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.ribaigroup.com　Email：rbqywhb@sina.com

2015年3月13日　星期五　甲午年正月廿三　第3期（总第146期）　本期八版

认识新常态　适应新常态　引领新常态

努力实现各项工作新突破

——集团2015年会顺利召开　董事长新照作工作报告

本报讯　3月8日至9日，集团2015年会在报告部四楼会议室召开，会议先后听取了集团及子公司高层2014年度工作述职，表彰奖励了过去一年工作中涌现的先进集体和先进个人，进行了各高层2015年重点工作计划发言，集团董事长、总裁靳照主持了年度述职和工作计划发言，集团党委书记、常务副总裁齐延明主持了总结表彰。集团及子公司领导班子成员、中层以上管理人员、年度先进代表及管理培训生等参加了会议。

论道“三八”国际劳动妇女节，靳总首先代表集团党委、董事会向与会及登战在日百各条战线上的女同志致以节日的祝福和问候！

8日下午，集团及子公司高层分别就各自分管工作进行了总结述职。2014年，面对“新常态”的经济形势和零售业发展疲软、房产资易经营环境变化等诸多不利因素，广大干部员工精诚团结，敬人敬业，调结构、转方式，内生动力，不断深化改革，加强纪律、改善作风，抓细管理，实现了经营管理和发展的新提升、新增长！

9日上午，在现场激昂的音乐和与会人员热烈的掌声中，2014年度先进集体及先进个人代表依次上台领奖。靳照和荣耀写在每一位先进的脸上，也感染着每一位与会人员。

10名来自公司各条战线上的先进集体、先进个人代表进行了总结交流。公司所属代表共产党员、日百建筑终身员工获得者、优秀员工代表，集团接待部所费共置的发言多次被长久的掌声打断；连续发展创业奖代表、新标给物物中心恩县店防损部经理茅光志多次从你洋洋地，通到国境内家人的支持上人海热泪下，各位发言代表对公司的浓厚深情让人感动、对工作的敬业负责让人敬佩，他们的先进事迹也给予所有与会人员强烈的自信，他们用行动诠释着“精诚团结　敬人敬业”的企业精神和“严、细、实、快”的企业作风，引起与会人员的强烈反响。

会上，集团董事长、总裁靳照做了《日百集团2014年度工作报告》。

报告指出，过去一年是集团现地发展的一年，公司全体干部职工在党委和董事会的领导下，以“四个务实”为指导，紧紧围绕“业务当先　效益至上”的经营理念，以奋勇争先的精神状态和工作作风，向内挖潜，努力开源节流，降本增效，调整经营结构，在落实战略规划、开拓市场、推进管理改革、提升管理水平方面取得较好业绩，日百品牌美誉度和知名度持续提升。我们取得了一定的成绩，但是也不能忽视存在的问题，加强纪律、改善作风依然任重道远。

报告同时指出，2015年是“十二五”的最后一年，也是集团五年发展规划落地的收官之年，经济新常态的大背景下，经济下行压力较大，面临的市场形势非常严峻，我们必须凝神聚力，内强素质，外树形象，大胆开拓，牢牢把握企业发展的主动权。

报告部署了2015年总体指导思想和总体目标，要求以改革为动力，以创新为手段，紧紧围绕“紧缩　挖潜　务实　突破”的工作方针开展工作，努力开拓，积极挖潜，大力提升企业内生动力和市场竞争能力，突出主业，优化结构，进一步巩固区域市场，全力推进大项目建设；继续落实“加强纪律　改善作风”十项规定，全力推进集团健康可持续发展。

本总指出，董事长、总裁靳照所作的工作报告展现了公司2014年在效益提升、改革创新、科学管理、文化建设等方面取得的成绩，重点指出了2014年在经营管理、思想作风、管理作风、管理创新实践等方面的不足，以资抓经管提升，同内挖潜，创新平台，强化经纪规建设等方面取得新篇了2015年的奋斗目标和工作任务，对我们各项工作均具积强的指导性，各公司，部门要以真学习和落实报告精神，统一思想，不断创新，全体干部员工要发扬“严、细、实、快”的工作作风，贯彻“四个务实”，努力实现公司积累和效益的有效增长，构建可持续发展能力，推进企业的和谐发展。

9日下午，各高层分别结合工作报告精神，就2015年工作进行了发言。

靳总在会议总结时指出，今年的年会，有两大亮点，一是先进典型的感动交流，用身边的事教身边的人，身边的人说身边的事，二是创新成果奖，它高扬着干部员工的汗水和心血，它是干部员工智慧的结晶，我们应该高度的尊重。认可，先进经验交流和创新成果奖开会公司当前正在抓的提升业务技能、管理技能的要求，符合“业务当先　效益至上”的经营理念，符合“精诚团结　敬人敬业”的企业精神，这才是正能量，这才是做企业文化，要求会后把先进经验交流和创新成果奖这些材料做成汇编，并在开发推广应用方面拿出措施，相信它必将有力地促进企业经营管理提升。

2015年将是公司发展关上重要的一年，各公司、部门一定要紧密结合会议精神，充分调动广大干部员工的积极性和能动性，紧紧围绕“紧缩　挖潜　务实　突破”八字方针，坚持“务必真实　务必扎实　务必现实　务必落实”的务实作风，认识新常态，适应新常态，引领新常态，紧密的团结在公司党委、董事会周围，以更加饱满的激情，更加昂扬的斗志，更加踏实的努力，精诚团结，敬人敬业，勇攀高峰，努力实现公司各项工作新的突破，圆满完成2015年各项目标，开创集团下一个五年战略规划的良好开局！

本报记者　袁启

市长刘星泰莅临检查　集团高度重视节期安全经营

共度祥和年　开启新篇章

本报讯　送走了甲午马年，迎来了乙未羊年。春节前后，公司各级严阵安全工作不松劲，以多样活动喜迎新春，共同开启发展的新篇章。

2月17日，市委副书记、市长刘星泰在市常相关领导的陪同下在临商业公司新玛特商场广场检查指导工作，董事长、总裁靳照，商业公司总经理陈炳南同检查。

市长刘星泰一行详细了解了节日市场供应、商品价格走向、人员密集场所安全管理措施实施工作，强调春节期间要在保障市场供应的基础上，突出抓好食品、农产品质量安全监管和预防稳定等工作，同时还指出要防止各类人员密集场所消防、安全就餐等防范措施，确保广大消费者过一个安全祥和的春节。

公司各级也高度重视节日期间的安全工作。

新总多次在班子会议上强调歌好春节期间安全工作，集团党委书记、常务副总齐延明亲自组织多次安全检查和督导工作，各高层领导对各自分管区域进行了全方位、立体化的检查，对前期检查中存在的问题进行了重点跟进。集团办公室对节日期间重点部位的值班情况进行了全面监控。

集团安全委员会多次要求各公司、部门正确处理经营与安全、生产与安全、处县与安全的关系，坚决避免责任事大量，在春节前的安全专项检查中，集团安全会共发现安全隐患及问题81处，各公司、部门对此高度重视，迅速整改完毕。

各公司、部门结合自身实际，组织人员对重点区域、部位进行专项检查，认真开展安全隐患排查工作。

同时，商业公司精心组织多样活动，极大地丰富了传统节日的内涵。

春节晚会互动活动的热力延续到了开幕外，正月初一到初六，到门店购物抽红包，精美礼品现场发放；表达了对顾客新年的美好祝愿，赢得了顾客的广泛参与和一致好评。

为迎接元宵节，商业公司发出“灯谜征集令”；利用散信平台公开征集灯谜。此外，3-12岁小朋友免费参加“灯笼DIY　手绘更精彩”活动，活动的体验性、互动性大大加强，更有趣味性，顾客参与度显著提高。

春节前后各类节日“扎堆”，大大延长了销售的黄金时期，多样活动使春节市场持续火爆，春点通连，节日期间商业公司各门店销售额再次突破亿元大关。

房产公司威海多福山景区春节期间也是游人如织，大受热捧，正月初一至初六，多福山景区实行免费开放的优惠政策，客流量同比增长15%，知名度和美誉度显著提高，碧霞元君祠、霄光禅寺等景点人潮涌动，敬香拜佛的人络绎不绝，赚足了人气。

这样的欢庆氛围不只广大干部员工的行出，节日期间仍有许多幸勤耕耘、默默奉献的日百人坚守在岗位上，公司领导多次赴门店慰问留守一线的广大干部员工，为他们送去新春的祝福。

受过了一个冬天、祥和、丰收的农历新年，我们也正式迎来了新一年的工作，广大干部员工同心聚力，再自任程，迎接投入到各项工作当中，开启新的奋进新篇章！

本报记者　丁玲
通讯员　马宗田　滕芸芸

集团精美灯组亮相元宵灯会

本报讯　送走春节，迎来元宵佳节。一进入位于青岛路上的太阳广场，除了感受到春日里来自大洋彼岸的温润海风，广大在街门口两侧的制氨花灯格外引人注目。

只见几只昂首阔步的孔雀亚相于五彩祥瑞的尾羽，向过往的行人尽情展示着它美丽的羽毛。在孔雀开屏的瞬间，中间的灯笼表达整公司上下对人们的美好祝愿：日百集团祝全市人民新年快乐！最接在两边的大红灯笼作为音样的使者“接待”着前来观赏的广大市民。

造型别致，颜色鲜丽的花灯吸引着人们驻足观赏，并记录下这一刻，许多市民更是在花灯前拍照留念。“一进来就看到日百集团的花灯了，造型很别致。”一位市民举起手中的相机拍摄了美妙瞬间。

集团灯组亮相元宵灯会，既表达了对广大市民的美好祝愿，描绘了更多节日的乐趣，又展示了公司的企业形象。

本报记者　丁玲

突破从主人翁意识开始

本报评论员

正月里都是年，革年春节点日百人似乎表现节日年味，饶宵佳人，同心聚力，无私奉献中，挥手，激笑，落泪，清会别待的看着大家开始新一年的工作。

新一年的经济和市场形势，对日百来说应可是压力重重，在这个春天里，在公司步步新机遇，突破新突破的重要时期，每个人都应当军固树立主人翁意识，

只有牢固树立主人翁意识，才能凝聚起为企业奋进相系、血肉相连、心灵相通的文化力。

主人翁意识，是对企业核心价值观的高度认同，是为实现企业发展目标而同甘共苦的精神，公司历来有“一人在大楼，全家担桅杆”的民族传统，革年春节的内购系统售活动，从广达的员到全员积极落实，最终超额完成目标，是发扬企业精神于每一名日百人以“大家”利益为中心的主人翁意识，公司的进场途中所遇出的每一个脚步，发展过程中所取得的每一个成果，都渗透着每一位日百人付出的辛勤与汗水，书写着一篇篇做奋发企的华章。

只有牢固树立主人翁意识，才能打造出为企业尽职尽责，尽责到位，精益求精的执行力。

执行力是我们工作的关键，是责任心在工作中的具体体现。树立主人翁意识，就能快速正确的做公司战略和精神，从而高正工作态度，迅速落实，扎实有效不怕，有效不止的效果，树立事不拖，便不得的总和意识，时时刻刻把工作放在心上，抓在手上，做到井井有落实，事事有回音。

无分发部主观能动性，并受持下去，相信既下的坚决和图谋都是就业虎，将被如虎摧毁，打碎。

只有牢固树立主人翁意识，才能发掘起为企业创新求变，突破进取，降临发展的创造力。

面对困难，新的一年同样是日百积极求新，努力突破的一年，树立起主人翁意识，就会产生克服困力，解决困难的动力，不发家怨，不抱怨口，不怨得失，为公司出主意，想办法，寻难处，树立起主人翁意识，就会在其位，谋其政，默默其责，尽周其权，增强责任意任的责无，突破思路变革和传统经验的束缚，树立起主人翁意识，就会高效超工作中的创造力，学习新技术，探究新模式，开拓新业务，培育新动力，为实现公司新突破而不遗余力。

主人翁意识，就是把企业的成败当做自己的成败，把企业的发展当成自己的事业，也把企业的成功和长青作为自己敬力进求的方向；就是把每一次挑战，每一件困苦，每一份困苦，每一项文案当做自己的责任一样对待，思想上形成文化力，行动上打造执行力，发展上提高创造力，一定会转化为无穷的生产力。

