

惠代 SHOW

惠买内刊 2016 第 4 期 总第 7 期





播起袖子加于1







2017 聚焦主业,打造惠买核心竞争力

文/惠买CEO 杜瑞勇

2016年对惠买来说是一个很特殊的年份,互联网 IPTV 的爆发式增长给电购行业带来了很大的冲击,我们赖以生存的有线网发生了巨大的变化,行业下滑严重。但好消息是,有赖于公司领导和员工的通力配合,我们顶住了这种压力,实现业绩和去年持平,实属难能可贵,非常感谢大家这一年的辛苦付出。

在岁末年初之际,我为大家分享一下2017年惠买发展规划。

2017年,公司将继续聚集我们的主业——电视购物,加大在影棚环境等硬件上的投入,打造惠买的核心竞争力,坚持一个中心(围绕更高品质值得信赖为中心,强化品牌)和两个基本点(会买:强调选品能力,会卖:强调营销能力),坚守公司的使命——让生活更有品质,通过会买、会卖,让消费者得到实惠的同时,让员工也能受惠,都能够在生活品质上有所提高。

首先,从"会买"这个角度讲,公司将坚守电视购物的本质,为消费者选择和推荐更多的好产品。通过持续、 大量开发新产品和主动定制、爆款、独家等策略增加商品的丰富度、优质度,向发达国家看齐,使惠买成为新零售行业的代表企业。

其次,从"会卖"这个角度讲,公司将继续提升产品的营销能力,聚焦商品,把产品说清楚,统一工作语言框架, 打造中央厨房式节目制作系统,实现标准化、降低成本、质优价廉的目的。用工匠精神打造我们的节目,对专业始终保持敬畏之心,不断研究创新。

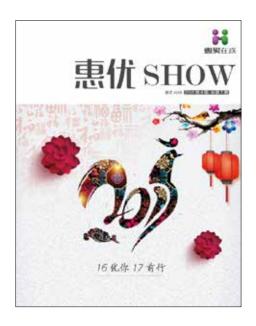
然后,特别强调一句,惠买存在的理由只有一个——那就是为顾客创造价值。2017年,公司将继续提高管理能力,增强员工服务意识,把主要的精力用在为顾客创造价值上,集中力量把电视购物这个主业做好。

发展是一个渐进的过程,有时会退一步而进两步,也免不了走弯路,但我们有信心通过三年左右的时间,到 2019年把惠买做到国内行业第一的地位。

失败的团队没有成功者,成功的团队成就每个人。卑微是伟大的起点,只要我们全情投入,就一定能成功。乐观的设想、悲观的计划、愉快的执行,与众不同的背后是无比寂寞的勤奋,我们一起不断为惠买赋能,让他成为一个具有独特能力和文化的酷公司!

最后, 祝所有的惠买人及惠买家人新年快乐, 身体健康, 万事如意!

目录 Contents



2016 第 4 期 总第 7 期

主办单位 惠买 总编审 吕建亮

编辑部

执行总编 张嘉宁

主编 杨洪星 金瑛 顾庆飞

美术编辑 付月彬 特约摄影师 王丰 于健



- 05 领导寄语
- 08 2017 年惠买发展规划暨 2016 年度评优颁奖典礼
- 10 优秀个人 / 团队风采展示
- 16 石家庄年会精彩集锦
- 18 石家庄优秀员工风采展示



- 23 有客来访
- 24 城通物流举办 2016 年度客户感恩答谢会
- 25 惠买校招行,小鲜肉扎堆
- 26 优品惠联合山东卫视共同打造《超级惊喜》



- 29 2016 秋季 PK 赛, "我们"队获冠军
- 30 王牌对王牌, 你听, "我们"说!
- 33 PK 赛幕后的客户服务中心同事
- 34 每次行销活动都是一次思想的爆发
- 36 一万公里: 梦想照进现实
- 38 韦湘: 十年电购 心存善念 坚持不懈 全力以赴



- 43 在优购物 8 岁生日之际与大家分享四句话
- 44 惠买人绽放星光影视园
- 46 优购物 8 周岁生日趴,唯美食不可辜负
- 47 刘凤青: 我与公司的缘份故事
- 48 王佳棋: 我与惠买共成长
- 49 李炳旭:来优购物数月有感
- 50 李东雪: 七年不"痒",我与优购物不得不说的故事
- 51 焦阳:一线万金,一路同行
- 52 魏玉静: 五年风雨, 破茧成蝶
- 53 曹成花: 再回首, 一见如故



- 55 我们五彩斑斓的奋斗时光
- 58 风月过后见彩虹
- 60 忐忑的甜蜜——城通物流决战"双 11"纪实



- 63 总裁荐读: 雇主与员工的新型关系
- 64 惠买大学新任管理者扬帆训练营顺利结营
- 67 如何构建你的职场品牌
- 68 每人多做一点点,公司将越来越好
- 69 开发思维 & 树立品牌



- 71 在惠买,住有所居不是梦
- 72 惠买团队体检报告汇总分析
- 73 雾霾季,这些防护知识须知道!
- 74 惠买书画 & 摄影比赛获奖作品展



Happy New Year 2017



扫一扫 下载"惠学习"APP



扫一扫 关注惠买文化订阅号

惠买网址: http://www.huimai365.com 编辑部 E-mail: huimaiculture@huimai365.com 编辑部电话: 010-56657771





新年寄语

牛卫强 高级副总裁



2016年,通过一年的努力和探索,我们不仅收获了宝贵的经验, 更明确了未来的发展方向。

2017年, 我们将深度聚焦两个核心:

一是聚焦优质商品,优化供应链, 把商品做深做精; 二是聚焦 "更 高品质的视频购物",全面提升我们的视频营销能力。

真诚赢得信任,

敬业赢得尊重,

专注赢得市场!

2017年,我们一起努力!

祝惠买的全体同事新年快乐!





新的一年,首先祝大家新年快乐。

2016年,公司面对着市场的压力和电视行业的压力,非常的艰苦。 但是大家和公司的领导一起面对市场的改变,一起迎接市场的挑 战。2016年,公司也重新梳理了整个结构、公司的定位和2017 年所有要做的事情。公司会在2016年梳理的节奏下去改变,主要 定位在产品营销型公司,对产品的要求会越来越高。产品是公司的 核心,在产品的基础上,把渠道建立好。原有的渠道,电视购物、 网站、APP,必须把它们结合得更紧密。我们会建立统一的产品 开发中心、产品营销中心、分渠道去做好每一个渠道的营销。在利 用好现有资源的基础上,尽可能的用好社会化资源,不断扩大我们 的营收;同时,也要控制好成本,提高效率,整体把服务做好。只 有这样的话,我们才能在整个行业的竞争中,在整个电视购物的行 业里真正地走出去。

2017年,我们一起奋斗,一起超越,一起成长,惠买必将在电视 购物行业里走得更好、走得更远,一定会成为行业的领导者。





张砚山 高级副总裁



2016年即将过去,猴年马月即将远离。在2016年里,我们IT团 队成功的由"挨踢"部门华丽转身为"自踢"团队,从年初的175 人精简到年底的 104 人。

在这一年里,我们IT部门主要开发了以下项目:IValue1.5、 CRM、城通 APP、优购物、优品惠、时尚购、大家电配送等项目, 为公司的正常发展保驾护航。

也许是因为"猴"的属性在 12 生肖里和人最接近,我们在猴年里 也经历了很多喜怒忧思悲恐惊,经历了很多困难和艰辛,但幸运的 是,经过大家的努力,我们挺过来了。

2017年的春天马上就要来了,希望大家在2017年里在本职工作 中兢兢业业、努力学习,都能做到"金鸡独立"。最后也祝公司在 新的一年里蒸蒸日上,在同行业里"鹤立鸡群"!

新年寄语

王长辉 高级副总裁

各位惠买的伙伴,大家好,好久不见!

这一年来,我在石家庄一直关注着咱们惠买的发展,大家的几场户 外直播我都有看,非常棒,为大家取得的成绩感到高兴,祝贺大家! 在未来,三佳购物也要跟优购物、时尚购多交流学习,大家互通有无, 共同进步!

最后,祝惠买全体家人新年快乐,身体健康!祝惠买业绩长虹!







吕建亮 副总裁兼总裁助理



2016年, 我们调整结构, 优化资源, 聚焦主业, 减员增效。

2017年,我们将继续整合资源,优势互补,强化品牌,开拓市场; 同时,我们将继续为大家打造更公平、更公正的职业发展空间,创 造更开放、更包容的企业文化,实现企业与员工的共同成长。

2017, 我们一起努力。

祝惠买全体同事新年快乐,心想事成。



赵家义 总裁助理



公司坚持以人为本的原则,关心员工生活。2016年,在福利方面 公司做了以下方面:申请62套公租房,距公司仅6公里,小区配 套齐全,租金仅为市场价格的一半,大大降低了部分员工的生活压 力;公司整合宿舍资源,解决了需要在公司住宿的员工床位需求, 让他们更便利的休息;坚持为节目一线员工提供即食食品,让他们 有更充足的体力面对紧张的工作。

2017年,公司将继续为大家申请公租房,进一步满足员工的住房 需求。同时根据员工的分布情况,合理调配班车路线,让更多的员 工能坐上班车。春节前,公司还将为住在公司已怀孕的职工提供专 门的休息房间,房间经过专门的布置,床是平层的,上下安全又方便, 让准妈妈们休息好、心情好,充分体现出公司对员工的人文关怀。

总之, 随着公司的发展, 员工的福利也会逐步提高。美好的生活需 要我们努力工作去创造! 最后, 祝大家新春快乐!



2017年惠买发展规划

——暨 2016 年度评优颁奖典礼

















1月10日下午,吹着新年的号角,2017年惠买发展 规划暨 2016 年度评优颁奖典礼在大兴区党群活动服务 中心隆重举行。举办这次会议,不仅是为了给过去的 2016 画上一个圆满的句号, 更为了表彰和鼓励先进, 激发惠买人的创业激情,鼓励每一位惠买人在未来的征 途中不断拼搏与探索。公司 2016 年度评优提名候选人 以及经理级(含经理级)以上管理人员,共计200余人 参加了此次盛会。

本次会议的第一个主题是表彰 2016 年度的优秀个人和 优秀团队。2016年惠买人奋勇争先,在年度评优中涌 现出了众多优秀个人/团队,100多位优秀个人、16支 优秀团队获得提名,最终所有的奖项在当天都一一揭晓。

本次会议的另一项重要主题是惠买 CEO 杜瑞勇做 2017 年惠买发展规划。

杜总在会上对公司 2016 年的业绩进行了简要回顾,提 出惠买2017年将聚焦主业,打造核心竞争力。2017年, 惠买将聚焦一个中心(围绕更高品质值得信赖为中心, 强化品牌)、两个基本点(会买:强调选品能力;会卖: 强调营销能力),从商品、营销等方面着手,树立惠买 品牌,打造惠买核心竞争力,使公司成为新零售时代的 代表企业,力争在3年内实现行业第一的目标。









