



快速响应 铆足干劲

商业公司转型专题研讨会召开

本报讯 2019年1月4日,新年伊始,为响应公司坚决打赢改革转型攻坚战号召,商业公司第一时间召开了转型专题研讨会。会议在海港城培训中心二楼会议室召开。商业公司高层、各门店总经理、卖场及采购部门代表、部分职能部门负责人参加了研讨。会议由集团副总裁、商业公司执行总经理张守岩主持。

会上,参会人员围绕转型的目的和意义,应该向哪些方面转型、具体措施及方法、通过转型能实现的效益,具体可量化的目标,以及在转型过程中会遇到的问题,如何有效解决,具体转型的时间节点,负责部门,需要公司层面给予的资源、政策支持等内容分别进行了发言。

发言过程中,与会人员就转型的目的和意义形成了基本共识,当前经济形势严峻,竞争激烈,改革转型势在必行。转型是为了求生存、提效益、谋发展,积极寻找新的模式、新的增长点,让企业更有活力,实现公司经营新的突破。

转型的方向及措施的研讨中,思维模式的转型是与会人员的共识,从员工思维向老板思维转型,从管理思维向经营思维转型,从干工作向创事业转型等。经营方面包括从商品经营向顾客经营转型、价格营销向价值营销转型、促销向促效转型、粗放型经营向集约化精细化经营转型等。

管理方面要从管控型向激励型转型、从感性理解判断向数据化精准分析转型、从人为管理向标准化制度化流程化转型等。经营转型具体方向上有超市向特色化、差异化、餐饮化、健康化,百货向功能化、体验化、品牌化、场景化转型;向新的、有发展潜力的业态、业种、项目、类别、品牌转型。

在具体操作层面,各门店、部门分别结合各自具体情况,进行了一些项目的阐述。□德福晋县店提出向孕婴童购物中心转型;莒县新玛特采取先局部后整体,调整低坪效区域,打造适龄儿童教育中心等优势业态,品类等;岚山新玛特提出社区营销,利用干部员工居住小区进行自送货业务等;□德福岚山店扩大当地供应商比例,优化业态配比,增加西餐、娱乐等项目;市北依河园超市通过品类调整、旅游产品、团购客户、异业联盟等方式提效益;五莲新玛特考虑儿童区调整为两层设计,讨论洽谈蓝钻小区、电厂内便利店等;日照店提升动销率,直供转代理、异业项目的效益提升,以资源换资产等;新玛特购物广场专注专业性,增强顾客粘性,重新复盘门店价值点、品牌调整等;物流中心提出部分仓库外租、代配送、代仓储服务管理等业务。

各高层也对各门店、部门的发言内容进行研讨点评。

指出在转型过程中不能忘记我们的老本行,要抓好各项基础经营和管理;人力配置方面要以业务为主导,考虑人工投入产出比,不能一味的压缩人力;要发散思维,打破传统模式,大胆突破,广告资源挖潜、低效合同终止、长期库存实现、社区社群营销等方式,成熟一个,转型一个,以及深化阿米巴改革的推进等。

研讨会统一了思想,达成了共识,全员要清醒的认识当前形势,以“四个务实”为指导,按照“调结构、转方式、抓特色、创模式”的思路,遵照“定目标、细量化、拿措施、盯跟踪、严考核”的工作方法,从此刻开始,全力以赴地打赢改革转型攻坚战。

会后,事业部、各门店以及相关部门分别结合各自具体情况找准转型方向和可量化的目标,迅速展开行动。确定了具体可实施的项目,转型的时间节点,责任人,制定了详细的计划和举措,并将重点工作明细化,传达给每一位员工。同时,各门店、部门还积极召开专题研讨会,充分发挥全员智慧,不断落实与跟进转型工作。

坚信我们在集团党委及董事会的坚强领导下,齐心协力,紧盯目标不放松,严抓落实不松懈,一定会在2019年,实现经济效益和社会效益再上新台阶。

□本报记者 袁启

高层论剑

管理能力=解决问题能力 =创新能力

管理者对经营管理全过程所产生的效率和作用,统称为管理能力。对于管理能力的概述,作为管理者的我们最熟悉不过,但我们仍然存在管理能力与经营业绩提升、企业发展不匹配的问题。

自阿米巴改革以来,我们的核算体系、策略体系、体制体系等,最终要落地发挥出对效益的提升作用,均指向同一方向和目标。无论多好的经营策略、技术,管理理论、工具,只有很好地转化应用于经营和管理,才能转化为管理者的智慧,只有管理者将这些智慧应用于企业经营和管理,才能转化为业绩、效益。

作为管理者,似乎我们都在不遗余力地努力实施管理的行为,但不同的管理者,产生的差异却很大。我们从阿米巴改革中两类常见的管理现象来分析。

现象一:我们每月召开的业绩分析会,各级巴长用了大量时间和精力,按公司的要求,将数据进行了深入分析,并按照洋葱图进行了层层剖析,也找到了问题所在,有些巴长能够提出有效的改善提案,并且很快地体现在经营中,实现了业绩、效益的提升。但在一些门店巴、部门巴、柜组巴的改善提案中我们仍发现,存在大部分改善课题是千篇一律、亘古不变的低效,所以月月分析,业绩仍没有得到有效改善,或改善甚微。这其中的核心、关键因素又是什么呢?

现象二:我们结合市场对各门店的经营策略进行了全面系统的盘点和全新的设计,明晰了各门店的定位和价值点,打造制定了详细的计划和策略分解。部分门店快速将定位、价值点全员进行反复宣贯,整合各类资源,团队通力配合,在过程中不断进行调整,坚定不移地按照计划、策略推进实施。在市场竞争激烈、各项工作挑战大的情况下,实现了业绩、效益、市场占有率同步提升。也有部分门店在实施之初,对管理者进行了为数不多的几次宣贯,后将其束之高阁,工作没有任何的调整和变化,沿用老办法、老路子,向公司汇报时,反馈出的是这个定位招商难、各种资源不支持、各类条件不具备等,年度内出现了团队信心不足,战斗力、凝聚力、向心力不强,出现了业绩、效益、市场占有率的同步下滑。在没有好做的市场大前提下,这其中的核心、关键因素又是什么呢?

上面的二类管理现象,是发生在我们的经营管理中的真实情况,我们透过现象来分析,这其中的核心、关键因素到底是什么呢?