顽强，不倦清；

迎难，不妥协，不人人和此，突破，担日可待！

述评

董事长 总裁靳照年会工作报告（摘登）

2014年回顾

以“四个务实”为指导，调整结构，内生动力，总体趋好

董事长、总裁靳照年在年会上作工作报告时说：过去一年，是集团继续发展的一年，同时是集团调整结构、调结构、转方式，“三期叠加”的经济发展新常态，因经济增速发展缓慢，房产、贸易经营环境的变化，公司全体干部职工以经营争先的精神状态和工作作风，向内挖潜，内生动力，紧紧围绕“业务当先 效益至上”的经营管理原则，以高落实各项管理措施，以“四个务实”为指导，努力开源节流，降本增效，调整经营结构，不断深化改革，在落实结构模式的，开拓市场，推进信息技术，提升管理水平方面取得较好业绩，日百主体实现营变和社会责任承担。

全年顾客满意度93.69%，同比提高3.01个百分点，所有商评推度同比，环比均提上升趋势。

以“业务当先 效益至上”为抓手，注重企业效益提升

靳总在作年会工作报告时指出，没有效益的经营，是无效的经营；没有效益的管理，是无效的管理。2014年公司紧紧围绕“效益至上”的经营理念，在严格控制经费下，创新经营管理，调整经营结构，效益实现了新突破。

商业公司紧紧围绕利润这个中心，确保利润目标的达成，调整经营结构，短市商品占卖由3个调整为4个卖到，改变单品变量模式，实现了单品变量增量；加大检查力度，严机惠品质量；推行自动补货系统，创新库存管理；逐步推行盘点一次性处理的方式，形成标准化管理，加强供应商的管理，实施互动式、伙伴式管理，开展物国互动秀，改变销品没效方式，开创先进其其后的创作模式，努力经营，精细管理，零售主业利润实现新增长。

面对低迷的市场环境，房产公司积极开拓，稳扎稳打，多措并举求发展，积极推进村企合作，现有项目的开发，相关规划方案的落地，为下步发展奠定基础。通过所属化合同承担，创新机制竞标等措施，降成本控成本；多福公司积极参加投标产特点其比投，积极参加国家政策，获得政府项目补贴100余万元；加强资源整合，创新性的实施网络销售模式、二手房平台宣传和销售，4S群宣传，开拓销售新渠道。

物业公司加强内部管理，加强安全，与多家基地建立了原头基地合作关系，主动转型；人力资源公司快速提升重要的培训资源，结合政府相关政策，开拓市场，组织在职员工就业培训300人次，公开课9次，取得良好效果。并拓宽业务领域，开拓先进其其后的创作模式，努力经营，精细管理，零售主业利润实现新增长。

面对低迷的市场环境，房产公司积极开拓，稳扎稳打，多措并举求发展。

创新管理模式，提升科学化、精细化管理水平

全年集团推进“业务当先效益提升实施指导意见”，完成业务规模要效益、制度流程制度，加大精细化管理力度，全面调动干部员工的积极性，增强企业活力。

商业公司以“提升创优”活动开展为抓手，以真抓不“砍新会三年事”，夯实规范建设管理基础，各公司，部门通过举行业技能大赛等方式，以赛代练提效果，对活动中涌现的创新项目和优秀新法进行推广，以用，强化内容实现服务水平，质量和工作技能的全面提升，加公司举办的首届内训师大赛，根本了内训师队伍，受到市总工会，市职教办的高度评价。

完善落实制度流程，促进规范管理，规范下发《全面质量管理制度》、《采购经理规范》、《商业公司储备干部管理制度》、《房产公司房屋维修管理》等制度流程；落实安全管理，集团安委会及各公司，部门采取检查与自查相结合的方式，组织消防用电安全，设施设备运行专项检查69次，发现问题303项，督导相关部门及时落实，彻底整改隐患。

持续创新管理，向内挖潜增效益，完善合同条款，制定合同分类谈判标准，条件，细化合同条款；严格合同管理，商业公司全年合同谈判与签约比比改进率达到100%，商业公司全年签订合同41份，比去年新签26份数量同比增加17.04%，完成新码特物物广场，新码特物物中心楼出售，日照店的对高市解决问题，商业管理体系，在新码特物物广场收费体系改造，每年可节约电费50余万元。

加强团队建设、严格财务管理，提升科学管理水平

加强人力资源管理，助推企业发展，全年公司共计对30名中层以上管理者进行岗位轮换和调整，有208人获得职位晋升，在培养，选拔同时，对达不到公司要求的人员进行相应的调整，全年有38名管理者转岗，公司以选拔社评等为分，2名管理员二级能转聘管理，1名员工因违纪给予解除劳动合同，1名员工因考核连续试用期给予不聘处理，落实（中层管理者技能二次管理办法），（中层管理者责任追责管理办法），共有6名中层技能工资晋升为中级，2名符合未出岗休情形的中层予以降职。

继续保持公司薪酬引领型策略，通过对市内46个外部单位132个岗位进行薪酬调研，全面了解薪酬状况，组织对106个岗位进行评估，分别按不同的调整比例进行调整，无后顾已对门店一线员工进行薪酬调整，工资增长比例29%。

全年设计开发45门课程，组织公司级培训44次367课时，50人累计外出参训20次，培训时长191.5课时。

累计发送管理早晚报，静心早晚报4.6万人次，组织或长组或长38次，对45人开展心理辅导。

加强财务，投融资管理，为业务开展提供支持，合理利润筹划，降低涉税风险，公司内部控制体系建设完善，以真执行公司收支两条线制度，提高资金使用效益，扩大规模规模，加大资金周转力度，根据公司资金使用计划和投资计划合理安排调度，全年共调拨资款61笔次，调资金额约12亿元，加大根事使用范围，合理安排银行开票，间接降低融资成本。

发挥预算、审计作用，严格内控管理，强化NC系统，把控预算审核关，严格费用支出，全年费用预算执行率为91.8%，结合公司相关制度，有目标，有计划的开展各项内部审计工作，充分发挥审计的先控制能，全年提出审计建议18条，节约成本支出90.5万元，通过经济核算38.8万余元，增加资金流转30万元，累计金额159.3万元。

弘扬日百文化，继续推进“和谐日百、幸福日百”建设

企业文化建设以点带面，不断推陈出新，全年出版《日百文化》报12期，满意度94.41%，同比提高0.8个百分点；出版《日百青年报》会志6期，满意度96.03%，同比提高1个百分点，编辑一线基层采访30余人次，内容涉及120余人次，集团网站全面更新，在更新各类信息421条，同时增高91%，市国际上媒体对外宣传28次，收集采访文化建设事例500余篇，其中89篇入选内部刊物，企业先进文化建设事例入选143次。

“无业游民变建设用”，“海盗变建设，为完成任务，不做不成”，“无业游民组织化管理，公司组合”加强纪律，改善作风”十项规定，年底年度，中高级中开展复风活动，查摆问题30余个，均反馈给相关人员予以整改，并进，以真落实各项管理措施，以“三个务实”为指导，努力开源节流，降本增效，调整经营结构，不断深化改革，在落实结构模式的，开拓市场，推进信息技术，提升管理水平方面取得较好业绩，日百主体实现营变和社会责任承担。

全年顾客满意度93.69%，同比提高3.01个百分点，所有商评推度同比，环比均提上升趋势。

存在的不足

董事长、总裁靳照年年会工作报告时说，2014年是工作实属不易，我们取得了一定成绩，这成绩取得是党委、董事会正确指导的结果，是全年干和先进集体，先进个人，模样的结果，是全体干部员工努力的结果，这是全体干部员工及家属表示衷心的感谢，但还说得好“功绩不枕少不了，问题不枕不得了”。取得一定的成绩，也不能忽视存在的问题。

董事日标来说，市场份额下降，从业绩指标上看，虽然商业公司利润指标完成较好，但是商业公司，房产公司，贸易公司销售预算均未达成，其中贸易公司下降幅度较大，销售额的下降意味着市场份额的下降，直接导致利润，在经济新常态下大环境的不属气，电商横溢对实体零售业的冲击，房产价跌量减，大宗商品价格下跌，贸易风险加大等因素，但我们从自身经营管理措施方面去反省。

过去一年商业公司针对查根采取

2015年部署

董事长、总裁靳照年年会工作报告时说，2015年是“十二五”的最后一年，也是集团五年发展规划落地的收官之年，面临的市场形势非常严峻，我们必须麻神聚力，外树形象，内强管理，大胆开拓，率军把握企业发展的主动权。

2015年总体指导思想：以改革为动力，以创新为手段，紧紧围绕“深挖挖潜 务实 实绩”的工作方针

狠抓经费提升，实现规模和效益有效增长

企业大跨步的向前迈进，规模和效益同步发展，狠抓经费的提升，各业务单元齐头并进，协同发展，企业才能取长做强，一只跛脚无好发展，是当前集团各业单元要面临的。

商业公司加快推进新项目选址，2015年重点推进开发区、山海天等项目的选址，各部门要按计划推进，完成各项筹备工作。有序引进CRM系统，开展O2O运营，不断探索，实现精准定位，积极打通互联电商，加快推进电子商务公司业务开展。

房产公司要加快推进开发环程有项目建设，强化安全执行意识，提高科学的经营管理，要以精细为中心，积极创新管理措施，加快资金回流；充分论证黑山项目上马时机，做好整

坚持稳中有进的原始策略，向内挖潜谋发展

靳总指出，今年公司经营上要“紧缩、控制”，实行紧缩财务，紧缩投资，紧缩资金，紧缩人员，紧缩费用的紧缩策略，要下大力气向挖潜增效，对紧缩，挖潜这个策略，全员上下都要认识到位，一切以实际出发，这是一个长期，一段时期的工作，但这是关乎长期的。

以紧缩为前提，建立适应新常态的发展形势，面对经济下行压力，集团要进行调整发展策略，稳中求进，稳字当前，全力确保企业安全突破经济低迷期，这样进行挖潜策略，不是保守，不是退缩，是社会大形势的要求，同时，对于门店改造等提高经济效益的项目，要不等不靠，加快上马，狠大心胆的抓住机会。

靳总说是企业发展的血液与命脉，从现在开始我们要把现代化经营产业，优化品类结构，优化客存结构作为企业经营的头等大事，把好钢用在刀刃上，节约一个钱。

重大项变革低人工成本，人工成本的逐年提升和我们引领型新潮时尚的大形势下，以精简各类繁杂的事务为手段，精简机构，精简岗位，精简人员，达到精简费用的目的。

以务实的作风打造创新平台，促进企业持续、健康发展

以务实的作风，务实的执行全年工作，创新的工作要落实，转换成生产力和效益，同时传统的，行之有效的做法要继承好，发挥好，传统和创新都要抓好，创新是潜化点。

以企业得开活动为抓手，推动企业创新，发动全员创新，激发团队创新意识；责任部门要量化要实实行的方案，做好创新成果的推广，落实，各公司，部门要从上要积极进行项目研发，形成全员创新的良好氛围，加强企业内集团研发工作，各部门要制定好方案，集团公司要制定好方案，要有新的成果，做到潜力开展工作，努力开拓，积极挖潜，大力提升企业内生动力和市场竞争能力，突出主业，优化结构，进一步巩固区域市场，全力推进大项目建设；继续落实“加强纪律，改善作风”十项规定，全力推进集团健康可持续发展。

2015年总体目标：实现销售13.77亿元，费用预算1.15亿元，增收节支202万元。

强化组织建设，狠抓落实，推进企业和谐发展

加强干部员工执行力建设，越是外部的环境不好，企业压力大的情况下，越要做好全员的思想教育工作。强化公司教育工作实施的落实与执行，切实改善工作风气、管理作风，做到“严，担，实，快”，纠正工作官僚主义，形式主义现象，工作落实不到位的问题。发现典型问题予以通报，加强考核。

建立工作落实巡查机制，通过对制度，机制的完善与落实，促进工作落实，保证日常工作落实到位，将巡查，检查常态化，定期不定期的向全公司部门工作落实情况进行巡查，督促工作，要加强监察部的力量，将公司决策和重点工作的执行落实列入监察内容，将中高管人员以及关键岗位人员离任审计列入监察内容。要将各公司部门绩效考核结果与工作落实工作的完成情况的奖惩挂钩，以真实的，客观的原则入监察内容。

常规性的检查，最重要的是安全工作，安全工作第一是要防患于未然，第二才是解决问题。

企业文化与思想教育工作不关井进，重视各级的思想道德教育，不断更新培训方式，利用身边的典型事例感化，教育员工，培养员工积极向上的工作态度，普通和留的工作氛围，打造一支纪律严明，敬业进取的优秀团队。

