

百佳天地

“母亲节” 祝天下所有母亲 节日快乐! 身体健康!



信阳市百佳连锁有限公司主办

豫内资【信阳】

网址: www.xybjls.cn

2008年5月9日 总第02期 (内部资料 免费交流)

学到的的是知识 运用的是智慧

姜艳红/行政部

为加强百佳新员工对公司企业文化、各项制度流程及超市相关知识等的了解, 行政部于4月16日—18日组织2007年10月1日至2008年3月31日进店的新员工进行了培训, 公司总经理杨耀军、营运总监翟可、行政部部长陈建等分别对企业文化、营运知识、工资、服务、商品知识与商品标识进行了培训。杨总在培训中讲到“和谐社会, 我们必须不断学习、与时俱进才能跟上社会发展, 才能不被淘

汰。如何创建学习型组织, 公司将从两方面进行: 一是公司通过内训、外训组织员工学习; 二是引导员工自己学习。”杨总从中华民族文化谈起, 对百佳企业文化的重要性、企业使命、企业精神与十条核心价值观进行了讲解, 贯穿实例, 通俗易懂。在讲到第三条企业核心价值观“不找借口”时, 通过生鲜公司实例讲述了员工如何对待工作中存在的问题。通过提问, 新员工们一致认为对待工作中存在

的问题, 首先应该检讨自己工作的不足, 进行自我反省, 然后总结下一步如何去做, 而不是一味地寻找别人的不是, 推卸责任。

培训结束后, 针对培训内容我们对新员工们进行了一次考试, 及格率73%, 其中四里棚店吕受玲考得第一名, 奖励现金100元。

本次新员工培训进行了培训成绩评估, 参与调查者共计53人, 除个别人员对超市营运、行业知识、工资福利不太明白外, 99%以上人员对六项培训内容表示听得懂, 100%人员认为培训内容实用。

通过本次培训成绩评估, 我们认真听取员工意见和建议, 对本次培训中存在的问题进行了总结, 我们会在今后的工作中增加员工素质、销售技能、顾客服务、实际工作案例、陈列等方面的培训内容。同时多组织此类学习的机会, 给培训人员更充足的时间, 培训内容更详细, 同时增加门店间的相互学习交流的机会, 争取培训工作更加规范化。

正如翟总、陈部长在培训中讲的: “学到的是知识, 运用的是智慧”, 我们企业的每次培训, 都能让参与者学到知识, 但真正要做一个智者, 我们需要将学到的知识在工作中很好地运用, 希望百佳每位员工都能学以致用, 做一个智者。



总经理杨耀军授课



考试一角

百佳第一届乒乓球赛

姜艳红/行政部

为活跃员工业余生活, 加强团队建设, 提高员工身体素质, 同时迎接2008年奥运会的到来, 公司于2008年4月11日在总店广场举行了百佳第一届乒乓球比赛。赛场上选手们个个生龙活虎, 尽显巾帼风采、男儿本色, 体现出百佳人勇往直前的拼搏精神。经过激烈的角逐, 男子组总店家属刘勇获得了冠军, 亚军为行政部张传富、总经理杨耀军获得了季军; 女子组服装城严克勤获得了冠军、亚军与季军分别是服装城汤清华、楚王城店周美光。



飞一般在感觉



强手对峙



我们是前三甲



看我的标准姿势

鲜肉经营工作会议

王浩/生鲜公司

2007年公司确定了以生鲜为龙头的经营指导思想, 要求生鲜经营以“低毛利率、高回转率、低经营成本”的原则, 为顾客节省生活开支, 满足顾客需求, 一切以顾客为中心的观念, 用低毛利来刺激销量、吸引顾客, 从而带动门店整体销售。围绕这一经营思想, 生鲜公司于2008年4月29日下午3点召开了生鲜肉经营工作会议。参会人员有公司总经理杨耀军、生鲜公司经理王浩、双汇经营部经理侯鸿飞、各门店店长、生鲜处长、课长等, 会上大家就如何提高生鲜肉的销售, 提高毛利、降低损耗, 真正做到让利于顾客进行了热烈的讨论, 参人员各抒己见、踊跃发言, 就工作中存在的问题相互沟通, 寻找解决办法。

最后杨总进行了总结发言, 就今后生鲜肉的经营工作提出了四点要求:

首先是态度问题, 各门店要端正态度, 不能有畏难思想。要相信我们一定能将生鲜做好。二是给鲜肉定任务, 进行目标考核, 奖优罚劣, 狠抓鲜度管理; 三是定期对生鲜处员工进行技术培训, 加强能手考核, 提高操作技能, 更好的为顾客服务; 四是加强日常工作的沟通, 及时发现问题, 及时解决。

