



高层论剑

打造“以顾客经营为中心”的信息化平台

传统的信息化平台包括基础模块、前台、超市管理、百货管理、购物中心管理等系统，这与商品经营为中心的思想相适应。现今社会已经进入互联网时代，只有以客户经营为中心才能赢得未来。

新的信息化平台不再是以商品经营为中心，而是以客户经营为中心。利用系统和数据，围绕成本与效率、体验与服务，以数据驱动重构人、货、场，打造核心竞争力，是信息化建设的根本任务。

打造全渠道会员系统，实现线上线下一体化。客户关系管理(CRM)是一种管理思想，它是以客户为中心，以信息技术为手段，重新构建业务流程，以客户的需求驱动组织的运作，更好的满足顾客的需求。全渠道会员系统可以帮助我们与客户建立紧密的联系，通过与客户的关系，分析、了解客户的个性化需求，精准识别目标顾客，引导我们进行一对一个性化服务，由单品管理向单品管理升级。通过各类标准标签和自定义标签精准的为用户画像，实现精准营销。并且根据顾客购物数据分析，调整商品分类，进行商品更新换代、升级迭代，实现精准商品定位、顾客定位，吸引顾客、留住顾客、凝聚顾客，打造品牌影响力，提高会员贡献度。

引进全渠道营销系统包括两个概念：一是全渠道(不是渠道全，有了不用等于没有)线上线下并重，相互引流相互融合，充分开发利用分享营销(分销)渠道，以合伙人理念打造全员事业共同体，打造全员创业平台，实现一份工作多份收入；二是专业化营销平台，支持各种个性化的营销策略、会员卡+商品活动、会员卡+价策略，通过与用户画像有机结合，与卡券系统积分系统的有机结合，打造灵活、个性化的促销手段，满足不同层次、不同社群的目标顾客的需求。根据董事长提出卡券营销常态化、卡券成为战略产品的运营思路，对接金卡刷卡设备，开发员工卡券销售等一系列报表，开发金卡+商品方案支持系统，同时各部门盘点金卡涉及的所有节点，打通卡券销售、使用全过程，助力卡券营销开展，助推商业模式变革。

建设自助收银、扫码收银、专柜收银与传统收银相结合的体验式前台收银系统，改善顾客体验，提高收银效率。跟上新零售前进的步伐，收银pos系统集成银行卡、金卡、各种线上线下实体券与电子券、微信、支付宝等各种支付手段，集成赠券发放，有效提高结算效率、减少赠券环节，提升顾客体验；在成熟的门店引进超市自助收银设备，提升门店时尚感，引导年轻客群自助结算，缓解结账压力，减少排队时间；在中高柜百货专区普及安装专柜收银系统，有效降低已开单顾客流失，解决顾客来往交款时间，取消专柜与收银对账，最大限度为顾客提供便利、创造价值；打造超市手机扫码购物，既方便顾客，又减轻收银工作量。新零售就在身边，引导时尚、引导潮流、塑造日新月异。

建设可视化货架管理系统，从顾客角度科学规划货架陈列空间，便于我们及时掌握商品动态，及时调整商品陈列，优化商品配置，改善顾客体验，同时达到提高复购率，提升单位面积产出，提高员工工作效率的目的。实现超市货架排面管理，最需要做的是管理者的思维，基础性信息采集工作，商品陈列图的规划，工作量非常大，都十分考验我们经营者的决心和意志。零售业重实操、重细节，认真抓一抓就能出效益，稍微一松就流失。商品陈列既是一门艺术，又是一门技术，好的陈列美轮美奂，让消费者感到舒适的感觉，刺激购买欲望，同时通过科学、合理的商品组合、搭配，提高毛利空间，实现高收益。为此我们要设置专门的陈列管理岗位，培养专业的卖场布局、货架陈列人才。目前货架陈列管理还属于新鲜事物，只要我们下定决心，不达目的决不罢休，就一定能够打造出我们的核心竞争力。

信息系统的打造必须紧紧围绕以客户经营为中心的理念展开，除了上述四个方面外，还有供应商服务系统、合同辅助系统等多个方面。信息系统的升级与不断迭代，是落实以客户经营为中心思想的有力保证。要建立升级迭代的机制，随需而变，不断开发，不断提升，为提升企业核心竞争力提供强有力的支撑。