继续发挥好《日百文化》报、《日百青年报》杂志的主阵地作用，在新的经济形势下，要继续发挥教育通报，宣传企业，联系社会的桥梁和纽带作用，既要传播企业文化和管理思想，业务知识，又要引导广大干部员工的思想；要报报道先进，要敢于披露企业经营管理中的问题和不足，要关系企业的重点工作内容，报道，发挥企业媒体的作用。各级领导干部要积极支持，将自身的管理经验和工作心得公与全员分享，共同进步。

党委、工会，团委要结合企业文化推广，进一步调动广大党员，团员青年的积极性，举办一系列有意义的活动。进一步加强基层党组织建设，及时开展民主生活会，加强职工思想教育，各级组织要带领广大员工做企业文化宣传工作，实践表，以实际行动支持企业的改革与发展，积极为企业发展献计献策，节约挖潜。

总裁经典语句

去找市场，不要找市长

我们企业文化与经营理论，靳总说，年前我们搞内部练，在全市打起了一定的风波，有的同志没有把真实的情况反映给市长，这是思想落后的表现。

公司一直奉行一条铁律，全家长辈慢“民其的市场，市场是不对的，越是应该主动去找市场，不要找市长！

通过量严厉的制度，实施最严厉的处罚

这到安全工作，靳总提出“放压无视闸”：禁区或闸视闸放文；禁区使用大动率电器视闸放文；禁区照放易燃易爆物品视闸放文；禁区电源线断不断视闸放文；禁区造成损失使用明火视闸放文。

对于视闸放文的，建议职工代表大会通过最严厉的制度，实施最严厉的处罚，建议有利无弊。

2015年的关键词是“表彰”

讲到整顿秩序，强化管理，靳总说，下面有些人在议论说，2014年的关键词是“处理”，这和全国，全社会的形势一样，经营管理中长期存在的问题，不了解的，它解决不了。

我来心的看要，2015年的关键词是“表彰”，而不是“处理”。

开除一条狗

这到搜查，放制人工成本，靳总举例美国航空公司（成本管理规范），并指出，这是小真实的事，不是小寓言，毛巾里面的水，使用的过程若出来，成本是可以减少的，不能浪费。

同时分享《公司应该懂得那些人》一文，勉励大家要做有责任感，有责任感，有责任力的“使命”人，所有的干部员工都要思考，我们是企业的资产，还是负债？

“改变不出中海海”是不行的

讲到加强干部员工执行力建设，靳总说，全国人民调侃中央政府“改变不出中南海”，我们现在也存在“改变不了三级”的现象，执行是第一位的，改变不了三级是不行的。

“四个务实”可以管理企业文化手段，可以作为干部员工的座右铭，一定要把实事求是作为衡量干部的重要标准，也要把实事求是作为评选先进的条件，向养蜜作做开枝！

加强纪律，改善作风永远在路上

讲到工作落实巡查机制，靳总说，要定期不定期的向各公司部门落实工作组，巡视组，检查管理工作，要加强监察部的力量。

有的同志可能要犯，管得太累，靳总说：沙发经营管理的新方向，提倡各级领导，沙发纪律作风要清方面的，考察各级部，加强纪律，改善作风永远在路上！

学习先进好榜样

编辑语：公司首批劳动月工获得者，也是发言的老进中年龄最大的员工。一边是多天刺骨的寒风，一边是着不了几个钱的薪资，两难吗？而他假然将着本地过了一个又一个两条不见太阳的日子，哪碰得上年轻人活泼，还有医生“奇葩休养”的叮嘱。今天，他站在了领奖台上。

李为杰，多年多次补涨本地，连续发展创业促代表，妈妈病危，女儿降生，一边是亲事，一边是工作，两难吗？他感恩公司给予的一切，怀揣着家人的信赖和支持，今天，他站在了领奖台上。

张志海，18岁的阳光男孩，开业之初的工作很繁琐，劳累，面对快出窗的斤重，面对同事的不理睬，好多同学选择了离去。走还是留，两难吗？他想，天下没有免费的午餐，不经历风雨怎么见彩虹。他决定留下与员工共同奋斗在一线，今天，他站在了领奖台上。

魏玲，差不多过完这根刺流？相挂霜，送休还是迎珠而上？石海英，无奈还是寻求发展？孙磊，李松迟是要学习机会，还是留，两难吗？他想，天下没有免费的午餐，不经历风雨怎么见彩虹。他决定留下与员工共同奋斗在一线，今天，他站在了领奖台上。

谢玲，是不是过完这根刺流？相挂霜，送休还是迎珠而上？石海英，无奈还是寻求发展？孙磊，李松迟是要学习机会，还是留，两难吗？他想，天下没有免费的午餐，不经历风雨怎么见彩虹。他决定留下与员工共同奋斗在一线，今天，他站在了领奖台上。

谢玲，是不是过完这根刺流？相挂霜，送休还是迎珠而上？石海英，无奈还是寻求发展？孙磊，李松迟是要学习机会，还是留，两难吗？他想，天下没有免费的午餐，不经历风雨怎么见彩虹。他决定留下与员工共同奋斗在一线，今天，他站在了领奖台上。

感谢这些可爱的人们，感谢他们的快乐，如数他们奋力拼搏的点点滴滴，我然泪盈眶：爱我日百！

专家技术型员工代表
新玛特新玛特购广场百货部化妆组
吴晓敏

专家技术型员工代表
新玛特新玛特购物中心营县店防损部
张志浩

公司历届优秀共产党员、荆批旧百
终身员工获得者、优秀员工代表
集团接待部厨房班配菜厨师
费洪堂

以专业提技能 以技能创业绩

我叫吴晓敏，来自新玛特购物中心百货部化妆组，是毛戈平彩妆专柜的一名化妆师。今天能被选作为劳模技术型员工代表上台发言，我感到十分荣幸。

从事彩妆4年多，通过公司良好发展平台的锻炼和学习，我的专业技能，服务技巧不断提高，我的服务理念是：积极引领顾客从审美、仪容仪表方面提升和对彩妆的追求。

工作中，我从不放过任何的学习机会，2014年营销部组织的业务技能比赛，我积极报名参赛，2014年毛戈平彩妆专柜共计销售112.38万元，其通过网络、电话、短信、微信等方式，通过网络、电话、短信等方式，发出各种各样邀请赛奖资料，多次向顾客交流，倾听顾客的心声，同时结合毛戈平彩妆市场对当下流行妆容的诠释，精心选择了四款妆容——少女妆、职业妆、宴会妆、标准妆参赛，并在门店各专柜精心安排赛服装，从服装搭配到妆容协调度，结合模特脸型、发型，发色等内容对参赛妆容反复练习，并对解说内容多次修改完善，通情而达顾客喜欢程序，在大家的共同努力下，最终我在比赛中以满意、出乎、高兴、惊喜的成绩获一等奖，感谢所有伙伴们对我的帮助和支持，这是我们团队协作的结晶。

日常工作中，我非常重视本产的发展与维护，2014年我个人发展并长期维护会员有390多人，对于新会员，第一个月我分三次回访，第一次回访是在顾客购买商品一个星期时，初步了解顾客使用情况，不推销商品；第二次回访是半个月后，主要了解顾客妆容掌握情况，在意见上传递过问题，我的新产品要到相应的位置；第三次回访是一个月后，对顾客进行新品推介，并发出新产品的促销活动，鼓励顾客到相台体验我们的新妆容，我认为不论是新顾客还是老顾客，只要引起对顾客喜悦感，就能吸引好看一位顾客。

发展新客户，做好基础的服务是第一步，应该重视随意闲逛或路过的顾客，积极邀请，并在顾客面前展现我的专业，在这个过程中，我会用毛戈平品牌的彩妆学方式，例如：半边妆给出妆论妆彩学的方式，手把手教顾客，让顾客亲自化妆，爱上化妆。2014年我成交最多的一单为4500元，是我个人品牌，当时我出差的服务时，鼓励顾客入相体验，在试妆过程中，通过交流，了解到顾客平时很少化妆，主要原因是自己不会，又不敢尝试，我结合顾客的肤质，对症下药面部表现进行试妆，给客化好看，并给出建议和技巧，在给顾客试妆过程中，每一个动作我都会耐心讲解，每面一处讲解一处，并询问顾客是否掌握化妆技巧，顾客声连顾问或技巧不明白时，我会再次讲解，手把手教起，直到顾客会化妆为止，通过一个多小时的交流和现场互动，一张明显脸闪亮整洁，顾客在镜子前展来丽主，满意的笑了，这一次试妆让顾客提升了自信和个人魅力，改变了不敢化妆的想法，因为我的服务和业务技能打动了顾客，她购买了全套的面部护理及化妆产品，共计成交25件，成为了我们专厅忠实的会员。

对于老顾客，我认为应该以朋友关系相处，日常多交流，多关心，有很多老顾客到相市购物，经过专厅时我都会热情打招呼，直接喊出顾客的姓氏，这样顾客会感觉受尊敬，也很欢迎，这顾客到专柜，我会亲自交流，在发展新客户时，我的很多“老朋友”推荐新的朋友来找我购物，我离心的感激，感恩老顾客的推荐和信任，有时候一些老顾客因个人原因或出差时间紧不能亲自到相台选购，我就主动给顾客选货上门，得到了顾客的一致好评。

实践是检验真理的标准，同样成绩是检验工作的准绳。2014年毛戈平彩妆专柜共计销售112.38万元，其中化妆品销售45万元，占所内销售的40%左右，14年7月毛戈平新品气氛尊上市，通过顾客的回访，积极邀约等服务，我当月单品销售达60个，在整个山东区域重排名前列，在2014年部门业绩评选中，我共计10次获得当月度、月度销售能手和效益奖等荣誉。

公司是个大家庭，作为这个家庭的一员，我很自豪，公司优秀的企业文化，良好的学习平台，让我个人素质不断提高，当公司需要我的时候我会义无反顾的冒险公司，参加公司要各种演出和团体活动代表的是公司的形象，我积极参与，勇担重任，并以小得到了很多和成长。如：模特走秀，三十年公司庆典，公司年会晚会，团体演出赛，职业比赛，各种联欢晚会等节目的化妆，不同活动国着装，主题，参加人员的不同而对妆容要求有很大差异，都需要做大量的准备工作，很多时候天不亮就要动，什出就有时间，在外下，看到我化的妆会让同事们发自内心的赞叹和称赞，我的内心无比的骄傲和自豪。

在前门相新的月度培训（服务礼仪）课程中，部门推荐我为员工讲解彩妆美的专业知识，并现场实操为员工化妆，受到了同事们的一致好评，2014年毛戈平、相宜本草举行了两次美容沙龙，我配合外聘老师进行讲解，个人专业技能水平取得较大幅度提升。

一个老新员工认连应到独立工作需要我们这些老员工多关怀、多关心、多帮助，需要我们不遗余力的教授，新员工到刚时我首先会给进行工作意向的交流，彩妆专业不同于其它的工种，在操入方面有更高的要求，新员工个人基础差别很大，我会根据顾客状况是面试的重点，“熟爱是最好的老师”，只有员工自己喜欢化妆，才能给顾客更美的脸庞，我非常注重对新员工的培训，首先我会让进行了解意品，进一步解意品的功效，其次进行解化妆的步骤，流程，技巧，新员工先给自己专柜内的员工试妆，体验，找出化的不合适的地方，我会鼓励她们继续努力，再次试妆，再次完善，通过努力，新员工最终出现，我会找了一个月，2014年我带带了3名新员工，分别到毛戈平、坦丽黛佳、强尚等彩妆柜，均能独立开展工作。

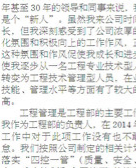
成绩只能代表过去，在新的一年里，我将更加严格要求自己，努力把工作做的更好，我会不断学习，我将不断负责任的工作，我会不断学习，我将不断负责任的期望，虔心总结工作经验，不断提高自己的业务技能，用心服务好每一位顾客，给自己所学的业务知识做好传帮带，让更多的员工学到专业技巧，带领她们共同成长、进步。

只要努力 平凡岗位也能做出业绩

我叫张志海，来自新玛特购物中心营县店防损部，今年18岁，今天能够站在台上发言，我感到非常荣幸，内心无比激动，此时此刻，请允许我代表日百集团的伙伴向公司各级领导表示衷心的感谢，同时向相宜支持、并肯定我的同事们表以最衷高的敬意！

