

## 上海市供销总社理事会主任赵刚 考察新合作常客隆

本报讯 9月16日,上海市供销合作总社理事会主任赵刚到新合作常客隆参观调研。常熟市市委副书记王建国、市供销合作总社姚卫东,新合作常客隆董事长兼总经理包乾申陪同考察。

赵刚一行考察了新合作常客隆海虞

购物广场、中南世纪城家易乐生鲜直投、冷链配送中心、物流中心、电子商务中心等。包乾申向客人介绍了新合作常客隆的发展状况、电子商务发展规划及家易乐生鲜直投店经营现状。赵刚对新合作常客隆先进的管理理念、独特性的超市经营管理和对

农村市场的发展给予了高度赞扬;对家易乐生鲜直投店这一创新经营模式给予了充分肯定,并希望该模式能在上海得到全面、快速的推广,并表示要助力新合作常客隆开拓更为宽广的合作空间。

(新合作常客隆 韩丹)

## 十堰新合作多措并举打响第四季度攻坚战

本报讯 截止9月15日,十堰新合作实现销售收入12.1亿元,同比增长6.8%,毛利率19.2%,同比上升0.3个百分点。在区域同行业普遍下滑的情况下,十堰新合作前三季度实现稳步增长。面对第四季度更加复杂严峻的区域形势,十堰新合作于近日召开专题考评分析会,号召全员变压力为动力,全力以赴打好四季度攻坚战,努力通过提销售、控费用、促转型等措施,创新发展,挖潜增效,确保全年各项经济管理指标的圆满达成。

一是全员发力强斗志。要求各部门理清思路,统筹谋划好第四季度工作任务,落实相关责任和工作措施,激发全体干部员工的积极性、主动性和创造性,以

更加饱满的热情投入四季度工作,为完成全年目标任务奠定坚实基础。

二是创新经营提销售。充分抓住重大节假日等契机,扎实开展厂家联动、消费者联动等大型主题营销活动,提升客流。大力推进生鲜特色品牌项目经营,通过创新陈列、拓展采购渠道等具体举措,打造生鲜特色经营品牌。推进商品品类结构的优化升级,尝试开展花卉、婴童等特色经营品项,助推商品和经营环境的提档升级。稳步开展第三方物流业务,积极争取各级政府政策资金补贴,多渠道创收。扎实开展“优秀门店”、“服务明星”、“创新陈列”等评比活动,提升全员服务意识和全员创新意识。

三是开源节流增效益。认真制定第

四季度预算控制目标,严控各项成本支出。按照“厉行节约,勤俭办公”工作要求,进一步增强忧患意识、节约意识和效益意识,挖掘潜力,强化过程控制,提高有限资金和资源的使用效率,确保公司年度经营目标的全面完成。

四是全方位动员保安全。严格执行安全工作店长(经理)负责制,时刻树立“安全第一”的思想,加强全员安全教育,落实每日安全检查制度,从每一个细节入手,确保安全无事故,为经营工作保驾护航。同时,加大力度关注食品安全管控,严格执行食品安全相关管理规定,加强日常监督检查,做好环境卫生,营造安全、放心的经营消费环境。

(十堰新合作 喻喜)

## 山东新合作成立 首家海尔体验店

本报讯 近期,山东新合作与海尔集团合作,以新合作下洼超市为载体,成立海尔体验店。以此为基础,在下洼镇1000人以上的村建立村级综合服务站,现在已与5个村达成协议,建立起首批村级综合服务站。

顾客除在店内体验各式海尔家电外,还可享受综合服务站物流配送的服务。当前,专业的物流公司配送只能到乡镇,而体验店在配送自有商品的同时,可将商品通过村级综合服务站直接配送到农村。村级综合服务站还与银行合作,配置电脑、POS机、存取款一体机,农民不出村就能享受到购物、取款、存款;老年人领取养老金在村里就能办理,不用再远足到镇上。真正将“服务农民最后一公里”落到实处。

(山东新合作 陈军先)

## 新合作瑞通公司 中秋前夜全员销售忙

本报讯 中秋节到来之际,新合作瑞通公司全员进入酒水销售的紧张忙碌时刻。公司从班子成员到普通员工,人人身上有任务,大家发动身边同事、亲戚、朋友,多方寻找销售渠道。

为保证酒水能够按时到达客户手中,公司根据酒水出库时间集中、出货任务重的实际情况,从总经理到员工,从业务部门到后勤部门,大家鼓足干劲押车装卸。

酒水库房在四楼,上下楼不方便,为快速出货,全体员工发扬不怕苦不怕累的精神,通过一箱一箱相互传递,将货物搬运到货车上。正午阳光晒在身上,大家汗流浃背,没有一个人停下来。公司总经理刘跃忠亲自督阵,连自洁现场指挥,杨建伟赤膊上阵,路四平、刘纪巧、郭文彬、李智超搬货,一搬就是一天。综合部经理刘娟负责出库协调任务,为保证酒水出库不出错,她认真地一箱一箱清点数目。联采商品部鲁佳怡给酒水扫码,一扫就是一天。酒水出库后,人酒不能分离,西屋电器部刘劲松、代瑞平、财务人员王丽妍跟着货车,将货物押送到指定地点。由于集中出货量太大,广盛园物业部利用下班休息时间加入搬货行列,在副总经理莫本荣的带领下,毫无怨言,义务帮忙。

