



惠买在线

# 惠优 SHOW

准印证号：2017-L0043号 内部资料，免费交流 2018 第 1 期 总第 12 期

无奋斗  
不青春



業績是奮斗出來的



# 无奋斗，不青春

文 / 内刊编辑部

受电商分流、零售新业态兴起等因素影响，电视购物行业正处在增长放缓、竞争加剧的市场大环境中，各频道在 2017 年也在积极探索新的经营模式，在节目规范化、商品差异化、融合多渠道发展等方面创新升级。

根据《中国电视购物行业白皮书》显示，2017 年电视购物频道通过自身转型和不断升级，总销售额达到 363 亿元，与 2016 年的 366 亿元基本持平，下降趋势得以抑制。但细分到各频道，马太效应正逐渐显现，销售体量大的全国频道多数仍保持增长趋势，销售体量相对较低的区域频道则连续两年销售下滑，行业内经营分化现象加剧。

在此环境下，惠买作为国内领先的视频购物行业服务运营商，拥有无限遐想的空间。回首杜总新春致辞——“重塑电视购物行业格局，开创视频购物一流平台”，豪言壮语依然在心中激荡，但把蓝图变为现实，需要全体惠买人将使命与行动协同起来。

春天是希望的种子破土生长的季节，是憧憬新一年幸福生活的季节。但世界上没有坐享其成的好事，要幸福就要奋斗。

“不能因现实复杂而放弃梦想，不能因理想遥远而放弃追求”。惠买的使命、愿景需要每一位惠买人去拼搏，去奋斗才能实现。站在时代的转折点上，我们要做的其实很简单——渐进式改进。每位员工，不论部门、级别，每天早上踏进公司大门的那一时刻起，都应该思考如何创新思想：“我今天要找到一个更好的工作方法，提高效率，一周的工作能否提前两天干完？”节省出来的时间，可以投入到学习或对未来更有价值的事上，提升公司业绩的各种机遇存在于每位惠买人身上。

惠买是一家年轻有梦想、活力有激情的公司，梦想与奋斗无疑是青春的最美注解。无奋斗，不青春。幸福生活是奋斗出来的，业绩是拼搏出来的，2018，我们一起拼搏超越！

# 目录

## CONTENTS

### 讯

惠买斩获电视购物年会 10 项大奖	05
迟重瑞老师做客优购物, 独家美容秘诀大公开!	08
迎新春 PK 赛颁奖典礼举行, 春季冲高大赛火爆开启	10
315, 一起见证信任的力量	14
北京光山县域经济发展座谈会走进惠买	15
惠买 &GS SHOP 召开业务交流会	15
江西发改委莅临惠买园区参观调研	15
春季大开仓	16

### 思

张一鸣: 优秀人才的 5 个特质	19
2017 中国电视购物行业白皮书	22



2018 第 1 期 总第 12 期

总编审	吕建亮
执行总编	张嘉宁
主编	杨洪星 金瑛 张弓
美术编辑	马瑞
特约摄影师	王丰 于健 耿欣
编印单位	北京惠买在线网络科技有限公司
印刷单位	北京博海升彩色印刷有限公司
发送对象	惠买员工
印刷日期	2018 年 3 月 29 日
准印证号	2017-L0043 号
印刷期数	4 期 / 年
印数	2000 本

---

# 行

播出人一起做过的那些事	29
追梦的步伐	32
舍小家“惠”大家	34
温暖春节满满爱	36
有一种坚守叫春节我值班	38
人才盘点，激活惠买组织活力	40
段子手郭静：商品开发的流水账	42

---

# 达

我的天空“购”得到	47
在惠买的一周	48
惠买大学第 103 期新员工培训圆满结束	50
加入“惠买大家庭”，以我心为你心	52
强化个人品牌	53
身为惠买人，与公司共奋斗	54

---

# 情

潘如祥：脚踏实地才能走的更远	57
随遇厦门，而安鼓浪屿	62
2018，把自己活成梦想中的样子	64

---



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](mailto:huimaiculture@huimai365.com)  
编辑部电话：010-56657771

---

# 讯

惠买斩获电视购物年会10项大奖！

迟重瑞老师做客优购物，独家美容秘诀大公开！

迎新春大赛颁奖典礼举行，春季冲高大赛火爆开启

315，一起见证信任的力量

北京光山县域经济发展座谈会走进惠买

惠买 & GGS SHOP 召开业务交流会

江西发改委莅临惠买园区参观调研

春季大开仓

# 厉害了我的惠买！

## 惠买斩获电视购物年会 10 项大奖

文 / 内刊编辑部



2018年3月8日，在国家新闻出版广电总局的指导下，“融你我，赢天下，享未来”—2017年度中国电视购物行业年会在南京举行。来自全国各电视购物频道代表、电视购物领域专家学者、供应商和物流商代表齐聚一堂，共同探讨在新时代的大背景下，中国电视购物行业如何进一步提高政治站位，坚守广电媒体的社会责任，强化行业自律，创新发展形式，促进行业的转型和升级。

习近平总书记在党的十九大工作报告中指出：我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段，正处在转变发展方式、优化发展结构，转换增长动力的攻关期，建设现代化经济体系是跨越关口的迫切要求和我国发展的战略目标。2018年是贯彻落实十九大精神的开局之年，电视购物行业如何在新时代的发展过程中，坚定政治方向，规范行业发展，立足行业共建，实现“融你我，赢天下，享未来”的双赢、多赢、共赢发展新格局，主管部门领导、电视购物行业领军人物以及相关行业专家学者从多维度、多视角提出各自观点。

国家新闻出版广电总局传媒机构管理司副司长刘朝荣指出：电视购物行业要认真学习宣传贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想

和党的十九大精神，牢固树立“四个意识”，坚持稳中求进的总基调，提高行业创新发展能力，对电视购物现有路径和模式进行创新，积极探索联合发展、共同发展的形式，坚持规范发展，谋求长远利益，实现行业资源整合、产业聚合、平台融合的集约化和规模化发展蓝图。

在本次中国电视购物行业大会上，惠买集团运营的优购物、时尚购物、三佳购物、爱家购物以及城通物流斩获优秀节目、特别节目、优秀制作人、优秀物流商等10项大奖，展现了惠买集团在电视购物界的领导力和影响力。





**优秀物流商伙伴：**城通物流

**优秀制作人：**优购物游甜、三佳购物彭凯

**优秀节目奖（铜奖）：**爱家购物（厨房食品类）、时尚购物（珠宝收藏类）  
三佳购物（居家生活类）、爱家购物（珠宝收藏类）

**优秀节目奖（银奖）：**优购物（流行美妆类）

**优秀节目奖（金奖）：**三佳购物（珠宝收藏类）

**全国特别节目奖（铜奖）：**优购物

惠买定位于视频购物行业的服务运营商，已布局完成电视、网络、手机、电话、型录等多个营销渠道，通过新颖的创意视频、丰富的节目呈现方式、精准的场景化销售不断提升内容营销水平。

在过去的一年里，惠买集团与多家购物平台开展深度合作，实现资源优势整合，扩充惠买的产业链空间。频道增多，市场占有率提升，惠买集团加强在视频制作硬件方面的建设。惠买已拥有5个国际一流的主演播厅，一辆国际水平的全

高清转播车和一辆卫星车，还在2017年8月动工建设新媒体制作中心，满足公司未来在视频购物领域内硬件的需求。惠买集团将优购物频道做到了全国第2名的位置，运营的时尚购物做到了全国前5名的好成绩。

惠买一直高度重视加强与国内外知名品牌商建立深度战略合作关系。通过多渠道及内容领域的整合深化，寻求产品差异化、创新性发展，打造互惠互利、共赢发展的购物新时代。

数据显示，惠买集团近年来一直保持高速增长，每年增幅在30%左右。未来，惠买将继续秉承“惠人达己、守正创奇”的核心价值观，坚持“务实开放、拼搏超越”的行为准则，不断改革创新，为更好地满足人民群众对美好生活的需要，贡献出电视购物人的热诚与力量。在电视购物行业深耕细作，将惠买打造成为全球一流的视频购物平台。

## 获奖代表感言

中国电视购物联盟行业年会结束了！恭喜我们大惠买集团（优购物，时尚购，爱家购物，三佳购物）荣获多项殊荣。作为公司代表多次上台领奖，我想说，这种感觉真的很好。未来，我们一定会做更精彩的节目，回馈会员朋友。

这次的南京之行也认识了很多同行好朋友，每位同行都在每天辛勤的耕耘，大家彼此互相学习，互相交流，互相成长！我们也许改变不了这个行业的现状，但我们希望通过自己的绵薄之力，肩负起重塑电视购物行业格局的重任，创世界一流的视频购物平台，未来由我们主宰，大惠买，继续加油！

有一句话叫做南橘北枳，意思是橘子种在南方是甜的，而种在北方则变成苦涩的枳子，而我，就很幸运了，是一颗北方的红心火龙果。

每每人生黑暗迷惘的阶段，总会有人端着一个小小的烛台对我微笑挥手。这大概是我的人生最幸运的地方。

2016年3月，我开着车带着行李和满腔的委屈与对未来的相当不确定踏上了北上的路。

之后的很多次和人聊天，对方都用了北漂这个词，而我从未感觉过自己在漂，大概是因为我在这家太稳定太有爱的公司吧。

不做自己不喜欢的事已是庆幸，能做自己喜欢的事更是幸运！

感谢陪伴在我身边的每一位，是你们鼓励了我的前行，见证了我的成长。

感谢惠买，给予我舞台，让我的人生更出色更精彩。

感谢领导与同事，给予我支持与帮助，

让我的每一个想象变成现实。

感谢我的搭档，是你们，与我并肩拼了每一场战役！

感谢那个笨拙而认真的自己，在经历了那么多幻灭之后，还依然保有可以推倒一切重来的勇气，以及憧憬美好未来的决心！

最感谢，我的伯乐！是你，一手拉我出困境，一步一步走得更好更坚定！知遇之恩，永记于心！

2017年，我可以很骄傲地说，我不遗憾，我拼尽全力了！

2017年，做过多少档直播无从计算，成功销售了多少商品也没有统计，收到过很多感激的电话、信息、微信。本来还活在自己的小小世界暗暗骄傲的我，太感谢电购联盟的肯定以及安排的这次南京之行。有了和更多的同行互相交流和学习的机会，让我意识到，其实工作的意义，存在的价值，不是为了掌声多少赞美多响，是在于，如何助人为乐！

原谅我之前的浅薄，无知，幼稚。

2018，做更好的自己！



节目制作中心 SH 潘如祥



节目制作中心 PD 游甜



## “唐僧”来啦！

### 迟重瑞老师做客优购物，独家美容秘诀大公开！

文 / 内刊编辑部

“冻龄男神”迟重瑞老师 1 月 30 日做客《优购物》节目，与全国观众分享了自己冻龄数十年的“秘密武器”——紫檀护肤。节目播出之后，即刻掀起了一场紫檀护肤热潮。

富丽华德董事长赵莉与 1986 版《西游记》唐僧扮演者迟重瑞老师亲临优购物直播现场，与优购物会员朋友们讲述了与紫檀结缘的故事。

据悉，富丽华德是由香港富华国际集团创建的医学美容产品研发、生产、销售为一体的大型生物科技企业。目前已拥有数十项美国、欧盟、加拿大等国认证的一氧化氮和紫檀的专利技术。

此次，富丽华德董事长赵莉携手著名演员迟重瑞老师，带来获得诺贝尔奖的核心生物技术与紫檀天然植物提取物相结合，造福人类的高科技产品——丽质华堂檀润塑颜套组。

据了解，紫檀名贵、难求，世人皆知，素有“百年紫檀、寸檀寸金”之说。它作为最上乘的名贵药材，活血化瘀、调理气血的作用在《本草纲目》中有详细记载。因为稀少、高贵，紫檀自古便为皇室御用之物，价格昂贵，居各木之首。

在1986版《西游记》中扮演唐僧的迟重瑞老师如今已年近70岁。32年过去了，迟老师和当年几乎没有什么变化，依然非常年轻。迟重瑞老师节目中说道：“我从小就喜欢紫檀，每天吃住行都离不开紫檀，紫檀中有一个非常厉害的美容抗衰老成分叫做木氧，我的年轻，必然离不开紫檀！”

丽质华堂檀润护肤品的原料讲究，真正做到真材实料。诺贝

尔获奖者穆拉德博士把紫檀中的木氧和一氧化氮两者相结合，因此，丽质华堂檀润塑颜护肤品就这样诞生了。

优购物致力于成为更高品质的视频购物平台，为中国亿万家庭提供更高品质的产品。此次，富丽华德与优购物签约战略合作，富丽华德董事长赵莉表示，我知道优购物频道是中国首屈一指的购物平台，这些年带给消费者众多高科技的好产品。这是第一次与优购物合作做节目，推广紫檀护肤的概念得到非常多观众朋友们的认可，紫檀护肤品短短不到一个小时就全部售罄，感谢所有的观众朋友们的支持和喜爱，未来，富丽华德与优购物将在健康护肤领域进行更深度的合作。





## 迎新春 PK 赛颁奖典礼举行 春季冲高大赛火爆开启

文 / 内刊编辑部

历经了一个月的全力比拼，惠买迎新春 PK 赛于春节前正式落下帷幕，为公司业绩提升做出了很大贡献。3月14日下午，2018年1月迎新春 PK 赛颁奖暨春季冲高大赛启幕仪式正式举行。

惠买营销规划中心高级总监孟海荣在颁奖仪式上表示：惠买1月迎春冲高 PK 赛首次组织优购物、时尚购物、三佳购物三个频道同时进行冲高 PK 赛，四支战队连续奋战20天，超目标1000万完成了销售任务，贡献销售一亿元。大家通过 PK，赛出了水平，更赛出了奇迹。

孟海荣表示，2018年我们确立：“重塑电视购物行业格局，开创视频购物一流平台”的使命，惠买正布局着中国视频购物的行业巨舰。作为惠买人，我们肩负着商品开发和节目制作软实力提升，打造中国老百姓喜欢的视频购物的重任。

重塑与开创两个词说起来简单，但实际需要我们真正的去摒弃一些旧的理念和做法，真正以顾客为导向开发他们需要的商品，通过有人情味的节目制作和讲解引发购买。不辱使命，我们责无旁贷。

惠买 COO 郭永强为大家分享了行业的基本情况和惠买2018年的定位。惠买一定要重塑电视购物格局，这是惠买的梦想。电视购物在发展的近几年中，几件单品的业绩造成了行业业绩的增长，但产品结构没有成长。2018年，首先，惠买要内部重塑商品开发格局，创新并深挖会员商品需求。其次，要外部多渠道的整合资源，丰富产品线。最后一定要大力提升节目营销的力量，搭建线上 CMS 系统，实现节目制作标准化，提升效率，实现节目制作方面的软硬件完美结合。我们相信，能做行业的破局者，开创一流的视频购物平台。