现象一中,作为管理者能够透过核算发现问题,在现象和浅层次层面分析问题,但深度分析能力不足,解决问题的思路和能力不足,所以改善提案中也就只能提出通用性解决办法。我们做核算,发现和找出问题,仅仅是第一步,透过分析问题,找出问题存在根本原因,分层次提出不同的解决方案,最终通过管理实施落地转化为业绩提升、管理提升,才是我们的根本目的。部分管理者分析和解决问题能力不足,发现问题也不够全面,是导致此现象的根本所在。

现象二中,各区域门店市场的竞争都很激烈,公司根据不同门店对资源分配和政策实施最大化的支持。在市场竞争、资源支持、条件有差别但并不太大的情况下,实施效果不理想的门店,只是浅尝辄止,喜欢找客观原因,缺乏意志力,且随着市场变化,计划需调整的没有调整,把责任归到当初制定的计划不合理上面。实施效果好的门店反映出,如果我们沿用原市场策略和管理思路不能够解决经营提升的问题,我们只有透过创新来提升。创新它是一个持续的过程,是一个艰苦的过程,是一个系统的工程,它需要管理者坚强的意志力,带领着团队付出不亚于任何人的努力,才能实现。

由此我们可以得出:
管理能力=解决问题的能力:管理如果没有解决问题,这样的管理即便实施了再全面的管理,也只是有管理过程和行为而已,是无效的,管理的本质就是为了解决问题。

解决问题的能力=创新能力:之所以出现了问题,是因为以前的策略、做法、管理行不通了,要想解决问题,必须采取新的策略、办法,才能行得通,所以说创新能力是解决问题的能力。

所以,管理能力=解决问题能力=创新能力。
□商业公司人力资源总监 司玉文

新闻30天

多福山积极筹办2019新春民俗花灯会

本报讯 多福山景区定于2月5日至2月22日(正月初一至正月十八)举办为期十八天的“多福山新春花灯会”活动。此次合作方公司具备花灯展、油纸伞、风车等系列的实操能力及经验,同时也具备演出和美食汇集的能力。

12月24日,合作方到多福山现场查看,双方共同确定了合作方案和市展方案并签订合同。双方交流中还探讨了清明节及暑期等假期活动的举办“油纸伞展”、“风车展”、“暑期啤酒美食+演出”等活动。目前花灯展正在积极的筹备中,将于2月3日前布展完毕。

□威海多福山 刘云霞

莒县新玛特荣获省级“青年文明号”

本报讯 莒县新玛特踊跃参加山东省“青年文明号”创建,锐意进取,奋勇争先。广大团员青年扎实工作,奋发有为,积极开展志愿者公益活动等,表现出高度职业文明,取得优秀工作业绩,被认定为省级“青年文明号”。

1月17日上午,莒县新玛特参加了“莒县表彰获省级荣誉称号工作座谈会”,现场领取了省级“青年文明号”奖牌。莒县新玛特也表示在下一步的工作中将发挥好带头模范作用,加强对市场内各经营户的管理与教育,诚信经营、文明经营。

□莒县新玛特 董丽雨

事业部快速落实专题会议部署的重点工作

本报讯 2019开年之初,商业公司抓准“转型”这一关键词,快速行动,召开了转型专题研讨会;成效在于落实,结合2018年底召开的“提高资产资源使用效率专题会议”,会后,超市、百货事业部展现出干字当先、快字当头的工作作风,快速落实会议的相关部署。目前,各项工作已全面铺开,定下目标,分解到位,纳入考核,部分工作已经初见成效。

事业部各门店根据会议研讨内容及精神,分别制定转型提效方案,将目标数字化,重新调整,纳入了年度预算,整体效益计划指标明显提升。

同时,超市、百货事业部重点对低效资源、低效合同进行了全面排查,分析效益贡献率。制定全年的低效资源、低效合同提升计划,分解到月,纳入相关

责任人的考核。通过对低效的货架、专柜进行排查和数据分析,事业部制定出商场效益平面图。效益平面图可以直观的展现品牌专柜的位置、面积、效益等关键信息及数据,为数据信息分析、合同洽谈等提供了极好的依据和参考。

对于低效合同的挖潜,事业部以合同效益盘点为依据,对于效益低于平均值的,纳入各类别的考核中,针对性的重点提升。专项低效合同的整体排查情况,一月底已初步完成,部分项目已经改造完成或洽谈中。如日照店一楼手机收费区域属于低效项目的范围,通过排查进行了汰换和调整。超市事业部一月份挖潜低效合同同比增长18%。

另外,针对堆头、货架等节日陈列资源,打破传统的以类别进行划分的方式,采用按效益贡献进行分配资源,打破资源平均分配的弊端,以效益为中心,春节资源挖潜提升较大。

各门店资源资源的提升挖潜,制定了年度考核和季度考核,由各门店具体落实,事业部负责跟踪。部分重点项目也在调整或洽谈中。

春节旺季市场大忙之际,事业部各门店、采购招商部门迅速行动,不等不靠,积极推进落实年度重点工作,展现出了十足的干劲和信心。

□本报记者 袁启 纪为军

又是一年春来到



本报讯 春节来临,火红的灯笼、鲜艳的宣传画、琳琅满目的商品营造出浓浓的节日气氛。公司各部门上下齐动员,早就开始忙碌,为传递美好祝福,迎接农历新年做好准备。

商业公司惠思广益,推出各种形式的活动,与顾客共同喜迎春节。节前,企划部门就开展了营销活动的策划工作,洽谈活动方案,争取为顾客带来最大的实惠与便利。自1月18日起,红色的海报、红色的包装就撞入人眼,“年货大街”在各门店开市。糖果糕点、酒水饮料、锅碗瓢盆等年货商品品类齐全,货源充足,充分满足了顾客一站式的购物需求。积分翻倍赚、日百福字兑换、线下抽奖等活动也相继开展,掀起春节旺季市场的热潮。期间,线上活动也打得火热,微信小游戏参加互动抽奖,奖品让人眼前一亮,一时间朋友圈、微信群都是伙伴们转发宣传的抽奖活动。

为了抢抓春节市场,各条战线都积极备战。订单部门前的送货车络绎不绝,车来了伙伴们就“一窝

蜂”的冲到车前卸货、验货,寒冷的理货区也因为忙碌火热了起来。理货员在卖场里一刻不停,不断补充丰富商品,“年货大街”上的瓷碗盘碟擦了一遍又一遍,为方便顾客查看价格,伙伴们为每一个碗盘打上标价,扫码器打出来的价格签可以围着货架绕上三圈。午休时间都快结束了,还听到客服中心的小伙伴们在互相“推脱”,“这会儿人少,你先去吃饭吧”、“不了不了,还是你先去吃吧”。

导购员现场叫卖,热情地介绍着商品和我们的优惠活动,甚至半天顾不上喝一口水。警察在卖场转了又转,及时发现和反馈问题;安全员提高警惕,捕捉每一个细节,做好保障;办公室的招聘处也闲不下来,为春节市场广纳人才……后勤部门忙着设计、筹划,伙伴们早就参加了收银培训,为到一线帮忙做好充足准备。

为强化春节期间安全工作,集团安委会提前进行了全面的安全检查。各门店积极开展消防专题培训,对节前的商品、设施等安全问题进行了重点培训。同时还积极组织消防演练活动,对演练步骤、疏散路线进行了组织安排,确保顾客春节期间安全购物、放心购物。

春节促效活动多、客流量大,但是我们的服务始终不掉价。各店组织员工主动热情地帮助顾客送货上楼、送货上车,深夜里门店伙伴们不惧寒冷,连夜送货上门,只为按时将货物送到顾客手中。柜台上推出