2016年度 优秀 员工



2016 年度

优秀管理者

2016年度专项奖







商品三中心 卢小燕

商品三中心 邢梦洁



商品一中心 郭静

商品一中心 周玉洁





优品惠事业部 高鸳

▼ 创新突破奖



商品一中心 段晓静



▶业绩贡献奖

信息管理中心 叶广龙



▼ 技术精英奖



节目制作中心 邢镭

▼ 最佳新人奖



商品一中心 陈慧

▶业绩进步奖





节目制作中心 刘鹏飞



▼ 杰出贡献奖

李静



2016年度优秀团



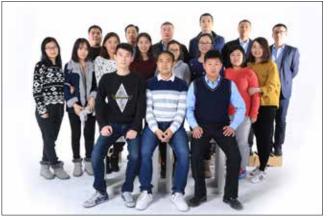
商品一中心



互联网技术部优品惠研发团队



节目制作中心 - 灯光组



行政管理中心 - 行政部



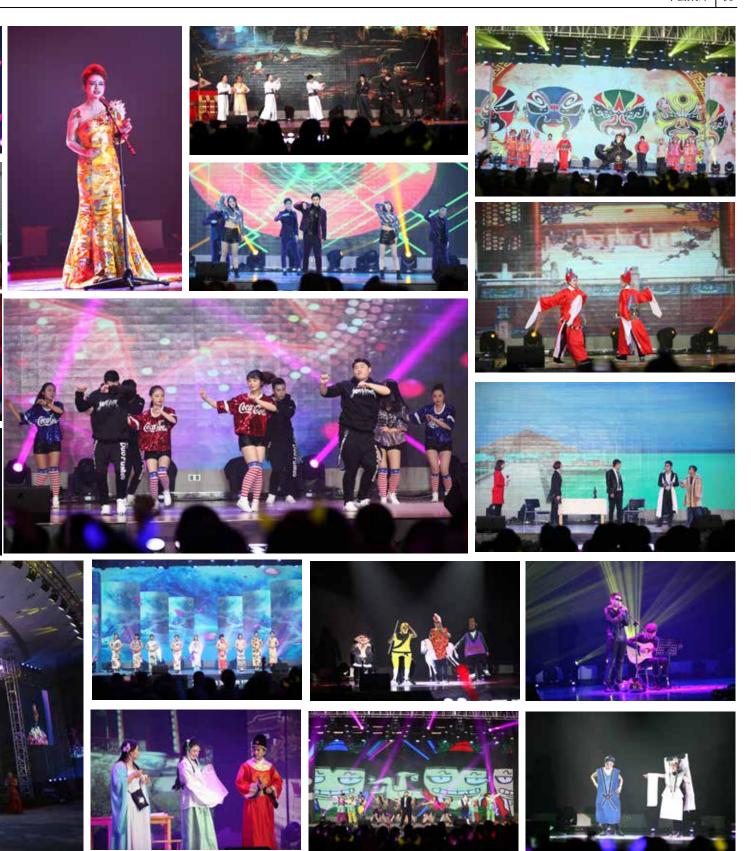
营销规划中心 - 销售企划部 & 节目制作中心 - 战略企划部



2016年度

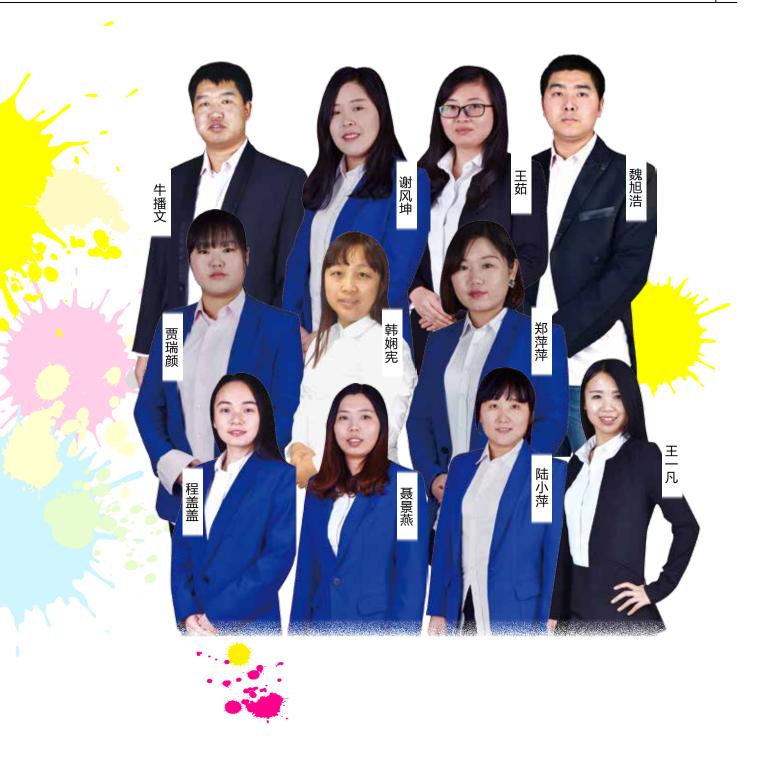
总裁特别奖





惠买在线 17





2016年度

石家庄客户服务中心优秀员工



2016年度城通物流优秀员工











































有客来访



继9月份中国邮政集团公司张荣林副总经理莅临参观公司后, 12月8日上午,公司又迎来了中国邮政集团公司天津市分公 司的领导。特惠买项目部负责人郝春涛接待了来访的客人, 并向来访客人详细介绍了公司的发展历史和发展优势,并表 示双方的未来合作是互惠互利的。双方领导对业务合作的细 节问题进行了深入探讨。



12月14日下午,家家购物股份有限公司总经理赵春华一行 来惠买参观,惠买CEO杜瑞勇、COO郭永强、高级副总裁 牛卫强接待了来访客人。据了解,家家购物系安徽电视台旗 下官方电视购物机构,同时也是国家广电总局批准成立的首 家全国性综合性电视购物频道。当天下午,双方公司领导就 电视购物的未来发展趋势进行了深入的探讨,并对未来双方 合作的可能性进行了初步的研讨。



12月16日下午,江西省赣江新区管委会领导莅临惠买参观调 研。惠买在线COO郭永强、高级副总裁牛卫强接待了来访领 导。据悉,今年6月份"赣江新区"获国务院批复同意成立, 正式成为了中部地区第2个、全国第18个国家级新区。赣江 新区主要范围为南昌经济技术开发区、南昌临空经济区(含 桑海开发区)、永修县城、永修云山经济开发区、共青城市 城区、共青城经济技术开发区,规划面积465平方公里。



2017年1月5日上午,重视传媒总经理淦玉华、副总经理罗 朝晖等一行来惠买参观交流,公司CEO杜瑞勇、副总裁兼 总裁助理吕建亮接待了来访客人。双方深入交流了惠买与重 视传媒合作一年多以来的成绩与不足,并就接下来的合作进 行了进一步的探讨。通过此次交流探讨,双方都表示对未来 的合作更加充满信心。



城通物流 2016 年度 **客户感恩答谢会成功举办**

文 / 物流管理中心 司兵兵

2016年11月24日,城通物流2016年度客户感恩答谢会在石家庄众诚假日酒店成功举办。 城通物流的"衣食父母"——来自国内家庭购物、电子商务行业26家战略伙伴的47位贵宾齐聚"国际庄",总结2016年的荣辱得失,共谋2017年的发展大计。城通物流总经理李海力做重要汇报,副总经理薛永红、刘江涛参会并发表主题演讲。

11月24日是西方的感恩节,选择在这一天召开答谢会,寓意深远,正如李海力总经理所讲: "各位衣食父母交给城通的不仅仅是一票业务,更是一份沉甸甸的信任。城通人惜福感恩,投桃报李; 定不负所托、不辱使命!"

2016 年,是城通物流浴火新生、展翅腾飞的一年。5 月份的"畅享新生"闭关峰会正式确立了以华北、东北为基地;以客户需求、顾客体验为根本;以家庭购物、电子商务行业为方向;以代仓储、供应商物流、个性化配送为核心的业务布局;整合出诸如大件配送、冷链配送、贵品配送等一系列个性化增值配送服务。更贴心的个性服务、更快的配送时效、更低的运营成本、更完美的顾客体验带来的是丰硕的成果:2016 年度,城通物流已经实现妥投 1278 万票订单,主营业务收入超过 3 亿元,主营利润突破 8 位数。2017 年,城通物流将全面蜕变为专业的"物流供应链"服务品牌。



惠买校招行,小鲜肉扎堆! 文/人力资源中心刘美娜

为加强公司节目核心人员的人才储备,在高校中树立良好的品牌形象,2016年11月,人 力资源中心提前布局 2017 校园招聘工作,先后走进浙江传媒大学、中国传媒大学两所国 内传媒类顶级院校开展招聘宣讲会,与两校的学生进行了深入的交流。

为了在众多招聘单位中脱颖而出,吸引优秀学生储备人才,人力资源中心联合节目制作中 心组成校招团队,认真细致地进行了招聘工作的多项准备,从制定校招方案、供应商筛选、 校园宣讲到最后的简历筛选、面试安排,都逐一落实到位,收到了事半功倍的效果。

宣讲会上,节目制作中心韦湘、赵旭辉、谭诒文的精彩宣讲,迅速拉近了我们与学生之间 的距离。声情并茂的讲解,风趣幽默的语言将会场的气氛推向高潮,使大家对惠买的雄厚 实力及自身的职业前景有了充分、积极的认知。宣讲结束后,前来咨询、投递简历,参加 面试的同学络绎不绝,最终,通过严格的面试筛选,确定录用应届毕业生 13 人。

通过校园宣讲会,让两校优秀学子了解了家庭视频购物的历史,优购物在家庭购物行业的 发展历程、成功经验、未来战略以及人才培养计划等,也让在场学生充分感受到"优购物-更高品质的视频购物"的发展理念。通过此次校招,我们在浙江传媒大学及中国传媒大学 树立了良好的雇主形象,打响了雇主品牌的同时,也更好的宣传了惠买、优购物,提升了 公司在大学生群体里的认知度和美誉度。

今年的校招工作圆满结束了,作为最主要的基础型人才储备渠道,明年我们依旧会拿出最 好的状态去迎接新的惠买校园行,为公司的人才梯队不断输送新鲜血液!





优品惠 联合山东卫视共同打造 **《超级惊喜》**

文/节目拓展中心 刘喆













由优品惠全程参与录制的一档全新节目——《超级惊喜》即 将问世。

《超级惊喜》是由优品惠与德林鼎盛传媒联合制作的大型室 内多屏互动"T2O"综艺秀节目,栏目时长80分钟,于每 周四的黄金时段 9:20 播出,栏目最大的亮点就是"星素互 动"60位超强明星阵容参与挑战,以对决的方式为消费者 打通优质、低价商品的大门,为消费者赢得众多品类、不同 折扣的优惠商品,供消费者挑选、购买。本次合作中,优品 惠重点为山东卫视这一强势平台与供应商的合作搭建桥梁, 为消费者与栏目中呈现的特价优质商品提供安全、可靠的交 易平台,并提供商品的仓储、物流配送、售后等服务,实现 消费者、供应商与电视媒体的多赢!

12月3日《超级惊喜》开始了首次录制,节目中可谓是大 腕云集,综艺天王吴宗宪担任节目主持,优品惠代言人大黑 牛李晨,优购物签约艺人演员宋宁,星厨夏天都参加了本次 节目录制,还有近60位明星艺人参与录制,录制过程中笑 声不断,惊喜连连。本季《超级惊喜》为合作伙伴优品惠制 作了特辑节目,节目拓展中心总经理梁译元作为项目负责人 以及《超级惊喜》节目的商品执行官,为优品惠代言人李晨 颁年度最佳代言人奖,挑战选手也获得由优品惠提供的闯关 大礼包。

想一睹节目风采、了解更多资讯,请锁定山东卫视 1月 19 日 21:20《 超级惊喜》 震撼开播。





2016 秋季 PK 赛 **"我们"队获冠军**

文/销售企划部 李金凤

11月2日,"王牌对王牌"2016年秋季 PK 赛颁奖典礼在公司2号楼阶梯会议室举行,PK 赛各奖项逐一揭晓。

在市场总体低迷的情况下,本次 PK 赛经过大家的精心准备取得了非常好的成绩,四支参赛队伍都创造了近段时间以来的销售记录,同时也展现出了顽强拼搏、勇创佳绩的精神风貌,获得了公司上下的认可和鼓励。

颁奖典礼上,四支参赛战队的队长段晓静、陶梦瑜、陈志刚、田勇,分别代表各队对本次 PK 赛做了总结发言。8 天的 PK 赛下来,每一档节目都倾注了团队成员的全部精力和心血,都离不开所有参赛部门和后端支持部门的配合与帮助,销售企划、战略企划、MD、PD、SH、直播作业部、传输部、话务客服、物流……所以发言中大家说的最多一个词就是"感谢",感谢最多的就是整个团队,因为团队的共同战斗让每一个人都感受到了温暖。

公司领导为各个奖项的获得者颁发了奖杯和证书,并做了总结指导。

获奖名单

优购物新 ITEM 之星:

MD 王海峰 PD 安泰 SH 许阳

时尚购新 ITEM 之星:

MD 王海峰 PD 钟凯 SH 许阳

优购物非黄金档单档爆量王:

MD 房寒冰 PD 刘鹏飞 SH 陈幸、王岚昕

时尚购非黄金档单档爆量王:

MD 王海峰 PD 陈玥 SH 张小欢

优购物黄金档单档爆量王:

MD 周佳佳 PD 安泰 SH 王婧儿、王梦茹

时尚购黄金档单档爆量王:

MD 周佳佳 PD 陈玥 SH 王婧儿

优购物非黄金档销售王:

MD 门广宇 PD 翟京京 SH 陈幸、张小欢

时尚购非黄金档销售王:

MD 郝铭杰 PD 卢俊 SH 杨海斌

优购物黄金档销售王:

MD 郭静 PD 肖雨 SH 肖珊、付于

时尚购黄金档销售王:

MD 龙小丽 PD 郭杨洋 SH 张小欢

「全能销售王总冠军:"我们"队

战队成员: (排名不分先后)

队长: 陶梦瑜 副队长: 李静

商品中心:郑萌萌、龙小丽、门广宇、王海峰、 房寒冰、李颖、何雨琛、郝铭杰、赵滨、孙莉、 王欣宇、宋业颖、周美荣、任瑞丽

PD: 陈玥、权桂楠、魏立萍、钟凯、高金湧、 邢镭、郭杨洋、卢俊、刘鹏飞、安泰、翟京京、 卢家仪

SH: 张小欢、邱艳、肖珊、许阳、杨海斌、陈幸、李丹丹、周洋、罗璇、王睿、戴钰轩、王岚昕

编排: 彭灿、田雅丽、蔡苗玲、金洪实

战略、销售企划:吴迪、李金凤

资源分配:丁香、徐金青、张莹、杨京晶

舞美: 高明珠、鲍晶晶、杜磊、宋彩竹

直播作业组:一、三、五、六、七、八、十



编者按:任何成绩的取得从来都不是一蹴而就。惠买"王牌对王牌"pk争霸赛优异成绩的取得,离不开各战队、各部门的精心组织和配合。下面,就让我们通过3篇文章了解PK赛背后感人至深的故事吧!

王牌对王牌,你听,"我们"说!



文 // 商品二中心 郑萌萌

一帮自以为非常优秀的人,至今还没有任何可以拿得出手的成绩,岁数不小了,时间还在飞逝, 带着满腔的不甘心,决心再大干一场,给自己多一个机会,少一个借口!

一场完美的活动,一档精彩的节目,离不开每个工种的努力和付出,这是我们的PK赛,这也是我们平常的每一天。这里有牛逼的对手,也有勇敢的朋友。这里有团结一致,永不服输的狼性精神;也有拍桌子急眼的争执与分歧。若非要说是什么把我们凝结成一支可以打硬仗的队伍,那么是相处,是时光,是岁月中渐生的情感,是磨合后心生的感恩。

2013年,7月7日,全天第一次以77折形式出现,收获了意外惊喜,第一次意识到,活动主题对于销售气氛的作用力。

2014年,9月14日,全天突破2500万,梵高单档突破500万,那夜的朋友圈刷屏了。

2015年,10月20日,全天突破3500万,你还记得那一年的颜值爆表队吗?

2016年,10月19日,我们再次携手,共创佳绩。

这些年,参加过这么多次PK日,仍然还像最初一样战战兢兢。盘点了一遍又一遍的库存表,调整了一次又一次的直播计划。每天定时给厂家上的洗脑课,永远都会有新问题出现的工作现场。 和同事一遍遍演练商品的深夜,因为一个巧妙的噱头,大家激动的手舞足蹈,神采飞扬。

真的很庆幸,这么多年,我们依然能像第一次直播时,那么紧张兴奋;依然还像第一次开制播会时,那样精心准备;满线时依然心跳爆表;掉线时还是提心吊胆。因为投入过,才会深爱;因为付出过,才特别感动。事业给了我们最狂的风,也给了我们最静的海。愿你我,在看遍世间万家灯火,聊过生活鸡零狗碎后,依然能够不忘初心,在前进中曲折,在曲折中前进。



陶梦瑜

如果说这是一场战役,那么这是场持久战。团结,忍耐,坚持,协作是这场对抗中的筹码,谁更强、 谁拥有的更多,那么谁胜利的可能性就更大。

在团队协作中一直坚信: 第三位是能力,第二位是态度,第一位是为人之本。很庆幸参与这场战役的伙 伴们,在这次战斗中把这三方面发挥到了最大,能力打倒了我们频繁的商品播出调整和各种突发状 况,态度战胜了饥饿与病魔,为人之本的人品让我们不计个人得失,即使没有摘得桂冠,我想这场 战役中的每个人也是胜利的。

所以我提议:参加到这次战役的每一个人,都在这里留下一笔,我们付出了,我们也收获了。 愿我们一起坚持的、守护的惠买, 越来越好。

改变与创新,才能让我们再次进步!忘掉过去的成绩与掌声,那只是下一步梦想的开始,为了永无止境的 成功,让我们继续努力下去!怀着一份超越梦想,超越历史的信念,改变一成不变,改变固步自封,改变 自以为是,让"我们"迎来下一次的胜利!这就是"我们"在做的,也是"我们"要继续做下去的!