## 下面为大家来揭晓成绩单!

### 非黄金档单档爆量王

优购物 MD 王聖贻、PD 陈玥、SH 王婧儿、吴昊翀  
 时尚购 MD 王聖贻、PD 陈玥、SH 王婧儿、吴昊翀  
 三佳购物 MD 周佳佳、PD 刘洋、SH 冯璇、陶帅

### 黄金档单档爆量王

优购物 MD 周玉洁、PD 邢镭、SH 许阳、陈幸  
 时尚购 MD 李彤彤、PD 翟晶晶、SH 陈幸  
 三佳购物 MD 陈荣华、PD 王旭东、SH 潘如祥

### 非黄金档单档销售王

优购物 MD 何雨琛、PD 邢镭、SH 肖珊、负懿格  
 时尚购 MD 龙小丽、PD 翟晶晶、SH 李丹丹  
 三佳购物 MD 杨博、PD 游甜、SH 王岚昕、郝允溪

### 黄金档单档销售王

优购物 MD 丁洋、PD 游甜、SH 杨海斌、王岚昕  
 时尚购 MD 丁洋、PD 肖雨、SH 杨海斌、王映  
 三佳购物 MD 郝学斌、PD 彭凯、SH 夏妍

### 团队奖

同心协力奖：新年旺旺队 队长：潘如祥  
 突破创新奖：万事如意队 队长：杨海斌  
 朝气蓬勃奖：喜气洋洋队 队长：许阳  
 奋力进取奖：招财进宝队 队长：肖珊



张莹  
资源

秦彬  
资源

唐艺宁  
营销

周珂  
营销

李金凤  
企划

刘星子  
编排

彭灿  
编排

李超  
编排

# 迎新



蔡苗玲  
编排

秦冉  
编排

崔典典  
编排

姬楚峰  
企划

罗佳睿  
营销

张文赫  
营销

徐金青  
资源

# 加油!

## 冲高大比拼

### 2018年4-5月

# 315

## 一起见证信任的力量



文 / 内刊编辑部

3月15日是消费者权益保护日，而对于惠买人来说，这一天更是销售狂欢的盛筵。

3月14日-15日，惠买运营的优购物、时尚购物、三佳购物、优品惠等多渠道销售平台推出“315品牌盛典”活动，为会员消费者提供更优质的购物环境，让其享受到更低价、更便捷、更放心的购物体验。

两天的活动中，包括赛普瑞斯、康宁、西屋、梦洁、瑞梦丝纺、万事利等数十家国内外大品牌齐聚惠买，共襄盛典。多位总裁亲临节目现场带来“爆款产品”，并在节目中向消费者郑重承诺“保证正品、保证低价”，让“315”不只成为品牌的盛典，更成为会员福利的盛典，受到消费者的热情支持。借助“315品牌盛典”，公司也创下3月份以来的销售小高峰。

惠买作为国内视频购物行业最大的服务运营商，一直以“让生活更有品质”作为发展理念，致力于向广大的会员朋友推荐更多优质商品，真正以品牌化、品质化、质优价廉的产品取胜，全面提升消费者生活品质。我们向您承诺，我们为您推荐的产品都是主持人与家人们亲自使用过的好产品！**惠买将肩负起“重塑电视购物行业格局，开创视频购物一流平台”的使命，用心守护每一位会员客户。**

## 每天都是315，让我们一起见证信任的力量。

## 北京·光山县域新经济发展 座谈会走进惠买



3月14日上午，河南省光山县县长王建平等一行领导到惠买参观考察。惠买董事长杜瑞勇、高级副总裁张砚山等公司领导热情接待了来访客人，双方就“北京·光山县域新经济发展”召开专题座谈会，商讨合作事宜。

王县长在座谈中表示，对惠买在视频购物行业取得的成绩非常赞赏，也非常认同惠买的经营管理模式，表示在中央大力推进扶贫工作的战略决策契机下，非常希望未来能够同惠买在农副产品、供应链等方面展开深入合作。对此，杜总表示光山县虽然是贫困县，但物产丰饶、交通便利，双方在很多方面有合作的可能，愿意在精准扶贫方面发挥惠买的力量。



## 惠买 & GS 召开业务交流会

为积极应对视频购物面临的挑战、更有效的突破经营现状，2018年3月5日，惠买邀请GS SHOP来公司召开专题业务交流会。双方派出多位商品开发与节目营销部门的核心人员，对视频购物行业的商品采购、节目制作这两大核心领域进行了专题研讨。

本次业务交流会就如何更好的开发品牌商品、如何快速改进工作模式、如何作业标准化等多方面问题探讨出了相对应的改善措施。GS SHOP副社长金昊成表示，GS在与惠买的交流沟通中建立了很好的关系，也促进了双方的成长与发展。如今，中国视频购物竞争激烈，GS会全力以赴帮助惠买，未来将与惠买继续在商品、节目等方面进行更加深度的合作。



## 江西省发改委莅临惠买园区 参观调研

2018年3月19日下午，江西省发改委主任等相关领导莅临惠买园区参观调研。惠买CEO杜瑞勇带领来访领导参观摄影棚，并详细介绍了惠买的发展历程以及未来发展规划。双方就视频购物领域的发展情况进行了深入的交流与探讨，江西省发改委相关领导对惠买取得的成绩表示肯定。



# 春季大开仓

## 开启惠买年度外场直播大戏

文 / 内刊编辑部

一年之计在于春，为了回馈消费者一直以来的支持，3月24日上午，惠买人开着自已的高清转播车走出北京演播室来到廊坊仓，运营优购物、时尚购物两个频道，连续4天连续举办“春季大开仓”活动。

为营造出销售氛围，惠买人在库房里搭建起工业风直播间，库房做舞台、货架当背景、叉车当道具，美轮美奂的大气场景，让人简直不敢相信是置身于仓库货架中。观众可以直接实时看到自己的货品从库房里发出，带来更真实的购物体验。

为感恩会员，“春季大开仓”期间，销售的商品涵盖流行服饰、美容美妆、食品健康、通讯数码、厨房家电等，比如德国米技炉、双立人锅具、老板油烟机、恺瑞羊剪绒大衣、瑞梦蚕丝被、万事利床品、鳄鱼恤圆领衫、五常大米、

绣花艺术窗帘等数十种优购物热销商品应有尽有。为给会员打造专属超级优惠，连续4天的节目不只有商品打折促销让利会员，还有很多精美礼品相赠，可谓是非常划算，活动一经推出便引爆市场。

连续4天，上百人的惠买直播团队往返于北京-廊坊中间，各部门倾力合作无缝对接，只为提升中国电视购物节目直播水平，给观众会员带来更高品质的视频购物体验，他们的辛苦没有白费：3月24日10点至3月28日0点，春季大开仓历经4天，每天14个小时、总时长56个小时，共计71档的外场直播，惠买人再次创下电视购物外场直播的历史：连续外场直播时间最长，直播档数最多、总销售最高。

**让我们为惠买节目直播团队打CALL！**



低头走路  
抬头看天

# 思

张一鸣：优秀人才的5个特质  
2017 中国电视购物行业白皮书



# 张一鸣： 优秀人才的 5 个特质

转载 / 今日头条创始人 张一鸣

## 1

### 毕业后个人经历

2005 年，我从南开大学毕业，加入了一家公司叫酷讯。我是最早期加入的员工之一，一开始只是一个普通工程师，但在工作第二年，我在公司管了四五十个人的团队，负责所有后端技术，同时也负责很多产品相关的工作。有人问我：为什么你在第一份工作就成长很快？是不是你在那个公司表现特别突出？其实不是。当时公司招聘标准也很高。跟我同期入职的，我记得就有两个清华计算机系的博士。

那我是不是技术最好？是不是最有经验？我发现都不是。后来我想了想，当时自己有哪些特质。

第一个，我工作时，不分哪些是我该做的、哪些不是我该做的。我做完自己的工作后，对于大部分同事的问题，只要我能帮助解决，我都去做。当时，Code Base 中大部分代码我都看过了。新人入职时，只要我有时间，我都给他讲解一遍。通过讲解，我自己也能得到成长。

还有一个特点，工作前两年，我基本上每天都是十二点一点回家，回家以后也编程到挺晚。确实是因为有兴趣，而不是公司有要求。所以我很快从负责一个抽取爬虫的模块，到负责整个后端系统，开始带一个小组，后来带一个小部门，再后来带一个大部门。

**另外还有一点：做事不设边界。**当时我负责技术，但遇到产品上有问题，也会积极地参与讨论、想产品的方案。很多人说这个不是我该做的事情。但我想说：你的责任心，你希望把事情做好的动力，会驱使你做更多事情，让你得到很大的锻炼。我当时是工程师，但参与产品的经历，对我后来转型做产品有很大帮助。我参与商业的部分，对我现在的工作也有很大帮助。记得在 07 年底，我跟公司的销售总监一起去见客户。

**这段经历让我知道：怎样的销售才是好的销售。**当我组建头条招人时，这些可供参考的案例，让我在这个领域不会一无所知。



## 优秀年轻人的特质

后来，我陆续加入到各种创业团队。在这个过程中，我跟很多毕业生共处过，现在还和他们很多人保持联系。跟大家分享一下，我看到的一些好和不好的情况。总结一下，这些优秀年轻人有哪些特质呢？

**第一，有好奇心，能够主动学习新事物、新知识和新技能。**

今天不太谦虚，我把自己当做正例，然后再说一个负例。我有个前同事，理论基础挺好，但每次都是把自己的工作做完就下班了。他在这家公司呆了一年多，但对网上的新技术、新工具都不去了解。所以他非常依赖别人。当他想要实现一个功能，他就需要有人帮他做后半部分，因为他自己只能做前半部分——如果是有好奇心的人，前端、后端、算法都去掌握、至少有所了解的话，那么很多调试分析，自己一个人就可以做。

**第二，对不确定性保持乐观。**

比方说头条最开始时，我跟大家讲：我们要做 1 亿的日启动次数。（当然，现在不止 1 亿了，我们现在的日启动次数已经差不多 5 亿。）很多人觉得，你这家小公司怎么可能做得到呢？大公司才能做得好。所以他就不敢努力去尝试。只有乐观的人会相信，会愿意去尝试。

我加入酷讯时也是这样。那家公司当时想做下一代搜索引擎（最后也没有做成，只做了旅游的垂直搜索）。我不知道其他人怎么想的，我自己觉得很兴奋。我确实没有把握，也不知道怎么做，但当时就去学，就去看所有这些相关东西。我觉得最后也许不一定做成，或者没有完全做到，但这个过程也会很有帮助——只要你对事情的不确定性保持乐观，你会更愿意去尝试。



## 不甘于平庸

我们在座各位，在同学中已经非常优秀了。但我想说，**走向社会后，应该再设定更高的标准。**

我见到很多大学期间的同学、一起共事的同事中，有很多非常不错的人才，技术、成绩都比我好。但 10 年过去，很多人没有达到我的预期：我觉得他应该能做得很好，但他却没有做到。

很多人毕业后，目标设定就不高了。

我回顾了一下，发现有同事加入银行 IT 部门：有的是毕业后就加入，有的是工作一段时间后加入。为什么我把这个跟“不甘于平庸”挂在一起呢？因为他们很多人加入，是为了快点解决北京户口，或者当时有些机构有分房补助，可以购买经济适用房。

后来我就在想一个问题，如果自己不甘于平庸，希望做得非常好的话，其实不会为这些东西担心：是否有北京户口、是

否能买上一套经济适用房。

如果一个人一毕业，就把目标定在这儿：在北京市五环内买一个小两居、小三居，把精力都花在这上面，那么工作就会受到很大影响。他的行为会发生变化，不愿意冒险。比如我见到以前的朋友，他业余做一些兼职，获取一些收入。那些兼职其实没有什么技术含量，而且对本职工作有影响，既影响他的职业发展，也影响他的精神状态。

我问他为什么，他说，哎，快点出钱付个首付。我觉得他看起来是赚了，其实是亏的。

**不甘于平庸很重要。**

我说不平庸，并不是专门指薪酬要很高或者技术很好，而是你对自己的标准一定要高。也许你前两年变化得慢，但10年后再看，肯定会非常不一样。



## 不傲娇，要能延迟满足感

我在这里举个反例：两个我印象比较深刻的年轻人，素质、技术都蛮不错，也都挺有特点。我当时是他们的主管，发现他们在工作中 deliver 的情况始终不好。他觉得其他同事比他做得差，其实不是：他们确实可以算作在当时招的同事里面 TOP 20%，但他们觉得自己是 TOP 1%。所以很多基础一点的工作，比如要做一个调试工具，他就不愿意做，或者需要跟同事配合的工作，他就配合得不好。本来都是资质非常好的人才，人非常聪明、动手能力也强，但没有控制好自己傲娇情绪。我觉得这和“不甘于平庸”不矛盾。“不甘于平庸”是你目标要设得很高，“不傲娇”是你对现状要踏实。

这2000个样本当中，我见到很多我原来觉得很好的，其实没有我想象中的发展好，我原来觉得不好的，其实超出我的预期。这里我也举个例子。当时我们有个做产品的同事，也是应届生招进来，当时大家都觉得他不算特别聪明，就让他做一些比较辅助的工作，统计一下数据啊做一下用户反弹啊

之类。但现在，他已经是一个十亿美金公司的副总裁。

后来我想想，他的特点就是肯去做，负责任，从来不推诿，只要他有机会承担的事情，他总尽可能地做好。每次也不算做得特别好，但我们总是给他反馈。他去了那家公司后，从一个用户量不到10万的边缘频道负责起来，把这个频道越做越好。由于这是一个边缘频道，没有配备完整的团队，所以他一个人承担了很多职责，也得到了很多锻炼。



## 对重要的事情有判断力

**选什么专业、选什么公司、选什么职业、选什么发展路径，自己要有判断力，不要被短期选择而左右。**

上面一些例子，也都涵盖了这一点。比如当时很多人愿意去外企，不愿意去新兴的公司。06、07年，很多师弟、师妹问我职业选择，我都建议他们去百度，不要去IBM、微软。

但实际上，很多人都是出于短期考虑：外企可能名气大、薪酬高一点。虽然这个道理，大家都听过很多遍。刚毕业时薪酬差三五千块，真的可以忽略不计。短期薪酬差别并不重要。但实际上，能摆脱这个、能有判断力的人，也不是特别多。

# 2017 中国电视购物行业白皮书

## 2017 年中国电视购物行业销售总况

### 一、行业总销售金额

自 2011 年有行业统计数据以来，2016 年开始，电视购物行业的经营受到前所未有的挑战，总销售额首次出现下滑的情况。2017 年，电视购物频道在中国经济稳健发展的大环境下，通过自身转型和不断创新，总销售额达到 363 亿元，与 2016 年的 366 亿元基本持平，下降趋势得以抑制。这也意味着电视购物行业的变革创新初见成效。



数据来源：2017 年电视购物频道经营数据统计（34 家）

因覆盖规模不同，全国频道总销售金额规模最大，总量达 297 亿元，频道平均销售金额 27 亿元；省级频道总销售金额 55 亿元，平均销售金额 4 亿元；市级和跨省市频道总销售金额最低，为 11 亿元，平均销售金额 1 亿元。（详见 23 页上方左图）



