

# 突破传统模式 凸显榜样力量

## 商城领导为“三心”百日竞赛、“三学三比·五项能手”上门授奖



本报讯 (金佳艳)颁奖仪式不再设在会场中,而是把领奖台搬到岗位上,领导亲自把获奖证书送到员工手上。10月19日至20日,商城党委书记、工会主席费慧林一行对2011年度“三心”百日竞赛以及“三学三比·五项能手”竞赛第二季获奖单位及个人,进行上门授奖。这一突破传

统的颁奖模式,让来自于岗位,扎根于岗位的优秀员工能从更高起点,更高层次,更高标准出发,同时,也在全体员工中产生共鸣,鼓舞员工要振奋精神,同心协力,再立新功,再创佳绩,每一个岗位都能成为建功立业的精彩舞台。

围绕公司五年发展战略,在

助推企业新一轮发展的过程中,积极发挥达成共识,汇聚力量的作用,商城工会牵头市场部、人力资源部 and 团委,组织开展的“三学三比·五项能手”系列评比活动继首批表彰了31位服务能手、销售能手和管理能手,举行47对师徒的拜师仪式后,第二季又有39位服务能手、销售能手、管理能手和创意能手受到表彰。他们用专业铸就成功,用高效助推发展,用优质提升形象,用睿智洞悉商机,成为公司五年规划落地实施的有力践行者。据悉,商城工会将在年底评比第三季“五项能手”,以此进一步树立标杆、培育模范、扩大明星队伍、夯实先进基础,为豫园商城新一轮发展汇聚力量。

在平凡中演绎奉献华章,在岗位上写就自我价值,豫园因他们而精彩,他们因豫园而自豪,为优秀授奖,不仅仅是为了领奖台上荣耀的那一瞬,而是为了给每一个辛勤付出与默默坚持的豫园人指明前行的方向,对标的榜样。

推进  
实项目  
落地  
共享  
企业发展  
成果

商城  
“三心”  
百日竞赛  
活动  
成效  
显著

投入资金533万元,一线员工增资13%

本报讯 (马勇进 金佳艳)由商城工会、人力资源部、行政管理部、市场部联合开展的“安全生产让员工放心、防暑降温让员工舒心、关怀生活让员工称心”三心百日(6月20日至9月30日)竞赛活动,目前已经进入总结表彰阶段。

本次“三心”百日竞赛活动是商城工会与行政的第七度联手,侧重为员工办实事以及向外拓新网点员工的延伸。活动自6月20日开始至9月30日结束,亮点迭现,重点突出。如:亚一金店发挥员工创意源动力,点亮办公园地,激发工作热情;物业公司根据企业特点为劳务工撑起保护伞,让员工感受企业的温馨;小商品公司在东方明珠上海特色食品总汇和老上海风情街里精心筹建员工休息室,确保工作休息两不误;公司行政管理部通过明确责任、狠抓落实,解决了原永青四楼露天平台的难题,成效显著……历时100天的“三心”百日竞赛活动将“安全生产让员工放心、防暑降温让员工舒心、关怀生活让员工称心”体现在细节上,并延伸辐射范围,紧贴员工的实际和日常需求,提升了员工的幸福感指数,增强了企业的凝聚力和向心力。

据统计,该活动总投入资金533万元,其中用于员工防暑降温242万元,用于员工安全生产105万元,用于员工健康和改善工作环境186万,投入之多仅次于世博年。一线员工平均增资13%。在今年工会组织的巡视活动中,一线员工普遍反映:今年的三心活动进一步体现事实办,从细节、细微和细心入手;体现实事新办,从城内走到城外,从自己员工到引进员工;体现实事特办,真正为员工解决了后顾之忧。

# 细化五年发展规划 实现有效推进落地

## 叶凯董事长在四季度工作会议上的讲话(摘要)

(上接第1版)

3. 深耕上海——研究上海的每一个商圈、每一个地标性商业设施的市场机会,同样要加速布点空白区域,加强布点已进入区域,把握在上海范围内的重点发展机会。

今年7月6日公布的上海商业“十二五”发展规划,指出到2015年,上海将形成世界级商业街区、标志性商圈、商业新地标、郊外商务商业中心等多层次、多形态、全覆盖的商业载体,成为全球重要影响力的国际购物天堂和时尚之都。包括12个市级商业中心、22个地区级商业中心、9个新城的商业中心及102个社区级商业中心等,是豫园主业在上海进一步拓展开店的最佳指引。

