

六项精进

- 一 付出不亚于任何人的努力
- 二 要谦虚，不要骄傲
- 三 要每天反省
- 四 活着，就要感谢
- 五 积善行，思利他
- 六 不要有感性的烦恼

践行六项精进，遇见更好自己 融情“七一” 礼献建党节

——公司组织阿米巴六项精进专题培训

——集团开展系列活动庆祝建党97周年



中，学员的参与度非常高，课堂分享也非常积极。在课程期间，每一位参训人员都被上台分享的家人所感动。

团队报数活动的体验，让大家真切地看到“付出不亚于任何人的努力”后取得的不敢想象的优异成绩，并深深的感受到团队带头人为团队所承担的责任与压力，在泪水与掌声的交互中震撼了每一位参训人员的心灵。

人生三大经营(自我经营、家庭经营、事业经营)让大家清晰了“作为人何为正确”这一命题，使大家明白了“人活着的终极目的”，就是提升心性、磨炼灵魂，让我们的灵魂更纯洁更高尚。

“修身、齐家、治国、平天下”，弘扬践行国学文化，让大家在古人智慧精华的学习中，体悟在自我成长、家庭经营和事业打造三者间的正确角色认知，以及如何履行好相应角色让自己和周边的人更幸福。

“感悟分享”和“打卡”是《六项精进》课程的两大特色。同样，课后的“打卡”也十分重要，它不仅是一种习惯的坚持，还是“六项精进”精神的延续。训后各门店、部门第一时间组织培训分享、践行每日精进打卡，组织学习《一家人》手语操，这种人人向善、向好的正能量如初升的太阳一样喷薄而出，照亮了公司的每一个角落。

本次课程把稻盛经营哲学、国学经典很好的融合在了一起，在每个人的生命中种下稻盛经营哲学和国学经典的种子。六项精进让大家遇见了更好的自己，和谐了人与人、人与工作之间的关系，影响了每一个人、每一个家庭、每一个部门的氛围与能量场。

“我们应当坚信，只要持有认真的态度努力向前，就一定会收获好结果。而我们要做的，就是保持心情舒畅，然后满怀信心地大步向前。”相信通过学习实践《六项精进》，我们都能找到通往幸福大道的方法，遇见更好自己，也必将迎来公司阿米巴经营改革的最大胜利与成果！

特约记者 李振华

本报讯 喜迎建党97周年，为深入贯彻落实阿米巴改革，提升全体党员干部素质，集团党委及各支部组织开展系列活动，用多种多样的方式庆祝党的97岁生日。

6月15日—26日，集团各党支部相继召开民主生活会，会议结合工作实际，党员干部坦诚相见，直面问题，认真开展批评与自我批评。结合企业阿米巴改革及经营管理等方面存在的问题，提出改进方法及意见建议46条，成为下一步党建工作和企业经营管理的有力抓手。期间，集团党委各支部开展党员民主测评，加强了党组织能力、管理和监督水平。另外，为进一步发挥党组织和党员在公司发展中的先锋模范作用，经各党支部评选、推荐，集团党委研究，新玛特购物广场党支部、采购部党支部被授为先进党支部，苏文平等13名同志被授为优秀共产党员。

“我志愿加入中国共产党，拥护党的纲领，遵守党的章程，履行党员义务……”6月27日上午，在大青山，传出阵阵高亢洪亮的声音，这是集团开展“庆七一”主题活动，党员们面对鲜艳的党旗重温入党誓词的一个场景。6月27日、6月30日—7月1日，集团先后组织党员干部赴沂蒙红色教育基地、南京大屠杀纪念馆等地进行参观、学习。在临沂大青山胜利突围纪念馆、在南京大屠杀纪念馆，到场所有党员举起右手庄严宣誓，重温入党誓词。全体党员着正装，党徽在胸前熠熠生辉，誓词嘹亮，铿锵有力，目光所致，一件件陈列的烈士遗物、珍贵的图片和文献资料，给大家带来心灵的震撼和思想的洗礼，激励着我们艰苦奋斗，努力拼搏。

瞻仰革命老区红色遗址、缅怀革命先烈、感受革命精神，接受革命传统和党史教育……系列外出参观学习是党员干部一次深刻的党性教育，进一步激发了全体党员干部的责任感和使命感。时刻鞭策自己不忘革命历史，珍惜革命先辈用鲜血换来的美好生活，要立足本职工作，不忘初心。

红歌代代传，歌声献给党。6月29日早上，集团“庆七一”爱国歌曲展演在新玛特西广场隆重举行，来自各党支部的8支代表队用流动的音符和经典的旋律，充分展现了日百人奋发进取、积极向上、勇于担当的新时代新精神面貌。各党支部代表穿着整齐的服装，斗志昂扬，用嘹亮的歌

声歌唱伟大的祖国、伟大的党。《没有共产党就没有新中国》《打靶归来》《强军战歌》《走向复兴》等一首首慷慨激昂、振奋人心的经典爱国歌曲一一演出。整场比赛高潮迭起，最终，新玛特购物广场代表队凭借精彩的演绎拔得头筹，揽获一等奖，莒德福昌店代表队获二等奖，采购支部代表队获三等奖，其他党支部获优秀奖。

7月1日，正值党的97周年生日，各党支部纷纷开展活动为党庆生，岚山新玛特组织“庆七一”升旗活动，门店全员合唱国歌，增强干部员工集体荣誉感；日照店组织全体中层、党员、入党积极分子参与公益事业建设，主动清理公共场所的垃圾，为环境净化，贡献一份力量；五莲新玛特开展团动力圈活动，打造团队凝聚力，提升团队向心力。

当天，退休党员们欢聚一堂，开展组织生活，共同学习党章，并积极交纳党费。退休老党员们谈话期间，纷纷表示感谢公司对老同志们关心，同时表达了对公司事业的关心，祝愿公司蓬勃发展。

