

## 山东新合作乡镇店 实施差异化考核

本报讯 年初,山东新合作公司根据各乡镇空间结构、生产力布局和区域特色,制定出台了《2014年度乡镇店考核管理办法》,对全县13家乡镇直营店制定了不同的考核标准和具体的实施细则,摒弃“一刀切”,进行差异化考核。该《办法》的实施,调动了门店经营的积极性,各门店根据各自情况,调整销售策略,呈现出良好的发展势头。冯家店的王经理说:“新制定的乡镇店考核管理办法,使我们摆脱了与县城店考核一视同仁的硬约束,明确了方向,发挥了自身优势。”自《办法》实施以来,该店1月份销售额比去年同期增长27.5%。

(山东新合作 陈军先)

## 兖州新合作积极组织 员工培训活动

本报讯 近期,兖州新合作一年一度的春季培训工作全面展开。培训主要围绕着如何塑造优秀员工及管理者职业化形象、全面提升工作能力及业务水平、发挥优秀团队的整体效能而展开。

2月26日进行的中高层管理人员培训,特邀两位著名经济学者分别就国际经济形势分析和传统文化与管理等内容进行了深入浅出的讲解,课程精彩生动,培训效果显著。兖州新合作公司将陆续开展的系列培训还有组织人员参观典范企业学习先进经验,优秀门店之间相互学习交流,大卖场、精品百货、连锁公司、曲阜百意、邹城百意和丰县百意内部开展的以提升服务形象和职业素养为内容的职业内训等。(兖州新合作 肖敏)

## 山东新合作组织实施 “一扶三帮”活动

本报讯 “新合作不仅给我们村带来了3万元的帮扶资金和30余本特色养殖及种植方面的书籍,而且还帮我们村的边伟杰圆了大学梦。”沾化县大高镇边家村书记边泽瑞高兴地说。

春节后,山东新合作公司组织实施的“一扶三帮”活动的第一站就来到了大高镇边家村。“一扶”即扶持农民尽快脱贫致富,向农民提供资金、信息和技术方面的支持;“三帮”即帮助困难职工,让他们树立信心,渡过难关;帮助贫困学生,让他们重返校园,完成学业;帮助孤寡老人,让他们安度晚年。通过实施“一扶三帮”活动,企业品牌形象深入人心,员工的大局意识和感恩意识逐渐增强,从而推动了企业文明及各项工作的开展。

(山东新合作 陈军先)

# 宁夏新合作网络建设成效显著

本报讯 宁夏新合作公司通过积极组织实施国家商务部“万村千乡市场工程”、全国供销总社“新网工程”和自治区政府“新农村、新合作、新网络”工程建设农村流通网络,截至2013年底,已在全区建设县、乡两级配送中心29家,乡镇商贸中心16家,精品店194家,农家店(农家超市)2644家,移民店66家,黄河经岸特色村镇超市4家。其中,通过自治区商务厅、财政厅及各

市县商务、财政部门验收合格并给予政策支持的标准配送中心24家、综合商贸中心9家,农家店(农家超市)1666家,移民店48家,沿黄河城市带特色村镇超市4家。

在项目建设中,公司充分发挥全区供销社系统网络优势,联合各市县供销社直属企业、基层供销社及民营企业 and 从事日用消费品批发配送业务的个体经营大户,采取直营带加盟

和代理加配送的经营方式,以点带面、点面结合的运作模式,以示范带动、网络互动为运营手段,依托实力强大、网络健全、信息技术完善、配送业务开展较好的县级供销社和民营企业,在坚持六统一(店面形象、营销策划,商品配送,货款结算,投资管理,服务规范)的原则下,对全区农村流通网络进行规划布局,选点建设,并进行整合优化,改造提升。

在全区各市县建立县级配送中心,在各乡镇建立商贸中心和中心超市,在各行政村建设农家店,按照自治区政府建设黄河经济带和百万移民搬迁两大“一号工程”,重点在各移民村建设移民新村超市,在沿黄河经济带建设塞上新居超市。目前,已形成了具有配送中心,乡(镇)有商贸中心及中心超市、村有农家店(移民店)的三级网络体系。(宁夏新合作办公室)

## 襄阳新合作物流公司 举行市场拓展分享会

本报讯 2月11日,襄阳新合作物流公司销售部在营销大厅举行市场拓展分享会。会上,公司销售部全体员工通过演讲和现场提问交流互动形式,对前期市场拓展情况进行了展示和分享。公司对在拓展训练中涌现出来的3名优秀员工给予表彰和奖励。

