

创先争优 争做销售先锋

关键业绩指标排名榜

(2017年5月)

Table with 2 main sections: '商业公司年度销售计划完成比例排名' and '商业公司年度毛利完成比例排名'. Each section has columns for '部门' (Department) and '名次' (Ranking). The sales table lists departments like 新玛特购物中心, 新玛特购物中心五莲店, etc. The profit table lists departments like 超市采购部, 百货招商部, etc.

注:以上数据由战略预算部提供,负数为倒数。

《日百文化 投稿 (2017年5月)》

Table listing authors and their article titles for the May 2017 submission period. Authors include 岚山新玛特, 五莲新玛特, etc.

《日百文化 采纳 (2017年5月)》

Table listing authors and their article titles for the May 2017 adoption period. Authors include 岚山新玛特, 商学院, etc.

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...

古道热肠的日百人



近日,一封感谢信寄到了董事长手中。原来是市法律援助中心的张先生不慎遗失了自己的车钥匙,多方寻找未果,而钥匙恰好被公司的一位员工(姓王)捡到...

下文为张先生寄来的感谢信:

新总您好:我是日照市法律援助中心一名员工,前几日,我匆忙中把汽车钥匙丢了,经多方寻找未能找到,今天我在车库的地上发现贵单位一位姓王的职工给我留言...

什么也不要,对此,我表示深深地感谢。感谢贵公司培养了如此优秀的职工,感谢王职工这种拾金不昧的精神! 此致 日照市法律援助中心 张宗武 2017.5.10

对此,董事长、总裁亲自批示刊登在《日百文化》,好人好事就应该大张旗鼓地表扬。

无独有偶,近日,五莲新玛特皮鞋区迎来了一位特别的顾客,他送来了一面锦旗:拾金不昧,道德高尚。原来是他的手机不慎丢失,导购员于陪红捡到后联系到他并送还,顾客心中充满了感激...



A handwritten thank-you letter from a customer to a staff member at the日照市法律援助中心 (Rizhao City Legal Aid Center), dated 2017.5.10. The letter expresses gratitude for the staff member's honesty and integrity in returning a lost car key.

“上帝”需要什么

有这样一案例:某顾客购买了羊毛衫后,要求退货,并否决了导购员推荐的其他解决方案。品牌的店长小李与顾客交流中了解到,顾客想退货的原因是:衣服太显胖,不好看。小李请顾客再试一下看,并给顾客搭配了一条腰带、围巾与大衣...

全员代言唱响最强音

4月27日-5月10日,公司组织的“五一卡券营销活动”成果丰硕,在淡季市场上掀起了一股购买“日百金卡”的热潮。活动期间,公司制定了大力度的折扣方案,让利顾客、员工与厂商...



商票升级,服务提高

加强与供应商的沟通与联系,提升供应商满意度,是我们工作中重要的一个环节。公司自2015年4月开启了新的货款结算方式:商业承兑汇票,一直使用纸质承兑汇票的方式...

勿忘服务本质

在门店购物时有时遇到这样的导购,询问某件产品时,她会告诉你这件产品我不了解,负责的导购不在。甚至有的导购员在顾客询问不是自己品牌的商品时,会装作听不见顾客的询问。近期,一些服务不到位的案例被披露...

岚山新玛特:了不起的总台班

去年被评为优秀班组,背后是整个班组的努力与付出,究竟是哪些亮点让总台班脱颖而出,一举荣获优秀先进?带着疑问与好奇,记者走访了岚山新玛特总台班。 服务为民是根本 勤恳敬业为顾客,便民服务暖人心...



主动加班到收银员的岗位上,帮助顾客收单分装商品,发挥出极强的互助团结意识;之前的九阳促销活动,总台班的伙伴们放弃原本的休息时间,走访街巷住宅小区,宣传推广,最终也取得了优秀的销售业绩...

逆境中飞扬

近日,公司推出了多款日百金卡+商品的促销活动,门店的金卡+活动做的异常火爆,成绩也十分抢眼。店总经理张瑞庆的一些做法让我深受启发: 集中陈列,在陈列日百金卡+商品时,张总果断的把食品组三节货架拆掉...