庆祝建党97周年系列活动，激发了全员的爱国爱党热情，鞭策广大党员和干部员工紧跟时代步伐，不忘初心，牢记使命，展现了日百人良好的精神风貌，增强了企业的凝聚力和向心力，促进企业和谐、健康发展。

□ 本报记者 袁白 杨洋



激情燃烧 火红六月创佳绩

新玛特市北店开业项目正式启动



子、“爸”气十足的粽子大赛，吸引了不少顾客们报名参赛。参加比赛的高手们都亮出了自己的绝活，卷筒、压米、扎绳，每个步骤都做得干净利落。现场的男性顾客均可参加粽子比赛，用特制的钓竿和钓钩在短时间内钓起来的粽子最多者获胜。现场粽叶飘香，大家沉浸在香气当中，享受着节日的欢乐和热闹。

一枚小小的粽子融入了深厚的感情，架起了顾客与商场的桥梁。通过比赛，大家相互学习，增进感情交流，感受传统文化，最开心的还是在比赛中揽获大奖，满载而归。

除了感受、传承我们的传统的端午节，商业公司结合“三节”强势推出“金卡钜献，粽情狂欢”系列商业活动，喊出了“日百6·18，劲爆刷金卡”的口号。

6月16日—18日，主力蔬菜水果会员价

位劲爆，折扣力度大。乘三节狂欢之风，“父爱如山，献给您的爱”让节日增加了一丝温暖。节日期间，在超市内购买剃须用品类、男士化妆品类、烈酒类等商品可享受满100元返20元福利券。与之一一对应的，送给子女的爱系列，在超市内购买奶粉类、婴儿护肤类、玩具类等商品也可享受满减返券活动。

6月29日—7月1日，年中礼享，金卡钜献，日百会员或使用金卡支付均可参与满减返券。另外，乐享超值一元购受广大顾客青睐，超市类满58元，百货类158元，可加1元、5元、10元不等进行换购，力度诱人。

此次四节大促，可谓力度强劲，每个节点都高潮迭起，给消费者带来一波又一波巨大的专享福利。商业公司促销期间业绩突出，整体销售超额完成当月目标，给奋战在一线的工作人员注入了一剂强心剂，鼓舞了全员士气。

□ 本报记者 杨洋

本报讯 6月15日上午8:58，震耳欲聋的礼炮声响彻市北经济开发区，随着挖掘机铲下第一铲热土，标志着新玛特购物中心市北店装修正式启幕！

作为市北经济开发区的重点招商引资项目，日百新玛特购物中心市北店在五莲县政府及市北经济开发区管委会的大力支持下，胜利落成。为繁荣市北经济，提升市北经济开发区商业配套，公司启动了新玛特购物中心市北店计划，预计10月1日前顺利开业。

为保障配合新玛特购物中心市北店能够按时顺利开业，房产公司迅速展开全面施工工作，工程部全员全力以赴，规划编排工序、工期，使每个工程节点完美交叉施工，避免窝工、重复施工等问题的发生。商场相关手续正在紧锣密鼓地办理中，商场外立面装修、室外配套、景观、内部装饰装修等都在如火如荼地进行中；商业公司已着手项目规划、品牌招商、人员招聘、设备安置等工作，目前，新玛特购物中心市北店店长已到任。

日百新玛特购物中心市北店，北接青岛、南接日照，西靠五莲，地理位置优越，周边社

区云集，生活气息浓郁，目前尚无大型超市，新玛特购物中心市北店的启幕可谓万众期盼，投入使用后，将更好地适应市场和市北人民的需求，给当地老百姓带来生活便捷。

近年来，房产公司依托集团雄厚的资金实力，先后投资开发了日百依河园、市北依河园、五莲新玛特花园等多个房地产项目。

在公司各级领导以及房产公司全员的共同努力下，借助良好的市场形势，截至2018年6月23日，房产公司三个项目住宅部分已全部售罄，市北、岚山新的项目正在紧锣密鼓地策划开发中。

□ 房产公司 李娟



集团信息系统升级启动大会召开

凝聚新时代的奋斗力量



动大会，商业公司财务总监王明国主持会议。

紧跟新零售步伐，实现信息的迭代升级，此次信息系统升级将对集团内系统的全渠道会员营销、数据中心、阿米巴核算、移动业务、财务核算、核算、合同管理、线上线下一体化融合等信息系统进行全面升级。为加快推进项目实施，双方成立项目实施小组。启动大会对项目进行了安排和部署。

集团副总裁、商业公司执行总经理张守岩在大会中强调，此次信息系统的升级时间紧、任务重，要引起项目组成员的高度重视，各项目组成员要对新系统加强学习研究，深入思考业务流程，按时间进度，保质保量完成任务。项目实施过程是相互学习、相互提升的

过程，全体项目参与人员都要成为系统操作的专家，成为新系统第一批培训师、宣讲员、指导员。

随后，富基融通科技公司总经理曹秋伟就如何保障信息系统成功实施，确保项目质量、保障项目实施进度等方面进行了发言。曹秋伟表示，富基公司此次项目的期望非常大，将协调实施、顾问、开发、测试等项目资源，确保本次系统升级顺利进行。

王总在总结发言中强调，信息系统升级是一项庞大工程，需要大家共同参与，全力严格按照计划推进，认真梳理现有业务流程，优化再造业务流程。整个过程中参与度决定了系统应用水平的高低，参与系统升级的每位人员都要有光荣使命感，保障项目成功上线。

