

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2月10日 星期五 丁酉年正月十四 第2期(总第169期) 本期四版



集团开展节日走访慰问活动

本报讯 又是一年春节来临。节前集团积极开展走访慰问活动,为退离休老干部、终身员工父母、优秀员工、困难职工家庭、长期驻外人员家属等送上新年祝福与慰问。

1月4日,退离休老干部团拜会举行。集团董事长、总裁靳照,集团行政总监刘新权与老干部们进行了座谈,给退离休老干部送上了新春的慰问和祝福,详细询问了老干部退休后的生活状况以及健康情况,感谢老干部为公司发展所做出的贡献。老干部们对公司的关怀表示感谢,对近年来公司的经营发展给予了认可,表达了对公司下一步发展的信心。

节前公司领导还分别走访慰问了领导班子、终身员工、优秀员工的父母,送去了祝福与慰问。公司领导亲切询问老人们的生活情况,对他们为公司培养出优秀人才表示感谢,叮嘱老人保重身体。

另外,集团工会、公司各级也分别积

极开展了相关走访慰问活动,组织走访了优秀员工、困难职工、长期驻外人员家属等,为他们送上新年的祝福和慰问金等。

天气虽寒,情谊却温暖人心。系列走访慰问活动



图为五莲新奥特走访慰问困难职工家属



图为高密福营县店走访慰问困难职工家属

喜庆 祥和 团结 上下齐动员 欢乐迎新春

本报讯 春节来临,大街小巷弥漫着浓浓的节日氛围。为迎接农历新年的到来,公司各级也是周密计划,为度过一个欢乐祥和的春节做好准备。

商业公司群策群力,开展不同形式的活动,与广大顾客及社会各界朋友喜迎新年,为大家送上最诚挚的祝福。节日期间步入门店,吉祥喜庆的福字、活灵活现的金鸡、红红火火的中国结、高高挂起的大红灯笼等节庆饰品随处可见,营造出浓厚的节日氛围。除了寓意吉祥的商店装饰,各个卖场的环境卫生在繁忙季节依然干净整洁,舒适宜人的温度在寒冬中为顾客送上一片温情。

良好的购物体验还离不开音乐的播放。节日期间,门店精心选取寓意吉祥、节奏欢快的音乐,循环播放,奏响“春节欢奏曲”,使年味更浓。

节前,企划部门即展开了营销活动的策划工作,积极洽谈活动方案,争取给予顾客更大实惠,更多便利。腊月十六至除夕,年货大街开市,节庆饰品、锅碗瓢盆、洗剂用品、酒水饮料等年货商品一应俱全,货源充足,充分满足顾客一站式购物需求。醒目的“年货大街”宣传标语,琳琅满目的年货,点燃了顾客的购买热情。糕点、糖果、饮料等赠品,切实满足了顾客的节日需求,很快就被送空。

期间,各门店还推出了送福字、手写对联等传统活动。为新年添福气,送吉祥。活动现场多位书法大



师挥毫泼墨,笔走游龙,吸引了不少人围观。“购物送福字和对联,过年正好贴在家里,手写的对联独一无二,很有心意。”顾客领到对联与福字,将福气带回家。

除夕夜,各门店还举行了红包大派送活动,在门店粉丝群中为顾客发“压岁钱”,在农历新年第一时间为广大顾客送上祝福。

新的一年,新的开始。春节过后,形式更新颖的活动上线。财神降临,购物集印花送礼品、会员抽红包等活动为广大顾客拜年,顾客参与度很高。

各门店还组织了丰富多彩的文艺活动。动听的歌曲、欢快的舞蹈、幽默的小品,还有扭秧歌、耍旱船等传统活动,现场人山人海,人群中不时爆发出阵阵掌声。热烈的氛围,专业的表演,赢得了广大顾客的一致好评与认可,吸引了客流。

春节期间店内客流量大,我们的服务质量却依然贴心温暖。导购员们热情洋溢的为顾客推荐商品,冒着严寒帮助顾客送货上车;收银员们动作麻利,将一件件商品送到顾客手中;客服员们笑容亲切,耐心的解答顾客疑问,为顾客办理各项业务。还有安全员、电工、保洁员、美工、质检员,节日期间坚守岗位的干部员工在各自的岗位上兢兢业业,为顾客做好服务。

此外,房产公司也积极开展营销活动,凡到访的客户都可参加抽奖活动,厨具、汽车用品等精美礼品为客户提供惊喜。

一线岗位忙于销售,后勤职能部门也不甘落后。在做好本职工作的同时,后勤职能部门的干部员工发扬销售旺季一线帮忙的优良传统,挤出时间,积极投入一线岗位,收银、卸货、送货、叫卖……为春节销售旺季添柴加薪。

春节期间,真诚亲切的笑容挂在每一位日百人的脸上,丰富多彩的活动为每一位顾客送上新年的祝福,到处一片红火景象,昭示着明年是个丰收年。

□ 本报记者 丁玲

红红火火过大年



本报讯 鸡年来到,卖场里红彤彤的中国结、大福字、红对联,处处洋溢着新年的喜悦。看,那挂在立柱上的大福字,寓意着福气的来临,吊灯上的红灯笼,在灯光的衬托下闪闪发光,还有我们服务人员脸颊上洋溢的喜悦的笑容,仿佛在告诉我们,新年已经到来。

过年就是让我们服务的每一位顾客都充满欢喜,满载而归。“迎新年,辞旧岁”我们将希望寄托在新的一年,无论是喜庆的、热闹的、忙碌的、团圆的,都透着一种积极的精神。鼓励着我们迈向新的征程,拥有新的人生。这,是属于我们的新年。

□ 文/王晓玲 摄影/丁玲 王晓玲 陈薇

后备干部交流会召开

本报讯 为推进集团2017年度人才战略规划,加快后备干部梯队的培养和成长,1月10日,商学院组织了新年第一场管理培训生、储备干部交流会,沟通化解疑惑,交流助推成长。来自各门店、部门的34名管理培训生、储备干部参加了交流座谈。

针对管理培训生、储备干部职业规划、轮岗学习、培训培养和管理技能系列主题,商业公司人力资源总监司玉文及分管中层通过交流,了解了管理培训生、储备干部的思想动态、成长现状、存在问题和发展特质,为下一步公司的培养和选拔提供了有效的参考和依据。