跨越断桥 扭转结果 多福山之行的

5月22日-24日，我参加了人生中第一次拓展训练营，我们首批来自不同门店的24位同事兴高采烈地相聚在美丽的多福山。

两天的紧张训练中，给我留下深刻印象的是“断桥飞跃”。断桥就是依靠搭建在9.5米高空的两块铁架组成的一道断桥，断桥跨度80厘米。要求参与队员从一块板跳到对面的另一块板，然后再从对端把脚搭过来，屁股下蹲，身体后仰，头和脚在一个平面后迅速收脚并拢在安全绳的牵引下安全地放下来。我是第二个上的，在同伴的帮助下迅速按教练教的方法绑好安全带，教练给系上安全绳后我就出发了。

因为我是电工，平时经常爬高，一开始我真真的不发怵。顺着铁梯我迅速地爬上了断桥，站在上面往下看只觉得头晕目眩，头脑一片空白。我在桥边稳了一小会，慢慢地顺着铁梯往前走，这时只觉得头发竖，脚发软。听着伙计们在下面给我助威呐喊的声音，我浑身又来了劲，迅速调整好自己状态，慢慢地移动到了铁架端头，望着另一端的铁架，心里想着怎么才能越过中间的断桥。

我做着深呼吸，努力的调整自己。按照教练教的方法双手张开，做平衡状，右脚一点点往前移，调整姿态，让脚掌三分之一伸出空中，以便跳跃时蹬板，获取足够的反弹，跃过“断桥”。

到了“断桥”边，心里有些慌，就怕从桥上掉下去。脚开始抖，有些彷徨，有些犹豫。心里默数着一、二、三，然后跨出去，居然稳稳的落在了对面的桥板上，心里踏实多了。

有了第一次的经验，转过身来跨回去的时候觉得轻松了许多。也是按照教练教的方法，费了很大劲才把另一只脚踏过来，慢慢下蹲，头后仰，然后收脚，在教练的帮助下到了地面，心里一下子觉得放松了。

两天的拓展训练，我深深体会到干什么事都要有团队的协作精神和协作能力。无论是七巧板组合，抑或通过雷区，要求的都是团队协作。实际上，任何一个人，任何一个组织，都没有办法独立完成全部工作。这就要求全体人员都要具有协作精神，不能各自为战，散兵冲锋。协作能力则是保证完成任务的基础，这就意味着，每个队员都要

充分发挥自己的主观能动性，根据自己的所长，该动手的动手，该动脑的动脑，并迅速进入角色，有条不紊地完成各自的工作。

□ 新玛特购物广场 袁军



在公司的组织下，我们前往了美丽的多福山进行了为期2天的拓展训练。

拓展训练的第一天下午，我们进行了高空作业项目，



高空断桥这个项目考察每一个成员的胆量，对于这个项目，很多人都缺乏自信，甚至不敢尝试。但是在教官和团队的鼓励下，每个人都顺利的完成了项目。“信任背摔”项目充分体现了彼此之间信任与被信任的关系，但是刚开始大家都非常害怕紧张，但是随着每个队员之间相互鼓励，和教练慢慢引导下，大家都做的很好完成了这个项目，通过这个项目让我们团队之间的距离又拉近了一步。

晚上，我们又做了“动力绳”的活动，通过这个项目我们从不可能完成到挑战成功，这个活动也充分说明了人的潜能是无限的，团队的力量是不可估量的，晚饭期间公司也给我们准备了篝火晚会和烧烤，还有娱乐活动。第一天，就是在紧张和兴奋中度过，大家也期待着第二天的到来。

第二天，我们分别作了雷阵、高效沟通、漫步太空、弓箭家园等项目，在最后一个项目大家更是感触颇深，都泪流满面，同时也学会了感恩。

通过这些项目，我深刻的理解了“团队”的内涵，体会到团队协作在任务执行过程中的重要性，同时也学会了如何突破自己心理的极限。拓展训练是短暂的但影响是深远的，我要把拓展训练中体会到的切实应用到今后的工作中，使自己充分融入到创造卓越的团队之中。