作为年会上部署的重点工作，新系统实现了上半年启动，预计将于12月份正式上线。信息系统升级换代将提高对业务的支持，提高运营效率。

□ 信息部 苏文平 本报记者 杨洋

本报评论员

转眼春夏更迭，2018年已经过去半，刚刚过去的6月，儿童节、年中大促、端午、父亲节多节庆典，成为冲刺半年度目标的最佳时机。把握住机遇往往事半功倍，机遇便在当下。

自年会召开以来，集团上下紧紧围绕年会精神，狠抓落实，从从严治企，内部的相关改革举措对全体干部员工提出了更高的要求。阿米巴经营改革落地实施，强化事业部制模式运作，由经营倒逼管理不断带来新变化。Know-how体系搭建稳步推进当中，消灭延期合同和空租招商进入攻坚阶段。

当下时机成熟，正是乘胜追击，奋力一搏的最好时机。时间不等人，容不得半点懈怠，广大干部员工，要拿出实干精神，以高标准，严格要求自己，把公司决策、部门部署，扎扎实实落实到工作当中。内部改革举措对干部员工提出了更高要求的同时，我们身上肩负的担子更重了，有些人

可能会“疲于应付”，只有我们将责任和担子扎实地接住，克服困难，个人才会成长，公司才能在每个人的成长中发展。

尽管我们所面临的竞争压力大，市场开拓难度大，但每一次奋力拼搏总能带给我们不一样的惊喜。在经营现场，有热情的叫卖声，细心的关怀声；在办公区域，有急速的脚步声、有谈判声、有讨论声，声声入耳，或许在每一位奋斗者心里，这将会是最动听的乐章。此时此刻的日百，在不同的岗位上，大家有着同样的奋斗精神，并将之挥洒得淋漓尽致。

奋斗，正是一个企业勃勃生机的展现。说落实、拼市场靠不得花拳绣腿，是一招一式的真枪实干，需要广大干部员工甩开膀子、撸起袖子，脚踏实地奋斗出一片新天地。



爱心助考 传递正能量

今年中、高考期间，为贯彻落实年会精神，履行“关心关怀内部员工计划”，集团继续安排家有子女参加高考、中考的员工在高、中考期间休假，全力照顾子女备考。

为确保市场稳定，维护中高考期间市场秩序，给全市考生营造安全、健康的考试环境，商业公司发布《关于加强中、高考期间商品质量检查的通知》，保证消费者买到放心安全的商品。要求各门店全面启动中、高考食品安全监管工作，排查食品安全隐患，有效预防食品安全事件的发生，确保中、高考期间商品质量安全。



在莒县新玛特门口，门店入口处放置爱心绿豆汤和糖果，为考生们提供及时的帮助；新玛特购物广场收银台提前设立中、高考专用快速结算通道，并在卖场内设置中、高考加油站，标注醒目提示牌。在网络上，门店微信公众平台联合美团进行线上宣传，为广大考生及家长提供送货上门服务。

助力中高考，我们各出一份力，充分体现了日百的社会责任与价值，在奉献公益，营造和谐的同时，日百的企业爱心文化得到了传承和发扬。

□ 本报记者 杨洋



服从 是执行力的第一要素

执行力，对于个人而言，就是个人的办事能力，能否按时保质保量的完成自己的工作任务；而一个团队整体的工作目标能否达成，关键在于团队内个人的执行力是否到位。没有执行力的团队，再好的点子也塑造不了成功。



前段时间，门店内进行卫生大联检，日常相关的各项工作都要进行检查。检查到了珠宝区，安全部经理张新伟到老凤祥专柜进行报警器开关的测试，检查结果则是警铃不响。

询问起来柜内员工，员工一脸茫然，不知道怎么回事。张经理直接进行检查，发现原来是柜内报警器底座脱落，电源线脱落导致警铃失效，他第一时间联系电工进行维修，并再次进行了测试，接着又对其他专柜的报警器一一进行测试。

这次的检查给我们上了一堂警示课，设想，专柜一旦出现调包、抢动等问题，警铃不响，后果将不堪设想。随后我们也做了自我检讨，是我们责任心不到位，对安全防损问题没有引起足够重视；其次在我们的工作中执行力不到位，上级传达的工作，没有认真的执行。

接下来的时间我们立马进行了整改，要求每天早上迎宾前部门所有专柜都要测试警铃是否处于工作状态，一旦发现可题第一时间上报。晚下班前对每个专柜安装的红外线报警器，是否处于工作状态，专柜的工作人员要一一拍照上传到柜组的群里，以确定工作万无一失。对于这项工作，我们将责任落实到人，纳入个人考核，长期坚持，形成规范。

员工有强烈的责任心才会有完美的执行力，而服从，是执行的第一要素。有责任感的员工，工作中不会找任何借口，会自觉地把工作完成，主动服从显然是优秀员工必备的美德。

□ 岚山新玛特 张静

心存机警化险为夷



这天午后，收银员刘萍萍正要去洗手间，路过一楼电梯口的时候突然听到声音不对，急忙跑过去查看，发现一位大姨带着小孙女正摔倒在电梯上站不起来，正随着电梯往上滚动。刘萍萍看到这惊心动魄的一幕，第一时间冲到电梯下面按下了紧急按钮，才让电梯停了下来，大姨吓得脸色苍白，小孙女吓得一直在哭。

随后，刘萍萍同周围几名同事一起将大姨和小孙女扶下电梯，找了个地方坐下后，大家开始询问大姨的伤势。幸好发现的比较及时，只是腿上擦破点皮，孩子一直被大姨护着也没有受伤。总台客服员雨在接到通知后立即带着张洪和创可贴给大姨清理了伤口。

在我们员工的不断安抚下，大人与孩子情绪稳定下来并跟我们说起事情的经过。这位大姨经常逛商场，偶尔来的时候也是跟着儿女过来，因为乘坐电梯没有经验，上电梯的时候没有抓住电梯扶手还抱着小孙女，小孙女在电梯上身子乱晃住后一仰两人失去了平衡摔倒在电梯上，而电梯又不慎的上升，大姨惊慌失措一时间站不起来，才发生了这样惊心动魄的一幕。