的冬日暖心豆浆服务,将一杯杯热气腾腾的豆浆送到顾客手上,更是将一份份真情与温暖送到了顾客心里。

春节期间,真诚的微笑挂在每一位日百人的脸上,用心的服务体现在每一个人的身上。喜庆的店堂气氛,超值促效活动,真诚用心的服务,活跃了节日市场,更是为每一位顾客送上日百美好的新年祝福。

祝福新一年的来到,春回大地,万象更新!
□本报记者 支惠



图为新玛特购物广场连夜装车,送货上门



图为日照店员工帮助顾客送货下楼

春节慰问送关怀 浓浓深情暖人心



图为集团工会走访慰问包联村

本报讯 春节将至，岁寒情深。近日，集团积极开展走访慰问活动，集团党委、工会及各党支部分别走访了包联村、离退休老干部、终身员工、优秀职工父母、困难职工家庭、长期驻外职工家属，达到“慰问一人、温暖一户、带动一片”的效果。

1月23日上午，集团党委副书记、工会主席刘新权一行前往泰山乡旺社区，进行包联村走访慰问，泰山乡乡长于万兵、乡规划建设办主任孔剑平等一同进行了慰问。来到旺社区，一行人走进多户困难群众家中，看实情、听心声，走访人员详细询问困难家庭有关情况，为他们送去了大米、热水壶等生活用品，以及诚挚的节日祝福，让贫困户在严寒的冬天感受到日百集团带来的温暖。

节前，公司还分别走访慰问了离退休老干部、终身员工的父母，送去了祝福和慰问。走访人员亲切地问候他们的生活状况和健康情况，感谢他们对于公司发展的贡献和支持，叮嘱他们要保重身体。老干部们对公司的关怀表示感谢，并表达了对公司下一步发展的关注和信心。

同时，集团工会、公司各级也分别积极开展相关的走访慰问活动，组织走访了优秀员工、困难职工、长期驻外人员家庭等，为他们送上慰问品和新春的祝福。

各门店还积极组织志愿者服务队，前往养老院和孤寡老人家中开展走访慰问活动，向他们致以节日的祝福和问候，并送上米、面、粮油等慰问品。

天气虽寒，但是公司的关怀却让人心温暖。系列走访慰问活动把温暖和祝福送到了广大干部员工的家中，更送到了大家的心坎上。

□ 本报记者 支惠



图为高唐福苑山店志愿者服务队走访慰问孤寡老人



图为新玛特购物广场走访慰问终身员工父母

创先争优 争做销售先锋

关键业绩指标排名榜

(2018年12月)

商业公司年度销售计划完成比例排名		
部门	名次	
超市事业部	高唐福苑山店超市巴	1
	新玛特购物广场超市巴	2
	莒县新玛特超市巴	-2
	高唐福苑山店超市巴	-1
百货事业部	日照店百货巴	1
	五莲新玛特百货巴	2
	高唐福苑山店百货巴	-2
	高唐福苑山店百货巴	-1

商业公司年度经营利益完成比例排名		
部门	名次	
超市事业部	莒县新玛特超市巴	1
	日照店超市巴	2
	高唐福苑山店超市巴	-2
	高唐福苑山店超市巴	-1
百货事业部	新玛特购物广场百货巴	1
	日照店百货巴	2
	高唐福苑山店百货巴	-2
	高唐福苑山店百货巴	-1

注：以上数据由商业公司财务部提供，负数为倒数。

一线观察

五连单的出处

卖场里，一位大姐手里提着多双凉鞋，正高兴的与导购员陈常美告别，出于对销售的关心，目送顾客离开后，我询问导购员：“顾客这是买了几双？多少钱啊？怎么一下买了这么多？团购的？”陈常美笑着说：“就是我的老客户，一共买了5双鞋，1000块钱。”“你是怎么做到的让她一次买了这么多的？”我诧异道，她接着说：“我就是打电话回访了一下，跟她介绍了我们的活动，按照她的要求拍了照片传给她，然后她就来了。进店之后，她觉得真的很实惠就给家里的亲人们都买上了。”我说：“你看客户回访还是很重要的吧。”她连连说：“是啊，是啊。”过了两天这位忠实的客户又来为家人选购了两双鞋子。

自11月份起，百货部就要求员工每周五对会员做回访，宣传内容主要是针对品牌周末的促销活动以及对顾客的关心问候。为什么会选在周五做回访呢？越来越多的购物广场、实体店、网购、微店瓜分了顾客群，等到能到店逛街购物的顾客已经是很少一部分了，越来越多的年轻人更倾向于网购、微店，而大部分顾客又因为日常工作忙周末才会有时间逛街。在周末的前一天宣传促销活动，会提示顾客我们有活动正好满足他的需求，甚至没有需求计划的顾客在无意间看到，觉得合适也会选择到店看一下。这样顾客可能会把我们作为周末购物的首选之处。这就和我们每次做大促组织员工做各方面的宣传一样，提前锁定我们的顾客。

同时，对于顾客的回访不能仅限于促销的宣传，还要以关心、互动交流为主，不能只是一味的为了销售而与顾客交流，这样我们只能是“买卖”的关系。多些生活中的交流活动，会让顾客产生亲切感，可以在征求顾客同意的情况下为他“量身打造”的拍一些商品照片并邀约到店体验，也可以给他一些站在专业角度上的建议，这样他会更信赖你……

2019年的关键词之一就是“会员”，落实“以顾客经营为中心”，做好客户维护，就要站在他的角度思考分析，让他觉得你是真正的在为他考虑。 □ 日照店 曾庆庆

服务过程中 要做到细心

十二月初的一天，有两名顾客前来交款，收银员按习惯询问她们是否使用会员卡，其中一位顾客边说边从包里找。因为后面还有多名顾客等待交款，收银员就提示顾客说：“您可以不用刷卡，输入会员卡号或办理本卡的电话号码也可以”，不可顾客说“卡号太长记不清，电话号码忘记了，我再找找看”。收银员只好对后面的顾客说：“请稍等一会儿。”

过了好一会，这位顾客终于找到了会员卡了，可在刷卡时，会员卡消磁了。收银员将卡号进行手工录入，这时候后面排队的顾客开始抱怨了，收银员没有进行会员信息核对，直接将购物小票打印出来递交至顾客手里时，并提示顾客说：“您的卡里有1000多积分，可以到总服务台兑换礼品，12月31日积分将会清零。”顾客高兴地回应：“谢谢。”与此同时，顾客愣了一下说：“我卡里应该有4000多分了，而且这卡号也不是我的啊。”听罢，收银员赶紧接过小票核实，意识到自己在输入卡号的时候未与顾客确认，于是连忙向顾客道歉，顾客说：“没关系，就是有点可惜，你忙吧，我到总台去看看可以兑什么礼品。”

通过这个案例，充分体现出，在日常工作中，一定要一细再细，不能因急生错，顺利的结果算完一笔就是等于给后面排队的顾客节约了时间。在服务过程中，我们不但要不断提高专业技能，提升工作效率，用高标准化的服务规范来要求自己，还需要拥有更多的耐心和细心，来服务好我们的顾客。 □ 日照店 刘晓莉

