

杜绝形式主义和拖延症的作风

今天,同行的上市公司新秀丽在香港公布了前三个季度的财务报表。其中亚洲区销售额同比增长了13.3%,不过前6个月,亚洲区的销售增长为15.5%。虽然中国区域同比下降了1.7%,但是分析家们对第四季度的预期普遍看好,以至于昨天的股价飙升接近9%,最高报22.55港元,逼近23.00元的历史高位。

从上述数据中可以发现:1、市场对新秀丽品牌看是充满信心,这对我们是压力也是动力。压力来自于市场竞争,动力来自于市场空间。2、中国市场新秀丽份额的下降,对我们来讲是喜讯也是挑战。喜讯来自于七年来大家不断努力之下终于在旅行箱市场上拥有了我们的地位,挑战来自于接下来的竞争将会越来越激烈。市场上向来是优胜劣汰,无论是品牌价值还是公司实力,同样在公司的发展过程中,我们的队伍也是如此。

最近一段时间里,有些地区在规划中做的很全面。看上去很美,但是在最终的业绩上总不是尽如人意。有些部门在工作效率上依然出现老毛病。拖延症的作风还是未能够全面杜绝。

希望大家能够积极主动认清形势,在最后一个季度里面给今年上交一份自己的优秀答卷。

郭光硕

人事任命通知

“关于成都陈丹的任命通知”

根据公司发展需要,经总裁会议决议,现聘任原成都店长陈丹担任华南区域(西南区)区域经理,负责成都、重庆区域的工作事务,即时生效。请各相关部门配合其工作。特此通知!

人力资源部

RIMOWA 2013秋冬限量版 橄榄绿箱



这个季节正是您选择短途旅行的绝佳时间。与此相搭配的,是RIMOWA Salsa Deluxe 2013秋季特别版。“橄榄绿”是一种令人愉快的暖色,可以让人们回味起夏末的感觉。Salsa Deluxe系列具有极高的性价比,外壳由优质、极为耐用的加厚聚碳酸酯制成,而其内部的设计则尽显奢华。这款特别限量版“橄榄绿箱”以其独特夺目的色彩,在已有的东方红色,黑色,经典灰和棕色的基础上完善了色系。放松并开始享受它的美好吧—源自RIMOWA!

2013秋季特别版将于11月在中国大陆市场开售,仅限在RIMOWA专营店购买。



本月下旬,市场部组织拍摄《MEN'S UNO 风度》杂志12月RIMOWA时尚大片,共计8个整版,主题定义为CANDY SHOP,场面布置怀旧,甜蜜并逐渐契合到圣诞的喜悦节日氛围。



10月22日,我司市场部经理sherry接受北京人民广播电台采访,录制期间sherry以RIMOWA爱好者身份以旅行箱讲述旅行的路上发生的点滴。节目已于11月3日11:10 FM102.5首播,11月4日0:00重播。

RIMOWA 入驻上海连卡佛



活动资讯



10月26日-27日,北京燕宝携RIMOWA开启“缘由心,悦于行。北京燕宝X1&X3个性化旅行体验日”活动,活动期间购买X3系列车型,即可获赠RIMOWA旅行箱。

活动资讯



2013年10月12日,RIMOWA受邀参加时尚集团总编辑瘦马新书《指尖的温度》于四季酒店发布会。

一分耕耘,一分收获

终于在沈阳万象城全体员工共同努力下,这次在全馆183个品牌中脱颖而出,冲入店铺前十名业绩突破排名,荣幸获得由沈阳万象城颁发的2013年9月份月度破记录奖状,并且获得1000元购物卡,以兹鼓励!

获奖已经一段时间,说句心里话,当我知道获奖后,并没有显现出过多的激动或是稍有骄傲,相反我觉得自己应承担的东西更多了,需要更加努力与务实。我们并没有为公司做出了不起的大贡献,也没取得特别值得炫耀的业绩,我们只是尽量做好属于自己岗位上的工作,尽自己最大的努力去完成每月的指标,成绩只能代表过去,做好现在才能成就未来,荣誉是一种助推器,正如现在,只要脚踏实地的做好了属于自己的那份工作,就会有回报。

我深信:一分耕耘,一分收获!

RIMOWA娱乐先锋报

湖南卫视《爸爸去哪儿》,看明星爸爸们如何跟孩子们发生有趣的故事,RIMOWA做为明星们必不可少的出行“武器”,再次出现在电视综艺荧屏里。



奖项荣誉

2013年9月,RIMOWA广州国金店荣获了广州友谊国金第三商场的月度销售冠军。此荣誉来之不易,一方面竞争激烈,包括众多多品牌、珠宝等大品牌的较量,另一方面需要品牌在销售期间同比增长的基础上当月收入最高。尽管珠宝区的销售多比珠宝要高,但同比增长的品牌相对较少,而我们做到了!感谢国金店销售团队的努力,希望在10月金秋再接再厉继续夺冠!

