

## 通知

第二季度员工绩效考核已开始,各区域部门需按制度规定执行;北京总部会将各处表格发出,各区需于7月15日完成评定并发回至北京总部行政。

评定时需注意:

- 1、各大区由区经直接负责考核;
- 2、无店长的店面由区经负责,其他店店长无需代评定;
- 3、无店长、区经的区域由Maggie统一负责;
- 4、各区维修中心维修人员的评定自本季度起由区经负责。

一年一度的端午节为六月带来了喜庆的气氛,全国各地以各种形式,欢度这个中国传统的节日。

在成都王府井百货的中厅,有为客人准备的各种民俗活动,贴艾虎,客人可自己将剪纸老虎裁剪下来,然后贴上艾叶,来祈福平安。客人还可以自己动手包粽子、绑五彩绳……丰富多彩的活动带动了客流。希望这种有特色的活动可以在更多的商业中看到。



## 祝贺上海东方店展台活动圆满成功!

RIMOWA上海东方店在四月开店初期,业绩只是平平,原因主要可能是RIMOWA入驻东方店的消息还未被广大RIMOWA喜慕者得知,针对这一情况,公司接洽了东方的相关部门,为我们在商场人流交汇处搭建了临时展台,作为品牌的推广和宣传。

展台活动为时10天(6月1日-6月10日),期间我们销售人员积极为对我们品牌感兴趣的顾客讲述RIMOWA的品牌故事及产品特点,并把他们引领到我们的专卖店,欣赏和挑选更多的商品,让更多的人了解我们品牌喜欢我们的商品。此次十分感谢公司和商场对我们新店的支持和鼓励,在展会期间我们店的业绩突飞猛进,至6月10日为止,业绩达到107558元,是5月份同期销售的4倍!此次的进步,给了我们每位员工更大的信心来创下以后更好的业绩,我们会吸取这次做展会的经验,热情对待每一位入店顾客,为需求者找到他们中意的产品,为初认知我们品牌的顾客介绍RIMOWA的传奇事迹和产品的优质特性,让他们成为我们的潜在消费者,为带动日后销售作良好的奠基。

我们东方店的全体员工必定会协手努力作好销售工作,回报公司各部门领导的培育和支持!

东方店:马吟君



大家好,2012年的上半年就要结束,请各店店长、区域负责人对2012年上半年的销售工作进行总结,以数据的形式分析、对比2012年与去年同期的销售情况;根据公司年初对于各店下达的指标,以上半年完成的情况,对比指标找出差距。并将下半年需要与商场做活动的月份提报出来,以备公司安排相应的配合。

Maggie

## 沈阳恒隆广场市府店即将开业!

**东北地区又开新店啦!**沈阳市府恒隆广场位于青年大街,坐落在沈阳市国家级金融商贸开发区之内,项目位于沈阳地标式建筑——市府广场,隶属于沈阳“金廊”沿线的北部。沈阳市府恒隆广场商场是按照上海恒隆广场打造的,是上海恒隆广场的姊妹商场。开业后将复制90%的品牌,是名副其实的奢侈品殿堂,包含世界级购物中心及餐饮中心,六星级酒店,超5A级办公楼。

沈阳第二家RIMOWA专卖店面积为81平米,位于此商场三层,欧式设计风格依然清新淡雅,低调而奢华。现已进驻装修阶段,商场部分将于2012年9月28日正式开始营业。

## 居安思危

在上一章简报里,我写了关于冬天的这个话题,那时候,我们是从公司内部给所有的员工一个警醒,要让大家知道,事态的规律中,总有一个季节叫做冬天,而上半年在弹指一挥间,悄然逝去的时候,我们无论和旅游业,餐饮业,还是高端零售业的朋友谈起的时候,大家都深深地感受到,冬天的脚步正“当当”地跨进来了。

每当这个时候,总会有公司轰然倒下,这里面都包括一些企业的巨人。还有一些公司会挺过难关,屹立于冰峰之巅。同样,这时候总会有一些人群不知所措,盲目投奔。也有一些人高瞻远瞩,稳操胜券。

这里讲到的就是“视野”的问题,大家在工作中总会遇到短期利益和长远利益的纠葛。就像我们从事RIMOWA零售这个行业之初,一样面临着是短期内赚点钱,保守地不扩张,还是有为了未来的跨越发展,暂不计成本的投入呢?我们坚定地选择了后者,包括我们牢靠的信息化系统建设,从我们有一间店面的时候,我们就开始构建信息化系统,以至于今天,我们的信息化系统一次又一次的扩容。今年下半年,我们的用友ERP全面上线,再次为公司的信息化建设保驾护航。

我们在推行一些机制的时候,不要有短期行为,我们要强调可持续发展。既要看到它的短期贡献,也要看到组织的长期需求。不要对立起来,不要完全短期化,当然,也不能完全长期化。同时,我们要推行以正向考核为主,但要抓住关键事件逆向考事,事就是事情。对每一件错误要逆向考察,找出根本原因,以深刻改进。

我们要善于总结,其中有不少好同志也应得到重视,特别要从有实践经验,有责任心,有技能,且本职工作做得十分优秀的员工中选拔和培养骨干。视野往往决定了发展的空间。

郭光硕