业界有一句话：三分软件、七分实施、十分应用。业务模式、流程的设计，系统实施以来，导致业务运行效率降低、运行成本上升，损害企业效益。公司斥巨资引进信息系统，公司各级管理者、员工，务必高度重视、全力支持与配合，发挥信息系统的强大威力，推进阿米巴经营落地、客户经营开花、品牌经营结果。

首问负责不妨从交叉学习开始

日照店 丁翠翠

前段时间在日照店的两次购物经历让我印象深刻。一次是选购红糖时，站在长长的货架前，品种多样、不同品牌、不同包装的红糖令我眼花缭乱。举棋不定时，过来一名导购员，问了我用途后就指着一款黑糖向我推荐，并详细介绍了该商品的功能和特性，又强调她好几个员工都买的这款，听完后我毫不犹豫地拿了一包。临走前，我随口问了一句：“你是这个品牌的导购吗？”那名导购员笑了笑：“不是，我是卖白酒的。”

一次是在选购食盐时发现，盐的种类有很多加碘盐、低钠盐、弱碱性盐等等，价格都不一样，随之问了旁边的一位导购员。该导购员告诉我货架上共有8种盐，不同种类的盐功效各不相同，适合不同的人群，并将这几种盐的属性一一介绍。惊讶于她对盐类知识的了解，我问了一句：“你是这里的导购吗？”她笑着说：“不是，我是卖花生油的。”

随后，我找到柜组主管董翠英了解情况。自公司“以顾客经营为中心”战略实施以来，董姐利用早班业余时间，让各个品牌的导购员分享各自品牌的商品知识和卖点，让大家交叉学习、了解这些品牌。结果证明，这种交叉学习非常有效，柜组员工在介绍其他品牌的商品时如数家珍。

随着二胎政策的放开，导购员人力缺失比较严重，经常出现一排货架没有一个导购的情况。虽然超市的货架具有开放性，但顾客选购某种商品时，仍然想听取一下导购员的具体介绍。这种情况下，超市内部尤其是相邻货架的导购员便发挥着重要的作用。而交叉学习让员工对柜组内品牌的商品知识有了更加深入、全面的了解，使得员工的知识面得到全面的提升，工作内容更加丰富。让“客户首问负责制”的切实落实和执行有了深厚的基础，让顾客的问题得到及时的解决，避免顾客由于无人接待或接待者商品知识的匮乏而流失。同时，使得同事之间互帮互助的氛围浓厚，更加促进了同事之间的感情交融。

目前，“以顾客经营为中心”战略正在落地实施，《客户首问负责制》更是其中非常重要的一环。为了更好地满足顾客的需求，让顾客乘兴而来，满意而归，首问负责，不妨从交叉学习开始。

咬定青山不放松 快速行动抢市场

——全员行动抢抓春节卡券营销市场

本报讯 11月16日，2018年春节卡券销售动员誓师大会召开，集团及子公司部分高层，各门店总经理、集团及商业公司、房产公司部分中层以上管理者主场参会，各门店全员到岗，现场统一收看收听视频。

会议由集团行政总监刘新权主持，刘总首先宣读了《2018年春节卡券营销竞赛活动方案》(以下简称《方案》)。《方案》中开创性的增加了速度闯关奖的数量，专门增设了半程赛标杆奖、人均贡献提升奖、优秀组织奖、服务明星奖和合作共赢奖等诸多举措。为解决返利现金券使用不便的问题，将返利现金券变为直接返金卡。另外，“批量作价”在此次活动中放开政策，允许将卡券销售业绩分别计入批量作价参与者的个人业绩，充分体现了公平性。

公司加大了奖励金额的投入，给予广大干部员工一切合理的有利的政策支持，全面保障目标的达成。随后，高层领导、各门店总经理、职能部门代表现场签订了军令状并宣誓。军令状上的签字刚劲有力，铿锵的誓词充满斗志与决心，全体干部员工信心满满、摩拳擦掌、斗志昂扬。



