周谷堆戴邦翠摄影作品《冰封的旋律》

百大合家福王成作品《蜡染》

合家福凌文思机绣画《清明上河图》

乐普生李燕摄影作品《守望，小憩，展翅高飞》

蚌埠百大周道军绘画作品《黄山起云》

百大合家福刘丽手工作品《葡萄》

鼓楼名品中心龙海燕绘画作品《松鹤图》

岁月悠悠 幸福涓涓

曾经一时间，“幸福”成为话题，媒体、市民热议不绝，“你幸福吗？”“我姓*”，哄然一笑，其乐也融融……可是真到了单人独处，心事阑珊时，认真追问自己“我幸福吗？”却也是诸事历历，思绪万千。

我是一个普通的女人，沿着普通的轨迹长成。童年的我寄居在上海求学，70末80初的上海还没有许多摩天大楼，蜗居拥挤，里弄纵横，“阿拉”满街，“大白兔”很甜，“小笼包”很香，爷爷很古板，奶奶很慈祥。可这个十来岁的小女生知道，上海不是我的家，我的家在合肥。终于，在初中时我回到了父母身边，自此上学、入职、婚恋、生女，直至而今不惑。生活没有赠于我跌宕起伏的经历，荡气回肠的感情，却给了我静谧安宁和些许琐碎的甜蜜。年青时，老公矫健狡黠，谈吐风趣，虽缺点不少，但却合了我的心意。婚后十数年，其人也能自觉升级，主动承担家务，进步明显，我很满意。女儿渐渐长大，伶俐而顽劣，让我有点苦恼。父母年事虽高，但身体尚好，让人宽慰。

谈到工作，我有些自豪。自2002年合鑫公司成立以来，当年自百大到此草创的人员就有我一份。公司从成立之初的20人壮大到现在的200多人，月销售300万到现在的月突破5000万的业绩，真是天翻地覆的变化啊。我也被评为“功勋员工”，真是由衷感到高兴与光荣！

絮絮叨叨至此，似乎只是零散回忆，无关幸福，但其实我理解的幸福，本就平淡。也许只是归家时的灯光，女儿乖巧的一笑，也许只是父母电话里的叮咛，老公洒扫洗衣时的汗珠，也许只是刚完成的一份报表，同事相逢时的一声问候……我回望来路，有幸福；我环顾四周，有幸福；我抬头前瞻，是的，也一定有幸福。

我常愿岁月悠悠，幸福涓涓。

（文：合鑫公司 吴川红）

闯过去的幸福

人们常说：人生若只如初见，何事秋风画悲扇。想必说这些话的人都有着和我一样天真又无奈的心情吧！

现在的我虽然已经濒临四十岁，但合家福却是我第一次走入社会的第一份工作，什么社会阅历、工作阅历、人际交往的阅历，一切为零。现在想想，这些阅历我要是都学会了，都丰富了，那还不成精了呀！呵呵，是人精！

初见惊艳，看着琳琅满目、色彩绚丽，整齐有序的商品，心里那个激动劲至今也记忆犹新！那时的我曾想过要当地主，想要用心管理好属于我的一亩三分地。只是这样的想法很快就因故破灭了。

再见倾心，我却没有。直到现在的店长老洪的出现，我对她算是真的一见倾心了。她的为人，她完美得体的处事风格深深地令我折服。每天跟在屁股后面乐的屁颠屁颠的，累并快乐着，虽然还不是什么地主，但却有了自己的一亩三分地，我每天用心尽力的打理着，希望有一天可以结出丰收的果实，收获自己的快乐。

生活往往都会赋予我们每个人每种不同的人生历练和磨砺，你经历了，你坚持了，你闯过了，你也就收获了。任何人你也替代不了，感受不了其中的酸甜苦辣、喜怒哀乐。

曾在一篇文章中看到这样一句话：最先放弃的人是愚蠢的，因为她永远不知道闯过去会有多幸福！面对着一个又一个离开的姐妹们，我无力劝解什么，我只想说：我要坚持着和她一起发展，我想要体会和感受那种闯过去的幸福……

（文：合家福员工）

总编：李承波 执行主编：方敏 A01/A02/A03版责编：于慧 A04版责编：裴文娟 A05/A06/A07版责编：吴红 A08版责编：王永东

2013年12月刊 总第200期 8版 内部资料 免费交流

合肥百货

主办：合肥百货大楼集团股份有限公司 内部资料准印证号：01-026 网址：http://www.hfbh.com.cn 地址：合肥市长江西路689号金座A

合肥市委常委、副市长江洪 莅临百大周谷堆视察

本报讯 11月27日下午，合肥市委常委、副市长江洪率领农业、商务、畜牧水产、粮食、水务等相关部门负责人，莅临百大集团周谷堆视察调研，集团董事长郑晓燕、总经理刘浩陪同。