幸好刘萍萍发现的及时，并采取了紧急措施大姨和小孙女才没有受伤，我们的员工也一直安抚大姨一直陪伴到跟她一起来购物的邻居过来，祖孙两人在我们的关怀下淡忘了刚才的恐惧，脸上挂上了笑容，临走的时候对我们的员工表示十分感谢。

□ 莒德福岚山店 胡静

日百文化 投稿 (2018年6月)	
新玛特广场	12
日照店	11
莒县莒德福	10
岚山莒德福	9
岚山新玛特	8
五莲新玛特	8
房产公司	6
莒县新玛特	4
信息部	2
超市采购部	1
品牌运营中心	1
基建部	1
百货招商部	1

日百文化 采纳 (2018年6月)	
部门	采纳
岚山新玛特	4
房产公司	3
五莲新玛特	2
岚山莒德福	1
莒县莒德福	1
信息部	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，希望大家共同关注日百，支持公司的改革发展。

同时征集散文、诗歌、摄影等各类文艺作品，《日百文化》希望大家一道，共同打造交流展示的舞台，期待您的来稿！

另外，欢迎大家对《日百文化》提出宝贵意见和建议，您的反馈就是我们前进的动力！

联系方式：
联系电话：0633-8222756；
电子邮箱：rbqywhb@sina.com
内部员工可直接通过OE传至企业文化部表启邮箱。
《日百文化》编辑部

实时追踪 Know-how 知识体系搭建

连日来，记者持续跟进、调研阿米巴改革系列工作，其中，作为年度重点工作的 Know-how 知识体系搭建正在紧锣密鼓的推进当中，现已进行了系统的统筹协调，上下联动，全面铺开，确保搭建工作保质保量的完成。

公司计划搭建的 Know-how 知识体系包括公司各项制度、相关业务流程和标准化实操规范三方面内容。结合阿米巴经营改革落地，将公司核心的制度、实操流程、标准与规范、专业知识和技能沉淀下来，形成规范。

4月20日，Know-how 体系项目启动大会召开，会上宣读了体系搭建项目领导小组及成员组的成员以及项目实施开展的步骤和各阶段目标，各事业部、门店、部门结合《Know-how 知识体系搭建标准规范组具体分工及诠释》具体的分工，全面开展搭建工作。

针对具体岗位，以人为出发点，以超市、百货目前已有的类别为主，将各类别所属的经理、主管、员工所做的工作，分基本功和专业技能。按照员工、主管、中层三级为进阶，从商品、服务、体验、效率等方面，以具体岗位和具体业务为单元进行搭建，按照进阶分别输出形成不同的工作标准手册。

各具体的分工负责人对具体的岗位要做全面的规范、标准、技能梳理，形成简单化、专业化、标准化的一套流程，既全面又专业，还要简单易学、易操作。如堆头陈列标准，要达到新员工自学陈列标准，就能够掌握堆头陈列的技能，让员工知道怎么干、干什么、干到什么程度。

新玛特购物中心女装部经理刘丽华作为体

系搭建中中层管理者身份，她认为，Know-how 体系搭建将会是一个“标准”的建立。女装部首先从员工层面开始整理日常的标准和制度，包括进店、迎宾、礼仪、着装、陈列等日常工作中所遇到的各种标准，将其一一罗列出来，再逐步进行细化。对于主管级别的工作手册，则会从员工手册中进行再次精炼、提升，上级亦是如此。

各小组负责人强化责任担当，充分发挥个人的专业优势，结合日常积累，收集相关的资料和专业技能，通过各种渠道，将所负责岗位的标准、规范、技能，进行全面的梳理。除了必须掌握的技能还有工作期间总结下来的经验，将多年来积累的制度类、流程类、规范类、创新类等基本技能真正的呈现出来，进行知识的组织和沉淀。经初步汇总梳理，工作标准手册初稿已于6月30日形成。

项目启动后，在商业公司业绩分析会上，事业部等部门会议上进行宣贯，建立起交流群，项目组与各部门总经理进行交流，实时听取各部门总的调度情况，商学院开展的航系列培训将对 Know-how 体系搭建起直接帮助作用。期间，各小组负责人每周进行搭建进度调度和专业指导，确保各门店所负责的各岗位的搭建任务顺利通过事业部及公司的审核。

Know-how 体系搭建作为年度重点工作，此项工作的完成将填补公司在 Know-how 体系方面的空白，建立起标准化、规范化工作手册，为每个岗位提供一个独一无二的“武功秘籍”。

□ 本报记者 杨洋

乘古城之风 建特色门店

从消费者的消费心理出发，深耕商品源头，优化购物环境，需要各门店不断地进行探索创新。走进莒德福莒县店，浓郁的莒国古城氛围，迎合当下莒县古城复建的热度话题，成为门店乃至莒县区域的一大亮点。



据了解，此次门店店堂装饰根据门店定位价值点打造需求，树立“特色”价值点，结合莒县古城复建规划，依托区域大环境，与城区古城特色相结合，推出古城风格装饰，打造差异化。

一系列的设计理念落到实处，我们可以看到，在莒德福莒县店内超市入口处竖起了“巍峨”的莒国古城城墙，缩小版的莒州古城城门以及超市内主通道悬挂的古色古香的飞檐式宣传吊板，充分渲染烘托了古城文化，给顾客带来无限遐想，顾客们在超市中购物仿佛置身于莒州古城繁华的街市。

