2017 年美国西屋经销商大会暨新品发布会在京召开

本报讯 7 月 20 日，北京新合作瑞通公司偕同北京安泰德尚品电器公司在京联合举办 2017 年美国西屋经销商大会暨新品发布会。

新合作瑞通公司董事长兼总经理刘跃忠对各位经销商的到来表示欢迎，对各经销商的默契配合与通力协作表示感谢，并就新合作瑞通公司的发展规划及市场定位进行了介绍。他表示，美国西屋环境电器业务，是新合作瑞通公司的重点发展项目，希望能够秉持创新、协调、绿色、开放和共赢的发展理念携手各经销商共同迎接市场经济大潮的洗礼，取得更加骄人的成绩。

发布会上，西屋新品的亮相赢得现场经销商的阵阵掌声，新的售后政策及新品价格体系也在会上同步发出。经销商表示，通过本次大会，既看到了新合作瑞通公司对西屋项目的培养与扶持，也了解了西屋下一步的发展方向，以及新品的卖点和市场竞争力。各经销商之间也借机交流心得，增进了解，进一步增强了销售西屋产品的决心和信心。

（新合作瑞通公司　代瑞平）

泰山新合作举行生活广场经营调查问卷考试

本报讯 7 月 10 日，泰山新合作公司举行了生活广场经营情况调查问卷评估报告考试，旨在加深管理人员对顾客意见的熟知和重视，从而依此指导今后具体工作。

问卷调查工作自 6 月 30 日开始，主要通过线上、线下两种方式展开，线上调查在泰山新合作公众号微信平台进行，给予顾客红包奖励；线下调查由生活广场员工在附近小区及学校周边与顾客一对一交流完成。问卷主要内容有顾客具体情况、生活广场存在的不足、顾客意见及改进措施、有效宣传方式及对三大服务承诺的认知意见等。经统计，收回有效调查问卷线上 4927 份、线下 982 份。公司根据顾客意见反馈进行集中分类整理形成报告和考试题目。公司副总经理、生活广场店总经理、各经营业态总监、生活广场及采购部主管以上人员共计 44 人参加了考试。董事长张忠先表示，顾客反馈的意见至关重要，对今后生活广场经营的改善提升具有重要作用，参加考试的各管理人员要高度重视，要结合工作实际，逐步整改落实。

（泰山新合作　韩静蒲）

张家口新合作召开鞋服厂商对接洽谈会

本报讯 6 月 22 日，是张家口新合作公司东风鞋业城 20 周年店庆日，公司借此邀请了 32 家鞋服厂家供应商召开业务洽谈对接会。

会议对张家口新合作公司近年来的经营情况、业务发展情况以及怀安项目进行了推介，并与供应商就私人订制模式、税票问题及场内宣传广告位支持等问题进行了互动。

业务对接会的召开，让供应商对公司经营规模及发展前景有了进一步的了解，明确了未来的合作方式。公司将进一步加大供应商政策支持力度的同时，创鞋城品牌服务，赢消费者满意。

（张家口新合作　王宁）

新合作集团各出资企业陆续召开年中经营分析会

本报讯 7 月 15 日，新合作常客隆公司召开 2017 年半年度工作会议。公司总经理陶镕作了半年度工作报告，公司总监以上管理人员作了半年度述职报告，全体与会人员对述职人员进行了测评打分。会议听取了先进代表所作的典型经验交流发言，并专门邀请常熟市宣传部副部长、市文明办主任吴文进和常熟理工学院王剑华分别就文明城市创建工作和《基于客户体验的新零售策略分享》进行了专题培训。

图为湖南新合作城市地下发展公司召开年中工作会议

公司董事长包乾申在总结讲话中指出，面对当前激烈的市场竞争形势，尤其是万达、永辉等商家的开业入驻，公司全体员工要树立居安思危谋发展的强烈意识，迎难而上，赢得主动，争取在新一轮竞争中取得新的发展。他要求各部门要抓好销售，提升毛利润；抓好网点开发和电子商务及文化广场的建设工作；同时，加大企业创新力度及安全工作，确保 2017 年度目标任务圆满完成。

（新合作常客隆　仇洁）

7 月 18 日，十堰新合作公司召开 2017 年年中总结暨二季度考评通报会。会上，各事业部和管理中心负责人围绕年初确定的工作目标，对上半年的工作开展情况作了总结，认真查找存在的不足，提出了下半年工作思路。公司总经理张义鹏在总结讲话中指出，下半年要着力抓好七方面的工作：一要加强门店改造升级，丰富卖场功能，使服务效能进一步提升；二要加强农产品供应链体系管理，从源头抓起，为顾客提供安全食品；三要通过上游拓展强势品牌代理权，下游稳步扩大终端销售网络，实现品牌代理业务销售规模和范围的稳步扩大；四要提升物流服务，与品牌代理携手加强 B2B 业务发展；五要将年轻化作为公司发展的一项战略目标，加强和完善公司人才梯队建设，逐步建立起相应的年龄梯度、能力梯度，达到两型结构的员工队伍；六要廉洁自律，对违纪行为严抓不懈；七要牢记安全责任状，时时刻刻注意安全问题。他还要求中高层管理干部要提升团队意识，要站在大事业部的角度思考问题，要有克难奋进的精神。

