

秉臣汇

BCDT INSIDE NEWSLETTER



2014年7月
总第40期

总裁寄语 秉臣将如何实现"长治久安"

P3 | 追逐四星之梦
RIMOWA箱伴德国国家队的峥嵘岁月

P6 | 润泽有约·幸福之旅
特别定制旅游主题分享会

秉臣科技（北京）有限公司

地址：北京市朝阳区裕民路12号华展国际公寓C座1506室

电话：010-82253333

网址：www.bcdt.cn

秉臣将如何实现"长治久安"



上半年的工作会议已经开完，非常感谢大家的辛苦付出，我们的销售总体业绩有了很大的提升。

1、和大家通报未来的发展方向，使我们的各位同事知晓在公司中的角色或者有可能争取到的发展机会。

A. 德国书包

B.荷兰的小配件

C.新的家居用品或食品

D.我们自己投资的一家设计公司，期待推出自己的产品。

当然不见得一下子成功，但这也是未来掌握源头不得不做的事儿。

2、公司的反映说我对新人总比对老人好的问题。

A、大家都是从小人而进入公司的，看看这些年的待遇增长情况有目共睹。

B、每个人的今天都是自己干出来的，我经常讲，其实大家不是为我，不是为秉臣科技，而是要为自己奋斗，如果自己不行，更别提为了自己的小家，公司甚至国家了。

C、我的思想也发生了一些变化，不再那么意气用事了，今年快奔四十了，人生的多年经验或者说是阅历越来越多的刺激着我，我想大家也都会有这么一天的。

今天我们抛开一切道德的标准，甚至是撕开这些所谓的伪装重新来审视一下这些事情。

1、所谓的“忠诚”。是看外界的诱惑够不够大。如果外界的薪水给出的比现在的公司多20%-30%，可能大家还会照顾面子和情感，但是如果对方开出2-3倍的待遇，2倍说的再委婉一点，可能仅仅令你心动而已，3倍

的时候一定会毫不犹豫的离职而去。同时如果我知道了这件事也不会挽留你，而是恭喜你，我不能耽误你，就像Fei的新公司人力部打电话给我，我一直是为她高兴。

2、所谓的“抱怨”。我经常参加企业家的聚会和高管的聚会。无论是企业家还是高管，这其中总有那么一小部分人在抱怨，企业家抱怨管理层的能力和敬业精神，管理层在抱怨老板多么的小气和性格弊端甚至上升到人品问题。我就在想，那为什么还将就着，怎么不一拍两散呢？其实都只看到了对方缺点，而没深思自己的问题，这就回到了去年我讲过的批评与自我批评。干就干，别抱怨，走就走，绝不留。

3、所谓的“发展”。发展一定是企业和同事们的共同发展，企业小的时候，除非是创始人或者合伙人之间，否则你一定请不起高级的人才。这也是公司在做RIMOWA之初，Charles的想法一再被我拒绝。一个是大家都很现实，你给不起待遇，我不能喝西北风去。一个是来了干什么？两个半人，我这条五斤的大鲤鱼你非得给我放在水沟里，连个池塘都不是，你不得饿死我吗？另一个就是

除非各位想去创业，否则想要每年能够给到大家一个体面的收入靠什么？当然要靠公司的持续盈利水平。

公司在做大之后，有些能力跟不上，还要占着一个核心的位置，七个不服八个不忿的但又没有综合能力，看到新进来的人就开始说闲话，扯老婆舌整没用的，挑拨同事之间关系的，这就像一个小庙香火旺盛发展成了一个大寺院，我们得有监院、主持、方丈，以前你虽然年头长，但是能力不行，那你该去撞钟也好，该去扫地挑水也好，或者就潜心静气的念经文也好，当然你也可以觉得碍了发展去云游四方也好，所以在这里我强调的是协调发展，这里我讲的比较直接，忽然大家被我多年的温情管理一下子到了这么现实可能有点意外，但是这就是现实。单纯的拿

感情是留不住人才的，单纯的凭感情混在公司也不会长久的。

4、那么如何才能够“长治久安”呢？只有“共生”才能“共荣”，只有“共进”才能“共赢”。

未来公司构架的调整，在终端依然采取现在的大区域制，并且目前看运行了这么久，大区域制在现阶段还是很成功的。当然这得益于我们现在尽职尽责的几位区域经理。在接下来，我们的更多新产品引进的时候，各位区经仍然是主导力量，在那时候我们各位区经的薪资待遇和绩效会根据实际情况有所调整。