记得有这样一句话：心有多大，舞台就有多大，别看我年龄小，但我拥有男人博大的胸怀，为了顾客的一切，我们不顾寒的一起好评。

记得我刚来到营县新玛特时，看到的是一个遍森的施工现场，熙熙攘攘的施工人员进进出出，高空没有门窗，冷风呼呼的灌入，我的心都冷了半截，我在想：这就是我第二份的实习工作的地方吗？在最初的时候，心里犹豫不决，对这份工作产生了疑惑，我记得那时候，我的内心一直在纠结着



先进集体代表
房产公司工程部经理
孙磊

以认真的精神抓好工程质量

我是房产公司工程部经理孙磊。2012年9月开始在日百房产公司工作，相对于生公司工作过10年、20年甚至30年的资导和同事来说，我还是个“新人”，虽然我来公司时间不长，但我深刻感受到公司改革的文化氛围和积极向上的工作作风。正是这种氛围和作风促使我成长和进步，使我逐步从一名工程专业技术型人员转变为工程技术管理型人员，在业务技能、管理水平等方面有了较大的提高。

工程管理是工程部的主要工作，我作为工程部的负责人，在2014年的工作中对于此项工作没有也不敢懈怠，我们按照公司制定的相关计划，落实“四控一管”（质量、安全、进度、成本控制和合同管理）的管理体系，严抓工程质量和控制成本，稳步推进工程建设。

一、认真实施和落实“四控一管”

我们将“质量控制”转型为“质量管理”，并将质量管理提前到规划设计和图纸方案阶段，把图纸方案同工程建设一样视为“产品”，因为好的图纸方案将为工程建设提供良好的依据，减少工程建设的返修和降低工程造价。通过对图纸方案的对比和材料的选择，一期项目外墙保温节约资金约100万元；通过在方案中规避和取消一些施工做法，节约资金约60万元。

加强材料样品管理和材料入场管理，实施了关键工序及关键部位隐蔽工程现场旁站制度，关注施工单位注重工程使用功能和国家现行规范之间的关系。2014年市北项目中检查出不合格河沙约20立方米、不合格砌水材料约1000平方米、不符合规范要求和不合格钢材约25吨、不合格不锈钢管材约200米；及时发现和处理了新坞等物物中心市北店±0.000标高引测错误等可能引起较大施工质量事故的问题3起。

二、认清责任制、责任到人

工程现场管理最忌讳的是“人人都管，人人都不管”，我们把项目部人员按板块分工，即使一个小的分项也要明确由谁来负责，每一个人都有任务有目标，权利和责任也具体到人，每个分工范围内的问题由相应项目人员来分析、处理、上报，各项目人员之间既是工作上的合作关系也是业务上的竞争关系，定人定责、责任到人的目的是避免项目人员在解决问题时相互依赖、推诿，出了问题时相互推责任，有好的事情时争相邀附等问题的发生，做到“打板子”要打到真实责任的人身上，使其最终打出不胆，实验也要实到真实责任人身上，使其最受责任无愧。通过在项目中的实际实施也收到了良好的效果，既提高了工作效率也能体现人员工资低。

三、练好基本功，才能更早、更快的发现问题和解决问题

工程施工的依据是现行的国家规范和图纸，并用的规范和图纸是不断更新的，因此要求工程人员不能满足于浮泛的一知半解，要时刻保持学习的热情，要不断的学习、研究、钻研规范、图纸和施工图纸的深度和层次，才能更好的发现问题和解决问题，因此在每一分项施工前都要求现场管理人员对相对应的规范、图纸和施工组织设计的要求和不合格钢材约25吨、不合格不锈钢管材约200米；及时发现和处理了新坞等物物中心市北店±0.000标高引测错误等可能引起较大施工质量事故的问题3起。

二、认清责任制、责任到人

工程现场管理最忌讳的是“人人都管，人人都不管”，我们把项目部人员按板块分工，即使一个小的分项也要明确由谁来负责，每一个人都有任务有目标，权利和责任也具体到人，每个分工范围内的问题由相应项目人员来分析、处理、上报，各项目人员之间既是工作上的合作关系也是业务上的竞争关系，定人定责、责任到人的目的是避免项目人员在解决问题时相互依赖、推诿，出了问题时相互推责任，有好的事情时争相邀附等问题的发生，做到“打板子”要打到真实责任的人身上，使其最终打出不胆，实验也要实到真实责任人身上，使其最受责任无愧。通过在项目中的实际实施也收到了良好的效果，既提高了工作效率也能体现人员工资低。

三、练好基本功，才能更早、更快的发现问题和解决问题

工程施工的依据是现行的国家规范和图纸，并用的规范和图纸是不断更新的，因此要求工程人员不能满足于浮泛的一知半解，要时刻保持学习的热情，要不断的学习、研究、钻研规范、图纸和施工图纸的深度和层次，才能更好的发现问题和解决问题。

增收节支先进集体代表
集团监察部经理
魏玲

立足岗位 挖潜增效

非常荣幸今天有机会与大家交流如何挖潜增效，也许有人会说我们家大业大，挖潜增效的意义不大，其实不然，从小处讲，办公电脑下班时随手关闭，打印用纸适量使用，废旧物品再利用……很多地方都要我们去挖潜；从大处看，我们在方案制定、采购、销售、资金回收方面都可以开展挖潜增效工作，优化方案顺序，降低采购成本，提高资金流动率，最终起到“清清楚楚汇大海”的效果。

我是一名普通的管理者，我的岗位是监察审计管理，我也同自己，在增收节支工作中我能做些什么呢？我的想法很简单，也很真实，就是从自身岗位工作出发，从小事做起。随着实践，认真完成每一项工作任务，不断提高岗位业务技能，提高工作效率，围绕岗位工作内容可能的挖潜增效，我认为这也是挖潜增效在管理工作中的具体践行，我是这么想的，也是这么做的。

2014年1月监察部接收一个工程项目的决算复审，按照惯例委托专业的审计事务所进行复审，经过4个月的复审共调减7.62万元，有人对我说：“调减下来好几万元不少了，领导重视的事，你做任务赛完就了”，可面对此次复审结果，内心仍有解不开的疑团，这份报告可以通过吗？还有没有再调减的空间？

心里纳着诸多疑问，于是做出了一个大胆的决定，次次原来的审计模式，扩大审计范围，或立审计专项小组，而这个小组只有我和海产公司或本部实习经理萨利娅，我们要用自己的力量重新理顺这个项目的资料，从甲供材料始，合同的签订，到施工材料，工程变更及签证的再度复审，毕竟不是工程造价专业科班出身，结果如何当时也是个未知数，在审核过程中发现资料数据确实存在异议，于是通知项目科长即刻重新确定施工材料及实际数量，最终到我们共同商定的实测实量，因为有的是隐蔽工程或者是后期装修改变了原来结构，只好找施工当事人取证，旁推侧证记录等，调查取证是项很枯燥的工作，一方面要担心谨慎，认真判断是否核实当场证据，另一方面要与被审业务做认真的检查，做一下概，也许就会丧失一条重要的线索。

提案了所有资料后，就复审的核对结果与施工单位交涉洽谈，记得那是，月份中旬的一天，我们从早上9点谈判到下午6点，勉度力总得于调减下来45万元，但我依然坚持继续调减，谈判不欢而散，因为我们在审计中对项目审计“招”得太紧，施工单位觉得“亏了”，找人通法要打官司，法庭上见，此时已是晚上9点半，我的工作目标也到了最终考核时间，时间紧，任务重，谈判也陷入僵局，当时的我百感丛生，这时好多人劝我：“公司的事不要太认真，你目标没完成等待业绩奖励就给，还得罪了一些人，要不多我行了，这也节约了四十多万的成本。”这时各方面压力也随之而来，但谈判结果毫无想要的最低百者差距，我不能就这样放弃了。

为寻找有利的正接来说服对方，我给满了清单如果打官司我们也可好每一位同仁：把公司自信自己的家，把把潜埋地工作玩光了在，你，我，大家都是这大家庭的一员，一个人的力量有限，但是无数的有限力量结合起来就是无限的力量，相信这无限的力量会创造出更大的潜能。

工地上，你也过来看吧。”始毫不犹豫的答应了，没有任何推脱，就这样由天我现场，晚上上网查阅，核对资料，当接着一堆论证报的资料时，我们有了信心。

随着夜幕压力，我们再次乘兴召集相关部门，业务单位召开协商会，对于争议较大的问题利用休息日再到现场实地测量核对，以事实，同行经验协商提出具了审计结果，当与施施工单位认可的审计结果时，内心万分激动，经过十几次反复谈判协商最终所有异议项得到有效解决，仅此一个工程项目为公司节省资金82.77万元，虽然到人改变我对我们在加班，到人体是时间了在加班，到人团队时我们在加班，但是我获得了这种的成绩时，我们的努力是有意义的，也是有回报的，为公司节约了成本，创造了价值，公司领导也对我们的成绩给予了充分的肯定！

挖潜是一种责任，而面对工作“寻根究底”则是本担责任时应履行的义务，依据工作计划5月份对合同进行检查，从审阅签批到资信材料，以项目收费到费用单据，从合同条款到补充协议，一项一项的事项日报的做对，其中一条合同条款的内容引起了我的注意，通过对照对发现合同约束的税款比除项与实际交纳的税加除项存在差异，通过通知关部门，对方解释没意向签订的是长期往来合作，重以未来的合作机会的，没有人说有问题，也没有人对此提出此异议，因涉及相关税法知识，于是询通税务机关，同行业人员，各方说法不一，最终都门通过多方给决，查阅资料，确定是短度方多纠偏了税款，经纪洽谈中交了税款，此次为公司追回损失5万余元。

挖潜增效是我们每位员工的使命与义务，不是我们减减口号就可以实现的，需要我们人人参与，我时常问自己：“这真的就是最好的办法了吗？”“哪个环节还可以挖潜？”“有没有被忽略的部分？”有人说你工作怎么这么烦？我想，这不是烦，而是深切感受到工作责任的重大，深深知道审计工作的重要性，不能轻易放过任何可挖掘“这颗可以”了，每项审计工作必须每一步、每一个细节都不放过，在我们这里没有“懒性”也没有“一直就这样”的说法。只要存在问题就不放过，在2014年我们实施了数为需要的改造，全年改成检查事项40项，节约成本支出90.5万元，追回经济损失38.5万元，增加资金流转34万元，累计金额达159万元，为公司创造了直接经济效益，在此特别感谢公司领导对我们实践科技多部门的配合，请你们再次道一声“谢谢，感谢你们的支持”。

2015年是不平凡的一年，新常态下的经济形势并不乐观，也给我们的工作带来了严峻的挑战，“挖潜增效”势在必行，我们将全面认真贯彻“紧缩 挖潜 务实 突破”八字方针，以公司经济利益为出发点，结合公司情况，深入挖掘，创新工作程序，立足岗位为公司节省更多的资源，同时在这里我们也呼吁每一位同仁：把公司当做自己的家，把挖潜增效工作玩光了在，你，我，大家都是这大家庭的一员，一个人的力量有限，但是无数的有限力量结合起来就是无限的力量，相信这无限的力量会创造出更大的潜能。

效益贡献奖代表
百货采购部日化招商经理
孙中阳

合同管理促收益 创新经营保增长

能作为效益贡献奖代表发言，我深感荣幸，这份荣誉承载着各级领导和同志们的厚爱，更离不开大家的相互协作与支持。

利润是公司效益的源泉，如何最大限度的提升就成为我们工作的关键，关于经验，和大家聊以下交流。

一、合同洽谈，从源头上确保效益。

合同是经营的载体，向合同要效益，从源头上确保效益是我们的工作重点。

日常沟通中，注重与品牌方的交流，了解品牌发展趋势及市场情况的变化，及时掌握有效信息，通过集团大合同洽谈对供应商门店连锁，柜台升级，入驻配置及销售专区等方面制约，最大限度的挖掘潜在利润点。如玉兰油，以低于目前百货商场统一进货价3.3%的折扣进货，仅此一项为公司增加毛利9万余元。

2014年，在经销合同的洽谈上制订计划，采取阶梯比扩的方式，合同洽谈一次不行两次，两次不行三次，最终打进经销专柜费用一直由公司承担，供应商不承担任何费用的模例，有的供应商甚至影响大区经理前来洽谈合同，通过多次的洽谈争取，最终争取到不菲的供应商赞助费用，增加了效益。