杨总要求各门店思想上一定要重视起来, 积极行动起来, 力争在较短的时期内, 使生鲜肉的销售能够上一个新的台阶。

上海之行

姜艳红/行政部

为提高超市管理干部业务技能, 做为一种福利, 同时也体现公司“创建学习型组织”的企业人文, 公司定于每季度对一类店长及公司副部长以上人员三天带薪外出参观学习。3月底, 首批外出参观学习队伍出发了。由行政部部长陈建带队, 明港购物广场店长黄雷、科教路店店长余丽莉、白果树店店长范银良等一行八人前往上海参观学习。通过本次参观学习, 加强了各门店的交流, 进一步提高干部对超市行业的认识与了解, 目睹了同行的先进管理经验, 大家一致表示在以后的工作中会更加努力工作, 吸取别人的长处, 把学到、看到的先进管理引入到企业, 以更加优异的成绩来报答公司的培养。



每周培训

伍翎/总店

为提高管理人员业务技能, 总店坚持每周培训, 他们利用下班时间安排课长以上人员在办公室参加培训学习。4月份主要进行的是余世维光盘讲座。通过学习, 进一步提高了总店干部队伍的整体素质, 为企业人才的培养打下良好的基础。

08年一季度工作总结会

姜艳红/行政部

4月21日, 在公司二楼会议室召开了各门店、各部门一季度工作总结大会。一季度财务月公司整体销售同比07年第一季度销售上升31.10%, 毛利额上升53.88%。客流同比上升13.84%, 客单价增幅15.79%, 完成销售保底任务的102%, 完成目标任务的96.6%, 据公司提出的30、50原则基本完成。在同等条件下, 销售增幅前三名的是周家山店, 增幅65.64%, 科教路店增幅49.18%, 北京路店增幅48.74%。



以合作求生存

周源/北京路店

人虽然是独立的个体,但却不是每一件事都能够独立去完成。不会与别人合作的人,就等于把自己送进地狱的大门。

有一个人被带去观赏天堂和地狱,以便比较之后能聪明地选择他的归宿。他先去看了魔鬼掌管的地狱,第一眼看去令人十分吃惊,因为所有的人都坐在酒桌旁,桌上摆满了各种佳肴,包括肉、水果、蔬菜。

然而,当他仔细看那些人时,他发现没有一张笑脸,也没有伴随盛宴的音乐狂欢的迹象。坐在桌子旁边的人看起来沉闷、无精打采,而且瘦的皮包骨。这个人发现那些人每人的左臂都捆着一把叉,右臂捆着一把刀,刀和叉都有4尺长的把手,使它不能用来吃东西。所以即使每一样食品都在他们手边,结果还是吃不到,一直在挨饿。

然后他又去了天堂,景象完全一样:同样的食物、刀、叉与那些4尺长的把手,然而,天堂里的居民却都在唱歌、欢笑。这位参观者很困惑,为什么情况相同,结果却如此不同?在地狱的人都挨饿而且可怜,可是在天堂的人吃得很好而且很快乐。最后,他终于看到了答案:地狱里每个人都试图喂自己,可是一刀一叉以及4尺长的把手根本不可能吃到东西;天堂上的每一个人都是喂对面的人,而且也被对面的人所喂,因为相互合作,他们既达到了各自的目的,又帮助了别人,所以生活得很快乐。

合作是我们赖以生存的手段,也是社会发展的趋势和必然,在我们日常的工作和生活中,遇到一些困难或感到力不从心的时候,往往也需要通过别人的帮助来完成,反之,我们对别人给予帮助也是一样,因为相互合作可以弥补自身的不足,可以提高我们的办事效率。在合作中,我们创造了一种“我为人人,人人为我”的生存状态,让每个人都在互相帮助的过程中完成自己的愿望,实现了自己的价值。也正是因为合作精神的存在,我们才能创造出和谐美好的“天堂式”的生活。

从现在起,让我们每位百佳员工都真诚的伸出双臂去帮助别人,同时也坦诚的接受别人的帮助吧!因为在每一次的合作中可以使我们切身享受到生活的快乐!



企业需要什么

王林/四里棚店

资金,是企业的血液,还有什么比他更重要?错了,企业关键是要造血,而经营理念是企业的命脉,是企业经营管理工作的灵魂,它比资金还重要,理念的力量更重于资本的力量。德国著名的经济学家李斯特说过:“一个国家不可能穷,如果它具有财富的生产力,它的日子就会越来越好,财富的生产力比起财富要好很多倍”。这句话充分说明了理念的重要性,经营理念是市场营销及营销管理工作的灵魂。

我们平时常说:“人,是要有一点精神的”。也有哲学家说:“世上只有两种力量,一种是剑,一种是思想,但思想最终总是战胜剑”。因此,理念能够转变我们的思想,能够转变我们的行为,能够为开拓者开创一项事业,能够彻底改变世界。例如:“天天平价”是沃尔玛一贯实行的微利战略,这是因为对每一项开支都严格控制,使顾客在任何时候进店,都能买到物美价廉的商品,而这一定价策略还是源于沃尔玛创始人山姆“女裤经验”:

