

3月10日,富岗集团召开了2015年度总结表彰大会和2016年迎春会。会上,集团领导当着全体员工和全村村民代表的面,总结了集团一年来的工作成绩,畅谈了2016年的发展计划,表彰了在2015年度涌现出来的先进个人和先进部门。获得2015年度先进个人和先进集体的代表走上发言台,用朴素、平和的语言畅谈了在工作中的具体做法和经验,赢得了全体员工和村民的共鸣。

出彩富岗人

——富岗集团2015年度总结表彰大会先进代表发言录

改革没终点永远在路上

富岗食品公司副总经理、邢台实验区经理 尹晓莉



工配备工装、更换专卖店吧台图片、更换点钞机、添置取暖用具等等)。通过培训,我们提升了工作人员综合素质和处理突发事件的应变能力,集中、分散培训业务技能共16次,在原记账方式上进行改良,现场培训,让所有员工活学活用。在各项技能比赛中,刘冉冉脱颖而出,成为大家学习的榜样,7月份例会上当场奖励200元,以示鼓励。刘冉冉不但自己爱学习,还带动其他同事一起进步,刘明明在冉冉的带动下一起报考了会计培训班,利用业余时间学习专业会计知识,为实验区发展增砖添瓦。我们还在不断总结整改的基础上过对各岗位工作的改进和规范,强化了内部管理,树立了对外形象,为确保销售工作取得成绩奠定了基础。

我们推行无情的制度和有情管理模式调动大家的积极性,春节旺季,人员少任务重,销售全员全天上班,不到年初一不休息。来邢台投奔儿子儿媳的山东婆婆不了解我们的工作性质,以为都腊月二十九了还每天早出晚归的儿媳嫌弃自己,为了不给儿子添麻烦,大年三十早上自己坐车回了山东老家,上车后才给儿子儿媳打电话出心里话,接到电话后儿媳知道让老人误会了泪流满面。了解了全过程后,我看到一个满心欢喜而来,为了儿子隐忍而归的慈祥母亲,也看到了一个为了工作舍小家顾大家的好员工,当即决定:不能让老人难过,说干就干,那边儿子去车站追老人,这边儿媳打通了电话,我向老人解释了我们的工作性质,让老人了解到她不仅有个好儿子还有个好儿媳,老人知道自己误会了,答应过了年再来。为了避免老人舟车劳顿,把工作安排好后,让这位山东媳妇回家过年了,这位好媳妇就是武莉莎。同样是为了保证春节销售,回族姑娘马翠娟把婚期由羊年的腊月推迟到猴年正月初六,并且在春节销售旺季没有请一天假。我为我们富岗有这样的好员工而骄傲,我为我们实验区有这样的好姐妹而自豪。

精准服务,换回无限效益。有句话说得好:“简单的事情重复做,你就是专家”。兴达路专卖店二楼是公司驻邢台办事处,也是公司班车的始发地,这就要求兴达路店的员工在服务好客户的同时还要为公司内部做好服务。据不完全统计,2015年兴达路店员工帮内部员工收发快递近千件,帮助员工电动车充电近500次,遇到下雨下雪天主动把员工的车子抬到楼檐下,晚上下班发现谁没骑走车子就会主动和对方联系,把车子存放的安全地方无数次,每天和财务做好那台市场发票交接工作后,第二天再转交给各个超市专柜或专卖店的繁琐过程中,无一起差错。春节、中秋节,公司给员工发福利让兴达路店代发的时候也正是该店最忙的时候,但他们不嫌烦不嫌累,认真登记热情接待,谁忘记领就打电话通知,看着大家领取福利时的高兴劲儿,他们也就知足了。礼貌有序接待与公司有关的每个合作单位及个人。尹伟伟是个热情好客的人,通过和客户以拉家常的方式零距离沟通,了解不同客户的需求,详细登记客户信息。8月份的一天,安徽客户童飞到店里等朋友,在听了伟伟专业的讲解、享受优质的服务后,回到安徽就订购富岗苹果1000件,苹果脆片400件,新苹果下来后,前后购买400件发往石家庄等地。尹伟伟还利用休班时间到周边县城拓展销售渠道,一次性销售苹果100件,2015年就大客户销售了190500元。

田园风店地处偏僻,客流量少,那边门市2009年开业时的老商户至今就剩下我们和工商银行两家了,物业一直空置,北面邻居半年内连换三家老板都亏损关门。他们从实践出发,从品牌优势出发,强化服务意识,在维护好新老客户的同时,积极拓展新的销售渠道,开发了金都商贸代理经销商,新增了两家大客户,全年销售突破200万元,实现了逐年递增的好势头。

国家政策的调控,客户消费观念的改变,城市道路拥堵车辆进不来,是中华路店销售连续三年下降的主因。为了改变这个现状,中华路店向客户承诺邢台地区内送货上门,为外地客户联系物流快递,并和快递公司签订了大客户协议,让客户享受最快费用最低的服务。

成绩属于过去,实验区今后面临的挑战和考验将会更多。在以后的工作中,我们将正视部门存在的诸多不足,扬长避短,不辜负公司对我们的期望,与各部门并肩携手,为公司的长足发展做出更多努力,取得更好的成绩!