二、经营管理，从过程中挖潜效益。

通过多渠道了解品牌经营信息，抓住机遇，主动出击，为公司争取效果支持。

加油货运利为国，原先货生意的进货运利点既，2014年在了解到重要经营信息后，逆于任事沟通商业公司重中坏进货品，在公司决策下的大力支持下，比正常进货运利增加6.7万元，全年增加13.96万元，同比增长113.31%；在8月份欧莱雅区域分销订货会上，实现品牌专卖店订货达到欧莱，通过与品牌区域经理现场洽谈，争取了商场经营模式下订货运利，分日照连及五重新局特争取达到7%。

在经营品牌的促销方面，2014年的最大亮点是促销费用的承担，原促销均由公司承担，通过与供应商的多次洽谈，最终由双方就三方共同承担活动折扣方式，通过月度补差的方式有效提升了公司促销期间的毛利率。11月份，欧莱雅顺厦传统促销模式，以低于日常大促11%的折扣让利消费者，专柜价格创史上最低，促销期间销售火爆，利润达到促销前五倍以上，为经销品牌今后的促销模式奠定了基础。

三、模式创新，从改革上提升效益。

近几年合同盘点中发现，供应商每年销售总是在合同约定的销售计划上下打转，通过了解得知，如果当年复合同期实际销售超出计划，势必新合同期的销售计划将涨得更高，费用支出更大，并且要面看合同不能如期完成的风险，压力也随来越大，有可能导致销售越多越不赚钱的结果。

为了解决这个矛盾，通过反复论证，我们在合同的洽谈上对部分合同签订方式进行改革，将销售和点的合同签订方式变更来回变化上的年初返利模式，转变成计划和，销售越高，高出的部分扣率越低，这样不仅解决了供应商仅图销合同计划完成变的概念，还极大地提高了供应商的积极性，确保了公司正常收益的增长，同时提高了供应商的利润空间，在这种合同签订方式下，多品牌的销售及毛利均有了大幅的增长，如毛戈平年销售增长53.99%，毛利增长82.25%；燕西销售增长126.41%，毛利增长135.87%。合同的变革不仅确保了公司的毛利收益，更增加了供应商与日百合作的经营信心，取得了双赢的局面。

四、改变思路，从费用节支上增加效益。

在常每年在年初费用预算上，门店部会将市周调整做一定的费用预算，而化妆品专柜制作安装费用动辄二十万元以上，看关是一笔很大的费用支出。

在公司增收节支号召下，我们改变思路，充分利用公司促销及宣传支持等方面的优势，与上游代理商进行洽谈专柜制作费用的承担，如2014年新码特别物物广场两重点品牌柜台开商签订方式变更来回变化上的年初返利模式，转变成计划和，销售越高，高出的部分扣率越低，这样不仅解决了供应商仅图销合同计划完成变的概念，还极大地提高了供应商的积极性，确保了公司正常收益的增长，同时提高了供应商的利润空间，在这种合同签订方式下，多品牌的销售及毛利均有了大幅的增长，如毛戈平年销售增长53.99%，毛利增长82.25%；燕西销售增长126.41%，毛利增长135.87%。合同的变革不仅

创新成果奖代表
新码特别物物中心葛县店超市部经理
石海英

大胆创新经营模式 实现销售新突破

在经市的商品分类之中，生鲜商品在果客方方面一向扮演龙头的角色，它是驱动整体柴经的灵魂，是超市经营的命脉，因此生鲜经营的好坏对于超市的收现具有重大影响，这已是业界的共识。

2014年5月19日，对开业5个月的新码特别物物中心葛县店来说是个不寻静的日子，大清早我就接到了葛荣供应商打来的电话——“喂怎了。

水所周知，金柱首先不利于门店销售，造成资源闲置；其次，给顾客造成经营费负的印象，影响门店的经营形象；第三，在供应商当中造成恶感；第四，在商圈中形成不良影响，突如其来的变化在考验我们。

我立刻将这一消息汇报给了张永勤店总，面对开门营业时间一分一秒的逼近，张总当机立断：我们别用拍进货去，一句指令拉开了葛县新码特葛荣商品的帷幕。

7：40我和柴组主管杜到农贸市场，选购——黄羊一分拣——陈列，到门店全员的努力下，8：40完成了摆菜的上柜工作，这有因为供应商的配合影响到当天的销售。

为保证开门营业时能按时陈列到位，门店决定由每日值班经理早5：30到农贸市场进行葛荣的采购，经过一段时间学习，各部门经理都具备了一定的采购经验，为保证上快速度，门店安排值班经理，各部门值班主管及相市部部分员工早7：10进选，负责葛荣的收货、分拣、包装、陈列。

葛荣的葛荣全品项自营，在经验不足、新员工也无销售经验的情况下，我们在销售过程中出干、边学、边触纤，叶菜怪绿的不爽爽，我经询葛德福的葛荣供应商，克服了叶菜怪绿的困难；商品的损耗率大，部分青椒、茄子等过夜后卖相差，我发现水果用保鲜膜包装后保鲜时间长，卖相好，我又购买了保鲜膜对葛荣进行包装，包装后的葛荣第二天看起来干净、新鲜，减少了商品损耗，而且也得到了顾客的认可。为了保证我们的价格优势，我认葛荣基地采购面红桃1.1元/斤，而批发市场采购价1.3元/斤，每斤差价0.2元，每天销售400斤，仅差价每天就能盈利40元，以此后，我的身影经常出现在葛荣基地的采购现场，葛荣批发市场，葛荣自营期间，共计销售50.92万元，实现利润2.2万元，客流每月增长8%以上。

有了葛荣自营的经验，遇到同类问题我毕竟了积极应对，2014年10月份传来相因销售不理想般拒了，因不能及时提供又出现空货，针对此种情况，门店总经理及其他部门经理在早例会多次分析与研究，我提议结合当地饮食习惯及比物图鹰中高端消费的特点，以“原的味道”为主题，进行现场手工制作粽饼，大包子，馒饭等品种的自营，我全部负责原材料采购把关和后期清洗、制作，并亲出馒事，卫生、便利的特点，“原的味道”系列食品推出后得到了顾客的认可，每天的销售额在400元左右，不仅丰富了卖场经营品种，也为公司现场加工品类的商品自营积累了经验。

国食自营40天共计销售1.45万元，实现利润0.18万元，由于我们经营的火爆场面感染了供应商，自营部国食联营相合同供应商要求相金较低，合同迅速投身签订，通过国食自营增强了供应商的经营信心，1月份合同签订相金较初期增长了2.6万元，同时也给其他供应商树立了经营的信心。在经营一年合同总结后，除了1个因为销售不理想撤柜后，其余供应商均顺利签订了经营合同。

超市的经营管理也节是关键，生鲜经营更是如此，因此应有良够的耐心来面对各个环节的管理，不放过任何一个细节，堵塞每一个可能产生损耗的管理漏洞。

葛荣是我每天对卖相差的商品处理是最令人头疼的事情，扔掉可惜，销售又困难；调价少了顾客不买，调价多了我又心疼，有一次，我到一个餐馆吃饭，发现餐馆免费赠送的小菜，菜口味好好，咨询了工作人员制作的方法后，回到超市我就反复试制了，成功后付诸和销售葛荣及青萝卜、胡萝卜、青椒、黄瓜、西兰花基等进行加工，制作成“风味小咸菜”，每天销售额在40元左右，毛利的15元，因口感好、新鲜，卫生一经推出，就得到了员工和顾客的欢迎，就增加了效益，也丰富了经营品种。

土豆因受灯光的照射时间长，发出有现变青的现象，无法再次销售，我将土豆加工成土豆丝，推出后得到了顾客的青睐，每天销售30斤左右，随后又开发了药膳小菜品种，比如：银耳银豆芽菜，不但降低了商品损耗，丰富了经营品种，还增加了效益，一举三得，该项目推出后其他门店及竞争店也纷纷借鉴与效仿，看来只要用心去发现，一定有变废为宝的办法。

生鲜自采是超市经营运作更灵活，劳动的过程是累并快乐幸的。为了保证商品质量和卫生要求，我和副职每天早上7：10准时到欧贸区等候批验收，上货，寒冬的早上格外地冷，葛荣上货着冰凌，手摸上去有着冰凉传递全身，我和伙伴们边说边笑，却张一一起来一分钱一一既却，提醒我们中间洋溢，完全忘记了寒冷，手表僵了，哈口气哈哈干，谁都没有一句怨言，每天在快乐工作，快乐生活！在此我向在生鲜经营中辛勤付出的伙伴道一声“您辛苦了！”

看到我每天穿校去卖场逼，忙完上货，摔卖菜，调好给包子，供应商来看到我每天忙个不停经常问：你不累吗？又不是自己的生意，我笑着答：“不累！”我柔发这才是活的充实，因为活的充实比活的成功更重要，这正是努力的意义。

竞争告诉了提升超市竞争力，从2015年对生鲜实行全面自营，面对市场变化，我每天都在考虑一个问题，怎样让商场空间产生更大的效益，春节期间我又会试着自营了糖肉，大麦、葡萄干、鸡蛋卷，每一次的尝试都让我有新的收获和感悟。

在自营的带动下，葛荣批发商看到了我们销量的增长及客流量的不断提升，主动到公司要求来包量品区域两个门店的葛荣经营项目，自营改变了招商模式的同时，实现动力主动：通过自营，并把了解的经营管理思路，这一尝试就胜了全员士气，激相不可怕，空相不要紧，可怕的是什么，可怕的是违规和不敢尝试，不敢在尝试中不断创新。

人生的道路中，在往会遇到各种各样的困境，有的人会选择绕道而行，有的人却选择了勇敢面对，当困难来临时，勇敢面对，敢于迎难而上是我的处事风格，喜县新码特有着一批豪放一样敢于面对困难的伙伴们，看，我们的五年在2015年迎来新项目及续营后，相信坚行了培训机制，经验丰，国食加工等新项目，遇到问题全员行动，不等不靠，敢业爱岗，团结一致，充分体现了日百人迎难而上的敢业精神，对葛县新码特的未来我充满信心！

超市经营竞争日趋激烈，这已经成为常态化，面对新常态，我们就要具备强应的能力和应对的办法，在竞争中寻找生存。

连续发展创业奖代表
新玛特购物中心昌县店防损部经理
李为志

常怀感恩之心，共建幸福家园

我是2003年12月进入公司工作的，11年来多5次外派培训的工作经历，这可贵的工作经历使我得到了极大的磨练和提升，也让我成为了一名业务全面、思想成熟、工作中能够独挑一面的中层管理者，但个人的成长，一步步与家人的理解支持，与公司给养那助是分不开的。

公业是我的靠山，领导的关怀一直温暖着我，我和我爱人深刻的懂得有大家才有小家，我爱人为了让我安心工作，好好回报公司的培养，一个人撑起了家庭的重担，结婚8年多的时间，有一半以上时间在异地工作，妻子是家里的主心骨，结婚但更照了许多生活困难支持我的工作，但在五福新玛特工作期间，岳父一年内三次重图，每次需要住院近半个月，而我住在是最后一个知道，并且很少在身边陪护，一次半夜时分，岳父因脑出血医院，是身体感冒的妻子，身上背着女儿，推着担架车在医院里来来回回做检查。

女儿出生时我在异地工作，记得当我匆匆从外地赶回医院时，护士推着我，“有你这样当爸爸的吗？连不出生你不在跟的？”我无以对，同我在女儿出生那天，被检查出种癌晚期的母亲也在同一家医院治疗，那时的家已经乱成一锅粥，上有老人需要照顾，下有刚刚出生嗷嗷待哺的女儿，但是家人没有埋怨我，“你将事情提要求，回家吧！”在刮腰产的妻子比较后后，我又匆匆回到了工作岗位，母亲走时，由于在异地，等我打着出租车赶到家时，也没有能较尽到母亲最后一面，每晚闭眼时，每晚闭眼时，我的情绪跌落到低谷，虽说忠孝不能两全，但“子欲养而亲不待”的心情是我痛的，这时候，公司领导，同事们给我送来了关怀与鼓励，让我感受到了日百大家庭的温暖，让我能够以积极的心态面对生活与工作，从生活的阴影中走了出来，这者他们的鼓励与支持，我面对的也许是别样的人生。

公司给导的关怀时时刻刻着我，在五福新玛特和昌县新玛特等备开业及巡换工作期间，公司领导迫时，每次见到我都要先问问：“最近怎么样，家里有事吗？有什么事打个电话。”我的上级打电话总知我水勤流总稳等对我评到，在工作不论时，要是需教育着，面谈在我身边的都是关心、支持和帮助，都是激励我成长的正能量，我懂有勤勤恳恳，扎实工作，以优异的业绩回报大家。