随后，商业公司执行总经理张守岩就2018年春节卡券营销竞赛活动作了动员要求。要求全员思想上要重视、行动上要统一、行动上要迅速、深刻理解和董事长在卡券营销研讨会上的讲话及《卡券营销常态化指导意见》中的思想，认真研究和解读公司卡券销售的各项政策。要认真思考、积极创新，采取有效措施促进卡券销售。继续秉承“以顾客经营为中心”的理念，认真落实好《关于推进“以顾客经营为中心”战略落地的实施方案》。同时，公司严禁一切弄虚作假、损公肥私的行为，对此将严肃处理。

随后各部门、房产公司、各门店快速行动，分别在各部门召开了动员大会，对2018年春节卡券销售誓师会议的内容进行了宣贯，并将任务细分到个人。目前，日照店、新玛特购物广场、超市采购部等多个门店、部门已经完成多笔大额订单，全员士气高涨，积极行动、信心满满。

卡券全员营销为干部员工提供了创业的平台，全员要充分发挥各自优势，变压力为动力，大张旗鼓的宣传卡券销售，以拼销售抢市场、助推企业改革发展为指导，以“时不我待只争朝夕”的干劲和“咬定青山不放松”的韧性，开拓进取，奋勇争先，全力以赴冲刺营销目标，取得春节卡券营销战役的全面胜利。

□ 本报记者 刘馨忆

阿米巴改革推向深处

本报讯 11月30日、12月7日，集团分两批次对未系统参加过公司阿米巴培训的基层管理者、经理助理、实习经理等人员进行了主管巴阿米巴专题培训。

当前，阿米巴改革历经8个月的稳步深入已进入落地阶段，此次培训让广大基层管理者更充分了解、掌握阿米巴经营哲学及技术，帮助学员理清什么是阿米巴、实行阿米巴的目的以及阿米巴改革与基层管理者之间的关系，强化了大家经营的意识和作为“听得见炮火的人”在改革中的使命感。

讲师现场对阿米巴经营会计报表操作步骤进行了讲解及指导，将阿米巴经营会计报表所用公式进行了分享，为学员们训后转化应用做了充分的准备。培训现场，学员们热情高涨、积极分享，以团队PK的形式展开学习，收获知识、技能的同时更收到了额外的奖励。

近日，商业公司也在各门店积极组织基层管理者开展阿米巴经营知识培训，现场为学员讲解阿米巴经营理念，对员工存在的疑惑进行解答，为后续阿米巴经营的开展打下坚实的基础。

11月24日，在集团会议室召开了10月份商业公司业绩分析会，商业公司部分高层、各门店店总、经营管理部、企划中心等相关人员参加会

议。

会上，对商业公司经营的整体情况、经营数据进行了介绍及分析。各门店SBU负责人(店总)结合实际经营情况进行了陈述。随后，参会人员针对每个店长的陈述展开讨论，重点讨论上月的课题完成情况、本月的课题整理、TCD执行情况、下月计划值的确定等。同时，对优秀案例进行了分享，排名落后的店长检讨了自己的举措。重点对门店商品销售冲刺、卡券销售等工作进行了调度及部署。

此次会议，让大家认识到了业绩分析会这种模式对业绩分析的重要性。同时，充实了业绩分析的内容，提高了业绩分析的能力、查找问题的能力、制定对策的能力以及对策的落实和实施能力。

下一步，商业公司将出台业绩分析会的流程及相关制度，定期召开业绩分析会。公司级别的业绩分析会召开后，各门店根据业绩分析会发布的课题，以及公司重点的工作方向，结合业绩分析会的流程，召开了门店级别的业绩分析会。

□ 商学院 曹魏 本报记者 刘馨忆

提高资金使用效率会议召开

本报讯 11月27日，提高资金使用效率会议在集团办公楼会议室召开，会议由集团财务总监孙淑芬主持，集团及子公司班子成员，相关部门中层以上管理者参加会议。

会上，来自营销部门、采购部门和成本费用部门、管理和经办部门的中层以上管理者，分别结合自身情况针对2017年在资金使用方面取得的成绩和不足进行了阐述，同时对下一步的工作计划进行了汇报。

精彩双十一狂欢活动促销

本报讯 11月10日-12日，以“嗨购双11——狂欢到底，错过不再！”为主题的促销活动，在商业公司火热展开。活动体现了“日百金卡，惠购乐刷”的产品特点，推出了众多“金卡卡特惠商品”。