数据来源：2017年电视购物频道经营数据统计（34家）



数据来源：2017年电视购物频道经营数据统计（34家）

2017年90%的全国频道总销售金额在10亿元以上，其中有45%的全国频道总销售金额超过20亿元。省级频道总销售额多集中在1—10亿元；市级/跨省市频道规模较小，有88%的频道销售额在1亿元以下。（上方右图）

通过平均销售金额三年联系数据对比发现，虽因覆盖原因，全国频道总销售额更高，区域频道总销售量相对较低，但从增长态势看，销售体量大的全国频道多数仍保持增长趋势，而销售体量相对较低的区域频道，则连续两年销售额下滑。

从不同规模的频道数量来看，2017年销售额10亿元以上的频道数量为12家，仅比2016年减少1个频道，而销售额1亿元以下的频道增加为14家，比2016年的7家增加了一倍，显示行业内的经营分化现象仍然存在。（如下图）

图表 2015年—2017年电视购物频道平均销售金额—分覆盖规模

分年	总体	全国频道	省级频道	市级/跨省市频道
频道数	34	11	15	8
2015年	12.5	25.1	7.1	3.4
2016年	11.4	26.6	4.1	2.2
2017年	10.7	27.0	3.6	1.5
2016年同比增幅	-9%	6%	-42%	-35%
2017年同比增幅	-6%	1%	-11%	-34%

数据来源：2015—2017年电视购物频道经营数据统计（2015年32家，2016年32家，2017年34家）

## 二、电视购物行业的商品情况

商品无疑是电视购物频道经营的核心，是电视购物转型升级成功与否的关键所在。2017年各电视购物频道对商品结构进行了全面调整，向品质化、差异化、特色化方向升级，以提升频道在市场中的竞争力，满足人们日益增长的消费需求。



数据来源：2017年电视购物频道经营数据统计（2016年31家，2017年33家）

### 1、2017 商品价格分析

电视购物频道商品的品质化发展在商品单价数据中有所体现，平均商品单价连续两年攀升。2017年33家电视购物频道提供了商品销售金额和总件数数据，通过两个数据的联合分析发现，行业平均商品单价为669元，相比2016年的645元再提升4%。

各频道间的商品单价因销售商品类型不同，呈现了显著的差异。2017年商品平均单价最高的频道为3300元，主要由服装类商品（如旅游、家装等）和其他高单价商品（如汽车等）的拉动。商品平均单价最低的频道为280元。

以覆盖属性区分，全国频道和省级频道的商品平均单价高于均值水平，分别为793元和697元；市级/跨省市频道的商品平均单价较低，为460元。全国频道中，7家频道商品平均单价在

500元以上，省级频道、市级/跨省市频道的平均单价集中在500元及以下。

### 2、2017 年商品品类的构成

#### 以生活消费品为核心，差异化品类帮助频道形成特色

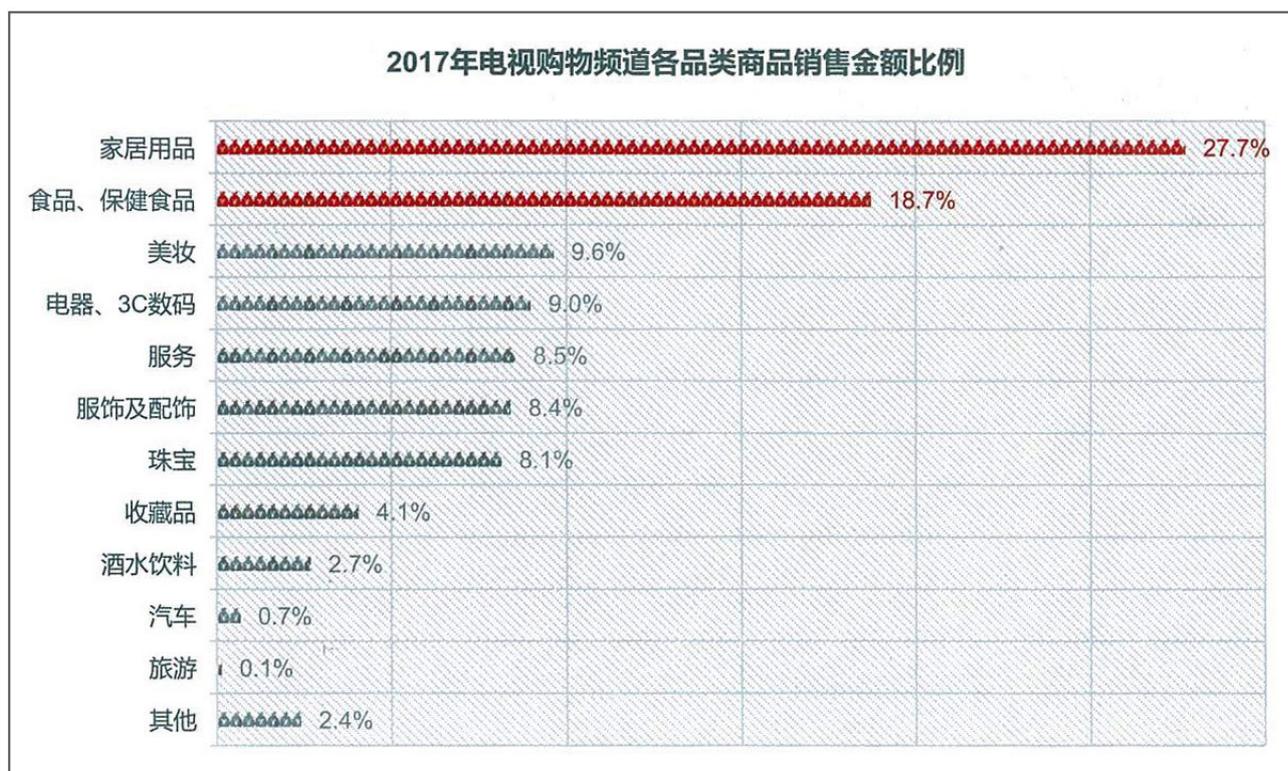
为更好地服务电视购物频道消费者，提升频道的销售业绩，电视购物频道在商品开发中坚持高品质发展战略，重视开发高质量的商品，并努力调整商品结构，以适应消费需求的变化。以频道数量划分，电视购物销售的商品主要可分为两类：一类为与人们日常生活息息相关的消费品品类，80%以上的电视购物频道都有销售，是电视购物频道的“标配”商品品类，主要由“家居用品”、“食品、保健食品”、“电器、3C数码”、“服饰及配饰”和“美妆”商品构成；第二类为非生活必需品，进行相关商品销售的频道数量相对较少，且这类商品更多地满

足个性化消费需求，如“旅游”、“汽车”、“母婴”等品类。而对于频道而言，这些商品将更有机会形成频道间的差异化经营，构成频道商品特色。

从覆盖规模来看，各类型频道销售的商品品类集中，商品结构相似程度较高。电视购物频道从引领品质生活的主旨出发，在生活消费品品类形成规模销售的基础上，不同频道仍需开发符合自身经营优势与特色的商品，打破商品同质化局面。

**销售贡献：家居用品、食品、保健食品是销售支柱品类**

**通过对32家电视购物频道提供的商品品类及销售数据分析发现，2017年，家居用品（含厨房用品、家装）和食品、保健食品是销售额占比最高的商品品类，分别占到销售额的27.7%和18.7%。（详见25页上方图片）**



数据来源：2017年电视购物频道经营数据统计（32家），其他商品包括运动户外及母婴

### 3、2017年跨境商品发展

2017年，15家电视购物频道销售了跨境商品，占比44%，比2016年的17家有所减少，2家区域频道不再开展跨境商品业务。销售跨境商品已经成为全国频道的“标配业务”，82%的全国频道坚持开展跨境商品销售业务，而区域频道参与跨境商品业务的频道数量较少，分别占比33%和13%。

在跨境商品品类的选择上，电视购物频道不约而同地聚焦开发提升消费者生活品质的商品。随着人们生活水平的不断提高，消费者对健康的关注度越发强烈，保健品、保健食品的作用已被大众广泛认可，而消费者对于境外保健品的质量和功效也更加信赖。

除了追求更加健康的生活状态，消费者也非常重视对“美”的追求，化妆品已经成为现代女性的生活必需品。女性消费者在购买美妆用品时体现了青睐境外大品牌、花费高、购物频繁等特点。针对女性消费者的购买需求，8家电视购物频道开发了“美妆”商品。

由于行业内商品同质化现象普遍存在，电视购物频道经营压力加剧，需要通过引入更多品质商品丰富频道产品线，满足消费者日益增长的购买需求。相比传统商品，开发跨境商品对于频道而言，需要投入更多人力和物力，虽然跨境商品现阶段对频道销售贡献不大，但发展势头良好，2017年销售跨境商品的频道中，67%的频道实现了跨境商品销售额的增长，且平均增幅达到117%。在政策利好的保障之下，跨境商品发展与销售增长将在2018年再上一个新台阶。

### 三、电视购物行业的渠道发展

近年来，传统媒体与新媒体在不断融合中共同发展，各渠道都呈现了不同的发展特点，有线电视网络用户规模逐渐缩减、网络成为大众消费的主要阵地、以互联网电视为代表的渠道快速发展。在此情况下，电视购物频道通过布局多渠道，在力求保持传统渠道优势的同时，积极发展新渠道以适应消费习惯转变的趋势，在转变与融合中寻求更好的发展，更好地迎接市场中的挑战。

### 1、渠道销售情况

2017年电视购物行业主要销售渠道有：有线电视网络渠道、网络（官方网站、APP、微信、直播）、外呼、互联网电视、产业子公司、型录、实体店等。

有线电视网络渠道：虽然面临用户数量缩减的问题，但多年经营培养的媒体公信力和消费群体基础好，目前仍是电视购物频道最重要的销售渠道，销售金额占比最高，达到67%。

网络渠道：销售贡献位列第二，销售金额占比18%，包含微信商城、官方网站、

APP等。

外呼渠道：销售贡献排名第三，目前占比不高，为6%，但2017实现的销售贡献同比2016年增幅达23%。

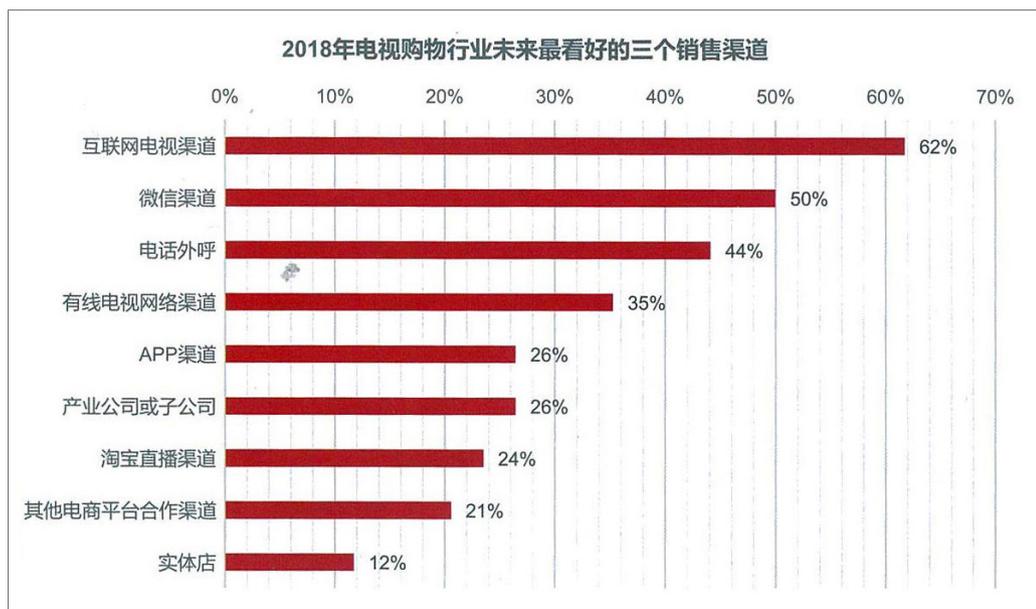
互联网电视渠道：2017年销售贡献增长最快的渠道，销售贡献同比2016年增长37%。目前销售贡献在所有渠道中排名第四，销售金额占比3%。互联网电视渠道包含IPTV和OTT。

### 2、渠道发展现状

传统有线电视网络渠道作为电视购物频

道销售的基石地位仍十分稳固，但各频道也都认同电话外呼、微信等渠道的销售增长对销售额贡献。

立足电视大屏，坚持多渠道布局和发展，通过创新营销和差异化手段吸引不同渠道消费者的关注、在竞争中获得更大的市场份额，是电视购物频道在渠道发展中的追求。洞悉受众媒体接触习惯转变，根据淘宝直播、互联网电视等新媒体渠道受众的特点，积极探索适合的节目模式和商品类型，在渠道发展方面实现频道经营的转型升级。（如下图）



数据来源：2017年电视购物频道经营数据统计（34家）

### 四、电视购物行业的会员发展

经历了十余年的成长，电视购物频道依托于有线电视网络的优势，在会员积累方面得到了很好的发展，也成为电视购物行业应对电商等新零售业态冲击的基石之一。

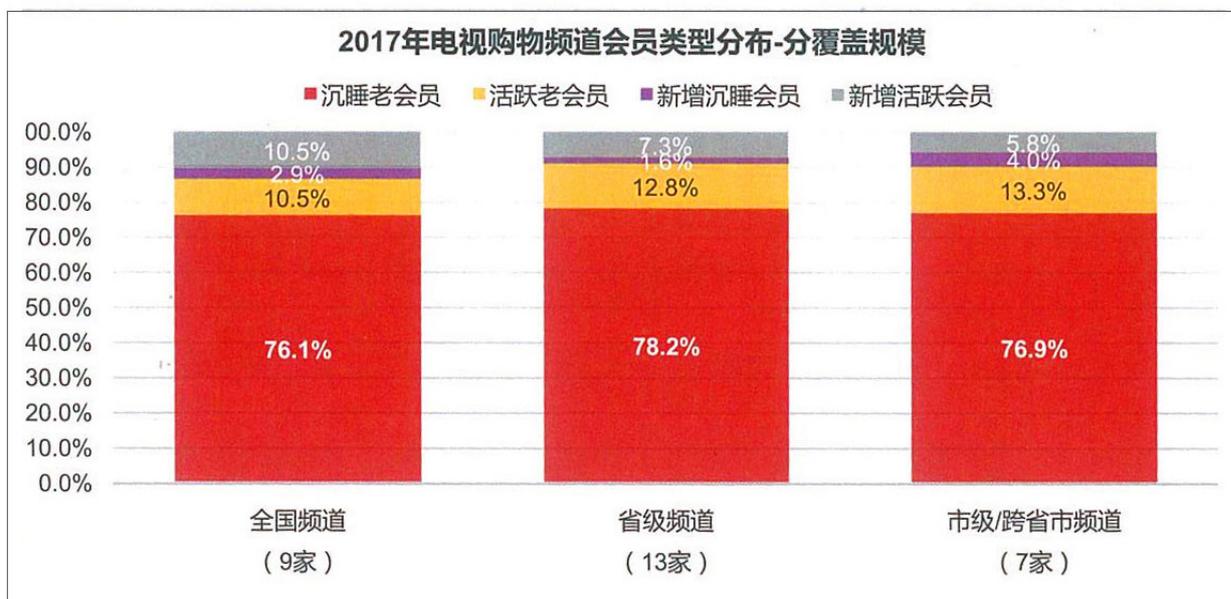
在新零售时代，如何唤醒老会员这座沉睡的宝藏，以及引入新会员，尤其是年轻会员，是电视购物行业会员发展的重