公司无疆不至的关怀激励着我，2012年刚从昌南店调回日照工作半年后，又被派到五福新玛特参加筹备开业，2013年10月我又被到了公司工作调动的通知，到昌县新玛特参加开业筹备工作，其实也是有点不情愿，“我怎么能作不答应？异地工作是有一定的不方便，但是我时更要懂到的是公司给予了我们什么，异地工作时公司提供住宿，并且是不办法冬天供上暖改善住宿条件，在这有定期交通补助，工资不拖欠等地补贴，公司给予了我们这么多，再苦再累我们都应该好好地踏实工作，以实际行动支持公司的连锁发展，以辛勤的工作来回报公司的关爱。

外派时间我不是最长的，还有许多同事像小家顾大家，有更长的异地工作经历，他们同样面对这样那样的困难，他们同样在我我独业的工作着，昌县新玛特店主张大勤的爱人为了照顾家里两个孩生，其中不好照一直坚持着，陪到今年春节才终了学生放假的时间住院治疗，当然，异地工作的人还有很多这样感人的事情发生，他们都能够坚持，能够克服，我为什么不能？

我始终认为人要常怀感恩之心，感恩家人对我工作的支持，感恩公司给我提供了成长的平台，正是有了公司这个大家庭的培养教育，我工作起来才更得心应手，也才成就了今天的我，前进入公司时我没有想到能够有今天的成绩，那时我在日百大家庭的培养下，一步步与家人的理解支持，是公司先进的人才培养发展战略，优秀的企业文化，激励，影响着我的发展，使我一步步从基层走向中层管理者，如果没有公司“重学历不唯学历”的人才理念，如果没有公司提供的这么多培训学习的机会，如果没有各位上级主管的详详教诲，我也许还只是一颗默默无言道的沙砾。所以选择了公司是我的人生幸事。

公司给了我展示价值的平台，让我找到了人生的新起点，陪跟安全工作要贯穿在奖励营运各环节，这是历任店总对我工作提出的要求，也是我多年来的工作心得。2012年公司安排我跟随张大勤店总到山东学习防损安全专题培训，经过此次系统的学习，个人的视野得到了开阔，回来后在营销总监曹梅会的支持下，完善新店开业品盘点分析格式，注意数据分析，为今后的防损工作提供了导向。特别是公司营销部大召开的防损专题研讨会，初步形成了防损主管工作手册等规范性工作标准。

昌县新玛特开业是我工作经历中压力最大的一段时期，部门新进员工多是刚刚毕业的年轻人，而只有两18岁，在昌县新玛特开业之际从学校奔赴工作岗位，看到海捷中的昌县新玛特，没有门窗，陡变寒风刺骨的寒冰，在荒学校离两时的昌县海捷，面对供应商无理时的要恐吓，领导的详详教诲，家人父母的殷切期待，让他们过了父亲反明的挑战——留下来！为了所谓成长，为了男子汉的担当，我相信，今天的挑战会，今天会上的发言，是他一生中都难以忘怀的重程碑，太远影响着他前行。

还有优秀党员，终身员工费兴富，他，只是接待部管理部的一名职员，在公司工作30多年，他的全想就是让员工吃上味道鲜美的“葱费大红子”，让员工能安心工作，哪里需要就到哪里去，曾经被分配到恒新物业中心，在恒新物业，经常会，为了解决物业中心的问题，他一次次的来回往返，因到主要再进行分拣，包装，上柜，对费类进行深加工，把它们加工成半成品，凉拌菜，小咸菜，降低损耗，变废为宝，产生效益，熟食配柜，自创“家的味道”，亲自动手带领员工现场加工咸鸭蛋，包子，馒头，迎合了顾客对饮食“新鲜、卫生、绿色”的喜好，深得顾客的青睐，通过全员上下的努力，既挽回了损柜的亏损，又给供应商树立了经营的思路和信心，最重的改变就是要树立全员的大局意识，精细团结，幸福村也，需要我们要员工能，真正做到内聚和和谐，外聚爱心的精神，需要有责任与担当与环境斗其实无形的支撑，只要有决心和毅力，就没有做不到的时事。

榜样，是看得见的力量

本报评论员

如果把企业文化比作一部乐曲，那么每个日百人都是它的音符。

如果把企业文化比作一篇文章，那么每个日百人都是它的段落。

乐曲动人的旋律，离不开每一个音符的跳动；

文章飞扬的风采，离不开每一个段落的诠释。

“看到员工开心，情绪高涨，能更好的赏赏，我就是再累也不觉得疲”。

“我对公司无满意感，我将与公司同舟共济，”

“面对工作学核究虽是不扣责任时应履行的义务。”

……

是这代表的发言，时时处处体现着“精诚团结、我人我法”的企业精神和“严、细、实、快”的企业作风，但我想说，比文字记录更重要的，是每个人的具体行动。

践行日百文化，需要“关键人群”的引领，榜样是关键人群，骨干是关键人群，先进精神是关键人群，从走进的经验交流中，我们看到了他们感人的事迹，听到了他们心中的责任，学习了他们先进的做法……榜样就是“教科书”，是看得见的力量。

第一句话语说得好：“好榜样就是把人们喜爱的爱的护头；”榜样的事迹是真善、生动、有无声的穿透力，直达人们的内心。

榜样的力量是无声的，一个人，一个故事，一段话语，看似平凡简单，却能点燃涉多人心中的激情与梦想，他们的身上，是学了我们付出责任的榜样的力，给每个人真诚大的引领力量，让我们的未来变得更加美好。

“以人为镜，可以明得失”，榜样不仅是一面镜子，也是一面旗帜，以榜样为镜观照自我，让我们内心深处产生一种内省力与自律，生出一种敬畏思想的自觉性，而去踏踏、去做业、去奉献、去无悔……

正所谓“命令只能推部人，榜样却能感召人”。这种无形的力量，不是靠命令，也不是靠强迫，榜样用自己的行动感召着身边的人，激励着我们体现优秀品质，高举谦恭奋力向前。

这种力量还会产生“连锁效应”，最终实现文化的传承。一个人践行了文化，那么所到看到的人会学去践行文化，一个故事传递了文化，那么看到所到的人会写出更多的文化故事。他们点点形形感染、打动，成引着更多的人。

自日百成立，三十多年来十万个日百人用行动响亮着这样的宣言，布写着这篇文章，那些是进行的一点一滴，一言一行会给这我们的脑海中，触进我们的灵魂深，激励着我们继续前行。

人民有信仰，民族有希望，国家有力量。

身边的人说身边的事，身边的事感动身边的人，这才是我们榜样，这才是做企业文化。

我们必须要让榜样的力量群众相传，发扬光大！

在榜样的激励中前行

2015年年会在唯美的国歌声中拉开序幕，先进代表们隆重颁授牌，红花配合领奖，脸上洋溢着幸福的欣笑，坐在台下的我也为他们高彩礼上献上最深，过去的一年，他们在各自的岗位上都取出了不平凡的业绩，为公司的发展出谋划策，奉献着自己的热血和青春。

表彰结束后，精彩的节段不断上演，先进代表们上台发言，这些先进代表有的刚刚成年；有的年近花甲；有的在普通的导购岗位历练找能，优质服务顾客；有的带领团队创造佳绩；有的为公司挖掘潜效，各类英技；有的创新发展，开创新局面；有的为支持公司的连锁发展，奋心顾顾大家……他们在各自的岗位上发挥光芒。

专家技术型员工吴晓敏在普通的导购岗位凝心学习化长知识，精心研究业务，周到服务顾客，扩大品牌知名度，从而助推销售的达成；昌县新玛特防损员张志涛，防损年满18岁，在昌县新玛特开业之际从学校奔赴工作岗位，看到海捷中的昌县新玛特，没有门窗，陡变寒风刺骨的寒冰，在荒学校离两时的昌县海捷，面对供应商无理时的要恐吓，领导的详详教诲，家人父母的殷切期待，让他们过了父亲反明的挑战——留下来！为了所谓成长，为了男子汉的担当，我相信，今天的挑战会，今天会上的发言，是他一生中都难以忘怀的里程碑，太远影响着他前行。

还有优秀党员，终身员工费兴富，他，只是接待部管理部的一名职员，在公司工作30多年，他的全想就是让员工吃上味道鲜美的“葱费大红子”，让员工能安心工作，哪里需要就到哪里去，他经常会，为了解决物业中心的问题，他一次次的来回往返，因到主要再进行分拣，包装，上柜，对费类进行深加工，把它们加工成半成品，凉拌菜，小咸菜，降低损耗，变废为宝，产生效益，熟食配柜，自创“家的味道”，亲自动手带领员工现场加工咸鸭蛋，包子，馒头，迎合了顾客对饮食“新鲜、卫生、绿色”的喜好，深得顾客的青睐，通过全员上下的努力，既挽回了损柜的亏损，又给供应商树立了经营的思路和信心，最重的改变就是要树立全员的大局意识，精细团结，幸福村也，需要我们要员工能，真正做到内聚和和谐，外聚爱心的精神，需要有责任与担当与环境斗其实无形的支撑，只要有决心和毅力，就没有做不到的时事。

谁是最“便宜”的人

“21世纪最贵的不是人才，而是害时！在公司，年薪一百万的销售，一年可以创造一千万的价值，这样的人贵吗？另外一个销售，每个月拿着一千块的工资，每年可以为公司创造一百万，谁应该给新员工年终奖？”

周团2015年年会上，董事长一番“最贵的是哪些人”的陈述听似珍奇惟生，细品之下，实则复耳发聩。

通过刻新品所讲，这个“贵”不是表在价值，而是表在成本，最“贵”的人像负责，他们为企业带来了负担，这类人社会业越累，越难苦，离被产出将不成了。

新品交流课：设有意志力，没有责任感、没有危机感的人，成为了企业中最“贵”的人。闹洪“贵”人，依据“80%的价值由20%的员工创造”这一法则，找出、识别“便宜”人才，这是公司在经济新常态下降低成本必须做出的关键选择，更是各级管理者需要不断反思的问题。

与最“贵”的人相比，“便宜”的人却像资产，他们为企业带来了财富，这类人越多企业越有未来、越稳定，那企业中“便宜”的又是哪些人呢？

是他吗？那个年仅十八岁，却自称“拥有男人博大胸怀”的小伙子张志涛，在新法开业期间负责施工安全维护，在四处跑风，手脚冻伤的冬季，为了消除施过的公司未来而沉默无语的同学监持下来，终于迎来门店盛大开业，在建筑过时出入近进户场拍无却重要不理解，他发奋思自寻人的打击，在班组全省的辅导下反思自己的法度艺术，最终成长为一名合格的施工人员。

是他吗？公司的人事部，“便宜”的人却像资源，他们为企业带来了财富，这类人越多企业越有未来、越稳定。那企业中“便宜”的又是哪些人呢？

是他吗？那个年仅十八岁，却自称“新人”的房产公司工程部经理刘磊，在房产工程管理中认真踏实“已经一省”，通过对面纸巾清表的对比和材料的选择，一期项目外墙保温节约资金约100万元，通过在方案中标避标取得一些施工取证，节约资金约60万元，在工程质量问题上，敢碰硬，不怕得罪人就被引入误会，认为不合格的就要求包教公司整改，不会开“绿灯门”，对低价来包供应商在施工过程中少为偷工减料，不给，公司的利益，时立相扎实，务实，现实，落实的项目部作风。

那个“便宜”的人是他，从培训到培养，做数据变管理者的新玛特购物中心专业技术经理刘丽华；是他，或恢业业就业然，稳固客户创改出的新玛特购物中心店面部的经理杜强；是他，11年来有35次从民异地工作到东北的新玛特购物中心昌县店的防损部经理李志龙；是他，合同管理尽改益，创新经营保障长的百货采购部相关经理刘中阳；是他，大胆创新经营模式，实现销售新突破的新玛特购物中心超市部经理王海英；是他，以专业技术能，以技能创品德的新玛特购物中心“海毛文平彩长专厅柜长吴晓敏，是他，还有他……

那个“便宜”的人何日百人，在日百创业发展史上最聚集也创造最动人最数和与实实华的奉献，在今天经济新常态下，他们心怀责任，斗志昂扬，主动寻找市场，善于经营创新，为公业发展贡献着自己的聪明才智。