郭杨洋

天时不如地利,地利不如人和,我们的成功,在于万夫一力,因此天下无敌。PK赛前直播计划改 了再改,只为更合理的排兵布阵,临到直播前一天,大家还在调整,如此临时,我们也交出了出色 的答卷,因为我们时刻准备着!

PK赛,我们以实力证明,我们是一支团结的队伍,是一支灵活应变的队伍,更是一支具有无限潜 力的队伍。

在惠买精神的指引下,2017,我们会更好!

很喜欢南先生的一句话,工作也是一场修行!无论如何你总会有所收获!每个人都会对未知有所期待!就 像一场PK的比赛,虽然过程中努力、紧张、担心,但也让人兴奋,记忆犹新的我们,一档档不放弃的劲 头!团结一心,勇往直前,积极争取,每一分钟都舍不得浪费!那一天我们是同事、是朋友、也是亲人! 为一个结果共同承担!





陈幸

能有幸参与到这么重要的PK赛,"我们"队全力以赴,我也拼了!连夜准备节目话术,连夜和PD 沟通节目流程,连夜和MD敲定库存,三连档的直播,一切的一切在看到大卖结果的那一刻,一切 都值了!

勇创佳绩



龙小丽

"我们携手,第一哪走"。至今仍记忆犹新的是PK日那段时间,虽然每天都在更改方案,每天都 加班到很晚调整活动,这是一次齐心协力的活动,这是一次万众一心的战役,这样的PK,明年继

门广宇



李静



PK的是团队, PK的是合作, 越战越勇, 明年接着PK!

我们携手,第一哪走,我们不走,明年还有!

念念不忘,必有回响,重归原点,扬帆起航,明年再战。

王海峰





房寒冰

生命给予的一切都是无法预知的,而努力和尽力是我们唯一可以去坚持做的事,至于其他,需要很 长的一段时间去证明。针对于商品开发的工作,一直坚持尽力去寻找、去开发"相对最适合"的中 老年人鞋履,"它"可能不是最便宜的、"它"可能不是最漂亮的、但"它"一定是真材实料最舒 服的。对于选择正确与否、相信时间会给我们满意的答案。期待~

何雨琛



每一次的经历都是生活给予的宝贵财富。从报商品到谈活动到盯货量,我们每个人都很努力都想为这个团 队贡献自己的力量。供应商也非常积极的配合着我们的工作,尽可能的让利给予我们平台最大力度的活动。 虽然整个过程中遇到很多的问题,但最终都圆满解决。回过头去看,所有的付出都是值得的。其实从一开 始,我们就知道,我们队肯定能得第一。





在全能PK赛的比赛过程中,我看到团队中的每个人为了业绩团结一致的奋力拼搏。无论是MD的前 期精心选品,还是部长的精心部署,还是到现场的导演及主持人的每一位小伙伴。我看到他们所有 的人都像战士一样英勇,PK赛进行时,无论他们前一天的工作到凌晨几点,第二天,他们全部都能 满血复活。在我看来他们挥洒汗水的那一刻是最帅最精彩的,我也很荣幸能成为这样团队中的一员。



一年一度的PK赛,让我们看到了团队合作的力量,感受到了老MD的专业性。非常荣幸的成为冠军队"我 们"中的一员,希望在未来有更好的表现~

在鲜花和掌声的背后,在我们为获奖团队投去赞许目光的同时,我们也不应忘却那些竞赛幕后默默付出的工作人员,这份荣誉里也倾注了他们的心血,同样为他们的辛苦付出而鼓掌。颁奖仪式的现场还有一支团队没能到场,所有参赛战队都对他们表示了真诚的感谢——那就是我们客户服务中心的伙伴们。让我们听听他们的故事:



赛前准备的工作我们放在了 PK 赛氛围的烘托、员工技能的培训及心态的积极调动上。首先我们对办公区域进行了精心布置,彩旗飘飘,挂出霸气的横幅——"年前过好双 11, 过年回家不愁钱",用拼搏的氛围来渲染 PK 赛,让员工激情承接进线,做到了很好的精神调度。

其次,为与节日氛围很好的相呼应,我们也准备了精美的小礼品,有人人奖、脱单奖、销售精英奖,让小伙伴们在紧张的业务训练中理清目标、清晰重点,做好整体冲刺。最重要的是 PK 赛当日的业务拓展做到了很好的落地,带领员工将当日 24 小时媒体进行了分类划分,分门别类对各个档位媒体进行了分析、话术、对练,明确好热线档位,从商品知识考核、话术简练、回答问题针对性强等方面进行了业务攻关。

竞赛当天,做到了全员无一人倒休,积极应战 PK 赛。当天班前会,各个团队针对各品类媒体再次作出讲解规范及思路强调,来提高员工重视度。其中几档热线档位单档电话进线达到 2000 条以上,小伙伴们忙的热火朝天,顾不上喝一口水,中午饭都顾不上吃,但是这丝毫不影响我们服务的质量,大家依然以专业的销售技能和热情的服务,耐心解答顾客的问题,以确保每一位会员顾客享受到最好的购物体验。

热线高峰期,甚至做到了行政支持类员工、主管齐上阵来应战积极的热卖局面。各主管加强走动巡场,重点档位做到了阶段性目标提醒和达成,竞赛当天产生了销售冠军 1 名、掘金奖 1 名,单档奖励 22 名,极大调动了员工的积极性。竞赛当天我们共播出媒体档位 37档,总进线达到了 30000 多条,比预期目标高出了 3000 多条进线。小伙伴们很累,但更多的是欣慰,我们为 PK 赛拼尽了自己的全力,并获得了非常好的成绩。

也许,正是这样一份执着,正是这样一份坚持,才铺就了一条通往成功的路,才铸就了这份来之不易的荣誉。

战热卖,全员皆兵齐上阵



记PK赛幕后的客户服务中心同

文/客户服务中心业务二部 韩海蔚

惠买在线 33



每次行销活动都是一次思想的爆发

大家好,我是销售企划部的行销经理王郁,主要职责是负责策划及筹备优购物和时尚购两个电视通路的公司整体行销活动。除了像端午节、中秋节、反季大促、特卖日等节假日和促销日规划外,大家最耳熟能详的"全能 PK 赛"也是由我们销售企划部发起和组织的。我是 2015 年 9 月入职惠买的,巧的是刚来就赶上了 10 月的首届"全能 PK 赛",到今年 10 月已经是组织的第三届了。每一届都有不同的变化,都有不同的突破,销售企划部也在其中扮演着更多的角色。



文/销售企划部 王郁

我们是规则的制定者

PK赛主要的设计目的是通过开放式的行销活动组织,充分调动商品中心和节目中心的自主能动性,通过不同的组队方式和激励机制,激励各战队创造销售新高。第一届(2015年十月)采用的是以节目中心部长为队长的组队形式,第二届(2016年三月)增加了时尚购物频道战团,第三届则改换带头大哥(也有大姐)为商品中心部长。

以奖项的设置为例,既要充分考虑团队作战的集体凝聚感,又要考虑单档表现突出的个人,同时也不能忽略默默无闻在镜头背后支援的伙伴;同时,奖金额度的设定也是门艺术,既要富有充分的刺激作用,又要兼顾期间公司的净收益。战队的分组和日期的选定也需要在充分发挥各战队成员的优势基础上进行公平竞赛。

因此,一份简单的营销方案往往需要编拟、测算、征求意见、再修改好几遍,才真正面向 所有参赛者一份"完美"的PK赛方案。





我们是士气的鼓舞者

方案的发布只是刚刚开始,如何调动每个战队的积极性,让大家充分兴奋起来是个大课题。所以在今年秋季PK赛的时候,在国庆前组织声势浩大的"启动仪式",仪式上队长代表发言、战队集体喊口号、老冠军队队长发言、签署军令状,不仅给每个队伍以展示自己风采的机会,更是高层领导给所有TV通路全员加油鼓劲儿的场合。整个仪式环节紧凑又不乏亮点、情绪放松又不乏激昂。不仅是启动仪式,同期利用公司内部的平面宣传栏及新媒体宣传在全公司范围内进行赛事的预告和赛况的实时播报,将PK赛的斗志与激情散播到公司的每个角落。

我们是活动的参与者

刚结束的这届PK赛一共分了四个战队,作为"专业"策划和组织行销活动的我们,几乎全程参与了每个战队的呈现方案拟定、商品编排方案、和实际呈现的执行。深入每个战队的筹划组织,不仅能够对各个战队

的筹备进度有很明确的了解,更能够从各个战队众人之策中汲取到很多灵感,因为从商品或者节目角色看行销,有着不同的视角和观点,也给了我很多启发。当活动到了执行阶段,因为技术部门、话务部门等执行单位与我们的对接更加通畅,因此,像"惠先锋"队的抽奖执行任务,便由我们责无旁贷来执行。

无巧不成书,18日"惠先锋"队时尚购 PK日,恰是我的生日,本想安排好晚间直播抽奖便"偷个小懒儿"早点儿回家。不料抽奖传输系统出现了问题,为保证当天抽奖活动能够万无一失,我和"惠先锋"队的队友们坚守到了直播结束,也度过了一个别样的生日party。

我们是荣誉的颁发者

一场成功的PK赛终要以一个完美的颁奖仪 式作为结束。颁奖典礼可以用更加盛大来 形容,场地更大、参与人员更多、环节也 更加热烈,大家在欢笑声中不仅收获的是 金灿灿的奖杯,更是对惠买越来越好的信 心。

颁奖典礼结束了,但我们的工作还没有结束,仪式物料的撤除和回收,相关费用的申报,奖项达成指标需要与经营分析部和人力资源中心进行核对,奖金分配需要进行协调和申报。当然,还有抽奖活动的后续赠品发送、供应商承担费用的扣收,还有和客服的客户资料备案也需要我们来执行完成。待这些全部执行完毕之后,我们还要对整个赛事的得失进行总结和分析,以备下届比赛组织更尽善尽美。颁奖典礼在11月3日落下帷幕,但我们的收尾工作持续到了11月末。

PK赛是销售企划部全年行销活动筹划和组织中的一个缩影,我们每天都周而复始地策划、筹备、组织、督导着一个又一个公司行销活动,但从未感觉到过倦怠,因为每次活动都是一次思想的爆发,都是一次提升的机会,都是一个成功的欣喜。

幕后花絮:我们的好兄弟

在这里,不得不提及一下与我们紧密奋战的亲密战团——"战略企划部",这个部门跟"销售企划部"可以说是公司行销活动的好兄弟。对于一个活动,我们主要与商品中心对接,规划商品销售节奏、要求商品力度、编排商品排期;而战略企划部则主要与节目中心对接,规划每个屏幕的场景,督导每个创意点的呈现。韦总戏称我们是脑袋,负责想销售点和指挥,他们就是手脚,负责把点子表现出来。其实并不然,我们这两个部门都是全情投入脑力与智慧,并身体力行付诸实施,都是不可或缺的环节部门,都是商品与节目之间的纽带,串起了一个个行销活动的成功。



一万公里: 梦想照进现实

文 / 内刊编辑部

人常说:"梦想和现实总是有一万公里的距离。" 但 2016 年,惠买人用一万公里的距离,让 梦想照进了现实。高清转播车自投入使用以来,不到一年的时间就已经跑了整整一万公里,他 见证了惠买人团队协作、创新求变、奋勇拼搏的奋斗故事。

2016年2月1日上午,当披红挂彩的高清转播车开进惠买园区时,惠买人的朋友圈瞬间被这辆 巨无霸车刷屏了。大家对这个大家伙的喜爱之情溢于言表,为他的到来举行了隆重的剪彩仪式, 并亲昵地称他为"惠买擎天柱"。大家对他的到来期待已久,对他的好奇程度比自己买辆车要 高的多,排队进车里参观成为当时的一景。

但对未来怎么充分用好他,当时的惠买人也许并不像今天这么有底气。"惠买擎天柱"就这么 静静地停在惠买园区6、7号楼之间的过道里,等待着惠买人的召唤。



杭州老板电器总部

4月22日下午,万众期待中"惠买擎天柱" 在惠买园区里完成了他的首秀。首秀堪称 完美,风和日丽、艳阳高照,3档节目的 销量、完成率噌噌往上涨,每个惠买人脸 上都洋溢着幸福和自豪的笑容。

有了第一次户外直播的经验,第二次还会 远吗? 5月20日,"擎天柱"又进行了 一次外出远征前的演练。

5月25日,"惠买擎天柱"终于踏出园区, 走进苏州震泽千年古镇,完成了一次与江 南水乡的完美邂逅。

9月25日,"擎天柱"走进杭州老板电器 探寻厨源。

10月20日,"擎天柱"踏上"魔都"上海滩, 完成了双立人的时尚之旅。

11月26日,他又在家门口的超大影棚—— 星光影视园完成了连续3天的不断档直 播……

一年时间里, "擎天柱" 陪伴着惠买人越 千山踏万水、走过春夏秋冬,见证了惠买 人苏州高温下的挥汗如雨,见证了上海大 雨里忙碌的身影, 见证了冬日星光里连轴 转的疲惫……但不管在他乡、走多远,惠 买人只要看到"擎天柱"魁梧的身影,就 像感觉"家"就在身边,他是惠买人心中 最安稳的基地。

今天, 我们要感谢"擎天柱"这位大伙伴, 他让我们追逐远方的梦想照进现实,也感 谢他让我们屹立于电购行业的潮头,感谢, 感谢,感谢!