中之重。

#### 1、2017年会员规模：超过8200万

2017年电视购物行业各频道在有线电视用户数量下滑的影响下，较2016年实现了9%的会员增长，这意味着新渠道开拓效果开始显现。30家电视购物频道中，82%的频道表示，“老会员的口碑传播”是拓展新会员的主要途径。

由此可见，着眼于产品和服务，在消费者中形成良好的口碑，是电视购物频道能够不断扩大自身会员规模的重要因素。除此之外，“线下活动推广”和“移动端转化”也是大部分电视购物频道实现会员增加的有效途径；还有29%的频道通过“外呼宣传”的方式实现会员数量的增长。



数据来源：2017年电视购物频道经营数据统计（29家）

## 2、2017年会员人群结构：女性为主，年龄结果整体稳定。

28家频道提供了会员性别和年龄属性数据。根据数据统计，电视购物行业的会员以女性为主，46—60岁的人群占较大比例。

数据显示，女性会员占比63%，远超过男性的37%，基本和2016年的会员性别结构保持一致。会员年龄结构分布中，35岁以下会员占15%，36岁—45岁会员占22%，46—60岁会员占比最大为40%，60岁以上会员占23%。

## 3、2017年会员活跃状况：沉睡老会员占比77%（详见上图）

近年来电视购物行业受到电商等渠道的冲击，老会员沉睡比例连续两年超过70%。本着开源和节流并重的思想看待会员资源利用，在频道不断吸引新用户的同时，沉睡老用户的唤醒也是各电视购物频道面临的重要课题，尤其是会员资源体量有限和覆盖较少的区域频道。

从新会员活跃度角度，2017年引入的新会员中三分之二有消费行为，从侧面反映了电视购物的商品营销能够满足用户需求。如何重建与沉睡老用户的有效沟通是老用户唤醒工作的关键所在。

2017年调研数据显示，物质激励、数据分析、会员活动是频道进行会员经营时主要使用的方式，分别有88%、71%、56%的频道使用了相关方式进行会员经营。除了普遍应用的三种方式以外，也有部分频道通过更具特色、更有针对性的方式，例如粉丝经营、VIP会员服务等形式进行会员激励。

## 4、会员贡献：11%的活跃老会员是中重度消费者

数据显示，绝大多数活跃会员每年在电视购物频道的订购次数在1—10次之间，活跃新会员以尝试消费为主，普通会员占比高达95%。活跃老会员中，中重度消费者（订购11次以上）的占比明显高于活跃新会员，中级会员占比8%，高级会员占比3%，说明超过10%老会员已经养成了电视购物消费

习惯，同时也有较强的商品购买欲望。如何提升普通用户在电视购物的消费频次，实现从普通会员向中高级会员的转化是电视购物会员营销工作面临的又一个课题。

## 2017年会员课单价：平均客单价758元，会员黏性稳定向

随着我国经济社会持续快速发展，人们的生活质量不断改善，消费水平不断提升，电视购物消费者购买力也不断增强。数据显示，2017年电视购物频道平均客单价为758元，较2016年提升6%。其中，全国频道、省级频道的会员体现了更强的购买力，平均客单价达到830元和874元，同比2016年分别有22%和6%的增长。

经历了2016年的“艰难转型期”，电视购物行业在2017年更加积极进行经营模式的升级探索，在节目规范、商品差异化、融合多渠道发展等方面进行创新升级，经过渠道、商品和会员服务的共同努力的经营中，电视购物行业的发展呈现良好态势。

千里之行  
始于足下

# 行

播出人一起做过的那些事

追梦的步伐

舍小家·惠大家

温暖春节满满爱

有一种坚守叫春节我值班

人才盘点，激活惠买组织活力

段子手郭静：商品开发的流水账

# 播出人一起做过的那些事

文 / 节目制作中心传输部 郑黎强



## 节目制作中心传输部

全年 365 天 24 小时保障频道安全播出。面对优购物、时尚购物、爱家购物、文物宝库、三佳购物等多频道的同时直播、录播任务，传输部员工兢兢业业完成着每一项繁琐而严谨的工作，用自己的实际行动践行着“播出安全重于泰山”的承诺。



# 春

部门中的每一名成员对于2017年的春季印象犹深。春节这个合家团圆、敦亲祀祖的日子就在这个季节里，当整个园区人去楼空的时候，有一个角落还有一些人在继续留守着。当除夕之夜零点的钟声响起举国欢庆的时候，有一个角落还有一些人在紧张的工作着战斗着。每逢佳节倍思亲，播出人也是人也有血有肉有感情也会思念远方的亲人，但是由于工作的特殊性为了频道播出安全稳定，大家自觉的将这份思乡情思亲情深深的藏在了心底的最深处，把安全播出这一工作职责放在了第一位，就这样安稳的度过了春节这一重大安保期。节后的工作是紧张有序的，时尚购高清系统正式上线运营，没过多久北京爱家购物和文物宝库频道也相继开播，至此部门承接播出频道达到了4个。在人员严重不足工作量猛增的情况下部门每一名成员都感受到了莫大的压力，要知道这4个频道中有2个频道带有超长直播任务，监播的工作更加繁重了，而两会这一重大安保期也在这一时间同时来到了，就是这样播出人用他坚定的信仰、极强的毅力经受住了重重考验硬生挺了过来，春季完美的结束了。

很多同事一定对于传输部这个部门知之甚少，至于传输部的主要工作内容播出是什么？我想知道的就更是凤毛麟角了。幸好有惠优SHOW这个平台的存在，借助它很荣幸的向大家介绍一下传输部这个存在感很低但又极其重要的部门。

也许很少有人留意到位于7号楼南区1层前台的左手边有一扇很不起眼的小白门，而这扇不起眼的小白门背后就是传输部的工作地了，这里是每一名播出人日日夜夜坚守的阵地，为什么要说日日夜夜呢？这跟传输部是全世界唯一一个全年无休日的部门工作特性有关，为什么会有这一特性呢？因为传输部的主要工作职责就是安全播出这一原因，而播出究竟是什么？

其实简单的说播出就是把制作好的节目内容通过一系列专业的设备传送到千家万户中，让老百姓可以在家通过电视机收看到我们频道的精彩画面和内容，难点在于全年12个月，365天，8760个小时，525600分钟，31536000秒里每时每刻每一秒甚至每一帧都要做到准确无误安全稳定的播出，想要达成这一点就很不简单了，很高兴2017年传输部又一次不负众望完成了这一壮举，这其中的辛酸苦辣甜只有播出人自己知道，可能有人会对如何完成这一壮举很感兴趣，那么请您品茗享乐听我慢慢道来：2017年播出人一起做过的那些事。



# 夏

该怎么说呢？2017年的夏季对于传输部来说应该算是感恩的一个季节，因为在这个季节里公司为传输部输入了一批新的血液。以老带新传承播出精神成了这个季节的主旋律，播出人的传承除了工作技能的授予外，更重要的是一种踏踏实实、兢兢业业、吃苦耐劳、坚定不移的精神继承，有了这种精神就能面对任何挑战，而新的挑战优购物高清系统的正式上线运营也适时而至，这对于播出人来说工作标准有了新的高度，虽然即便加上新人人员不足的情况依然存在，但是这并没有挡住播出人前进的步伐，因为每一名播出人都有一颗坚毅的心。



# 秋

涨涨涨！冲冲冲！2017年的秋季，公司为了冲销量、涨业绩，各种PK赛搬上节目舞台。对于频道直播中的监播要求再次提高，既要保证节目中的内容不违反广电61号令的相关规定，同时还要符合节目中心呈现规定要求，如何拿捏精确难度很大，面对困难播出人并没有低下高昂的头，通过丰富的行业知识超高的工作水准，播出人顺利完成了这一期间的工作，同时还安稳度过了国庆这一重大安保期，北京的秋总是那么短暂，伴随着秋雨带来的寒，冬意也愈来愈浓。



# 冬

薪火虽微，聚而成雄。播出人的团队感是最强的，没有众志成城、万众一心的凝聚力想要完成全年安全播出任务是不可能的。而有了这种超强的凝聚力即便面对凛冽的寒冬也可以如沐春风。2017年的冬季格外的冷，但是这并没有影响播出人完成全年安全播出工作的任务，在这个季节里，播出人通过自己的努力终于顺利完成了这一壮举。

了然于胸的专业知识，熟练应用的工作技能，加上坚毅执着的播出精神，以及众志成城、万众一心的团队理念，播出人对于2018年这一新的开始新的挑战做好了充足的准备。

在新的一年里还将陆续新增更多的频道，每一个频道都会包装成精美的花朵去肆意绽放，播出人有信心去承担，更有信心将所有花朵，通过双手安全平稳的送达世界每一个角落，让世界变成花的海洋。



# 销售冠军李凯妍： 追梦的步伐

文 / 客户服务中心 时尚购业务部 李凯妍



简单的事情重复做，  
你就是专家；  
重复的事情用心做，  
你就是赢家。

引言：李凯妍是石家庄客户服务中心时尚购业务部的普通一员，但在平凡的岗位上，她做出了不平凡的业绩。2017年，李凯妍实现1100万的结转销售数据，是当之无愧的销售冠军。

今天就让我们感受一下李凯妍追梦的步伐。

**时间就像指缝里的沙子，你抓或者不抓，时间就在那里，一分一秒的过去，而且不会有任何差池，时间对于我们每个人来说，是最最公平也是最不等人的。所以我们能做的只能是活在当下，把握今天。**

转眼间，我来到惠买已经整整两年的时间了，其实我并没有为公司做出惊天动地的贡献，也没值得炫耀的骄人业绩，我所做的只是全身心地做好属于自己岗位上的每一项工作，尽我最大的努力和最大的能力的去完成每一项的任务指标，及时总结经验，时刻反思工作，吸取教训，向他人交流学习，争取把自己的工作做得一次比一次的出色。

我想提高工作效率，或许一次次的销售业绩是你曾经努力留下的唯一印记，感谢惠买提供这么好的平台，感谢领导和同事对我的帮助、支持和关心，让我能够在惠买这个大舞台上尽情的展示自我、实现自我。

电话销售我原来没有任何经验，刚来公司的时候是我的组长带着我们所有人，一点一滴的教我们该如何设线，如何帮助顾客，如何让顾客满意！部门领导更是为了公司的业绩整日操劳着。后来我们部门逐渐强大起来，我开始渐渐懂了一根小小的电话线牵动的更是亿万顾客的心。我开始尝试与顾客互动起来，帮助顾客解决问题，从中我也体会到前所未有的快乐！

我慢慢的越来越喜欢销售，我热爱有激情、有挑战性的工作，一份有激情的工作，使我的生活多姿多彩，让我的未来灿烂辉煌。

借助今天这个难得机会，和大家分享我的一些销售心得，也是我做销售的一些感悟。

### 1. 心态

作为一个销售人员，要有良好的心理素质，包括承受压力、承受挫折的能力。同时还要拥有耐力、虚心和宽容，我们要以平常心，应对客户的各种问题。如果不能让顾客满意，那一定是我们自己的问题。放平心态比什么都重要！

### 2. 学无止境

要多学习，学会怎样沟通。这样才能和顾客找到共同的话题、

有共同兴趣，客户提到哪儿，我们就能想到哪！面对不同类型的顾客，我们对症下药。要有不同的沟通技巧来顺应顾客。我们的销售才会如鱼得水。

### 3、沟通

要有亲和力，这样顾客才愿意和我们交流，给对方以足够的尊重，学会倾听，时而做出回应。只要顾客愿意与我们交谈，那么，我们就成功了一半。

### 4、专业素质

当和我们的顾客进行沟通的时候，要对我们销售的产品优势很熟悉，对产品的功能和应用很熟悉，你能给顾客带来很多意想不到的东西，可信的服务保障，让顾客认为我们是这方面的专家，我们就是他们的顾问。

### 5、恒心

销售人员的辛苦，大家有目共睹，我们要有吃苦耐劳，持之以恒的精神，简单的事情重复做，重复的事情用心做，脚踏实地，持之以恒，不怕吃苦，那么胜利就在眼前。同时要有十足的干劲，激昂的热情，更要有不达目的不罢休的冲劲，千方百计，充满热情的进行销售工作。

### 6、感恩

我们要对顾客真心，对公司诚信，做到对外真心实意，对内精诚协作，这是对事业，对人生的一种态度，真正的用心做事，用信做人，保持一颗感恩的心，销售，我们将所向无敌！

作为公司的一线销售工作人员，我们承担着销售任务，压力与风险并存，付出与回报同步。营销公司各产品时，需要充分熟悉公司各产品，准确把握公司各产品营销策略，积极主动营销。长剑·短剑，我们都无法选择，聪颖，愚钝，我们也无从选择。我们所能选择的，就是紧握手中的剑，然后不懈怠的前进，前进，再前进……

**2018, 追梦的脚步，愿越走越远！**



# 舍小家 “惠” 大家

文 / 行政管理中心 贾蕊

每逢春节，都是公司园区最安静的时候。各部门的同事辛苦了一年，带着期待踏上了回家的路。与家人团圆、与朋友相聚，去迎接新年的祝福。但有这样一群人，会默默的出现在惠买园区的每个角落，排除安全隐患，检修设备设施，确保节能运行，为园区提供坚实的后勤服务，这就是我们行政人。

惠买园区的安全，对于行政中心来说是头等的大事，无论何时从不懈怠。日常工作中，行政同事自动发起了全员巡检，每个人都会参与其中，按照轮值的日期、地点、要求逐项完成。而春节假期，更是排查隐患，维修检修的好时机。所以，无论是乙方的保安、保洁、设备运维人员，还是行政中心

内部的维修、办公人员，都会在春节长假前制定好假期内详细的工作计划，利用这个机会来进行全园隐患的排除。我们的维修师傅，24小时在岗，检修水、电、暖各类设备（部分检修需要在夜间完成）；我们的乙方工作人员会利用春节长假对消防设施、空调设备进行全面的检修，保洁人员对办公区域进行整体的清洁、除蟑除虫。

行政中心的值班同事们也会按照制定规划好的巡查表格，对每个办公楼、每个重点区域逐一进行功能及安全排查，发现问题及时解决，力争在大家复工前恢复正常，给同事们创造一个良好舒适的办公环境。