在蔬菜新区，郑晓燕董事长详细介绍了基地蔬菜专销区建设运营情况，开业以来，有来自本市及周边县区的多种基地蔬菜涌入市场，地产菜市场份额从过去的10%提高至30%时。江常委指出，基地蔬菜专销区的设立不仅解决了当地农民卖菜难问题，还可以进一步发挥农批市场集散带动作用，推动区域合作，密切产销关系，提高流通效率，真正实现从田间到餐桌的无缝衔接。

在大兴新周谷堆水果交易中心现场，江常委了解了交易中心的整体规模、内部设施及近期交易情况并给予了充分肯定，同时提出股切期望：希望百大周谷堆市场能够坚定信心，充分发挥带动农业产业化发展的龙头企业作用，积极拓展农产品电子商务交易新领域，搭建农产品产销对接平台，为城乡一体化建设做出新的贡献。

（文/图：周谷堆 毕昊）

合肥市质量技术监督局 夏显金局长莅临百大调研

本报讯 11月13日下午，合肥市质量技术监督局局长夏显金、副局长徐士诚及相关处室负责人，莅临百大集团调研指导，深入了解企业在品牌建设、质量管理、培训、认证等过程中需要协调的问题。

在调研座谈会上，集团公司董事长郑晓燕介绍了百大集团推进卓越绩效管理模式相关情况，并就制定零售业服务标准、安徽特色农产品质量标准及开展有针对性的培训班，推进企业标准化、品牌化建设，提升质量管理等方面，提出了相关建议。夏显金局长对百大集团多年来经营管理所取得的成绩，给予了高度评价，他指出，百大集团作为合肥市第二届政府质量奖获奖企业，要继续加强质量管理，抓好公共设施安全，市质监局将在标准化体系建设、品牌建设、质量培训等方面给予大力支持，推动企业导入先进的质量管理理念和方式，在新形势下进一步做大做强。

集团公司副董事长、总经理刘浩、副总经理武义平、行政总监方敏参加了调研座谈会。

（文：集团总部 于慧/图：集团总部 田晓靖）

开拓经营思路 加快转型步伐
——集团公司年终举办管理人员培训

本报讯 当前，零售行业处于转型与变革时期，为开拓经营思路，加快企业转型步伐，11月29日下午、11月30日全天，集团公司邀请了行业内著名的专家学者——中国人民大学商学院副院长刘向东教授及富基融通公司相关专家，为公司的管理人员进行培训。集团公司及各成员企业共200多名管理人员参加了学习。

在29日的培训中，刘向东教授着重从中国零售业为何需要转型及转型的五大趋势进行了分析，并就现场参训人员提出的问题与大家进行了互动交流，刘教授的演讲结合了当下零售行业发展的最新形势，与行业内成功运用互联网技术的五大新鲜案例，内容生动富有启发性。

30日上午，富基融通公司副总裁夏政及行业总监焦蔚女士分别从技术层面及实际应用方面，详细介绍了为零售行业实现全渠道销售而开发的一款互动平台——微店，并就如何进行全渠道销售举出美国五个知名企业的实际应用案例，对集团公司如何开展全渠道销售提出了建议。在下午的互动交流中，公司相关管理人员就全渠道销售及微店未来实际运用，与富基融通公司人员进行了深入探讨。

此次培训学习进一步开拓了管理人员思路，提高了对当前市场形势的认识和研判，增强了企业转型变革的紧迫感，使参训人员受益匪浅。培训取得了预期效果。

（文/图：集团总部 孙志丽）

百大集团四名店长获“2013CCFA金牌店长” 一名店长获“十佳金牌店长”荣誉

十五届十佳金牌店长与郭会长合影

主会场全景

本报讯 11月13日—15日，第十五届中国连锁业会议、2013中国零售领袖峰会在成都举行。此次中国连锁业会议的主题为“零售业转型期策略：模式与动力”，会议重点讨论了在当前行业高成本、低增长的背景下，企业如何进行模式转型创新、如何发掘新的增长动力以实现可持续发展，议题包括盈利模式、业态创新、电子商务、供应链协同、员工激励等。

百大集团此次又有四名店长获得大会评选出的“2013年CCFA金牌店长”奖项，分别是六安百大张力、百大合家福公司孙本帅、沈力、百大电器张煊赫。此外，为推广十佳金牌店长的实战经验，“十佳金牌店长”一改往年封闭式的评选模式，首次对所有会议代表开放，合家福公司孙本帅与其他19名优秀店长进行了激烈角逐，经过现场竞选演讲，获得“2013年度CCFA十佳金牌店长”称号。

（集团总部 孙志丽）

百大集团召开2013经营布局优化分享会

本报讯 为提升经营结构调整的有效性和针对性，对今年的各店调整进行评估，为明年优化提升作有益的借鉴，集团公司营运中心于11月3日8:30在百货大楼2楼会议室组织召开了经营布局调整分享现场会。由集团公司总经理刘浩、副总经理李承波、营运总监吴红及各百货店企业成员代表60余人参会。

