，想喝水的顾客只能喝未加热的凉水。询问工作人员，得到“可能是忘记插电了”的答复。再次来到总服务台时，“忘记插电”的饮水机在仍然未接通电源。再次询问，工作人员这才拿起饮水机的电源线准备连通。可电源线太短，只能将饮水机的摆放位置、方向进行了调整。电源是接通了，可是如此一来又不方便顾客接水了。

在万德福岚山店发现有的饮水机上放置的是空水桶，甚至旁边有大水桶也不进行更换。了解原因，购买大桶矿泉水的费用需由所在专厅员工承担，“三四天喝一桶，一个月下来也不少钱，当真喝不起了。”无端增加的费用让员工不无怨言。

设置饮水机，为有需要的顾客提供方便，本来是一个暖心的举措，然而为顾客提供的是凉水，又如何暖顾客的心？让员工承担相关费用，费用是降低了，可是却也降低了员工对公司的忠诚度。

“不便民”的便民服务项目岂止饮水机。出发点是好的，做法也是好的，以顾客经营为中心，我们在坚持做好原有的服务项目，做好加法的同时，也应该避免“黑瞎子掰玉米”的做法。要以务实为原则，扎扎实实落实好每一项服务。

“以顾客经营为中心”，万不可声势浩大画了“虎头”，随后便呼声渐小做了“蛇尾”。



集团包扶贫困村工作有序开展

本报讯 9月13日，集团党委副书记、工会主席刘新权等赴包联村开展结对帮扶工作，认真听取了村干部对村内的困难，以及农产品滞销等情况的概述，并积极商讨对接方案，表示将多渠道帮助他们想办法、出主意、谋思路，推动脱贫致富。

随后，刘总一行深入包联村的贫困群众家中，详细询问他们近期的生产生活状况、困难需求等，并为他们送上节日的祝福以及大米、月饼、牛奶等生活慰问品。

自从开展“一对一”帮扶工作以来，集团多次慰问包联村贫困人员，同时充分利用零售企业的优势，帮助包联村解决产品销路问题。今年，在新玛特购物广场、日照店、万德福岚山店等多个门店都设立了“精准扶贫包联村，优质永莲蜜桃专卖”的特卖柜台，切实帮助缺乏销路的镇镇解决农产品售难的难题。

帮扶工作不仅需要政府部门的重视，更考验着企业的责任心。发挥企业优势，从根本上解决包联村的致富难点，需要企业投入更多的精力与耐心。

下一步，集团还将加大对包联村的扶持力度，考虑与包联村形成长久的良性合作模式，推动包联村的发展。 □ 本报记者 刘馨忆



《日百文化》投稿 (2016年9月)

岚山新玛特 31

莒县新玛特 21

五莲新玛特 17

莒县万德福 15

岚山万德福 13

日照店 8

房产公司 6

集团办公室 3

新玛特广场 2

商学院 2

百货招商部 1

信息部 1

督察部 1

人力资源中心 1

《日百文化》采纳 (2016年9月)

部门 采纳

莒县新玛特 5

莒县万德福 5

岚山新玛特 4

岚山万德福 2

日照店 2

房产公司 1

集团办公室 1

人力资源中心 1

督察部 1

约稿启事

《日百文化》长期面向公司全体干部员工及社会各界朋友征集各类新闻稿件、优秀人物报道以及涉及经营、管理、文化建设等稿件...

同时征集散文、诗歌、摄影等各类文艺作品，《日百文化》希望大家共同打造一个交流和展示的舞台...

联系方式: 0633-8222756; 电子邮箱: rbqywh@sina.com; 内部员工可直接通过OE传至企业文化部袁启邮箱。

《日百文化》编辑部

创先争优 争做销售先锋

关键业绩指标排名榜

(2016年9月)

Table with 2 columns: 部门 (Department), 名次 (Rank). Lists top performers in sales plan completion across various departments like Marketing and Purchasing.

Table with 2 columns: 部门 (Department), 名次 (Rank). Lists top performers in gross profit completion across various departments.