我们行政部门内部经常开玩笑说，不



知从什么时候起，行政中心在招聘的时候都会刻意的问一句，家是哪里的，是否可以参与假期值班？以前只觉得值班就是坐在那里等待着为有需求的同事提供服务，参与后才发现，假期值班的重要性及价值所在。

那么，让我用春节值班的实践数据告诉您一些园区里的小秘密：**如果围着园区走一圈，把重点位置检查巡视一遍，需要大约 2.5 个小时；根据每个人步子大小的不同，我们大概会走 13000-14000 步；整个园区的消防设施共有 211 处，6 部电梯，3 部食梯，42 个公共卫生间……**

值班人员会在大家放假的第一天，把每个工位的水壶、加湿器、鱼缸灯等带电源的设备检查一遍，切断电源，杜绝安全隐患；对厨房所有安装了天然气管道的房间进行仪器测漏检查，对冷库进行运行检查。在假期的最后一天，值班人员会把全园所有饮水机的水全部更换一遍，保证大家节后不

喝沉水，全部都是新制出的纯净水。把每间宿舍检查一遍，保证大家在回来入住时，房间内的水、电、灯、暖，全部正常并且安全无隐患。

维修师傅王金龙在春节假期期间处理了两起突发漏水、跑水抢修工作。大年三十当天，7号楼5层空调主管道漏水，整个5层空调设备都会有冻崩风险。大年初一的时候，二期总包办公室阀门冻崩跑水，若不是巡视及时，恐怕又会造成其他的损失。维修师傅在缺少正常维修配件的情况下，利用现有资源及实操经验对漏水点、跑水点进行控制，保障空调的正常运行，管道阀门的临时封堵。在没有抢修任务的情况下，维修师傅也会每天把全园所有有水的地方巡视一遍，打开龙头放水，防止冻崩风险。热力站每天巡视4次，既要控制室内温度不出现冻结现象，又要合理的调节末端空调出口温度，保证无人办公的情况下，节约能耗资源。

值班同事武稳，虽然家住北京，但是距公司很远，单程需要3-4个小时的时间。一个小姑娘在大年三十晚上赶回公司，舍弃与家人观看春晚，共同跨年的机会，来园区与乙方人员共同对公司及公司周边的安全情况进行检查，避免爆竹燃放等隐患所带来的风险。当她吃上饺子的时候，春节晚会已经放起了难忘今宵的主题曲。

初一清晨，当行政微信群里传来行政值班人员、乙方值班人员发来的安全情况通报及拜年视频的时候，我想每个行政人心里都是温暖而踏实的。

园区运行的背后有我们每个人的付出，我们为此而骄傲。而正是因为对公司的热爱、对工作的热爱、对惠买大家庭的热爱，才使得我们甘愿放弃与家人一起团聚的机会，舍小家“惠”大家，为园区的安全运行保驾护航。

**感谢行政团队的每一个同事！2018，我们一起加油！**



# 温暖春节 满满爱

文 / 石家庄客服部 李欢

又是一年春节时，每逢佳节倍思亲。慈母手中线，游子身上衣，春节成为我们一年当中最重要的节日，春节意味着团圆，意味着团聚，意味着家的温暖，而今年我过的是一个不同于往年的春节，一个更有意义，更加温暖，更加难忘的春节。  
滴答，滴答……

离春节的日子更加接近了，当我知道过年值班的消息时，心中不仅没有不能和家人团圆的遗憾，反而更加期待在公司过年的感觉。由于热线特殊岗位的工作需要，我们做到的是真正的 365\*24 优质专业的服务，而我们每一位接线员就是这台精密机器正常运转的螺丝钉，承载着整个公司的伟大使命——让生活更有品质。

转眼间，来到公司已经 2 年半的时间，我很幸运能够融入到惠买这个大家庭当中。因为在这里，我学到了更多，成熟了思想，磨练了意志，感觉当初“时尚新星”的活动就在昨天，师傅及组长、主管对我的帮助也历历在目，心中充满了感恩。

打开回忆的大门，满满的都是爱。在忙碌的工作之余，公司为我们精心准备节日的

各种活动、祝福、恶搞、礼物、红包等等，让我们找到了另一种“家”的感觉。在这里，我们是被尊重、被理解、被认可、被关心的，生日的时候会有特别的温馨生日礼物和生日宴会，节日收到的营养破壁机让注重养生的父母频频点赞，天然的酸奶机让喜爱天然食物的爷爷奶奶喜笑颜开，进口的红酒让亲朋好友羡慕不已。这些点点滴滴都化成甜蜜的丝线，让我的心和公司紧紧缠绕在一起。

定格除夕，感谢公司领导提前为我们准备好的“开心年夜饭”，每个人都乐在其中，大家脸上都洋溢着幸福的笑容。各种贴心礼物，从毛绒玩具到红包一应俱全，从包饺子比赛到运气大比拼，热闹无比。过春节吃饺子寓意是大吉大利。另外，饺子形状像元宝，包饺子意味着包住福运，吃饺子象征生活富裕美满。集各路大神一起准备了美味芹菜肉馅、可口香菇鸡肉馅和鲜香韭黄馅，夜幕降临我们的温馨比赛就开始了。两两pk，相同时间内谁包的饺子最多，还有原来不会包饺子的小伙伴比赛，现学现包看谁包的最好，吃饺子幸运大比拼，饺子里面有五毛一块不等，对应红包远红外治疗仪等大奖。热闹的氛围，真挚的祝福，满屋子的欢声笑语，让我与和自己一样不能回家过年的同事都感觉到无比的贴心和满足，那种高兴和满足也就转化成了另一种温暖。

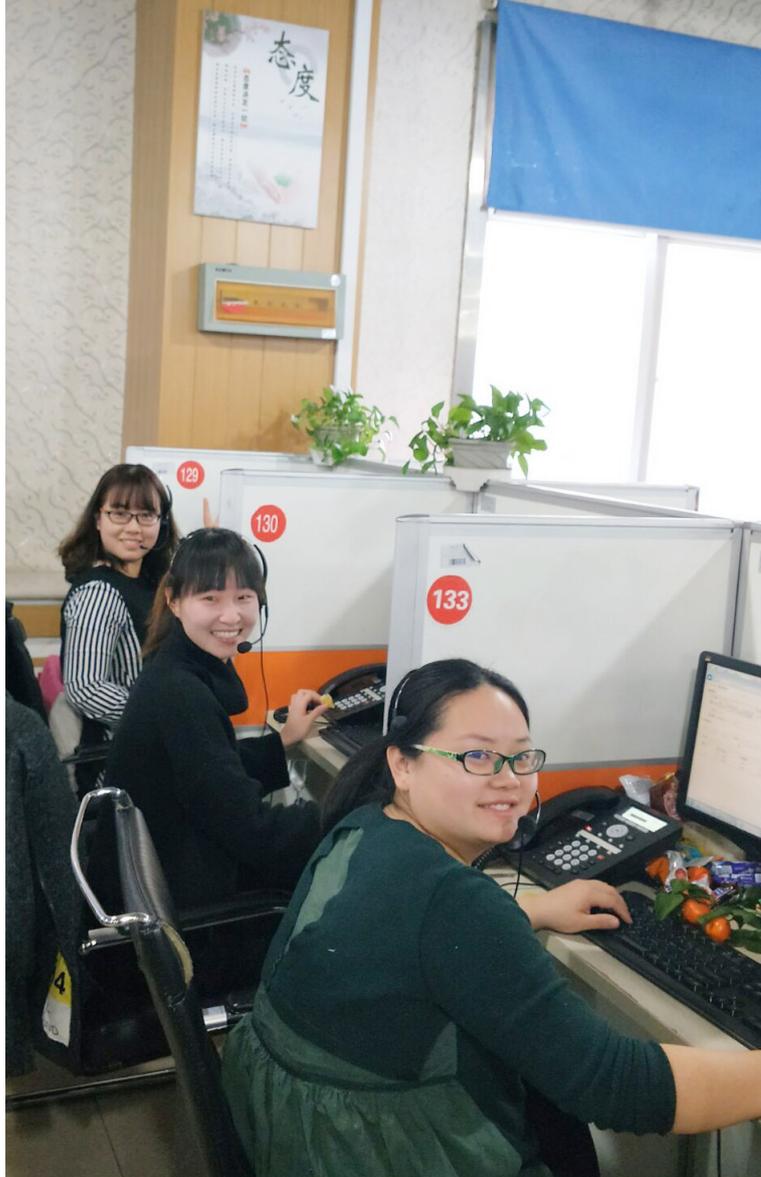
除夕的办公室是热闹的，也是感人的。那天的工作与往常一样，我一通电话接着一通电话的帮助顾客解决疑虑选购合适商品。当我帮一位阿姨选购好商品时，她忽然急切地跟我说请稍等，生怕我马上接起下一通电话似的。我微笑着跟她说：请您不要着急，我们随时为您服务！只听到她稍微停顿几秒，吸了一口气微笑着说：“姑娘，我是你们老顾客了，我特别喜欢你们时尚购物，觉得东西好服务好，知道你们有的过年也不能回家，希望你们都能开开心心的，祝你们春节快乐！”顿时，一股暖意从我心中涌起，泪水在眼睛里打转，没有什么比懂你更重要，此刻，我觉得我是被认可、被理解、被理解的。

每当想起与小伙伴们一起在公司里过春节的许多温暖画面，满满的温馨感，充实感、满足感。新的一年开始了，我与公司又成长了一岁，希望来年能够兢兢业业工作，踏踏实实上班，与公司一同成长，期待新的一年里百尺竿头更进一步。



# 有一种坚守 叫春节我值班

文 / 客户服务中心优购物 李亚娟



大红的灯笼高高挂起，守岁的爆竹声响起，大街小巷都洋溢着过年的喜庆。暑往寒来，来到惠买这个大家庭已经7年，2018戊戌狗年，自己的本命年，憧憬着利用年假看看外面的世界，感受一下诗和远方，结果安排我值班，心里当时有点小失落，转念一想年后出去看外面的世界也行，大洋还能少花点，坚守岗位，为电视机前的会员提供无缝隙的服务。

春节由于各部门都放假，需要在休息前把各种对接以及准备做好，与行政对接，往回运牛奶、面包、火腿肠、饮料、水果以及各种零食，几趟下来，培训室的储备物资已经堆成几座小山，看着这些物资，心想，这样春节值班的一线员工们也能在接线之余放松自己，吃点水果、零食，非常有过年的氛围了。

过了除夕就是初一，初一发红包更是让所有人都非常期待的，人员各个抽红包前把自己的小手擦的香香的，希望在新年第一天抽个毛爷爷，给自己带来一个好彩头；红包打开的一瞬间，惊叫声不断，有红色百元大钞，就算小面额的亲也有额外的惊喜，毛绒玩具，整个大厅洋溢着过节的气氛，预示着鸿运当头，惠买大卖！

2018 春节 7 天值班很快结束，服务水平超目标值 1.3 个百分点，各项工作平稳交接，大厅悬挂的宫灯、中国结以及春节拉花预示着 2018 我们不一样！

除夕 惠买姐妹奋战在一线！

地球不爆炸，我们不放假！

宇宙不重启，我们不休息！

风里，雨里，我们在等你！





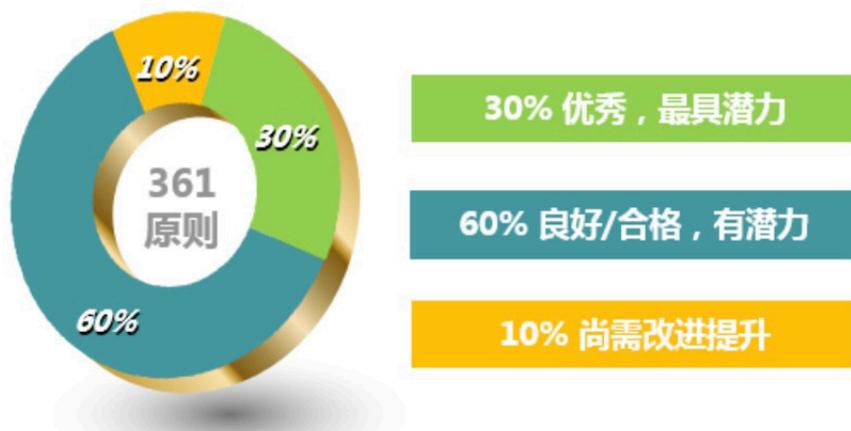
# 人才盘点， 激活惠买组织活力

文 / 人力资源中心 潘晶晶

目前，公司各部门在人的问题上都面临窘境，人不够用、人不好用、人难培养、人留不住……等等与人相关的问题层出不穷，急需我们去解决。为了有效的解决当前遇到的这些问题，公司计划于近期采用人才盘点的方式，充分的了解现有的人员状况，了解有哪些人才、哪些人是公司可以持续培养的以及未来应该吸引哪类人才加入公司的队伍等等。通过盘点，各部门主管负责人可以更清晰的了解团队，人力资源中心也会根据盘点结果，提供更多的建议来帮助团队进一步提升管理能力。

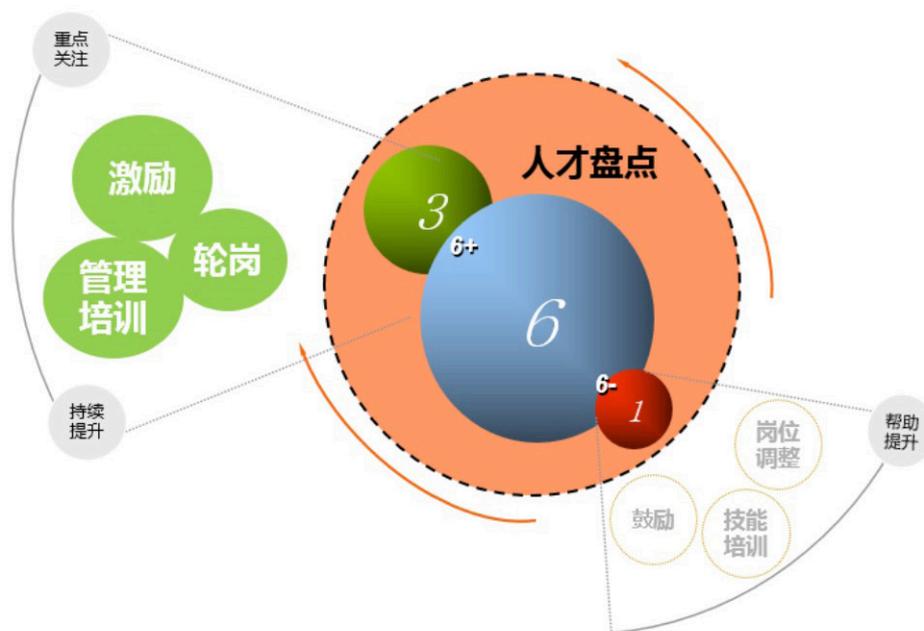
## 一. 盘点原则

此次盘点将依照 361 原则，将现有人员按此原则进行评估分类，即 30% 为符合当前岗位要求且最具潜力，在公司长远发展中最不可或缺的优秀人才；60% 为符合当前岗位要求，胜任当前工作要求的人员；10% 为与当前工作岗位有一定差距，尚需改进提升的人员。