会上,后备干部们积极发言,分享工作生活中的收获,提出意见建议。司玉文总监就后备干部们提出的问题进行一一解答,同时也对全体后备干部们进行了系统性的辅导。人力资源和培训经理就职业规划、轮岗、绩效、薪酬、培养、培训、管理等问题进行了专业解答。结合当前经营改革的形势和人才战略的要求,帮助后备干部们理顺了发展的前景、成长的路径,明确了努力的方向。

□ 日百商学院 邹平

节前安全工作有序开展

本报讯 春节来临,进入销售旺季,卖场客流量加大。为确保度过一个祥和安全的农历新年,集团安委会做出做好春节期间安全工作的要求,号召全员强化责任意识,认真落实安全生产责任书承诺内容,做好值班、巡查等各项工作,全面加强安全管理。

各门店、部门纷纷响应,展开自查自纠工作,及时消除安全隐患。同时,各门店还组织进行了消防安全演练、消防知识培训活动,提高全员消防安全意识,提升消防安全应急能力。

此外,集团安委会组织进行了节前安全检查工作,对于发现的问题及时督导整改。节前安全保障工作有序开展,为春节期间各项工作的开展打下了坚实的基础。

□ 本报记者 丁玲

牵手线上平台 推进经营变革

——商业公司飞凡网活动成功上线



本报讯 1月13日-19日，商业公司各门店开展为了飞凡网限时抢购活动，牵手万达飞凡，实体零售与互联网相融合，这一工作开展以来引起了广泛关注。

经过前期紧张有序的准备工作，各门店于1月13日在飞凡APP成功上线。本次上线活动主要包括新用户商品1元购、限购商品惊喜价和飞凡通支付立减。通过前期大力宣传和推广，活动期间顾客参与度极高，截止到1月16日，活动规划的6600多件新用户商品被抢购一空，每日规划的闪购商品也是瞬间销售殆尽。购物满20元随机立减活动，得到了顾客的广泛参与，一时间飞凡活动成为了热议话题。

面对竞争，公司积极寻求突破，借势互联网，拓宽营销渠道。此次合作，飞凡网为公司提供软硬件相结合的智能化解决方案，包括搭建 WiFi、Beacon 等信息化基础设施，利用移动互联网技术实现停车场、线

店等功能，以及共享会员、大数据等互联网运营管理平台。同时，飞凡APP与门店联合促销，帮助门店优化与消费者之间的互动，拉近与顾客的距离。

作为拥有广泛资源的电商平台，飞凡网与实体店合作，实现线上线下深度融合，从而实现传统实体店的互联网转型。顾客通过飞凡平台购物，既可以享受网购的方便、快捷与低价，又能保证所购商品的质量。

在信息化、智能化变革的今天，实体商业面临着新的市场形势。公司将继续加强与万达飞凡的交流和合作，用飞凡互联网手段优化公司的服务模式、管理模式、营销模式、商业模式，给顾客带来新的体验，最终实现企划活动的体验式变革和会员活动的创新性突破。

□ 通讯员 牟李

管理论坛

换位思考，让工作更美好

春节期间，岚山店客流量非常大，服饰部日均销售千多单。腊月十九，在理发区遇到厂家的一个厂家，还没打招呼他就质问我：“林经理都什么时候了，你给员工两个小时的吃饭时间？卖场的顾客没有人接待了！你就这样抓销售？我们家员工上晚班12:00下班，13:50还来没来？别让她来了，不用她了！”不等我说什么，他气呼呼的卸下货，头也不回的一脚油门走了！紧接着柜组主管打电话来了，称员工正哭着鼻子说着自己的委屈，要收拾东西离职。

到了卖场，员工垂着泪眼，满脸委屈，看到我更是泣不成声的解释道：“因为促销，临下班时又接待了几个顾客，下班的时候都12:40了。最近因为胃炎犯了，所以回家吃了点饭，顺便休息了一下。到单位时13:50，正好遇到厂家来送货。厂家问我怎么才来？我就说加班吃饭两个小时，我还没到点呢！厂家就咆哮的怒吼，什么时候了你还吃饭两个小时？你快走吧，别干了！”

怎么收拾这个僵局？两个人都没错，只是角度不同。员工并不是强调自己必须吃饭两个小时，可是厂家就认定她对销售不负责。最后我让他们互换角色，换位思考，完美解决了这件事。

“以顾客经营为中心”通俗的理解，就是满足顾客需求来经营企业，站在顾客的角度来看我们现有的经营还有哪些需要提升。换位思考可以让我们更好的进行服务定位，让顾客满意。萬德福岚山店在逆向思维的引导下，落实了免费饮用水、免费缝补、免费蒸煮、免费烫烫服装、免费手机充电等一系列的便民项目，都是为了更好的迎合顾客的需求，增加顾客的幸福感。

换位思考，你会理解为什么顾客会因为等待而大发雷霆，站在他的立场上，对别人多加宽容，多加体谅，多了那份理解与包容，售后的工作也会更好的开展。换位思考，让我们学会变通，让我们更好的了解别人的心理需求，感受到别人的情绪，将沟通进行到底。

换位思考更适合于管理，它会让你欣赏到他人的优点并给予真诚的鼓励，不管是工作还是生活，换位思考是设身处地的为他人着想，想别人之所想，不仅让沟通更加顺畅，还对团队稳定的发展起了非常重要的作用。换位思考，生活更美好！是生活工作都美好！

□ 萬德福岚山店 林春燕

顾客需求是我们的追求

镜头一：

1月15日中午，客服员孙花下班时在一楼东北侧门口看见，一名中年顾客推着一大购物车商品，离出去的玻璃门越来越近。于是她停下脚步等待顾客过来，帮顾客把门推开，将东西推出去。停车场的路面不好走，她又帮助顾客把商品送到车上。

“小姑娘真好，耽误你时间了，谢谢你！”那位顾客非常感激。

“不客气，我刚下班，没有耽误我的时间，以后常来购物。”孙花说。

“这里的员工就是素质高，以后我还会常来的。”

镜头二：

1月18日中午12:30正是顾客多的时候，一位中年顾客推着一名坐轮椅的老大爷到超市购物时，经过前台。顾客的轮椅在电梯上容易下滑，且轮椅长度较长货梯进不去，值班的前台防损班主管邢国栋看到此情况后，立即找来两名防损员一同将顾客送入电梯。

“谢谢小伙子了，我别的超市人家都没有管的，还是萬德福的服务好，谢谢你们了！”那位坐轮椅的老大爷非常感激。

“大爷，以后常来逛逛，您放心，我们这里的员工都会帮您的。”