为抓紧时间完成任务,中午的盒饭只能轮流交替着吃,有的员工怕耽误时间,边数出货数,边吃盒饭。出货现场粉尘非常大,大家开玩笑地说,连饭带灰一起吃了更有劲头。

最后一箱货要深夜22点押送到指定货站,大宗商品经营部刘纪巧、联采商品部李智超将几百件酒水一箱接着一箱搬到货运车上,工作直至凌晨1点。

经过全体员工的共同努力,公司顺利完成了中秋酒水出货任务。中秋酒水出库工作虽然艰苦,但参加搬运人员无一人叫苦叫累,第二天全员依然按时到岗,真正体现了新合作人敢打硬仗、吃苦耐劳的精神和扎实的工作作风。(新合作瑞通公司 连自洁)

## 何立明到娄底新合作 湘国际物流园考察

本报讯 9月11日,普洛斯集团湖南南区总经理何立明一行到娄底新合作湘国际物流园考察调研。

何立明一行在项目建设现场考察调研后,双方就进一步加强合作进行了座谈。何立明对新合作湘国际物流园项目予以充分肯定。他说,该项目区位优势、交通优势、产业优势、政策优势非常明显,双方在运营、布局等方面有着高度的一致性,普洛斯愿意与新合作湘国际物流园就合作进行深入商洽。

(湖南新合作 旷森培)

## 十堰新合作两卖场 开业首日销售破百万元

本报讯 国庆节前夕,十堰新合作京华园综合超市、红卫购物广场两家主力店相继开门迎客,开业当天累计销售突破100万元,年新增销售将超8000万元,提供就业岗位200余个。

新合作京华园综合超市位于十堰北京中路,经营面积近3000平方米,按照一流标准配备配套设施,率先在卖场引进了花卉、零食等区域独有的经营项目,填补了区域高档生活超市的空白,成为市区核心商圈的商业旗舰。

新合作红卫购物广场位于十堰车城西路,经营面积近6000平方米。该购物广场重点打造了经营面积近800平米的生鲜平价区,经营蔬菜、水果达1000余种。同时,为方便区域居民,还率先建立了“便民服务中心”,服务项目涵盖免费服务、支付、代办、快递超市4个大类30余项服务内容。

(十堰新合作 喻喜)

## 新合作常客隆首家家易乐E店隆重开业



本报讯 9月28日,新合作常客隆首家家易乐E店——明日星辰绿山路店隆重开业。

家易乐E店是O2O模式下的新型社区便利店,主要提供时尚、快捷、便利的“贴生”服务。顾客不仅可以在店中买到传统便利店的商品,也可在店里通过自助终端下单、提货、退货。家易乐E店所谓的“贴生”服

务,即“贴近生活的服务”:如代交电煤费、电话费、医院挂号、取款、收发快递、预约家政服务、家电维修、定制旅游、为孩子淘最好的教育课程、为父母准备最好的养老服务等等。公司董事长包乾申说:“未来的竞争,就是服务的竞争,我们要提供全方位的服务产品,将其做细、做好。”(新合作常客隆 韩丹)

## 张家口新合作多家店面改造升级显成效

本报讯 近期,张家口新合作对新合作北环购物中心的鞋城专卖店和二楼电器部以及新合作国华商厦的二楼东风鞋业城和三楼服装城进行重装改造升级,以精准的市场定位、全新体验式的购物环境和优质的服务,吸引了更多消费者。

新合作北环购物中心一楼鞋城以“名牌、名品、时尚、实惠”为市场定位,打造全新的体验式购物环境与独特的鞋类

时尚风情,成为当地精品鞋包购物的新天地。二楼电器部经营品种除四大家电外,新引进了热水器、厨电、小家电等商品;经营品牌涵盖了三星、九阳、美的等十多个国内外知名品牌。新合作国华商厦作为深受当地市民喜爱的亲民商场,除了对商场进行内装修和改造外,在调整品牌布局的同时,全面升级品牌档次和结构,进一步满足了顾客的需求。

(张家口新合作 王建忠)