走在卖场，随处可见的会员金卡价、第二件5折、生鲜爆品等70余民生精选商品，切实让使用日百金卡的顾客体验到价值感和尊享感。为践行公司年会精神，让内部员工得实惠，开展了“员工卡专享”活动，日百员工刷卡购物可享受满额返现金券活动，同时可以享受多倍积分。

为应对线上双十一活动冲击，2000万“双11福利券”限量发售。购买“双11福利券”最高可享受10%的返利。

活动一经推出便在顾客、员工之间引起轰动，部分门店开售当天便销售一空，福利券在第二天全部售罄。同时，线上活动也在如火如荼的开展，日百优品20万元电子代金券免费送，在微信群、日百优品公众平台均可免费领。活动期间每人限领3张，在商业公司各门店购物满额便可使用。

异业联盟纷纷助力，飞凡通随机减、翼支付满20元立减11元、兴业银行满500元享立减50元等活动为顾客切实送上了实惠与惊喜。双十一活动的开展，提升了经济效益，扩大了双节过后的淡季市场销售份额。

□ 本报记者 刘馨忆



今年，经营活动现金流较上年度有较大的增长，突出反映在房产回款的增加和商业公司卡券资金的增加方面。在货款及工程款支付的方式方面，业务部门和财务部门配合做了大量工作，积极使用商票承兑等方式提高资金使用效率。但在备用金的压缩空间、应收账款的管理、存货周转、闲置资产利用等方面还存在很多不足。

随后，孙总在总结发言中指出，要节约资金的使用，进一步压缩备用金的占用。提高资金的周转速度，加快应收账款的回收清欠工作。加快存货的周转速度及两年以上库存商品、积压物料的销售和变卖工作。同时加强对闲置资源的利用，包括对闲置家具用具的周转使用和闲置面积及空场资源的利用两方面，提高资金管理的效率和效益。

资金活动同每一个部门息息相关，贯穿于经营活动的每一个环节，需要各级各部门的通力配合和群策群力，现金、应收款、存货和固定资产、长期投资等各种资金形态，只有提高每一个环节的周转速度，才能提高整体资金的使用效率和效益。提高资金的使用效率的这项工作我们要长期做、坚持做，常抓不懈！新的一年即将到来，我们的业务旺季也即将到来，让我们一起联动，落实提高资金周转效率的各项举措，助力日百的业绩再攀高峰！

□ 本报记者 刘馨忆

集团开展喜庆十九大演讲比赛

本报讯 为庆祝十九大胜利召开，11月20日下午，集团党委、工会、团委联合组织举办的“不忘初心跟党走 立足岗位建新功”主题演讲比赛在集团会议室举行。集团党委副书记、工会主席刘新权，部分党支部书记、集团团委书记等作为评委出席此次会议。此次演讲比赛对于进一步营造节日气氛，贯彻落实十九大报告精神，为今年任务画好尾、收好关具有重要意义。

来自集团各党支部推荐的32位选手先后登台，结合自身工作经历和对党的十九大的切身体会，用质朴的语言、鲜活的事例、真挚的情感，热情讴歌了在日常工作中，立足岗位、努力工作涌现出的优秀党员、优秀员工等先进人物，讲述了在新时代、新征程上将个人梦和中国梦相结合而迸发出的劳动热情、感人故事，表达了讲忠诚、守纪律、做标杆，不忘初心、继续前行的坚定意志。



总会有一句话，总会有一些事，总会有那么几个人，在生活前行的路上，在我们的内心深处会烙下印记，并且改变着我们人生的方向，让我们感动。

感恩同事，是他们在工作中与我们朝夕相处，给予帮助，是他们给了我一种浪迹天涯，一朝有家的感觉，平淡中蕴含着亲切，微笑中透着温馨。

感恩生活，让我们在漫长岁月里拈起生命的美丽，不断诠释着新的含义……

感恩有你，感恩有我，愿大家在以后的人生道路中时刻感恩，勇敢面对生活！

情系日百 心怀感恩



想对您说声谢谢

凉风习习的夜晚，静静的回首工作中的点点滴滴，不经意间一句句贴心的话语，一个个鼓励的眼神、会心的微笑、有力的拥抱瞬间映入眼帘，举手投足间自然的组成了一幅幅美丽的画卷，充满着温馨，洋溢着温暖，飘洒着幸福。