红红火火过大年



行走在超市里上，到处都是新年的喜庆与祥和的气息，到处都是熙熙攘攘的人群，人们的脸上挂满了欢笑。小孩子在父母的怀抱里也采不住了，他们被这样热闹的氛围深深吸引了，红红的殿堂装饰，琳琅满目的节日商品，各式各样的精美商品……都吸引着他们的眼球，一切都那么的祥和美好，我也深深地融入了这新年的氛围中。

暖人心的延伸服务

我是日百集团的一位常年顾客，近日去新玛特购物广场超市区域购物的一幕让我感受至深，精细化服务和延伸服务的作法像一缕春风一样温暖着我的心。

1月17日中午，我独自一人来到了新玛特购物广场超市，无论走到哪一个柜组，服务员都是笑容满面和我打招呼。即使不在柜台的购物，服务员也都是热情地告诉我所购商品的方向和位置，节约了时间。我依次选好了大枣、食盐和牙膏后，又到了东北角的鸡蛋专柜。当服务员把我挑选好的鸡蛋放在两个塑料袋里并称重核价后，设身处地地问我：“大爷，您这么多鸡蛋不好携带呀，我给您去找个纸箱吧！”服务员一边说着，一边到里面拿出一个纸箱递给了我。到收银台办理完付款手续后，站在收银台外面的一位客服人员关心地说：“这么一箱子鸡蛋您抱着多累呀。”这位暖心的服务员跑到对面一个商铺要来胶带，把鸡蛋箱封好并打了一个结结实实的提系。我站在一旁，被感动的说不出话来。

急顾客所急，想顾客所想，为顾客提供意想不到的精细延伸服务，这种超值的服务，让人感受到了港城日照的文明春风正在扑面而来。正是这点点滴滴的凡人小事，让日照这座城市变得越来越有“温度”。 □ 朱云泉

新亮点

价值营销在行动



图为签约的顾客正在体验回血DIY

对新顾客身体的某一个部位进行个性化、针对性服务。如果选择单独做身体推拿项目，价格至少也要几百元，而在莱特妮丝，这些统统都是免费的，让享受到优质服务顾客满意度大大提高。

不仅如此，莱特妮丝还定期邀约顾客，组织召开不同主题沙龙，包括健康知识的讲座、提高女性品味的插花沙龙、趣味十足的口红DIY活动等。根据顾客的需求，导购员搜集整理相关知识，通过短信的形式发送给顾客，让顾客感受到我们的热情服务。顾客生日当天，专员都会准备有品质感的生日礼品，并为VIP顾客制定“感动计划”，鲜花、蛋糕一应俱全，陪她度过一个难忘的生日。

热情细致的贴心服务是人们热衷于线下购物的原因，也是公司倡导的由价格营销向价值营销的转型发展的典型，值得大家学习借鉴。 □ 本报记者 纪为军

管理论坛

莫让“见怪不怪”绊住了你的管理思维

相信大家日照市以“城市精细化管理”考核为基础和抓手，争创“国家生态园林城市”的检查和考核中，感受到了那份紧张和责任。每个区县都担心在考核中扣分、拖后腿，所以政府职能部门、市民都行动起来，集中整治、责任到人、考核监督；现在看到的是干净整洁的城市环境、礼让行人的车马等文明和谐的画面，很少在街头见到烟头、垃圾、污水。

反思我们的门店管理，相比之下，我认为相差很远。很多细节见怪不怪，认为差不多就可以了。这种思想严重影响到了顾客满意度的提升。

前些日子，董事长到门店巡店，短短的数十分钟就发现了几个细节管理的问题。例如，卫生间的镜子对着男洗手间，而男洗手间的门不紧。这个问题存在很长时间了，我们在日常检查中都忽视了这个问题，没有站在顾客

的立场去考虑顾客的感受，随后我们立即进行整改，安装了一个闭门器就解决了门关不紧的问题。有时候只是举手之劳就能解决，但是我们各级都没有想到，这不是能力的问题，这是思维方式的问题，是不重视的问题。根源，还在我们自己身上。

第二个问题就是超市温度较低，感觉比较冷。主要原因一是暖气开启时间晚，二是超市面积大（负一楼超市面积1万平方米），针对开早时间晚的问题，董事长现场给我们讲到节约能源不能以牺牲顾客满意度、降低顾客购物体验为代价，看似节约了几万元，其实影响的是顾客的购物体验，损失的不止那几块钱。另外，超市东内仓1500平方米没有开启空调，与卖场相邻相通，暖气会串流到及开启空调的空旷区，温度自然降低，又损耗能源。以上问题的存在，至少有三年之久，这么长的时间我

们没有发现，说明我们管理的深度不够，缺乏举一反三思考和解决问题的能力。在今后的工作中，我们也要学习“城市精细化管理”考核的做法，不但要重视检查发现的问题，日常工作中要加强自查，成立“高唐福苑山店精细化管理小组”，制定门店精细化管理考核标准，逐一对照整改、考核、评比，将问题解决在萌芽之中；“以顾客经营为中心落实小组”，围绕提升顾客、员工、供应商满意度，制定“暖春行动”全年计划推进表，逐一对照推进实施，将每项工作重视起来，加强执行力、改变工作作风，将“严、细、实、快”落实到行动中。我相信，门店经营管理在2019年又会再上一个新台阶，每项工作都会掷地有声，结出累累硕果。 □ 高唐福苑山店 张晓庆

日百文化 投稿 (2019年1月)

新玛特广场	16
五莲新玛特	14
高唐福苑山店	13
高唐福苑山店	12
日照店	10
莒县新玛特	6
多福山	6
莒县高唐福苑	5
房产公司	3
超市采购部	1
百货招商部	1

日百文化 采纳 (2019年1月)

部门	采纳
日照店	4
高唐福苑山店	2
莒县新玛特	2
多福山	2
新玛特广场	1
五莲新玛特	1
高唐福苑山店	1
房产公司	1
百货招商部	1

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，希望大家共同关注日百，支持公司的改革发展。

同时征集散文、诗歌、摄影等各类文艺作品，《日百文化》希望大家一道，共同打造一流交流和展示的舞台，期待您的来稿！

另外，欢迎大家对《日百文化》提出宝贵意见和建议，您的反馈就是我们前进的动力！
联系方式：0633-8222766；
电子邮箱：rbqywhb@sina.com；
内部员工可直接通过OE传至企业文化部邮箱。
《日百文化》编辑部

员工风采

坚持快乐，让香飘万里

——记日照店生鲜部骨里香专柜员工李叶丽

“新鲜的牛肉！新鲜的风干鸡！骨里香熟食欢迎品尝……”每当步入生鲜部熟食区，耳畔就会传来骨里香专柜员工热情而响亮的叫卖声。循声望去，那个叫卖声音最大、笑得最灿烂、满眼全是光的员工就是李叶丽。别看她只是一个年轻轻的制作员，但凡熟悉她的人都知道，她可不是那么简简单单！