“好的，我还会来的。”大爷高兴的回答。

服务不是口头说的，而是需要我们真正在做。发现顾客的需求，为顾客排忧解难，顾客才会信任我们，依赖我们，我们的企业发展才会越来越好。

□ 萬德福莒县店 王均一

提个醒

精准选品 低价“惠”员

会员商品，顾名思义就是只有会员可以购买的商品，通常这种商品价格较低，以让利会员顾客，扩大会员消费群体，吸引客流。通过会员商品，能够实现提升会员客户粘性的目的。

做好会员商品管理，选品尤其重要。会员商品首先在价格上要低于市场内其他商家及其他品牌，也要比平时促销活动时的价格低，这样才能更有吸引力，占据价格优势。在品类选择上，则要尽量选择民生单品，米、面、清用品都是不错的选择。

总之，会员商品的选择在精不在多，哪怕一个档期只有几个单品，如果真正做到价格低，顾客切实需求，那么也能真正发挥会员商品的作用。

走访门店发现，会员商品有了，可是在选品上却不尽如人意。在莒县新玛特，转遍卖场发现，单是饮料类的会员商品就有十几种，甚至同一品牌不同口味的饮料都被选为会员商品，其中还有本就消费群体较小的功能性饮料。休闲食品区的会员商品也有四五种，可年底需求量极大的清洁用品却没有一件被选为会员商品。饮料在寒冷的冬季本就是销售淡季，反而被选为会员商品，能不能切实起到会员商品的作用，效果是显而易见的。

再看会员商品的陈列。虽然有的门店用摇摇牌进行了提示，但是陈列面、陈列数量并没有改变，陈列在货架底部的仍然在底部，有些不注意根本就看不到。常规陈列，货架上只摆放三五个，这样的陈列显然不能满足会员顾客的需求。

我们的竞争门店却是另外一番景象。大量会员商品陈列在货架端头或者促销笼内，会员价格甚至仅为非会员价格的一半。

切实满足顾客需求的商品，较低价格能够得到顾客的口耳相传，也会吸引大量顾客，有些非会员顾客会被会员商品吸引，也会被发展为会员顾客。如此一来形成良性循环，就能在广大顾客心中打造出价格亲民、优惠力度大的形象。

在现有商品库存的基础上选择会员商品，受商品进价影响，售价的优惠力度自然有限。转变思维，集中采购，大批量进货，这种进货方式势必在成本上占据一定优势，也就更容易实现“会员商品低价惠会员”了。

门店遍及整个日照市，拥有完善的采购、物流系统，我们具备“会员商品低价惠会员”的条件。

□ 本报记者 丁玲

新亮点

长效激励 提升工作动力

1月17日

2016年收银员技能工资考核结果公布，评定了5位资深级收银员，29位高级收银员，48位中级收银员，从1月份起享受收银员技能工资考核待遇。

1月11日公司创新性的出台了《日照日百商业有限公司收银员技能工资考核办法》(以下简称《办法》)，并于12月份在商业公司范围内对参评收银员进行了技能工资考核。《办法》的出台前期做了大量的工作，多次进行调研，充分听取了部门经理、收银员的建议意见，并结合当前收银员的工资情况、成本情况等，确认了技能工资待遇。

此项举措的推出在收银员中引起了强烈的反响，各位员工积极进行业务培训，学习业务知识，提升业务技能。12月14日-16日，在收银技能考核现场，收银员们淡雅的妆容，娴熟的收银技能，亲和的微笑，规范的收银八步曲，获得了评委的好评。

除了现场技能鉴定内容和笔试成绩，员



工的月度绩效等级和素质测评结果也占较大比重。从资深级收银员的考试成绩不难看出，他们都是业务技能强，平时表现佳的员工，如此考核从一定程度上减少了优秀的员工临场表现欠佳对评定成绩的影响，也让员工注重岗位业务技能学习，更加注重日常表现。

高绩效高产出，多劳多得让收银员的工作更有动力，也为公司激励人才，补充员工职业晋升渠道，留住高技能员工提供了好的范例。今后，公司将每年对收银员技能工资进行评定，激励收银员不断提升业务技能。

建立良好长效的激励机制能确保企业的长远发展，更好的激励员工，关注员工的精神需求和物质要求，为员工创设更多激励渠道。以收银员技能工资考核为契机，其他岗位技能工资的考核可以充分借鉴学习，在全公司范围内形成学习业务知识，提升业务技能，岗位高绩效产出的良好氛围。

□ 本报记者 刘馨忆

做好零售本质 提升竞争力

所了解。

“这一举措推出以来效果是很明显的。经常可以看到导购员主动帮助顾客选择不是自己负责的品牌商品。”食品杂货部经理助理何庆杰经常看到类似的案例。

“以顾客经营为中心”我们能做的不仅是提供各种便民服务，还要做好零售的本质。

□ 本报记者 丁玲



为解决这一问题，莒县新玛特食品杂货部每日挑选两个畅销单品，由导购员利用早例会时间在部门内进行讲解，从价格到产品特点，全员学习，这既能更好的服务顾客，也一定程度上缓解了人力紧张的压力。同时，在部门内营造学习进步的氛围。

零售业究其根本就是，通过出售商品、提供服务满足顾客需求。在商品同质化日益加剧的今天，只有回归到零售的本质——商品和服务上，才能提高竞争力。

“顾客首问负责制”是公司的服务理念，也是对零售本质的坚守。更好的落实“顾客首问负责制”需要员工业务技能过硬，熟知各类商品知识及公司规章制度，对公司各项工作有

自主打印发票，节约成本提效率

后，采用为顾客提供普通购物小票并结合热敏打印机的方式，提高了打印效率，节约了纸张成本。

同时，为解决顾客对专用发票的需求问题，自主研发了发票自主打印系统软件，与相关公司定制了无人值守式发票自主打印机设备，有需要的顾客可以在机器上，即时打印出相应的发票。

使用普通的购物小票节省了发票费用，还可以在小票上自定义内容，如印刷异业联盟推广券、停车券等，同时可以进行招商，做广告宣传进一步节约成本。

信息部研发的发票自主打印系统，节省了开发经费。现在系统已经在各门店应用，同时公司将逐步汰换针式打印机，全面应用热敏打印机，提升一线部门的工作效率。

面对当下工作中的难点，发挥智慧与才智，节约研发经费，控制费用支出，优化精简业务流程，得到了顾客及员工的一致好评。

面前人的主观能动性尤为重要，只要各部门行动起来，所以困难都将被我们所跨越。

□ 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

(2016年12月)