“在莒县老百姓的心中，没有既定的古城概念，古城概念与门店装饰的有机结合，可以让顾客让顾客感受到古风古韵，满足内心诉求。”莒德福莒县店总经理柏春龙说道。

下一步，门店内的吊板、POP、商品陈列都将匹配成古城系列风格，使购物环境和氛围不断推向“特色”价值点，凸显古城风貌。

□ 莒德福莒县店 赵善省 本报记者 杨洋



刚柔并济 亦是一种力量

没有人天生就是能手、楷模，在这个火药味十足的商业圈里，或许她流过泪水，但却从不选择哭泣，也从未向困难屈服；或许偶尔有叹息，但她却从未放弃过对目标的追求以及超越自我的肯定，这才成就了今天的自信。

2011年底，作为公司第六批管理培训生入职的董楠楠，现如今，已经从青涩的校园女孩成长为能够独当一面的管理者，现任莒德福莒县店团购部经理，莒德福莒县店团支部书记。

初见董楠楠，高高架起的马尾，有神的大眼睛，笑起来有点甜又不失沉稳，是名副其实的日百最美青年。

董楠楠认为，外派在五莲区域的三年时间里，是自己成长最快的阶段。在进入公司的第二年，她就被外派到五莲新玛特，在客服部工作涉及面广，牵扯到财务、质检、顾客投诉等工作，对她本身的综合素质的提升有了较大的帮助。

2014年，莒县莒德福增设团购部门，次年，董楠楠调入莒县，在客服部任职的董楠楠一并兼着团购部的工作。团购市场风起云涌，竞争压力巨大，在没有任何基础的情况下，打开莒县区域的团购市场大门，对董楠楠来说，很难。

二十六六岁的年纪，经验是少了些，加之从异地店调入，手里掌握的货源少之又少。在莒县区域团购市场开拓初期，因为经验不足、谈判的技巧少，董楠楠向日照区域的相关部门请教、了解，力求在莒县区域能够找到突破口。一遍遍的收集资料，查找之前在门店达成交易的客户，一通电话打下来，进行邀



约，上门拜访，跑团购单位，了解市场情况和团购单位情况……门店团购部在慢慢摸索的过程中逐渐成长。

“团购部就是搞团购的，自己又肩负着目标，所以说自己必须要去突破，最难的就是迈出第一步。”既然选择了远方，便只顾风雨兼程，工作中遇到的困难、压力在所难免。跟团购客户从不熟悉到双方慢慢彼此了解，达成交易，成为朋友，更离不开她“初生牛犊不怕虎”的胆识和魄力。2017年在中秋、春节卡券营销活动中业绩突出，她均被评为“集团团购能手”。在不久前的五月份卡券营销中，她位居前三的

位置，在会上被表扬。

敢想敢做是董楠楠最大工作感悟，“很多事情可能我们没有做过，但是我们必须敢于尝试，有些可能你做了没有成功，但是有些事情你去做就一定不会成功。一次不行，第二次可能就会成功，我们也是在一次次失败当中总结经验，找到成功的方法。”

说起来，董楠楠还是和“团”字有缘的，既是门店的团购部经理，又是门店的团支书。乐观的天性，思想活跃，性格好玩，喜欢带着年轻人一起做事，性格好的姑娘必定有感染力和号召力，她时常配合门店组织“庆38女神节”大型文艺汇演、组织团支部及青年志愿者慰问看望孤寡老人，每月定期组织开展门店青年业余文化活动……期间的流程，时间她都安排得妥妥当当。

6月29日，在集团举办的“庆七一”爱国歌曲展演中，嘹亮的口号，高亢的歌声，整齐的队伍姿势，莒德福莒县店代表队在董楠楠的带领下，取得了比赛二等奖的好成绩。

每个女孩在家里都是“小公主”，踏上工作岗位，你认真工作的时候更像一个钢铁女战士，“好好干，一定要在这样能锻炼人的企业里学习、成长。”父亲的话始终萦绕在她的耳边。雷厉风行与坚韧，与时俱进潮流，亦刚亦柔，不失女子真性情，这就是日百最美青年董楠楠。

□ 本报记者 杨洋

神韵多福 养生净土 天赐福地 滨海仙山

编者按：

多福山的山海地势和独有的自然养生资源，以“养生文化”为核心，以“神韵多福，养生净土”为旅游名片，2017年12月新增建130米玻璃栈道、238米省内首条悬崖玻璃滑道及滑草项目，吸引了广大游客。