在日百大家庭培养出来的李叶丽深深懂得顾客服务的重要性，也清醒地认识到优质的服务对销售产生的巨大作用。做好优质服务，就是要让顾客在购物过程中感到舒适、安全、放心、实惠。印象中，李叶丽值夜班时，她负责的专柜卫生总是最洁净的，商品质量总是最新鲜的，销售氛围也是最好的，熟食免费试吃工作落实坚持最久的，每天询问销售数据的次数也是最多的，发现异常问题也是汇报最及时的……当然印象最深的还是她那亲切自然的微笑，微笑着问候顾客，微笑着为顾客挑选商品，微笑着目送顾客离开……在她脸上总是洋溢着快乐，这种快乐不仅愉悦了顾客的感受，也感染着身边的伙伴们，潜移默化中营造了积极向上的工作氛围。许多顾客来买熟食就直接找李叶丽，不仅仅是对商品的中肯，更多的是对她真诚服务的认同和感动。就在前天，一位来自日照旅游后回到北京的游客打电话到总服务台，电话里这名北京顾客对日照之行很满意，尤其难以忘怀百货大楼的骨里香，并对骨里香的



员工李叶丽提出感谢，感谢李叶丽细心细致地为他推荐了好吃的熟食，还告诉了他存储方法和食用小知识，令他非常满意。他想再多买点鸡爪，让家里人都尝尝美味，希望骨里香能将商品快寄到北京。李叶丽与顾客取得联系后，迅速将三斤鸡爪快寄发往北京，满足了顾客的需求。类似的案例还有很多很多，几乎每天都有奇迹发生在骨里香。

伴随着公司阿米巴改革落地实施，人人参与经营是公司发展的新方向，支持公司改革就要异口同声，拥护改革，一呼百应地执行落实公司决策精神。李叶

丽也用自己的实际行动诠释了爱岗敬业、心系集体的优秀品质。在微信发达的今天，李叶丽不仅对自己专柜的商品进行转发宣传，还将公司和门店推出的各类促销活动都及时转发微信群、朋友圈，尽力扩大活动的宣传推广。李叶丽常说，有了大家才有小家，公司发展好了，员工也会更好！刚刚过去的年终盛典，李叶丽通过微信转发、电话联系，甚至亲自驾车拉货送货，外拓日百西尔曼纸品销售业绩位居员工之首，获得部门的通报表扬和奖励。

若问生鲜部谁观察顾客行为最用心、协助防损次数最多？当然仍是李叶丽。最多的时候，一个月能发现并抓获未交款商品三次，有效地挽回了损失。如果人人都做有心人，都睁大眼睛足劲，那么防损工作必然会得到贯彻落实。

在日百这个浩瀚的大海之中，李叶丽是一滴水珠。但她在自己平凡的岗位上，努力践行着一个日百人的光荣使命！以顾客经营为中心，将服务细节做到极致，换位思考，将心比心，不断创新服务新高度，用心感动顾客，赢得更多顾客的信赖和支持！

关于她的故事还有很多很多，或许她做不到最好，但一定能做得更好。海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。只要坚持，不断坚持，所有的一切都会更好！

日照店 金虹

身边人身边事

你也可以像她一样

2016年，她从校园来到新玛特，三载春华秋实，她由当初懵懂生涩的小女孩，成长蜕变为相宜本草的优秀导购员，她就是朱德琳。

有业绩才有尊严。作为销售达人，朱德琳时刻以高标准严格要求自己。记得她初到化妆品这个岗位时，对产品知识一窍不通，但是不服输的她并没有消极气馁，而是用积极的心理暗示为自己打气：在不熟悉的岗位既能学到新知识，又能掌握实用的化妆技能，让自己更美，何乐而不为呢？

朱德琳始终把品牌推广、销售业绩提升作为自己的工作目标。她专心钻研业务，学习化妆的搭配知识、陈列技巧，抓住每一次学习的机会，了解产品的卖点。不仅如此，她还及时总结经验教训，分析销售成交的言语模式及服务技巧，注重把学习的知识应用于日常的销售及服务过程中。

敢于挑战、不断突破，是朱德琳身上最闪亮的优点。对她来说，每月业绩的挑战成功固然值得喜悦，但在过程中的感悟和突破自我的成长更为重要。她说：相信自己，无论是工作还是学习，只要有持之以恒的决心，持续钻研、努力，最终都会收获成长。

主管付正华说，朱德琳的会员顾客遍天下，化妆品都能卖到北京去，隔几天就发快递送货。朱德琳不仅把会员顾客关系维系得好，而且她还把顾客的一些市场需求和自己的个人建议反馈厂家，采取有效措施，既赢得市场，又获得顾客的信赖。

我开玩笑说，你们化妆品广告宣传铺天盖地都是，只要坐等顾客上门，做这一行赚钱相对容易多了。

“不是你想象中的那样容易。”朱德琳笑着说，“广告一般都是重在宣传品牌形象，但每位顾客自身的需求却各有不同，有的要美白，有的要保湿，有的要祛斑……我们必须凭借对顾客肤质的准确诊断和对产品知识的详细掌握，才能赢得顾客的心。”

三年历练，变化的是不断精进的技能；三年坚守，不变的是面对工作的态度。三年，朱德琳不但收获了成长的硕果，而且收获了经济回报、同事及领导的认可和赞许，更得到了顾客的信赖。百货部高艳艳经理这样评价她，“高标准、严要求，全心投入”。

三百六十行，行行出状元，把工作做好、做精，时刻对自己高标准、严要求，不断完善、精进，付出不亚于任何人的努力，你也可以像她一样！

莒县新玛特 赵淑妍

牟京涛二三事

“未语人先笑，服务谦和又周到”，这是大家对日照店非食部百雀羚专柜导购员牟京涛的评价。

百雀羚专柜是日照店非食部中流砥柱的品牌，在每月部门销售中占比非常大。这除了品牌自身的实力外，也离不开导购员们辛勤的付出，尤其是牟京涛，她身为百雀羚专柜负责人，对品牌业务尤其上心。

七月份由于天气炎热，气温高，导致护肤品膏霜类产品销售急剧下降。牟京涛将这看在眼里，那几天她急得上火，嘴上都长了疮，于是，她赶紧加班加点，自己做了一份详细的销售提升计划书，然后马上联系厂家，又找到卖场经理，以面膜与防晒作为夏季主打产品，申请搞一次大型的促销活动。在活动开始前，她和其他几名导购一起拿着会员顾客档案本，逐一给新老顾客打电话、发信息，以免免费领取小礼品和免费皮肤护理来吸引顾客到店，并向她们推介三生花系列新品。她给自己的团队规定，每天每个人必须约见不少于10位顾客，做完护理后，每人最低必须成交3笔销售。在她的带动与团队的努力下，这次活动圆满成功，超额完成销售任务。