2月8日至10日,襄阳下了入冬以来第一场大雪,气温降至零下几度,异常寒冷。销售部策划营销人员在市区发放万本《新合作》宣传册为拓展训练主题,划定区域,组成小分队,不分任务,不配车辆。营销人员充分利用各自的社会资源,克服困难,顶风冒雪,3天时间跑了400多家单位,共发放了7500本宣传册。

分享会上,大家分享经验,



相互勉励,激发斗志。公司分管销售的副总经理叶程说,销售部团队自成立以来,积极拓展市场,寻找客户资源,经历

寒暑,饱尝艰辛,团队团结合作,积极向上,是一支让人充满信心的团队。

(襄阳新合作 李传雄)

## 十堰新合作两店长 慧眼识贼助公安机关破案

本报讯 近日,十堰晚报专版报道了“抹掉商品日期,专找超市‘索赔’,作案10余起的两男子涉嫌敲诈勒索被刑拘”的新闻,一时间,成为人们茶余饭后谈论的焦点。新闻中慧眼识贼的主角正是十堰新合作的两名店长和安防总监。

事件该追溯到春节期间,城区各大超市的收银台前排起长队,市民正在选购年货。在一家超市内,服务台工作人员正忙着给顾客兑换奖品。这时,一个戴眼镜的男子找到其中一名工作人员大声嚷道:“你看,你们卖的黄鱼没有生产日期,是‘三无’产品……”工作人员接过男子递过去的一袋冷冻黄鱼和超市购物小票,进行仔细核对。与此同时,另一位同样戴着眼镜的男子也凑了过来:“你们超市咋卖这样的

产品呢?按照《食品安全法》第97条第一款规定,对于你们卖这样的商品,我们消费者有权要求10倍于商品价格的赔偿。”“那你们要按法律赔偿,要不然我给媒体和12315打电话,让他们来帮我维权……”买黄鱼的顾客显得有些不耐烦,拿起电话就要打。考虑到此事处理起来较棘手又影响超市形象,经过一番协商,这家超市给了男子200多元的赔偿。

在随后的几天时间里,在十堰城区多家超市,都出现了类似的事件,而几乎每家超市都用相同的办法处理了问题,给予“索赔者”5至10倍的赔偿。

2月19日,两名男子来到了十堰新合作三堰购物广场,上演了同样的“诈骗戏”,就在他们大声嚷嚷着要求索赔时,店长金世华警觉起来,她一边与两名男

子周旋,一边及时将照片发往其它同行店予以辨认,确认判断无误后,迅速向安防部报告并报警,两名男子有所察觉后离开。事件发生后,十堰新合作公司安防部及时将信息向所有门店进行了通报。2月22日,这两人再次来到新合作丹江一店行骗,店长柏涛机智处理,会同安防员将两名诈骗犯移送到当地公安机关。至此,接连发生在城区、郧县、丹江口市等多家商场超市的敲诈勒索案得以告破。

十堰新合作三堰购物广场店长金世华和丹江购物广场店长柏涛遇事冷静、沉着应对,安防总监张正华及时协调处理并保留有效证据,不仅为公司挽回直接经济损失,而且为公安机关破获案件提供了最有价值的线索。

(十堰新合作 喻喜)

## 陕西新合作春节期间 销售呈现开门红

本报讯 进入2014年,陕西新合作西果公司抓机遇、做促销,终于取得了年初开门红。春节黄金周期间,直营门店销售145.60万元,较去年同期的120万元增长25.6万元,毛利额21.30万元,较去年同期的18.53万元增长2.77万元,毛利率由去年的15.44%增长至17.96%。

(陕西新合作 张秦焱)

## 十堰新合作进入 远程培训“e时代”

本报讯 近日,十堰新合作2014年第一期新入职员工培训活动如期举行,此次培训首次尝试启用网络视频系统,实现异地同步培训。清晰的画面和声音,让全体参训人员体会到了视频系统带来的便捷。

利用视频系统,让远在300公里之外参训人员不仅同步接收公司十堰本部主会场的视频、音频信号,同时还可以通过系统共享文件资料功能展示照片、PPT、文字、表格等文件,参与到现场发言,实现了公司本部与各区城间的培训实时交流互动。

近年来,十堰新合作经过快速发展,经营网络已辐射十堰五县一市及襄阳、随州等地,区域广,路程长,进行集中培训,不仅浪费人力、物力,而且安全管控难度加大,只能采取分区域逐一集中进行,一期培训至少花费1个多月时间。网络视频系统的成功应用,将彻底解决这一问题。通过远程共享,不仅节约了成本,同时减少了参会人员的舟车劳顿之苦,降低了安全风险,使公司把更多的人力、财力和物力投入到经营工作中去。下一步,公司还将网络视频系统应用于会议、技术交流以及紧急情况处理等更广泛的经营管理领域,为公司加快信息化进程创造条件。

(十堰新合作 喻喜)