注:以上数据(不包含黄金自收款)由商业公司预算部提供,负数为倒数。

管理论坛

正确看待员工的抱怨

在管理中,员工的抱怨常常令管理者头疼。根据吸引力法则,你是什么样的人你周围就会吸引什么样的人...

其实没有人喜欢抱怨,更没有人喜欢被负能量所包围。如果管理者能为下属提供战胜负能量的行之有效的方法...

莒县新玛特 何庆杰

社保卡医保个人账户增加新功能

近日市人力资源社会保障部门下发《关于职工医疗保险个人账户资金购买商业健康保险相关问题的批复》...



岗位展风采 金秋喜丰收



1 五莲新玛特四周年店庆 2 顾客抽奖 3 顾客品尝店庆蛋糕 4 店外销售颁奖 5 接待顾客 6 检查线路安全 7 推荐月饼

本报讯 金秋季,繁忙时。欢度中秋佳节,恰逢多店店庆,喜迎国庆节,广大干部职工坚守岗位,策划活动、商品备货、接待顾客、销售卡券、安全巡检、卫生清理...

曝光台

考核工具需规范使用

近期,检查人员在巡店检查中发现,部分门店绩效考核工具使用不规范。在莒县岚山店发现《现场管理指导卡》中,只写加减分,未详细记录加分原因...

本报记者 丁玲 通讯员 张晓青

新亮点

全城速递 信息到家



法律案例课堂

“麦当劳咖啡案”

——别人的故事告诉我们什么

一位美国老太太在麦当劳喝咖啡,不小心被咖啡烫伤,诉讼后美国法院一审竟判决麦当劳承担包括270万美元的惩罚性赔偿...

在电梯上摔倒还有因各种各样的原因在商场受到伤害,投诉到商场进行处理,甚至最终协商未果起诉到法院的案例...

集团办公室 孙娜



点点滴滴给真情

中秋佳节在伙伴们忙碌的身影中勾画出了一幅幅美丽的图画，疲惫还未褪去，伙伴们已经开始为十一黄金周而紧锣密鼓地开展一系列工作。

这边，商品陈列调整工作如火如荼，伙伴们将商品一箱一箱的从内仓码到拖车上，到卖场时再一箱一箱的搬下来，陈列在地堆上、促销笼中、货架上。伙伴们默契的配合着，你拆箱，我陈列，他送废旧纸壳，演奏着和谐的奏鸣曲。

那边，伙伴们正穿梭在卖场的各个区域收集购物车、购物篮，集中放在一个区域。为了保证购物车正常使用，伙伴们逐辆检查、维护。为了保证购物车、购物篮的清洁度，伙伴们用毛刷、消毒剂等一一进行卫生清理及消毒。手背酸了，腿脚麻了，手划伤了，但伙伴们好像丝毫没有察觉，一边热火朝天的忙碌着，一边相互交流着工作，或者开个玩笑，周围萦绕着欢声笑语。

你看，美工也忙的不亦乐乎，推着登高车爬上爬下，将中秋期间的促销宣传海报更换为新的促销版面，额头上密密麻麻的汗珠书写出最朴实的乐章。

这个时候，电工是不可或缺的角色，大到设施设备、线路、配电箱，

小到螺丝钉、地板压条，爬楼顶检查下水道，挖沉淀池疏通管道，清洗空调风口……往往是上班时“干干净净”，下班时就变成了“大花猫”。

外围的老大爷们也毫不示弱，有的拿着铁锹铺沙搅拌水泥，对停车场进行修整；有的拿着扫把清理地面的小石子，细致的样子就像在找寻宝贝；有的直接扛来铁镐，对凹凸不平的地面进行一次“治疗”……他们都已60岁以上，有的上班前还在忙地里的农活，有的离家较远，刚刚骑了近一个小时的自行车，有的已经感冒多日还未好。但他们好像分工似得，自动自发的工作着，不用任何人安排督导。夕阳投射在他们身上，是那样的美好，那样的让人感动。