文/内刊编辑部

说起今年公司最提士气,最吸引眼球的事件,自然是非户外直播莫属,每一场户外直播不仅能带来视觉上的新呈现,更能带来产品销量的暴涨。如果把户外直播比喻成一场战争的话,那户外直播的总策划无疑就是这场战争的指挥官,是决定战争走向最重要的一个因素。今天,就给大家讲一下户外直播总策划韦湘的故事!



勇于改变, 扔掉事业单位"铁饭碗"

韦湘,2009年8月加入公司,现为节目制作中心战略企划部高级总监。提起韦湘,大家对他的印象可能是有丰富经验的资深PD,节目策划能力非常强,但除非是比较熟的同事,很多人不知道的是,当初他是放弃了一份省级事业单位的教师工作,加入到电视购物这个行业的。

韦湘就读于河南师范大学美术专业,毕业时,成绩优异的他,凭借着自己的努力和执着应聘到河南省妇女儿童活动中心,成为一名美术老师。"别看名字听上去不明白是什么单位,但确实是正儿八经的省级事业单位,当时我拿着编制表格回家办手续时,家人朋友都不敢相信。"韦湘回忆说,当时在学校主要是教一些5—12岁的小朋友画画,对一个艺术类本科生来说,工作非常轻松,而且每周只用上两天班。"但做了几年之后,感觉再这么做下去就会把自己耽误了,因为整天接触的都是些小朋友,感觉一定要改变,不然就跟社会脱节了。其实到现在我都很敬佩教师这个职业,因为你做过才知道教师的伟大,真的如同小时候学的那句话一样:燃烧自己,照亮别人。"2006年初,韦湘加入河南7套的欢腾购物(当时这是中国第一个24小时播出购物节目的频道,现已停播),从兼职主持人做起,后又转行做了PD,未曾想这一做就是十年多。

从业十年、依然战斗在第一线

虽然扔掉了事业单位的"铁饭碗"没有在老师这条职业道路上走下去,但韦湘依然很怀念和感激当初的这段经历,直到现在他也一直保持着看书、写字、板书的习惯。"当老师,和做电视购物是一样的,都是满足对方的诉求,如何站在观众的角度把商品卖点表达出去



和如何把每节知识点让孩子们很主动的牢记,从本质上看,是没任何区别的,甚至和做人做事的的本质也是一样的。"在"站在对方角度讲诉求"理念的指导下,韦湘很快在欢腾购物崭露头角,业绩持续攀升,和搭档杨海斌一起在当时的电购行业里也开始小有名气。2009年,韦湘机缘巧合之下加入了爱家购物,让自己的事业更上一层楼。

从 2006 年初算起, 韦湘在电购 PD 这个 行当里已摸爬滚打超过了十年,从普通 PD 到 PD 组长……再到现在的战略企划 部高级总监,一步一个脚印走得很踏实。 回首过往, 他最感谢的依然是惠买给他提 供的成长平台, 尤其是 2012 年起公司和 韩国 GS 的合作,为他的职业生涯打开 了另一扇窗。"其实,在电购业我们是走 过弯路的, 最开始学的是台湾的路子, 但 后来发现不对,公司领导开始寻找做电购 有丰富经验的公司,最后选择了我们的邻 国——韩国的 GS, 在这一点上我特别佩 服领导的高瞻远瞩。"韦湘说,"如果把 当时 GS 的节目水平比作是大学阶段的 话,我们仅仅在幼儿园级别。现在还记得 最初听课的感受,觉得这个世界这么大,

做节目是有章可循的,以前是不知道自己不知道,或者是不知道自己知道了的事情,通过深入培训一下子就明白了,所以我很感谢公司大平台提供的培训机会,我也很重视工作中的分享"。通过韩国 GS 的培训让他豁然开朗,之前一直困扰他的难题在 GS 的培训中都有了基础理论做指导。那段时间的培训是韦湘印象最深刻的,也是成长最快的阶段,之后他开始和公司的 PD 一起研究学习实践,欣慰的是"现在我们虽然在节目呈现方式和细节上跟 GS 还有差距,但最起码大家的理念上有很多共同之处"。

虽然现在已经转型做节目营销战略方面的 企划工作,但韦湘依然坚持在一线做 PD 的工作,每周也还会有两三档的节目直播, "因为我还是想感受销售一线的炮火声, 知道现在的顾客是在想什么,这才有利于 之后做战略决策。"不过交到他手上的商品通常是新品或者是不太好策划的产品, 这样的挑战反而更能激起他的兴趣和斗志。

户外直播 打造最提升公司士气的栏目

而要说起挑战,今年最能激起韦湘荷尔蒙

迸发的活动,自然是策划户外直播这个重任了。2016年初,自从得知高清转播车要投入使用以来,韦湘就带领团队成员早早地开始策划了。"现在家庭购物频道太多,辨识度不高,而户外直播绝对会给观众耳目一新的感觉,让我们的频道形象更加鲜明。"户外直播的好处大家都知道,但对于完全没有户外直播经验的惠买人来说,如何让户外节目和棚内的有差异化,并且能刺激顾客愿意买单的意愿,这是摆在大家面前的难题。

2016 年是惠买集团户外直播高速发展的一年,在公司领导制定正确战略的基础上,从园区试水,到模仿友台,到自主创新,我们的户外直播一步一个脚印,在学习中进步。从苏州、杭州、上海、北京……每一场户外直播都是一场视觉盛宴,节目越来越成功,在给观众带来耳目一新的视觉体验时,也带来了销量的暴涨。户外直播成为惠买最亮眼的栏目,也成为最提士气的团队活动。

而在这背后,韦湘带领的战略企划团队功不可没。每次的外场虽然只有短短几个小时的直播,但节目的准备早在一个月前就开始了,任务分解、会议输入、节目呈现、各工种配合……4~5次的会议、最终制定节目流程表、机位灯光布置、主持人模特服化、提前彩排节目、每档节目结束后的总结提升……每次户外直播,韦湘都是现场最操心的那个人,也是最不敢放松的那个人。

全力以赴

只有团队作战才最有安全感

问及户外直播最成功的地方,韦湘的回答不是节目的呈现效果,也不是产品的销量,因为在他看来依然还有很多可以提升和改进的地方,他说"一直能看到自己的不足,岂不是最有意义的事情吗。"而令他感到最有安全感的其实是整个户外直播的团队。







"说实话,没有这几次户外直播,我自己都没有发现原来我们的团队是如此的强大,我们之间的合作一次比一次更默契,我们合力在一起,能做更大更强的事,这种感觉真是太棒了!"韦湘说,其实每次做户外直播前他都会问自己"能成功吗?能成功吗?"答案每次都是"不能!"他心里是特别没底的,但每次开团队会议,把任务分解到导播、服化、摄像等等小团队中去的时候,大家的回答都是"没问题"。团队的这种自信,让他逐渐有了底气,靠自己单个人的能力户外直播一定做不成,但我们的团队在一起就一定能。

2016 年的成绩已属于过去,2017 年的户外直播计划早已提上日程。韦湘说,他的愿望依然是把每一档节目都全力准备好,善待工作中的每一个人,别给自己留遗憾。

编后语

约访韦湘的这篇文章其实很早就在计划之中,但一直拖到 2016 年底星光外场直播结束后,原因有两个:一是他的工作确实太忙了,每月的营销企划活动呈现要按部就班的开展,事前 PD 工作要推进,时不时还要组织培训,还要准备自己的直播节目,时间老是不凑巧;二是他不想宣传他个人,最好是宣传整个团队,这也是他一再嘱托的。最后这篇文章的采访也是分成了 2 次才完成。

其实每次外出做户外直播,韦湘作为总策划在团队面前表现的都特别自信,也特别的能鼓舞士气,尤其是在一档节目没卖好时,他的总结和鼓励总是能给团队成员们起"定心丸"的作用,让大家重新燃气斗志,实现销量的逆转。但在私下里,他也会对作为朋友的我坦言,其实他压力特别大,每次的户外直播都是声势浩大,四五十号员工出来好几天,如果不能为公司带来业绩的回报,他自感难辞其咎。所以能承担多大压力,就能成就多大的成绩,在这一点上我真的很佩服他。

当然,正如韦湘所言,我们宣传的不只是他个人,而是以他为代表的整个户外直播团队,正是因为大家的努力,才让2016年我们的节目直播有了更多不一样的地方,2017年我们一起再上路。



在优购物 8 周岁生日之际 与大家分享"四句话"

我要分享的四句话涵盖了精神状态、工作方法、干事面貌和底线原则, 这四句话与各位同事共勉。

第一句"勇敢善真"

即勇于负责、敢于负责、善于负责和真能负责,这是对精神状态的一种诠释。这句话告诉我们,要有勇气接受任务、迎接挑战,敢于动真碰硬,善于调动各方力量,完成任务,最后得到我们生存环境的认可。

第二句"顶层设计、规划引领、整合资源、科学执行"

这是工作的方法论。顶层设计就是要谋篇布局。规划引领就是在确定方向后加强研究,引外脑、借外智,拿出具体方案。资源整合就是在很多不利条件下,想办法整合,变不可能为可能。科学执行就是要对过程进行审计和严格控制,指标分析要跟上,绩效评估要完善。同时,通过监督,推动工作落实。

第三句"热爱公司、忠于职守、勇于创新、廉洁自律"

这是干事的精神面貌。热爱公司是基础,试想,一个惠买人如果不热爱惠买,惠买的领导干部不带头热爱惠买,不热爱这份事业,怎么能让别人尊重我们,和我们合作,信任我们! 忠于职守是条件,"万丈高楼要先打基础",员工要做好本职工作,才能谈得上奉献。勇于创新是活力,在新环境下,我们的电商事业受挫,采取新举措才能谋新发展。廉洁自律是保障,员工在干事中要清清爽爽、干干净净,始终把纪律和规矩挺在前面,只有自己干净了,才能轻装上阵,建设我们长期可依赖的强大公司。

第四句"自律、他律、纪律、法律"

这是要守住的底线。自律是最强大的,尤其是在慎独慎微的时候,自己的言行不被外人所视,自己是否行得正,靠的就是自律。他律是社会对你的监督、同事对你的监督、世俗对你的监督。 纪律是一种必须遵守的行为准则,比如工作有单位的纪律,共产党员有党员纪律,私人企业也有纪律。法律是做人做事的底线。

同时,我相信只要所有同事都表里如一干事,都本着真正创造价值的理念干事,惠买一定 会取得快速发展。



惠买 CEO 杜瑞勇



惠买人绽放星光影视园

11月26日-28日,惠买人在星光影视园用一场连续三天不间断的直播为优购物庆祝8周岁生日。2000多平米的超大规模影棚,全新的节目呈现,每天14小时的直播,全程200多人的参与,每一档节目顺利交接,无任何播出事故……不经意间,惠买人再次创造了中国电购的历史,在星光影视园绽放最闪亮的星光。





惠买人朋友圈



杨凤先

优购物8周年了,第二份合同也续签了很长时间了,陪伴了近一半时间,经历了一点东西,收获了更多,所以还算有点感触,这个心情写完改,改完删,删完再写……从这里开始,从这里成长,再一步步成熟……虽然外场的8周年呈现只是3天3夜,不过大家庭里的每位同事都在各个岗位各个角落,即使深更半夜还在为更好的8周年做准备……真的要感谢大家庭里的每位领导、同事、闺蜜、室友对自己的包容与支持,感谢大家,大家都越来越好,越来越圆满,大惠买业绩长虹。

三天六场,六档直播,没来得及留下任何照片。三天感触很深,感谢优秀的平台,感谢所有的工作人员日夜辛勤!





王婧儿

三天生日外场终于结束了,大满贯首场很开心,优购物 8 年的历程我有幸陪伴了 5 年多,每年都有进步和成长,祝福优购物生日快乐,越来越好,业绩长虹!

生命中有8年时光与电视一同成长,我感到从未有过的荣光。生命里有8年的岁月与优购物一起腾飞, 我感到青春无悔的力量。8年的历经风霜,我们从来不曾遗憾,因为我们始终坚信声音的力量,它承载 我们的理想在中国电视购物的长河里承风破浪!8年的全情付出,我们步履更加坚定。下一个8年在 召唤,难忘的必将永远难忘,辉煌的必将更加辉煌。





范伟杰

你有那么多优秀的员工怎么能不越来越好! 很荣幸能为 U 的 8 岁生日做点什么,也感谢你带给我一种神奇的东西,同时为自己和大家的付出点赞,加油。

优购物 8 周年庆生足足过了三天,大家伙忙前忙后三整天真的特别不容易,特别感动,我们是第一次做这样的事情,我们也是特别真切的希望大家能过上更好的、更优质的生活,所以我相信我们一定会越来越好!









优购物 8 周岁生日趴, 唯美食不可辜负

文 / 内刊编辑部





11月28日中午,为庆祝优购物8周岁生日,公司在餐厅举办了隆重的生日趴。既然是生日趴,美食自然少不了。

超大蛋糕、老鸭汤、烤羊腿、多口味寿司、麻辣串串、水果沙拉……数十种美食,让小伙伴们馋涎欲滴。伴随着欢快的生日歌,员工们齐聚一堂共享丰盛美食。当天,适逢公司在星光影视园有户外直播,公司也专门为他们送去了美食,让他们在节目直播现场也能分享美食节的快乐。



我与公司的缘分故事

今年优购物迎来了她8岁的生日,8年的时光,仿佛只是稍纵即逝的流星, 而我在惠买也过了5个生日......

