

十堰新合作开展内部 储备干部竞选活动

本报讯 5月6日,十堰新合作举行2014年公司内部储备干部竞选活动。通过公开报名、资格审查、业绩考评等环节,有80余人入围此次竞选。竞选分为笔试、机试、自我演讲及问答交谈四个部分,最后根据综合成绩进行职务调整。

内部储备干部竞选活动的开展,有利于企业发掘内部优秀人才,加强人才梯队建设,也为员工个人发展提供了机会,调动了他们干事创业的信心和动力。(十堰新合作 王静丽)

泰山新合作公司老店 改造显成效

本报讯 泰山新合作公司在加快新店开业步伐的同时,也对店面、陈列和设施老化的门店进行了改造。公司从去年开始逐一改造阳店、良庄店、孙伯店、石横店等面积大、效益好、运营时间长的优秀门店进行了重装整顿,借此契机也进行了商品品类大调整、招商重组、滞销商品大促销等工作。改造后的店面焕然一新,顾客盈门,销售也大幅提升。4月29日重装整顿后的石横店,开业当天销售就高达16万,销售较前翻番。

(泰山新合作 李霞)

兖州新合作曲阜百意 西关连锁店盛大开业

本报讯 4月29日,兖州新合作曲阜百意第十六家连锁店——西关连锁店盛大开业。该店位于曲阜市西关社区,经营面积1800多平方米,经营十几大类近万种商品。开业当天,各端架前挤满了前来购物的顾客,收款台前瞬间排起了长长的交款队伍,人山人海的情景从上午一直延续到晚上10点。据统计当日销售近10万元。

(兖州新合作 张天知)

张家口新合作 “五四”活动有新意

本报讯 5月4日,张家口新合作公司以纪念“五四”青年节为契机,结合党的群众路线教育实践活动,公司董事长王振峰带领工会会员和部分青年职工代表,到涿鹿县光荣院进行走访慰问,并举行张家口新合作公司革命传统教育基地揭牌仪式。

公司慰问人员为老人们准备了爱吃的水果和糕点,还对老人们的宿舍进行了卫生清理。同时,也聆听了革命前辈们讲述他们浴血奋战、保家卫国的英雄事迹。通过此次活动的洗礼,他们懂得更加热爱生活、热爱工作,并带动更多同志,为企业的发展释放正能量。(张家口新合作 王建忠)

兖州新合作“五·一”单日销售突破530万元

本报讯 兖州新合作公司“五·一”节当天整体销售突破530万元,创公司单日销售记录。节日期间,公司各经营区域一派繁荣,经过精心组织与策划的促销活动,各显特色。

百货区各大品牌上演了一场促销活动大比拼,九阳、美的、读书郎、苏泊尔等品牌商品举办的各种活动如火如荼,商家比促

销,比销售,比服务,促进了销售额的迅猛增长。

非食区为提高服装组的销售,节前专门采购了一批简约时尚、价格低廉的春季服装,广受消费者的喜爱,由6人组成的服装组仅在“五一节”当天的销售就达16000多元,取得了良好的销售成果。

食品区积极联系各大厂商,利用“特价+绑赠+品尝+抽

奖”等各种各样的促销活动方式来吸引顾客。粮油组在超市入口处举行的西王玉米胚芽油买一赠一,成为了顾客购买的聚集地。

生鲜项目一直都是各大商超竞争、聚人气的最有力武器。生鲜区早在节前就积极联系采购,保证货源充足。大卖场每天为消费者提供了多款比菜市场还便宜的超低价蔬菜、水果,闻

讯而来的顾客每天都把称重处围得水泄不通,形成了一道独特靓丽的风景。

还有回馈消费者活动,凡是在超市一次性购物满98元的顾客,凭借购物小票可到超市服务台领取相应的一张奖券。由于活动宣传到位,每天购物领取奖券的顾客在服务台前排起了长长的队伍。(兖州新合作 肖敏)