一幕幕，一点点，一滴滴，伙伴们用自己的行动描绘出了对顾客的真情——每时每刻都要为顾客提供温馨、洁净、安全的购物环境，让每一位顾客都有美好的购物感受。

他们默默无闻，不善言语，人们从内心深处感受到了他们朴实背后的华美，他们对企业的热爱，更感受到了他们对顾客的关爱。

携手并进，用工作中的点点滴滴描绘我们对顾客的真情！

□ 莒县福营路店 通讯员 王霞

1+1 真的不等于 2

1+1 等于 2 是自然数公理，可是在我看来 1+1 真的不等于 2。

9月14日接到的一个团购让人有点措手不及。客户早上8点订好样品，共需227份商品，要求中午12点开始取货。其他商品都没问题，可是月饼礼盒全部需要组装，这需要大量的人力，仅靠我们的导购员远远不够。第一时间求助门店，店总经理在微信群里发出号召“人力紧急求助：如你不忙的话，请到一楼超市糕点区帮忙组装月饼，客户急用。”短短的几行字，千部员工们马上组成临时团队，在月饼区形成一道美丽的风景线。

227份月饼要经过挑选口味、装内包装袋、装内盒、封口、折包装盒、装月饼、外包装成品7道工序。店总经理柏春龙亲自指挥，大家合理分工。由于折纸盒的工序太麻烦，一上午紧张忙碌的组装也未满足团购的需



求，于是柏总提议利用中午交接班的时间，每人领一份进行组装。

中午服饰部和食品日化部在后院排成两排，柏总亲自指挥，教大家如何折盒子，怎样折省时、省力，每个员工领一份，几人一组，员工都认认真真的折，柏总随时传授经验。大家相互帮助，9箱共72份大小不一的盒子，只用了半个小时就组装完了，这为顺利完成月饼礼盒组装工作打下了基础。

月饼礼盒组装完了，接下来就是发放团购商品。在商品发放处，门店中层轮流值班，记账，搬货，送货上车，顾客连连夸赞我们的服务好。

食品日化部在门店千部员工的大力支持下，顺利完成了团购任务，也得到顾客的认可。团结就是力量，在团队协作中，1+1真的不等于2。

□ 莒县福岭山店 王桂荣

苦中带甜的滋味

中秋节前的一天，天气仍非常炎热，日照店团购部正在理货区紧张而忙碌的筹备着客户所需的卫生纸、肥皂等商品。这时，杂货部主管毛祥龙、理货区班主管李常军以及质检员丁元珍、张译文看到后，不顾高温炎热，自动自发的帮忙装车。在大家的共同努力下，很快装车完毕。看着货车缓缓离开大楼赶往送货地点，虽然已经汗流浹背，但满足的笑容洋溢在每一个人的脸上，很久很久……

中秋节期间，后勤职能部门的伙伴坚守工作岗位，确保了节日期间各部门工作的正常运行，还有的到门店协助开展工作。

9月14日上午9点30分，超市采购部陈训国经理正在协助团购部送货，这时接到了客户的紧急补货电话，要求在原来数量的基础上再补送11份，10点前必须送到，不能耽误他们发放福利。因送货车辆当时离新玛特购物广场较近，为节约时间，陈训国经理马上沟通新玛特相关部门，自己掏钱垫付货款将商品买出，快速赶

□ 日照店 李玉娜

忙碌中的精彩

一样的中秋 别样的风采

又是一年中秋节，最美的风景莫过于小伙伴们在岗位上忘我工作的身影。他们放弃与家人的团聚，在岗位上忙碌，让顾客感受着节日的美好。一样的中秋，别样的风采，让人的心中暖暖暖暖的……



朋友送货上门。其服务精神俨然一名爱岗敬业的销售员，两天的时间为门店销售10000余元。

外派在莒县的门店实习店总经理兼百货部经理谢寅超身在异地店，但积极带领部门人员抢抓卡券销售时机，超额完成销售目标。他率先垂范，发动亲朋好友联系购买。经过他的不懈努力，日照的一位朋友8:30打电话想要购买金卡，9:30就要送到门店。而平时莒县到日照车程近1.5小时，但为达成销售，谢总请示领导后决定为其送上卡券，第一时间到达加油站加满油，迅速赶往日照，最终在规定时间内将卡送到朋友的手中。11:00我们在卖场看到了谢总督导的身影……