## 二、盘点结果的应用

- 1、评估等级为 3 或 6+ 的员工，将作为员工的榜样，并作为公司重点培养关注的对象，优先享有培训、轮岗等机会。
- 2、评估等级为 6 或 6- 的员工，公司也将充分给予培训、锻炼的机会，使其不断提升，迅速成长。
- 3、评估等级为 1 的员工，公司也将重点给予关注，并给予有效指导和帮助，使其尽快改进提升。



## 三、盘点步骤

1. 人力资源中心提供盘点评估工具给各部门负责人参考，评估过程中，各部门负责人可依据 361 原则，并参考评估工具，对本部门员工进行打分评估。
2. 评估结果人力资源中心汇总、分析，并反馈给各部门负责人，以便各部门制定更有效的用人计划。
3. 希望通过此次盘点，能够有效的提升各部门用人、识人的能力，为管理者和被管理者提供更好的发展。

# 段子手郭静： 商品开发的流水账

文 / 商品中心 郭静



引言：郭静，其实并不文静，擅长自嘲、有着一颗逗比心的她，没事总爱发段子，所以被称为商品开发中心的“段子手”；又因名字和《射雕英雄传》郭靖同音，又常被同事戏称为“郭大侠”。来公司这几年，郭大侠在商品开发中心业绩卓著，多次获评“商品开发贡献奖”。今天，我们就来了解一下“段子手”郭静在商品开发工作中的流水账吧。

## ✓ 与电器的初次见面

我叫郭静，进入公司后就一直在商品中心工作，期间所有品类几乎都接触过，感情和经验最多的应该就是电器了。还记得刚调整到电器部门后也是懵懵懂懂的，毕竟不是科班出身，虽然说商品开发的逻辑都是一样的，但是对于电器的结构和成本却是知道的少之又少，而且正好赶上那个时候公司整合资源，缩减 SKU，砍掉很多贸易商和售后不完善的厂家，电器尤甚。

感觉当时真的是一头雾水。我的领导高总对我们说：“你们不要有压力，我们一起努力！”高总帮助我们捋顺之后，又告诉我们大胆放开手去做，要有自己的想法，更要创新，有什么事我替你们担着。我顿时感觉不再唯唯诺诺了，信心满满的开始商品开发工作！

当时也算幸运的，虽然电器在 2016 年产品结构不完善，但我遇到一个专业的厂家就是莱克电气。印象特别深刻，当时拿来这款净水器大家一开始并不是很看好，感觉这就是一个饮水机却要卖到 3000 元，有些天方夜谭。厂家就一遍一遍给我们每个人讲解这个产品的功能和其应用的技术和材质。

那会我家娃儿小，从出生以来就一直喝的是昆仑山矿泉水，本着节约的目的，我搬回家开始试用，用上之后才发现这一个小小的机器好处大大的！最方便的就是解决了娃儿的夜奶问题！真的是饿了随时去沏奶！还非常受益婆婆早上爱冲鸡蛋，公公每天喝茶，再也不用等烧开水了。真的是越用越喜欢，生活太便利了，从这也启发了我，能真正改变生活的产品不正是大家所需要的吗！这个产品上市后真的是受到顾客的喜爱，公司上下也是争相购买，这小小的成功也非常感触我，以至于后面开发每款产品都先拿回家试用，让家里人来感受这款产品是否值得购买。

## ✓ 开发初体验

最原始的开始浏览网页看各大平台推出的产品，看看当下哪些产品畅销，喜欢和淘宝小二聊天，他们的敏锐度非常高，我们好多现在卖的产品都是他们前一两年就在销售的产品。线下我就是去大卖场和售货员聊天。

还有一个就是我爱去转楼盘，出差或者旅游的时候都去当地楼盘看一下，看样板间，尤其是精装高档楼盘，里面会有很





多国内外知名电器，只能说科技改变生活，现在模式越来越趋于智能化。

住酒店也会无意当中去关注用的什么灯，吹风机、浴缸、马桶等等，往往这时就会各种盘问为什么，估计售楼员和酒店前台都会认为我是神经病吧，哈哈。每个机场、高铁里的马桶我都翻过看是啥牌子，每每这时看到我负责的品牌，就会特自豪，恨不得让大家都知道我们台在卖这个产品，还是我负责的呢。（傲娇脸）

### ✓ 挺过艰难期

2017年上半年其实挺难的，接触了越来越多的好品牌大品牌，但是搞不出业绩，在这就不得不特别感谢生活电器的PD和SH们，真的是他们一点一点的把这些品牌研究出来。针对每个品牌的特性，节目上优化做起来的，每一个单品的成功都离不开他们的努力和帮助，当时每次制播会都是高总一起参与，把他对行业和品牌的认知分享给我们，一直教导我们，产品品质和售后都是最重要的。

有了上半年的累积，使得下半年电器一直呈上升趋势，超额完成了公司目标。虽然年底交的试卷还算可以，但是在我我心里却一直耿耿于怀松下和凯驰两个品牌。当时去过日本QVC参观学习，到日本发现松下这个品牌在日本地位特别高，连他们的员工都是，在QVC一进门那里更是看到一座全金的凯驰产品，据说是年销售额达到一定份额才可以得到这份殊

荣。当时就觉得这么好的品牌在我手里没有做起来真的挫败感很强，同时也给自己设定了目标，一定要努力把这两个品牌做起来。（加油奋斗脸）

### ✓ 探索客户需求点

平时我们打交道最多的就是厂家和产品，卖的好与坏就是看完成率来判断顾客的接受点在哪。为了更好的清楚顾客需求点，2017年莱克公司在北京和苏州分别作了一次线下见面会，邀请了我们购买莱克产品的会员，真真切切去听他们购买的心声。

当时感触也挺大，尤其是有位80多岁的奶奶，她到现场跟我们说，她和老伴都有结石，因为水太硬，但是喝了这个水之后改善很多。老奶奶是专门过来感谢厂家的。还听到了一些大爷们说晚上经常要起夜吃药，特别方便等等。我顿时有一种自豪感，能让大家喜欢的产品是每个商选人最大的心愿。

有好就有坏，大家也提出了很多需要改进的地方，当得知我们是优购物工作人员时，大家又活跃起来了纷纷夸哪个产品好，推荐给多少人买，还一起议论最喜欢哪个客服等等。当然也有一些负面的信息。例如哪些产品买回去就完全搁置了，哪些商品买回去随手扔掉或者送人了，说我们夸大其词，但总体来说对我们优购物评价还是很高的。这样面对面和顾客去交流倾听这些真实用户的感受，对我们后面开发和节目都有很大的提升。

## ✓ 新动力新法则

2017年，我基本都是在运营品牌做业绩，新 item 比较少。2018年，我暂时有了这些品牌的业绩支撑，所以接下来主要精力会放在开发新 item 上面，多增加一些新的 item。同时，优化一下 SKU，还是要找国内外知名品牌来操作，目前来看电器的品牌，除非为了甩货，不然还是喜欢和我们合作，做品牌推广。要让顾客用了这个产品后有一种优越感，享受并且可以获得健康，生活品质得到提升。这就需要我们要多开发新颖产品，最好具有新的技术和科技含量在里面深度去挖顾客潜在需求。我还希望多和顾客去沟通，预计今年每季度都会组织一次线下顾客分享会。

我喜欢看书，有时忙起来就没有时间看书，但跟厂家沟通和交流的时候在听他们的品牌史发展史时，每一个都是我读过最好的书，每本都那么特别，各种经验各种能量，让我从中学到很多。今年我也要多看书、多学习、多成长。

前段时间，我去上海参加 AWE 展（家博会 - 国内最大的家电展），好多国内外厂家都会去参展，很多销售平台也都会过去和厂家谈合作。当天我遇到好多同行，环球、家有、东方、以及京东、天猫等。真的是惠买这个平台成就了我們，当时

好多没有接触过的厂家，当听说我们是优购物的，明显能感觉眼前一亮，说“我知道你们”，很多厂家当场表示愿意和我们谈合作。

所以我觉得有平台这么大的光环笼罩着，所有 MD 都应该自信的去谈任何一个觉得不可能的大品牌。吸引法则：好的平台自然吸引优质的供应商和品牌。

即使工作再忙也阻挡不住我逗比的心！我被同事们戏称为段子手，哪天我没发段子，同事们都会专门问我，为啥今天没发笑话啊？这应该也算一种解压方式吧，发发段子自嘲下，缓解下内心的焦虑，同时让看到的人也能开怀一下。

最后，我特别想感谢一下我的公婆，每天毫无怨言的收拾家务、做饭、带娃儿，让我和老公工作时毫无后顾之忧，每天不管多晚到家都会有热菜饭给我们。让我在家就犹如一个“废人”，这时候我唯有好好工作了，因为在家我无用武之地，只有在工作上做出成绩来，才能感觉有些存在感啦。（开玩笑）

**无奋斗不青春。也许遗憾和年轻总绑在一起，我不年轻了，我不要再有遗憾！2018 我来了！**



惠人达己  
传道有你

# 达

我的天空“购”得到

在惠买的一周

惠买大学第103期新员工培训圆满结束

加入“惠买大家庭”，以我心换你心

强化个人品牌

身为惠买人，与公司共奋斗



# 我的天空 “购” 得到

## 节目制作中心联合惠买大学开展 2018 新人培训

文 / 惠买大学 金瑛

经过前期的校招，3月7日-9日，来自清华大学、中国传媒大学、浙江传媒学院等院校的7位新人，进行了为期3天的集中培训。

这次节目新人培训，较以往的新人培养有了很大不同，总体来讲，可以归纳为以下几点：

**1. 融入团队、快速上岗、发挥价值。缩短集中培训周期，尽快投入岗位实战实习。**这一次培训只安排了3天集中培训，主要讲解公司简介、规章制度、节目制作中心简介、岗位认知等务必了解的基本内容，关于岗位更多的专业知识是在岗位中学习积累。

**2. 在岗位中学习、在工作中学习、在任务中学习。**7位同学分配到节目营销部实习，跟直播，做直播前的准备工作，在实践中成长，接受真刀真枪的考验。在从事电视购物的初期，大量看节目是相当重要的，前辈说不看到1000档是不会有感觉的。看来，同学们的路还长着呢。

**3. 发扬“传帮带”精神，选合适的人带适合的徒弟。**7名同学中有PD、有SH，将他们分在不同的组，分别跟着带教的组长学习，不仅在专业上能够更快提高，生活上也尽快适应。



# 在惠买 的一周

文 / 节目制作中心实习 PD 姚田胜

今天是正式在岗位实习的第一天，跟着开了两场事前会，开了一场制播会，在导播间看了一整场直播。可以说是非常充实的一天，以后希望每天晚上都可以把当天的感悟写下来，这样不至于临到周五再来回顾遗漏掉很多东西。今日事，今日毕。

事前开会，到了我们PD这个环节已经不用再去质疑商品了。因为商品都是经过了MD层层筛选过来的好产品，卖点基本上也都为我们总结好了。感觉要想在PD的岗位上中规中矩的混口饭吃，不是一件难事，无非是一些琐碎的工作，然后形成一个熟练工种。但是要想真正的做一名金牌PD，确实不是一件容易的事情。当工作强度上去之后，会形成一条流水线工程，我们需要做的更多的是统筹协调工作。记得听高晓松讲过，一个电影导演百分之八十的工作都是在干活，只有百分之二十的是在表达自己的想法。电视导演大概也是如此，当我还是一个菜鸟的时候，如何能够快速的保证完成一档不出差错，中规中矩的节目是我现阶段所追求的事情。有创意是好事情，但是凭自己的经验很难判断其可行性，所以不可操作的创意也只能是天马行空的胡思乱想，把想法落地，并且执行首要事情。

另外，第一次跟着主持人开会，今天跟的刘阳姐，一位漂亮并且有魅力的姐姐，你会发现成功真的没有捷径，几个细节：第一，小艾姐（刘阳姐说熟悉她的人都叫她小艾，我也装作很熟的样子叫小艾姐）在跟厂方交流的时候都会说“冒昧地问一句”，这句话很礼貌，但同时能够看到她对人的尊重，让人很舒服，也能够让厂方很快的放下戒备，这样更有利于双方交流；第二，SH和PD在开这个会的时候同样重要，主持人是整个节目话术的主导，她其实是知道终点在哪里，需要说什么的，所以跟一个好的SH合作，可以让PD减轻很多负担。小艾姐问的问题没个基本都是可以说的点，直击要害；第三，全程快速的记录，效率非常高，而不是漫谈。

**第二天**，时间过的好慢，每天的信息量都好大，很少有时间思考，一切都是新的。今天跟了李丽老师的节目，卖带鱼罐头。走进导播间会觉得时间过得很快，一切都是快节奏的，一会一个倒计时，一会一个倒计时，不断的刷新进线的数量，如果以后我每天也能做几档节目，应该挺有成就感的。每个导演都有自己不同的风格，李丽姐就是那种掌控欲比较强的，甚至会不断的去提示主持人话术，后来了解，也是根据不同节目，不同主持人的成熟度来说的。一档节目最关键的是稳定的进线，如何能让它持续稳定在那个波幅是需要耐心琢磨的事情。

**第四天**，上午在金部长办公室开了食品线的一个工作会，能够看出来，韩国人对产品的真实性是尤为关注的，我想这也是韩国电视购物做的好的一个根本原因。金部长提到，在bar中的文字要少，不能有太多，那样会让观众去读字而不是看图了。另外在vcr的拍摄中，要多用孩子，动物和爱这样的主题，会更加吸引人。确实，在抖音也好，这种短视频的拍摄，越直观越好，如果电视购物的短视频能拍成抖音那样，一定会很吸引人的。要站在观众的角度去考虑，她肯定是在家无聊了，才会看电视，那拍出一些有意思的东西就显得尤为重要了。

**第五天**，第一周的工作已经结束了，今天感受最深的就是，如果产品卖得不好一定是有原因的，卖完一期产品之后的分析尤为重要，总结反思，对下一期节目的成功至关重要。



## 惠买大学第 103 期新员工培训圆满结束

文 / 惠买大学 金瑛

为帮助新员工了解公司概况、组织结构、管理制度，能更快适应工作环境，3月22日-23日，惠买大学2018年第1期（总第103期）新员工入职培训顺利开班。来自公司节目制作中心、节目拓展中心、商品开发中心、财务管理中心、型录业务部、惠建康事业部等部门的33位新员工参加了培训。

为期2天的培训中，新员工们在惠买大学讲师们的带领下开展了团队融合训练，学习了惠买发展历程、企业文化、管理制度、树立职场品牌、新人职场手册、信息安全意识、财务报销管理制度等课程。