“二战”时山姆当过兵,退役后他意识到自己想进入零售业。于是,他开了一家小商店,学会了采购、定价、销售,这个时候他结识了来自纽约的一名生产代理亨利·维尔尼,并从他那里学到了定价第一课。山姆事后介绍说:

“亨利卖女裤,1条只卖2美元,我们一直也从同一地点进同样的女裤,但一条2.5美元,我们发现如果按亨利的卖价,裤子的销量会猛增。于是我学到了一个看似非常简单的道理:如果我单价80美分买进东西,以1美元的价格出售,其销量竟然是以1.2美元出售的三倍,单从一件商品上看,我少赚了一半的钱,但我卖出了3倍的商品,总利润实际上大多了,销售其实就这么简单,降低销售价格,你可以起到促销的作用,低价销售比高价销售反而让你赚得多。直到今天,山姆的这一价格哲学也没有动摇。现在搞企业都说难,难在哪里呢?我们认为缺的就是理念。

百佳有自己的企业使命、企业精神、十条企业核心价值观,以生鲜为龙头的经营理念,以“天天平价,样样动心”的服务理念等等,它正确地指引我们进步、发展!我们相信百佳的明天会更加美好!

员工具有无限的潜力有待领导去挖掘,如果不给他们发展的机会,那么就会埋没他们的才能和创造力,也是公司发展的一个损失。

有家电脑公司业务经理陈先生,奉派到外地出差10天。陈先生平时做事就很仔细,什么事都亲自下命令,并一一验收成果。虽然他手下有好多的人,但从不会将有责任性的工作交给他们做,因为陈先生认为“做事效率低是他们的一贯表现”。就因为这样特很难想象他不在的10天里,公司会发生什么事情。

陈经理将出差前该处理的事全部处理完,并将在这10天里不该发生的事都写在笔记本上,然后才出差,但是因工作上遇到了一些问题,所以原本打算停留10天的行程,只好延长到1个月,陈经理一直担心那些“不值得信赖的下属们”在这段期间都做了什么,所以就利用工作之余打电话和他们联络,但又没有当面说的清楚,他心想在他去时,公司可能已经大乱了吧?

但是陈经理回国后发现,这些下属的工作完全没有因为他的出差而受到任何影响,反而当他行程决定延长时,下属们自动自发的心理更加强烈,这些平时就依赖经理的下属,各自



有一件事发生在我身边,虽然已过去很久了,但是现在想起来还犹如昨日,那一幕幕是那么的深刻、生动。

2007年中秋节这一天,人们怀着喜悦的心情尽情地购物,我们门店那天人很多,在他们当中不管是老人、年轻人还是小孩,脸上都堆满了节日喜悦的色彩,而带微笑的员工们忙得不亦乐乎!就在这时卖场内一位老奶奶突然晕倒在地,一阵喧哗的惊叫声把人们都聚集到

老人的四周,地上的老人昏迷着,惊慌的人们在议论着,有人着急地说:“送医院来不来得急?”有人说:“快看看有没有呼吸?”你说你的,他说他的,却没有

人上前。“让一下,让一下”食品处长吴志娟紧张地挤进去,挨到老奶奶身旁,伸手指住老人人中,不一会老人醒过来了,她痛苦地呻吟着,旁人都松了一口气。吴处长激动地问:“您感觉好点了吗?我扶您起来吧。”老人点点头,其它在场的同事杨荣红、方玲、詹庭庭等有的搬凳子、有的倒

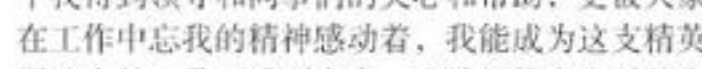


水,一起将老人扶起来坐下,老人喝下水后,喘了几口气,握着员工们的手说:“幸亏你们了,好闺女!我没事了,你们去忙吧。”“不急,您家里的电话是多少,让家人来接您吧,你一个人走回去我们不放心。”大家边说边拿手机拨打老人说的电话号码。

随后就和老人的儿子联系上了,很快她儿子就赶来了,他扶着老人激动地对员工们说:“太感谢了,多亏你们这些好员工们,我妈只要血压一上来,不及时医治的话,就有生命危险!你们百佳员工真好!”被他们这一谢,在场的员工们反而有点不知所措了,吴处长笑了笑说:“这是我们应该做的。”

不一会儿,大伙散了,老人和她的儿子也走了,吴处长又去忙她的工作去了。一刹那,她们的一举一动深深地震撼了我。红色工作服背后的标志是那么的清晰、耀眼,在那上面分明印着我们再熟悉不过的工工整整的字“百佳超市”!

这些人和事在现实生活中离我们很近,我们会去赞美他们,歌颂他们在平凡中做出不平凡的事来。他们的所作所为启发着我们的思想,打动着我们的心灵。在这个世界上好人无处不在,身为她们的同事,我们不感觉很骄傲吗?让我们珍存所有的好人做出无私奉献的好事,她们的人生真的土很精彩!!!