商业公司年度销售计划完成比例排名

部门	名次
营销部	萬德福岚山店
	新玛特购物中心五莲店
	新玛特购物广场
	萬德福莒县店
	超市采购部季节性服饰课

部门	名次
采购部	萬德福岚山店
	超市采购部粮油课
	超市采购部文体课
	超市采购部非季节性服饰课
	超市采购部

商业公司年度毛利完成比例排名

部门	名次
营销部	萬德福岚山店
	新玛特购物中心五莲店
	日照店
	萬德福莒县店
	百货招商部女鞋箱包类

部门	名次
采购部	百货招商部男鞋箱包类
	超市采购部日配课
	超市采购部五金工具课
	百货招商部男鞋箱包类
	百货招商部男鞋箱包类

关键业绩指标排名榜

(2017年1月)

商业公司年度销售计划完成比例排名

部门	名次
营销部	新玛特购物中心五莲店
	日照店
	萬德福岚山店
	新玛特购物中心岚山店
	百货招商部休闲类

| 部门 | 名次 |
</
| --- | --- |

加强班组建设在行动

酒香不怕巷子深

——记莒县新玛特酒水饮料组

超市酒水饮料类一直是门店经营销售的重点类别之一，在各个大型档期活动中，总能大放异彩，独占鳌头。业绩突出的背后是柜组始终如一的坚持和努力的结果，更是精诚团结、敬业企业文化精神的精确表达，莒县新玛特就有这样一支优秀的团队。

巾帼不让须眉。提起酒水饮料组主管真正美，认识她的人无不竖起大拇指。做事风风火火、业务精益求精，这是大家对她的评价，不管是年终盛典还是开年大促，你总能看到她的身影，卸货、码垛、调整陈列、理货区、卖场、内仓，有需要的地方你总能第一眼就看到她的身影，没有人会相信这是一位已经怀有五个多月身孕的准妈妈。作为一名进入日百工作快六年的老员工，从一名导购员到现在的柜组主管，时间的历练和对自已严格的要求磨炼出了她钢铁般的意志和永不服输的精神。

红花还需绿叶配。陈善伟作为酒水饮料组唯一的一名男伙伴，就像是永远充满活力的绿叶，为这个柜组增添不一样的风采，在这个冬天格外亮眼。柜组劳动强度大，员工少，尤其春节期间，几乎每天都有大量来货，作为唯一一名男同志他主动担负起了柜组接货、卸货的重担，乐观的心态和永远充沛的活力让他快速成长，有次开玩笑说，来咱柜组三个多月我还一天班也没休呢。听完这句话大家哈哈一笑，心里默默的为他点了个赞。作为储备干部，他虽然进公司时间不长，但



是却能主动肩负起责任，磨练了自己的同时，也得到了大家的一致认可，目前这位大男孩已经顺利晋升为柜组业务主管，相信未来留给他的路会更长。

张玉霞金六福品牌购员，号称“活电脑”，商品来货多少、卖出多少、库存多少、商品价格、促销信息等都了然于胸，对促销方案全方位吃透，来货、商品验收、销售全面掌控。

李建香伊利牛奶导购员，服务销售一起抓，每次有

活动她都以短信或微信的方式，第一时间通知老客户，增加销售量。销售淡季时，及时联系厂家搞促销活动，进行牛奶促销。用自己的钱将商品买出来，再挨个楼层推销这样的事情更是家常便饭，正是她的不断努力，品牌销售额稳步增长。

房祥兰作为柜组的劳务人员，吃苦耐劳、任劳任怨，什么工作都抢着干，大促期间柜组其他人员抓销售没有时间卸货时，她充分理解，和其他人员配合进行卸货验收，全力保障销售的顺利进行。

曾有人问，酒水组员工表现如何？整个柜组加上主管总计五个人，如此高强度的劳动量和日常工作，柜组的销售一直不断增长，这得益于每一位伙伴的共同努力。搞促销活动的时候别的柜组或许还有上早班或晚班的区别，酒水饮料组每位员工都是全天在岗，中午吃盒饭，回来接着干。接货、上货、整理排面、日常销售，每天一上班每个人就如一个永不停歇的齿轮，推动着柜组工作不断向前。

酒香不怕巷子深。经过大家的努力，酒水饮料组第四季度挑战一百天，完成奋斗目标近140%，同比去年月增长比例高达四成。我们坚信这支优秀的团队必将越走越远。

□ 本报记者 刘馨忆 莒县新玛特 何庆杰

呼唤工匠精神

精湛于艺 至善为人

5个杰出级，5个优秀级，2个良好级，这是日照店收银员仇慧茹2016年绩效等级。多次参加“银杯杯”收银技能大赛成绩优异，刚刚结束的收银员技能工资考核工作中，她也是日照店唯一一位资深收银员。

日照店东门口收银台与东侧停车场仅一帘之隔，室外的寒风不时透过厚重的门帘吹到超市里，部门收银台轮值，采访当日恰巧轮到仇慧茹在这里收银。一个装满热



一线基层

源自身边的感动

早迎宾之后，钟表柜迎来了一位60多岁的老年顾客和一位30多岁的中年顾客，那位老顾客我是比较熟悉的，他儿子、儿媳在外地工作常年不在家，只有他在家带孙子，只要有时间他都要到钟表柜来转一转，有时也顺便试戴一下那块西铁城的手表，像是很喜欢，又舍不得买。

每次来的时候，我都要跟他打个招呼，或者聊一些家常。有时在大爷“过瘾”的时候，我也要不时的插上一句：“大爷这块表真适合您！”大爷总是说：“这么贵的表我买不起，儿子在外工作不容易，还得买房子呢。再说了儿子在外地我不能叫他买。”就是如此，一来二去，我和大爷认识了。

话说又回到开头的一幕，今天大爷早早的就来了。于是，我赶紧放下手中的抹布跟大爷打招呼：“大爷，这就快春节了，您这么早就来了，是想买点啥吧？”

大爷只是笑而不答，直接走到那块西铁城柜台上跟前，这时候年轻的顾客说话了：“你看，我一直在外地工作。还不春节才回家，好不容易从我儿子口中得知我爸喜欢这里的一块表，就想来看看。这老爷子脾气倔得很，我想和他去别处看看。他说，其他那两个店都去过，服务员都没有在意他的，认为他买不起，服务态度也不好，就认准你们这了。”于是，儿子就给大爷买了那块西铁城。