孝顺竹



此次有幸参加南京考察活动，南京总统府中栽种的孝顺竹让我印象深刻。

孝顺竹的笋都围绕老竹生长，形成一簇一簇的生长方式，永不改变，就像孝子一样围绕老竹成长。夏天的时候，周围的竹子身上的叶子长得旺旺的，为母竹遮挡炎热的阳光，冬天的时候周围的竹子脱去身上的竹衣光秃秃的，让更多的阳光温暖母竹。

孝，善事父母者。从老省，从子，子承老也。《诗经》中云“父兮生我，母兮鞠我，拊我育我，长我育我，顾我复我，出入腹我，欲报之德，昊天罔极。”“孝”是儒家伦理思想的核心，也是治国治民的首要。

孝乃人之本，百善孝为先，孝敬父母自古以来是中华民族的传统美德。人活在这个世界上，源于父母的赐予，是父母给了我们生命，但随着我们慢慢的长大，我们离开了父母，闯荡所谓的自己的天地，忘记了家中挂牵你的爹娘。随着时间的流失，随着外界的浮华和忙碌，我们忽略了家中的父母年纪大了，她们也需要陪伴。

“对欲静而风不止，子欲养而亲不待。”好珍惜和父母相处的时光吧，哪怕是简简单单的陪伴，一个问候的电话。

□ 岚山新玛特 王淑英

突破自我，我们赢了！

拓展训练完美结束，它虽然给我带来过身体上的疼痛，但留在心底深处的是震撼和感动。从最初怀着雀跃的心情去欣赏美丽的多福山到一下车就来到训练场马不停蹄的高强度训练，无不体现着我们日百集团的行事风格和企业精神。

此次训练，只用了短短5分钟的团队文化建设，就让我们21名伙伴从陌生到相识，并紧密团结在一起。我们利用团队力量一路过关斩将，挑战一个又一个极限，战胜一个又一个自我，仅仅两天的时间，我们懂得了沟通、交流、合作、资源共享才能发挥团队最大的力量，才能实现合作共赢，创造奇迹。

动力圈这个项目要求我们21名伙伴动作必须协调一致，按左上右下的顺序顺时针一起抬，而且用力一定均衡，否则就容易容易出现绳子脱手的现象。当教练让我们自己挑战目标时，因为正式开始之前我们已经演练过几次，21名伙伴不是动作不协调就是握不住绳子脱手，感觉摇了多少就累的不行，所以不敢把目标定的太高，伙伴们从500、1000、1500，最后最终锁定在2000。记得当时我们可教练上一批伙伴的教练，教练只是笑着说从黎明摇到天黑，当时我大声喊道：“我们一

定能超越他们，有没有信心。”伙伴们异口同声喊：“有”。

在开始前，教练再一次强调活动挑战规则，整个动力圈启动以后，如果中途有一名伙伴体力不支，可以直接放手后仰躺下，其余伙伴继续，但是如果再有第二名伙伴坚持不住放手，那么本次挑战判为结束。准备就绪时，教练又测试了一下我们握紧绳子形成的圆形动力圈的承重力，能够承受180斤重的伙伴在上面走一圈，绳上的力度之大可想而知。随着教练有力的一声口号：开始！我们也握紧绳子，左上右下，1、2、3、4……开始了动力圈挑战。

前面还比较轻松，挑战接近2000的时候，有一名伙伴体力不支躺下了，这时我们都想着绝对要达成目标，咬紧牙关，随着一声1999、2000成功达成目标。这时教练问还能不能继续挑战，我们异口同声：“能”，声音响彻宁静的多福山谷。就这样目标从2500、3000、3500、4000直至4100，教练喊停我们才停下。停下时伙伴们汗流成河，脱下手套双手掌心都磨得通红通红的，甚至还磨出了水泡，疼痛无比，但是大家脸上的笑容却是那么灿烂有成就感的，因为从2000以后的每

一下都是对体能的考验，对毅力的考验，对身体极限的考验，更是对团队团结力量的考验，谁也不想拖了团队的后腿，都竭尽全力保持的保持一致，从而获得最佳的团队成绩。最终，我们赢了！赢了！