记得刚到冀德福昌店时，我是一个“门外汉”，一切工作都要从零开始，每天感受到的就是这个不会那个不会，越不会越担心自己做不到，想请教他人，却不知从何问起；想通过总结别人的工作找到适合自己的方法，却不知道如何进行总结运用；想从书本上找到答案，却像“老虎吃天，无从下口”。

内心的彷徨与不安像块沉重的石头压在头顶，这种焦虑感让我坐立不安，甚至彻夜难眠。所有的一切时任冀德福昌店百货部经理的李伟看在眼里，他主动找到我：“刚到单位，业务不熟是正常的，你首先要树立信心，相信自己会在以后的工作中越做越好。其次，你要根据工作职责制定每日学习计划，并在日常工作中进行实操演练，通过日积月累掌握工作的基本要点。最后，要学会每天提炼总结，在总结中不断提升进步，只要肯学愿干，很快就会适应的！”接下来，李经理帮我制定了详细的学习计

划，并每天跟我沟通、交流工作中遇到的困惑与不解，不断启发我的思路，扩充我的思维，指导我的具体工作……就这样，在李经理的不断帮助下，我慢慢地成长了起来。试想，如果没有李经理的辛勤培育与付出，也许直到现在我还是那个不知所措的“门外汉”。

时隔十几年来，一直想真诚地对李经理说一声“谢谢您，李经理。”也许，您已经不记得当初您的付出，也许您认为这件事不足挂齿，也许您帮助的伙伴很多，您已经习惯。但我想说，您是一把金钥匙帮我打开了零售之门；您是一位辛勤的老师，指导着我前进的方向；您是万能的百度时刻解答着我的困惑，让我不再彷徨不安，让我能够面对挑战！

也许，他人的付出只是一个瞬间，但在我们心里却是不变的永恒；也许，他人的付出只是一个不经意的动作，但在我们心里却是一缕暖暖的阳光；也许，他人的付出只是一句简单的语言，但在我们心里却是一股潺潺的清泉。

让我们学会感恩，在他人需要帮助的时候及时伸出援助之手，也许微不足道，也许是锦上添花，也许是万花丛中一点红，但已经足以让这个世界的感受到温暖。

让我们学会付出，在付出中感受幸福，也许，今天并不顺利，也许，明天还有荆棘，但只要努力付出，就一定会有满满的收获。

让我们心存感恩，学会付出，一路同行，相扶相携，共同迎接更加美好的明天。

□ 冀德福昌店 王霞



感恩于心 回报于行

俗话说：“滴水之恩，当涌泉相报”。受人之恩，必当心存感激。我们的生活，需要一颗感恩的心来创造，这颗感恩的心又需要生活来滋养。生活中值得我们感恩的有很多，譬如给予我们宝贵生命的父母、与我们风雨同舟的朋友、普照大地的阳光……

今天，我就谈谈工作中的感恩，感恩为我们提供工作平台的日百，感恩给予我温暖呵护的领导，感恩始终与我精诚合作的同事。

如果当初没有来到日百，也许此时此刻，我还在外徘徊不定。我从一名营业员晋升到服饰部女装组主管，接触到第一位导师就是林春燕经理。第一次见到她，感觉本人很是严厉，工作中又雷厉风行、一丝不苟，但之后发生的事情让我对她有了全新的认识。

加入女装组的时候，工作没有头绪，不知从何下手，很迷茫，甚至有了打退堂鼓的念头。我找到林经理，向她提出辞职。林经理把我带到一个安静的地方与我交谈，询问我辞职原因，我说柜组工作从未接触过，无从下手，而且家里还有一些事情，有心无力。林经理安静地听我诉说完后，站起来给了我一个拥抱，然后她说了一句：“再大的事，有我在。”一个拥抱，一句普通的话语让我热泪盈眶，让我感到从未有过的放松和温暖。然后林经理和我谈了很久，并把她工作中成长的经历一一告诉了我，让我重新认识了自己的这份工作。