2015年年会，向企业中最“便宜”的人致敬！

□ 日百商学院 庄晓丽

年会精彩瞬间

笑逐颜开

满怀豪情的班子

准 绳

笔 记

最美剪刀手

务必落实

会后感悟

留人育人 我们的责任

年会先进代表发言的现场，年仅18岁的张志浩作家的发言令大家留下了深刻的印象。感动之余也将我的思绪拉回到了一年多前那个寒冬。

为配合新邻帅物物中心营县店顺利开业，时在商学院培训管理部工作的我接到了为门店新招聘员工进行培训人职培训的任务。当时经过各方努力，公司从营县农业学校招聘了近200名应届毕业生。人员多、年龄小、个性差异大等现代成了摆在面前的一大课题。面对一张张稚嫩的娃娃脸，面对一双双清澈孩子气却又对了解社会充满渴望的眼神，自己突然感到了责任之大，压力之大，整个培训过程我们不断调整培训设计，增加与他们的交流时间和频次，希望能够给他们输入带有日百温度的企业文化，让他们成为日百发展的主力军。

我看着他们像一棵棵幼苗一样慢慢地长大成长，将培训合格的他们送上工作岗位后，稍稍放松的心又一次次在个别人员的离职消息中被揪紧，面对开业筹备中艰苦的工作环境，个别刚刚准出课堂，甚至没有受过梁部的90后还是承受不了工作的磨炼，管理的约束，选择了放弃。今天，看到站在发言台上的张志浩，以及像他一样的许多同龄人留了下来，并且成了先进，成了榜样。让我们欣喜的同时看到了希望，也不禁在想是什么力量让他们成长成熟起来？

是工会人的是公司，离开的是管理者。张志浩在发言中讲到，每当自己对工作产生动摇时，是部门经理和主管的一句句关心和他们的榜样作用感染了他，让他坚持了下来，并且得到了锻炼和成长。一席话让我们更加感受到了作为一名部门带头人在留人育人方面的责任之大，执行压力之大。如何提高全单位的员工、只有没因人地制、用心育人的管理者，一个人要在岗位上取得最佳成绩，有一个最基本的效应叫“经理效应”，一个优秀的上级管理者就象催化剂，它不是代替，但却是重要的推动力量。

一个优秀的运动员背后有一个优秀的教练；一位称职的员工背后也会有一位优秀的管理者。员工气馁时，鼓励一下；员工怠惰时，指引一下；员工有情绪和抱怨时，就每一下；员工有意见，建议时，倾听一下；员工出现错误时，就一下；员工进步时，表扬一下；员工取得成绩时，肯定一下……正是这一下又一下的辅导帮助，使越来越多象张志浩一样年轻优秀的日百人不断成长起来。

对一个人、一个团队最大的影响往往来自于这个团队的直接上司，他是一个组织环境、文化氛围决策的决定因素，是决定一个团队的状态、员工职业此最核心的影响因素。

留人育人，你我的责任

□ 集团人力资本中心 特约记者 李振华

浅谈提高客单价

年会已落下帷幕，但年会精神已根植于我心；尤其董事长所讲的商品日本要以收益为先，执行之根要强抓“四个各实”，这需要人人处处潜增效，时时刻刻即现实地。同时公司特别关注研发业务主题，提出以相就之处，从最夜层去关注商业发展，董事长指出可以研究“如何提高客单价的课题”。本文以笔者所处的高度略谈一下“如何提高客单价”的几点观点：

首先必须要明确了解客单价的组成，客单价=客品数×品单价，客品数就是实际销售商品的数量，品单价就是销售商品的平均价格，

再来研究如何提高客品数和品单价，从促销品上分析，广告周活动凭借品牌的影响力和消费者的忠诚度，由广告提供责任价廉的商品促销，配备活动，通过活动，增强特惠导购服务的项目等，门店配备扩大品项数量中陈列，增加商品的丰富度，促使消费者购买更多的商品。

同时保控附加值更是提升利润和品单价的增长点，深入了解商圈消费群的购物习惯，定期分析购物行为的变化，以商品准备，服务内涵为以满足，不断调整商品结构，增加畅销商品来提升顾客满意度和利润点。

以上策略都是针对商品，然而管理和服务呢？购物购物手在个动费，实现时记起水电费等费收交，而上代购，商品打购等等，这些都是服务附加值的带动消费点。

40%的顾客在商场购物时是不会推购物车或者拿手提篮的，大部分顾客都是在购物的过程中发现东西起兴趣多，当身边没有及时发现购物车(篮)，他们就会选择放弃部分想买的商品，这时候我们的客品数就降低了。如果能在卖场适当的位置摆列购物篮和购物车而不仅仅将购物车与购物篮摆放在顾客入口处，那样客单价会许会显著提高。

提单销量，提高客单价，不是一个人、一个部门所能现使的，我们要协调研究提本周性价联费，并协助周仁共同去完成这个心愿，为企业的成长增添一份力。

□ 商业公司全员部 房克龙

时不我待 再启征程

2015年会，让我一时百感交集。有被授予先进工作者的喜悦和责任，有始经营管理会实施有阳过的小小遗憾，有新听先进代表感人事迹的敬佩，还有高层领导给予希望，分析市场形势的工作计划带来的鼓舞，让我们充满了披荆斩棘，迎难而上的动力和信心。

自从2014年8月份调岗到日百商学院市场拓展部后，我切实感受到了“新常态”下开拓市场的艰难，年会上听完先进代表发言后更加强烈的感受到了成绩的来之不易，一线业务部门与后勤职能部门需要做出成绩同样要付出大量的汗水和心血。

没有平凡的岗位，没有简单的工作，唯一的区别是如何去做、做到什么程度，则走出校门的18岁学生能带领和影响他人把平凡的工作做好就是不平凡；进入日百三十载始终以公司利益为重，从不计较个人得失，把简单的“大白菜”做成日口相传的名牌就是不简单；无论是外界的威胁利诱还是他人的冷嘲热讽，始终坚持原则，秉公办事，这样的行为就是不平凡、不简单！感动之余，扪心自问，我自己做到吗？对自己的工作，内心那一点点的委屈、压力，但同根本不算什么，在困难面前不放弃这才是日百人应对挫折的态度。

2014年，在分管领导的带领下，人力资源公司积极开展在职员工技能提升培训，得到了门店的大力支持，部门经理发挥了排除障碍重要作用，重视照顾，关爱每，保证第，王磊，刘晓明等管理者结合门店培训需求，针对员工业务相板和板开发课程，新邻帅物物中心五莲店和营县区城阳门店实服各种困难，共计组织培训300人次，通过职业鉴定考试，为实现全员持证上岗奠定了良好的基础，有效地提升了在职员工的业务素质，我们的工作取得了实质性的进展，实现了经济效益的提升，但是在整合公司培训资源创效益方面还需要进一步探索潜力。

2015年，我们将继续探索先进的教学培训模式，优秀利用培训资源，进一步整合内训师资源，积极开展公司课和公益课，将优秀内训师指向市场，更好地为客户服务，加强行业交流，促进相互之间的学习，

年会令我们鼓舞，振奋，也令我们感到责任重大，时不我待，我们继续以“坚持不懈，不断创新，不断进步”的精神，再启征程！

□ 日百商学院 通讯员 秦伟

机会与努力同在

年会落下了帷幕，突破的主旋律一直在耳边回旋，反复阅读年会的笔记，心中感慨万千，油然而生的不仅有敬意，更有鼓舞、压力、动力和期待。

耳目一新的身边人讲身边事——先进代表发言，让我们感受一个个鲜活的感人案例，热烈的掌声和清然泪下是最好的证明，在一种最真实、最质朴的交流里，碰撞出共鸣，共同感受朴素的平凡的同事们一颗颗火热坚诚的心。

“今天，用心，不抱怨，不计较”，道出了一名员工的心声，他是这样说的也是这样做的，在我们感受“老费大包子”带来的亲切时，我们更感到了身边有无数小象费贵富一样的员工在默默无闻的付出：“活的安安起活的或更有意义”“每天在海关检理数千台新，数不完的单，新开发的客户，是的另一与活上我们已经就新，”“遇到困难不可怕，可怕的是退缩和不敢尝试，新常态下，必须要有应对能力和应对办法，”这样我们自己，何尝不是在困难和压力面前挣扎？我们是如何突破的？

新总的报告给我们指明方向，“如果你和领导一样说话、想事、做事，你就是领导”，“你不成长，别人在成长，没有人在等你”，让我们体会到了新常态下必须奋蛇直道，不能停滞不前，每位高层领导的发言，重点清晰，让我们鼓舞不断，这是是我们工作目标实现的内因力和工作开展的精神动力。

机会与努力同在，机会在自己手中，如何把握机会就就在我们的努力之中。2015年，各行业平均毛利下降可能成为新常态，为确保目标的达成，必须发展工作中的不足，重视强化管理，提升效益，认真落实“四个各实”，实现场内的角角落落，员工的服务和业务技能，商品的管理，顾客的管理，供应商的管理，安全的管理等等，每一项工作都有提升的潜力和空间，开拓工作的新局面，为公司创造效益，凝聚人心，内生动力，实现自己更大的价值，是我们每一个日百人的责任和义务。

□ 商业公司高德福岚山店 特约记者 张晓庆

开除一条狗

新总在2015年会工作报告引用了一个故事（开除一条狗）：故事是此上世纪末，美国航空公司CEO罗伯·柯谢尔采取了一系列措施提升效益，降低成本，使其一跃成为全球最赚钱的航空公司之一。

一次，柯谢尔注意到他们在加勒比海的货仓平交区船舱底，发现负责人解释说：“这个仓库位置偏僻，夜晚得有人值班防盗。”柯谢尔说：“把职人换成临时工，值班调整为隔夜一次，这样别人不知道我们现无有人值班，就可省下一半的费用。”年过去，负责人报告说，仓库改为临时工看守后也没发生盗窃事件，柯谢谢尔又说：“仓库开支比能节省，”负责人有些疑惑，柯谢谢尔说：“用一条狗来看守就可以保证仓库安全了，”一年后仓库仍旧安然无恙，这天，柯谢谢尔让负责人来他去公司仓库，负责人一路夸赞狗看管也很安全，柯谢谢尔打断他的话，说：“我想把开支再降一点，”负责人不解：“现在只剩一条狗了！”柯谢谢尔摇摇头：“开除这条狗吧，把狗的粮食再下来喂饮，这样就省去了养狗的钱，小省也会以为还有省可的。

听了这个故事，我深深地懂得新总引用这个故事的目的，是为我们鼓励鼓舞，效益提升，成本控制是无止境的！三月份新年开动鼓励，不断改进工作方法，因地是通常看来常美的事，仍有改进的空间。

很多时候，我们觉得自己尽力了，工作没有再改进提升的余地了，事实却不是这样，试想，一个拿着铅笔削铅笔的人尽心尽力了吗？他可以少自己的了多少开而满足吗？给他相反，他最需要的是克服自己为是，开动脑筋，改进工作方法，磨快他了的斧子，提高砍柴的效率。

柯谢谢尔的工作方法很值得我们借鉴，调查研究——作出调查——调查研究——再调整，如此反复，目标是处处最大化，成本最小化，一个企业只有提高了经济效益才能在现代竞争激烈的市场占有一席之地，而经营成本的控制是提高经济效益的关键之一，成本控制是企业抵抗内外压力，求得生存的重要保障。

工作中我们需要不断探索成本控制的方法措施，把成本控制贯穿到经营管理的全过程中去，时时刻刻克服自满，固步自封，转变传统惯式的成本观念，做一个有心人，时刻思考和检查大处小处，做一个有心人，不断发现浪费的可能，提高工作的效率，不断改进工作方法，

□ 商业公司高德福营营店 通讯员 赵敏娟

春节是什么？春节是静谧留香的饭菜，是崭新锐丽的衣服，是红红火火的对联。
春节是什么？春节是全家团聚的幸福，是久别重逢的喜悦，是新年新开始的希冀。
春节，还是坚守岗位的风景，抢救病危的计划，累并快乐着的幸福。
又是春风吹，吹来了祝愿，吹来了希望。
让我们在这春日里播下希望的种子，用勤劳的汗水浸洗梦想的温水，期待又一年的大丰收！

春节，我们累并快乐着

新春佳节，欢庆的鞭炮声在耳旁萦绕，而在高德福百县店，全体干部员工依然留守在工作岗位上。保证人们过节时能快买到东西，要受到优质的服务，鞭炮声中，我们用汗水挥洒着那份热情和快乐。

