

山东新合作 加快建设实力、活力、魅力、和谐新合作

■山东新合作 陈军先

2016年,山东新合作将全面贯彻落实“新合作集团2016年度工作会议”精神,积极适应经济发展新常态,坚持稳中求进、改革创新,按照“主业为本、创业并举、线上线下联动”的工作思路,加快建设实力、活力、魅力、和谐新合作。

发挥主业优势,发展实力新合作

经过几年的发展,山东新合作在沾化地区已奠定了龙头地位(沾化区域内已没有其他超市公司),今年公司提出了“综合实力提升年”,也是公司分“三步走”战略(即造势、规范、发展)进入“发展”阶段的关键年。按照年初制定的目标计划,继续将生鲜经营作为今年的重点工作,以此拉动人气,带动其他商品的销售。去年,城区直营门店通过一年的努力,生鲜经营已搞得红红火火,“买果蔬还是到新合作”已深植沾化城区居民心中。下步工作重点是集中精力,将乡镇直营店生鲜经营打造成各乡镇亮点,生产基地蔬菜逐步向乡镇倾斜,降低生鲜成本,提升竞争力,今年1-2月份,乡镇店生鲜销售较去年同期增加63%,其他商品的销售同比也增加了21%,为发展实力新合作开了个好头。

利用网络优势,发展活力新合作

今年,将在农村实体店网、农村物流网和农村电子商务网上下功夫,已成立的滨州市沾化区供销大集电子商务有限公司着手开展“大集易购”线上购物工作,网络将覆盖沾化城区及各乡镇。同时,在1000人以上的大村以新合作加盟店为依托建立213个村级综合服务站,配备电脑、网络、收款机、TM机等,开展现场体验购物、网上购物、销售农副产品、存取款、邮寄、代收水电费和手机交费等服务,解决好“为农服务最后一公里”,真正实现现代流通网络城区、乡镇、村的全覆盖。

公司采用先进的网络技术与严谨的管理制度,坚持以“让客户满意,为客户赢利”为服务宗旨,利用线上线下销售模式,一方面将新合作的商品通过网络进行销售,另一方面将当地的农副产品通过网络销往全国各地。公司将凭借供销大集丰富的电子商务运营经验,借助其强大的网络实力,发展活力新合作。

加快项目建设,发展魅力新合作

持续夯实基础建设——即物流配送

中心和蔬菜及养殖基地建设。新建的物流配送中心即将开始投入使用,借零售商会成立之际,加大商品自采力度,分别与义乌、白沟、南通、临沂等大市场对接,吸引商会会员到新合作物流配送中心选购商品。进一步扩大蔬菜养殖基地建设规模,增添农家乐、一日游等项目,加快打造“体验生活”绿色蔬菜大棚,着力打响“观蔬菜基地,品农家风味”特色新合作品牌,创建魅力新合作。

注重企业文化,发展和谐新合作

进一步加大新合作宣传力度,弘扬企业文化;切实为职工解决实际问题,增强员工的凝聚力。加大公共设施投入,进一步提高服务水平;高度重视职工教育工作,重点抓好庸懒散治理工作;完善各项规章制度,确保制度面前人人平等;深入开展“学雷锋、见行动”活动;加快“四德”工程建设,开设道德讲堂,弘扬社会正气,凝聚向上向善的道德正能量;推进职工参与、文化搭线等工程,丰富职工文化生活,全力打造和谐新合作。

以质为本 创新驱动

十堰新合作升级商业
格局优化消费空间

■十堰新合作 严月杉

随着网络购物的深入发展,十堰新合作正在悄然改变经营管理模式,以“互联网+”为源动力,升级城市商业格局,在电商网络构建、质监体系完善、消费空间优化等方面走在了十堰商业领域的前列。

构建全面快捷 可信赖的电商网络

为了适应互联网发展趋势,实现互联网时代下服务三农的新举措,十堰新合作致力于搭建新型“工业品下乡,农产品进城”的电子商务双向流通平台。2014年6月,十堰新合作电商平台进入测试阶段,通过试运行新合作网上零售商城、新合作网上批发商城、地方特产馆和区域农村电商四个模块全面推进,实现了线上线下的同步发展。到目前为止,订单数量6万余单,销售额6000余万元,建成镇村级电商服务站(点)178余家,组织电商培训1500余人次。

搭建安全放心 可追溯的质监体系

十堰新合作始终严把商品质量关,从源头上控制,在销售过程中监督,做好售后服务,搭建起了一套安全放心可追溯的质监体系。

公司通过建立健全商品质量管控体系,严把商品进货渠道关,严格执行进货检测、索证制度。为了做好商品流通过程控制,公司加大对物流仓储中心的改造,实现了从商品的进场、检测、储存、运输、销售一体化的完整链条,更通过物流健全的管理机制和检测机制,确保各类商品的质量安全。同时,采取大库检验、大店自检、定期抽检、交叉检查等方式严把质量关,发现问题严格惩处。组织多样化学习强化员工质量意识,邀请质监局专家对员工进行相关培训,从制度上、思想上、行动上构建起一整套质监体系。