另外,我们可以借助民间网络渠道来了解市场信息和商圈情况。如“大众点评网”上的“商区”分类、“地标”商业名单、“地铁沿线”站点清单以及大量点评信息非常便捷,第一手资料更丰富,更贴近市场需求,也是很有用的布点开店指引。

4. 扎根泛长三角地区——研究主业拓展在泛长三角地区(除上海)的布点密度、布点强度。

2008年初胡锦涛总书记在视察安徽时,提出“泛长三角”概念。泛长三角地区包括江苏省、浙江省和上海市两省一市全境,以及安徽东部城市。在泛长三角地区,人口密度高、经济总量大、收入水平高、消费力强、市场竞争相对有序,此外距离上海较近、便于管理,是我们主业对外拓展的重要战略区域。同时,泛长三角地区的许多城市,正在进行新一轮的扩容,也涌现出很多商机。

目前,在泛长三角地区,黄金珠宝业以加盟店、经销点作为主要拓展方式。一方面,要继续发挥加盟店的品牌形象推广作用,提升加盟店成为区域性旗舰店,如亚一金店新增的徐州旗舰店、合肥旗舰店。也要继续发挥经销点的销售规模和从点到面的推广作用;另一方面,要研究在该地区由近及远,增加直营店的拓展策略,并尽快取得新的突破。

餐饮业在泛长三角地区的拓展也不乏机会。南翔品牌已在宁波开出第一家门店,接下来苏州店、常州店的开业,将成为南翔品牌在泛长三角地区拓展的桥头堡。

5. 立足全国重要城市——在泛长三角以外的全国省会城市、一线城市,都要有豫园主业的立足之地,而且能够站稳,取得排名靠前的市场份额,具备排名前三的市场地位。

6. 布局全国网络——全国网络的布局,要在立足重点城市的基础上,以点带面进行覆盖。

老庙黄金四川公司的区域连锁门店拓展,在成都站稳脚跟,发展速度显著,开店速度因此提升,很快形成区域性网络,进而凸现品牌和竞争力的优势。

在对外拓展的布点方法上,我们要有针对性的学习、借鉴其他企业的经验,比如跳跃式、推土机式或沿着高铁线路进行布点等方式。不同的企业,在不同的发展阶段,可采用不同的方式。同时,要布局全国网络,我们在产业并购投资方面也

有实质性动作。

第二,我们要进一步加强对标学习,坚持不懈,取得明显成效。

在商城总部层面,正在研究制定详细的上市公司对标模板。先设定对标指标,初步按“营业数据比较”、“股本指标”、“市场表现”、“价值表现”、“财务比率指标”五大类,设置34个指标,以及月度、季度、半年度、全年的对标周期。然后选择对标企业范围,分别对70-80家大范围商业股行业、约20-30家范围业务类型较接近的商业股企业,进行平均值和排名的对标分析。还要选择5-10家业务类型相似的具体对标企业,进行对标指标的逐个对标分析。

各子公司也要制定详细的对标方案,有具体对标数据的指标体系、对标的周期安排、对标的具体企业,形成对标管理的长效机制。在对标指标的安排上,既有常规的数据指标,也有本企业针对性关注的个性指标。在对标企业的选择上,既有全面对标的企业,也有单项对标的企业。对标在对外拓展方面的重点,一是要比开店数量,即对标开店的速度、形成布点网络的规模;二是要比开店质量,即对标值得学习借鉴的商业模式、管理机制、管理制度、风控能力等。

近一年来,我们通过多次上下沟通,召开多场专题研讨会,形成了豫园商城及各子公司的五年发展战略规划。2012年将实施五年发展战略规划承上启下的一年,也是非常关键的一年。因此,在四季度中我们重点要做好以下两项工作:

1. 针对内圈的经营调整,向外拓展开店选址、数量、策略以及对标指标体系设置和对象选择等三方面,安排多次上下结合沟通、交流会,进行详细的研究和论证,确保五年发展战略规划在2012年的实施过程中,有清晰的目标、有强力的支撑、有针对性的措施,能够扎扎实实的落地。

2. 做好2012年预算的编制,要求各子公司高度重视,对照五年发展战略规划,按编制要求、时间进度,认真测算和准备。

第三,我们要进一步加强拓展信息共享与资源共享,充分发挥联动、集合优势。

1. 近期准备召开对外拓展的专题会议,重点对“融入黄浦”、“深耕上海”的市场机会、上海各大商圈发展情况进行研究,分享信息,交流拓展经验。

2. 要与一些知名连锁发展的商业地产商,进行面对面交流活动,在豫园商城整体层面上,推进建立战略合作关系。

3. 利用好沈阳北中街项目拓展平台。先安排各子公司去现场考察,了解沈阳市场情况,从而对项目的位置、周边商圈的情况有初步的了解。在项目的商业定位策划、概念设计全面启动后,将充分听取大家的意见,优先满足各家子公司的进驻需求。各子公司既要研究自营进驻的定位、经营策略,也要研究作为集成商进驻的经营策略。同时,请各子公司、各职能部门在沈阳北中街项目的业务、管理骨干人员配备方面给予支持。