图为牟京涛（左一）向顾客介绍商品

2018年在非食部，有一句最温暖美丽的话，叫做“你是我的伙伴”。那是十月份的一天下午，天气晴好，卖场顾客较多，正是一个销售小高峰，导购员吕凤芝突然肚子疼，她蹲在地上疼得冒汗，表情非常痛苦，大家都被这突发的状况弄得不知所措。这时，正在一边给顾客做皮肤试用的牟京涛，立刻将手中的活交给身边的伙伴，冷静地让大家把吕凤芝扶到她的背上。她仗着自己个子高，一口气将吕凤芝背到一楼门口，然后慢慢走到对面的中医院，帮助吕凤芝交费并做各种检查，最后陪着吕凤芝家人的到来。

一位优秀的导购员，她的品质与人格魅力所折射出的光彩，会在她的举手投足间一点点的影响着身边的每一个人，带给人们的永远是明媚的阳光和向上的力量。

“满意只有起点，没有终点；服务永无止境，只有付出”，这是牟京涛团队的座右铭，她和她的队员们是这样说的，也是这样做的。

日照店 刘海霞

服务赢得信任

一天中午，柜组导购员张震站在中厅促销区，看见一位年龄大约在60岁左右的大姨和一位中年男士在阿尔皮纳袋鼠皮具专卖店徘徊。张震跑到顾客身边询问有什么需求，了解到大姨的购买倾向，张震想到了中高端的花花公子皮具、苹果皮具品牌。张震挑选了几款供大姨选择，大姨不是很中意，她接着又跑到蒙娜丽莎专柜，来来回回好几趟，重新挑了几款。通过张震精细化的介绍和热情的服务，大姨最后买下了4个女包、3个男包。

顾客的一言一行、一举一动都被张震看在眼里，看到大姨又面露顾虑的样子，她赶忙询问大姨还有什么需求。大姨说：“我不知道这些包该用什么东西可以包裹起来发快递。”张震说道：“大姨要不然这样吧，你看我们专柜还有拉杆箱，容量挺大的，可以装很多东西，可以将这些小件的商品放在里面，这样既可以解决你如何包裹包的问题，还避免出现磨损，以后还可以循环利用。”大姨说：“也行，那你给我推荐几款吧。”最终顾客又购买了选了3个拉杆箱，很是满意。

张震不仅给顾客解决了眼前的难题，而且还连带销售了3个拉杆箱，共计6000多元。交完款后张震还陪同顾客到指定区域参加了抽奖活动，顾客拿着抽到的奖品高兴地说着划算。随后张震帮顾客把商品送到车上，大姨表示冲着新玛特的这种热情，一定会再来的。

在服务的过程中，只有我们对顾客的服务始终保持足够的耐心、热情与周到，并且处处为顾客着想，才能取得顾客的信任。

岚山新玛特 陈雷

过新年了，我想对你说

一句迟到的对不起

2018年年初的时候，我就给自己定了个目标，在做好工作之余，更好地陪伴和照顾儿子，儿子已上高二，正是学习任务重、思想压力大的关键时期。

临近年末了，最近几天家里的气氛有点紧张，儿子在家的时间经常转来转去，莫名其妙发火，要不就躲在自己的房间里不出来，看起来焦躁不安。儿子正值青春期，有些叛逆，我就没太在意，直到周四的晚上吃完饭，儿子坐在沙发上玩手机，我说了一句你怎么不去学习，他情绪一下子就控制不住了，主动要求坐下来谈谈心。儿子张口就说：“妈妈，又要考试了。”我说：“哦，马上就要考试了，你怎么了？”儿子沉默半晌，情绪稍有好转，终于像是下了很大决心一样跟我道出了他积压已久的心理话。

儿子说：“妈妈，以幼儿园放学的时候别的小朋友都有妈妈接，就我妈妈不来，家长会别的妈妈都去参加，就我妈妈不在。有时候我就在幼儿园门口等着盼着妈妈来，可总也等不来，你是等不来的妈妈”说着说着，儿子的眼泪夺眶而出。大概在儿子上幼儿园的时候，我被外派到岚山，十天半月才能回家一趟，赶上忙的时候，甚至二十多天都不能回家，儿子就全交给家里人照顾。听着这个半大小伙子压抑的抽泣声，我如同被雷击中一般呆立当场。

儿子还说：“上小学了，好不容易把妈妈从外地盼回来了，可依然很少能见到妈妈。有时候早上醒来，妈妈已经上班去了，有时候晚上睡了，妈妈还没回来。要是妈妈不值晚班，奶奶家的邻居阿姨经常带着我，在回奶奶家的路口等你，一等就是很长时间。记得有一次天很黑了，也不知道等了多长时间

了，也没等着你，阿姨就哄着我回家，在回家的路上我说阿姨要是你是我妈妈多好啊！那时我多么希望阿姨也是我的妈妈啊！她不上班有时间陪我，周末还可以带我出去玩。”

“后来，我就想好好学习，考个好成绩，单纯的我以为，只要考个好成绩，就能换来妈妈的表扬和关注。可是考不好的时候，会换来指责和批评，有时还要挨打，所以我一到考试就紧张，就充满了恐惧……”儿子已经泣不成声。

儿子的一番话，也把我的回忆带到了在客服部的那些年。那时，工作非常忙碌，每天都要处理很多事情，什么样的客户也都碰到过，有时候还会把工作中的情绪带回家中。幼小的儿子早已经学会看我的脸色，我脸色平和，他也欢欣雀跃，我脸色阴郁，他也黯然不快。我的情绪，无形中已经左右了孩子的情绪，给孩子的心灵带来了伤害。

儿子的倾诉，让我忍不住泪流满面，自责愧疚。儿子，我不是个合格的妈妈，在你的成长过程中，妈妈对你的陪伴和关心太少了。那时妈妈年轻，初为人母，也不懂得如何教育和关怀孩子，不懂得该如何付出，对你的成长只关注了结果，没有关注过程中你的需求。妈妈要跟你郑重地跟你说一声：对不起！

房产公司 李娟

不负多福不负卿

窗间过马的一年，有喜悦、有收获，但更多的还是你带给我们的温暖和幸福。新年的号角即将吹响，当我们在寒风中瑟瑟发抖时，你却如“春天的模样”，温暖又浪漫。

过年了，我想对你说：“过去的一年，纵使尘世纷繁复杂，在你这里，我们感受到了从未有过的清新和纯粹。”细数过往，你在2018年取得了令人瞩目的成绩，这其中离不开领导的悉心指导，离不开多福山的每一位员工兢兢业业的辛劳，他们全心全意把每一个环节做到了最好，尽全力让每一位游客体会到纷繁复杂的社会里从未有的清新和纯粹。

一分耕耘，一分收获。这一年初，我们景区特色项目顺利开展。自玻璃栈道、玻璃滑道面世以来，取得了令人骄傲的成绩，特色项目的引进也逐渐成为了多福山旅游度假区的新名片。全国各地的游客纷至沓来，达到了景区营业