2天的入职培训让新同事了解到：惠买正处于战略创新、融合、突破的关键时期，有着巨大的机遇，对人才的求贤若渴，期待着新员工能不断学习、勇于创新，将“重塑电视购物行业格局，开创视频购物一流平台”的惠买使命扛在肩上，树立“惠人达己、守正创奇”核心价值观，清清白白做人，踏踏实实工作，在惠买创造出属于自己的人生辉煌。

参加此次培训的新员工表示，培训内容契合实际需要，对自己了解公司、熟悉工作提供了很大帮助，公司的发展前景非常美好，在今后的工作中愿意努力提升自己，为惠买的发展贡献自己的一份力量！



# 加入“惠买大家庭” 以我心为你心

文 / 惠健康事业部 刘佳



## 相遇

有公司兮，入之不悔，工作日不来兮，思之如狂。

2018年3月1号，对大多数人来说，这只是个很平常又简单的日子；但是对我来说，唯一的不同是在这一天，我加入了惠买集团，走进了这个大家庭。从办理入职手续开始，到部门同事的热情帮助，申请电脑、亲自带你去食堂、带你装电脑……一切的陌生都变得那么可亲。感觉自己从第一天就找到了一个点，让你可以从这个点开始，放肆发挥。

## 相识

有些事，遇见了，就面对。

半个月，从不认识的同事和不了解的工作，到叫出你的名字和工作迅速上手。在惠健康这个初期团队里面，说句实话，开始觉得工作蛮抓狂的，因为自己从来没有做过对外沟通的工作，现在半个月过去，我的微信通讯录新增加了109个供应商！想想我一个做文案策划的，怎么天天对接供应商要资料图片，从第一天的懵懂，到现在的思路清晰，我觉得自己接受了改变，惠健康让我看到了自己和以往不太一样的一面。有时候觉得自己不行、烦躁的时候，你坚持了一下就过去了，可能之后，你的思想就会发生改变。不论是同事，还是公司的氛围，我觉得教会了我一件事情，不要自私，不要限定自己。特别对于一个90后来说，我想自己的未来应该是不可限量，无论哪一个方面，都给自己迎接变化的勇气。

## 相知

同事，以缘合者。

3月22-23日，第103期新员工培训，刚开始接到这个通知的时候，知道培训竟然要2天？那可是整整两天，能讲些

什么呢？第一想法：真不愧是大公司啊！

就是这两天让我充分了解了公司，包括公司辉煌的历史、未来的展望、人事制度、财务制度、信息安全等等方面的内容。给我印象最深刻的就是公司的核心价值观——惠人达己、守正创奇。这一句话每个人都会有每个人的理解，那么，对于我而言，在没有来到公司之前，自己追求的是开心乐趣、有个性有创新，不满意的事情我就果断决绝，不接受一切让我失衡的东西；但是在这两天之后，感觉自己的某些观念有了新的含义可以覆盖，覆盖的可能是不成熟的想法、不深思熟虑的决定、以往肯定不会接受的安排……正当写下这篇感受的时候，自己的思路一直还在翻涌，想法可能词不达意，但是想要记录下这两天的美好，无论是讲师的认真分享、互动的挑战、群体大合影、小组缩影、个人的拍立得照片……每个小细节、小安排都能够温暖每一个新员工的心吧！

对我来说，人生中第一次为期两天的新员工培训记忆属于惠买；第一次管三餐属于惠买；第一次添加那么多陌生人属于惠买。

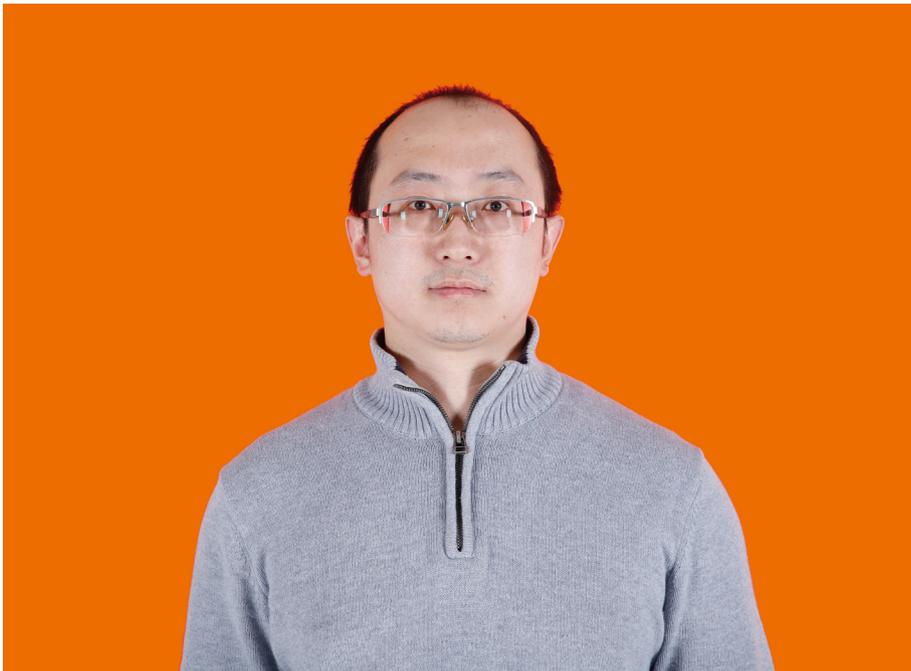
## 相伴

以我心，为你心，始知相忆深。

期待着，试用期考核之后，成为一个名副其实的惠买人。

期待着，与你更多的第一次。

期待着……



## 强化个人品牌

文/型录事业部 谢振中

非常感谢公司举办了新员工培训活动，通过这次培训和学习我更加深入的了解了公司的辉煌历史和相关流程，这些培训内容会帮助我们这些新员工尽快的适应公司环境与以后的工作。我觉得这次培训的内容安排非常合理，周四的团队分组和活动安排，增进了新人们彼此的羁绊和团队凝聚力，让我们真的觉得彼此在努力完成一件重要的事。可以很深的体会到团队协作的魅力。

安百尚老师的授课更是为我们点亮了个人品牌塑造的专业之路。在以前的公司更多的是讲团队、讲职业精神、讲拼劲儿；安老师这种从个人职场出发的教学思路，实在是令我眼前一亮。我相信这节课可以深深触动很多人，为今后每个人今后的职场道路带来了更准确真实有效的指引。

从此，我想到企业文化是一个团队的灵魂，是一种团体性质的精神指引。它教会我们在企业中怎样做人，怎样做事，怎

样成为别人眼中的自己。最终，企业文化的体现是要通过每个人在彼此眼中的言行来体现的，是我们需要彼此印证的存在。个人品牌的成功建立，才是我们企业文化成功建立的象征。

新员工培训的最后一部分是公司各个部门制度流程的培训，说实话，作为新人这是最重要的部分，惠买是一个很大的集团公司，内部有着严谨复杂的流程和制度，我来了有几个月了，依然对于很多执行工作的流程和对接是一头雾水，这些课程对我们非常重要。

通过此次培训我学到了很多，在今后的工作中，生活中我将加倍地学习和专研，不断地提高自己的素质，强化自己的品牌；我作为公司的一员，要有为公司不断发展的需求完善自己，证明自己！

# 身为惠买人 与公司共奋斗

文 / 型录事业部 王艳



作为一名在电购行业工作第八个年头的商品采购，走入惠买，参加公司 103 期新人培训的最深体会，是“惠人达己”的切实深入在工作的每个环节。

入职的第一天，领取电脑、开通系统、申请办公设备，对于一个在行业里另外一家很大的购物平台做了很久的人，习惯性的觉得“流程会很复杂”，对接也会很复杂，甚至暗暗在心里有了底线，但是，一切都是格外出乎意料。

因为没有系统，所以“在线流程”是部门先来的同事协助完成，非常快，在原单位要走两天的领取流程，在惠买不到 2 个小时就通知可以取电脑了。IT 服务中心 7777 的电话，第一时间联系到系统工程师，在得知我非常急于开展手中业务的前提下优先帮我安排装系统，并且效率极高，电话和电脑哪个先装好，就可以快速取走，拿到电脑的时候，感觉心都是明亮的。

记得上一次刚到这个行业入职，从入职培训到设备到系统开通，足足用时 5 个工作日。而在惠买，几乎不到十分之一的时间就达到了。我想，这对于时间就是业绩的业务部门而言，是最大的欣慰吧。

“惠人达己”在公司的人文细节上处处体现：无论是丰盛的员工三餐，还是申请即可入住的宿舍，或者是过时 10 分钟不算迟到的小小考勤，看似不经意，但是又处处体现着“在这里，一切后顾之忧公司解决，你只需要安心做好你的工作”，这就是默默的“惠人”。

部门与部门之间的配合是无私的。一般只要有需要，哪怕从来没有见过的同事，从 OA 上找到联系方式，打过去电话，哪怕只是 OA 上留个言，都会第一时间得到回复，热情的配合工作。没有人拿腔拿调，也没有人因为“跟你不熟”而怠慢你，大家说“都是为了工作，没什么”，其实，深层次是惠买企业文化的无处不在。事情是人做的，任何企业的成长甚至成功，都与“人和”密不可分，惠买在电视购物行业的一军突起，不是一蹴而就的，站在惠买的围墙外，往里看，很多人会觉得是幸运。但是走进惠买的大门，切切实实成为惠买人，才懂得，这是实至名归。

培训的时候，安老师讲要成为一个优秀的职场人，必须树立自己的职场品牌；职场品牌是什么，通俗的讲就是“你的独特之处，唯他人所不具备的，不可替代的价值”，这个培训课题，久经职场的我，却未曾在其他就职过的公司听到过。或者说从没有哪个公司，把这个课题作为新人培训课题。而在惠买如此诚恳又迫切的传递给“初来乍到”的我们这样一堂课。说明什么呢？我想，这更多是惠买自身的经历吧，10 年一路走来，从默默无闻，到行业龙头，如没有从一开始就树立自身品牌的信念，怎会有今天的傲人成绩，合作伙伴的慕名而来。所以，最好的经验传递给自己的员工，才是真授业。

以下内容，是今天一位从未曾与惠买合作过的新供应商与我的对话，从一个合作伙伴的言语间，我默然感动，但更多是庆幸；庆幸自己选择成为惠买人，更庆幸被惠买选择。

这是天津一家供应商，也曾在电视购物行业合作过不少平台，但是当他提到惠买，提到优购物的时候是这样说的：

供应商说：能成为惠买的供应商是他们公司的“梦想”



我想说，我的梦想是身为惠买人，与公司共奋斗，希望在不久的那一天，惠买可以成为国内最具实力的多领域综合服务商。

“你”的衣食住行，处处可见惠买的身影；哪怕“你”足不出户，动动手指，惠买就可以为你解决各种生活问题。我们提供给客户的是商品？NO！我想我们是在努力创造奇迹，引领这个时代的人们去改变自己的生活，也许它叫“惠买带你一起会生活”。

最后，我想说，惠人必能达己，守正就会创奇。103 期我们是最棒的一期，加油！

快乐生活  
开心工作

# 情

潘如祥：脚踏实地才能走的更远  
随遇厦门，而安鼓浪屿

2018，把自己活成梦想中的样子

狮子座暖男潘如祥

脚踏实地才能走的更远



—— 潘如祥  
S级主持人  
2017年度总销量王



**我是潘如祥，节目营销部 SH，87 后狮子座暖男！身边的同事朋友，在节目中都叫我潘潘，好记！估计好多同事都不知道我的真名！只知道叫潘潘！哈哈哈！**

因为经常推荐厨房家电或者一些锅碗瓢盆，所以有人说我是“师奶杀手”，也有人说我是妈妈们眼中的好孩子！偶尔逛商场超市也会被我们的观众会员认出来！见到这些会员第一句话就是：“你是我们会员，感谢你们的支持！”不管怎么说，这些都是职业给予我的一些光环！但是路还是要脚踏实地走的！才能走的更远！那今天也和大家分享一下我在惠买五年幕后的一些点点滴滴！

2012 年我从长沙来到了北京惠买大家庭，一晃眼 5 年过去了，从不认识到认识，从认识到熟悉，从熟悉到习惯，从习惯到热爱！我做购物专家这个职业已经 9 年了！要问我职业生涯的大部分时间最有成就感，最能锻炼成长自己的，最满意的时间就是在惠买的 5 年！

说实话刚来的时候自己的定位不是很准确，也没有太摸透这里做节目的模式和风格，都是在一次次的节目中总结和感受体验到了较为准确的模式和感觉！我是想说，如果你是刚来到惠买大家庭的，跟我当时有一样心情境遇的小伙伴，别着急，只要用心努力的去做好自己的工作，一定会越来越好，自己的收获也会越来越多，贵在坚持！

## 成长的感悟

惠买让我开阔了眼界，让我更专业，让我更自信！一个好的平台对于一个人的职业发展非常重要！自己再优秀，没有一个好的平台，没有好的平台给你机会，自己也许什么都不是！

五年当中第一次去韩国出差学习 GS 电视购物的节目，受益匪浅，给我最大的感受就是一个购物主持人在节目中的状态相当重要，从此也改变了当时羞涩有点放不开的状态！我们有时候真的是个演员，而且一定给顾客呈现最棒的感觉！

去老板油烟机外场、方太油烟机外场、双立人外场.... 都是不断提高自己的机会！去德国、瑞士、美国.... 走进每个品牌的总部学习，让我开阔眼界，对于节目中话术的丰富有着至关重要，这些机会都是在惠买给的，让自己的工作变得更专业，更上一层楼！我也更愿意有机会去探索更多品牌的奥秘和商品的奥秘！这五年我经常在上班下班的路上都会想，珍惜现在的工作，珍惜现在的职业，珍惜自己的平台！因为不是每个公司都叫惠买！不是每个单位会给你这么多机会和眼界！

## 和时间赛跑和自己赛跑

在电购行业中到处都是竞争，不进则退，稍微懈怠就会被别人迎头赶上！即使不懈怠，我们更多时候要跟自己赛跑。

曾经我的一位韩国电视购物前辈培训的时候说，“购物专家”这个职业你做了 5 年的时候才基本知道什么是购物专家。

我现在做购物专家快 9 年了，也并没有给购物专家给予非常准确的评价！因为销售这个行业没有一个绝对化的成功模式。大环境在变，时代也在变，科技在变，经济也在变，人文、消费心理等等都在变，所以我们购物专家在做节目的时候都会要跟上新的生活状态的变化才能适应现在消费者的消费心理！

卖产品，要卖的聪明，而且做节目要做的有情怀！因为消费者观众也是人，他们也有喜怒哀乐，他们也有七情六欲，他们也喜欢听好听的，他们也喜欢我们夸夸他们，他们也很渴

望买一个商品后给他带来比现在更好的品质生活！

我一直告诉自己，在介绍商品的时候不能死板，商品是死的，要把商品卖活，就需要调动观众的心情和情绪，消费者观众的心情需要调动，需要主动去寻找并且争取一切他们喜欢的东西！当然观众的喜好不一样，萝卜青菜各有所爱，顾客观众是最挑剔的，你只要抓住喜欢你的顾客让他高兴就可以了！有时候买东西促成订单的真的是一种情绪和心情的引起的！所以我们在节目中多笑笑，多关心下顾客的生活，多穿点衣服多喝点水，别忘了让顾客去体检..... 等等这些都会拉近与顾客的距离！距离拉进了才是促成订单成功的一大步！