文/优品惠网运事业部 刘凤青

来惠买之前,我做着一份跟电商毫不相干的工作,当时来应聘公司图片编辑职位的时候, 人力的同事跟我聊了惠买的很多,当时才逐渐了解到电视电商这个行业。那个时候的惠买 在酒仙桥的牡丹集团,人也没现在这么多,办公环境没有现在好,那个时候的惠买很年轻, 朝气蓬勃……

2012年1月5号,我来到惠买网运事业部摄影部门从事图片编辑工作,正式开始了我和惠买长达5年的缘分。摄影部当时5个人,大家各司其职,每天的工作紧张而忙绿,但非常的开心。最早公司是没有班车的,我每天到三元桥地铁站下来再倒一趟公交车来公司,就那一趟公交车,要碰上堵车啥的肯定就会迟到。很多同事会一起乘坐这趟车,一到公司这一站呼呼啦啦的一下车就剩不下几个人了,我们笑称这车都快成我们惠买的专车了。再过了几个月,考虑到员工上班的便利,公司在三元桥提供一趟班车,上班方便了很多,那个时候位于公司亦庄新址的办公大楼已经开始装修了,大家都很期待。

11 月份的时候,我们开始搬迁亦庄的新办公地点,刚搬来的一段时间餐厅没建好,也没有暖气,条件很艰苦,但每个同事的心都是火热的,那个时间的业绩并没有因为办公条件的受限而下滑。

在摄影部做了一年多的时候,公司新成立惠健康项目组,领导调动我们几个同事一起去支援,在当时人力物力都缺乏的情况下,愣是加班加点让惠健康项目及时上线,虽然很遗憾项目最后没有走下去,但跟团队合作的很多宝贵经验成为我们最大的财富。在这期间我跨行业学习了很多新的知识,这也是金钱买不到的。在惠系列项目完成后的一段时间,公司又一系列的架构调整,我重新回到了原来的工作部门,进入到了活动设计组,继续为公司的发展尽我的微薄之力。

在这里,非常感谢给了我这个发展的平台,在公司 5 年的时间学到了很多,在优购物 8 周年生日之际,希望在大家的共同努力下,惠买越来越好,越走越远!



图:公司旧址位于酒仙桥牡丹集团 (周玉洁供图)



我与惠买共成长

六年前来到惠买,翻开了我人生的新篇章,这里给我提供了展现自我的平台, 滋润我不断成长,勇往直前!

文 / 供应商管理部 王佳棋

我是惠买一名普通的库管员工,在这个岗 位上我一干就是六年多,我将我的执着和 努力挥洒在这平凡的岗位上。我一直认为 惟有干好平凡的工作,不懈努力,才能有 所成就。说实话,因为我就职的这个岗位 人员安排少,两三个人,刚开始在库房工 作的日子我是满怀热情的,但一段时间下 来新鲜感消失,慢慢的我觉得枯燥、单调、 乏味。在适应过程中我慢慢的学会了自娱 自乐,每天和库房的另外两人一起忙碌, 虚心请教,日子过的日渐充实,从中也学 到了很多东西。在就职的这个岗位我有过 辛酸、困惑、彷徨, 但是通过不断的实践 和学习,我也承受住了许许多多的考验。 虽然途中有好多次差点放弃, 但内心始终 有一个信念支撑着自己:不能轻易服输, 为了梦想,绝不轻言放弃!

回顾这六年多来在公司的成长经历真是感慨万干,在惠买的每一天我都与它共同成长共同进步。在这里,你可以看到每个忙碌的身影,但她们脸上都是带着快乐微笑的。在这里,领导对我的工作生活各方面予以教诲和关心,而身边的同事们则更像兄弟姐妹们一样互相帮助、关爱,我享受这样的环境。

惠买就像一艘船,领导就是掌握方向的舵手,员工就是划桨的水手。我们深知道在市场竞争激烈的今天,只有我们齐心协力才能在风浪中前行,这艘船的命运也就是大家的命运,无论遇到风雨、礁石、海浪,谁都不能逃避,而应该努力使这艘船安全靠岸。对每个员工来说,与惠买同呼吸、共命运是我们的职责,因为企业的命运会直接影响到个人的前程。只有每个人都齐心协力地拼搏才能到达成功的彼岸。而我们要做的就是把自己分内的事做到最好,努力让这艘船安全行驶。

著名的黎巴嫩诗人纪伯伦曾经这么说过: 生活是黑暗的,除非有了渴望;所有渴望 都是盲目的,除非有了知识;一切知识都 是徒然的,除非有了工作;所有工作都是 空虚的,除非有了爱。当我们带着爱工作时, 我们就会与自己与他人、与社会合为一体! 我爱惠买,因为我爱的事业在这里;我爱惠买, 因为我爱的人在这里;我爱惠买, 因为我爱的日子一天天全在这里!在这个 日新月异的时代,是惠买让我有了人生价值的舞台,在这个舞台上,不论是过去, 现在,还是将来,我都将更加尽心尽责地 在平凡的岗位上奉献自己,与惠买共成长。

来优购物数月有感,仿王勃《滕王阁序》

岁至丙申,乙未庚寅。吾来优购,终圆旧梦。人登高而水低流,弃前业而投明君。惠人达己,望四言心潮澎湃;守正创奇,观八字振奋精神。如雷贯耳,群贤毕至;优购物名扬四海,谋臣雨而猛将云。吾早年才疏学浅,河伯叹焉;今终得领导首肯,鱼跃龙门。初至优购,颇为震惊。棚内小觑,豹窥管中。井井有条,设备物品码放;字字珠玑,主持话术如锋。悔恨当初,井底之蛙;今幸登峰,可观苍穹。

酷暑严冬,已余数月。承陈氏一宁教导,蒙各级同事关照。得实践于棚内,听理论于堂厅。取外台之精髓,学秀外而慧中。 人非圣贤,孰能无过;偶犯小错,实属无心。与人差距,炳旭深感甚大;业精于勤,吾定加倍用功。

师一宁,事躬亲。业务得其指点,处事效 其言行。请教琐事,问之不厌其烦;传道 解惑,听之醍醐灌顶。殚精竭虑,身先士卒; 公命一宁为吾师,实乃炳旭之大幸。学而 时习,炳旭谨遵教诲;温故知新,用时触 类旁通。

务实开放,拼搏创新,虽是公司之理念, 吾早已铭记心中。五湖四海,电购蔚然成 风。华北中东,业内高手如云。足鼎立, 难一统。华中快乐独大,华东东方称雄。 乱在京城,家有中视央广;环球初兴,优 购鹤立鸡群。炳旭资历浅薄,入行不过二冬。 优购八载风雨路,定有贤能领航人。环球一载,炳旭浅识电购;来此数月,才知道 在其中。吾之鼠目短见,怎敢斧弄班门?

嗟乎!大众创业,万众创新。实体经济,举步难行。阿里一日干亿,并非偶然;此观购物行业,一片光明?如今智能手机,游戏观剧。电视频道,非搞笑即秀人。电购行业,更受多方监管。新《广告法》出台,夺电购业命门。网络购物,按需所取;视频购物,方兴未艾。主持话术,需谨慎而有度;商品说明,不可夸大功能。

吾,三尺微命,一介平民。入行甚浅,难 悟电购之道;有怀投笔,以表心中之情。 年龄将近而立,早已气静心沉。谢优购之 平台,展炳旭之才能。登高而招,见者远之; 顺风而呼,闻者彰之。假舆马者,非利足 而干里;假舟楫者,非能水而江河。

呜呼! 若无天高,何任鸟飞; 若无海阔,何凭鱼跃。炳旭不才,幸承恩于领导; 得此平台,方立足于京城。优购八年,恰逢征文; 卑辞俚语,不揣浅陋。难以成章,博诸位一笑尔:

炳旭廿二来京城,久仰优购物美名。 先失酒仙桥面试,今终圆梦惠买人。 恰逢优购满八载,祝愿收视永长虹。 只叹胸中无笔墨,满纸荒唐作此文。



文 / 节目制作中心 直播作业部 李炳旭



七年不"痒"

——我与优购物不得不说的故

2009年11月9日,是一个极其难忘的日子,因为石家庄这座城市遇到了百年不遇的大雪,寒流的袭击让人们领略到了冬的残酷;但那一天也是我与优购物结缘的日子,每每想起这一天,又让我倍感温暖。

2016年11月9日,我与优购物相爱7年,从相遇、相知到相爱,这7年的时间里,从一个迈出校门的青涩学生,到工作上侃侃而谈的中年小妞,人生最骄傲、最烂漫的青春时光给了优购物这个大家庭。回想这7年的客服时光,从胆小到自信的蜕变,是我人生最宝贵的财富。在这个备战双十一的日子里,我又再次回忆起了我在工作中逐步成长的快乐时光。



文 / 客户服务中心 李东雪

和我一起入职的一共是8个人,我们被分配到了一个叫做"投诉部"的部门里,办公室在二号楼一个30平的小屋子,坐席就是一个个隔断连接起来的办公桌。小小的隔断里,每个人都面对着电脑屏幕,微笑而认真地和电话那头的客户沟通着。投诉部的小伙伴们都在你追我赶,由于公司业绩的稳步高升,业务量也随之加大,投诉部的团队扩充了,在这样的机缘下,由于业绩突出,表现优异,我被提升为客服组长,带领我的一个小团队,每天都在想着如何提高满意度,如何更好的服务客户。

带了一年的小组后,又是一个机遇的来临,通过层层竞聘和选拔,我和另一位小伙伴成为了部门的培训师,这个时候部门已经更名为客服中心。我们先从商品开始,每天拿来商品潜心研究,有哪些卖点、有什么功能效果、如何操作使用、常见售后问题有哪些、常见问题处理思路是什么……然后再一个组一个组地进行轮番培训,再进行考核,把重点知识添加到知识库中让员工参考,那么忙碌的日子,我们却从内心感觉到充实、有意义。

2015年6月,是我工作的第三个转折点,在领导的信任和鼓励下,我成为了一名管理工作者,带领我的团队承接客户进线登记提货和咨询等售后的工作,我的角色再一次发生了改变。从最初的的茫然到现在的井井有条,我再一次得到了历练和成长,这同时也是一种自我的鞭策,时刻提醒自己不断地学习和努力,用我的能力培养更多的人才,让员工的工作更加有效率,为公司的发展贡献自己的绵薄之力。

七年,我的青春、我的爱情、我的婚姻、我的家庭,优购物见证了我这七年的成熟;七年,我的努力、我的进步、我的改变、我的历练,优购物见证了我这七年的成长;人们常说夫妻之间有"七年之痒",而我与优购物也整整七年了,但从心底说一句——"不痒"。每一次的迷茫,每一次的坚定,每一次的机遇、每一次的蜕变,从爱家购物到优购物再到惠买,我与优购物肩并肩携手向前。下一个七年,我来了。

一线万金,一路同行

时常感叹,我们的青春在惠买,我们的成长在惠买,我们的丰富多彩......都在惠买。7年间,从稚嫩的青涩,一步步的成长,收获很多很多。时间都去哪了? 7个365天,仿佛一个个故事就在昨天。

还记得那是在 2010 年初,在朋友的推荐下来到"爱家购"面试,初入职场的我懵懵懂懂,对于电视购物可以说没什么了解。 姐姐在这里是会员,买过几次床品都很喜欢,就凭着这份信任来到了这里,一晃就是近7年。

回想在 2010 年的新人培训期间,感觉这份工作和生活息息相关,电压力锅如何挑选? 豆浆机有啥优势? 怎样挑选最适合你的护肤品? 一节一节的课程,对于天生爱购物的女孩来说,这些都很有吸引力。这些产品是生活常见的,但是外延知识对我来说很新鲜。经过 10 天的培训,信心满满地拿起了电话。现在还记得很清楚,拨通第一个电话,都不知道对方是先生还是女士,只有紧张、紧张、紧张。

一线万金,这份工作就是靠着这根电话线 来和顾客交流。哭过、笑过,现在也总会 把当年的经历讲给新人听。成长,从这里 开始。

再后来走上了培训师的岗位,一直持续至今。在这里,认识了更多伙伴,接触了更多的产品,学习了更多的技巧……新员工培训、产品学习、外延整理、录音分享、团队建设等等,电脑里存档的 ppt,积累的销售经验,都见证着我们的成长。

走出惠买,我们也是消费者,一去逛街职 业病就出来了,和公司的产品做对比,你 这是原装进口吗? 功能有什么? 配置还 能再丰富吗? ……还记得有次和朋友逛超 市,她想买橄榄油送老人,她主要看价格, 听过哪个品牌就觉得哪个好。我们也卖橄 榄油,从新人就开始普及橄榄油的知识, 告诉朋友首先看条形码,是否是原装进 口? 其次来看橄榄油级别, 特级初榨橄榄 油和果渣油可就有了大区别。再有就是酸 值了,酸值决定着橄榄油的营养价值…… 一个个问题对比下来,最后他决定到我们 公司买! 现在朋友买东西, 也会打个电话 问问,这个价、这个组合,行吗?和亲戚 朋友在一起,他们也会问,电视购物的产 品质量怎样? 我可以信誓旦旦地告诉他 们,我们有强大的商选团队,严格的质检 部门,负责任的售后,更有贴心的一线回 访专员。买的放心,用的安心,性价比很 超值!

感谢公司提供了很多学习机会,到厂家参观,到一线体验产品,和顾客的沟通交流,每一次都在成长。很喜欢这句话:将来的你,一定会感激现在拼命的自己!每一个不曾努力的日子,都是对青春的辜负!很庆幸,我们与惠买一路同行,有这么一群小伙伴,一起奋斗,一起拼搏!我们在惠买的故事还在继续,期待更美好的明天!



文 / 客户服务中心营销 培训部 焦阳

五年风雨, 破茧成蝶

人这一生是何其的悠长,又是何其的短暂,五年的光阴也就在自己的回忆中眨眼过去,回想起来又是那么的漫长。从懵懂到现在的老练,从无所畏惧,到现在的成熟踏实,人生就在这跌跌撞撞中走向了人生中的新篇章。有的时候觉得我的人生是那么的平凡,那么的让人觉得乏味,但有的时候我又觉得我的人生是何其的幸运,刚走出象牙塔,走向社会就遇到了自己愿意为其倾尽一生而奋斗的事业,我以我的工作为荣,我也以我的工作为傲,我喜欢我现在的生活,满足并且为了能够更好而为之奋斗!