（十堰新合作　李佳晋）

7 月 25 日，张家口新合作公司召开上半年业务工作总结会。会议听取了上半年公司经营情况和 8 个业务工作先进单位负责人的典型经验介绍，组织各业务部门负责人参观了直营店、乡镇店以及东风鞋城服装城等门店。

公司董事长王振峰就公司下半年工作提出了四项要求：一是要加强执行力；二是要强化生鲜经营；三是加强加盟店的配送；四是要加强营销策划。并提出了完成四个任务的保证措施，一是要全面整顿纪律，做到令行禁止；二是要加强团队建设，重点做好业务培训工作；三是要借助外力提高整体经营管理水平；四是提高整体服务质量与服务水平，要做到“服务第一，质量第一”、“同价格比质量，同质量比服务”。

（张家口新合作　王宁）

7 月 29-30 日，湖南新合作城市地下空间发展公司召开 2017 年中工作暨项目拓展工作会议，会议分为工作总结、项目拓展和业务培训三部分。

总结会上，公司经营班子成员、各部门、各子公司负责人分别就各自分管工作进行了汇报。公司总经理张日平代表公司对上半年工作进行了总结，提出下半年重点工作：一是确保各项目标全面完成；二是进一步完善《公司四年发展规划》，做强公司品牌；三是加强项目拓展能力，确保 2-3 个项目落地；四是商业运营与项目开发同步发展；五是努力争取国家配套政策支持；六是提升人力资源水平，加强员工的培训和管理；七是规范管理，以效益为中心优化各项管理工作；八是加强企业文化建设，建立忠诚、团结、奉献、包容的核心价值观。

项目拓展会上，投资发展部就公司新制定的《项目拓展激励办法》《项目拓展手册》及《人防商业网点项目操作标准》进行了报告，华中、西南、华北和华东等区域负责人分别就各自区域项目拓展情况及相关经验进行了交流分享。

培训会特邀请湖南省人力资源管理专家舒伟民、国内知名房地产专家冠老师和商家代表爱她品牌创始人周智勇分别分享探讨了职业素养和职业心态、房地产投资和拿地经验以及商业街区发展前景与趋势等课程。

（湖南新合作　李威）

十堰新合作组织 2017 年储备店长训练营培训活动

本报讯 近期，十堰新合作公司 2017 年储备店长训练营正式开课。此次培训为期 5 天，分户外素质拓展军训和户内课程培训两项内容。户外训练旨以磨练储备干部的意志和团队意识；户内培训以“企业文化”、“业务技能”、“岗位任职要求及素质能力标准”、“个人职业规划”、“新形势下互联网思维”等课程为主要内容，对店长和储备店长进行专业知识和技能的全面系统培训。

（十堰新合作 李佳晋）

山东新合作举办第一届茶叶节

本报讯 7 月 29 日至 8 月 13 日，时值盛夏炎炎，山东新合作举办第一届茶叶节，邀约滨州市广大居民到新合作超市体验新合作桂香山茶叶。此次茶叶节以“绿色健康 香飘千里”为主题，旨在向滨州市广大居民提供绿色健康的茶饮品。

茶叶节期间，所有茶叶买一送一；顾客单次购买新合作桂香山茶叶金额满 15 元，即可凭购物小票抽奖一次，中奖率 100%。新合作桂香山系列茶叶以沁人的馨香和产地自采直配让利消费者的优势，吸引了来自四面八方的顾客，掀起了购茶热潮。

（山东新合作 陈军先）

娄底新合作积极组织募捐助力灾后重建

本报讯 近日，湖南娄底遭受百年不遇的特大暴雨袭击，受灾面积、受灾人口之广为历史罕见。洪灾无情，人间有爱，一方有难，八方支援。7 月 10 日，娄底新合作公司在公司党总支的倡议下，公司经营班子成员带头捐款，公司员工踊跃参加，短短一上午时间，就募捐资金四万多元，此次募捐的所有款项将全部用于受灾地区的灾后重建工作。

（娄底新合作 欧阳宪章）

新合作时令电器开展保护母亲河志愿者活动

本报讯 7 月 15 日，新合作时令电器集团从各经营门店抽派 20 余人进入白河两岸开展清除垃圾保护母亲河志愿活动。各门店志愿者统一着装，手拿垃圾袋、钳子、一次性筷子等劳动工具，沿着白河北岸到育阳桥捡拾废纸、果皮、易拉罐等垃圾，并进行分类。头顶烈日，大家不怕脏、不怕累，认真清捡，不留死角，赢得了南阳市民们的交口称赞。

（新合作时令 武运东）

泰山新合作生活广场举办一周年店庆庆典

本报讯 7 月 16 日，泰山新合作生活广场迎来一周年店庆庆典。店庆当天，生活广场举办了一系列新颖独特的宣传活动：员工啦啦操舞蹈；顾客凭购物小票领取蛋糕；幼儿园小朋友表演生日快乐歌；购满 128 元可免费领取活鲤鱼一份；服装打折促销；工作员工身着卡通人物服装，在各个楼层免费发放礼物等等。7 月 14 日 -16 日，生活广场共计实现销售 178 万元。

（泰山新合作 韩静蒲）