



## 十堰新合作

**量贩店**地处十堰市体育馆一楼,是经营面积达6000余平米的大型综合卖场。经营生鲜、食品、百货、家纺、家电等2万余个单品,日均销售30余万,员工150人,会员顾客达16万余人,拥有一处可同时停车400余台次的大型露天停车场,是十堰新合作公司的单店“业绩王”。依托其良好的经营管理方式,量贩店为十堰新合作公司培养输出了近20余名店长和30多名后勤管理人员,是公司培养输送人才的重要基地。

量贩店积极开展多种形式的节日创意营销和周末主题促销活动。活动

从主题设计、氛围布置、商品陈列、促销商品组合到邀请主力厂商做重点促销等,每一个环节都精心策划,创意十足,有效地提升了销售额,扩大了影响力。除开展常规性的节假日和周末促销活动外,量贩店还创意开展新品节、蔬果节、啤酒节、葡萄节、柑橘节等主题营销活动,吸引了顾客的关注,单品销售业绩同比成倍增长。经常组织一系列文娱公益活动,如暑期吃西瓜比赛、亿童宝宝大赛、绘画比赛、儿童才艺大赛、小小暑期营业员等,吸引了老、中、青、幼三代人齐聚超市,有效的提升了卖场人

气,取得了很好的社会效益。

量贩店注重优化商品品类结构,提升新品、高毛利商品的销售份额,在品类和经营方式上下功夫。定期分析中小分类的销售和毛利贡献度,在此基础上对商品进行梳理、检核,或淘汰、或精简、或增加、或引进。今年率先在本店开设了“花卉专区”、“休闲零食专区”“母婴专区”等店中店模式,有效提升了店内形象和商品档次,新增销售30余万元。量贩店不断加强生鲜经营规范管理,以此带动客流提升,是当地政府指定的平价菜店试点单位之一。

## 山东新合作

**下洼一店**位于沾化县下洼镇,“冬枣之乡”腹地,营业面积900平方米,员工12人。

为提升经营管理水平,该门店开展了“深入农村搞调研、完善服务促发展”调研活动,活动以“一进、二问、三提升”为主要内容,一进即进农村;二问即问居民的生活情况、对超市的意见和建议;三提升即提升商品质量、提升服务水平、提升居民满意度。如今,在《下洼一店现场管理实施细则》中,将深入农村调研活动列为一项常态化工作,建立了长效机制,确保真正发现并解决在经营中存在的问题,受到了当地居民的普遍欢迎。该店还制定了“货区综合目标分类管理”制度,详细制定了每个货区的工作目标,把商品陈列、环境卫生、仪表仪容、人效平效、消费者满意度等纳入考核目标。每月对各货区综合目标完成情况逐项分析,交流超额完成目标任务的经验,分析未完成目标任务的原因,找出存在的问题,提出整改意见,确保完成各项目标任务。定期开展星级营业员评选活动。

近期,该店与海尔集团联合成立新合作海尔体验店,以此为依托建立村级综合服务站,消费者除在此购物外,还可享受到物流配送的服务。不仅如此,该店还与银行联合,配置电脑、POS机、存取款一体机,让农民不出村就能享受到购物、取款、存款带来的便捷,实现“一网多用”,真正将“服务农民—最后一公里”落到实处。

## 延边新合作

**河南店**经营面积1300平方米,是与延边新合作欧尚家居卖场相配套的精品超市,员工17名,日均销售在25000多元。

日常经营工作中,河南店坚持严格执行值班检查制度,严格巡查各项工作;完善各项制度与流程,严格按照制度与流程执行;规范价格标签的标准;调整商品品类与陈列,进行详细的市调后,更新果蔬货架,增加经营品种,扩大进口食品经营区;加强商品质量管理,每天对超市的生鲜肉品、果蔬严格检查,要求检疫证件齐全。在抓销售的同时,还注重库存、动销商品、滞销商品、季节性商品的调整。

通过晨会和日常交流,提高员工业务技能,增强员工的凝聚力和向心力。让员工渐渐地认识到,岗位不仅仅是履行责任的地方,更是对顾客奉献爱心的舞台。对顾客永远笑脸相迎,不能因为个人的情绪给门店造成负面影响。

## 灵宝新合作

**长安新合作购物广场**经营面积7600余平米,共三层,负一层为生鲜区,主要经营生鲜、散食;一层为包装食品区;二层为百货区。现有员工99人,人均劳效25938.63元。

日常管理中,从细节处入手,扎实开展各项工作。如加强卖场的检查力度,从商品陈列、环境卫生、优质服务等方面,定期进行检查,发现不足的地方,及时改进;每月安排员工培训,从规章制度、作业流程、工作重点注意事项、消防知识、服务等方面,全面的提高业务技能,更好地服务顾客。

