

进一步打造企业核心价值观的基础

今年8月份以来，月初各位部门经理在桂林召开了一次会议，21号，全国店长会议在北京召开。通过这两次会议，大家一起分析上半年我们在销售、市场、人力资源等若干内部管理中出现各种问题，适时的提出了一些改进的方法和措施。

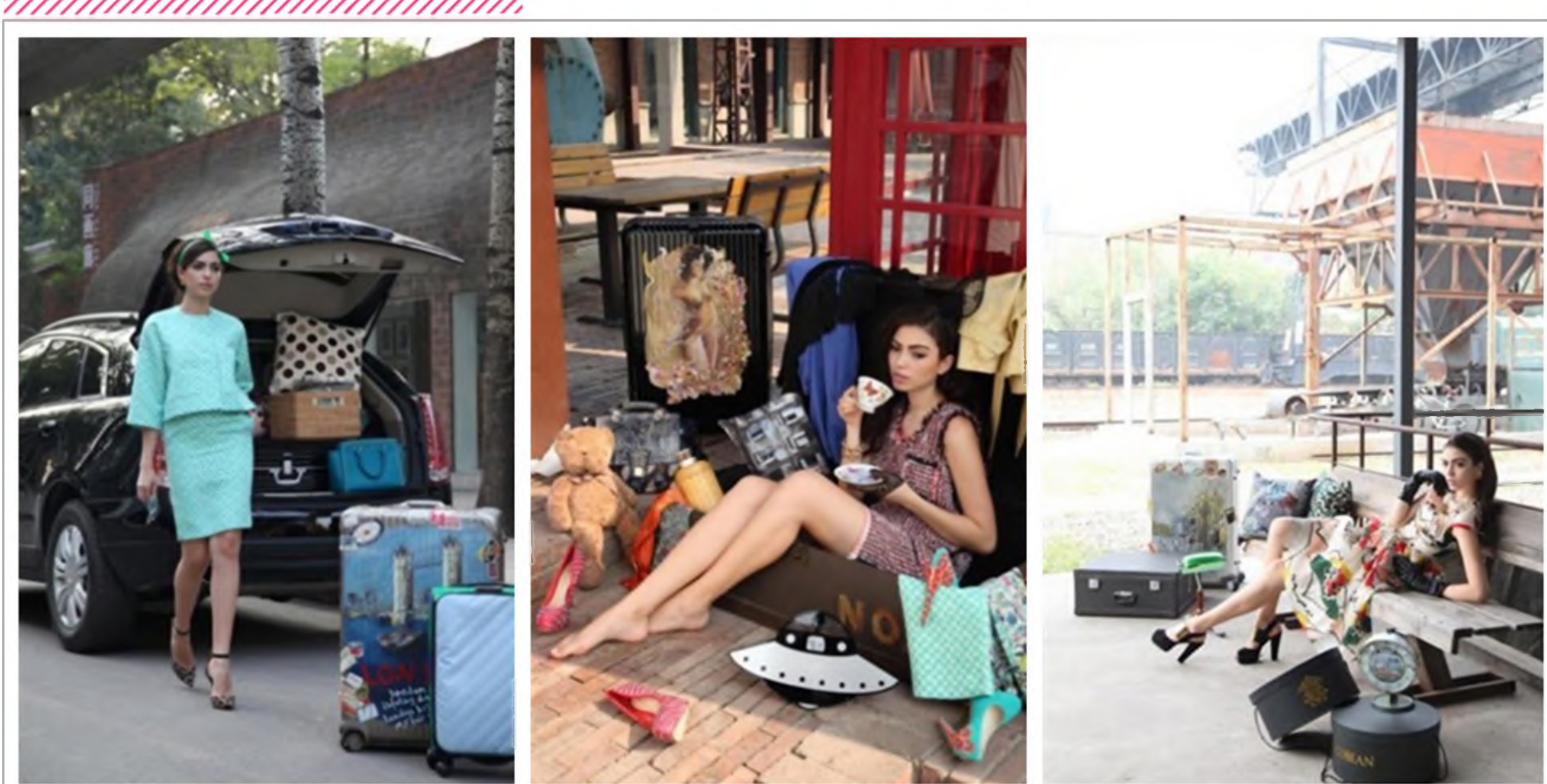
而一切先进管理行为的改进，都离不开我们企业下半年的进行的文化建设范畴。今天的中国企业生长在一个处处是机遇的时代，但同样也是一个处处是陷阱的时代。改革开放以来，我国的公司平均寿命只有7.8年，中小企业的平均寿命只有2.9年，而产品的平均寿命更短，大部分没有超过2.5年，所以我们前些年的“秦池”“三株口服液”“爱多VCD”等等一批企业，尽已灰飞烟灭。

