

集团成立十五周年庆优秀征文展示

# 用心做事 敢于创新

■十堰新合作公司 黄俊(二等奖)

我于2003年入职十堰新合作,风雨15载,有幸经历了公司从鑫城超市到新合作超市,再到并购京华超市的变革,跟随公司不断发展壮大的步伐,15年间,我也从一名门店安防员到企划部员工到成为部门主管,一步一个脚印进行着成长的蜕变。特别是近十年来从事企划主管团队管理工作的经历,让我感慨良多。

## 一次技术革新

2008年以前,大家在超市企划部经常会看到这一幕:门店美工们整天趴在桌前,双手永不停歇地写促销POP,他们的手指、衣服、脸蛋乃至全身都被染上了花花绿绿的POP墨水。是的,超市里大大小小的促销都需要一张一张的手绘POP来展示,要是逢大型变价促销或新店开业,大家更是一夜不眠不休的1张、2张、……300张,那种疲惫困乏,除了企划从业人员,真没有几人能真切体会!加之企划美工流动性比较大,一旦培训跟不上,导致手写POP五花八门,给门店形象造成不良影响。

面对多年的困扰,新上任的危经理带领大家积极想办法,最后大家一致提议,将人工手写POP想办法转变成机器打印,要知道这样的做法在当时整个超市行业好像没有先例。但我们可以大胆地去试一试,坚定了的想法后,按照危经理的思路,我们开始积极探索、尝试,与信息等部门加强沟通,不断的进行系统调试、设计打印模

板、测试纸张厚度、设计配套的POP展示道具、找厂家定制等等,就这样经过反复地研究推敲,测试再测试,最终各种规范的打印POP一一陈列展示在顾客眼前,门店全员可以打印操作,运用起来得心应手,此后各门店不再设置企划岗位,为公司节省人力物力的同时,门店形象也得到了前所未有的统一和提升。两年后,同行企业也都纷纷效仿,这次创新让我们整个企划团队颇有成就感,大家都深深意识到,只要齐心协力、放开路子、大胆创新,没有解决不了的事。

## 创新营销活动

“下面请悠悠老师给小朋友们演示豆浆、愤怒的小鸟是怎么做出来的……”不要以为你走错了地方,没错,这里就是新合作超市,你正在看到的是新合作第五届儿童暑期周周乐活动现场。

近年来,我们企划团队打破传统营销思路,寻找儿童培训机构等异业资源加强联盟合作,将门店变成孩子们的暑期免费课堂,将超市员工训练成优秀主持人,将会员的孩子变成了我们的受益学员。摆脱传统单纯的商品促销,加强与顾客的现场互动,更好地带动卖场人气、提高口碑,让超市销售做到淡季不淡。不同的节日不同的活动,风筝涂鸦、油纸伞DIY彩绘、泥塑活动、小小营业员、捕鱼达人、我是大学士、小小厨神等现场亮点互动活动,层出不穷,很好地活跃了门店氛围,提升了人气,每年丰富多彩的暑期

儿童活动已成为新合作超市一道特殊的风景线,赢得了社会良好的口碑。

## 紧跟时代发展步伐

随着互联网的发展、电子商务的崛起,出现了银联、微信、支付宝等第三方支付方式,我们积极主动与第三方支付平台沟通、洽谈、合作,逐步将全新的支付方式引入各网点投入使用,在此过程中,我们加大力度做好宣传和引导,积极争取各种优惠政策,努力推动各项活动实施,让门店员工和顾客转变观念、学会操作。第三方支付现已成为顾客消费支付的主流,云闪付、自助收银、刷脸支付,新技术的交替更新日新月异,我们时刻督促全员学习,积极接受新事物到来。

随着移动互联网手机的普及,我们便策划建立微信营销体系,各门店建立起微信顾客群,制定微信管理规则,通过定时派发红包、节日礼品以及发布店面实时促销信息来经营。同时,通过各种方式加大宣传微信公众号二维码,如定期征集营销活动、运用第三方公司吸粉设备程序、员工硬性推广等让消费者扫码关注新合作,曾利用免费资源引进50台体质吸“粉”机1个月左右吸粉人数达到2万多人。截止目前,公司的微信服务号粉丝数已突破40余万,为我们全面取消传统的纸质海报宣传打下了坚实的基础。

十五年饮冰冰凉热血,十五年努力自成芳华。变革创新未有穷期,我将扎根企划岗位,不断创新,不断超越,带领团队共赢新合作美好的未来。

# 立身行道 始终如一

老子曾言:“慎终始,则无败事。”意思是说,做人做事慎始慎终,就不会有失败与差错。同样的,党员干部保持一时的清廉并不难,困难的是始终如一保持干净。而要守好清廉之宝,就当在筑牢思想防线、不碰纪法底线、追求道德高标准三个方面下一番功夫。

首先要管住自己,筑牢思想防线,这是立身之本。有个哲理故事讲得好:时有风吹幡动,一僧曰风动,一僧曰幡动,议论不已。慧能开口:不是风动,不是幡动,而是心动。宋儒朱熹也曾说:“内无妄思,外无妄动。”再如,“廉”与“腐”有着相同的“广”字头,却拥有不一样的“内心”。一些党员干部之所以从“好干部”沦为“阶下囚”,尽管会受到各种外部因素的影响,但根本原因还在于内心防线失守,甚至背弃了理想信念、忘却了初心。一个人,只有内心强大才是真正的强大。所以,古人历来讲究“修心”,强调要“明道德以固本,重修养以安魂,知廉耻以净心,去贪欲以守节”。在今天,修心治身同样是每位党员干部必修的人生课程,片刻不能松懈,必须时刻端正心态、修炼心性、磨砺心志,常怀律己之心、敬畏之心、为民之心,坚决祛除任何“心魔”,抵制内心的“妄思”,如此才得行稳致远。