很多时候一个产品卖的卖的就下滑了，也许把当初最开始的流程和方法都变了，为了寻找顾客的刺激点，变得五花八门了，但是老产品老顾客已经买的该买了，我们已经卖的很娴熟了，觉得有些点就不用啰嗦讲了，其实错了，一个老产品如果还在卖，就要跟当初第一次做节目一样讲的清楚和透彻，这样才会吸引更多新顾客！有时候温故知新对我们的确有帮助，还有就是不忘当初第一档节目的卖点和流程，也许会让一个老产品起死回生！

## 晒晒成绩单

在惠买的 5 年，2013 年获得优秀员工！2014 年获得了业绩突出奖，2015 年获得业绩贡献奖，2016 年获得最佳主持人奖，2017 年获得年度总销量王奖！一步步走来都是一档档节目拼出来的，没有努力就没有业绩，没有业绩就没有今天站在电视上的资格！

感谢公司给我机会，给我的肯定和认可，谁都想被公司认可，谁都想获得荣誉，我们是一个销售公司，数据业绩当然考核一个人占着半壁江山！数据不会骗人，在惠买我看中的是这个企业对员工付出的公平的认可！因为我深知：在一个销售公司生存，没有好的业绩真的很困难，随时会面临淘汰，我自己也会有紧迫感！所以每一档节目我都比较操心，有人说我管的太多，那么拼干嘛，但我想既然做了这档节目就尽力做好，要么就不做，要做就为顾客观众带来精彩的销售！



很多顾客观众期待我的销售，期待我和他们见面！我也只能这样自己安慰自己！这五年说实话我也算蛮拼的，也真的蛮累的，但是当自己节目都能达标的时候，当自己在年会上获奖的时候觉得一切都值了！

多一份努力，多一份辛苦，多一份操心，也许就是苦后甘甜！还有就是每个人每个单位在工作中肯定会有这样那样的困难和杂事，但是这个时候一定要调整好心态，越是在这样的逆境越要努力越要优秀，越要在业绩上做的漂亮，这段时间撑过去了，也就什么都过去了，等你扛过去了回头再看看，你会感谢自己这么勇敢和坚强，自己也会更进步一些！这样其实蛮好的，激励自己更努力，更上一层楼！

2018年3月7日，公司领导安排我和游甜去参加“中国电视购物联盟年会”，当然恭喜我们的游甜同学获得最佳制作人奖给我们惠买争得荣誉，也恭喜优购物、时尚购物、爱家购物、三佳购物都获得很多大奖，其实真的不是吹牛，我觉得我们惠买应该包揽

更多的奖项，我觉得我们惠买的主持人导演哪个拿出来都是优秀的，哪个节目拿出来都是精彩的！

我当天不仅帮忙颁奖，也希望更多了解这个行业的发展状况，也用心去发现兄弟友台的长处，看到自己的不足！在参加这样的大会时，我记得很清楚，在年会的最后一个环节是电视购物倡议环节，当我拿着话筒上台开口说到：大家好，我是优购物的主持人潘如祥的时候……我觉得我是惠买的员工而骄傲，俗话说“大树底下好乘凉”，我们惠买的规模也好，节目的专业度也好，节目质量也好，销售业绩也好，员工素质能力也好都是行业公认最棒的！这是事实，毋庸置疑！一个员工走出去都为自己的公司感到骄傲时，这就是这个公司最大的魅力！

如果你们下次参加什么同行大会的时候，你们也会有这样的感受！这次年会也认识到了很多的同行朋友，平时都是只在电视上看到，从来没见过真人，也挺有意义的！不管怎样，一个经历会造就一段故事，更会给我们

带来启发！任何时候的中国电视购物联盟年会，我相信一定是风景惠买独好！因为我们不一样！

## 迎新春 PK 赛

今年的1月份，公司发起了主持人迎新春PK赛，四个主持人带领四个组，也是希望我们整体业绩有个好的开始！当初一听PK赛就觉得想退缩，怕卖不好怎么办！但是想想不管卖好与不卖好这都是自己的工作的职责，必须去努力，这是相当于圣旨！领导又那么信任我们，所以必须奋斗起来！当时想走一步算一步，只要尽力，结果啥样就啥样吧！

2018年3月14日主持人PK赛颁奖典礼上，我们“新年旺旺队”也是获得了骄人的成绩，我们队伍是唯一完成PK赛三佳购物的达成指标！而且“新年旺旺队”，在12个单项奖里，占了6个奖项！我们队伍得到了2万元奖金，我特别为我们队伍的队员感到骄傲，我作为队长也是松了口气。

我们的副队长戴钰轩，李丹丹；队员：王婧儿，周洋，刘阳，王睿，赵麟溪，大家并肩作战五天！从定主题、定队伍名称，到前期拍摄宣传片到每档商品的挑选，再到每档节目的直播，大家很配合我的工作，给予我很大的帮助和理解！感谢商品部的高峰，陈志刚，贾炎迪，申明，吴鹰几个部长给予很大的商品帮助和支持，也感谢编排部孟部长耐心的给我们调换产品。感谢王郁、彭灿、李超、秦冉、蔡苗玲、崔典耐心的支持，我们几乎每天都在改这个改那个产品，他们一句怨言都没有非常配合，如果是我，我都估计不耐烦了！让我看到她们工作的敬业和专业！

还有感谢节目资源的丁香部部长部门，徐菁菁、张莹、王雪、秦彬那么辛苦的支持，每次调换人员都很积极配合，没有一句怨言，也感谢企划部韦湘部门，罗佳睿自始至终给我们做策划，拍宣传片，舞美等等的辛苦帮助！

还要感谢其他队伍来支援我们的主持人。谢谢付于、樊玉钰、范馨月、张晶晶、夏妍、张晓欢、吴昊翀、王岚昕、余澜的支持！大家真的没有任何拒绝，非常配合，让我感受到集体的温暖！还有节目组长刘海军、王东伟、邢镭，帮我争取商品资源和力度！还要感谢工程班小伙伴们辛勤付出！发自内心的感谢这些同事！

记得这次PK赛我们组遇到了百年不遇的不可抗拒自然播出事故，当时是田子桢和李丹丹在卖一个珠宝，节目一开场突然没声音了，然后紧接着垫片，我一看怎么会这样，我紧张的手足无措，我没遇到过这样的事情，然后我们在公司大群报告相关人员，记得邢镭在我们群里第一时间告诉我们怎么办，然后我飞奔到导播室，张博辉和张亚男都过来排查事故；我眼看着十几分钟过去了一直垫片，我在想我们的业绩完蛋了！本来要换演播厅，结果经历了19分钟，突然修好了。让导演田子桢和主持人李丹丹重新开始，她们依然稳住最后的20分钟，卖出了惊人的销量！

谢谢这个过程帮助的每一个人！事后我在想难道老天要这样考验我吗？当时王东伟开玩笑说让我去雍和宫拜一下！哈哈！这次经历我觉得自己成长了很多，以后面对类似问题也不会那么慌张！更会有有效的去解决！1月份PK赛说实话真的累，可是回头看看，

我们不也挺过来了吗？俗话说，有时候真的要逼迫下自己，才知道自己能走多远！

公司得到了业绩提升，我们节目达成拿到了奖金，也得到了成长和锻炼，这是一种共赢！当然这次PK也让我看到别的三支队伍的优秀和长处，自己的不足和短处！以后的工作中自己也会从中吸取经验，再创佳绩！每一档的节目，每一个销量都是大家集体共同完成的！一个人的努力和奋斗是无法完成的，所以一次的PK赛可以让我们更有凝聚力，让我们更有经验去继续奋斗，为我们惠买创造更好的业绩！

时间过的很快，一年又一年，我们还能青春多久？我们还能一起奋斗多久？这份缘分还能再续多久？不管怎样，我们都是惠买大家庭的一员，珍惜现在，珍惜缘分，珍惜一切今天所拥有的，所选择的！因为这一切都会载入我们的个人历史史册，等我们老的那一天再翻开看它的时候，也许真是一生最宝贵的珍贵的财富！

我是购物专家潘潘，我在优购物等你，我在时尚购物等你，我在爱家购物等你，我在三佳购物等你！希望在这里奋斗的每个小伙伴都能以最好的状态面对我们的顾客，我们虽然看不见他们；但是他们都记得我们，我们不孤单！有惠买更温暖！感谢您花费这么宝贵的时间看我写的随笔，只是感受和分享，有不足之处请多加包涵和指教！最后祝我们的惠买越来越好，全球第一！也祝我们的小伙伴们档档大卖！





# 随遇 ~ 厦门，而安 ~ 鼓浪屿

文 / 客户服务中心回访部 焦阳

2018年的春节来的比较晚，不过，对于我们来说，心里多了一份期待。公司组织了一场旅行，而地点是那个即文艺又清新的厦门，心之向往的旅行从大年初七开启了。

厦门，可能不是每个人心中必去的城市，但一定是去了之后就不想走的地方。远离城市的喧嚣，文艺小清新元素点缀着大街小巷，温馨诗意的装饰碎片，色调明朗的街头一角，古典雅致的怀旧摆设，“慢节奏”的生活步调刚好倒影了每天穿梭于钢筋水泥繁华都市的我们。厦门，是一个容易触动人心的地方。



## 游走厦门

厦门分为岛内和岛外，岛内就是一个独立的岛屿，周围都是海，一般玩的景点都在岛内。值得一玩的景点：鼓浪屿、厦门大学、南普陀寺、曾厝垵、中山路、沙坡尾、环岛路，除了集美学村之外，其他景点都在岛内，推荐几个必打卡的景点：



### 曾厝垵：

这是厦门原始的一个小渔村，马路对面就是海，这里的店铺每家各有风格，尝尝榴莲酥，喝杯姜母茶，逛逛网红店铺，厦门的慢节奏生活，体现的淋漓尽致！



### 厦门大学：

厦门大学依山傍海，风光秀丽，是公认的“中国最美校园”。富有插画的美容隧道，文艺的你，一定不能错过。



### 南普陀寺：

和厦门大学相邻，厦门其实是一个佛教氛围很浓郁的地方，有大大小小 400 多个寺庙，南普陀寺的香火很旺。



### 客家土楼：

不仅可以观赏电影《云水谣》中的古道幽幽，百年老榕，更可以感受客家土楼的历史变迁。



### 鼓浪屿：

许多人是奔着鼓浪屿来厦门，这个文艺浪漫的小岛，是中国大陆小清新的最强标签。很羡慕这里轻松悠闲的土著居民，葱茏

的绿树，一幢幢百年别墅，还有中西文化的碰撞，都展示出这个小岛独特的人文魅力。有这样一句话：有生之年，不是一次厦门，不到鼓浪屿上转一转，人生的文艺木板总是短缺的。没有都市车水马龙的繁忙，恬静悠然充满了每分每秒，进一方小院，饮一壶清茶，静静品味慵懒惬意的浪漫小岛。

## 吃在厦门

厦门绝对算的上一个美食城市，更多的是小吃了，漫步在厦门街区，走几步就可以发现值得称赞的好店。你不用吃的很文艺，只需吃出忠于美食的热烈情怀。“鲜、香、淡”是闽南人的独特饮食风味，享见美食！

**1. 沙茶面：**浓浓的沙茶酱制作汤头，配上鲜虾、鸭血、大肠、鱿鱼、豆腐干等辅料，厦门最具代表的小吃。

**2. 花生汤：**喜欢吃甜品的可以尝尝，煮到绵绵的花生，入口即化，清甜爽口，滋补润肺。

**3. 烧仙草：**福建闽南地区及台湾地区的传统特色小吃，花生、细粉圆、花豆、绿豆、红豆，类似奶茶。

**4. 海蛎煎：**厦门绝对特色，外酥柔嫩，蘸上厦门特有的甜辣酱，独有一番味道。

**5. 姜母鸭：**美食中的药膳滋而不腻，温而不燥，它既能气血双补，同时搭配的鸭肉有滋阴降火功效。

**6. 土笋冻：**原料独特，是一种蠕虫经过熬煮，冷却后凝结成块状，其肉清，味美甘鲜。

厦门适合慢节奏的轻松游，但也能浅浅的感受这座城市的脉搏，我想，未来的日子，都会很怀念这次厦门发生的故事。



# 2018, 把自己活成梦想中的样子

文 / 客户服务中心 魏玉静

曾经的你是怎样幻想自己的生活的呢？  
曾经的你是怎么安排自己的生活的呢？  
曾经的你是怎么过好自己的生活呢？

如果你正在过得日子和你的想象有很大的差别，2018，正青春，我们一起开始试着改变吧。

## 2018，不再抱怨自己的工作

最近在朋友看到一个很火的帖子：如果你连工作挣钱都要别人开导你，都要人盯着，看着，哄着，鼓励着，劝你还是别干了，那你就活该穷着。

这次过年回家，看到好多人说今年挣了多少钱，干了多少活，做了多少努力。突然就想起我妈跟我说的话，你干了这么多年的工作，工资涨了么？

好像除了体重涨了，别的变化不是那么大，每次发工资的时候都觉得好少啊，受到了一万点的伤害。平时又觉得差不多就行了，所以每次工资都和别人差很多。公司有一位同事，没事了就加班好拼，觉得其实不需要那么努力吧。可是看到人家平时买自己喜欢的东西都不用考虑的时候，又觉得自己其实也可以拼一下，对不对？

## 2018，不再抱怨自己的家庭

老公是你自己选的，孩子是你自己生的，2018年我开始学着不把所有的家务活都推到老公的身上，不再整天玩手机。

要给孩子做榜样，开始学着阅读，开始学着捡起自己喜欢的文字，喜欢的写作，开始学着运动，每天走走路，活出健康的生活。每天下班的时间不再躺在床上玩手机，开始学着做饭，捧一杯茶，翻几页书，阳光正好，日子正美。

## 2018，给自己定个小目标

2018给自己定个小的目标，之前都是月光族，没有理财计划也没有存钱的目标。过年突然听到别人说自己在什么APP上理财，自己有多少存款。哇，好羡慕啊。

从现在开始我也要每月拿出点钱存起来，过年的时候买辆车，省的每次回家都要倒好几次公交车。

**2018 刚刚开始，一切的努力都还来得及，一切改变从现在开始！**



# 惠买三、四号楼装修效果图



注：图片作为参考，以实际效果为准



# 每日一品

每天1款必抢商品



达芙妮休闲蝴蝶结  
粗跟通勤鞋

¥ ??

意大利传世珐琅 铸铁锅  
蒸煎炖煮粥 十项全能

¥ ??



全新 兰芝小白光气垫BB霜  
水光透白 闪耀升级

¥ ?



快来下载哟



劲爆价格 不见不散