

中国连锁经营协会便利店委员会到新合作常客隆考察

本报讯 11月26日,中国连锁经营协会(CCFA)新闻部主任王洪涛和便利店委员会主任、天津津工超市有限责任公司董事长卢代盛带领 CCFA 便利店委员会一行莅临新合作常客隆公司参观考察。

委员会一行考察了新合作常客隆的家易乐 E 店、信一生活超市和中南世纪城生

鲜直投站。新合作常客隆董事长兼总经理包乾申在陪同参观中详细介绍了家易乐 E 店便捷、时尚、高品质的购物环境以及全新 O2O 商业模式下的生鲜直投保鲜柜等便民服务设施,全方位、多元化地展示了新合作常客隆不断创新的面貌。华联快客董事长翁宇杰在生鲜直投保鲜柜前感慨地

说:“新合作常客隆将我们多年所想而未实施的构思,彻底付诸了行动,给老百姓带来了便利。”包乾申坦言,企业要持续不断地创新,才能提高企业竞争力,面对困难,只有想办法把它解决,才能获得收益。

(新合作常客隆 韩丹)

新合作广盛园借力电子商务解决柿子滞销难题

本报讯 10月底,全国著名的“磨盘柿之乡”易县柿子丰收,却卖不出去,2亿斤柿子滞销,愁坏了当地果农,一时成为媒体关注的热点。北京新合作广盛园公司通过新闻报道了解到相关情况,立即成立专项工作小组启动“爱心救柿行动”,切实帮助当地农民缓解困境、解决柿子滞销难题。

一方面,新合作广盛园迅速安排专人及时赶到易县进行实地考察,深入了解柿农困境,启动“爱心收购柿子行动”;另一方面,借力电商平台资源,与中粮我买网和京



东商城等大型知名电商平台进行柿子上线沟通。中粮我买网和京东商城均给予了大力支持,包括启动绿色通道,大大缩短柿子上线时间。11月4日,新合作广盛园“爱心柿子”正式上线,当天就销售了2500份,共计20000斤。

2014年新合作广盛园电子商务板块业务发展迅速,截止10月份,公司线上销售额已突破1800万元,预计全年电子商务业务可实现销售2000万元,比2013年有大幅提升。

(新合作广盛园 郑燕春)

兖州新合作大卖场百货区实施升级改造

本报讯 为适应市场变化,从11月份开始,兖州新合作大卖场启动百货一楼和百货区升级改造,特邀上海专业策划公司全程参与。改造工程重新规划了一楼布局,压缩家电、数码类商品;根据消费者需求,淘汰经营效益不佳的品类,扩大化妆

品、鞋品等优势品类;重新公开招商,引入优秀品牌。

经过一个月的加班奋战,新百货区化妆品、黄金珠宝、翡翠玉器、经典银饰、箱包皮具、数码产品及各类生活小家电布局一新;一楼鞋区接吻猫、一度花雨、简米拉、珂

卡芙、卡丽贝儿等时尚经典品牌陆续登场迎宾。升级后的新百货区坚持亲民定位,坚持惠民路线,品牌更丰富,结构更优化,布局更合理,环境更舒适,服务更完善,以更加高端、大气、服务大众的形象展现在消费者面前。

(兖州新合作 肖敏)

河南新合作联购超市举行两周年店庆

本报讯 11月17日,五彩缤纷的礼花伴随着噼里啪啦的鞭炮声,河南新合作联购超市丰庆店迎来了两周年店庆。公司以此店庆活动为契机,感恩回馈顾客,聚集客流。着重从以下几个方面展开工作,一是做到真正的商品钜惠,百余种商品震撼5折,以知名厂商及品牌专柜折扣为主,为确保活动价格优势,活动在市调上下足了功夫,除了正常的周边竞争对手的市调,还对批发市场价格进行市调比较。二是加大对外宣传力度,店长亲自参加 DM 督报工作,不折不扣地执行并加大督报力度,确保投递到户,让促销活动内容家喻户晓。三是在商品陈列上下足功夫,提前15天对卖场商品库存进行检查,要求货量充足排面丰满,商品价格标识到位,商品陈列展示造型丰富,吸引顾客眼球。四是营造气氛,店外利用大型拱门、气柱做宣传,店内各部门柜台根据各自特点进行装饰、点缀,当天超市背景音乐以生日歌为主,营造店庆的氛围。