企业想要长存，就要有灵魂。曾有位将军说过：出色的部队都有“节奏”，一种整体感，一种精神力量。有了这种“精神力量”，才会形成凝聚力。打造一支忠诚、敬业、高效的团队要凝聚人心的力量。首先就必须确立核心价值观，团结和凝聚志同道合者，建设有灵魂的组织。

我们看到过很多优秀的企业文化，有很多值得我们借鉴和学习的。当然，这个借鉴和学习是和自我企业规模的壮大与成长密不可分的。这如同我们个人的理想目标，一个阶段有一个阶段的前方恭候着，那么他的实现也是植根于阶段性的目标实现。

以下的两段文字，我简单给大家介绍一下联想集团的文化理念和杰克·韦尔奇（通用集团CEO）在对待选择人才时的办法。
联想文化的核心理念是：把员工的个人追求融入到企业的长远发展之中，这句话包含三层含义：
1、员工个人的追求只有与企业的长远发展相一致，即是对企业忠诚，为企业发展尽心尽力，只有这样才有可能实现。
2、企业发展的势必会给员工带来更多的发展机会，为每位员工提供没有天花板的舞台。
3、联想为每位员工都提供平等的发展机会，不唯学历而重能力；不唯资历而重业绩。员工与企业相互依存，相互促进，共同成功。
而杰克·韦尔奇在选择其手下时候有以下四种办法：
1、认同公司的核心价值观，又很有成绩的人，不断提拔。
2、认同公司的核心价值观，但能力不足的人，可以培养。
3、不认同公司核心价值观，成绩还不行的人，离开公司。
4、很有成绩，但是不认同公司的核心价值观的人，要利用，但如果想动摇或挑战公司的核心价值观，必须走人。
希望在这一阶段，我们一步一个脚印的务实前行。

时尚精品大片拍摄



RIMOWA与《POhouse》杂志合作拍摄广告大片。

店面形象图拍摄

应总部总部的要求，市场部与本月内重新为店铺拍了一组新的专业的形象图。北京地区也聘请了专业的摄影师。
非常感谢店内的销售同事的配合。作为公司一员的我，听到摄影评价说“你们的店员素质真是非常不错”，心里也非常的感到荣幸。
在此，也很感谢远在外地的上海区，山西区，东北区的同事的配合。将此次拍摄进行的很顺利。



RIMOWA市场部 LEO，现场为得嘉宾讲解RIMOWA旅行箱。

完美箱遇

由世熙传媒将风靡欧美的一档交友类节目<Baggage>引进中国，在中国此节目名为《完美箱遇》。

为了顺利拍摄完美呈现原版，我们市场部进行了积极的配合。此节目的亮点是

RIMOWA行李箱作为道具贯穿整档节目，并将于9月11号（星期三）晚10点广西卫视首播，节目由人气偶像吉杰主持，希望大家届时关注！

播出时间：9月11日-12月25日，每周三晚十点广西卫视，共16期。

RIMOWA全国店长交流会议

秉臣科技RIMOWA中国大陆区店面于2013年8月22日—25日抵京参加为期3天的学习交流会议，行程周期安排为：参观北京维修中心——全体交流会议——店面实操交流。
我司新的维修中心于2013年6月正式投入使用，大大提高了维修效率，售后服务更加专业，成为销售环节的重要支柱。

在全体交流会议当中，全国店长及销售骨干本着认真学习、增进业务知识的态度，总结2013年上半年的销售情况、工作中遇到的各种问题得失。所管店面销售的优劣势现状。销售总监就各位提出的问题给予——答复，并针对下半年任务指标的达成，提出有效可行的建议。总结结束后，店长参加了产品知识考试，通过这次测试，找到自身的专业知识上的差距。在现场模拟销售演练环节，员工以顾客及销售人员的角色现场交流，共同探讨销售中遇到的问题答案，做到全国的统一化。

议程第三天，各位外埠店长到北京店面进行实操交流学习，共享销售服务的技巧，以提高客单成交率。

此次会议于8月25日顺利结束，并取得了预期的效果，希望各店继续努力，2013年下半年再创佳绩！

销售部



2013年北京店长会议总结

短短4天的店长会议行程已结束，但是带来的收获是非常大的。在公司入职以来第一次举办将所有店长聚集在一起进行交流学习工作，这不但说明公司的日益壮大需要我们一起提升一起成长，也让我感觉到公司对我们的重视程度，让我们更迫切的想要做好自己的工作。