这项拓展训练项目，让我最感动的有几点，一是我对面的小姑娘，2000多的时候就已经低头尽力坚持了，我心里很担心，但是当喊到99、100并再次从1喊到10时这位可爱的小姑娘就会抬头一起喊，我唯一能做的事情就是投去鼓励的眼神和加油的口号。二是我左手边的伙伴，一直准确的计数和和我一起互相呼应，呐喊加油，最大限度的调动了团队的士气和力量，为挑战目标的达成贡献了最大的力量。还有一位46岁的大姐，一直动作规范，突破身体极限，咬牙坚持，振奋了我们的士气，鼓舞了我们的人心。感动的细节还有很多很多……

相信团队的力量，相信我们每一位伙伴的承受能力。是的，我们日百人只要心往一处想，劲往一处使，齐心协力，就会把不可能变为可能，把我们的日百集团建设的更加辉煌，成为一流的企业。

□ 五莲新玛特 寇金美



管理论坛

一块地板引发的思考

5月8日，门店员工会议后，中层管理者临时会议在负一楼现场举行，张晚庆店总经理低头一看“地板怎么回事？发汗，擦不出来了。”

“地板时间太长了，擦不出来了。”

“那层光磨没了。”

各位中层纷纷议论……总之，没办法解决了。

张总随手拿来拖把，撒上洗衣粉，用劲拖，随后实习店总梁允涛用脚踩着拖把使劲搓，结果鲜明的对比出现了，一块光亮如新，一块暗光如灰，一块地板引发了大家的思考……

习以为常的惯性思维，让我们以陈旧的思想看待身边的事物，地板黑了，时间久了，擦不出来了；设备陈旧，效果不好，不能修了；客流少，销售下滑，经济大环境影响的……

事情真的像我们想到的一样吗？眼中认为一切都是正常，没有问题，没有瑕疵，就不会有改变。阿米巴经营改革不仅是经营模式的改革，思维的转变更为重要。

不能发现问题，就不会解决问题。事情的结果如何，不要习惯性思维蒙蔽，没有尝试，没有发言权，只有深入了解，只有亲身体验，才能做出正确的判断，有效的措施，最终的结果。

一块地板引起的反思，改变自己，从小事做起，从正确的思维模式开始，从真抓实干开始……

□ 岚山新玛特 宋利娜

呼唤工匠精神

柳树香：竭诚服务待嘉宾



她带着满腔的热情去工作，把卖场当成了自己的第二个家。作为员工，她兢兢业业、任劳任怨，积极主动地完成所有任务，用她扎实的业务能力赢得广大顾客的信任，用春风沐雨般热情的服务留住了顾客的耐心，就像她名字一样让人感觉亲切而温馨——柳树香，莫德福县店生食部美赞臣奶粉导购员。

作为销售导购，具备扎实的业务知识与销售能力是基础。在生食组提及柳树香，无人不称赞。她用精准的FAB销售法进行讲解，小到商品的编码、生产日期，大到每款奶粉的功效，适用人群她都熟记于心。从幼儿健康到奶粉功效，每一个环节她都备足了功课，顾客询问起来她应对自如，尽职尽责向每一位顾客传播正确的奶粉知识。在销售过程中，她总是有丰富的产品知识，让每一位顾客都能为自己的宝宝挑选到一款合适的产品，让顾客都为她竖起大拇指。每当竞争对手搞活动，柳树香更是干劲十足，第一时间搜集信息进行反馈，并积极沟通供应商举行促销活动，记得有一次竞争对手搞活动，但我们的供应商不支持此次活

动，情急之下，为了提升自身的竞争力，她自费300多元购置了小玩具，作为奶粉的赠品送给顾客，产品销售的好她比谁都满足。凭借丰富的奶粉知识、扎实的业务能力，柳树香一步步赢得了顾客的信任。