看着大爷幸福满足的样子，我很有成就感，也充满了感动。更加深刻的理解了公司“提升创优在岗位，顾客满意在日百”的真正含义。在我们的销售工作中，要时刻提醒自己，不要以貌取人，要善于挖掘潜在顾客，要与顾客拉近距离，遇事多去换位思考。只有顾客满意，我们才会感到幸福。

□ 岚山新玛特 陈蕾

前勤后勤团队化

1月11日晚，工程队在后勤服务部彭子红师傅的协助沟通下，帮助岚山新玛特百货部资生堂专厅换柜。临近下班时间，老柜台拆卸完毕，工程队人手有限，于是不论年龄大小，在场人员一起上阵进行搬运。两个人一起抬玻璃、拿钢架、拖零件物件，重的货架三四个人一起抬……巾帼不让须眉。就这样，百货部的小伙伴们利用休息时间，顶着寒风，人多力量大，不到半小时的时间便清理完毕。

新货柜材质好，一个个庞然大物让人不知如何是好，安全部、电工班当晚值班人员自主地加入新柜台的安装队伍中。电工班魏玉顺在协助过程中，小腿被货架上的钉子隔着裤子划破了好几个口子，让他休息，他却坚持卸完货架。虽不是本职工作，仍尽职尽责，这是百人的作风。

凌晨2点，装修临近尾声。运输路途中，为保护货架不受损，用泡沫、塑料袋隔垫，可泡沫和塑料袋又轻又飘，清理工作开始……安全部前台班主管万克亭统计献策，各种方法，各种尝试。最终，选择装编织袋，有撑袋子的、有折泡沫的……泡沫一折满天飞，结果大家都“享受”在“雪花飘飘”的美景中。

装修工作如果仅靠百货部自行解决，我想第二天上午也未必圆满结束。感谢后勤服务部、安全部、办公室电工班的鼎力帮助，工作责任有划分，但工作目标都一致，2017年，让我们撸起袖子加油干！

□ 岚山新玛特 宋利娜

员工视点

全员齐努力 卡券销售抢市场

作为现代市场中的一员，在商品经济高速发展的今天，我们的生存与发展同样面临巨大的考验：本地同行企业迅速扩张，外地大型购物中心强势入驻，便利店、连锁店遍地开花，加上自由低廉的网店高速发展……各大竞争对手都极尽各类型手法。在这场没有硝烟的战争中，传统的促销和服务方式已经不能完全满足顾客的需求，公司果断决策，开展卡券销售的“百日攻坚”活动，即通过卡券销售活动汇聚人气、拉动商品销售，抢占节日市场。

俗话说，良好的开端是成功的一半，卡券销售前期的宣传发动是本次活动成功的关键。接到通知后，店总经理成山立即组织全体员工进行学习贯彻，让每个人了解活动的具体内容和操作流程，活动内容深入每个员工的心中。同事们积极行动起来，通过发朋友圈，打电话的方式，联系自己的亲朋好友，实现了本次活动的迅速宣传，高效开展。

在这次卡券销售中，各部门都涌现出了大批的先进事迹，安全部理货区稽核班的孙柏燕同志就是一个好榜样。有一次，一位朋友打电话向她购买5万元的金卡，一听要购买数额这么大的金卡，孙柏燕同志非常高兴，可话刚说到这里，朋友后面的话让她真的是进退两难——朋友要求她先行垫付5万元来买卡。孙柏燕一听便愣住了，一时不知怎么回答才好。

5万元可不是小数目，思考过后孙柏燕还是答应了。可这5万元到底去哪弄啊？这可把她愁坏了，这时她老公安慰她说：“不用愁，钱的事，我来想办法！”她老公把手头的积蓄拿出来，又用自己的信用卡透支了2万元，终于凑齐了5万元，帮朋友购买了金卡。

金卡是不退的，万一朋友不守信，不取卡，到时候她可如何是好，自己家庭的经济收支现状与计划将被全部打乱，甚至经济生活也会面临巨大问题。

其实当时孙柏燕已经完成了自己的金卡销售任务，她可以不用再承担风险购买金卡。但为了能多完成任务，为公司创造更大的经济效益，提高我们的市场竞争能力，她坚定的做出了选择，这是何等的舍己与奉献精神！我们身边还有很多这样的同志，工作中要以他们为榜样，他们就是我们日百的脊梁！

□ 日照店 韦刚

努力才会有收获

我们身边有这样一群人，他们的工作是忙碌的，有时他们因忙于销售而不能按时吃饭；有时因为正在为顾客提供满意的服务，而错过了回家的时间……

踏着节日的鼓点，柜组的各项工作也高速运转了起来。谈判、备货、陈列、安全检查、接待顾客……在忙碌的工作室，每个人都显现出了自己努力的一面。

大部分人的第一反应是赶紧回家，陪伴家人。而在日照店有这样一群伙伴，只要有空闲他们便立刻掏出自己的手机，忙着打电话联系金卡销售，他们就是日照店服饰部男装组的组员们。

下班了，我们的伙伴在不断拨打着电话，忙碌着金卡的销售，给亲戚打，给朋友打，一个电话，两个电话……有承诺也有拒绝。饿了就在店里买点吃的，吃的时侯也不忘微信聊天销售金卡。

他们一直在说这是我的工作，这是我给自己定下的目标。伙伴们对工作无私的奉献，牺牲了陪伴家人的时间，奋斗在工作中，辛勤的努力终归得到了回报，柜组主管丁元平以第一名的成绩，率先在日照店完成了金卡的销售任务，在丁姐的带领下，柜组的刘玉文、陈鑫、孙开荣，也完成了金卡销售任务，柜组的其他伙伴也一直在努力，相信付出定会有回报！

□ 日照店 苏靖凯

局面来风

制定经营目标 阿米巴经营是怎么做的？

阿米巴经营作为一个全员参与型的经营模式，阿米巴组织的首要任务是确定经营目标，然后根据经营目标制定经营计划，进而加以实施和控制，使阿米巴实现经营目标。阿米巴还应该根据内外部环境的变动，适当调整经营目标。另外，对经营目标制定的程序进行有效管理与合理控制，可使阿米巴经营目标更具有可实现性、可执行性。

任何一个企业或阿米巴组织，总会有一个战略目标和年度经营目标，虽然战略目标有时并没有一个明确的文字描述和对外宣布，但它总会通过各种各样的方式植根于成员的心目中，使大家心领神会而形成默契。

