

凝聚每一个人的价值

富拉尔基兴隆大家庭 宋永亮

凝聚每一个人的价值

个人简历

姓名：宋永亮

上年度所在企业：富拉尔基/商场：食品商场/部门：休闲炒货部

新年度所在企业：富拉尔基/商场：兴隆超市

年龄：33岁

婚育：已婚已育

学历：本科

6月20日考试成绩：170

毕业院校：黑河学院

入企时间：2014年6月29日

对应总部职务：副处长

家族级别：水晶一星

获得英雄情况：无

入企前经历：

2008年--2012年，北京龙文教育集团海淀区 招生经理；

2012年--2014年，山西智龙煤制品有限公司 销售经理；

入企后经历：

业务经理 10个月（2014年10月--2015年6月女装商场）；

部经理 1年 （2015年7月--2016年6月兴隆超市休闲炒货部）；

2016年7月至今兴隆超市 管理经理

特长：羽毛球

爱好：钓鱼



凝聚每一次的价值

全年数据——

本期销售1280.3万；毛利279.7万，毛利率22%；

同期销售1063.3万；毛利212.7万，毛利率20%；

销售去比增长20.4%，毛利去比增长31.5%；

凝聚每一次的价值





⊖ 人尽其才 精炼导购

⊖ 新品引进 拉高毛利

⊖ 逆向思维 出奇制胜



凝聚每一次的价值



部门人数由原29人，增加至40人。
彻底解决临时促销员不专业，流动性大的问题。



掌握员工性格特点，进行分类

- “**激进向上型**”的员工----放在有挑战性的新品推广上；
- “**保守内敛 责任心强**”的员工----放在易出损耗的品类上；
- “**思维活跃 商品敏感性强**”的员工----工作侧重安排于活动前后，选品定价；
- “**小资生活圈广**”的员工----工作侧重安排于挖掘新品，引进新品。

凝聚每一次的价值

人尽其才 精炼导购



糖果组 崔静

“保守内敛责任心强”型

员工调整前损耗每月2000元，销售的10‰；员工调整后损耗每月1000元，销售额5‰；

上年度销售14万，本年度销售48万，去比增长243%



固饮组 李亚娟

“小资生活圈广”型



炒货组 赵艳凤

“思维活跃商品敏感性强”

上年度220万，本年度380万，经员工选品定价去比增长73%

凝聚每一次的价值

新品引进 拉高毛利



引进新品数量 700个!
实现销售100万!
淘汰单品500多个!

凝聚每一次的价值

逆向思维 出奇制胜



中秋节月饼销售**45**万，实现毛利**10**万



4月活动档--
珠穆朗玛肉松饼销售**4**万!

凝聚每一天的价值

知人善任

智勇兼备

凝聚每一人的价值

谢谢

凝聚每一人的价值