付起责任去处理内部的事,所以即使经理不在,各种工作依旧顺利进行,碰到难以决定的事情,大家就互相商量,然后去请求相关部门主管。

陈经理的下属们因为这次的事件对工作也有了醒悟,领导有时候不防故意制造些这种机会,这样一来,将会意外的发现下属的潜力。应该给下属表现的机会,凡事都不让下属做主,就会导致他们具有依赖性,限制了潜力的发挥,激励的本质除了激发内心的正常工作热情和积极性的人,还包括激发人的潜力,让每个人都最大限度的发挥他们的聪明才智与创造力。

现在我们的企业正在规范最小管理单位责任人的订货、商品结构的调整,要求各门店加强最小单位管理,发挥其自主经营理念等等,这都是给下属表现机会的具体措施,每名员工的潜能都是非常巨大的,只要我们给他们机会!

现在我们的企业正在规范最小管理单位责任人的订货、商品结构的调整,要求各门店加强最小单位管理,发挥其自主经营理念等等,这都是给下属表现机会的具体措施,每名员工的潜能都是非常巨大的,只要我们给他们机会!

现在我们的企业正在规范最小管理单位责任人的订货、商品结构的调整,要求各门店加强最小单位管理,发挥其自主经营理念等等,这都是给下属表现机会的具体措施,每名员工的潜能都是非常巨大的,只要我们给他们机会!

付起责任去处理内部的事,所以即使经理不在,各种工作依旧顺利进行,碰到难以决定的事情,大家就互相商量,然后去请求相关部门主管。

陈经理的下属们因为这次的事件对工作也有了醒悟,领导有时候不防故意制造些这种机会,这样一来,将会意外的发现下属的潜力。应该给下属表现的机会,凡事都不让下属做主,就会导致他们具有依赖性,限制了潜力的发挥,激励的本质除了激发内心的正常工作热情和积极性的人,还包括激发人的潜力,让每个人都最大限度的发挥他们的聪明才智与创造力。

现在我们的企业正在规范最小管理单位责任人的订货、商品结构的调整,要求各门店加强最小单位管理,发挥其自主经营理念等等,这都是给下属表现机会的具体措施,每名员工的潜能都是非常巨大的,只要我们给他们机会!



水,一起将老人扶起来坐下,老人喝下水后,喘了几口气,握着员工们的手说:“幸亏你们了,好闺女!我没事了,你们去忙吧。”“不急,您家里的电话是多少,让家人来接您吧,你一个人走回去我们不放心。”大家边说边拿手机拨打老人说的电话号码。

随后就和老人的儿子联系上了,很快她儿子就赶来了,他扶着老人激动地对员工们说:“太感谢了,多亏你们这些好员工们,我妈只要血压一上来,不及时医治的话,就有生命危险!你们百佳员工真好!”被他们这一谢,在场的员工们反而有点不知所措了,吴处长笑了笑说:“这是我们应该做的。”

不一会儿,大伙散了,老人和她的儿子也走了,吴处长又去忙她的工作去了。一刹那,她们的一举一动深深地震撼了我。红色工作服背后的标志是那么的清晰、耀眼,在那上面分明印着我们再熟悉不过的工工整整的字“百佳超市”!

这些人和事在现实生活中离我们很近,我们会去赞美他们,歌颂他们在平凡中做出不平凡的事来。他们的所作所为启发着我们的思想,打动着我们的心灵。在这个世界上好人无处不在,身为她们的同事,我们不感觉很骄傲吗?让我们珍存所有的好人做出无私奉献的好事,她们的人生真的土很精彩!!!



付起责任去处理内部的事,所以即使经理不在,各种工作依旧顺利进行,碰到难以决定的事情,大家就互相商量,然后去请求相关部门主管。

陈经理的下属们因为这次的事件对工作也有了醒悟,领导有时候不防故意制造些这种机会,这样一来,将会意外的发现下属的潜力。应该给下属表现的机会,凡事都不让下属做主,就会导致他们具有依赖性,限制了潜力的发挥,激励的本质除了激发内心的正常工作热情和积极性的人,还包括激发人的潜力,让每个人都最大限度的发挥他们的聪明才智与创造力。

现在我们的企业正在规范最小管理单位责任人的订货、商品结构的调整,要求各门店加强最小单位管理,发挥其自主经营理念等等,这都是给下属表现机会的具体措施,每名员工的潜能都是非常巨大的,只要我们给他们机会!

现在我们的企业正在规范最小管理单位责任人的订货、商品结构的调整,要求各门店加强最小单位管理,发挥其自主经营理念等等,这都是给下属表现机会的具体措施,每名员工的潜能都是非常巨大的,只要我们给他们机会!

现在我们的企业正在规范最小管理单位责任人的订货、商品结构的调整,要求各门店加强最小单位管理,发挥其自主经营理念等等,这都是给下属表现机会的具体措施,每名员工的潜能都是非常巨大的,只要我们给他们机会!