企业战略规定了阿米巴的经营方针和目标。阿米巴经营目标由战略目标分解而来，一般以“年”为单位，是实现战略目标的一个步骤和阶段性目标。例如某阿米巴计划第一年挣21万，第二年挣24万，第三年挣26万，第四年挣29万，则21万、24万、26万、29万就是阿米巴的年度经营目标，而且按照阿米巴组织的经营计划，阿米巴将提前一年实现战略目标。

通常情况下，企业战略目标和经营目标总是以抽象的词语或指标表达，如实现销售收入多少、完成利润多少等。为了完成这些目标，我们必须对它进行分解，目的是发现和探索经济现象本身固有的规律，寻找解决问题的方法和途径，明确每一行动实施的步骤，落实管理责任。

阿米巴组织制订经营目标，主要方法如下：

1、进行充分的调查研究
阿米巴组织制定经营目标，既要适应外部环境的需求，也要符合阿米巴组织本身发展的可能。所以，阿米巴组织制定经营目标，就要充分掌握历史会计数据。分析研究环境的变化对自身经营带来的风险与机会，分析阿米巴组织自身的现状，研究通过努力可能达到的新水平。只有通过科学的分析，这样确定的经营目标，才能切实可行。

2、确定合适的目标值
首先，阿米巴组织制定经营目标，需要确定合适的目标数量。阿米巴组织既要保持一定的目标数，系统地反映阿米巴经营成果，又要坚持目标数量精准，以利于集中企业资源解决好主要问题。在确定经营目标数时，尤其是制定总体性目标，必须突出统管企业全局、事关阿米巴经营成败的关键目标，有意识地引导阿米巴成员抓住重点，切忌将目标数量立得过多、过细，以致主次不分，因小失大等局面出现。

其次，确定合适的目标水平，要使其充分发挥经营目标所应具有的鼓舞和动员作用，激发阿米巴成员的积极性和创造性，开展新局面。在确定目标水平时，防止脱离实际和不求进取的心态出现。

3、做好综合平衡

阿米巴组织的各类目标要保持一致性，不能互相脱节，互相矛盾，这样才能保证阿米巴经营活动的协调一致，形成“向心力”。阿米巴领导人应着力于做好经营目标的综合平衡，发挥统筹指导的作用。

4、建立与推行管理制度

推行目标管理可以有效地引导阿米巴成员，经过上下级之间相互协商的方式，参与经营目标的制定，努力达成阿米巴总体性目标；明确阿米巴组织与个人的工作方向与要求，树立一种责任感，使各项目标落实到具体的责任人，并通过全员参与、考核奖惩等手段，激发阿米巴成员发挥主观能动性与创造性，为实现经营目标而不断奋斗。

□ 摘自网络

你的改变不同寻常

忙，很有种主人翁的责任感。

中秋节前，门店印刷很多宣传单页，面对一大摞的宣传页，她没有推辞，下班交接之后跟我一起到小区发放单页，也顺便带了一些自己专厅的新品宣传单，她每送出去一份宣传单页都真诚的告诉人家：“我们是岚山新玛特的，中秋节有好多促销品，可便宜了，随时欢迎您来选购。”一些顾客接过之后都会高兴的回应说：“好……好……一定去。”

现在的她所有的工作自己都能井井有条的进行规划，不敷衍了事，认真对待每一件事。

“你变化很大，跟刚来的时候似乎不再是同一个人。”那天我走过她们专厅告诉她。

她只是淡淡一笑回复我：“哦？是吗？我变了吗？不是说工作是一种修行吗？看来我的修行有成果了。2017年开始了，你还会看到一个更不一样的我。”

□ 岚山新玛特 侯凤娇



你的改变不同寻常

去年十一月份，我们逐步步入专卖店来了一位新员工——田娜，一个90后的小姑娘。记得刚来时候她说起话来尖尖的声音，语速非常快，一口地道的岚山方言，再加上她个性张扬，还有那么一点的大大大咧咧，给我的印象并不好。了解到她之前没有从事过服务行业，对她的工作不免有些担忧。

果不其然，工作中出现了一些由于粗心大意而带来的小问题：未检查机器是否关机、未断掉专厅电源、垃圾未及时倾倒等等。还有一次跟顾客交流过程中出现了小小的不愉快。

说归说，她的身上还是有一些优点的，好多孩子都喜欢到她们家专厅玩，喜欢她，跟她有说有笑，我也经常看到她手里拿着一个家教机，几个孩子围在一起问这问那。

工作快一年了，细细想她一系列的表现，觉得她真变化很大：现在不仅能做好自己本专厅的工作，对于邻近专厅的工作也能主动去帮

春节慰问信

尊敬的社会各界朋友、供应商伙伴、亲爱的日百人及家属们：

春意融融，百草吐芳。伴随着新春的喜庆气息，我们迎来了充满希望的丁酉年。在此岁序更迭之际，日百集团向一直以来关心支持日百发展的社会各界朋友，和同日百携手并进、精诚合作的供应商伙伴们致以衷心的感谢！向在公司各条战线上敬业奉献的全体干部员工、关注牵挂公司发展的退离休员工及家属朋友们，致以最诚挚的慰问和最美好的祝福！

过去的一年，是机遇与压力并存的一年。经济下行压力持续增大，区域内竞争对手相继开业，线上线下加速融合，消费需求趋于多元化，我们面临复杂多变的新环境和接连不断的新挑战。

就是在这样的形势下，广大干部员工在公司党委、董事会的正确领导下，变压力为动力，以“四个务实”为指导，继续深化“紧缩·挖潜·务实·突破”，紧紧围绕“以顾客经营为中心”这一经营理念，开展了各项工作。从细处着手，夯实基础，锤炼内功，狠抓商品竞争力，将服务做精做细，对便民服务项目进行完善与改进，全方位提升顾客体验，用行动擦亮了我们

的金字招牌。从实处着力，积极开拓，抢占市场，对团购业务、会员顾客的重点关注，一系列积极营销活动、销售竞赛活动的开展，效果明显。日百人的顽强拼搏有目共睹。

我们深知，努力奋斗才能梦想成真；我们更懂得，为者常成，行者常至。广大干部员工群策群力，用智慧推动着公司发展。干部带头、全员销售，中秋节和春节销售竞赛中，全体日百人积极开拓，圆满完成销售指标；借势互联网，开区域品牌众筹之先河，广大干部员工充分发挥主人翁精神，创造了可喜的业绩；与线上电商平台达成战略联盟，实现线上线下的融合，全员参与，共同推动活动的成功开展；探索实施阿米巴经营模式，干事创业的激情被进一步激发；营县新玛特、营县万德福、岚山新玛特等门店布局调整工作中，各级干部员工不遗余力，在最短的时间内完成。