工作的磨炼都是你成长的必经之路，我为自己鲁莽的决定感到羞愧，我擦干眼泪：“我以后会好好努力，再大的压力我也会坚持到底。”

卖场出现空场、空柜现象，林经理很着急，带领着我和另一位主管丽丽到临沂招商。为了节约时间，凌晨4点多我们就出发，因为太早了，早餐什么也没有准备。这时，林经理笑着从包里拿出来几个鸡蛋，让我们先吃

点垫垫肚子。我捧着热腾腾的鸡蛋，眼泪在眼眶里直打转。

有的时候，不需要太多的话语，不需要太多的行动，一个简单的动作、一句普通的话语就会让我们倍受感动。林经理外表看起来很是严厉，但内心细腻得很，她不仅在工作中给予我指导、鼓励，生活中也给了我如家人般的温暖。

我还要感恩我的同事——一群可亲的人。我们的岗位职责不同，但是我们在一个平凡的岗位上，用自己的智慧和汗水，做出了不平凡的成绩。假如我们的公司是一台机器，我们便是这台机器上不可或缺的零件。我忘不了，在工作中同事们给我无数的帮助；我忘不了，为了公司的需要，他们毫无怨言地加班加点，默默付出；我忘不了，他们给予了我精神上的鼓励……

公司是为我提供道路的伯乐，让我有机会驰骋千里，实现自我；导师让我重新认知自我，挑战自我，不断成长。感恩这一路走来，公司的培养，导师悉心的教导，还有同事无私的帮助。

我相信，一个人只有学会感恩，才能更好地生活和工作。在未来的工作中，我一定心存感恩，情系工作，以更优异的成绩回报公司，回报导师的付出。

□ 冀德福昌店 肖文杰

能文能武陈有才

冀山新玛特有一位诗人——陈雪芹，大家都叫她陈有才或者陈有才。做过超市类的工作的都知道，很繁琐，但是她总能一丝不苟、极尽细致地做好。陈雪芹是日百纸的负责导购，日百纸每逢活



动都要作为我们的重点促销品，档期内部都需要进行地堆陈列。只要陈列图一出，陈雪芹就会第一时间做好工作规划。每次都加班加点完成地堆陈列和宣传POP的书写才下班离开。这种尽职尽责、精益求精的精神也在潜移默化地感染着柜组的其他伙伴。

对于团队，她有着很强的集体荣誉感，全力支持和协助部门的工作。我们部门申请了一块员工文化园地，领导刚一说出这项工作，她就主动协助柜组主管出谋划策进行版面组装和内容设计。苍劲有力的书法，激情满满的赞歌，直抒胸臆的诗词，所有的内容都是对我们“用文化凝聚人心”的完美诠释。每一个团队都需要一个榜样，站在精神的至高点，为大家树立一个方向。

她把工作和生活都紧紧地与诗歌联系在一起。公司将卡券销售定位为战略产品，很多员工在还没理解并接受的时候，她的一首诗走进我们每一位伙伴的内心，激励我们的员工很快地转变思想。这些诗歌也得到了公司领导的高度认可。

“诗读果腹养心肺，酒不解渴润平生。”她喜欢诗歌，也喜欢品酒。七月份公司组织的“红酒品鉴会”，她是唯一一位以导购身份出席的嘉宾。阿伦亲笔签名的红酒，其中两瓶送给了她。很多伙伴开玩笑说：“老陈喝一口小酒还得再赋诗一首！”

我们的团队有这样一位有才女，有思想，有能力，有担当的人才，她用榜样的力量，渐渐感染着周围的人，改变着周围的人。

□ 冀山新玛特 侯凤娟

全力以赴 挑战自我

11月16日的早上，虽说天气有丝丝的寒冷，但日照店的员工却异常地兴奋与激动，因为此时正式掀起了春节卡券的销售热潮。当看到门店总经理走上台领取军令状并宣誓的那一刻，每位员工都散发了一股劲！这股劲的力量是无穷的，也预示着春节将会打一场漂亮仗！

集结号已吹响，目标已明确！容不得半点犹豫，只有快速行动，马上行动！视频会议结束后，服饰部召开部门会议，对卡券销售政策再次学习，吃透会议精神，柜组主管进行宣传，动员员工献计献策。经过一番讨论后，最终，确立一个共同的目标：拿下春节卡券的销售目标，再多困难都要克服，压力再大都要往前冲！人人都要争销售目标，绝不拖门店后腿！