以来的最高峰。有艳阳也会有阴雨，但是有泥土就会有绿荫，有耕耘就会有收获。

精神振奋、励精图治。多福山到如今的稳步发展，离不开“团结”这两个字。作为日百集团子公司，多福山的每一位员工坚决按照总部的发展战略方针，去贯彻执行每一项具体的任务和要求。“众人划桨开大船”，在劈波斩浪的这条路上，我们只能前行，别无他选，最终的胜利也终归我们所有。

新的一年，我还想对你说：“纵观美景乐心情，不负多福不负卿。”我们早已和你——多福山，这个光荣的名字熔铸在一起了，也定会和你一起携手，群策群力，保持好节奏，不断向前走，共建我们美好幸福的人间仙境。

威海多福山 张雪雷

我想你们了

君自故乡来，应知故乡事。昨日，发小出差途中路过我居住的地方，深夜十点也要见我一面。我一边埋怨着时间太仓促一边又欣喜十分。发小就好比是我的娘家人，带着家乡的气息，与我舒适又亲密。在与你嬉闹拥抱，开心地聊了彼此最近的情况之后，我们几乎是同步提到了我的父母亲……

年关又至，而我，还没给父母打一个电话。太多的愧疚让我张不开嘴，太多的思念还未表达就已经哽咽。每当我给他们打电话的时候总忍不住在电话那头啜泣，父母年事已高，怕他们在那头心焦急躁，就这样手中的电话每每拿起还未打出去就放下了。爸爸妈妈，其实，我真的有好多的话想说给你们听，我有好多的思念藏在心底，我甚至把“子欲养而亲不待”写进笔记本的封面。

可是，我也需要待在这里，努力工作养育我的子女。有了孩子我才体会到做父母的心情，才知道你们有多牵挂我，我不愿去想象你们待在家里，一天又一天两鬓斑白，慢慢老去。

每到七月暑假和腊月年关，你们就开始划日历，一天一天的等着我带着孩子们和你们相见的日子。每一条划在日历上的线都像是扎在我心上的针，我多想早点回去，给你们捶捶背，为你们准备一顿晚餐，和你们说说心里话……如果能有第二次选择，我宁愿忍受一辈子的唠叨和责骂，也要老老实实的陪在你们身边，而不是远嫁。

万千思绪飘零，默默地拨通电话，千言万语最终说出来的也只剩一句话：爸爸妈妈，我想你们了。

五莲新玛特 孙晓琳

一起见证更好的未来

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。回首过去的一年，点点滴滴就好像是昨天发生的一样，历历在目。这一年，我有很多收获和成长，过年了，对所有帮助过我的人，我有很多想说的话。

我要感谢那些帮助我成长的人。在我犯错的时候，他们对我包容和劝导；在我纠结时，他们小小的鼓励就能打消掉我的忧虑，也就可以用轻松的心态面对以后更多的困难。要感谢领导对我的包容，所以我想对领导说：谢谢！谢谢您的信任、支持、培养与包容。我不辜负您的期望，总结提高自己，在新的一年里有新的进步，为日百创造更好的效益。感谢我们的主管和同事，谢谢你们在平日里对我的照顾与帮助。

长途漫漫的奋斗过程中，支持我们的人值得我们去感谢，他们的肯定与赞成的话语转换成了动力，让我们不至于中途放弃，而是直奔胜利的彼岸。而顾客就是一直以来支持我们的人，所以我想对顾客说：感谢您的支持，我们会更加努力为您带来更多的商品和更好的服务。

我还要感谢我的家人，感谢你们作为坚强的后盾，让我在受伤时能得到安慰，失败时能得到鼓励，在属于自己的家庭怀抱中，不需要隐藏眼泪，感受最温暖人心的微笑。你们是我前进的动力，是我前行的方向，是我的后盾与港湾。

新的一年就要开始了，我会更加努力做好自己，无论工作与生活，都会蒸蒸日上，越来越好！过年了，祝你们新年快乐，身体健康！期待新的一年与你们一起见证更好的日百，更好的我！

万德福岚山店 寇红英

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：

一元复始迎春来，万象更新扬凯进。伴随即将敲响的新年钟声，我们迎来了己亥猪年，值此岁序更迭、新春佳节来临之际，日百集团向一直以来关心和支持日百发展的社会各界朋友，向与日百携手并进、和衷共济的供应商伙伴致以衷心的感谢！向诚信自强、敬业奉献的全体干部员工、关注支持公司发展的离退休员工及家属朋友们致以真挚的慰问和美好的祝福！

时光飞逝，光阴似箭。2018年迎来了日百成立的第35周年。九层之台，起于累土，这一年，广大干部员工在公司党委、董事会的正确领导下，全面实施阿米巴改革，以“四个务实”为指导，深入落实“以顾客经营为中心”，坚持“业务当先、效益至上”的经营发展理念，各项工作不断开拓创新。

不忘初心，牢记使命。这一年，日百人付出了不亚于任何人的努力，解放思想、转变观念、同心攻坚，锐意推进改革，取得显著成绩。阿米巴核算系统落地实施，业绩分析会、TCD改善方案保质保量推行……过去一年的成果与每一位日百人的努力是分不开的，日百人顽强拼搏和勤于进取的精神有目共睹。

我们坚守“以顾客经营为中心”的初心。便民服务不断升级，便民项目层出不穷，宣传不断创新，切切实实为顾客带来便利。各门店不断调整升级，优化购物环境，全方位提升顾客体验；加强会员管理，对会员信息、回访内容等事项不断完善，进一步从商品营销转向会员营销，用行动擦亮我们的金字招牌。

这一年公司在文化管理和精神文明建设方面也卓有成效。坚持党的十九大精神指引，公司开展了红色教育等一系列党建活动，不断锤炼党员干部的党性修养。评选“日百最美青年”，树立和宣传集团青年优秀典型，组织阿米巴六项精进专题培训，开展阿米巴知识竞赛等丰富多彩的活动，激发广大员工学习实践热情。薪酬和激励体系的调整升级，让大家共享企业发展成果。

诸多荣誉和成绩不仅凝结着全体干部员工的汗水和智慧，体现着大家的敬业和奉献，也厚载着家属们的希冀和支持，更离不开广大顾客的信赖、供应商伙伴的合作和理解，以及社会各界的关怀。再次发自肺腑的一声感谢！在国家团圆、共享欢乐的节日里，我们的员工饱含抢抓销售的激情，坚守在工作岗位上，忙碌在节日市场中，大家并肩作战，诠释最美日百人的形象。在此，向节日期间坚守岗位每一位干部员工道一声：“你们辛苦了！”

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。新的一年，任重而道远，我们要继续解放思想，加快步伐，深化改革落地，坚定发展的信心，坚决打赢改革转型的攻坚战。公司的发展离不开每一位日百家人的付出，是大家兢兢业业、勤恳实干的汗水使得集团党委和董事会的各项决策得以贯彻落实；是大家真诚用心、热情周到的服务，赢得了顾客的信赖；是大家迎难而上、敢于创新的精神让公司取得一个又一个发展的成果。

新故相推，日生不滞。新春的到来给人们带来美好的憧憬，回首过去，我们豪情满怀；展望未来，我们信心百倍。新时代要有新气象，新征程要有新作为，让我们同心同德，扎实苦干，开拓创新，续写华章。