同时，在公司内部管理和文化建设中也涌现出了一大批先进、典型。公司开展“两学一做”学习教育活动，一批优秀党员敬业奉献，严纪律，正风气，发挥了先进带头作用；我们评审出第二批日百终身

员工，这些长期奋斗在公司，用实际行动和业绩支持公司发展的干部员工，发扬了正能量，激发了广大干部员工的工作激情；在“寻找日百工匠”活动中，一批在岗位上兢兢业业、技能过硬的干部员工走到了台前……就在我们身边，还有许许多多优秀的日百人，在各自的岗位上书写着一页页奋斗的篇章。

山东省零售企业50强、日照市纳税百强企业、山东省企业文化建设先进单位……这是社会各界对公司各项经营管理工作的肯定，也激励着我们在新的一年里更加努力，砥砺前行。

所有成绩的取得，凝聚着广大干部员工的付出与奉献，也包含着家属们的大力支持，更离不开顾客的信赖、供应商伙伴的支持与社会各界的关怀。再次表示衷心的感谢！

春节，是合家团圆、共享欢乐的节日，然而就是在这样的日子里，我们依然有很多干部员工奋战在工作岗位上。春节之于他们，是对岗位的坚守，是节日市场的忙碌，是抢抓销售的激情。劳动最美，坚守岗位的广大干部员工是最美日百人。在此，向节日期间坚守岗位的每一位干部

员工道一声：“您辛苦了！”

始不垂翅，终能奋翼。公司是大家的，每一个人都用力，才能形成公司发展的合力，每个人前进一小步，公司就会前进一大步。新的一年，目标已明，自当扬帆破浪；任重道远，更需扬鞭奋进！春归万里江山上，志在一流事业中。让我们不忘初心，披荆斩棘，撸起袖子加油干，2017年再创佳绩！

祝愿社会各界朋友、广大供应商伙伴、全体干部员工、离退休员工及家属们身体健康，工作顺利。

祝大家阖家幸福，新春愉快！

日百集团党委 董事会 工会

二〇一七年春节



年味，平安到家

“娃子娃子你别馋，过了腊八就是年。腊八粥，喝几天，哩哩啦啦二十三……”

时光不曾停歇，懵懂少年如今已长大成人，越来越多的人感慨越长大越没有年的味道。似乎确实是，随着年龄的增长，肩头多了责任与使命，添了烦恼与忧愁，曾经的那些幸福与快乐也都随着年龄的增长慢慢消失。

儿时的年味是快乐而又幸福的。儿时的年味就是妈妈忙前忙后做的一顿顿年夜饭，因为能吃到饺子里面的硬币而雀跃不已；是吃着糖果看着舞龙，向小伙伴们炫耀新衣服，炫耀新得的小炮仗；是看着热气腾腾的鸡腿，争分夺秒的计算着时间，看最后花落谁家；是从长辈的手手中接过压岁钱，躲在小卖店里算计着是先买炮仗还是先买糖果；是跟随姥爷赶年集，看着琳琅满目的年货，等待着挑选最漂亮的花朵别在辫子上……

而今，年味是盼望与等待，是父母看着时间，守着电话，等着你的消息，你可能体会不到电话响起的那一刻，父母激动的心情，更加理解不了他们听到“爸妈我今年我不回家了”时的失落。你可能也体会不到父母听到“爸妈过年我回家”后，心里一遍遍念着你最爱吃的饭菜，在你回家的一大清早就准备着，计算着在你进家门的时候就能闻见浓浓的菜香，进门就能吃上热气腾腾的饭菜。年味也是在整洁而又冷清的村头，年迈的父母在冷风中一遍又一遍的眺望着远方驶来的车子，看着人群中熟悉的身影时，在寒风中露出的温暖的笑容。

年味虽然淡了，但是年的意义是传承的，那就是——归家，与父母亲人享受团聚的幸福。在年的轮回中，父母一年年老去，我们一年年长大。我们给父母最大的礼物不是金山银山，而是我们能够平安到家！

□ 房产公司 申艳

春风渐暖新年到

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。“年”是个多么富有味道的字眼啊！声声爆竹辞旧岁，点点梅花迎新春。离春节愈近，年味也就愈浓，在喜庆的氛围中，我们迎来了又一个春节。

小时候最喜欢的节日就是春节，最爱看的节目就是春节联欢晚会。对我来说，没有什么比过年更令人高兴了：贴春联，挂福字，包饺子，放鞭炮，忙得不亦乐乎。

然而，随着年龄的增长，对春节的感受也渐渐发生了变化。春联依旧贴，红灯照样挂，鞭炮仍然放，可是总觉得春节少了点什么，直到走进咱们营县新玛特，小时候的年味又找回来了！

来到营县新玛特，呵！真是要过年了，门店里、部门内可真热闹！熙熙攘攘的人群、琳琅满目的年货、热闹的音乐，让人感到心里暖暖的。耳边回荡着：

“恭喜恭喜你啊，恭喜恭喜你……”

优惠活动不断进行，这边打折，那边满减，每一个活动都充满着诱惑力！员工们都是个个精神饱满，面带微笑，将清脆悦耳的“欢迎光临”献给每一位顾客，为每一位顾客提供最周到的服务！服务好每一位顾客，就是迎接新年最重要的任务！

再抬抬头，大红灯笼高高挂，柜台上放着金鸡迎新春。顾客们也是纷至沓来，办金卡，选年货，欢欢喜喜过大年。每一处都彰显着浓浓的年味，让人流连忘返。

从营县新玛特里，从顾客满意的微笑中，从员工似火的热情里，从红火的销售中，我看到了年味，年味也无声无息地感染着人们的心情，快乐幸福的字样写满脸上，藏进心田。

春风渐暖新年到，营县新玛特年味足！

□ 营县新玛特 张富羽

缤纷多彩年味浓

腊八粥的香甜还飘在唇边，年味已经弥漫在空气中。在家，年味是全家团圆的喜乐气氛，是满桌的美酒佳肴；在外，年味是烟花绽放的闪耀，是挂满大街的红灯笼；在萬德福，年味是销售旺季的昂扬斗志，是上下齐心为顾客的幸福保驾护航。