顾客把她当做亲人，佩服她的能力，欣赏她的为人，更信任她的产品。细致入微，态度和蔼的服务形象更是深入到顾客心中，不少顾客成了她的回头客。为了方便交流，柳树香主动加起了顾客的微信，每一位顾客购买奶粉的日期她都记录在册，定期对顾客进行回访，计算奶粉消耗量，预计顾客之前购买的奶粉快喝完了，便提前跟顾客交流：“您好，我们的产品近期有活动，您需要可以跟我说”询问时机恰到好处，与顾客的购买需求碰撞，带动销售量逐步提升。对于居住外地，事情多抽不开身来购买的顾客，柳树香主动联系快递派送，保证货物送到本人手上，事无巨细，让每一位顾客都感受到踏实与温暖，不少顾客将自己的朋友、邻居都介绍给了她，柳树香就这样变成了大家的“知心大姐”“服务专家”。她以基本的业务能力吸引顾客，用热心的态度感化顾客，用保姆式的真诚服务留住顾客，带动销售！

心系顾客，服务至上。因为代理商更替，柳树香在家待岗，期间不少竞争对手来与她沟通，她一一回绝。她说：“我喜欢日百，喜欢日百的企业文化，在这里我得到了各位领导及同事的关心与支持，即使我们的品牌不再上柜，我也会选择其他的品牌任职，绝对不会离开这里”。待岗期间她主动来公司，继续换上工作装与准妈妈们交谈，寻找发展潜在客户注册会员，为商品再次上柜做好前期客户积累。曾经的老顾客找到她购买奶粉，柳树香不辞辛苦多方联系其它地区门店，最终将奶粉送到客户手上，虽待岗，但是本职工作不能忘，为顾客服务的立场不能丢。

付出辛苦，倾注心血，她的奉献精神值得我们所有人学习。这是一份对事业的虔诚执着，对企业文化的认同，对日百的归属感！竭诚服务待宾客，工匠精神在服务奉献中传递，工匠精神在日百人群中传颂。

□ 本报记者 姜凯丽

身边人 身边事

平凡，不平凡

李晓燕是我们莫德福岚山店休闲部的一名导购员，她工作认真负责，为人更是热情朴实。

自公司推出金卡+各种活动以来，李晓燕一直以积极主动的态度迎接每一次目标的达成，并付诸快速有效的行动。对每一位进入专柜的顾客她都热情的介绍推荐金卡，成交率极高，下班后更是放弃休息时间，奔走于亲戚朋友之间。不管是月度金卡目标还是五一金卡冲刺目标，她都是柜组第一个完成的员工！

由于专柜人力的暂时缺失，李晓燕一直是全天在专柜，而为了保证专柜销售，她主动联系厂家开展了使用金卡购买夏款可享受9.7折优惠的促销活动。活动自开始以来，取得了良好的效果，因为这样的促销活动给顾客带来的是真正的实惠，更重要的是，李晓燕是真正的站在顾客的角度，替顾客考虑，让顾客满意。

有一些年龄大的顾客不明白金卡使用方法，她总是耐心的一遍一遍的给顾客讲解，不仅仅是给顾客推荐金卡，门店内的促销活动她都会第一时间通知顾客，让顾客去超市逛逛看看，“这么实惠的促销活动，顾客不知道真是太可惜了”。简单朴实的语言，彰显的是她的工作热情与对顾客负责。

柜组利用早班会时间向李晓燕学习经验，她的一番话深入人心：每次目标下达后，把它看成是一次挑战，是必须完成的挑战，是不能退缩的。李晓燕的内心一直是阳光积极向上的，遇到问题她从从不抱怨如何难做，而是思考如何做到。虽然是在平凡的岗位，但是她的思想是不平凡的，这是值得我们所有的员工向她学习的。