这个中秋节里，一样的坚守，一样的心情，一样的付出，别样的风采，别样的感动，激励我们更好更快地前行。

□ 莒县新玛特 通讯员 徐从菊

百货部儿童用品组主管张子香在8月底荣升为二胎妈妈，中秋节前正值月子里的她，通过微信转发门店促销信息，以实际行动支持门店销售。9月9日-9月11日门店搞清风纸促销活动，她在朋友圈转发促销信息，发动亲朋好友购买，很多朋友拜托她代为购买。两天的时间，她的手机成了销售热线，顾不得为小宝换尿布，顾不得孩子的啼哭，她也先给朋友圈的朋友回上一句“放心吧，来我家拿货就可以，我先帮你买”。那份销售热情感染着在岗位的其他伙伴，用她自己的话说：“中秋节虽然不能奋战在岗位上，但能给店里增加销售我也很有成就感。”两天的时间她联系在岗的伙伴陆续为其送货上门价值5000余元的商品。

门店销售业绩的达成离不开每一位伙伴辛勤的汗水和付出，也包含着每一位家庭成员无私的奉献和鼎力支持。门店总经理张永勤的爱人便是其中的代表。清风纸促销活动中，她在朋友圈转发并宣传，承诺送货上门，因订购数量太多以致她腰疼发作，但她仍热情的为

凝心聚力赢金秋

金九银十，是个收获的季节。为圆满完成中秋销售活动，门店进行了充分的讨论，分析了形势，制订了有力的激励措施，从每日PK到员工激励，从个人目标到团队目标，从早会激励到晚间分享，每个环节都为后续目标达成提供了有力的保障。

人心齐泰山移，观念的统一是目标达成的前提。为保证目标达成，门店层层召开动员会，细化分解目标，激发员工斗志，解除了顾虑，树立了信心。活动开始，就将目标计划具体化，短期目标和长期目标相结合，个人目标和团队目标相统一，目标任务分解到每天、每个部门、每个人，让每位伙伴都有努力的方向，前进的动力。

观念一变天地宽，思想包袱没有了，有的只是千方百计实现目标。你们看，门店平均年龄最大的生鲜部，大姐们忙销售的同时向每一位顾客介绍活动内容。付出就会有回报，生鲜部成为了

这次销售活动成绩提高较大的部门。

必胜的信念是目标达成的关键。作为团队成员，一旦确定了目标，就要向目标努力，这种必胜的信念和坚强的意志在目标达成过程中是必不可少的。

9月5日，我们成为首个完成目标60%的门店，然后到70%、80%、90%、100%，直到完成任务的110.6%，过程中我们克服了一个个心理门槛：是保守，顺其自然？还是继续往前冲？每前进一个目标，都需要付出更多，做到百倍的努力。冲！团队伙伴一致表态，哪怕再难，也要实现目标！伙伴们聚在一起，找方法、扩思路、寻突破，集体的利益，共同的目标让大家的心凝聚在了一起，力量团结在了一起，每天的冲刺目标牵挂着我们每一个人。

当目标完成较去年同期增长96.2%这一数字公布那一刻，数日早来晚归、辛苦奔波的劳累一扫而光，有的只是胜利的喜悦。事实证明，只要目标明

确，有强烈实现的愿望，加上不懈的努力，目标一定会实现。

喊破嗓子不如甩开膀子，全力付诸行动是目标达成的根本。取得丰硕成果的背后，有伙伴们锲而不舍的进取精神和不辞劳苦的奉献精神，更离不开千百人的辛勤付出和默默支持，亲情、友情同时给了我们前进的动力。

家住日照的陈云龙经理，他的妻子利用业余时间找亲朋、见好友，无怨无悔的支持着身在异地工作的他，俨然就是日百的一名推销员，他们近期电话联系最多的是促成了几笔交易，怎样送货。在异地工作的陈云龙，接到客户的电话，有时顾不上吃一口早餐，便奔波在送货的途中。