忙里偷得一份闲，重拾一段旧时光，再续一节前奏曲，唤来三五好友，共享好时光。

一地暖阳，一阵山风，把我摇晃进了山色中。这一次的相遇，不为登山攀顶的倾情，只为体验一种全新的攀登，寻觅一种别样的禅意。

一条滑道横贯高空，一片草场绵延百米，一走一滑，按捺不住是那份激动，牵扯不断是那缕好奇。

再聚多福山，往这山中一走，忘却人间草木枯，我心重归桃花源。

曾恨前日天公不美，风云怒号，雪花飞舞，北风卷地三尺，落木萧萧。原计划平山一爬，世事难料，先机已逝，一场飞雪，突如其来，扰乱行程。

哪料柳暗花明，海上仙山，重峦福山。来吧，来吧，为了这份执念，贪得福雨，快意山水。凝眸处，晴空白云少，思韵绵绵长。

九点如约，齐集在此，老少皆有，鱼贯而入，井然有序。

影入空山，林深难辨，但闻人语声，不见来者谁。

谈笑之间，忘却疲劳，拾阶而上。一崖一僧一住僧，一石一树一一滑道。过了古刹便是栈道，蜿蜒悬空，日影下彻，令人胆寒。

边走边摄影，山行画中游。美哉，依山观海，风光独好，一览山色。踏足而前，蚁步龟行。扶风而立，挂壁而游。足底空悬，身侧峭壁，令人忧天，概莫如此。

一声惊呼，一语浅笑，短短栈道，漫长的迁移。走过，然后才得一息安然。尺宽滑道，展臂如翼，一声吆喝，一晃眩暈，一阵心悸，一滑到底。

原来如此，乐哉，玻璃速滑。



徜徉休闲小道 呼吸生态恩赐

远眺玻璃栈道

刺激的极速滑草

□ 莒德福岚山店 胡静

奋斗正当时

随着阿米巴的落地，我们从刚开始的懵懂到慢慢领悟再到成长为一名会经营的人员。这一过程中，我们曾碰过无数的墙壁，走过许多弯路，这次的改革学习，自己从中受益匪浅。

在端午促销活动中，为了找到新的外拓市场，开发新的客户群体，从中涌现出了一批先进的事迹。就拿生鲜部一名普通导购员秦绪红来说，在她来公司这两年多的时间里，除了儿子高考那半请了半天假，其余时间都在为经营打拼着。在这次端午促销中，从刚开始的单品发到外拓市场的开发，她毫无逊色，充分利用下班时间顶着烈日到各小区进行单品发放，有的伙伴看着她这样拼时，都竖起大拇指给她点赞。

端午节卡券销售她更不示弱，秦姐的人脉关系并不多，但她并没有以此作为借口，反而激发了她的斗志。有时和她交流时她总是乐观地对我说：“李经理，你放心，我不会拖我们部门的后腿，我保证达成我的卡券目标。”她还找出她的电话簿

翻给我看说：“今天下班计划去找那位客户洽谈，明天再约谈那位客户，虽然不知道他们能买多少，但我知道只要我努力一定会达成。”

功夫不负有心人，她通过端午期间的努力，成功外拓卡券销售1.03万元，完成卡券月销售计划的172%。秦绪红大姐的执着、努力，把工作当成自己的事情去做，去拼搏，这不就是我们改革的支持者和推动者吗！时间、机遇不等人，为了成就梦想我们去努力奋斗吧！

□ 五莲新玛特 牟善妮



奋斗正当时

青春因奋斗而精彩

2018年集团上下全面进行改革，商业公司全面推行阿米巴经营理念，各级巴齐动员，改革过程如火如荼。我们房产公司也不落后，自去年就进行了内部改革，调整用人制度、新增考核措施等一系列举措，虽然去年取得一点成绩，但截至2017年底，各项目库存量依然很大，去库存、增加现金流依然是我们的工作重点。

2018年各项目均制定了清盘计划，剩余房源要全部销售完毕，然而剩余房源的销售压力是巨大的。我们所面临着现有户型产品差，楼层不理想，面积以小两居多，同行业市场竞争压力大等问题，都制约着我们的销售进度。面对这些困难，我们营销部并没有放弃，全员迎难而上积极想办法，拓宽营销思路，多渠道找寻意向客户，加班加点带客户看房办手续。最终在2018年6月份，房产公司三个项目住宅部分全部销售完毕，实现了清盘，提前完成了公司年初制定的任务目标。

内外拓相结合 360度剖析客户促成成交

营销部的销售人员主要是由内场销售员和外场销售员组成。外场人员主要负责日常外出拓客宣传、拉访工作，每天上午外拓都要赶集发放宣传单页、下午进村挨户敲门找人聊天要电话，炎热的天气里，大街上都能找到她们的身影，每个大街小巷都会发现我们的宣传单页，不怕炎热、不怕苦，每天都要外出，这是她们辛苦付出的结果。外场人员取得的电话及个人信息交由内场人员，由内场人员负责回访、介绍房源、邀约看房，面对这样一个客户外场人员先初步接触了解客户情况，内场人员再与客户深入沟通，详细介绍房源，逐一解决客户问题，营销主管则跟进客户回访，配合销售员完成成交手续。每一个客户都要经过多个人反复剖析，多次回

访，这样才不至于让客户流失，大大增加了客户到访率和成交率。

抓住市场机遇不放手

自2018年3月起，项目客户来访量突然增加，而且青岛胶南地区的客户偏多，客户成交率明显提高，面对这样的市场行情，我们意识到这是市场好转的重要信号，我们立即带领外拓人员到胶南地区拓客宣传，在售楼处带客，同时内场人员把握好来访客户，做好客户推介，凡是能接待介绍的人员全部上场接客户，带领看房，效果非常明显，仅三四月份市北项目就成交房源40套，大大加快了去库存步伐。未成交的意向客户也为我们市北二期房源销售储备了客户资源，打下了坚实基础。

促销活动同步推出，让成交一锤定音

为了能更好地达成销售目标，留住那部分犹豫不决的客户，根据时间节点，我们制定了行之有效的促销计划，例如买房享受9.9折优惠政策，当客户犹豫不决是否要购买时，我们给予客户一定的定房折扣，错过便无，很多客户就会直接定房。另外我们还推出买房送装修活动，凡购买指定房源就送房屋装修费，促销主题

很吸引人，即使客户未购买指定房源，但也给了我们提供了推介其他房源的机会，权衡之下很多客户都选择购买其他房源。有效的促销活动，让成交一锤定音，加快了我们去库存的步伐。截止6月份五莲项目、市北项目、依乐园项目住宅部分已全部清盘。

这些成绩的取得离不开我们每位员工的努力付出，离不开公司的正确领导，更离不开我们对完成目标的坚定信心和努力奋斗的决心。这是一个需要奋斗的时代，也是一个成就奋斗者的时代，奋斗在当下。伙伴们，去拼搏吧！去奋斗吧！让我们的青春因奋斗而精彩！

□ 房产公司 张雷梅



名淑女装品牌：十八淑女坊

“十八淑女坊”的品牌被誉为中国女装少淑风格的领跑者，其发展的速度在国内同行业中独领风骚。

其设计理念源自欧、韩时尚风潮，展现东方女性浪漫温婉、甜美俏皮、自信优雅的都市淑女形象。十八淑女坊致力于性格开朗、阳光勤奋、有梦想的女孩打造不同场合的服饰需求，将淑女服饰的个性呈现出“十八变”的丰富多彩。