4天行程第一天是参观总部维修中心参观国内罕见的具有艺术气息的购物中心芳草草地，虽然上海也有维修中心，但总部的规模更大设施更齐全，韩经理也给我们讲解了一些维修知识与技巧，让我们在日常工作中更能服务好以维修为目的的顾客群，希望更能在这类人群中寻找商机让他们成为我们的顾客。而后参观了芳草草地，芳草草地深深的艺术气息震撼了我们，使得大家不停的拍照留念以便带回店与店员分享，同时让我对每天接触的RIMOWA有了一层新的理解，所以只有发自内心的爱上自己的商品才能更透彻的给顾客介绍和分享。当我们还沉浸在芳草草地的艺术气息中，公司还不忘给我们所有人安排了丰盛的晚餐，给我们洗去行程的疲惫，让我感到温暖贴心。

第二天是所有店长进行半年总结和与销售总监Maggie对我们细心的讲解公司半年的工作和一些新的知识以及店长考试和模拟销售。听了所有店长精心准备的总结报告，不禁有了感慨，各家店铺都有很多困难，但是大家都在想办法解决并希望做得更好，同时也分享了许多工作经验及技巧，让我感受到我应该学会珍惜，珍惜现有的，并如何在现有条件基础上改善工作质量。最后是Maggie对我们进行培训规范了许多知识，这样避免了工作中的失误，对原本模糊的概念也有了一个清晰的认知。培训结束后是店长考试，在这次考试中也找到了我的缺点，我只有提高了自己才能管理好店铺。最后是精彩的模拟销售，参加模拟销售同事分为顾客和销售员，作为顾客的一方都罗列了日常工作较常见的问题，同时作为店员的同事也回答了非常精彩，让我们目不暇接，我也暗暗在心里设想要答案，结束后大家一起点评一起探讨。同时我也总结了一些问题带去后面两天的实际工作中，后面两天在店铺的工作中大家都积极交流经验，抓住这难得机会积极探讨，在这两天里我也学到了很多，其中包括产品知识，日常工作及售后服务，还有销售技巧，北京同事也会熟练的给我们讲解很多，非常感谢他们对我们的热心的帮助，让我感受到RIMOWA这个大家庭的温暖，我会将这份感受和学到的很多新知识带回店铺同店员分享，同时也获得灵感尝试一些新的管理方式。

回到店铺后我觉得最重要的是将学到的应用到工作中来完成余下的全年指标，对下半年也有了一定的计划，每天预计指标，将指标下达到个人，增加个人责任感和团体意识，及时掌握完成情况，根据实际情况给店员增加压力的同时也给与鼓励，大家可以经常探讨销售经验，将不良的销售习惯及时纠正，使店铺全员往一个积极心态的方向发展。同时在货品和活动希望公司给与支持，由于其他商场会有很多促销活动，很多客人都会有没有活动，我们在保证不打折的情况下可以适当给一些小礼品，例如本商场有时在各种节假日(情人节等)赠送食品礼券兑换咖啡巧克力，颇受客人欢迎。

这次北京店长会议让我感受到公司的用心良苦，所以我唯一做的只能学以致用，争取尽早完成公司下达的指标来回报。

上海尚嘉 朱雯

我的激情在这里燃烧

秋天，金黄色的季节，收获的季节，我也在金色的秋日里感受到收获的喜悦。

八月末，我来到北京总公司，参加了北京公司为期四天的店长销售培训，在这四天紧张而忙碌的学习中，我将自己归零，向全国其他区域工作经验丰富的店长学习商品知识，分享销售技巧，探讨管理优秀销售团队好的工作方法。我们又一次一同被分到店面销售。在新光天地店面里，店长刘微微亲切地与我分享管理经验，陈列上的技巧，教会我售后维修接待的注意事项，看到店员在很短的时间内，动作娴熟地为顾客安装上损坏的轮子，得到顾客发自内心的感谢，真的很为她们感到骄傲。在芳草草地店面学习过程中，店面温馨舒适，陈列幽雅，主题陈列突出了我品牌文化内涵，店长刘玉伟特别教了我为顾客解开密码锁的小技巧，店面学习体验中我感受到了同事们积极认真的工作态度，当顾客来到跟前时，他们会在第一时间主动迎上前去，说句欢迎光临，当顾客在几种商品前犹豫不决拿不定主意时，她们会热心的询问顾客的需求，为顾客选择商品提出建议，使顾客选择到合适的商品。短短的四天学习中，愈来愈发现“参与有多深，领悟就有多深”，实质的含义。

感谢公司为我们提供培训学习的机会，平凡的工作岗位是我进取的平台，我将在以后的工作中不断吸取成功的管理与销售经验，不断提高自己，将正能量的工作态度变为一种习惯，将激情与自信汇于平凡的工作中！

哈尔滨麦凯乐

RIMOWA -8月 星影箱踪



邓超孙俪夫妇携儿子出现在机场。



何洁 夫妇



刘诗诗



陆毅夫妇