□ 莫德福岚山店 汉赵燕



员工视点

为“日百好家属”点赞

五月的天，焕发着青春，散发着活力，张扬着奔放，呈现着缤纷，犹如奋发前进中的日百！

说起“小算盘”能手，那就不得不提一提莒县新玛特店总经理张永勤的家属张金蕾，她可是圈子里出名“日百好家属”。

为了更快的实现金卡销售和商品销售，她的“小算盘”更是打得响亮，她会充分研究活动方案，这不她近期的金卡活动和商品促销活动叠加，计算出更加优惠的商品价格。

每次张金蕾都是前一晚将所需要购买的商品告诉张总，张总负责付款后，由物流车直接送到她的车库，她将自己家的车库当做周转站，全力支持门店销售。

一人在大楼，全家忙销售，为日百好家属点赞！

莒县新玛特 宗晓燕

经营会计之我见

让企业数据分析落地

公司阿米巴经营模式改革工作正在如火如荼的进行，我对经营会计的理解也发生了很大的变化。

学习之后，我的观念开始改变。年会中提出，公司将由总部加强型向门店加强型转变，做为改革的参与者，必须要转变思维模式。

“如果把经营比喻为驾驶飞机，会计数据就相当于驾驶舱仪表盘上的数字，经营者相当于机长，仪表必须时时刻刻变化着的飞机的高度、速度、姿势、方向准确及时地告诉机长。

站在客服部的角度看经营会计，相当于运用数据分析，挖掘数据背后的深层问题，这更有利于工作的开展。

让数据贯彻在每个员工的工作中，形成一个良好的循环。

日照店 武娟娟

说起大数据、大数据分析，很多实体零售从业人员都感到离自己很遥远，感觉这属于技术科研部门的事。

在企业的传统认识里，企业的财务数据最为重要，因为它能反映企业的经营现状。

如果一个企业经营者不懂数据的作用，也就无法很好地参与经营。不参与经营的数据，其价值也就不复存在。

信息部 苏文平



经营会计报表浅析

经营会计报表顾名思义就是为经营而做的会计报表，报表是为提升经营水平服务的。

经营会计报表细分至每一个巴，每一个巴的经营数据是显而易见的，能快速的计算出哪一个课别，专柜是盈利的，哪一个是有潜力的。

经营会计报表，真正激发了全员的经营意识与竞争热情，提高了全员的工作积极性。

经营会计报表是一张神奇的报表，就像指引方向的灯塔，让我们时刻走在正确的道路上。

莒德福莒县店 王霞

一巴一表 人人都是经营者

经营会计是阿米巴经营的重要落地工具，其原则是通过经营报表反映经营状况，使经营者对经营状况一清二楚。

经营会计科目的内容，推测企业的业务特性。阿米巴经营是让员工“做老板”，让每个员工像老板一样思考、决策、行动。

正如华为实施的“铁三角”阿米巴模式，就是基于应对好的客户界面需求而生成的以项目为中心的团队协作模式。

会计科目数据推测企业经营的健康状况，是经营会计的另一运作原理——数。

能力，发现经营问题，从经营的角度去分析和解决问题，倒逼管理。

企业经营的基本原则是销售额最大化的同时，费用最小化。费用的投入、使用和控制的绝对值、占比值都是相对的。

三、会算账，算好账，阿米巴平台成就经营者人才。

经营会计科目数据背后的原因和机理，呼唤企业内有经营智慧的人才去发掘和发挥。

日百商学院 邹平

换位思考带来的销售

五一劳动节过后，客流较少，旺季销售好不代表个人的业务技能好，只有淡季销售好，才能体现个人技能的真正本事。

周三早晨刚接班，老凤祥专柜的卢爱琴正在整理商品，一位阿姨来到了柜台，卢爱琴立马走上前去说：“您好，欢迎光临老凤祥。阿姨，您需要些什么？”

“阿姨，您这手链非常不错，款式也非常适合您，您确定要换吗？”卢爱琴看了看说。

“我觉得上了年纪的人不如带个手镯好看，丫头，你觉得我这个手链确实适合我吗？”阿姨一听犹豫了。

“阿姨，你看，这款手链大小合适，你皮肤又白，很显年轻，更重要的是，这手链这么新，你现在换了还得贴工艺费一千多，再加上以旧换新费用，就算您一克新金不加，也得花费将近一千三百元，确实没必要。”

接着，卢爱琴又笑着说：“虽然我们希望你消费的越多越好，但是从您的利益角度出发不建议您以旧换新。”

“阿姨，要不这样，我还是建议您别换了，我看您手上没有戒指，这个钱您还不如省下来买个戒指，一举两得多好。”