现在我们的企业正在规范最小管理单位责任人的订货、商品结构的调整,要求各门店加强最小单位管理,发挥其自主经营理念等等,这都是给下属表现机会的具体措施,每名员工的潜能都是非常巨大的,只要我们给他们机会!

给下属表现的机会

杨立杰/建设路店

人好月圆

林润红/长安路店



工作体会

赵红美/白果树店

来百佳白果树店工作有二十多天了,这段日子我的感触很多,是百佳公司使我从一个对超市没有什么概念的人培养成超市理货员了。在工作中我得到领导和同事们的关心和帮助,更被大家在工作中忘我的精神感动着,我能成为这支精英团队中的一员而感到自豪。也希望能在今后的发展中留下自己的辛勤的汗水。

刚刚到这个新环境中的时候,有些不适应,每天的工作真的很累,也很无趣,可随着时间慢慢的过去,我觉得如果我要适应这个社会,必须先改变自己的心态。就像这次新员工培训时杨总讲:人都有人性的弱点,都有惰性,在遇到问题时,总是推卸责任,找借口,都有怕吃苦的思想,若是谁克服人性的弱点多一些,那么谁就优秀一些。这些至理名言,让我铭记在心。而且在工作中,慢慢地我发现理货工作也不是那么无聊,我把分管的货架、卫生、排面上丰满、价签逐步规范后,每次看到顾客购买商品,我的心情非常兴奋,就像考试我又得到前几名老师表扬一样心情舒畅,干在多的活也不觉得累了。

在做粮油理货员工作中,我觉得理货员工作不光是上货、整理排面、打扫卫生、接货送货。

虽说这些也是理货员的基本工作,但不能是理货员工作的全部工作,我们所做的归根结底是为吸引顾客购买,但更要为顾客作好服务。顾客踏入超市虽说购买的是商品,但也非常看重服务。在零售业竞争激烈的今天,我们拼的就是做好服务,百佳十条企业价值观中明确第一条就是善待顾客,顾客是我们的衣食父母,我们要在服务细节上下功夫,超市一线员工就是做好服务的载体,要通过我们全体一线员工真诚的、热情的为顾客着想。如顾客进门时,真诚的一声问候、微微一笑;购买商品时,及时上前引导,给予帮助;在装散装食品时及时拿上袋子、帮助装袋;量大商品帮助送货上门、电话购物送货上门;他们会很舒服的,能体会到上帝的感觉,他下次肯定会光临你的区域。

“工作无小事,把每一件简单的事做好就是不简单,把每一件不平凡的事做好就是不平凡。”的确,我们都是平凡的人,都在从事简单而平凡的工作,只有把这些小事、简单的事做好了,我们的工作、服务才会得到顾客认可的。我们的调粮区、食品处、直至整个店,才会在进步中发展,我们的销售额才会突破。

赞美你啊!我们的领头羊

——贾洪店长

钟彦平/总店

她:不高不矮,不胖不瘦;时尚的短发映称着椭圆形的脸庞,虽已四十有余,却从她浓眉大眼里透露着炯炯有神的目光,闪烁着不减当年的青春气息。在她身上散发着巾帼不让须眉的男儿气概。她就是我们总店的领头羊,女店长《贾洪》。

自贾店长接任以来,她身先士卒,在她的带领下,百佳总店焕然一新……

忘不了,她和吴兰秀处长顶着鹅毛大雪,迈着凌厉的寒风外出进货,为了使顾客在春节获得满足的需求,同时也使销售更上一层楼,付出了温暖的享受。看漫天弥漫的雪地里有她们的身影,挥舞着铁锹和员工一道铲着厚厚的积雪,手磨出了泡,流着血,脸上却挂着开心的笑,因为她和她的工友们铲除了路障、铺平了道路。风雨交加的时候,你和《吴兰秀处长》趟着齐腿深的水,在武汉的某个商行挑选着应季商品,用暖烘烘的《心》温暖着每位员工,目的是让总店的销售提升、再提升,改变员工的福利、待遇与现状。

贾店长哪!你是位好店长,你以店为家,用平常心感召了店内所有的人为了总店,你绞尽脑汁,踏着新时代的节拍,变换着经营方式,在你的鞭策中,处长们行动起来了,发挥着各自的智慧;课长也动起来了,积极响应着。风雪中,雨水中,调货、购货,各显其能;员工们更是你追我赶,争先恐后,把商

品、货架、地面、卫生整理的有序不乱干干净净,以饱满的激情服务顾客。上下同心凝聚着强势的景色,使《总店》不失为《总店》的殊荣,让萧条的生意,活跃起来,呈现一片繁荣的局面。