该品牌以打造“中国知名淑女装品牌”为宗旨，坚持东方女性的甜美浪漫，将时尚潮流融入生活，缔造新淑女文化，演绎新淑女经典。

进入2017年，十八淑女坊开始关注消费者的心灵渴望，在对淑女文化的演绎上，以跳舞之兰为品牌灵魂，希冀以微微颤动的改变，从细节处缔造精华，缔造

“优雅自信”的生活态度，从高雅中显示自己独特的精神世界与价值追求，推崇舒适自然、细致不浮夸的生活观。核心年龄段25-30岁，覆盖18-35岁的女性消费群体。十八淑女坊秉承中国淑女文化和闺蜜文化，与消费者零距离沟通，服务高于一切，终端氛围以自然舒适的原生态为主，增强消费者的体验互动及参与感，真正意义上达成消费者与十八淑女坊闺蜜般的亲近。

5月6日，淑女坊女装成功在岚山新玛特全面装修升级，当月实现销售超同期增长273.87%，紧跟门店“买得起的时尚”“款式多”价值点打造的步伐，受到岚山现代女性的欢迎和喜爱。

□ 岚山新玛特 牟萍 推荐



门面采风

单纯的原理原则就是不可动摇的人生指针

人的灵魂可以被磨炼，也可以被污染，人的精神可以变得高尚也可以变得卑微，这取决于我们的人生态度，就是我们准备怎样渡过自己的人生。

有才无德就难免误人误途，世上这样的人为数不少，我所在的实业界也一样，有些人唯利是图，一切以自我为中心，结果干起了违法舞弊的勾当。

有才的人干坏事，这是为什么？有道是“才子为才所累”。有才智的人很容易迷信自己的才智而走错方向，他们可以发挥自己的才干而取得一时的成功，但只靠才干必然走向失败。

越是才华出众的人越需要人生的指针，依靠它才能沿着正确的方向前进。这指针就是我们所说的“理念”、“思想”和“哲学”。

如果缺乏这种“哲学”，人格不成熟，那么即使天资聪明，但因为“才高而德寡”，这种高才就不能用于正道，结果招致挫折。

企业领导者是这样，我们每个人的生活也是这样。我用“人格=性格+哲学”这个公式来定义人格。与生俱来的性格，加上在人生道路上学习到、领会到的哲学，这两者相加就形成了人格。

就是说，先天的性格加上后天的哲学造就了我们的人格——我们人的精神的品格。

因此，最终决定人格的是哲学，我们总是依据哲学渡过一生。哲学的根基不坚实，人格的树干就不直，长不壮。

那么，什么是我们需要的哲学呢？用一句话表达，就是“作为人，何谓正确？”也就是父母教给小孩的简单质朴的做人道理，也就是人类自古以来倡导的伦理道德。

京瓷是我27岁时周围的朋友帮我创办的公司，经营企业我是外行，既没有知识又没有经验，根本不知道怎样才能把企业办好，烦恼之余，我决定，姑且“将作为人应该做的正确的事情以正确的方式贯彻下去。”

这个意思就是，不可说谎，不给人添乱，要正直，不贪心，不能只顾自己等等，无论哪一条都是孩童时代家长和教师教过的一长大成人后忘了的——单纯的规范，就将这种规范作为经营的指针，作为判断事物的基准。

在企业经营方面我固然无知，但我知道做事违背道德就不可能成功，这也算是一种单纯的信仰。这是一个最简单的基准，却又是一个很正确的原理，遵循这一原理去经营企业，就不会迷惑，就能在正确的道路上阔步前进，就能把事业引向成功。

如果要问我成功的理由，我想理由就是这一点。就是说，我的才能或许有限，但我拥有虽然单纯却非常有力的指针——追求做人的正确的准则。

作为人，是正确还是错误，是符合还是违反基本的伦理道德——我把这一条当作人生最重要的规范铭记在心，毕生坚守不渝。

当今的日本，许多人把伦理道德看作落伍的、过时

的东西。第二次世界大战前，道德被错误地利用，成为军国主义思想教育的武器，第二次世界大战后的日本对此进行了反省，但又走向另一个极端，视“道德”为禁忌。但道德是人类长期培育的智慧的结晶，是规范人们日常生活必不可缺的基准。

近代的日本人以陈腐为理由排斥在过去的生活中长期积累的智慧，因为过分追求所谓的便捷而丢失了许多宝贵的、不可缺少的东西，伦理道德就是其中之一。

回归到做人最基本的原理原则，用它来规范人们的日常生活，这是现今时代的要求，追回丢失的智慧，这样的时机已经到来。

□ 摘自《活法》



一线基层

经营顾客 经营人心

“大妈，孩子睡着了，把孩子放在这个宝宝床里吧，您还能休息会儿。”一位顾客抱着孩子坐在化妆品区域附近的休息椅上。看起来挺累的样子。

“这个宝宝床是谁的？我能放？”大妈一脸疑惑的神情。“能啊，这是我们店免费为顾客提供的，还有，您要是口渴了，我们这里免费提供饮水，您看这边有饮水机和纸巾”。可能是大妈确实很累，她把孩子放在了宝宝床里，接着导购员胡宇帮大妈接了一杯水，大妈高兴得合不拢嘴，一个劲儿地说：“现在的服务真是太好了，你们是怎么想到的，太好了，太好了。”

经过交流得知，大妈是在这等人，他们到超市购物到现在也没回来，等人的空隙正好可以休息一下，不一会儿，等到儿子和儿媳回来后看着宝宝舒适地睡在宝宝床里，也是一脸的惊喜。临走的时候，大妈还是一个劲儿地回头看着那张宝宝床。