用灵活变换销售思路，站在顾客立场上为顾客着想，让顾客确实从中受益，这就是销售达成的重要因素。

岚山新玛特 张静

门面采风

阿米巴经营与承包经营的区别

首先，从责任的角度。承包经营简单地追求利润最大化，而阿米巴经营是以培养人才为核心目的的同时，实现利润最大化。

第二，从权力的角度。承包经营往往拥有较大权力，当然，这种权力是他们与企业所有权的代理人博弈出来的。

第三，从利益的角度。承包经营为了刺激承包人的积极性，往往对承包人利益最大化予以承诺。

第四，从长短期利益平衡的角度。承包经营往往关注短期利益，急功近利，因为短至一年，至多三年的承包期限机制给到承包人追求短期利益的驱动力。

第五，从大局观的角度。部门承包者关注部门利益而不关注企业利益，在局部利益最大化的氛围下，企业难免出现“诸侯”。

最后，从资源利用的角度。承包者由于优先保证局部利益和短期利益的实现，往往不顾一切地透支资源使用。

但是，知道以上六点区别还不够，因为很多老板从意识上明白阿米巴经营不是承包经营，但为什么还是在实际推行阿米巴经营的过程中演变为承包经营呢？

所以，阿米巴经营的绩效考核方式非常重要，应该牢牢把握整体利益大于局部利益的原则。

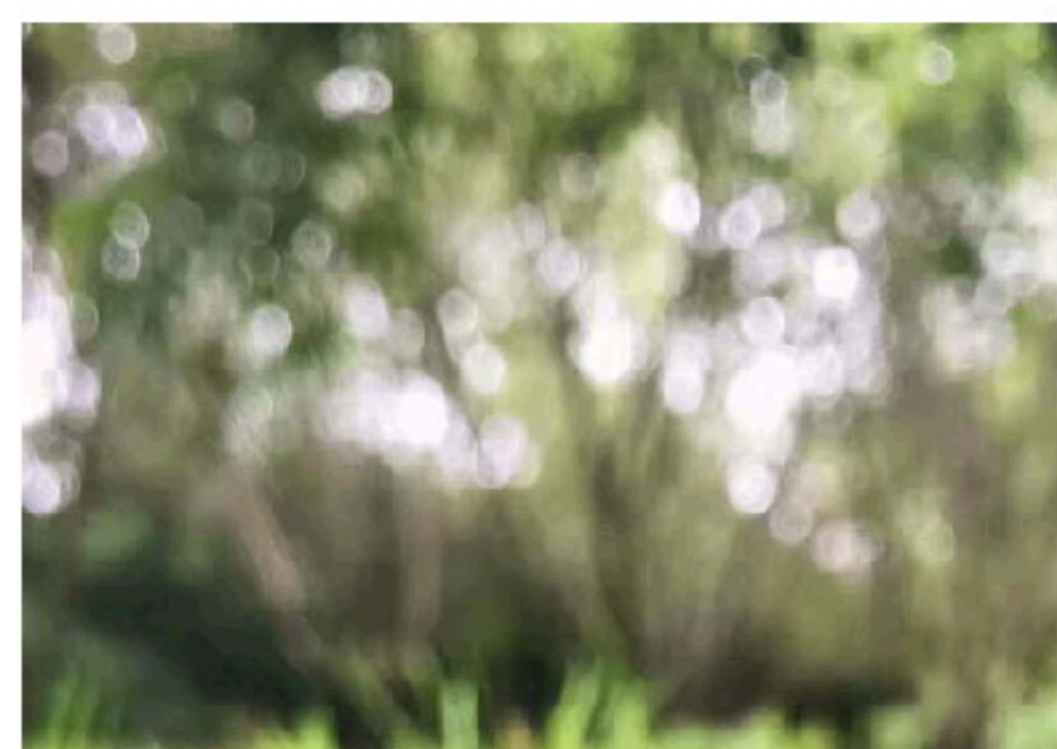
通讯员培训优秀作品赏析



集团办公室 袁启/摄



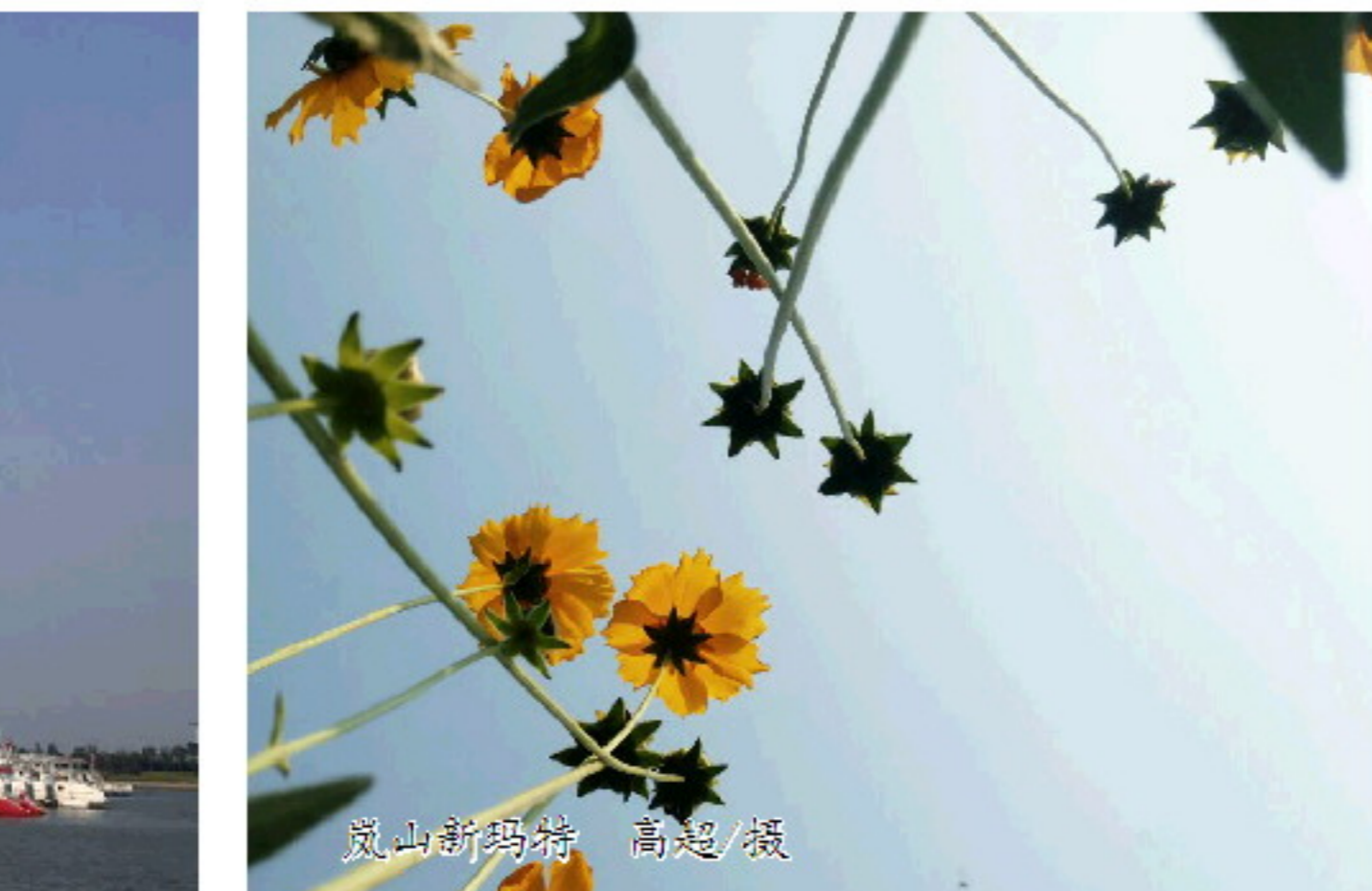
岚山新玛特 高迪/摄



日照店 王静/摄



莒德福莒县店 胡翠玲/摄



岚山新玛特 高迪/摄



日照店 王静/摄