



## RIMOWA携手宝马，开启悦动时刻

RIMOWA携手宝马，共同启动2013年“BMW 3行动”，为活动全程提供多方面的支持。众所周知，作为华晨宝马标志性的传统活动，3行动已成为国内汽车业内首屈一指的最具影响力的客户体验活动。如今的3行动已是车主派对和体验3系的最佳平台，也是3系产品宣传的最佳载体。过去5年，全国共有超过23万宝马客户和车迷朋友报名参加了BMW3行动。

在北京三里屯橙色大厅举行的盛大启动仪式上，华晨宝马汽车有限公司总裁兼首席执行官康思远先生等高层领导以及著名影星刘烨先生亲临现场，来自全国的近两百家媒体共同参与盛况。RIMOWA经典款TOPAS系列在现场进行了恰当的展示，与宝马3系展车相互辉映，尽情演绎德国制造的精髓。同时，作为本此活动的赞助品牌，RIMOWA全国大部分专营店均将陆续参与到3行动的招募中来，今年活动先期将从3月下旬至7月底，在全国42个重点城市进行城市选拔赛，从中选拔出200组晋级选手，参加8月于成都进行的全国总决赛，最终角逐出10组高手中的高手。今年的终极大奖也是极具诱惑力的“分享”奖项—10组最终获胜选手或主报名人选择的2名家人或挚友，将在金秋季节开启北欧风情之旅，共享与全新BMW3系完美融汇的纵情魅力旅程。

北欧之旅将从宝马大本营德国慕尼黑出发，前往挪威、瑞典、丹麦3个国家极具代表性的城市。在一周的时间里，获胜者团队将随全新BMW3系一起收获湖青水净的自然风光。被童话缠绕的丹麦、中世纪景色如画的瑞典、粗犷而朴实的挪威一定会成为幸运选手们的美好记忆。在北欧式的浪漫与激情中，游历者们能够以别样的情怀再度体味全新BMW3系驾控与豪华舒适的全方位极致领先。

### 秉臣科技的正能量——福州王府井

算算时间RIMOWA在福州王府井店也开业将近半年了，在各种困难下，大家依然兢兢业业，满怀信心，努力提高每个月的业绩。

虽然王府井的客流量较少，但是大家热情的接待每位进店顾客，提高成交率。无论是否购买，都认真的介绍着，让每一位客人都能认识，了解到RIMOWA的非凡魅力。当某天需要到旅行箱的时候，会第一时间想到的是我们RIMOWA。

本来是陌生人的大家，因为RIMOWA相聚在一起。大家的共同的目标就是希望福州店每个月都能够创佳绩。在接待客人的时候能够互相帮忙，促成每一笔销售。其他时间能够互相交流工作中的心得，遇到不同的客人用怎样方式比较好，怎样多销售铝镁合金的箱子，因为毕竟铝镁的箱子才是我们的特色。当然业绩提高的更快。

刚开业时候的业绩着实让大家都很灰心，但是经理一直都在鼓励我们，帮助我们。现在证明我们的努力是有回报的，每个月的业绩都一小步一小步往前着，虽然没有一鸣惊人，但是我们相信在以后的日子会越来越好。

福州店，加油！

福州店店长：吴心荷

### 秉臣科技的正能量——上海尚嘉

转眼又到了春暖花开的4月，阳光明媚，上海尚嘉店迎来了开业后的第3个月。开业前的准备工作依稀还在眼前，尚嘉中心这座奢侈品的购物中心不仅吸引着国际一线品牌的扎堆的入驻，当然也少不了我们RIMOWA。

虽然尚嘉中心还未正式营业，目前在试营业阶段，但我们开业2个月以来每个月都有不同程度的增长，这不仅说明商场具有潜在的上升空间和我们品牌的实力和影响力，当然也包括尚嘉店员工的积极乐观的心态。带着信心来到尚嘉，大家一起从零开始，每个箱子都是自己从地下车库送进店铺，这种感觉使我和尚嘉店产生了不可磨灭的感情，大家都是从其他店铺调至尚嘉店，虽然业绩不如从前，我们知道这是一个必经的过程，正如四季，从春天慢慢累积到了秋天就有了丰硕的果实。正因此，我们首先要丰富了自己，才能在RIMOWA目前中国最大旗舰店立足。

我们位于尚嘉店的3楼，由于整幢楼品牌还未开全，商场还弥漫着装修的味道，我们品牌正对面是餐饮餐厅，所以给我们也带来了部分客流，尤其是周末，我们必须抓住这些可能能给我们带来销售机会。相对与国外比价的顾客还是占比较大，这些顾客其实也证明了RIMOWA的知名度，所以我们不能只看眼前，兢兢业业的做好自己的工作，不要抱怨给自己找借口，多想想我该怎么做。相信时间会给我们答案。

上海尚嘉店店长：朱雯

### 杭州大厦【顶级导购】——2013年全员销售竞赛评选活动

我们自尊/自信；  
我们积极/上进；  
我们专业/奉献；

我们是顶级导购，发现最闪亮的你！

杭州大厦购物城首届顶级导购TOP SALES 大赛拉开帷幕。

评选细则：各部门每月从超额销售排名前3位品牌中选拔3名顶级导购，授以《钻石顶级导购》称号

各部门每月从销售完成率排名前3位品牌中选拔3名顶级导购，授以《铂金顶级导购》称号本月选出了6名钻石、铂金顶级导购，其中我们RIMOWA专柜员工彭丽丽获此殊荣，大厦对顶级导购颁发了奖状和物质奖励。在此，表示祝贺！