(河南新合作 王斌)

新合作湘国际物流园大宗建材陶瓷展示交易中心开工建设



本报讯 12月2日,新合作湘国际物流园核心功能版块——大宗建材陶瓷展示交易中心(B地块)正式开工。大宗建材陶瓷展示交易中心位于娄底马龙路以东,秋蒲街以南,迎春路以西,尤莉街以北,规划占地面积约152000平米(约228亩),建筑面积约198300平米,投资总额约5亿元。共分为陶瓷、卫浴、地板、楼梯、门业、窗业、

板材、管材、油漆涂料、整体橱柜、集成吊顶等十二个区。将被打造成为产品丰富、档次齐全,一站式采购、湘中地区最大的装饰建材批发市场,同时配套厂家营销展示、网上营销平台、二次加工等功能,形成湘中地区超大规模、综合性、现代化的装饰建材批发采购基地。

(湖南新合作 欧阳宪章)

十堰新合作拓展“孕婴童市场”提升竞争力

本报讯 随着国家“单独二胎”政策的放开,专家预测未来几年孕婴童用品产业将呈井喷之势,年增长率将超过15%。近年来,十堰新合作瞄准婴童这一庞大“消费群体”,充分发挥自身物流、供应链和网络平台优势,大力拓展婴童用品专营店。截止目前,依托十堰新合作三堰购物广场、量贩店、丹江购物广场、花果购物广场等门店,重点打造的10家高端新合作母婴馆先后对外营业,年新增销售1000余万元。(十堰新合作 喻喜)

张家口新合作深入实施“旗帜供销”工程

本报讯 近期,张家口新合作公司按照河北省组织部、省供销社《关于实施“旗帜供销”工程发挥基层党组织和党作用推进供销社综合改革的意见》文件精神,组织实施“旗帜供销工程”。公司建立健全党组织,要求党员“佩标”上岗,充分发挥其先锋模范带头作用,成为公司各门店的一面旗帜,在优秀门店评选活动中发挥作用,促进公司各门店经营管理的全面提升。经县社与公司综合考核共有5个柜组,被县供销社评为“旗帜先锋岗”。(张家口新合作 王建忠)

南阳新合作时令电器铂金体验店开业

本报讯 11月26日,南阳新合作时令电器铂金体验店隆重开业。该店位于南阳市中心城区的文化路与新华路交汇处,经营面积约2600平方,分上下两层,主要经营国内外二十多个品牌众多品类的电器。

新开业的铂金体验店开创了南阳家电行业全渠道零售体验模式,店内采用开架式真机展示,消费者可以零距离接触、试用想购买的商品。店内除了正常的现金和刷卡交易外,顾客还可通过扫描二维码网上完成交易。扫描二维码后,如需购买新合作时令其它商品,不需要到门店,可实现由PC或移动端购买,直接送货上门。(新合作时令电器 武运东)

张家口新合作组织安全消防培训

本报讯 近日,张家口新合作公司组织门店负责人、柜组长及新员工进行消防知识培训,为公司各门店送上一份“平安符”。

受训人员了解了商场火灾的特点、危险性和预防措施,重点学习了火灾的类型、火灾致人伤亡的原因、初期火灾的扑救方法、组织人员疏散以及灭火器、消火栓的使用方法等内容,掌握了火灾防范要点和逃生自救技巧。公司要求各门店负责人要加强消防安全“四个能力”等消防安全知识的学习,提高消防安全意识,积极查找身边的火灾隐患并及时消除,为各门店创造良好的消防安全环境。

(张家口新合作 王建忠)