听服务台的播音里有她悦耳的声音,用她一颗感恩的心声拥抱着每位顾客及同仁……

贾店长啊!你不亏为女中“丈夫”,男中“豪杰”。你用轮岗“店长”的革新方式,使得第一任“店长”《伍领处长》放下包袱,甩开膀子,挤身于强者的行列,为与之成为真正的店长铺平了金光大道。就连智慧过人,有些惰性的《温泉处长》,一反常态地使生鲜处生机盎然,客流一浪盖过一浪。

枯燥泛味的微机室里,《罗玉华》独挡一面,从她伶俐的双手下滑落出一片片的乐章,太多,太多鲜为人知的事迹多不胜数,尤其是节能降耗,卖场布置更为突出,新任不久的防损课长《妥宏翔》,带领他的队员为门店节省了大笔开支,控制了不必要的支出,为门店节约了可观的财富。

虚心与骄傲,失败与成功是不可分割的,要打造一个好的团队,与领头羊是分不开的,《百佳总店》能有今天的成就,是与我们的女店长贾洪分不开的,千言万语汇成一句话,赞美你啊!我们总店的领头羊,贾店长,跟着我们会走向更好的辉煌!

“一雁领队,众雁展翅”。2007年在杨总的英明领导下,公司健全和完善了一套概括性、指导性、全面性的发展纲领和指导思想十条企业“核心价值观”,为公司的发展指明了方向。目前各个门店都沿着这一纲领和指导思想在正确的轨道上快速而又平稳的行使着。下面谈谈我个人对“创造好的购物环境”中“卫生好”的看法:

卫生是创造好的购物环境的首要因素,也是最基础的工作。如果超市不能为顾客提供干净、整洁的卫生,将直接影响顾客的购买欲望。记得前几天在路上碰到一位以前经常在我们超市购物的大爷,当我还没有认出他来的时候,他就主动跟我打招呼,问我:“姑娘,现在还在百佳干不?”我当时只觉得这位大爷有点似曾相识,没有想起来他是经常到我们超市购物的顾客。直到他后来又说了句:“我以前觉得你们百佳的卫生条件不错,经常去购物的,现在很少去了”。我这才想起我们是在超市认识的,他确实是位忠实的顾客。后来他告诉我说他不去百佳购物的原因是因为有一

次去我们百佳购物,买的东西比较多,抱在怀里感觉不方便,就去取一个购物篮来用。当他购买完去收银台付款的时候发现购物篮上面有一层粘粘的东西,粘到了他的身上,把他的衣服也弄脏了,仔细一看是融化了的白糖,正是这我们看起来不怎么严重的失职惹怒了这位爱干净的大爷,

他扔下了选择好的商品,离开了超市。这个事件说明了卫生工作的重要性,外观上给顾客的感觉是我们的购物环境是好的,卫生是干净的,但是如果光做到“外光里糙”,就是俗话说经常说的“只洗脸不洗脖子”是远远不够的。我们不光要做到地面、货架、墙壁、商品、柜台的卫生,更要做到超市里的每一物都是干干净净的,特别是一些死角卫生,要让顾客无论接触到每一个地方都是舒心的,而不是窝心的。

希望我们的全体百佳同仁都能积极行动起来,为坚守对顾客的承诺,也为我们能拥有一个更加干净、整洁、舒适的工作环境去携手并肩,努力营造老百姓信得过的、优美的“百佳购物环境”。

卫生的重要性

梅玮 营运部

我们的杨会计

董宏/科教路店

从开业到现在我身边的员工换了一批又一批,最让我值得尊敬的是我们会计杨明琴。每天我们都会见到她微笑的面孔。她工作认真负责,一丝不苟,精打细算。我们服装处牵扯的项目很多,开票、与收银员对帐、下帐,然后到后台与电脑核对,她每次都是那么认真。无论什么时候当我们找到她时,从来没见过她的黑脸、不耐烦,对我们又热心,又负责。有时来货还下来帮服装处上防盗扣。记得2月26日下午收银员交接时,收银员与会计对帐时,金额、小票张数、件数,都与收款金额对上,但经会计与电脑仔细核对时,发现收银员把男装货号敲到女装上,及时帮助我们纠正了库存。他这种对员工负责,对工作认真的态度,很值得我们学习。我们店能有这样一位敬业的会计,是我们科教路店的荣幸,也是百佳的福。谢谢你杨会计。

调整心态 开心工作

靳平/白果树店

我们身处何种岗位,都要尽心尽力,工作本身没有贵贱之分,但是对工作的态度却有高低之分。如果认为自己所从事的工作和薪水不成正比,而产生了抱怨情绪,不分场合的抱怨那是非常不可取的。

滋事生非、满腹牢骚会影响团队的凝聚力,无论对自己、对公司都是没有好处的。在很多时候,闭一闭嘴,认真思考后你会发现你进步很多。也许你的工资不高,也许领导不怎么器重你,但只要你忠于职守,毫不吝啬的投入你的热情和精力,没有人会贬低你的价值,你会赢得他人的尊重的。