文 / 客户服务中心热线部 魏玉静

记得初到优购物是优购物标准话术考核最严的时候,我师傅,我的组长,我的……全组所有的人都盯着我一个新人。那个时候压力好大,觉得自己晚上做梦都在背着标准话术,每天为了多了一个恩,一个啊,一个什么,师傅每天听我的录音,组长下班培训话术,那个时候觉得真的好难。而现在,感觉话术和执行力都已经刻在了下班培训话术。那个时候觉得真的好难。而现在,感觉话术和执行力都已经刻在了脑子里,无论话术怎么调整、怎么变化,自己都能掌握的很好。无论休息多长时间,回来一接线那就像1+1等于2那么的简单。现在的我,可以一边说着话,一边看着直播,一边登记着地址,简直就是十项全能、一心多用的能手,而这全得益于当时的严。

不过刚到优购物时也发生了不少囧事。我刚来公司上班时接的第一个电话,接到的就是南方的一位顾客,磕磕巴巴把地址登记好了,一保存地址却没了,倒霉的是那天还没有录音。再给顾客回过去,顾客也没有特别的生气,那个时候觉得优购物的顾客真的是太好了。来到优购物,我才知

道床单是分尺寸的,锅具是分材质的,买锅要买不粘锅,才知道化妆品可以卖的那么便宜,那个时候觉得多可必和家必洁的毛巾简直就是神器;记得自己第一天一个人上大夜,才知道热线是要做 call 的,现在想想那个时候的回忆真的好多啊。

在优购物就不得不提优购物的人,这个世界兜兜转转有聚就有散,我觉得我最舍不得的就是我的师傅。后来自己也带徒弟才知道带新人真的是太不容易了,真的是操碎了心,我一直觉得如果没有当初师傅的认真和负责,估计也没有现在还算优秀的我了吧,在优购物认识了好多好多的人啊,后来大家都没有时间聚在一起,但我还是想念着他们的。

优购物 8 周年, 我觉得自己参与了一半 很荣幸, 希望优购 18、28 周岁的时候, 甚至更久我还在, 我们一直都在。



52 惠买在线



文 / 城通物流陕西仓 曹成花

再回首,一见如故

寒来暑往,斗转星移之间,和陕西仓并肩走过了2个年头,而咱们的优购物也迎来了8周岁生日。喜庆味浓,回忆更浓......

和公司相识是 2014 年的初夏,见惯了上家单位蜂窝格局办公场所的我,在报到当天,就被处处现代化配置、气势恢宏的仓储库房震撼了,还有宽敞明亮的复式办公区,相当高大上!来之前还因为库房在偏远郊区而犹豫去留,当看到高大上的库房和年龄相差无几的领导、伙伴之后果断决定留下,感觉自己本来就该在这里,后面会有很多精彩需要和这群可爱的小伙伴一起创造。

一路走来,我敬佩领导的智慧与良苦用心,传递给大家的是进取与温暖;感恩库房同事在工作上的勤勤恳恳,教会我敬业和务实;感激部门里同事的互相帮助和任劳任怨,带给我感动和充实。在这里,我们一起参与建仓规划,忙碌却有条不紊;我们一起喝过酒、吹过牛、爬过山、玩过水,每次喊着下次还要再聚;我们也一起赶过早、贪过黑、出过糗、斗过嘴、挨过批、抹过泪,风雨过后照样有说有笑……我们一起看着身边的伙伴们,或成长蜕变、或幸福成家、或突破升迁、或调遣外派,来来往往,潮起潮落。

如今,库房里,人员工时、货物上架时间、 线上操作时间、叉车使用时间等,一周一 汇总上报;办公室里,OA系统流程由繁 变简,由充分变必要;各种物料和包材、固定资产、办公用品、劳保用品、核查使用统计、分析数据,量化使用;各部门日报、周报、会议记录、日工作量记录板等数据更新不停;最最激动人心的就是伙伴们的工资变革为计件工资,伙伴们收入高了,工作动力也更高了,笑容的开怀系数也大了;还有,公司的员工活动次数也增加了,快乐工作,快乐生活!伙伴们,忙碌又充实,不虚度年华。

员工靠企业生存,一滴水怎样才能永不干涸? 答案是把它放到大海里去,同时,只有无数个人的力量凝聚在一起时,才能迸发出海一样难以抵挡的力量。我们要跟上公司前进脚步,积极进取,才能和公司同步发展。每个人做好自己,才能建立凝聚力极强团队,团队变强壮,公司就会走得更快更远。

再回首过往,心中所动,竟觉有点煽情(就像小说里的有些人,在生命里偶然遇见另一人,从此不为旁人所动,一见"误"终生)。很多像我一样的伙伴们,在追逐自己梦想的路上,一直努力前行着,公司在向前走,我们也在向前走,一直走,一起走。







2015年9月30日,是一个平凡的不能再平凡的日子,相信在很多人已经忘记了当初发生的点点滴滴,但是这一天对于一群年轻人来说却意义非凡,在这一天大家彼此相互熟悉,从这一天开始都朝着一个目标和方向前进,这一天是时尚购正式切换开始承接进线的日子。让我带大家回顾我们这一年里出现的人和事……

我们五彩斑斓的奋斗时光

——致时尚购话务成立一周年



文/客户服务中心时尚购 杨亚

我们的团队很年轻

一个图表足以证明我们的团队有多年轻,朝气、激情已经不足以形容他们的青春,团队主力军集中在 1989 年到 1993 年,最小的 1996年。都说年龄是一道无法逾越的鸿沟,但是在这里却形成了 80 后和 90 后的默契组合。7 名优秀的 80 后组长,用他们丰富的实战经验,过硬的专业技能和良好的心态搭建起了信任的平台;在这里他们用耐心和细心融入到团队中,用独特的视角发现了他们的美,其实在 90 后放荡不羁的外表下藏着一颗火热的心。

我们的成长很迅速

我们的故事很长也很美,工作中的点点滴 滴让这一年充满了传奇的色彩。故事要从 2015年8月开始,自8月24日首批新 人到来,合计 100 名新员工参与了为期 15-30 天的岗前培训。经过严格培训和 筛选考核,在9月30日76人正式开始 承接进线, 自此开启了时尚购的成长之旅。

还记得刚开始接线时,我们这群年轻的"小 盆友"完全没有生活常识,不能够理解顾 客问题背后的含义。为此我们改变了传统 的培训模式,通过大家更为喜欢的猜词游 戏和生活常见物品描述的方式来提升大家 的生活常识。随着越来越多的新商品落地, 我们还开展了"时尚购美食节"活动,现 场使用锅具、榨汁机等厨房用品来制作美 食,利用体验式学习方法,更加深入感受 商品使用方法、完善话术,增强商品销售 信心,带给顾客更真切的商品描述和效果 渲染, 让看似简单的美食节活动更有意义。

培训之后我们遇到了第一个考验——那 就是"双 11"。我们的第一个"双 11" 是在此起彼伏的电话铃声中度过的,日均 进线由 2500 条猛增到 4700 条, 当日班 次的员工没有时间去吃饭,饭菜从食堂带 回来也只是静静的放在一边。我们用专 业技能和标志性微笑竭力服务好了每一 位顾客。第一个"双11"虽辛苦却很欣 慰,我们一起接受了考验和挑战,销售额 2353988, 转化率 66.51%, 用数据证明 了我们的成长。

我们的战绩很骄人

很多人都说数据是一串串枯燥的数字,但 是在我们看来数据更像一串串密码,清晰 的记录了我们无法察觉的改变和成长。

随着媒体落地对员工技能提出了新的要求 和挑战,我们通过销售技能培训、厂家支 援培训、录音对比分析、员工优势分享等 多种形式,重点跟进员工技能提升。一年



365个日夜,8760个小时,近千场次的 培训,让我们完成了从笨拙到熟练,从幼 稚到成熟,从简单到丰富的华丽转身,我 们的进线量由 6.5 万条 / 月,增加到 12.6 万条/月,人均进线由818条/月,增加 到 1500 条 / 月, 最初我们承接一条进线 时长在 200s 以上, 现在在 130s 以内, 从磕磕绊绊到专业流畅,所有的痕迹都在 数据的曲线里淋漓尽致的呈现。

伴随着商品结构的改变,客单价由500元 提升到871元,销售模式增加了提货券 类和服务类商品,专业类商品占比逐步提 升,商品外延知识普及成为工作重点,我 们逐步向专业性过度,通过栏目学习、销

售思路调整多种方式应对客单价提升,在 大家的共同努力下,客单价猛增的情况下, 转化率数据保持平稳趋势; 辛苦的付出换 来了人均创效的增加,由原来的18万, 增加到51万元,这一年我们通过一次次 培训、分享、经验总结,让我们学会了举 一反三, 让学习成为一种习惯。纵然我们 还存在很多不足,略显毛躁,专业知识相 对欠缺,但是我们会伴随公司的发展让自 己越来越完善。

我们的点滴很幸福

作为一支年轻的团队,我们时尚购团队这 一年经历了很多个"第一次"。

第一次在年会表演节目: 作为一年一度的







公司盛会,大家都是首次经历,每天下班后认真地排练着自己的舞蹈,一曲《炫舞青花瓷》 是柔美和劲爆的双重感受,舞出了青春味道,炫出了火热的激情。

第一次在公司过年: 伴随着年会的结束迎来了第一次过年, 时尚购的员工大多以本市县员 工为主,年轻的孩子们从未独自在外过年,抽签结果出来的那一刻,很多年轻员工都眼含 泪花,没有父母在身边的新年,让他们内心充满了担忧,害怕独自面对一个人过年。为了 让大家在快乐的时光里度过新年,我们一起动手精心装扮了小家,让它充满温馨,各类活动、 美食和红包让这群离家在外的孩子忘记了担忧,举家团聚的小年夜在快乐的笑声中被定格。

2016年9月30日,年轻的团队迎来了第一个生日。这一年我们的故事还有很多,一起 走过了"双11",一起陪伴彼此走过了新年,一起迎来了七夕、中秋,一起快乐出游…… 这一年有很多的汗水和挑战,有我们一起经历的一幕幕,点点滴滴中汇聚成长之路。

我们的未来很辉煌

这一年新员工成长了,对于组长和管理人员也成长了,对于管理的创新和挑战是永无止境 的,在路途中目标是一致的,方法是多样的,面对不同年龄群体,对于管理层来说思维要 变换,方式要灵活,才能得到更佳的效果,让年龄的鸿沟在管理的领域里荡然无存。

随着公司战略方向越来越清晰化,未来业务将不断增长,迎接我们的是希望无限,挑战无限, 相信我们将会借优购东风,扬时尚雄风!对于话务的我们将会迎来新人加入,我们会总结 成长经验,结合员工特点,提升员工综合技能,用每一次实战结果证明自己的实力,在未 来的征程中, 定会五彩斑斓, 辉煌无限……



风雨过后见彩虹

——优购物上海双立人外场直播有感



文 / 商品三中心 卢小燕

10月20日,优购物上海双立人外场, 2500公里,5个小时直播,30天准备,40 余人,当这些数字组合在一起的时候,漂 亮的不仅仅是视觉,更是业绩。仿佛天意, 一天雨水的洗礼,让我们越挫越勇、越夜 越美丽。这次的外场,让我真正感受到了 每个工种部门拧成一股绳的力量,整个团 队像家人一样互帮互助,各司其职,献策 献力,任劳任怨,经历过风雨必将迎来如 彩虹般绚丽的未来。

质疑声中摸索前行

双立人的外场直播取得非常好的成绩,但回想当初策划双立人上海外场直播时,其实我们 面临的质疑声是非常大的。

- "双立人 6 月才做完 285 周年庆, 再做大活动有意义么?"
- "大活动间隔那么近能超越么?"
- "这组合能卖动么?"
- "锅具的外场能支撑么?"

--- --

伴随着种种质疑,我们与厨房组PD、SH开始了直播主题、产品组合、节目呈现方式的讨论。在一遍遍的修改、一次次的推翻中,方案终于尘埃落定。直播主题最终确认为双立人入驻中国21周年,组合中添加限量款首发小礼物,开始黄晓明VCR的录制,会员短信推送……首次做锅具外场,没有任何的经验可以参考,只能是自己摸索货量、组合、直播日期选定、直播档期排表……

9月份开始了整场节目的策划,总策划韦湘带着大家一遍遍地调整呈现方式,优化流程。 在多次会议后,直播 2 周前开始 VCR 宣传预告,会员短信发送,APP 首页推送,产品组合的一次次调整,备货数量的协商,各档位的编排……一切都在有条不紊的进行中。







直播中问题接踵而来

10月19日,我与主持人潘潘、王映、樊 钰钰搭乘最早班机,经过剧烈颠簸抵达上 海后,顾不上吃饭,强忍身体的不适,立 即开始投入彩排。令人担心的是,彩排中 天空飘起了零星小雨。为了保证第二天直 播的正常进行,大家夜里又开始了雨棚的 搭建。惠买的兄弟姐妹们在雨中忙碌到半 夜的身影,构成了最美的风景。

10月20日,直播的正日子,早上果然又下起了小雨,大家的心都纠结起来。直播开始之前,我开始了日常检查工作,库存核实、活动绑定、下单测试,结果发现APP居然无法下单,赶紧沟通,在直播前一刻在APP同事的帮助下终于一切正常。

"五、四、三、二、一",直播开始,前五

分钟航拍及大开场信号未传递播出,前 15分钟 ivalue 无法下单……真是好事多磨,一个个的问题接踵而来,真有种要崩溃的感觉,不过不知道为什么,在转播车里的我,看到现场情绪饱满的 SH,看到每一位幕后同事的认真专注,情绪平静下来了。

过程虽紧张结局很完美

在技术同事的协助下,一个个的问题最终得以解决。第一档直播结束后,完成率已经220%,但因为大家对自己的要求都很高,低气压就这样笼罩着大家。这时牛总鼓励大家"既然我们出来了,做外场就不要有业绩压力了,我们一直在做的事情是突破自己,敢想才能敢做,大家做更好的自己就行!"这一下子缓和了大家紧张的神经。韦总也从节目方面给大家总结了20多条可改进的建议,瞬间让我好感动。世

界上最怕"认真"二字,最好的我们,谁 与争锋! 舍我其谁!

在经过一系列的调整后,第二档完成率直接突破 260%,黄金档更像是一场视觉饕餮盛宴,雨中的主持人、华丽的舞台、绚烂的灯光、迷人的维密秀、动听的乐队……这一切,仿佛让人忘掉了这是一场锅具的销售直播节目,而是一场时尚的 party,节目的销量更加傲人,单档突破 520万。让我一直很感动的是,在外场惊心动魄的瞬间,并肩作战的战友同事们总是会给的瞬间,并肩作战的战友同事们总是会的形式,当天白天直播的片子,由强后使用卫星信号传回北京后,播出机房及剪辑部的同事紧急加班,终于在最后一刻上传了平台,保证了当天最后一档录播的播出。

后记:惠买人雨中忙碌的身影,永远镌刻在心里

直播完收拾好所有东西,已经是半夜 2 点,可是大家都丝毫没有睡意,大家在雨中忙碌的身影,永远地镌刻在了我的心里,平常在公司内从来没有那么近距离的感受到团队的协作,但这次的外场直播给我的感触特别深刻,我为自己是惠买大家庭的一员感到无比自豪,那一刻,脑子里只会出现的两个字是"我们",we are a team 。我相信一次次的超越,一次次的突破自己,惠买人的明天会更好!

