

兖州新合作“百意网”全面启动运营

本报讯 3月16日,兖州新合作公司电子商务及数字化管理服务网络平台“百意网”全面启动,标志着兖州新合作公司不断创新新型流通和社会服务体系综合改革步伐加快。

兖州新合作公司“百意网”构架设计为“六大平台”,分别为百意官网(推广企业简介、企业文化的专用平台)、百意OA办公系统(公司内部无纸化办公专用平台)、百意在线(针对广大消费者日常生活所需开发的生活服务类公用平台)、百意供应商管理系统(针对新合作百意供应商查询及为供应商服务的平台)、百意购(是与当地供销社所属喜庆烟花公司合作,主推兖州特产、济宁特色农副产品,为三农服务的



专用平台)、百意购(消费者网上购物的平台)。

线上平台需要线下门店进行体验和推广。兖州新合作公司发挥线下实体店多面广的优势,从中筛选了五个具有代表

性的特色店面,按照O2O的模式进行改造,五家网点各代表五种不同类型的线下体验店,分别为百意网中心体验店(大卖场旗舰店)、镇级体验店(谷村社区体验店)、村级服务站示范点(徐营村村级服务站)、与基层供销社合作示范点(新驿镇服务站)、自提点示范点(广场商厦百货楼二楼)。

“六大平台”和“五种网点”建设,涵盖了信息时代零售企业O2O转型的各项服务功能,是兖州新合作公司利用新的信息技术对传统网络进行升级改造的一大成果。

(兖州新合作 周莹)

内容链接:《兖州新合作百意网“五种网点”介绍》详见4版

泰山新合作苹果销势喜人 农超对接形成优势

本报讯 泰山新合作超市业态紧紧围绕“让利不让市场”的战略,提升经营管理,狠抓生鲜季节性商品,拉人气、提销售,巩固市场。

生鲜品类在超市经营中占有重要地位。泰山新合作加大生鲜品类和品种的自营,通过“农超对接”模式,对生鲜商品品类采用源头采购,优化商品价格结构,增加门店生鲜品类的竞争力。同时,针对门店增多,生鲜采购部门硬件设施较差、批量进货不足、价格优势无法发挥的情况,2014年5月租用了大型冷藏库一处,使生鲜品类的

集采能力、配送能力得到了质的提升,由原来品种少,每天只能配一次货,到现在品种齐全,一天两次甚至多次配送,有力的保障了门店生鲜品类的市场竞争力。

陕西省咸阳市骏马镇是高原红富士苹果的主产区,泰山新合作派出采购人员实地考察苹果市场,并在田间地头与当地农户签订采购合同,共采购红富士苹果17万斤,以2.8-3.2元/公斤的价格存入冷库。春节销售旺季前夕,陆续开始出库销售,超市售价5-6元/斤,并且同等规格的苹果售价比市场价格低0.6-1元,销售火

爆。春节后,公司销售进入淡季,公司及时转变思路,将剩余库存苹果作为主力促销商品进行销售,四天共销售3.3万斤,极大的拉升了淡季中各直营店人气和销售。

农产品与超市直接对接,不但避免了农民生产的盲目性,稳定了农产品销售渠道和价格,同时,商家到田间地头采购,减少了流通环节,降低了20%-30%的流通成本,不但给消费者带来了实惠,还为公司提供了更大的盈利空间,提高了超市在本地市场的竞争力。

(泰山新合作 徐伟)

新合作常客隆召开2015年度员工大会

本报讯 3月29日,江苏新合作常客隆公司召开2015年度员工大会。公司董事长、总经理包乾申在会上作了工作报告,表示公司今年要以创新为引领,以发展为主线,力争全年线上线下销售达到40亿元,新建直营店15家;生鲜直投社区店本市新建50家以上,并逐步延伸至昆山、苏州市区,争取总数达到180家;员工收入稳步提升。

海虞卖场店长陆晓松、电子商务总经理盛敏芳、冷链中心经理张晓东、常福超市店长苏剑虹、滨江职校店长侯佳益分别作了大会交流发言。会议对2014年度先进集体和先进个人进行了表彰奖励,其中对团购销售突破2500万元的吴建玉同志,奖励现代牌轿车一辆使用;对第一批标杆超市——常福超市苏剑虹团队,奖励奖金五万元,其中贰万伍仟元奖励给苏剑虹本人,贰万伍仟元奖励给常福超市团队。