物竞天择,适者生存,没有紧迫感、没有危机感、不知道应该承担责任的人,最终只会被淘汰。就象拥挤的公交车座位,只要你一离开,马上就有人递补进来,没有人

是不可以替代的。聪明的人从不怨天尤人,他们只会寻找自己的失误,然后调整心态,放松心情,并时刻提醒自己,一定要珍惜现在的学习和服务的机会。因为,工作会锻炼我们的能力,批评会丰富我们的经历,交流会使我们掌握很多相关知识,这些都是我们以后谋生发展的经验积累。我们只要有积极的心态,心存希望,学会轻松的工作,生活将变得更美好。

女儿和公公都酷爱喝玉米粥,每早抓一把玉米糝放在适量的沸开水里,开锅片刻后打一个鸡蛋冲出蛋花,玉米粥便做成了。即方便省时又好喝,每次公公外出散步总喜欢在顺路的粮油店买几斤玉米糝回去。

一日中午,家人围桌就餐,寡言的公公对我说:“你超市的东西贵,一斤玉米糝就贵一角钱,粮油店里普遍每斤卖1.2元,你超市一斤卖1.3元。”我只顾匆匆吃饭,没有在意他老人家说的话,可是紧接着一段时间每次婆婆到超市购物,公公总爱阻止,理由是物价高。有时婆婆带我女儿一起来超市,他干脆站在广场外不进来。很多时候婆婆扭不过公公,来超市购物的次数自然少了。

没想到一角钱的差价会有这么大的影响力,真不知道门店消费者中有多少类似公公这样的人,又有多少类似这一斤玉米糝的事情发生。我身为超市一员必须改变这一

现状,而如何让这位固执的老人改变对超市的看法,消除这一角钱的影响呢?我苦思冥想,终于心头有了一计。

公公用牙膏认准冷酸灵牌的。周末,女儿来超市门前广场玩,到了用餐时间,公公来接女儿,女儿见到公公就嚷着:“爷爷,你的牙膏用完了,在超市买一盒回去吧?”公公欲走,无意买牙膏。我女儿哭闹不止,就是不肯回去吃饭,无奈之下,公公进超市买了一盒冷酸灵牙膏。

晚上用餐时,公公又发言了:“你超市的东西还真便宜,我今天买了一盒冷酸灵牙膏2.5元每盒,比别处便宜三角钱。”我心中暗笑。

看来,零售行业市调工作很重要,尤其是贴近老百姓生活的油盐酱醋类商品,价格必须紧跟市场。因为咱们的老百姓过日子很会“斤斤计较”,也正是有了这些“斤斤计较”的顾客,才逐步推动和提高了超市的各项经营管理。

张帆 明港购物广场

「斤斤计较」看超市经营



百佳服装公司引进成人、儿童各种品牌夏装。

五彩缤纷、时尚风情,欢迎大家到各卖场参观、选购!

放飞心情 感受春色

4月,万物更新,在这春暖花开的季节,由公司行政部倡导,公司各部门、各门店组织员工们开展了“游春踏青”活动。

各单位游玩的地方各不相同,鸡公山、南湾湖、贤山、灵山寺等等,所到之处,无不留下百佳员工们的欢声笑语,让员工在忙碌的工作之余,彻底放松了心情,感受到了大自然的美丽与人生的美好、和谐。



善待员工

余丽莉/科教路店

又是一年春来到,在这春意盎然的季节里,我们科教路店、中心大道店、六里棚店的员工经过大家的共同商议,在4月中旬满怀喜悦、兴奋的心情,来到灵山寺游玩。

一年一度的春游体现了我们公司的善待员工的企业核心价值观,让大家劳逸结合,以更饱满的心情投入到工作中。

游灵山
姚建银百佳总店

看 云蒙之雄浑
观 群山之叠嶂
听 瀑布之咆哮
聆 松涛之阵阵
涉 涧水之清激
溯 溪流之叮咚
攀 石阶之陡峭
登 山峦之巉峻
赏 山水之景色
抖 身心之精神
入 自然之怀抱
享 生活之乐趣
览 佛宇之雄伟
语 佛学之博大
许 心中之美愿
星 生活之现实
爽 哉亦爽哉
快 哉亦乐哉

浪漫的春游

罗玉/总店

春天是个多姿多彩,生机勃勃,充满朝气的季节,在这个浪漫的季节里,为了陶冶情操,显示团队的友谊和力量,我店组织了一次春游,目的地燕尾岛。

四月二十二号的早晨,我起来的特别早,小鸟好像知道今天我要去踏青,它欢快地唱着美丽动听的歌曲,好像在提醒我快点出门,太阳好像也在催促我,由半边脸变成了整个笑脸,这时的我不由自主的加快了脚步,我一路哼着小曲来到集合地点。大家谈笑风生,不知不觉的来到了南湾湖,我们坐着小船去了燕尾岛。船工熟练的驾驶着小船,小船就像离弓的箭一样在水面上飞快的前进,湖面上荡起层层浪花,不时的溅在我们的身上、脸上,再经过湖面上的微风轻拂,别提有多高兴啦!到达目的地之后,我们三五成群的各自寻找乐趣。我们来到一个茶农的家里,茶农把刚采的茶叶放在茶锅里认真的炒,把炒好的茶叶搓成条晾干。有很多来玩的游客来到茶农家买茶叶。茶农很专业的介绍茶叶的品种。在讨价还价中做成了一笔笔生意,使我们学到了不少经验。