忐忑的甜蜜

-城通物流决战 "双 11"纪实

双 11 来了! 11.11, 四根巨型"魔筷"搅动着不断翻滚沸腾的中国经济, 全体国民沉浸 在一片疯狂的"剁手"购物汪洋之中。受互联网电商基因的加持,城通物流也真真切切的 体会了一把"泰山压顶"的窒息、"通宵达旦"的拼搏、"释放重负"的轻松。



文 / 物流管理中心 司兵兵

廊坊分拨: 酒仙网订单暴增16倍!

11.11 日夜,第一辆满载酒仙网订单的大 货车驶入城通物流廊坊分拨中心,分拨中 心全员加班投入战斗!

第二辆,第三辆……分拨中心门口,待卸 货车一字排开, 大家兴奋中掺杂着一丝忐 忑。果然,次日统计发现:

11月11日, 酒仙网订单暴增1100%! 11月12日,1300%!

11月13日, 竟突破1600%!

双 11 大战,全面打响。全部的转运线路 立即投入使用,为双 11 预备的社会车辆 也全部投入运营; 所有订单, 即来即走。 目标是一句话:不压一票货,不留一瓶酒。

山东分拨:人均日分拣超1000件!

所有酒仙网的订单被一分为二,一半运往 河北分拨, 一半运往山东分拨。在省会城 市经过快速分拣后,将直接送往河北、山 东全部的市级配送站点。

初冬的深夜寒风刺骨, 装卸组的伙伴干的 热火朝天,脱掉外套依然汗流浃背。望着 堆积如山的来货, 大家恨不得长出三头六

河北分拨员工陈立宁重感冒依然坚守岗 位,杨焕金不慎被壁纸刀割破手指,只是 用卫生纸简单包扎下, 便继续投入工作; 山东分拨返货组长刘兴亮连续加班,6天 都没顾上和宝贝女儿见面……















货越堆越高,人手却只有这么多。重压之下,团队的潜能被彻底激发。11月12日,订单 达到峰值,山东分拨全体伙伴从早上4:30上班一直干到第二天凌晨1:00。人均处理订 单 1006 件! 这对于没有配备现代化分拣设备,全靠人工作业的分拨中心来说,真是一个 了不起的奇迹!

秦皇岛:配送员日妥投订单达167票!

一辆辆满载订单的运输车离开分拨中心,星夜兼程的驶往燕赵、齐鲁 2 省 28 个市级配送 站点,终于伴着第一缕晨曦到达。丝毫没有耽搁站点当日的配送,分拨中心兄弟连夜的辛 苦得到了回报。

带着最新鲜的订单,配送师傅上路了。秦皇岛市配送站点的负责人赵娜这样回忆:双11, 是恼人的甜蜜。既期待,又有点忐忑。好在我们的配送员够拼,林涛当天妥投 134 票,周 庆勇 149 票;杨利是市区配送员,从早上7点一直到晚上10点,居然送成了167票!我 在城通工作了10多年,能有如此神一般的队友,我骄傲!

聊城: 突遭亲人过世

烽火向东,点燃齐鲁腹地的聊城。这个经济欠发达的小城平日订单不多,三名配送员足矣。 但双 11 魔杖降临,每日两台 4.2 米中型货车很快就把站点塞的里外水泄不通。负责人倪 延伟发动所有可用的配送资源,每天安排 11 条以上的配送线路,夫妻两人在办公室不眠 不休的忙碌。13日,突传噩耗: 倪延伟的农村本家奶奶去世。两难之下,他只得深夜回农 村老家匆匆祭拜, 当天又赶回站点继续战斗……库房仅有的 2 人负责每天所有收发返货和 全部 11 条配送线路的调配。

好样的! 城通的伙伴们! 天下武功, 唯快不破! 正是靠着城通速度, 双 11 期间整个河北、 山东没有出现一起因延迟配送而产生的严重投诉。顾客的体验得到保障,委托方的美誉度 得到提升, 城通的服务得到肯定。





作 者: [美] 里德·霍夫曼

本•卡斯诺查

克里斯•叶

出版社:中信出版社

译 者: 路蒙佳

出版年: 2015-2

温馨提示

相关书籍包括:《裂变式创业》、《从 0到1》、《爆款》、《重新定义 公司》、《商业的本质》。惠买图 书室有相关的书籍,各位同事随时 可以去惠买图书室(7号楼4层) 自助阅读。

总裁荐读: 雇主与员工的新型关系

很多人在公司里边,喜欢把一个公司比喻成一个家,这个比喻是特别错误的。 当你把一个公司比喻成一个家的时候,你和你团队的关系一定会变得很糟糕。 为什么呢? 因为你的家里边,你孩子再不好,你也不会把孩子开了吧? 你跟你 儿子讲: "宝贝儿!你挺棒的,但是你不太适合咱们家,要不然你去别的家看 看?"这不可能!所以你跟你的孩子无论他发生什么样的问题,你都应该包容他。 在很多年前,联想曾经开过一批人,开掉很多人以后,结果有大批的人起诉联 想然后有人在网上写了一篇文章,说联想不是家,因为当你把公司比喻成一个 家的时候,公司员工的期望就认为既然是家,你最起码不能够无缘无故开了我。 而事实上,公司不应该是一个家,当你把公司比喻成一个家的时候,员工和老 板的压力都会变得很大。

公司应该比喻成什么呢?公司应该比喻成一个球队。为什么是球队?你看芝加 哥公牛队, 当乔丹来芝加哥公牛队应聘的时候, 他绝对不会讲"我签一个终身 合同吧, 你能不能别开了我?"不会。所以我们的公司应该是洛杉矶湖人队, 应该是尤文图斯队……

当公司是一个篮球队的时候,你发现这个球队上正在打球的5个人,和底下坐 着的人当中,有的是打完这场球就要退役的,有的是刚刚签过来的新秀,但是 都不妨碍他们一块儿为球队玩命! 为什么呢? 因为大家是一个联盟。

本期给大家介绍这本书 -《联盟》。

《联盟》这本书的作者是 LinkedIn 的老板, 主要内容有: 在充满变化的世界, 联盟潜在的合伙人;将不确定的行业转变为可掌控的职业生涯;与世界紧密连接, 开创精彩的事业与未来;终生效忠于一家公司已经成为历史,我们正在经历的 自由雇佣制——将员工看作自由人——无法建立创新所需的高度信任与合作的 关系; 互联网时代, 企业如何用全新的人才策略定义员工的忠诚? 未来职业成 功的秘诀是什么?

《联盟》提供了一种使雇主与员工之间从商业交易转变为互惠关系的框架,创 建了一种鼓励公司和个人相互投资的工作模式。打造任期制,将非终身雇用的 员工变为公司的长期人脉,并吸收员工的高效人脉情报。只有雇主与雇员结为 强大的联盟,共同拥有持续的创新与丰富的智慧宝库,员工、团队、企业,乃 至整个经济才能繁荣发展。

文章来源: 樊登读书会



惠买大学新任管理者

扬帆训练营顺利结营

2017年1月5日,惠买大学组织的扬帆训练营进行了结营汇报和颁奖仪式。27位学员(5位学员汇报代表)、3位高管评委齐聚一堂,历时3个小时就困扰着学员的一些工作问题进行了非常有针对性的研讨。

下面请大家欣赏一下训练营结营汇报和第二期课程的精彩内容吧。



COO 郭永强



节目制作中心总经理 李建涛



优品惠事业部总经理 霍利伟





图:霍总为优秀学员颁奖

图:郭总为优秀团队颁奖

一、学员代表主题汇报

1、主题汇报

本次汇报主题的选材都是来自于学员的实际业务工作,既演练训练营中学到的行动学习工具,又能针对实际工作困惑进行讨论和总结,一举两得。学员中的 5 位代表:付燕玲、杨慧慧、刘茂武、丁香、陈思分别做了主题为"如何提高新品成功率、如何精准把握客户需求、大数据与顾客价值开发、排期调整单问题研讨、如何增加优品惠广告推广"的汇报。

2、高管答疑解惑

本次结营汇报,惠买大学特别邀请了公司的 COO 郭永强、节目制作中心总经理李建涛、 优品惠事业部总经理霍利伟作为专家评委进行答疑解惑。三位高管用他们熟练的业务专长、 精准的组织诊断和丰富的管理经验对每一个汇报主题进行了深入的点评与指导。

二、结业评优颁奖

本期训练营的最后环节是检验学员们学习成绩的评优颁奖环节。本着"鼓励先进、督促后进"的原则,本次训练营评选出 5 位优秀学员、1 个优秀团队,26 位学员通过历时 4 个月的学习如愿拿到了结业证书。

结营仪式最后,人力资源中心总经理张嘉宁对扬帆训练营过程中展示的成果给予了肯定。 张总表示,每一位惠买人都应在工作中学习、在学习中实践,努力提升自身能力,时刻思 考如何为公司业绩多做贡献,这也是惠买大学组织本次扬帆训练营的出发点。同时,惠买 大学也会继续为大家提供这样的学习平台和机会。

三、第二期课程精彩回顾

1、行动学习工具之群策群力

前通用电气董事长杰克韦尔奇曾经这样评价群策群力(Work Out): "'群策群力'帮助我们创建了一种每个人都开始积极参与、每个人的想法都开始被注意、领导者更多的是引导员工而不是控制员工的文化。"

达 惠买大学

在学习过程中,学员们学习了群策群力的七大步骤:明确主题、阻碍目标实现的原因分析及启动问题、确定目标、提出可能的解决办法、将想法分类及排序、第二轮筛选、制定并提交行动建议。

在相应工具的学习中,四个小组的学员结合自身工作实际情况,共同讨论了四个主题,分别是:如何提升销售业绩、如何加强优品惠内部推广、如何提高跨部门沟通效率、如何协调部门内部工作。小组成员充分沟通,既演练并掌握了工具,也为实际工作提供了思路。这也充分体现了培训的最大价值,工具方法的学习不仅停留在课堂的理论学习,更体现在工作场景的运用中,体现在实际工作问题的探讨与解决中。

2、高绩效团队管理

这个课程,惠买大学特别邀请惠普亚太区首席领导力培训师周老师主讲,周老师用精彩的 演绎,通过前期电话访谈而量身开发的惠买案例,让学员们学习了如何打造高绩效团队的 实实在在的管理工具。

课程从新任管理者的角色转换角度开始,分析了从优秀员工到优秀经理的成长过程中遇到的七大挑战,周老师运用行动学习的"画廊漫步"工具引导学员们就此话题展开深入的讨论。课程中周老师也带领大家讨论了"目标与战略"的关系,让管理者清楚部门目标与公司战略的关系,同时也教会新任管理者如何辅导员工,如何在引导、影响员工的过程中,也让员工了解自己工作的内容与公司战略的关系,体会到本职工作的重要性。

课程中最大的亮点是让大家学会了怎样"像管理者一样去沟通",如何倾听、怎么反馈、面对艰难对话时的沟通步骤……学员们运用角色扮演演练工具,体会非常深刻。







编者记: 扬帆训练营是惠买大学针对公司基层管理者组织的系统化管理能力提升项目,旨 在为公司发展提供能力保障、打造人才梯队和提升管理人员的管理水平。

通过训练营的3期课程,我们的学员学到了相关的技能、聚焦了业务困惑并在充分思考的基础上寻找了一些可行性解决办法,这些都是组织经验沉淀和固化的有效之道。

虽然在项目运作过程中我们还有许多改进之处,但相信我们只要坚持做下去、不断反思总 结和改善,我们的培训就会更加有助于公司业绩和员工能力的持续提升,这也正是公司培训工作的核心价值所在。

如何构建你的职场品牌

随着自媒体和其他传输、媒介手段的出现,个人职场品牌的概念开始越来越重要, 本期跟大家分享这个主题。



文 / 总裁办 COO 助理 安百尚

一、什么是职场中的个人品牌?

说起品牌,你首先想到的是什么?或许是某个产品的品牌,比如可口可乐、苹果手机、沃尔沃汽车等等,可是,你是否想过在如今互联网的时代,给自己树立一个职场品牌呢?到底什么是职场品牌呢?

个人品牌反映的内容是个体在他人头脑中所留下的印象或情感;尤 其是: 当你不在场的时候,你的亲朋好友怎样描述你?怎样评价你。 个人品牌就是你为人所知的职场优势,它代表你在特定的圈子里被 大家公认的工作特点和办事能力。

二、为什么要树立个人品牌

个人品牌能帮助你完成自己的工作,也是促进职业发展的有效工 具。当今社会诸多变化也更加要求对个人品牌的重视。

1、个人品牌是职场竞争制胜的法宝

人与人之间在商业交往过程中建立起来的相关了解、信任甚至好感,往往让业务层面上关系更加坚固,给双方带来更多价值。

2、没有品牌意识,就没有个人价值的意识

品牌的背后实际上是价值在支撑。人们为什么要选择你的品牌?是 德高望重的同行的肯定?是之前的成就和相关的业绩?是某一领 域最杰出的表现,还是多元而独特的综合技能?