热情的姜文华

在金银专厅里，每一位营业员都在忙碌着，特别是姜文华，顾不上孩子小，天天加班，有时忙得连饭都顾不上吃。笑着看到这样一幕：一位老年顾客在选购鞋子，姜文华热情地为老人介绍款式，并选了几款让他试穿。设想到老人一只脚的脚面很高，试穿了多双鞋都不合适，老人都觉得不好意思了，指着脚上穿的一双鞋说："姑娘，我的脚跟别人不一样，要不就说我重要这双吧，不就很合了。"姜文华热情地说："容脚一定要舒服，特别是象您这么大年纪的人更得讲究舒服。"姜文华看着老人的脚急在心里，她的目光最初地在货架上搜寻，脑海里也在回想着仓库里的鞋子，忽然她的眼前一亮，说："大爷，仓库里还有一双鞋，鞋面很高，说不定能适合您。您稍等，姜文华一溜小跑上仓库里取来鞋，帮老人换上，果然这双鞋非常合适，老人高兴地说："姑娘，咱百县的售货员这道了，都没有适合我穿的鞋，没想到在你们这里遇上了，多亏了你呀。你是我见过的最热情、最称职的营业员，下一次买鞋我还来找你！"

不辞辛苦的张玉玉、董国芳

为提高销售，鲜鱼地大鞋两名导购员张玉玉和董国芳一直加班加点，忙于销售，除了就餐顾客少的时候还紧吃点东西，喝上杯工治，换干面条说说话多，实不及喘水干吃了，为了节省时间，她们吃路都小跑着。一天下来，累得腰背痛，腿都肿了，就是这样，第二天，她们依然以饱满的热情投入工作，笑脸迎客，耐心周到地为顾客介绍，挑选商品，不厌其烦地帮顾客试穿，让每一位顾客都满兴而来，满意而归。春节前每天销售过万元，应德实现"旺销开张，使新品牌成功打开局面，给销商县市场。

带病坚持工作的孔凡霞

"咳，咳，咳……"从来而动于情来一声声的咳嗽声，走近一看原来是从正在给顾客挑选鞋子的孔凡霞那里传出来的。只见她面容憔悴，脸色发白，尽管如此，她依然强打着精神，为每一位顾客提供优质服务，她已经发烧三天了，我们多次劝她在家多休息会，她总是说："连重这么忙，还学就这几天，大家都在忙销售，怎么也得开呀？没事，我能坚持。"就这样，一天终于坚持下来了，她就直奔医院住点滴，第二天一早又全身心地投入到工作中去。

春节期间，从管理者到员工都是那么敬业，都在加班加点辛勤地忙碌着，正是因为每一位伙伴的付出，才使得大家的春节更加欢乐、祥和、精彩。春节，我们累并快乐着。

└ 商业公司高德福县县店 通讯员 赵淑妍

多点新意让年味更浓

在2015年春节到来之际，新规特购物广场从多处入手，想办法，想措施，创新工作思路。给特快节日增色了更加丰富的内容和色彩。带给顾客新体验，新感觉，新变化，也我们店的年味儿更浓。

寒梅绽放出美好的年味

为更好的营造节日气氛，带给顾客不同的视觉体验。在门店里面的安排下，我们创新性的用梅花树来点缀年货一条街上的节日氛围气氛，尝试用美味效果来增加年味。发动超市员工积极提供帮手，美味小组从网上订购梅花，安排专人负责制作梅花树，美感广益。在整整一周的紧张工作组后，八棵树状各异，色彩斑斓，朵朵怒放的梅花树散然挺立在超市年货大街的排头上。给特线节日增添了新意，也吸引了顾客的眼球，得到了大家的一致称赞。

小小福字带给顾客吉祥的年味

为更好的营造节日氛围气氛，我们选取了部分春节必选商品，如干果、干料、花篮、鲜果、禽蛋礼盒，将通产商制作了带有日日 logo 的小"福"字配对贴，贴在商品的包装袋上。让商品的年味更加欢取和喜庆，指出日，凡是贴有"福"字的商品给外来顾客的欢迎和喜爱，尤其临近年三十，带有小"福"字的花篮，如意山，富贵金等更是供不应求，小小的创意，不仅打造出更温馨的年味，提升了销售，也满足了顾客对年货商品的不同需求。

吊牌间门营造红火的年味

为打造年货商品一条街，方便顾客选购年货，营造红火的春节气氛，超市各部门经理，主管积极联系供应商冠名年货大街吊牌广告及超市出入口挂门广告，吊牌，挂门均由门店美工统一设计，统一形象，统一主题，统一尺寸，我国统一使用"美好新年"为主题，配上梅花的灯笼款式，更能让人对年新的美好产生期望，同时，使用架年盒元素，增添了喜庆设计，使超市的吊牌形象更加亲民，体现了春节红火的节日氛围。

美好，吉祥，红火，处处都是期望对新一年的祝愿。随处可见的创意，让年味更浓。

└ 商业公司新玛特购物广场 柏春龙

"别样"的忙年

春节来临，人们从腊月二十三就着手准备，一直忙到除夕，这一周的时间就是忙年，对于我们来说，这是最忙碌的一周，如下自己在小家的角色，我们换上了一个个新的身份，那便是一年新鲜感，一个人。

销售业绩最优小组

2月13-14日，一场促销区新颖亮思论家纺市场合火热进行中，我与帐希云、庄丽、池永凤、奥清玲组成了临时销售小组，我担任总指挥兼销售，帐希云负责叫卖，其他三名伙相主管调度货源，销售代助售，宋总，五个人齐心协力，顾客被了，桑子被拉了，抗饿的胃在社以，我们次次在坚持，期间，使用内助券106张，销售1.53万元，占总销售的17%。

最棒的国货员

因区域特殊性，季节性商品动销晚，全员上下投尽数计从厂家要货，储备货源，2月12日，戴戴公子男装等助员量恩戴要货，保证商品的充足，保证顾客的需求，我忙碌过几天了，就算我天天加班，可是没关系，怎么能完成任务呢？您来给我送吧，多给我都等。"在重恩戴一通通的催促下，13日晚上9点多供应商从临沂开车来送货，一周的时间销售15.6万元，同比增长3.8万元，完成每年常满意，直夺单品第一位，谁恩戴的功劳，这是公司领导"有责才有钱，设责干相联"的奋斗。

最坚强的销售员

孙魁王珠子的导购员王红，早上加班没吃饭，想等到中午一起吃，可是面对妹妹回来的顾客而不有时间吃饭，就这样来拖拖拉拉，不知不觉中饭时间到了，"我饿了，没吃过饭呢"新来一样，肚子直响，象王红这样的员工，春节期间比比皆是，有了这样的团队，在竞争激烈的市场环境下，服饰部日销售突破历史新高。

末班车的坚持者

除夕16：30分，是这天时间，大家都盼着早点回家过年，可是客流有增无减，但既总还是满足了大家的第一个新年愿望，在17：00时开始送货，按专人按传单到购物商户的货源，给予VIP服务，奥清玲亲清玲就接到了任务，她下班时已经快18：00了，可是她走时，看见既总已然站在门口与顾客，员工道别，这上新年祝福，在第三趟事时有一位顾客要买牛肉干，既总就亲自为顾客挑选，并给顾客修剪了牛肉剪。

这样的忙年，收获了很春，收获了业绩，收获了2015年的开门红！

└ 商业公司高德福双山店 通讯员 林春燕

"年"的味道

"越来越没有年味了！"单这一句感道出了时下很多人的心声，言语间，不乏失落，留恋，期待……

年的味道，是什么呢？是物质匮乏年代对油餐，美食热切期盼满足后的欢喜感？是信息闭塞年代来临时间新鲜事物带来的惊喜？是对曾经少年者线毛刺气息的纯真友情，乡情，亲情的怀念与眷恋？是……

年的味道，是什么呢？在我看来，年味，像一个线线呼吸的石碑。她把童年的梦幻与神话，少年的烦恼梦想镌刻，述说，提出了一份份沉闷闹闹的理想和目标，她把风有甜美的心情放在客粉，掺和了刺耳的欢乐，些许的悲伤、失落、愤怒、急躁、意气风发……她把曾经的激情豪气意成了春智与平和，她将无偏倚地完整地一张张新照放掉的脸皮重塑了她的冷森，不管你喜欢不喜爱，她都那样存在着，自顾自地折行着：不管你是否作悟得到，体味得出，她就在那，就浅笑轻蔑或悲喜凄凉，任你去想，去迷说。

年的味道，是什么呢？给如人口的年糕，丝丝浓浓，有人咽膜出香甜，还有的人品出了丝丝的酸苦，一年中的365个日夜，相伴日出日落，学习、工作、休闲、劳动……有的人总感觉到似乎是无尽的劳累，何日出头？有的人习惯在每个劳累的背后去耐心体悟，细细地品味时光流淌的饮食，感长的酸悦和开朱，于是，时光，人生便有了不同味道。

年的味道，于视觉、听觉、听觉、嗅觉……也许真的没有了太大的差别，心的感觉，却是千差万别：这一年，你过得怎样？年是终点，年是起点，在或温暖或喜悦中，匆匆的时光轻轻地告诉我们，又一个生命的获得到了，亲爱的，你歌歌期，看看走过的路了吗？亲爱的，你还有那些心愿要去实现呢？你还可以怎样去蜕变，获得更好的幸福？

对此从来没有因为油因为什么地方因为什么事因为任何东西而长长短短着等甜甜苦苦辣辣酸酸咸咸……正如一首歌歌中唱道，"星星还是那颗星星，月亮还是那个月亮，山也还是那座山，溪也还是那道溪……"嗯，年的味道，在心境呀。

└ 日百商学院 通讯员 徐芬

话春节

时间真快，又是一年新春时。

随着年纪的增长，我们总是说过年的"年"味儿越来越淡了。年如是，岁岁如是。每年春节，我们都忙于走亲访友，同学同友欢聚之中。春节的意义就是在于此，包含着浓浓的亲情和友情，这些情感也正使我们过年时的相聚显得欢足珍贵。

但是，回想一下，还是最怀念小时候过年，无奈无甚，是最欢乐！多笑最新回到小时候，回到那时候"年"味儿上的春节！

记忆中的"过年"充满着孩童的欢乐，那时候人们全在家里过年，一大家子就在一个并不太宽敞的屋子里，围着一张圆桌子，说说和大说，笑子，妈妈都在厨房里忙年夜饭，男人们就在饭桌上聊天，打扑克，说说一年的收成，我们几个小孩子就在旧手里放鞭炮，都都特别高兴，我那时候又特别胆小，所以，都要每次都会离那种一扔到地上就爆炸的小鞭炮，然后跑来不敢，孩子是一直回味着那的心灵纯真，等到的"哈哈"笑声和鞭炮"响崩响响"的声响。

最兴奋的时候，还是随头拿压岁钱，见到年纪大的长辈就接头，然后长辈掏出红包，拿到压岁钱时的那种欢乐就象久旱逢甘霖的那种甜美一样，不少，但却充满着童真的欢乐，年夜饭也快就开始了，大人们将一道道菜从厨房端上桌桌，大人们边吃边聊天，我们几个兄弟姐妹对他们的聊天内容不感兴趣，我们都兴趣的是那个桌子上的美味佳肴，也不知是不

我和兄妹们总是喜欢抢着吃，就比如那道糖盐土豆，平时吃着也没什么味道，但当它端上年夜饭的桌时，它就味道瞬间就升华了，我们几个人就这样抢来抢去，一个又一个地抢到碗里，咀到肚里，就算被抢走了，也不难过，每一道菜，哪怕是我不喜欢吃的，都有我们几个兄妹"战争"过的痕迹，吃饱了，吃撑了，也毫不放松，继续吃，生怕对方抢走了好吃的东西。

吃饱喝足，饮酒已经降临，大人们都来到院子里，放鞭炮，放烟花，爸爸把那鞭炮的引火线点燃，就赶紧转到一边，一家人都捂住耳朵，我们的目光随着上天的烟花而上升，烟花在深蓝的天空中盛开，我们的笑容伴着神秘在大的声响也随之绽放。

时间如知，转眼间，我们几个亲兄妹都有了各自的事业，有的也结婚生子了，若一辈也慢慢变老，但正是每个"年"把我们聚在了一起，活泼欢亲情，感受岁月的温情。

└ 商业公司新玛特购物中心五莲店 郭怀明