总是让顾客得到亲情的服务，总是让顾客收到意外的惊喜。便民、为民服务是想到顾客的心坎里，让他们找到家的感觉，他们会有发自内心的感动。

的确如此，总服务台提供的轮椅，就能让我们的邻居大叔感动得热泪盈眶。这位大叔中风在家休养了两年多，用他的话说过着与世隔绝的日子，每天就在家里的二百三分地里干瞪眼。正好这天天气不错，老婆和儿子两人搀扶着他出来透透气，来到了我们门店。恰巧店总经理看到了，赶紧把轮椅给推出来，这辆轮椅可给大叔派上了用场，坐在轮椅上的大叔，看到店里的一切，感觉是那么的新鲜，什么都觉得好。激动地说：“我很久都没出来了，最多的时候在家门口望望，要是知道你们这儿有轮椅，我怎么着也得来看看、转转……”

看着激动的大叔，看着顾客满意的神态，我的心里挺高兴的。说实话，刚知道我并不理解便民项目有多重要，能给门店带来多少益处，现在我知道，也充分理解了公司“以顾客经营为中心”的战略思想落地实施，强力推动便民服务项目的重要性。

□ 岚山新玛特 陈蕾

员工文苑

你不努力，谁也给不了你想要的生活

“你不努力，谁也给不了你想要的生活”，相信很多人对这句话并不陌生。我第一次看见这句话是在朋友圈，后来微信公众号、新浪微博等各大网络平台也频频出现。我一直以为这只是一句励志的话，直到看到《你不努力，谁也给不了你想要的生活》这本书时，我才真正理解了它的丰富内涵，它是青年作者一颗丸子的励志故事集。

故事里有一段讲述作者的好姐妹，朝着当初的目标，一点一滴地努力着——看不懂外国原著就查字典看；被人嘲笑N、L不分，就坚持每天练习一个小时的普通话，半年后考到了一级乙等；初学计算机就考到了计算机二级C语言；说学韩语一年后就可以用流利的韩语和韩国老板交流；说学法语，几个月后就可以用法语朗读大仲马的《三个火枪手》；考上少时就约定好的香港中文大学；去了13岁时看杂志就梦寐以求的美国华尔街……

于是作者在文中写到：我突然间清醒了，我一直看到她闪闪发光的地方，却不知道她这一路走来，到底是付出了怎样的代价，才换取了这样的一个很多人都想要的人生。

今年三月份，产假结束后的我从营销公司调到办公室，从一名营销主管变成一名办公室专员。关于营销工作我已经从事了五年，几乎所有的工作都得心应手、游刃有余。而今，办公室的工作对我来说是一个全新的未知领域，需要更高的专业性和素养。关于五险一金、档案接收、NC系统等工作，说起来我就像听天书一样，完全不懂，而这些工作又需要特别严谨，容不得一点错误。于是，我变得畏首畏尾，变得不再自信，每天都过得步履维艰。

这时，办公室主任李娟看穿了我的心思，及时地跟我谈心，让我放下恐惧和担忧，教给我工作的一些套路和方式方法，让我自己多学多悟，给我鼓励和勇气。渐渐地，我不再怀疑自己，沉下心来，多做事，不懂的就问，我相信熟能生巧，只要踏实、努力、坚持，我的一切辛苦，总有一天会回馈到我身上，毕竟“时间不欺人”！

我们做的选择和接受的生活方式，将会决定你将来成为一个什么样的人，我们总该需要一次奋不顾身的努力，经历一次因为努力而获得圆满的时刻。因为你努力，谁也给不了你想要的生活。

□ 房产公司 韩奇贝

诗歌长廊

爸爸

小时候 喜欢跟在您的身后

您说 我是您的小尾巴

何时长大

您用微薄的工资给我买衣服买玩具

您说孩子应该有自己的快乐天地

风来了 您用坚实的胸膛为我遮挡

雨来了 您用强劲的脊梁背我跨越

您话重心长

做人心胸坦荡 行事光明磊落

现在回想

心中溢满幸福 眼里闪烁泪光

我将成为您的模样

有力量 为您风雨遮挡

可您说

不要为我牵肠 不要耽误时光

您的话语更让我 愧疚与心伤

我给您 的不如您给我的万分之一

爸爸

我永远爱您

永远爱您

□ 岚山新玛特 陈雪芹

党建园地

举起右拳，重温入党誓词，铮铮誓言，不忘入党初心；奔赴南京、沂蒙红色教育基地，缅怀先烈，接受党的红色教育；一首首红歌讴歌伟大的祖国、伟大的党……

九十七年峥嵘岁月，九十七年光辉历程，为庆祝建党97周年，集团党委组织广泛开展了红色传承、红色经典、红色历程、红色唱响等系列主题活动，锤炼了党员干部的党性修养，继续弘扬优良的革命传统，不忘初心、牢记使命。

唱支红歌给党听



红色歌舞



我心向党



获奖的喜悦



党旗飘飘

参观红色遗迹 缅怀革命先烈

传承红色基因 牢记初心使命



接受红色教育



铮铮誓言



感知红色传承

97 1921-2018 七 建党节



临沂沂蒙山红色教育基地参观学习



在尖青山纪念碑下重温入党誓词

重温党的光辉历史，继承和发扬党的光荣传统和优良作风，进一步提升广大党员的党性观念。



在南京大屠杀死难者纪念馆重温入党誓词

民主生活会

民主生活会上，党员们沟通思想，开展诚恳、实事求是，进行批评与自我批评；百货大楼退休党支部、五交化退休党支部的老党员们欢聚一堂，进行了党章的再学习，开展组织生活。



新玛特购物广场开展民主生活会



集团党支部开展民主生活会



采购支部开展民主生活会



退休老党员共同学习党章



退休老党员共同学习党章

庆七一主题党日活动



崂山新玛特举行升旗仪式



日照店开展公益环保 清理垃圾



五莲新玛特举行动力园活动