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，诸事顺利。

祝大家国家幸福，新春快乐！

日百集团党委 董事会 工会
二〇一九年春节

拜年啦

新春到，祝福到。日百宝宝们在这里祝爷爷奶奶们万事如意，身体安康！祝叔叔阿姨们财源滚滚发大财，精力充沛，健步如飞！祝哥哥姐姐们学业有成，事业进步！祝弟弟妹妹们笑口常开，吉祥如意！祝大家新春快乐，阖家幸福！



图为岚山新玛特王仁芳之子女



图为莒县新玛特唐燕清之子



图为岚山新玛特刘祥辉之头

2019，日百一定更美好！

1月10日，集团2019年迎春晚会在海港城培训中心一楼大厅隆重举行，公司高层、中高层及百余名干部员工欢聚一堂。晚会形式多样，歌曲、舞蹈、小品等节目精彩纷呈，互动环节气氛热烈，为广大干部员工奉献了一场文化大餐、视听盛宴，为奋战2019年春节旺季市场助力力量。

集团党委副书记、行政总监刘新权为晚会致辞，向广大干部员工致以亲切的问候，并要求广大干部员工干字当头、快字当先，努力奔跑，用新思维、新姿态、新举措，谋求新服务、新市场、新发展，让日百更加充满生机和活力。

活动前期，广大干部员工积极报名，经过审查、选拔、彩排等环节，最终将最精彩的部分完美的呈现在观众

面前。晚会一开场，各式各样的精彩节目轮番上演，一对神态多姿的舞狮活灵活现地展现在观众眼前，伴随着观众的掌声，舞狮一次次的翻腾、跳跃，现场叫好声一片。《向快乐出发》踏着青春的舞步，掀起了晚会的第一次小高潮。带有浓郁江南特色的舞蹈《烟雨行舟》，仿佛把你带进如诗如画的江南水乡，感受江南那独有的韵味。当下流行热曲《沙漠骆驼》在两位女歌手的演绎下，别有一番对于自由渴望和向往的韵味。多场男女生独唱表演，将日百人能歌善舞的气质凸显不凡。《青青果乐园》更是将我们带回来那段难以忘怀的青葱岁月。由各门店选送的舞蹈串烧，在年轻演员充满活力的演绎下，尽显青春风采与青年力量。除歌舞表演外，现场走秀尽显气质不凡，日百佳丽们身着华丽服装走秀，在宽阔的舞台上尽情绽放自己的魅力。

晚会中，不仅有浓重文艺气息的歌舞表演，更有关于阿米巴改革、展现突出业绩的节目。《说唱阿米巴》，精炼三句半，让阿米巴

改革取得的成绩一一展现。小品《相亲》以幽默诙谐的形式，表现出阿米巴内部创业者通过奋斗，走上了实现自我价值的道路，现场爆笑声不断。

观众在观看精彩的节目之余，纷纷参与现场游戏互动环节，干部员工齐游戏，一起欢乐、一起大笑，真正实现了全体联欢的目的。

晚会最后，公司高层领唱《我爱你中国》，用自己嘹亮的歌声尽情表达日百人的爱国情怀，现场观众纷纷起立，挥舞着双手，齐声合唱将晚会推向高潮。随后，高层领导与演职人员合影留念，晚会在“日百明天更美好”的祝福声中精彩落幕。

此次晚会的成功举办，丰富了干部员工们的业余文化生活，激发了干部员工们的工作热情，进一步提升了广大干部员工的凝聚力和战斗力，为2019年各项工作的开展，发挥了积极的推进作用。

□ 本报记者 纪为军

向快乐出发

“向快乐出发，世界那么大，盛开的繁华，甜蜜的解答”一曲元气满满，青春活泼的《向快乐出发》作为开场舞拉开了日百集团2019迎春晚会的帷幕，也预示着新的一年工作快乐，生活甜蜜。

作为本次元旦晚会的督导，深知要想筹备一场成功的晚会，必须所有环节层层相扣，各项工作井然有序，从灯光、音响、舞美到演员表情动作均需要一一把控排

练。而且举行一场成功的晚会，节目的精彩程度也是重中之重。在与公司领导、同事筛选节目时，我们本着随心不随意，精益求精的原则进行了节目筛选。在节目选择上，将音乐与语言类节目相结合，更是响应公司的阿米巴改革政策，结合新总的新年致辞，推选出了《阿米巴改革》，使整个晚会生动有趣且不一。在党委、工会的指导下，用最短的时间，共同制定出一份详细的晚会策划方案。

根据策划方案，制定了详细的节目表，分发到各负责人手中，节目的跟进还是要落实到各负责人手中，以确保把节目落实到最优，最强。晚会还根据节目进度做了精心的策划，增加了现场互动环节，让前来观看晚会的职工参与其中，分享快乐，这也正是我们举办这次晚会的初衷。本次晚会呼声最高的节目，是由部分女管理者排演的模特走秀，用了短短两小时的排练时间，这群工作中女汉子把妩媚展现给大家，

让人不由惊叹，全体演员的积极配合及训练，在很大程度上提升了本次晚会的质量和档次。

在一段热辣的舞蹈结束后，观众席一声响遏行云的声音穿透整个晚会大厅，这是一首由公司高层带来的合唱《我爱你中国》，这声音总是让人心潮澎湃，这声音总是让人泪流满面，歌声中流露出浓浓的爱国情怀，情真意切感动全场……

在晚会筹备过程中，大家广开言路，提出各种可行性建议，以及很多的支持，使我们工作效率大大提高，减少了很多不必要的麻烦。本次晚会，给大家留下回忆的同时，也留下了宝贵的经验。公司各部门的积极配合、领导们的大力支持与帮助是我们晚会成功的重要保障。2018年已经画下音符，2019年也在歌声中拉开帷幕。我们坚信，日百的明天一定会更加美好！

□ 新玛特购物广场 刘丽华

经历就是一种美好

起初在接到会务组通知，将参与本次晚会主持时，内心比较兴奋，可以有机会在公司平台上展现我们昂扬向上的良好精神风貌和多姿多彩的青春风采。与此同时，内心也有一丝焦躁，时间紧任务重，担心不能出色的完成公司安排的任务。因此晚会前两天的时间里，在兼顾好本职工作的同时，加班加点与主持团队的伙伴们共同串词，认真准备相关节目道具，在导演组的指导下一遍遍修改、排练，力争将最完美的一幕展现给大家。最终在1月10日下午，迎春晚会圆满举办，本次晚会不仅丰富和活跃了广大干部职工的业余文化生活，更是我们全体日百人“严、细、实、快”工作作风的完美体现。

任何事情，经历了就是一种美好，经历了就是一种锻炼和提升，感恩公司的信任，感恩公司给予我们展示自我的平台。2019年，我们要干字当头、快字当先，通过自身的勤劳和努力，让我们的日百大家庭更加充满生机和活力。

□ 百货招商部 乔琛