在公司的总部，人力资源、财务、电子商务和物流是集团的各个业务品类的共享部门，不予分割。在总部的销售和市场两个部门会有分类，一个销售总监负责RIMOWA，另一个销售总监负责新产品。如果未来新产品不断加强加大，也有可能继续细分，市场部门同样的配置，所以接下来，从总部到各区域各部门，任务都依然艰巨。这也是我一贯的风格，这一点大家也能感受的到。我们可以稳稳当当的做着RIMOWA一个生意，大家不紧不慢的，收入也不高不低的这么过着，但是这不是我想要的生活。一旦失去

挑战，就如同失去了目标，过着年复一年日复一日的索然无味的日子，其实和等死没什么区别。

我们之所以要不断的引进新的品牌，其实是基于很现实又很高远的未来考虑。

1、品牌单一的风险。

2、我想提供给大家的未来发展空间和方向。

3、我们不想等要窒息的时候才去寻找机会。

4、除非各位想去创业，否则想要每年能够给到大家一个体面的收入靠什么？当然要靠公司的持续盈利水平。

追逐四星之梦

RIMOWA箱伴德国国家队的峥嵘岁月



2014年巴西世界杯已是RIMOWA第5次箱伴德国国家队出征世界杯及欧洲杯。在本次世界杯决赛中德国队战胜了阿根廷，第4次夺得了世界杯冠军，夺冠次数追平了意大利，逼近巴西。以往每次征战RIMOWA都会为德国国家队准备专属装备，象征着冠军的三颗

► 2014年巴西世界杯德国夺冠画面

星以及球员们的专属号码精心雕刻在RIMOWA箱体上熠熠生辉。为了这个世界杯冠军，德国人已经等待了24年，如今他们终于摘下了这追寻太久的第四颗星！接下来让我来看看RIMOWA与德国国家队箱伴的峥嵘岁月…

2006年德国世界杯
RIMOWA BOLEERO 系列行李箱



2008年欧洲杯
RIMOWA BOLEERO 系列行李箱



2010年南非世界杯
RIMOWA BOLEERO 系列白色特别版



2012年欧洲杯
RIMOWA SALSA 特别版



德国国家足球队红装出发

备战半决赛

备战半决赛



2014年巴西世界杯

德国国家队携RIMOWA Salsa Deluxe Hybrid

"VICTORY RED"

特别版征战2014巴西世界杯

凯旋之师抵达柏林



润泽有约·幸福之旅

特别定制旅游主题分享会

2014年6月28日至29日在润泽庄园墅郡我司受邀参加由梵诺国际举办的“润泽有约·幸福之旅”特别定制旅游主题分享会。此次分享会应邀出席的还有

英国王室旅游顾问团，富士相机，中信银行VIP客户及著名摄影师刘宽新先生。



郭总作为压轴嘉宾上台分享：“感谢大家的分享，我不禁要问踏上旅途需要什么？需要带上中信银行的银行卡，拿上富士相机，拉着RIMOWA行李箱，就可以跟随

A&K英国王室旅游顾问走了。”郭总总结陈词以幽默的话语赢得了满堂喝彩。



金源燕莎店出展完美落幕

供稿人：金源燕莎店 孙禹

我是金源燕莎店的孙禹，首先感谢公司的大力支持与配合，让本店顺利在金源燕莎一层东门DP点出展，并且达到了非常好的效果。

金源燕莎是北京海淀区的一家新店，位于商场一层西南角，紧贴南门，客流相对较少，主要客流都以东门为主，途中也有其他旅行箱品牌，客人还没逛到本店就已消费，导致我们的销售迟迟未能有大的突破。在喻经理的提醒下，本店申请了这次出展，出展时间为2014年6月20日至7月10日，为期20天，并在商场申请POP指示牌和商场广播，吸引了大批客流，增加了品牌知名度以及消费者对品牌的认知度，与此同时对店面的位置也起到了推广的作用，提高了本店六月份的销售业绩！