山东新合作“三步曲”掀起春季销售高潮

本报讯 4月14日,山东新合作公司召开了春季销售调度会,公司总经理王希明公布了1—3月份的销售情况,一季度销售收入同比增长23%。并就如何把握机遇、创造条件抓好春季销售做了部署和动员。

一是稳步推进经营网点的

发展工作。沾化县西城新建的居民小区已初具规模,入住率明显提高,公司紧抓千载难逢的大好机遇,新开了龙居水岸店和忆江南店。两家小区便利店的相继开业,吸引了其他居民小区的物业公司主动到新合作公司联系合作事宜,网点发

展工作稳步推进。

二是组织销售督导工作小组深入门店,科学指导销售。督导组的人员分成两组,一组到外地对商品供应价格进行比价,一组深入门店对商品销售价格进行比价。通过实地考察、指导销售,同时现场解答顾客提出的各

种疑问,用诚信服务顾客。

三是统筹管理,明确春销进度。督导组负责对每天的销售进行统计,分析销售情况,每日通报,进行总结,提供销售建议,确保又快又好地完成年初制定的春季销售任务。

(山东新合作 陈军先)

河南新合作公司 万斤“爱心芹菜”免费送

本报讯 4月18—20日、24—26日,河南新合作各店的外广场上人头攒动,人们纷纷拿着购物小票涌向“爱心芹菜”免费发放处。顾客们个个喜笑颜开,说“还是在超市买东西好啊,物美价廉还有免费芹菜可以领。”

今年郑州中牟县芹菜大丰收,同时也面临着滞销的难题,本应欣喜的菜农们瞬间陷入两难的境地,几分钱一斤的芹菜眼看就要烂到

地里。河南新合作公司得知消息后,组织人员大量收购芹菜,为菜农排忧解难,并先后两次在超市外广场举行万斤“爱心芹菜”免费发放。

通过此次活动的开展,公司形象得到了消费者认可,销售额也得到了明显提升,各店日均增加来客数200—300人次左右,销售额提升了百分之十。

(河南新合作 任逸新)



■ 图片新闻



春暖花开季 情定新合作

5月1日,山东新合作公司在沾化县文明办、共青团沾化县委、沾化县妇联、沾化广电局和沾化民政局的大力支持下,成功举办了首届新合作“携手今春,缘定枣乡”2014迎“五四”青年集体婚礼。来自山东新合作不同岗位的十对新人一一出场亮相,通过现场求婚、证婚、新人集体宣读爱情誓言、互换定亲信物、拜天地和喝交杯酒等仪式,进行了移风易俗,而又不失浪漫的新婚仪式。(山东新合作 陈军先)

十堰、张家口、泰山等公司春季“练兵”忙

本报讯 自3月份以来,十堰新合作公司针对销售淡季这一特殊时期对员工进行有针对性的多样化培训,先后组织业务技能培训、消防安全培训、党员培训等内训活动10余次;组织纳税筹划及财务风险控制培训、电子商务培训、团队管理等外训活动10余次;组织外出到胖东来学习考察2次。培训涉及公司经营管理部门中高

层管理人员及储备干部1000余人。淡季的练兵活动不仅激发了员工的工作热情,提升了员工的业务技能,也为公司日后的运营管理奠定了扎实的业务基础。

(十堰新合作 王静丽)

4月10—11日,张家口新合作公司副总经理吕云峰带领运营、采购负责人和部分店长共10人,到北京参加了由武汉钧

策管理咨询公司举办的“门店布局规划与商品陈列”培训,旨在提高公司管理人员的综合业务水平。培训结束后,公司召开副店长以上人员学习交流会议,主要由参训人员谈学习体会,将所学知识与大家分享,并结合当前实际工作提出下一步改进策略。

(张家口新合作 王建忠)

4月25日,泰山新合作公

司组织公司员工借鉴学习VERO MODA服装陈列技能。由购物中心VERO MODA专柜店长担任培训师,主要从专柜整体的装修、板块划分、墙面服饰陈列、模特衣着及摆设、服装风格及颜色搭配等几个方面进行了讲解,并针对各专柜员工提出的问题,进行了分析解答。

(泰山新合作 李超)