时间过的真快,不知不觉到了中午,我们的午餐订在燕尾岛的一家餐厅,中午的聚餐非常丰富有趣,有猜拳的、游戏的,应有尽有,让我们感受到生活的极大乐趣,同时员工们的心拧的更紧了。

感谢大自然赋予我们的快乐,更感谢百佳公司全体领导对我们的关心,回到工作中我们更要以开心的心情,认真地工作,以甜美微笑去迎接每一位顾客的到来。

做为百佳的一名员工,在入职三年多的时间里,我深深被百佳的企业文化和团队精神所感染,而且已将自己融入了这个大家庭中。做为百佳人,就应为百佳的发展、繁荣做出自己最大的努力和贡献,为百佳添光彩。

我为百佳添光彩

陈广照/配送中心

充分肯定员工是企业的最大财富,“善待员工”说明了我们百佳对员工的重要性的认识,工资、福利待遇的提高,晋升机制的建立、丰富的文化体育生活等充分体现了百佳对员工的重视;

员工认真工作、出色完成自己的本职工作,就是对企业最大的回报。良性的循环会使企业健康发展,员工受益。为此,我倡议全体员工开展:“我是百佳人,我为百佳添光彩”活动,在日常工作中尽职尽责、不断进步、不断超越自我,不断创新,在平凡的岗位上为门店、部门多做一份成绩、为百佳添光彩!

企业的发展壮大是企业员工最欣慰的,因为企业的一切都与员工息息相关,企业的发展凝聚员工的汗水和努力。我认为:一个人从业的基本素质应关心企业,从自身去为企业的发展努力,在努力的过程中你会得到企业给予的回报和肯定。

企业是一个机体,员工就是细胞,细胞健康与否关系到机体的发育。员工对企业的凝聚力尤为重要,每个员工的点点滴滴的汗水和努力,都会汇聚成大河,是企业发展的动力和无穷的财富,所以百佳企业文化中充

一年之际在于春,在这样花一样的季节里,我们公司分批组织了员工去春游,让我们在工作之余,去呼吸一下大自然的新鲜空气,去感受一下大自然的活力,放松一下自己的心情。同时,也体现了公司企业核心价值观第二条善待员工,让大家感觉到自己是公司的一分子,更调动大家的主人翁意识,更好的干好工作,做合格的员工、优秀的员工。

我们此次的目的地鸡公山,这是我们信阳的旅游景点之一,记得我还是在10年前来过一次,10年后的鸡公山有什么变化?我怀着好奇的心理,耐心的等待着,当我们乘车来到鸡公山脚下时,我有些激动,透过车窗看到外面的确变化挺大的,我们顺着盘山公路,缓缓地向上山行驶,走在这平坦的盘山公路上,情不自禁地对那些修路的工人起着敬佩之意,想着他们修路时的艰辛和不怕困难的精神,在大山上开出一条路,是多么的不容易啊,这不正是我们公司的写照吗?百佳自2001年创立至今,从开始的一家店到现在的二十多家分店,这样的创业精神不也是艰苦奋斗的结果吗?当然这离不开杨总的正确领导,中层管理干部的积极

配合以及员工的辛勤劳动,同时,百佳的发展壮大也给了下岗工人二次就业的机会,给了像我这样热爱工作,希望能干出一番事业的人一个展示自我的舞台,在此表示感谢。

当我回过神来,已经到了山顶了,我们下了车,开始了登山之旅。首先是上晓峰顶,站在山顶上,向下看,一切都变得那么小,好像伸手就能把它们拿起来,心情也开阔了许多,接着是看月湖,看完后终于明白了它名字的来历,然后是姊妹楼、颢庐、美国式大楼、美龄舞厅、防空洞等等,看着这些历史古迹,心中有不少感慨,想到生在和平年代的我们,更应该珍惜眼前这美好的一切;再想想我们现在的工作,也应该好好地珍惜,俗话说的好,“今天工作不努力,明天努力找工作”,既然现在公司给我们提供了这样一个好的一个工作平台,我们应该满怀感恩的心,热情十足的做好本职工作。多一分耕耘,多一分收获,为顾客提供优质的服务,让顾客得到实惠,让员工得到实惠。

祝愿百佳生意一天比一天红火,分店越开越多,走出信阳,走出河南,为着一个目标,共同奋斗吧!我相信只要我们敢想就一定能够做到。

春游随笔

李汉英科教路店