公司全体行政人员、分公司、星光天地、各门店共1000多人参加了会议。

(江苏新合作常客隆 仇洁)

新合作常客隆举行微信营销专项培训

本报讯 3月29日,江苏新合作常客隆公司举行微信营销专项培训。公司中层以上干部以及负责电子商务的全体员工近200人参加了培训。

培训由知名网络营销电商实战专家廖志伟主讲,主要围绕O2O微营销实操案例分享、微信O2O营销方案的增粉与推广手段、案例结合剖析微信营销六大运营模式、微信公众账号策划的20大秘籍、微信公众平台朋友圈销售技巧36计等五大内容进行了深入浅出的讲解,同时结合课堂实操和现场互动,让学员们在短短三个小时里初步掌握了微信营销技巧。(江苏新合作常客隆 仇洁)



图为现场互动

十堰新合作组织一季度样板店观摩学习活动

本报讯 春节过后,为迅速推动门店店容店貌的整改以及季节性商品的引进工作,十堰新合作公司集中精力将量贩店、花果购物广场、东城国际店、汽配店、二二厂店等五家门店打造成样板店。3月24日和27日,公司营运部组织城区80家门店300余主管分区域、分时段到样板店观摩学习,营造“比、学、赶、帮”的学习氛围。

为提高学习效率,十堰新合作公司将传统外派理论培训学习改为与门店实际工作相结合的现场观摩培训,这样,学习内容与当地消费文化结合,更接地气,更有成效。此

次观摩学习得到了员工的热情响应,各指导老师全程认真讲解,员工仔细做好学习笔记,通过手机拍照、提问等方式,深入理解学习内容。生鲜公司鲁经理手把手指导生鲜产品包装;样板店优秀主管展示了产品陈列技巧及创意陈列方法;量贩店张店长就如何从细节维护门店店容店貌,为消费者创造整洁温馨的购物环境做了现场实操说明等等。培训结束后,学员们纷纷表示,在工作中要学以致用,通过标准化陈列,优质服务,赢得消费者的青睐。

(十堰新合作 严月杉)

新合作湘中国际物流园D地块初步设计通过评审

本报讯 3月12日,娄底新合作湘中国际物流园D地块建设工程初步设计(修订)专家评审会召开,评审专家组及住建、人防、消防等部门负责人参加会议。

会议一致认为,该初步设计方案遵循了大型商业建筑设计中的防火、抗震、环保等要求,对交通组织、景观设计等方面考虑比较全面、到位,建筑立面设计简洁、美观、大气,停车场等设计基本满足规划要求,原则通过评审。会议要求进一步优化设计方案,充分体现节能环保理念,确保方案更具可行性和科学性。

D地块将建设工业原料及产品展示交易中心,红星美凯龙主题卖场将入驻该区域。

(湖南新合作 旷培森)

张家口新合作与北京二商集团推进业务合作

本报讯 为落实中国供销集团与北京二商集团签订的《战略合作协议》,新合作集团组织相关区域公司与北京二商集团下属部分企业进行了对接。张家口新合作公司充分利用集团公司搭建的这一平台,借助临近北京的地域优势,积极与北京二商集团相关企业进行业务沟通洽谈。

3月23-24日,张家口新合作公司总经理吕云峰带领团队与北京二商集团所属京华茶业公司、北京二商大红门肉类食品公司、北京宫颐府食品厂等8家公司进行了商业合作洽谈,并取得了京华茶叶在涿鹿区域的总代理权。

(张家口新合作 王建忠)

张家口新合作将借势河北省供销社综合改革协同发展

本报讯 3月26日,河北省供销社综合业务处处长桑建新、河北廊坊华夏神农公司负责人到张家口新合作公司就参与供销社改革工作进行了调研,重点围绕共同建立农村综合服务中心工作进行了实地了解查看。

交流会上,双方就下一步如何创新思想,发展设施农业、建立农村综合服务中心、建立现代农业基地、农资运营体系改造等内容进行了全面深入的讨论研究。张家口新合作公司董事长王振峰表示,要充分发挥总社连锁企业的龙头作用,用创新的思想、现代信息技术和现代运营模式参与供销社改革,共同推进各项工作;借力供销社综合改革,协同发展,提高市场占有率,加快公司发展,实现农民增收、企业提效、政府满意的目的,为城乡居民生产、生活做更大贡献。

(张家口新合作 王建忠)