一个共同的目标，一个共同的声音！服饰部全体伙伴快速行动。11月17日，在全体共同努力下，服饰部首个突破89.2万元批量作价销售，为整个部门的金卡销售打响了一炮。“众人拾柴火焰高”服饰部用实际行动证实了这一点！89.2万不仅是一个销售数字，更是一种态度，我们全体员工将以最佳的状态迎接挑战！“全力以赴，完成春节卡券目标”宣誓的话语还响彻在耳边，在接下来的金卡销售中，服饰部会一如既往地向前冲，这是目标，更是责任！我们每个人都要以目标而努力，更要为自己的职责全力以赴！相信自信的力量，相信团队的力量！

□ 日照店 郑培培

员工文苑

母爱如海，亲恩如山

母亲是一位普通的农村妇女，一生任劳任怨，含辛茹苦地为儿女操劳着。用她的话说：只要站着，心便成了儿女的娘。

忘不了小时候母亲抚养我们成长的情景。那时父亲在外地工作，抚养我们兄妹四人的重担落在母亲一个人的身上。母亲白天要在地里跟男劳力一样拼命地干活，晚上还要在昏暗的煤油灯下给我们缝补衣服。母亲吃够了没有文化的苦头，便节衣缩食地供应我们兄妹四人上学。为了让我们多出时间学习，家务活、地里的活母亲从来不让插手。村子里的人经常这样劝母亲：“不要让孩子们上学了，即使上了学，又能怎样呢？不如让他们帮你！”母亲总是笑着说：“我不想让他们跟我一样当睁眼瞎。”在母亲的支持下，我们兄妹个个都完成了学业，学有所成。

忘不了我在夏庄上初中时，母亲雪中为我送饭的情景。那年冬天，天上飘着鹅毛大雪，地上堆着厚厚的雪，住校的我没有饭了，看着同学们有说有笑，香喷喷地吃着饭，我的肚子更是不争气地咕咕地叫着。怎么办呢？回家拿是不可能的，我伤心地趴在桌子上。忽然，一个熟悉的声音钻进我的耳朵：“燕子，给你饭。”我喜出望外地跑出宿舍，只见母亲身上披着一层雪，脸被冻得红红的，脚上的鞋都已经湿透了，冻僵的手里抱着给我送的饭。我扑上去，哭着说：“妈妈，这么大的雪您怎么还来了？”妈妈笑着说：“傻孩子，我怎么能让你饿肚子呢？快进屋吃饭吧，我走了。”看着母亲深一脚浅一脚一步一滑地走在雪地里，看着母亲那瘦小疲惫的身影渐去渐远，我心如刀割，暗暗发誓：一定要好好学习，将来报答母亲。

忘不了我生孩子时，母亲白天黑夜照顾我们母子的情景。因为早产，我做了剖腹产手术，孩子由于体弱被送进了保温箱里。母亲一面暗暗为孩子担心，一面在我跟前故作轻松地孩子很好，劝我不要担心。夜里醒来，经常看到母亲一眼不眨地盯着孩子，给孩子换尿布，喂奶喂水。母亲由于过度劳累，原本饱经风霜的脸上皱纹更深了，头上又多了几根银丝。看着母亲这样为我劳累，我心里酸酸的，这个世界上谁能像母亲这样心疼我和我的孩子呢？惟有生我养我的母亲！

忘不了母亲一次又一次帮我带的情景。产假到了，因为我没人看孩子着急时，母亲主动来到我身边帮我带孩子。如今孩子已经上中学了，看到我们上下班很紧张，母亲便主动照顾起孩子一日三餐来。说起来真不好意思，我们这样年轻，却让70多岁的老母亲为我们买菜做饭！每当做了什么好吃的，母亲总是挨家打电话，让姐妹们来吃或是自己蹬着三轮车给他们送去，用她的话说：吃在你们的嘴里，甜在我心里。我们兄妹四人，谁家有事了，她比谁都高兴，谁家有事了，她比谁都揪心。我们经常劝她该歇歇了，该享享晚年了，但她总是闲不住，这就是我的母亲！