创建多元服务 有特色的消费空间

跨界融合,创新驱动。随着企业线上线下融合特别是线上服务终端投入使用,十堰新合作超市服务功能越来越多,如手机交费、银联支付、信用卡还款、银行转账、旅游一卡通办理充值、新合作网上商城体验区等支付类服务,另外快件代收发、代订火车票和飞机票、代交电费、景点门票、代订蛋糕、代订酒店、代订电影票、货运收发代理等代办服务项目也能在新合作门店办理。超市已经不再只是一个购买商品的地方,而是一个囊括了居民生活大小事的场所。十堰新合作改变了以往超市始终围绕商品销售服务的惯例,通过开展多种便民服务创建有特色的多元服务消费空间。

泰山新合作着力打造最具幸福感企业

■泰山新合作 徐伟

随着国家经济体制多元化的发展,带来了文化和人的思想的多元化,企业职工的思想观念、认知水平和价值取向等方面也随之表现出更多的差异性和个性化特征,这决定了他们需要得到企业更全面的关怀和关注。

职工是企业人、财、物三要素中最核心和最活跃的要素。甚至有管理理论认为,一个企业的命运是掌握在普通员工手里的,企业的产品出自于员工,企业各项制度、标准以及文化和理念的执行归结于员工,外界对一个企业的认知同样来源于员工。一个不视员工为第一位的企业,它的员工也很难会把客户信奉为上帝。

近年来,泰山新合作通过对胖东来和海底捞等知名企业人文关怀文化的学习,结合当前社会经济发展的形势和阶段,认识到,企业加强人文关怀不仅是时代发展的必然,更是建设和谐企业和培养高素质职工队伍、提升企业综合竞争力的必然举措。

随着公司经营业绩的稳步提升,泰山新合作的企业文化逐步侧重于为员工谋求更大的福祉。由于零售服务行业的特殊性,员工常年在岗,失去了很多与家人、孩子、朋友团聚享乐的宝贵时光,往往在别人沉浸在假日欢乐中的时候,我们的员工却在超负荷工作。泰山新合作公司管理层深知零售行业员工的辛劳,为了让员工享受生命中更多的幸福和温暖,也为了让员工感受到企业的进步是大家更好的依托,2016年年初,公司提出了“打造充满温暖、尊严和人文关怀的幸福企业”发展思路,进一步加强企业的精

神文明建设。

在千家万户喜迎新春的时刻,恰好是我们员工最繁忙、最劳累的时候。自春节前夕的小年开始,公司董事长张忠先委托领导班子成员带着公司为员工们精心准备的新年礼物,对36家超市及酒店的分店逐一进行了拜年走访,带去了公司对员工及其家人的亲切慰问,员工们在身心疲惫之际获得了极大的力量支持,工作干劲更足了。

为感谢员工家属长期以来对泰山新合作的支持,春节前,公司为每一位主管以上的管理人员、部门先进工作者以及20年以上工龄的员工家人寄去了春节慰问信,并附上节日礼品卡,给新合作员工的家人们带去了一份惊喜、温暖和敬意。张总相继收到了多封员工父母的回信,很多回信是员工家中八、九旬的高龄老人用颤抖的笔迹亲自书写的,字里行间流露着真情,表达了对公司领导的感激之情和对泰山新合作的无限祝福。

对于尚处初级发展阶段的零售企业来说,休息是奢侈的,但是为了让辛劳了一年的员工都能过一个祥和、温馨、团圆的春节,公司领导大胆决策,大年初一全公司歇业一天,让全体员工欢欢喜喜过大年。

这些举措体现了泰山新合作公司以张忠先董事长为核心的领导班子打造充满微笑和幸福感企业的决心,真正把让员工平安舒心工作、不断增加收入、营造幸福家庭作为公司的责任。

在充满人文关怀的工作环境中,公司员工倍感荣幸和自豪,亲身感受到了

个人与公司的鱼水关系,深刻意识到了公司的发展是个人利益获得的前提和保障,大家以更加高涨和更加饱满的热情投入到了工作中。

春节前的销售高峰期,卖场内的顾客比肩接踵、熙熙攘攘,付款结算的顾客排成了一条条长龙,公司行政科室人员主动自发地来到卖场帮忙,加班加点毫无怨言,有的给顾客提供商品装袋、运送等服务,有的做购物车、筐的收捡归拢工作,最令人感动的是很多员工家属自发来到门店帮助装卸货物和维持卖场秩序。春节后,各门店依然人头攒动。为了保证公司各项工作的顺利开展,公司的很多管理人员和员工奉献出了自己的假期,放弃了与亲友团聚的难得时光,舍小家顾大家,坚守岗位,全天盯靠,有的员工带病坚持工作,利用吃饭的时间输液,甚至出现了有收银员累得趴在收银台上的情况。在此期间,涌现出了很多心系企业、无私奉献的感人故事。

在公司全体员工的辛勤付出和共同努力下,公司的销售业绩和客流量均创下历史新高。自2016年1月1日至2月22日,销售较去年同期上升35%!按照农历日期统计,腊月初一至正月十五期间,销售较去年同期上升41.4%!更值得一提的是农历腊月28当天,泰山新合作销售额达到了977万元,完成了公司制定的单日销售破九百万的目标。这些成绩的取得,不仅得益于泰山新合作团结奋斗、无私奉献的职工队伍,也是得益于公司高层领导制定的一系列行之有效而又深得民心的管理措施。