底线是做人做事的警戒线。一个人倘若心存侥幸,越过底线,以身试法,必然会受到惩罚。明代人张瀚在《松窗梦语》中讲述了这样一个故事:雨天之后,一位轿夫因穿着一双新鞋,小心翼翼地择地而行,生怕弄脏了鞋子。出城后泥泞渐多,轿夫一个不小心踩进泥水后,便不再爱惜,以至于鞋子越来越脏。可见,守住底线的重要性。对今天的党员干部来说,不碰纪法底线虽然是个基本要求,却并非不思不虑就能自然而然做到的。只有时刻防微杜渐、如履薄冰,从一言一行、一点一滴做起,才能避免出现“轿夫湿鞋”后索性破罐子破摔的情况。

“不忘初心,方得始终”。这份初心之中,就应当包含对道德高标准孜孜不倦的追求。如唐代柳宗元“贵尔六尺躯,勿为名所驱”的掷地有声,明代于谦“清风两袖朝天去,免得闾阎话短长”的两袖清风,清代戴远山“诗堪入画方为妙,官到能贫乃是清”的淡泊明志,等等。不与世俗之污浊同流,不为五斗米折腰,彰显出的正是志存高远的清逸风骨。对今天的党员干部来说,锤炼党性是一辈子的事情,要用一生践行党性修养,兑现入党时的庄严承诺。为此,必须以钉钉子精神、一锤一锤地敲打自己,一点一滴地淬炼自己,不断向着更高的标准进发,才能经受住诱惑的考验、时间的检验。

筑牢思想防线检验的是内力,不碰纪法底线体现的是定力,追求道德高标准考验的是毅力。党员干部只有在这三个方面不断砥砺琢磨,才能确保强底色、葆本色、不变色。

(源自《中国纪检监察报》)



## Y 优秀员工风采

# 多拉快跑送货忙 ——记陕西新合作配送司机李磊涛

李磊涛是陕西新合作公司配送中心的一名司机,在工作中甘于奉献,吃苦耐劳,服务热心,受到公司上下和客户的一致好评,被公司评为2018年度先进工作者和业务标兵。

送货司机工作是非常艰辛和带有一定挑战性的。李磊涛的主要工作是送“娃哈哈”水、营养快线等系列产品,送货区域涵盖曲江、三爻、三兆、王家村等60多家零售客户,送货量大,客户多,耗时长,不管是炎炎夏日,还是寒冷冬天,他每天坚持早早地来到配送中心,装货出车,每次都是200多件,在市区往返5-6个小时,才能把货送到各个客户手中,并还要将卸下的

货码好。冬天时有雪天,他谨慎驾驶从未出现过意外;夏天高温酷暑,每天他挥汗如雨将货如期送达客户,如去年8月份西安市温度达到40度以上,配送“娃哈哈”水的司机只有李磊涛一个人,由于客户要货急,他一个人二部车换车不换人,配货人员装好一部车李磊涛就赶紧开走,接着装好另一部车,李磊涛回来顾不上休息接着送货,持续加班加点,每天都在晚上8点以后才下班,他甘于奉献、吃苦耐劳的精神受到大家一致好评。

李磊涛送货细致周到,装货时认真清点,严把送货关,货物送到客户手中,仔细核对货票,确认无误。作为

一名送货员除了安全、准确、及时把货送到客户手中,还要保证收回货款无差错。由于他的认真细致,送货很少出现错送漏送现象。经常与客户打交道难免会碰到各种问题,如有客户会提出一些不合理的要求,比如客户对日期较远的商品要求换货等,他从不发火,总是能够平心静气的向他们解释,客户有困难,只要自己能帮上忙的他都会尽自己最大努力去想办法帮助。

陕西新合作公司号召广大员工向李磊涛同志学习,学习他甘于奉献、吃苦耐劳、不计个人得失的精神。

(陕西新合作 李强 冯芳)

(上接03版)做到成本支出的持续下降,而家电专业店的金牌店长则应具有较强的成本控制的能力,有效监控和调整成本支出结构的变化动态,确保门店主要成本费用支出“平衡式”递减。

2.增绩效能力。CCFA金牌店长所在门店的近3年的业绩数据显示,便利店的销售业绩连年下滑,近3年营

业额均值为983.41万元,同比下降56%,毛利率、净利润率均值分别为23%、8%,人效、平效均值分别为71.94、5.82,其中,2017年同比变化除人效上升23%外,其他主要业绩指标均下滑50%左右。家电专业店近3年营业额均值为21607.02万元,同比下降28%,净利率、人效和平效2017年同比分别减少4%、12%和23%,而比较

近3年均值,毛利率、净利润率和人效均有3%左右的提升。可见,便利店的金牌店长应具有较强的业绩提升能力,实现门店主要经营业绩指标降幅减小、逐渐回暖,而家电专业店的金牌店长则应具有较强的业绩保持能力,确保主要业绩指标回涨,门店经营业绩稳步上升。

(摘自中国连锁经营协会网)

## S 摄影欣赏



干一行爱一行

(十堰新合作采购部 张德锐/摄)