RIMOWA携手特斯拉 来一场说走就走的汽车旅行

供稿人：芳草地店 沈玉伟

每时每刻，全球有无数高端品味的旅行者们都在与RIMOWA一同在地球各个角落旅行。他是我们每一次的旅行中不可缺失的重要伙伴，它给我们的出行带来了方便、快捷、安全。

我们每一个人对待旅行都有着不同的看法，为了终结青春；为了寻找幸福；为活出独立的自我。

此时此刻的你，也可以与RIMOWA同行，一场由RIMOWA相伴的汽车旅行，说走就走！

不论下一刻你将出现在商业洽谈会，登山者们的营地，或者电影拍摄现场，现在RIMOWA都会令你的旅行更加便利，令你更加从容，有风度。



武商购物广场店一举摘两奖

供稿人：武商广场RIMOWA全体员工

很高兴我们得到商场奖励！至今我们全店员工还沉浸在获奖的喜悦中，首先真心感谢公司总部给我们这个倾诉感言的机会，为此我们感到无比荣幸！

过去的6月份，在武商广场RIMOWA全体员工的

品牌RIMOWA给我们灌输的服务至上品牌理念，让我们在RIMOWA的品牌环境中不断健康成长。在RIMOWA工作的每一位员工，相信跟我們有着同样的感受，我们在这里学到的颇多。如今我们也能做出优质的服务、突出的售后，当顾客对我们竖起赞扬的大拇指时，我们会感到无比欣慰，感觉到原来工作也是一种享受！



血拼下，我们同时夺取了两项充满荣耀的奖项，“大单团体第一奖”和“个人大单第一奖”。能够获得这样来之不易的奖项除了感谢全体员工们的共同努力，我想更应该感谢的是公司总部对武汉店的大力支持，感谢这个在内地市场日益强大的

平常对顾客主动的关怀，换来关键时刻忠实的顾客。所以我们得到武商广场认可！但是我们不会因此而骄傲，我们会在今后的工作中继续努力，再接再厉。如果哪天公司制定了“最突出服务奖”，我希望得主是我们！最后祝Rimowa越来越好。

一个话务工作者到门店导购的华丽转身

供稿人：重庆大都会 蒲超

来到RIMOWA这个大家庭有一个多月的时间了，在这短短的一个月里，我经历了从一个后台话务工作者到门店销售导购的转变过程，对新公司，新氛围，和新的职业模式懵懂半知，到对产品，对流程，对公司企业文化以及系统运营方式有了一定程度的了解和认识，这些转变和进步都离不开公司的栽培与同事们的热情帮助，在倍感关怀的同时，我也深深的肯定了当时自己的选择。

在进入公司之前，我的职业是一名保险电销工作人员，每日会通过电话外呼拜访陌生客户，寻求销售契机，由于整个销售过程只需要在电话里与客户沟通，所以和RIMOWA比起来在工作要求和销售模式上会有很大的不同；“我的肢体语言是否得体？我的引导方式顾客是否会认同？我和顾客面对面交流的时候是否还能灵活应对？”虽然在之前也经历了好几年的职场锻炼，但是当面对这些诸如此类的问号时，还是让我感到压力重重；而细心的同事们发现了我的问题，纷纷向我分享了他们的经验笔记，里面详细的记载了早班，晚班，还有销售过程中该做的事项及步骤，每个系列产品的特点等等，对我的帮助特别大，店铺里的LILY同学还主动当起了我的职业

“导师”，在工作空闲之余会带着我做一些销售演练，告诉我客户关心的一些问题该如何正确的解答，没有操作过的程序都尽量让我来尝试等等；区经也为入职新员工准备了强大的培训支撑，详细的罗列了每个产品的优势，每个设计的理由，每个材料的特点，每一个“起源”，以及每个反对意见的处理方式，并且从客户的穿着，语言，肢体表现以及在销售对话过程中做出的反应等

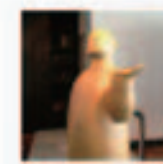
一个后台话务工作者 到门店销售导购的华丽转身

角度出发，把客户分为了很多标准类型，每种类型的客户改用什么样的方式来与之接触，来促成销售，还有给我帮助最多的每周销售演练，看伙伴们扮演成各种“疑难顾客”，再用自己优秀的服务技巧来化解对方的提出的质疑，这一切和我之前接触到的销售仿佛有着天差地别，而就是这些不同，给了我继续前进和学习的动力；现在的我已经开始接触销售了，在每一个“实战”中去熟练技巧，去分析问题，去享受促成销售后的快乐，也在心里感谢着每一个充实的日子里大家对我的帮助。



来自半农Lee的微博

供稿人：沈阳万象城店



半农Lee

上传于 7月17日 22:41

来自 iPhone客户端

半农Lee：在布鲁塞尔我的RIMOWA轮子掉了颗螺丝，请酒店维修需要100欧，今日沈阳出差路过专门店怀着试试看的心里进去问能不能维修，结果遇到一个店员特别热情帮我联系维修处，这时维修处已经下班，让我感动的是他立马把新箱子的螺丝拆下来给我，感动啊，这样的品牌怎么能不长久？谢谢@RIMOWA沈阳



小编曰：
金杯，银杯，
不如消费者的口碑！
在此为沈阳万象城的员工们每人戴一朵大红花.....