“谁言寸草心，报得三春晖。”为我们操劳一生的母亲，您给予了我们那么多，我们报答您的却很少很少……有母亲爱着是幸福的，能孝敬母亲也是幸福的，愿母亲健康长寿，永远跟我们在一起！

□ 昌邑新玛特 赵淑妍

阿米巴带给我们的

随着集团阿米巴改革不断深入，我们全体员工也不断融入到其中，逐渐成为阿米巴改革的参与者和受益者。曾经的我们，每月只要认真做好自己的本职工作，出满勤干满点，就能够拿到属于自己的那份工资收入，要想多创收一点几乎是不可能的。



阿米巴改革伴随着公司卡券销售政策的落实，给我们每一个员工提供了一个创业创收的广阔平台。看到同事们尤其是卡券、实物销售业绩好的同事们，每月收入多出的沉甸甸的红包福利，有的甚至远远地超过了他们的工资收入，每个员工心中都升起了美好的憧憬和遐想，都深深的感到了公司改革给予员工的实惠。于是，作为日百的一员，我们逐渐意识到公司改革的决心和投资于员工的勇气，深深体会到了公司大家庭的温暖，体会到了我们每个人的销售业绩不仅关系到公司的宏观发展，更是关乎我们自己创收的事情。

得到实惠的员工脸上洋溢着难以言表的兴奋和喜悦，他们用自己的实际行动践行着公司阿米巴改革发展理念，“一人在大楼全家忙销售”已经赋予了新时期的新内涵。于是，人人都建立起了自己的销售网，除了自己爱人、爱人、父母、兄弟姐妹、亲朋好友，甚至自己周边的企业商户都成为了自己销售网络中的一员，成为了阿米巴改革中的每一个党员，在一次次卡券销售和实物销售中他们砥砺前行，勇立潮头，实现着自己的人生价值和美好目标。

□ 五莲新玛特 鞠华

新征程是下一个十五年

到2017年11月底我加入公司整整十五年了，当夜深人静的时候，我就在想2002年那样一个懵懂的我加入到我们日百，是什么能够让我走到今天，当上一个部门的经理，担当起这一份责任，其实那是因为在我的十五年工作经历当中，有太多的贵人、恩人在我的身边。

当我在灰心丧气的时候，当我在遇到挫折绝望的时候，公司没有放弃我，我身边的领导同事没有放弃我。在每个时刻，我就会感到自己特别幸运，因为无论在任何一个时刻都能够收获满满。

无论是在工作当中最低谷的时候还是在心理上最难过的时候，身边都会有一双双的手拉我起，与我携手走向明天，让我重拾信心，迈着坚定的脚步往前走。有的时候我也在想，人生的历练，不在于经历过多少的挫折与失败，重要的是能够依然坚信前方的未来会很美好，会让我们在未来的某一刻感

一路前行 共同进步

心感恩是一种态度，是一种情怀，懂得感恩，才能有更加宽广的胸怀，懂得感恩才能拥有别样的人生。只有懂得感恩，学会奉献，我们才会真正懂得尊重，领会责任，我们的社会才会多一份理解与宽容，多一份和谐与温暖，多一份真诚与团结。

作为一名日百人，我们必须精诚团结学会感恩，奋力超越，用实际行动来回报日百，用实际行动打造日百品牌，使日百越做越强。

从2016年开始，公司卡券销售提高了员工奖励，提升了员工生活质量，力争让每位员工得到最大收益。让更多的伙伴走出去开拓眼界，放松心情。面对这样的企业，我们要努力为公司的发展壮

大奉献自己的青春和力量。我坚信，不管从事怎样的工作，只要是用心尽力，少抱怨，多实干，使自己的能量充分释放出来，平凡的岗位也会熠熠生辉。

作为日百集团的一员，我深深的感到：企业的发展与我们个人息息相关，我们肩负着不可推卸的责任，只有不断地提高我们的综合素质，全身心地投入到工作中，勤奋学习，努力工作，求真务实，爱岗敬业，才能与日百共同生存发展。

日百为我们提供了优越的工作，我们没有理由不热爱自己的工作，不干好自己的工作。2018，让我们与日百共同发展进步，一路同行！

□ 新玛特购物广场 阙玉霞