广州友谊国金店工作分享

10月金秋,Maggie总监到广州友谊国金店进行了巡店考核。考核的目的是检查8月的全国店长培训会议中店长在学习培训后有没有把学到的知识传达给每位店员,幸好这次考核店员们都基本通过,期间我与Maggie总监谈了很多关于店铺的问题与改变,因此这次有幸与大家分享一下本店的工作心得,十分感谢公司给予我们这个平台。

今年真的是比较困难的一年,销售行业大环境都不理想,相信大家都能感觉得到,至少在本商场来说,整个商场的同期比一直下滑中,比去年定下今年的目标相差甚远。本年自春节过后,每月的店铺目标都较难完成,店员意志消沉,抱怨也越来越多。看着店铺销售每月不达标,同期只能持平,士气低落的面,令我压力倍增;在这种情况下,作为店长,我不能与大家一起消沉,我必须快速并每天鼓励自己一次,调整好心态,乐观积极面对,才能让店铺分为好起来。以下是我店在这年来做出的工作改变,简单与大家分享一下:

1、新增了“个人销售排名表”,此表格记录了每位店员当月的个人目标及每阶段的小目标,每次成交的销售业绩金额,以及距离个人目标还差多少任务。此表格必须贴在柜台明显位置,我不把这些内容记录在电脑或本子里的目的是为了让店员们每天能直观明了地看到他们之间的竞争情况,促进彼此你追我赶的竞争意识,以能及时清楚店铺及个人业绩情况。

2、每天早班同事必须清晰记录全店目标、完成进度、时间进度、同期比及定下日任务。

3、灌输店员们建立熟客与客人交朋友的意思。上半年我发现了国金店的真正的熟客并不多,熟客对于一个店铺、品牌的发展起着重要的作用。因此,店员们也必须时刻记得以及习惯每次的接待过程中与客人建立好朋友关系的意识。一个店员需要提高自己的亲和力,才能有效地与客人打开话题,调整心态也很重要,一个人开心与不开心是很容易在谈话中感受出来的,因此我要求店员无论当天自身有任何问题,在接待客人是都必须以专业的销售人员素质去调整心态,愉快开朗的状态与客人交流才能令顾客愿意停留在店。而在每次接待每一位客人时,同事们都要主动真诚地赞美顾客并尽可能获得顾客的电话、住址、办公区域、工作性质。并尽可能记住顾客名字姓名,下次到店能称呼出客人姓氏。这只是建立熟客的第一步而已。这一步的开始,需要店长带头做好,并多次提醒店员这种习惯,才能达到预期的效果。因为很多事情不是一两次就能成功的。

4、第一季度的业绩不理想,为了鼓励大家的销售热情,在进入第二季度的4月份里,我店开展了一个连带销售的小游戏。把平时得到的商场奖金作为奖励的资金。游戏规则很简单,有连带销售两件货品或以上的奖励50元。这个游戏规则开始后,当月的连带销售是今年最多的一个月,有7宗的连带销售,共售出19个箱子,金额为:110439元。并完成了整个月的销售目标。大家也很高兴拿到了奖金。由于资金不多,因此这类的小游戏只能在业绩不理想的时候采用,也希望公司明年能在这方面给予店铺更多的支持。

5、建立了进店统计本,记录了每位进店客人的进店时间、性格特点、年龄、电话、意向产品,简单的销售过程。并能统计当月的进店人数、成交率、平均成交额。此记录非常有效地让店长知道整个店铺存在的问题所在。从而采取相应的解决方法,例如:如果成交率比上月下降了,就应该考虑是店员的销售技巧不够成熟还是对产品知识不够熟悉。如果是平均成交额下降了,就应该是连带销售或高价位的产品出售量下降,该如何解决这问题等等。另外这简单的销售过程的记录,有利于每位同事清楚了解整天的销售情况,因为有一部分客人不是到店一两次就买的,是过几天甚至是一个月再来买,这时候,通过这简单的记录客人的样貌特征和意向产品,有助于店员更快地回忆起并促成交易。

6、提升服务,同行以及同城店竞争激烈,如何把客人留在本店,是我们国金店十分重视的问题。为了解决此问题,我店每位同事都十分积极地想了很多的改变。他们现在能主动向客人宣传本商场一切的便民措施。尤其本商场停车位较多的优势。遇到某些当天不便提货或考虑下次购买的顾客,同事会建议可先买单,周边的住户可送货上门,或选择快速到家;部分外地的顾客,我们建议可转账到商场账户,然后快速上门。有部分客人没有开车到店的,我们会主动帮客人叫车。遇到送礼的客人我们会在箱子里放张温馨提示的小纸条,提醒相关的注意事项。送礼的,我们会宣传商场能免费包装。客人要求到的或没要求的我店都会尽可能的服务。