对商品结构方面的调整,一是根据每月底的销售情况分析,适时调整商品结构;二是对生鲜经营进行重点改造,聚客功能明显提升;三是二楼服装区提档升级,完善洗化区商品结构;四是一楼设立了进口食品专区,提升了形象,成为吸引消费者的亮点。

为适应信息生活新需要,该店在灵宝百店网和生活网注册了网店,供顾客了解商品信息;全店提供免费无线WIFI网络,提升顾客满意度,更好地服务顾客;办公区开设无线WIFI网络,提供免费有信通话,实现移动办公,提高工作效率,降低通讯费用。

## 南阳新合作

**浙川六店**位于淅川县人民路,是经营面积为3500平方米的上下两层超市,是公司的旗舰店,员工65人。

浙川六店以“拿我的真心换顾客的诚心”为服务口号,在消费者心中树立了诚实守信的良好形象,炎炎夏天,给顾客准备下火的凉茶;遇到年纪大的帮忙把东西拎下楼梯;下雨的时候借用雨伞,就是这样一个微笑,一声问候,一种关爱,渐渐的树立了企业的良好形象,温暖了顾客,培养了一批忠诚稳定的客户。

## 赤峰新合作

**阳光小区便利二店**营业面积230平米,位于赤峰市新城区阳光小区社区服务中心一楼,为社区的2600户居民购物提供服务。现有员工3名,自营业以来一直保持着良好的经营业绩。

该店开业的第二年,在社区门口便出现了很多经营小摊小贩,主要经营水果蔬菜,这些自产自销的产品价位很低,严重影响到了超市的生鲜经营。对此,店长刘秀杰经多次考察后,决定对生鲜商品进行“差异化经营”,即销售当地没有的、反季的蔬菜、水果,外加特色熟食,生鲜销售得到保持并有所提升。

阳光小区便利二店销售近三年来持续保持增长的秘籍是:细心观察,走访社区,获取有价值的信息,聆听广大顾客的心声,掌握他们所需,观察他们所好。提供

热心、真诚的服务,“有事您说话”、“放心吧”、“我一定尽力”、“没问题”等已成为员工迎来送往的口头语。阳光小区便利二店还开展了“你找问题,我改进”的活动与顾客互动。提供多项便民服务,如开设邮政缴费一站通,可以交水电费、煤气费、各种手机、固话充值;设火车票代售点;提供投币充电器、充气管、简易小药箱、商品送货上门等便民服务。特色服务是提供便利早餐,每天清早,店里为顾客煮好鸡蛋、热好牛奶,供应来不及吃早餐的上班族和学生族。现在的阳光二店已成为本社区的“信息交通站”,老人走失,帮忙寻找;联系家人,寻求打电话;社区组织活动,定点集合;需要保姆,帮忙联系;张贴房子销售、出租信息等等。这种贴心的服务氛围赢得了社区居民的高度认可。

## 东台新合作

**景范店**位于江苏省东台市望海西路西城区,经营面积946平米,其中外租面积130平米,是一家社区便利店,现有员工21人。

景范店地处老居民区,辖区内有2个大卖场,标超和便利店多家,市场竞争十分激烈。店长李霞和同事多次深入社区走访消费者,倾听顾客意见,了解到她们最关心和需要的是日常生活用品和“菜篮子”,景范店决定制定从搞活生鲜经营为抓手,来带动客流量这一经营思路和营销策略。扩大生鲜区经营面积,增加果蔬品

种,加大自采力度,由原来的40多个增加到80多个。天天坚持市调,采集商品信息。每天不同时段推出不同的特价商品,消费者通过与多家超市和菜场对比,一致赞同还是新合作超市价格便宜,从而在社区居民中确立了低价亲民的形象,客流同比、环比大幅增长。

景范店所处社区老龄顾客比较多,员工便主动帮助顾客拎米、油等较重的商品到店外或送到家里,已成为员工们正常份内之事。门店还为顾客提供扎带、雨伞、自行车等便民服务。

## 新合作常客隆

**信一城市超市**位于常熟市衡山路信一银座底楼,紧邻衡泰花园、信一广场两大中高档住宅小区,是一家定位于中高收入消费群体的城市生活超市,主要经营包装食品、生鲜食品、护肤化妆品及进口产品。

自2014年9月6日开业以来,以其独特的服务理念、产地直供的新鲜时令蔬果、丰富的经营品种和舒适时尚的装修风格,深受广大消费者欢迎。开业当日,信一

城市超市以细致高效的服务给顾客留下了深刻的印象。如在“开业蛋糕齐分享”活动中,开业当天,凭超市内任意金额购物小票在指定地点免费领取开业小蛋糕一份,让消费者分享了常客隆信一城市超市的开业喜悦;“柚滋柚味品鲜果”活动,凭不限金额购物小票+1元即可得由新合作常客隆直供基地推荐的柚子一只,激发了广大消费者购买的欲望。