# 团结奋进 再铸辉煌

## 梅红健总裁在四季度工作会议上的讲话(摘要)

(上接第1版)

我要借此机会提醒各位一句话:“没有管理基础支撑的发展,迟早会付出代价的”。这些年来,我们许多企业发展速度和扩张规模远远快于管理水平提高的幅度,由于我们企业管理基础本身并不扎实,如果我们的管理水平不迅速提高并与发展速度相匹配,可持续发展是难以维持的。因此,在四季度中一定要下功夫狠抓基础管理工作,使这项工作有明显的提升。

(三)要多抽些时间走访基层,多听多看,与我们基层一线员工进行真诚地沟通和交流。这几年公司的人员结构变化较大,作为企业经营班子和管理层,要多深入基层,了解广大员工对发展豫园的建议,宣传企业五年发展战略规划和企业文化、品牌文化,凝心聚力,达成共识,进一步调动广大员工的积极性和创造性。

另外,还要积极做好青年干部的推荐和选拔工作,在人才培养上坚持选拔和引进两条腿走路的方针,在推选和考评上要坚持程序规范,广泛听取员工意见,尽快把那些“想干事、能干事、干成事、会共事、不出事”的优秀青年,推荐到适合的岗位上,挑担子,压任务,进一步加快培养和锻炼,承担起豫园的发展大业。

第二,认真谋划好明年的思路,为2012年开好局,起好步,做好充分的思想和工作准备。

(一)全面做好年度工作总结。今后各职能部门、各子公司的工作总结,不能简单地汇总罗列已完成的工作和数据,而是必须做好分析、归纳和提炼。总结是对前面工作的回顾、评判,对未来工作的指导、推进,因此提炼经验、梳理不足十分重要。一方面要提炼出已完成的工作中哪些属于理念的提升,哪些是工作上的突破和创新;另一方面要找准差距和不足的努力方向,以便在新一年中站在更高起点上工作,实现螺旋式上升。

(二)认真分析行业的发展情况,寻找行业内优秀企业对标。通过数据的分析比较,找准自己的位置、优势和差距,各职能部门要多花精力帮助企业做好这项工作,并建立对标管理的长效机制,有助于我们克服固步自封、夜郎自大。

(三)是认真分析宏观经济形势和政策走向。尽管商业企业很微观,但是我们企业的许多产业跟宏观经济、资本市场的关联度非常高。大家要认真学习分析宏观形势和政策,对明年工作任务的落实都有好处。

(四)对照公司五年发展战略规划,积极规划好2012年的工作目标、任务和措施,真正为明年开好局,起好步奠定基础。各子公司五年规划的内容可以进一步深化、细化,也可以进行部分内容的修订和完善,并在此基础上谋划好明年的工作思路和打算。

第三,认真做好四季度几方面重点工作。

(一)精心策划2012年商城商旅文活动,特别是豫园龙年春节灯会。把我们深厚的文化底蕴、丰富的品牌特色和客流资源有机地串联起来,融为一体,进一步提升豫园商旅文功能区的能级,并在宣传策略上体现商旅文联动特点和“三民”文化特性。

(二)启动豫园商圈新一轮规划工作。结合商旅文功能区要求和打造国际黄金珠宝商贸功能区目标,将豫园商圈的业态配比、商业结构、消费群体进一步深入分析、调研,寻找更加合适的商业经营定位,提升“精致豫园”的韵味和“上海第一旅游品牌”的魅力。

(三)明年启动实施的重大调整改造项目,年内务必做好前期项目准备工作,包括业态、功能、经营定位和市场需求、效益测算及相关手续的报备,确保项目明年在规定时间内竣工开业。

(四)认真做好经营者年度考评、测评工作,做好人才的选拔和调整工作。

2011年度已经接近尾声,公司全体上下要善始善终,决战决胜,以加倍的努力确保完成豫园商城五年发展战略规划首个实践年的各项工作任务,同时深入思考和酝酿2012年工作打算,为两区合并后第一年开好局,起好步奠定坚实的基础!