7、八月是全国店长会议,这次的回来,让我这个不了解公司的新任店长来说是个十分重要的行程,趁此机会,我带着一颗学习的心,有所准备地回到北京总部接受培训。培训考核后,成绩真的很不理想,我才意识到我与别人的差距,我店还有很多需要改进,包括店员的工作状态与思想。这次的会议不仅了解了公司架构;知道了公司规章制度;办公程序;店长的权限;还能与其他店长加深了认识,互相添加了微信,方便了彼此对工作上的沟通;而在回总部的几天里,本人觉得最有意义的就是店长们被安排到北京各分店学习两天,这两天我带着我店所有的问题,详细地请教了北京的同时,认真地记录下来,无论是产品专业知识,还是销售技巧,这两天真让我学到很多很多,而且十分有用,(在这十分感谢北京燕宝及世贺天阶的同事)在整个学习交流过程中我已迫不及待的与我店的同事分享,为的就是方便大家平时销售上更加游刃有余地面对客人的任何问题。以店铺的特发事件。

会议结束后,我把那几天记录下来的销售难题,产品专业知识,用EXCEL表格清晰的记录下来,供大家平日的学习,大家一致认为这次学习到的内容非常实用。例如在应对有些客人要求要全新的箱子,或有客人指定要购买某个产品而因缺货又不愿意选择其他产品又不愿意等的顾客,同事们会自豪地解释因为我们RIMOWA是手工箱,除了箱子外壳是机器压出来以外,之后所有的配件都是由德国师傅手工逐步组合而成,而不是流水线的机器生产,而每只RIMOWA都出自工艺纯熟的师傅,据了解RIMOWA每周的生产量大约600个,因此十分珍贵,是供不应求的,所以本店有此货品已是很好,很珍贵的。这样的解释后,现在很多客人都不再像以往那样挑货,也愿意下单等候。这些知识就是从北京培训学习回来能实实在在地运用到工作上的。因此希望公司日后有更多的这方面的培训。

8、RIMOWA的迅速发展,喜欢RIMOWA的人也越来越多。但现在的顾客消费比以前理智多了。这是客观存在的问题。而在面对那些去香港澳门,国外购买的客人。我店是如何解决的呢?我们是在每次的商场活动中,我店都会提前一个多月做口头宣传,但并不是每个到店的客人都告知他店内即将活动,而是针对那些来店了解货品后,到国外、或港澳购买的客人,我们会宣传店庆,然后让客人把喜欢的货品挑选好,留下资料,到活动日期我们会提早短信或电话通知。今年8月是国金店庆,店庆前一个月留下了30个客人的资料;而本次三天的店庆里有8万元的业绩来自这30个客人里的其中8个;在本次的筹备中,店员们看到了平日努力下来的成果,更加肯定了功夫真的不怕多,不怕麻烦,尽可能地想办法完成每一次的接待,一定会有收获的。

9、由于本年全国畅销货品比较紧缺,因此我店全体同事都必须清晰库存,心里要有底,现在同事们都会很有意识地提前短信或电话通知,以避免客人不愿意等待而流失成交机会。在陈列方面也会有意识地缺货产品减少陈列的占比。这个方法真的挺管用的。

10、而在宣传方面,我店本年已全面利用商场所有免费的广告方式去做宣传,以及公司提供的短信平台也频繁使用,本年我店在商场做了电梯广告,LED灯广告,广播,静态展在申请中。我想表达的是,身边有任何免费的宣传方法都可以多次去尝试。包括公司的赠品资源,主动申请赠品赠送,利用好赠品做好连带销售。以上是本年本店目前所做的主要工作,在这有机会与大家交流分享。内容可能稍多了点,而目的都是在很细微的工作。我店的这些工作分享可能全国店铺可能都有在实行,甚至比起我们的工作方式更有效。但在这我想表达的是,工作重点在于真正地坚持实行,并且落实到每位同事,而我多次地提到这一词,想表达的是每位同事必须发自内心地认同这些工作方式,而且主动乐意去做,这样才起到想要的效果。我以上提到的工作方法其实都是十分细微的工作,但注重细节,细节累积起来,也能看到效果。效果可能并不大,但至少整个团队的工作意识,目标是一致的。北京回来后,我店的业绩稳定上升。一切都是归功于我的团队,以及这次会北京的培训机会,这个下半年我看到的是我的同事的成长,团队士气更加高昂彼此相互激励的变化。趁这次机会,我也希望全国的同事能彼此尊重,彼此体谅,互相关爱。一个目标一致,相互关爱,相互勉励的团队是店铺成长的核心。

广州友谊国金店:刘静仪

奖项荣誉