杭州大厦开展这个竞赛活动非常好！不但可以提高我们对工作的积极性，还可以让我们对自己有更高的要求，从而提高自身各方面的能力。争做顶级导购，首先要维护好老顾客，同时更要礼貌接待好每一位新顾客。在销售过程中取得顾客对我们的信赖，解除顾客在选择商品时的疑虑，增加购买的欲望和信心。

全体同仁行动起来吧，作为服务第一线的我们，有责任、有义务做出更高的业绩，创造出更多的利润，加油！

孙御梅

这是最近在微博上流传甚广的一个关于店面管理的帖子，我觉得每位店长以及店面同事非常有必要仔细阅读并深刻总结和回顾，回想自己如何配合店长的工作，店长是否能够做到这些要求？这将是每次例会的讨论和考核项目。

领袖店长：

门店零售核心，70%以上在于店长的经营能力，在于能否在几个关键部位去实施精细化管理，分享以下几点！

- 1、要让我们的员工调整好积极乐观的心态，相信并且做到，而不是每天抱怨！因为抱怨就是在向自己吐口水！强调正能量。
- 2、让店长和销售清楚自己的角色定位和岗位职责，店长不是超级卖手，而应该做到成为真正的管理者，英雄退位，团队进位！店长需要打造精英团队！要做到招之即来，来之能战，战之必胜。
- 3、要做到每天营业前，营业中和营业后的部署。了解目标！并分析达成，要开好晨会！知道淡场和旺场应该怎么做并认真执行，分享总结！
- 4、要让员工充分了解店铺货品情况，畅销和滞销款！做好主推款的陈列，了解黄金陈列点的产出比并及时做出陈列调整。

还有一些工作中的心得体会也分享一下：

一、总销售额：

1. 店长是否有订每日、每时段目标？
2. 是否利用时段会议对目标进行跟进？
3. 是否对时段目标未达成的原因进行分析？
4. 是否在时段会议上给员工足够的方法，让员工达成？
5. 是否通过每周的分析找到管理需要完善的地方？
6. 是否为目标达成确定方案？

二、畅销品：

1. 每周找出畅销品了没？
2. 畅销品的库存够吗？
3. 员工清楚畅销品的库存吗？
4. 管理者分析过商品形成畅销的原因吗？
5. 畅销品有替代品吗？
6. 是否教会员工搭配畅销品与其它货品出样（如滞销品）。

三、滞销品：

1. 每周找出滞销品了吗？
2. 对滞销品是否加强了重视，如调整陈列等。
3. 是否对滞销品定每人每日销售目标，让员工重视？
4. 数量及金额占比最大的滞销品搭配其它出样了吗？（如畅销品）
5. 是否教员工滞销品的卖点呢？

四、人效：

1. 是否通过游戏激发员工的积极性？
2. 是否经常训练员工的专业技能？
3. 是否了解员工的强弱项？
4. 排班时是否强弱搭配？

五、坪效：

1. 橱窗及主立面是否经常陈列低价位货品？
2. 同事是否一直在卖便宜货品？
3. 是否教员工主推货品卖点？
4. 客流高的地方货卖得好吗？

六、连带率：

1. 每天计算过连带率了吗？
2. 是否为员工定每日连带率目标？
3. 是否经常训练商品的款式及色彩搭配能力？
4. 是否跟进员工拿N件以上的商品给顾客体验？
5. 对员工的连带率是否进行训练？

七、客单价/平均单价：

1. 是否教员工售卖贵的货品的卖点？
2. 是否教员工如何回应价格高的异议？
3. 贵的货品是否特殊陈列？

八、分类别货品的销售额：

1. 是否通过报表分析货品的销售额？
2. 对不好销的类别是否加强推动？

郭光硕

**通知** 3月至5月为各地区社保基数调整月，人力资源部会根据各区政策进行调整，如扣款费用有相关变化，可咨询人力资源部。



随着公司的发展，RIMOWA在中国的直营店数量在不断增加。由于总部在北京，与各门店间的管理与沟通都是通过当地的店长，店长所充当的角色很重要，所承担的责任也很艰巨。

在这里非常感谢那些工作在各地的店长、员工！由于你们的尽职尽责；由于你们的自觉、努力；更由于你们的团结和对公司的忠诚；才让公司放心的将一个区域、一个店交给你们，才有了我们今天的成果。天津、重庆、成都、广州、福建、厦门、太原等等，感谢所有在外地一线员工的付出！

这一次，与重庆两店的员工欢聚在一起，大家都无比的开心。让我体会到山城女孩的爽快与可爱，山城男生的温雅与细心。由于时间和工作安排的关系，我们还不能与所有外地的员工聚在一起，但我们的心是连在一起的。每一次的聚会我们都无比珍惜！让我们大家共同期待下一期的相聚！

Maggie

### 入职感想

随着时间的推移，我来公司已经有半年的时间了，很感谢公司给了我这个平台，让我完成从学生到职员的改变。公司融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我较快适应了公司的工作环境。

回顾2012年，公司正值新系统运作，开始实践有很多不懂的地方，还好有同事的悉心教导才得以更好地操作。在其他方面，也要感谢武经理和办公室同事的帮助与支持，同时也由衷的钦佩他们的渊博知识和丰富的实践经验。当然，还仍存在着不足，比如及时开具发票和结算相关报表，这些都是我要改进的。

在2013年，我更是不能辜负领导对我的期望。对于本职工作，严格执行现金管理和结算制度，定期核对现金与账目，做到及时汇报，及时处理；及时回收整理各项回单、收据，严格审核核算。不断提高自身业务能力认真钻研业务知识，虚心向身边的同事学习，充实和丰富自己的业务知识。

总之，今后的工作中，我将不断总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应企业的发展，与各位共进步、与公司共成长。

最后祝公司兴旺发达，业绩蒸蒸日上、再创辉煌！

东北区 王霜