来萬德福，最年味，品萬德福的年味，最感觉。

商场扮起来，声色年味。角角落落，大红的福字，大红的灯笼，闪烁的霓虹灯，五彩缤纷的气球，造型各异的商品陈列，悠扬的音乐，此起彼伏的喊宾，拥挤的人潮，宣示着“年来了”。

“城中集”，红火年味。在萬德福超市年货一条街上，各色年货品种繁多、琳琅满目。人们穿梭在货架间，精心为家人挑选喜爱的礼品，年味在无声无息地感染着大家，快乐幸福写在脸上，藏进心田。

周六福珠宝，幸福年味。在珠宝柜台上的一对夫妻引起了我的注意。丈夫说：“别心疼钱，项链、耳环、戒指都选吧，我老婆不容易，侍奉老人，照看两个孩子，还喂了十多头母猪。这些年一直没添上像样的首饰，今天说什么也要买上。”在男人的目光中，我看到了心疼，在女人的笑容里，我读到了幸福。

新春新人新家，婚庆年味。春节期间婚嫁多，床



上用品销售火爆。新娘导购员孙瑞虹笑着说：“年底大红色和粉色的卖的特别好。”这时来了一对新人，选购了6000多元的用品。

新年穿新衣，温馨年味。一对父女在男装区转了很久，转到圣牧人时，导购员王洪云热情地招呼：“都说女儿是贴心小棉袄，过年了给爸爸买外套，还是羽绒服呀？这两款都很合适。”

“老爸，这款显年轻，又有精气神，就这款了。”“孩子，老爸不用穿这么贵的。”“爸，我都工作了，就听女儿的吧。”“多孝顺的孩子呀，您真有福气。”

年轻的味道，热闹年味。卖场中顾客熙熙攘攘，那些转来转去试衣服的女孩，在镜子中展示着娇美的容颜，明亮的黄色，火焰一般的红，湖水一样的蓝，在他们年轻的面孔中跳跃着青春的光辉和靓丽。

你忙办年货，我忙加班，忙碌年味。下午5点多，收银员燕子接到妈妈的电话，“晚饭准备好了，几点下班呀？”“妈妈，客流很大，还需要再加班，你们先吃吧，别等我了。”年味就是你忙我忙。

满眼的中国红，忙碌的身影，欢快的笑声，激情的画面，萬德福年味正弥漫，正飘远。

□ 萬德福莒县店 特约记者 赵淑妍

春节齐努力

出价格及库存。

过了腊八就是年，随着春节的到来，年味也更浓了，在这忙碌喜庆的气氛中也涌现出许多优秀员工，他们为了日百集团更好的发展而努力。哎呀，不说了，我也要去抓销售了，我要努力，不能被比下去！

□ 莒县新玛特 刘淑君



我们的新年

新年到来，大街小巷张灯结彩，处处可以感受到年的味道，当大家都在迎接新年时，有这样一群人依然坚守在工作岗位上，他们就是“日百人”。春节期间销售旺季，日照店百货部可谓一片繁忙景象。

春节将近，运动新品开业迎新

春节之际，百货部添了新伙伴——“贵人鸟”体育。当接到上柜通知单的时候，我们就积极与厂家对接审核施工图纸、确定装修时间、跟进施工人员及物料、办理进场手续、安排施工期间值班等工作。历时11天，新厅装修完毕。开业前一天，柜组主管董欣带领伙伴共计拉货90余箱，并协助厂家陈列货品、清理卫生。新店开业，吸引较多客流，伙伴们一边陈列商品、一边接待顾客，期间取得了较好的销售业绩。

布局调整，抢抓春节旺季市场

按照门店布局调整规划，床品区需进行位置迁移。在精心组织下，调整工作井然有序的开展，伙伴们不辞辛劳，对商品、货架、背柜、促销笼、陈列架等物品一一搬运，同时又联系厂家对新厅进行重装。为不影响销售，所有的调整、装修工作全部利用下班时间进行。伙伴们白天抓销售，晚上调整陈列、清理

我们的忙碌

卫生。正是伙伴们的付出与努力，才能保证床品调整后销售业绩仍然保持增长，很好的抓住了春节的旺季市场。

“抢”货源，确保节日市场“弹药”充足

货源充足是销售的关键因素，临近春节，货源可能因厂家放假、物流等因素，不能及时到位。正派皮鞋店长夏青不等不靠，在厂家年前快要放假的时候，自己跑到厂家仓库早早抢占了800余双畅销款货品。用她自己的话说“我这马上要上战场了，我得把弹药准备好啊。”夏青这份销售的主动性、计划性也赢得了伙伴们的肯定，取得了较好的销售业绩。

敬业奉献，全心投入忙销售

在客流高峰期，为保证人力充足，以及顾客接待的及时性，皮鞋箱包组金猴皮鞋的两位伙伴从品牌促销结束，连续20余天全天在岗。两位伙伴的奉献精神以及对待工作的热情也是我们“年味”的另一种体现。

对日百人来说，年味是源源不断的客流，堆积如山的商品，累并快乐的付出，不断增长的销售数字。总而言之，年味就是忙！

□ 日照店 郑荣

满满的幸福

年关临近，年味儿正在一天天地变浓。马路两边的树上都装饰了各种颜色的彩灯，还有高高挂起的灯笼，到处都是喜气洋洋！

即将来临的是鸡年，卖场内以鸡为主元素的装饰多种多样，同时新年促销活动更是丰富多彩，就连卖场内的音乐都充满了新年的喜悦。卖场里人头攒动，导购员笑着为顾客推荐衣服，顾客带着商品满意的离开。

过新年，穿新衣，内衣区趁着新年的到来，专门组织了一场“本命年一红到底”的内衣促销活动，将红色的内衣进行情景陈列，分别是高大帅气的男模、漂亮的女模和一个可爱的小童模，组成美满的三口之家。模特们穿着红色的内衣，用红色的小灯笼做装饰，一股浓浓的年味散发出来。特殊的模特组合造型和热烈的卖场氛围吸引了很多顾客驻足，导购员适时的推荐相关商品，并将其寓意告知顾客，大大提高了成交量！

年味是导购员成交后脸上的笑容；年味是超市里红红火火的年货大街；年味是顾客拿着大包小包的满足；年味是空气中弥漫着的幸福。

新年到，年味浓，来萬德福大家庭体验浓浓的年味，感受满满的幸福。

□ 萬德福莒县店 蔡明丽