三、如何找到你的个人品牌

个人品牌建立在对自己忠实评价的基础上。它是你最真实的身份、 性格、品质在职场中的体现。找寻自己品牌的过程,就是不断认识 自己的过程。具体分为以下几个步骤

1、确定你的工作价值观

要树立个人品牌,首先就是要看自己在哪个方面比较擅长,然后根据自己的实际,发展令人刮目的个人形象。

你需要知道自己:相信什么、喜欢什么、想要做什么、从更深处分析自己在职场中的定位。这里所说的喜欢什么、相信什么、喜欢什么实际上就是你的价值观。所以,要构建自己的职业品牌,首先要

确定自己的工作价值观。

2、围绕工作价值观发现你的职场优势

当你定义了对自己最为重要的工作价值观后,下一步就要围绕它分析你在工作中展现出来的特质,由此延伸到你所具有的职场优势, 以及如何进一步发挥这种优势。

3、一句话概括个人品牌

把你的工作价值观,工作中给你带来满足感的场景以及你的职场优势,用广告式的语句进行概括,形成你的个人品牌。

四、如何树立你的个人品牌

1、保持前后一致

树立个人品牌,要求你在自己计划脱颖而出的领域,以更高的标准 要求自己言行一致。

2、善用承诺

加深他人对你的积极印象,除了保持言行一致外。可以主动制造一些"承诺一履行"的场景,加深你对言出必行的印象。

3、给自己吹吹号角

在别人面前适度的夸夸自己的成绩,适当的场合,让你的老板能看 到你在某件事情上投入的努力,获得的成果以及取得的进步。但是 不要过了,掌握好度。

4、找个职场导师

导师可以从客观的角度观察你,他可以从更加长远的视野来判断树 立个人品牌的过程中哪些事情更为重要。

结束语

采铜说,如果你的资源贫乏,那么专注做好一件事将是你的唯一出路。专注和坚持永远都是最重要的品质,希望未来的你不需要在美慕别人的人生中度过,希望未来的你可以不留遗憾。你不一定要做马云、马化腾,但千里之行始于足下,从今天起,你留心下个人品牌的建立,每天努力一点点,就是进步;坚持一年,就是飞跃。

惠买大学 - 公共学院

新员工培训是惠买大学打造的精品培训项目,也是新员工感受惠买文化的重要渠道,本次新员工培训是惠买大学组织的第99期新员工培训,安排了丰富的内容:惠买大学讲师组织的团队拓展、惠买发展及企业文化、公司管理制度、结构性思维、如何树立个人职场品牌、信息安全意识、新人职场手册、入职考试、工牌照拍摄等环节。本期培训后,我们收到了很多学员的培训感悟,字里行间流露着对个人提升的内在需求和对公司的期待。由于版面限制我们精选了一些文章,让我们感受他们的精彩分享吧。

每人多做一点点,公司将越来越好

——惠买大学第99期新员工培训感悟



文 商品中心 MD 毕墨代

惠买,是我硕士毕业后进入的第一个企业,在写这篇感悟时,两个月以来在公司的一切历 历在目。直到这次培训结束,今天我才感觉到真正成为一名惠买人。

这次新人培训总共两天,由于刚开始一起培训的同事们都不熟悉,因此在培训的第一天,进行了团队组织建设。一个早上的火热运动之后,经历了刚开始的尴尬和腼腆,活动进行中的冲突和障碍,最终彼此宽容和鼓励,凝聚成一个真正的 team。

这次培训给我印象最深刻的就是老师带领我们进行认真的自我总结时刻。比如早上团建有一个环节是"不倒森林",这个环节是所有团建项目里最难得一个环节,对自己和团队的考验非常大,团队之间的 PK 胜负关键也在于此。拼尽全力比赛完回过头再看,一个小小的游戏也都是学问。最开始练习的时候所有人都只顾自己的杆;到后来,照顾前后两个人的杆;再到最后,顾到全局。由活动联想到工作:工作中每一个岗位的上下道工序之间都有衔接,无数个相互连接的岗位和部门共同组成了我们的公司。有时候为上下游的部门和岗位多做一点点,整个组织上的效率就会越来越优化、越来越高。

回顾一整个上午的活动会发现,在工作中一定要善于沟通,善于学习对方的优点,善于寻 找最优的流程和方法进行高效工作,照顾对方的感受,通过执行和总结找到最优的工作方 法,建立团队彼此的信任,共同承担责任。

培训第二天赵旭辉老师分享的"结构性思维",该主题强调的是利他性和讲理性,也就是要说对方想听的话,并且在表达的时候要注意思想、结构和修辞这三者的关系运用。构建结构性思维要牢牢掌握四个方法:结论先行、分类清楚、排序逻辑、上下呼应。这一主题的学习更加让我体会到公司作为一个有机的整体,只有每个岗位的员工更加专业化,公司运营的效率才会更高,企业的竞争力也才会更强。

感谢这次的新员工培训,让我在踏入社会走进人生中的第一份工作时,有了一个充分的心 理准备,获取了工作的一些实战经验,给我的迷茫指引了方向,也让我在卯足劲儿往前冲 时,提醒我一步一个脚印。期待惠买大学今后组织的培训。

开发思维 & 树立品牌

---惠买大学第 99 期新员工培训感悟

来到惠买一个月,从踏入惠买的那一刻就 感受到了惠买浓厚的企业文化氛围。有幸 能够成为惠买人,万分的感恩。

今日,更是有幸参加了惠买新员工培训, 这次的培训让我感触良多,无论是培训的 氛围、内容都让我受益丰厚,甚至可以说 是影响到我今后的工作。打从心底里对惠 买文化的认同,从内心对于培训知识的吸 收。

这次培训了很多内容,有两个知识让我觉得印象深刻:《结构性思维》和《树立个人职场品牌》,这两门课程,在今后的工作生活中也会运用很多。

《结构性思维》

对于一位 SH 来说,话术和表现力是工作的两大武器。所以,《结构性思维》在思路上进行了一次整理,对我来说收益很大。思想、逻辑、修辞,三个要素对于话术来说,非常的重要:

1、思想,一个 SH 的思想决定了她如何 看待一个商品,如何去挖掘一个商品的卖 点,所以,多在工作、生活中深入思考, 逐渐提升自己,显得多么的重要。

2、逻辑,没有逻辑的 SH 是致命的,谨慎的逻辑对于说服和销售来说是非常重要的。

3、修辞,没有修辞就不能够感染人。所以,对于话术的准备,修辞是不可或缺的。 通过运用课程中讲到的"利他性原则和讲理性原则",就能够在话术上有所提升。

《树立个人职场品牌》

不仅仅是 SH,对于每一个职场人来说,品牌都必不可少。就如同,对于一个商品来说,没有品牌的支撑,是不可能屹立于市场的。印象、口碑和评价,这三个要素非常重要。

1、印象、别人对自己的印象是自己塑造的。 所以,工作中的每一次交流,每一分点点 滴滴都非常的重要,印象就如同一栋大楼, 是靠自己日积月累的。

2、口碑:口碑是那个传说中的自己,人不可能活在每一处,但是人有很多的传说中的自己,所以,口碑的建立非常的重要。 3、评价:这个不用多说,职场里,自己无论是目前的状况和未来的发展。评价是个很关键的因素。

从这门课的结束,在未来要注意自己个人 品牌的建设,注意自己的言行举止。

从新员工培训结束的那一刻,我就已经成为一名真正意义上的惠买人了。在今后的 每个时刻我也必将铭记自己惠买人的身份,认真努力工作。



文 节目制作中心 SH 吴迪



在惠买,住有所居不是



文 / 行政管理中心 于洋

为缓解员工住房压力、减轻家庭负担、激 励员工能够更好的为企业服务, 公司继去 年为员工申请了17套公租房后,2016年 11月、12月,又从开发区分批申请获得 了62套公租房配租指标。

本次公租房配租主要面向公司中基层员工。 通过员工申请、公司评审资格并打分排序、 员工抽签选房号、房屋验收、签订租房合同、 领钥匙入住等环节,58套公租房已全部配 租给员工。

本次配租公租房为鹿海园五里(其中一套 位于鹿海园旁边的博客雅苑)的精装修两 居室,房屋建筑面积约为 91 m² --94 m², 房间配套设施完善。房租价格仅为22元/ 平米/月(含:租金、供暖费、物业费)。 公租房离公司仅有6公里左右的距离,并 且周边生活配套设施非常齐全。真的可以

除了公租房的福利外, 住宿舍的孕妈也有 好消息传来。为了让住在公司的准妈妈们 休息好,公司在8号楼开通了"孕妈关爱 宿舍"。"孕妈关爱宿舍"房间朝向非常好, 两面有窗, 光线充足。房间经过专门的布 置,床是平层的,上下安全又方便。所有 的床和床垫都是从宜家采购的环保实木床, 非常健康。房间床头柜、衣橱、茶几、小 沙发也都应有尽有,非常方便。

公司一直坚持以人为本, 尽可能为大家创 造更好的工作休息条件。目前公司已经为 员工累计申请到了79套公租房,今后公 司还将为大家申请更多的公租房。

在惠买, 住有所居, 真的不是梦。美好的 生活需要大家努力工作去创造,2017,小 伙伴们,开动你的小马达,加油吧!









惠买团队体检报告汇总分析



为更好服务公司员工,使员工对自身健康状况更加了解,今年惠买工会依然给工会会员提供了免费体检的项目,体检结果也及时准确 地提供给了员工,为患病同事及时就诊治疗提供了宝贵的时间。

合同约定的体检时间截止后,承接公司体检项目的瑞慈健康体检机构近日又向惠买工会出具了《惠买团队体检报告汇总分析》。据悉,参加体检的总人数为528人,其中男员工225人,女员工303人。从报告中看,惠买人的身体状况不容乐观,不少员工或多或少的存在一些疾病或隐患,应该多加以重视。

报告显示,血脂异常、超重与肥胖、乳腺小叶增生、脂肪肝、血压正常高值、甲状腺结节、龋齿、低血压、龈炎、血清天冬氨酸氨基转移酶值偏高等 10 类疾病为惠买人高发病,以血脂异常为例,本次体检查出 218 例,占比超过 40%。此外,男性、女性的高发病又有所差异。(详见图表)

报告中分析,膳食不合理、身体不活动及吸烟是造成多种慢性病的 三大行为危险因素。膳食不合理主要表现为,肉类和油脂消费的增加导致膳食脂肪供能比的快速上升,以及谷类食物消费的明显下降,食盐摄入居高不下。

对此,体检机构建议员工采纳健康生活方式。健康生活方式是指有益于健康的行为方式,具体表现为健康饮食、适量运动、不吸烟、不酗酒、保持心理平衡、充足睡眠、讲究日常卫生等。健康的生活方式不仅可以帮助抵御传染性疾病,更是预防和控制慢性疾病的基础。

体检机构为每位参加体检的员工都出具了《个人体检健康报告》, 里面详细标注了各项检查结果,同时针对个人健康状况提出了治 疗、控制或预防措施,请大家予以重视。同时也提醒今年未参加体 检的同事,明年请勿错过,年度健康体检真的可以防患于未然。

雾霾季,这些防护知识须知道!

进入冬季,京津冀的雾霾一波又一波,医院呼吸科也经常是人满为患。那么雾霾对人体器官都有哪些危害呢?

对呼吸系统的影响:大气中可吸入颗粒物可随呼吸而进入支气管、细支气管,最后沉降于肺泡,可引起支气管炎、肺炎,促发哮喘,加重老慢支和肺气肿等急慢性呼吸道疾病。 另外,长期生活在雾霾环境中,会提高肺癌的发病率。

对心脑血管的影响:雾霾天气增加了原有心血管疾病患者发生急性呼吸道感染的机会, 影响其心脏的功能,加重心脏的负担,可导致心衰。原有脑血管病患者的症状会加重,严 重者可促发中风。

对眼鼻喉的影响: 可吸入颗粒物对眼、鼻、咽喉有刺激作用,会使眼产生干、涩、痒、流泪、畏光等症状,发生结膜炎; 可出现流涕、喷嚏症状,发生过敏性鼻炎; 咽喉部可出现咽干、咽痒、咽痛或嗓子不舒服等症状。

对皮肤的影响:皮肤可出现搔痒、红斑、丘疹,发生过敏性皮炎。

对情绪的影响:在雾霾天,终日雾霾缭绕,太阳光弱,人体中的松果体会分泌出较多的松果体素,它能使甲状腺素、肾上腺素的分泌减少。甲状腺素、肾上腺素是唤起细胞工作的激素,一旦减少,就会导致细胞不活跃,人便会处于抑郁状态,情绪低沉,很容易感觉到疲惫。

其他影响:雾霾天日照减少,儿童紫外线照射不足,体内维生素D生成不足,对钙的吸收大大减少,严重的会引起婴儿佝偻病、儿童生长减慢;雾霾天气还可导致近地层紫外线减弱,使空气中传染性病菌的活性增强,传染病增多;出现雾霾天气时,视野能见度低,容易引起交通堵塞,发生交通事故。

那么问题来了,雾霾天:需做哪些防护措施?

佩戴口罩。尤其是抵抗力差的老人、孩子,以及有呼吸系统、心血管疾病的人。 别戴隐形眼镜。隐形眼镜易使眼角膜缺氧,而在雾霾天气里,因为气压低,会使角膜缺氧 加重,眼干眼涩不舒服。空气中的微小污染物会刺激眼睛,导致眼部过敏或感染。

带包湿巾。对皮肤敏感的人来说,大气中的颗粒物吸附的病菌和有害物质,容易粘在皮肤上,引起过敏症状。外出时,不妨带一包湿巾,随时清洁。

多喝水。可以保持呼吸道湿润。

尽量用鼻子呼吸。研究发现,人体吸入颗粒物不同大小,在体内沉积的部位也各不相同。 大于 10 微米以上的颗粒物,鼻毛可以阻挡 95%。

外出回家,洗脸、漱口、清洁鼻腔。清洁鼻腔可以用干净棉签蘸水,反复清洗。

文章来源:《新闻晨报》、《生命时报》等



为缓解雾霾给带来的身体损害, 公司也专门购买了防霾茶发放给 员工,雾霾天记得喝一袋。





一等奖



摄影:羞涩的少女

白玉键 / 节目制作中心

二等奖

书法 任晓勤 / 审计部

一等奖







摄影: 憧憬 刘立春 / 品牌规划部

二等奖



摄影:希望 齐婧颐/媒介管理部

三等奖



摄影: 迷失之城 张嘉宁 / 人力资源中心

二等奖



I 惠买 HUI MAI PAINTING PHOTOGRAPHY 书画&摄影比赛

三等奖



摄影: 镜秋

王诗钧 / 人力资源中心

三等奖



摄影: 小桥流水人家

杨洪星 / 人力资源中心



三等奖



摄影: 生命 康颖 / 惠买工会

三等奖



摄影: 余晖灿灿 师慧蓬 / 节目制作中心

三等奖



摄影: 醉美长白 王晶 / 人力资源中心

三等奖



摄影: 童趣 赵旭辉/节目制作中心 三等奖



摄影:蜗牛 闫雪 / 人力资源中心

· ___

可问问

时尚购APP上线了 手机下单立减15元 在线支付再减5元