最后,祝公司各项事业立足新起点,迈上新台阶,开创新辉煌。

只有疲软的思想 没有疲软的市场

邢台新华路店店长 王立中

我是邢台新华店的王立中,能成为一名富岗集团的一员我十分骄傲,今天能站在这个演讲台上我感到十分荣幸。

我们新华店开店时间不长,仅一年零九个月。一年多的历练使我们感到,只有疲软的思想,没有疲软的市场。

2014年,我们要在新华路开店时,正赶上中央八项规定出台之后,礼品市场受到大的冲击,名酒、名烟等名牌产品纷纷降价,人们都感到市场遇到了寒冬。就在这个时候,我们决定开在新华路开专卖店。有人说我们开店肯定不行,因为市场前景不好。可我们坚信,只有疲软的思想,没有疲软的市场,一意孤行开了新华路专卖店。

2015年,在杨双牛总经理的英明领导下,我们新华店以富岗三大纪律、八项注意为原则,以优质服务为基础,以顾客满意为标准,在全年销售任务60万元指标的基础上多完成了342947元,2015年共完成销售942947元,超额50%完成公司下达的任务。这个成绩的取得,和主管销售的杨

振宇副总经理的指导,和销售部、物流部、财务部等部门兄弟姐妹大力支持是分不开的。

我们新华店刚刚开店时也经历过低迷期,我们不怨市场,也不怨顾客,只怨自己不努力。为此。我们利用周六、周日搞活动满街发宣传单,深入小型企业、公司拉客户,被城管追过,也被没收过宣传单,但我们相信富岗的品牌,富岗人的精神,富岗产品的质量和口碑,我们坚信一定会有回头客的。功夫不负有心人,经过我们半年的努力产品销量不断上升。我们在中秋节、春节和快递公司合作推出中秋礼品、年货寄回家活动。我们特意为顾客准备了一些纸箱,让快递员在店内当场包装,既省钱又让顾客亲眼看到礼品包装完好才满意离开。我们还和网店合作,让顾客足不出户就感受到富岗的温馨。

总之,我们做得还不够,我们还要不断学习产品知识,提高服务



质量,以让顾客满意为宗旨。希望各位领导、各位同事提出宝贵的意见和建议,让我们新华店为富岗这座宏伟大厦增砖添瓦,让富岗事业更上一个新台阶,让我们所有的富岗人都有一个美好的明天。

富岗专柜像我的一个孩子

辰光超市 韩夏洁



2015年,对于我和富岗集团来说既是成长的一年,又是收获的一年。这些事虽然只是我在富岗岁月里前行的剪影,看起来非常的微不足道,但却是必不可少的,伴随着我一步一步成长。除了这些,还有我的同事们,你们既是我的助手,也是我的老师,有了你们,才有了不断成长的我。感谢你们,感谢富岗,感谢这个温暖并且催人奋进的集体。

我是2011年到富岗公司的,当年的我作为新员工在大洋实习时的情景历历在目,从货品摆放到销售技巧朝霞姐手把手地带我。还记得我刚开始接手负责人账目的时候,红姐一遍一遍不厌其烦的帮我核对准确。我更记得为了公司的利益,侯经理一次次跟超市的领导交涉,确保公司不受损失时的情景。富岗不仅仅只是个温暖而催人奋进的集体,更是个讲求实干的大课堂。2015年,对于我来说也是非常辛苦的一年,虽然我并没有大额的销售量可以炫耀,但是我有不懈的努力,我可以面对客流和销售量和地段的客观条件,但是我不能没有拼劲儿和梦想。用我自己很朴实的想法就是,客观条件是存在的,但未来的辉煌是自己一步一个脚印的干出来的。2015年,大多数时间都是我一个人上班,按照规定我可以上正常班,但是许多时候我都是早来晚走,为了多卖掉一份商品,积极给顾客推介,有的时候一个人上了两个人的班,一天十几个小时站下来腿都是肿的。其他的厂家促销员笑我傻,可我认为,我做这些并不

是想我的老板看到,我这么做的的原因一是我很珍惜这个工作机会,既然做了就要做好,可以能力不够,但绝对不能因为懒造成工作失误。二是我信奉的工作信条是踏实做人,本分做事,我相信一个人的人品也能通过工作态度反映出来。春节是客流物流都很大的节日,为了备货,很多时候都是我一个人卸1000多斤苹果,最多的时候我一个卸了7000多斤,很多人看了都为我捏了一把汗。对于苹果的销售,我做到能多卖一分是一分,有些苹果拉到我们那里的时候已经接近腐烂了,我用水果刀削了以后装到袋子里把它们卖出去。因为这份工作,我付出的不光是起早贪黑,它像我另一个孩子一样,我时刻为它的运营销售情况而操心。家人都说叫我换份工作,但是我依然坚持在岗位上,中央电视台《真诚沟通》栏目不是讲人要实现自己的价值吗,当专柜在我的关爱下平稳运营赢得顾客满意好评的时候,我认为我实现了自己的价值,我相信我的坚持,我也热爱我的公司。

关于富岗,关于富岗人,说起来一桩接一桩,虽然思绪凌乱,但是想起来又满满都是爱。新的一年,我将继续努力,用我的不懈努力和大家的和谐协作共同铸就富岗的未来。