广州国金友谊店“专业之星”揭晓

供稿人：广州国金友谊店 伍毅明

很荣幸在6月份被广州国金友谊店第三商场评为“专业之星”。在此要感谢店长和同事们在工作中对我的培训和帮助。在销售行业中，服务是一把打开销售环节的重要之匙；也是承

传一个品牌发展的支柱。我坚信在日常工作中把专业融汇入我们热情的优质服务当中一定会让我们把销售做得更精彩！我们用最



好的服务：爱心，耐心去帮助每一位顾客，用专业和经验为顾客提供满意的商品选购！大家一起加油！“服务愿用心，用智待客群”



哈尔滨麦凯乐店喜获“销售冠军”奖

哈尔滨麦凯乐 高建华

在炎热的七月里，我们哈尔滨RIMOWA喜获哈尔滨麦凯乐2014年夏季会员日“销售冠军奖”。得此殊荣与店内每位员工平日里辛勤努力是分不开的。在此哈尔滨麦凯乐全体员工真心感谢每位光顾信任我们的顾客，感谢公司各位领导工作

上给予的大力支持，感谢各位同仁们工作上给予的配合，我们会谨记武经理的工作方针“努力，认真，一个绝不，绝不找借口！”。以踏实勤恳的工作态度，努力争取拼出更优异的成绩呈现给公司。



和RIMOWA一起成长的日子

供稿人：上海东方店 邵露怡

RIMOWA是一部书，它记载着RIMOWA的光荣与梦想，铭刻着RIMOWA人不懈的追求与探索。
RIMOWA是一名青年，他朝气蓬勃，风华正茂，正朝着美好的未来奋进前行。
RIMOWA是一轮冉冉升起的朝阳，它积聚着能量，孕育着生机，充满着希望。
RIMOWA是一艘乘风破浪的巨轮，它从8年前历史走来，正驶向更加灿烂辉煌的明天。

我来到RIMOWA已经有半年有余了，我感觉到了一家发展前景辉煌，管理机制科学，企业文化优秀，工作氛围愉悦的公司的非凡魅力。我想每一位来到这里的新员工，都会感到无比荣幸，我为自己身在RIMOWA这样的集体而感到光荣和自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

作为一名进入新工作环境的新员工来说，尽管在过去的工作中积累了一定的经验，但刚进入公司，难免还是有点压力，为了能让自己尽早的进入工作状态和适应新环境，有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的销售水平，这段时间我学到了很多知识，自己的销售水平也得到了很大的提高，过得非常的充实和快乐，再累也是值得的，我要感谢在这段时间里帮助过我的我们的区域经理陆经理和我的同事们，正是有了他们的

在这半年的学习中，我领悟到了要成为一名优秀的导购的必备条件：

1 德才兼备，以德统才

作为一名导购人员，必须谦虚谨慎、戒骄戒躁、诚信、和谐、创新、卓越，用过硬的专业知识对自己、对公司对顾客负责。

2 树立客户至上的服务理念

主动和顾客沟通，细心理解顾客为何而来，善于发现顾客的真实需要，尽力提供顾客满意的服务，持续保持良好的服务形象。

3 团队精神

没有完美的个人，只有完美的团队，风雨同舟，荣辱与共，团结就是力量。

今天我选择了RIMOWA,选择了挑战，道路充满艰辛，更有无限机遇，让我从现在开始，对人感恩，对己克制，对事尽力，对物珍惜，在RIMOWA这个大平台上开拓进取。

8年春华秋实，8年风雨兼程，RIMOWA从无到有，从小到大，在创业大道上不断把胜利伸向远方，公司的前途就是我们每一位员工的前途。我们RIMOWA人以共同的理想和目标，以顽强的斗志和精神，依靠集体的智慧和力量，依靠公司的领导和指挥，依靠部门的协调和团结，让RIMOWA这一品牌越来越深入人们的心中。

对于一个企业来说，8年称不上历史悠长，8年只是一个开头，只是一个基础，但RIMOWA的开头，开的精彩，RIMOWA的基础，打得坚实。

无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我得以尽早从那种紧张的情绪中解放出来，使我尽早的适应环境全情的投入了工作，因为正如我了解的那样RIMOWA是关心自己每一位员工的，给每一位员工足够的空间发展自己的。

星影箱踪

供稿人：市场部 Leo



01



02



03



04



06



07



05

- 01 韩星赵宰贤
- 02 央视主持人 刘芳菲
- 03 影视演员 袁珊珊
- 04 中国大陆女歌手 李宇春
- 05 中国内地女演员 李小冉
- 06 著名影星 Angelababy
- 07 中国著名电影女演员周迅和高圣远