最终，门店以优异的成绩向公司交上了一份满意的答卷。祝贺成绩取得的同时，让我们由衷地向伙伴们道一声：感谢有你，让生活变得如此多姿多彩。

□ 莒县新玛特 通讯员 董丽丽

秋色宜人“女装”正艳 中秋佳节齐动员

秋色微熏，桂花香浓。莒城的九月正是收获的季节，莒德福女装组的姐妹们巾帼不让须眉，呈现着她们忙碌中的精彩。

你看帛珂厅正在为顾客整理衣服的路大姐，从顾客进店到每一件衣服的试穿，她总是面带和蔼可亲的笑容。

路大姐是我们组的一位老员工，她可不会放过中秋小长假抓销售的机会，早早地和供应商打电话沟通，备足了款式流行、光艳亮丽的服饰，备足了货源。做好了这些工作，路姐又忙着在老顾客群里发新款服装的照片，并邀请老顾客来店试穿，赢得了一致好评，稳定和扩大了顾客群体。路姐利用微信朋友圈适时推送新到款式，从商场走进虚拟网络，不断创造新的业绩。

付出总会得到回报，帛珂厅的销售业绩是我们有目共睹的，可是你知道微笑背后她们流了多少汗水吗？

□ 莒县福营路店 秦成迎

中秋佳节来临，大街小巷里都弥漫着中秋节的气息。当然，我们的商场也迎来了火爆的中秋抢购热潮。陈列在货架上的商品琳琅满目，客流也比平常高出好多，现有的人力也开始捉襟见肘。

正当我们担心、不安的时候，公司后勤职能部门的兄弟姐妹们牺牲休息时间，赶到销售一线，同我们一起置身于火热的卖场销售中，真诚地服务于顾客。

收银员人手不够用，他们就到收银台学习如何收银，并很快掌握收银技能，上机收款。卖场里面来货了，理货员来不及接货，他们就首当其冲，拉上大车到理货区去卸货，然后再拉进卖场，上架陈列……

他们拉车、卸货、收银、叫卖的身影浮现在眼前，心中有一股股暖流在不停地涌动。这也让我们真正的理解了精诚团结的真谛。

休息时我们便会坐在一起，商讨一下中秋节的促销活动，看看哪些商品是畅销品，销量好的还要继续加大要货量。哪里的商品陈列太单一，如何调整一下，从而达到吸引顾客眼球的目的。每一个动作，每一句话，每一个表情都充满了温暖的情谊。

商场里到处散发着正能量，我坚信这种力量会一直存在。在今后的工作生活中，我们也会更加努力，携手共创更加美好的明天！

□ 日照店 韩海霞



最美的于大姐

“顾客朋友们你们好，欢迎光临新玛特购物中心，清风纸搞活动啦，为回馈广大新老顾客的支持，在节日期间推出以下活动……”一声声嘹亮的叫卖声，拉开了我们中秋节销售的序幕。

站在人群中的她并不起眼，中等个头，相貌普通。可是工作中的她神采奕奕，是最耀眼的明星。她就是日化组导购员——于月花，大家心目中最美的于大姐。

中秋节到了，每一个人都卯足了劲准备大干一场，冲在前头的就有于姐。两辆物流车运来了两百多袋纸品，打地堆，出陈列，于姐都抢在最前面。清风纸导购只有于姐一个人，为了打好这一仗，每天她加班加到十点。活动的第二天，于姐嘴上就起了泡，但是她还坚持叫卖，坚持奋斗在第一线。活动的三天，卖场最常听到的是于姐的叫卖声，最常看到的是于姐忙碌的身影。她的努力，她的敬业令人为之动容。三天的时间，整个柜组的销售就远超去年同期。看到胜利的成果，于姐笑了，我们都笑了。

在我们的身边有这么一群人，他们平时默默无闻，关键时刻，总是冲在第一线。他们让我知道工作可以无比精彩！

□ 莒县新玛特 王晓玲