会上由百大乐普生商厦、商业大厦、淮南百大分别就13年的经营布局优化情况以PPT的形式做了汇报，充分总结了今年的经营布局调整工作计划、组织、控制的有效做法、以及调整前后的效果评估。同时也突出了调整后的亮点，找出了不足和改进办法。会后，各百货店代表分别至百大乐普生、港汇、商业大厦进行了现场观摩学习，纷纷交流和分享了3店在调整后的带来的变化和感受。

11月6-8日，在集团公司郑晓燕董事长的带领下，各百货店、超市、家电业态企业代表约70人参加了铜陵、黄山两店的现场学习。分别听取了铜陵百大十年成长以及经营汇报以及黄山百大13年布局优化调整汇报。尤其是两店在创业中的艰辛，及百大人团结一致和奋发的工作精神，调整中领先一步、自我加压的工作理念和专业的工作态度，让所有企业代表深受感触。

在11月8日上午的学习感悟会中，各位企业代表表示，感谢集团公司安排的本次互动交流的学习机会，学习两店在调整布局中、经营中的有效做法，加强专业知识学习，全面做好各项经营管理工作。 （文：集团总部 张扬/图：集团总部 江丽琴）

增强消防意识，弘扬道德新风
——百大商业大厦开展道德讲堂活动

本报讯 为贯彻十八大精神，弘扬中华民族的道德美德，传播和倡导现代文明，加强四个能力建设，11月27日下午，百大集团在商业大厦开展了以“安全与生命”为主题的道德讲堂活动，区文明办、消防大队、消协、常青街道、金寨南路社居委、集团公司领导、新闻媒体的朋友及员工代表出席了此次活动。

公司总经理姜霞女士致辞，欢迎各位嘉宾的到来，希望通过本次道德讲堂进一步启发、引导广大员工提高安全意识，重视生命，努力为广大消费者创造健康、安全、和谐的购物环境。随后，手语表演《百大欢迎您》拉开了道德讲堂序幕。

唱一首歌、看一个短片、读一段经典、讲一个故事、做一番评议、送一份吉祥，每个环节的内容都紧扣主题，节目紧紧将安全工作与日常经营管理、传统文化和时代精神、职业道德和企业责任相结合，寓教于乐，员工们在明快、祥和的气氛中学习并领悟。

向消费者负责，向全社会负责。这是百大人的承诺，公司将继续以人为本、关爱生命、着重安全、保障环境，不断提高服务质量，提升百大品牌形象，为促进两个文明建设作出应有的贡献。

（文：商业大厦综合部/图：商业大厦 陈宏恩）

重视安全 珍惜生命

全国第23个“119”消防宣传日主题为“认识火灾、学会逃生”，结合“百大11·17安全警示日”，集团公司各成员企业开展了一系列消防安全活动，推进企业消防安全建设，增强员工消防安全意识，积极营造“安全无小事，安全从我做起”的良好氛围，强化消防安全管理。

图：百大CBD 齐兰

11月，百大CBD开展了放映宣传片、应急疏散逃生演练以及安全知识培训等系列活动，全面提升全体员工居安思危的消防安全意识。

图：百货大楼 杨庆磊

百货大楼积极开展“119”系列消防安全活动，进一步激发了员工关注消防安全、学习消防知识、参与消防工作的积极性和主动性。

图：宿州百大 殷浩

11月13日下午，宿州交警支队六大队三中队的交警们深入辖区为宿州百大广大经营户宣传交通安全知识。

图：周谷堆 刘胜银

周谷堆公司于11月8日分别在新老市场组织开展消防安全培训演练，开展消防安全“大练兵”。

图：六安百大 张晶晶

11月13日，六安百大利用员工早进场时间，在公司停车场联合合家福超市举行全员灭火实战演练。

图：黄山百大 洪正平

黄山百大自11月5日始至11月17日连续开展了一系列消防安全活动，提升管理者及广大员工的消防安全意识，为公司实现安全零事故，创建和谐平安商厦夯实基础。

图：鼓楼名品中心 张为民

11月14日上午，百大鼓楼名品中心与百大乐普生共十支代表队联合参加了2013年“119”消防灭火演练活动，检验对灭火器使用方法的掌握情况及对突发事件处置与组织指挥能力。

图：百大乐普生 盛艳

11月，百大乐普生开展消防安全系列活动，通过宣传、演习、实操和培训提升管理人员和员工的消防安全素质，增强员工对人员聚集场所的消防安全防范重要性的认识。

图：鼓楼高新孙军

鼓楼高新商厦于11月7日早上开门营业之前，在商厦楼顶平台举行了一次消防灭火实战演习，公司各级管理人员及员工共200多人参加了实际操作演练和现场观摩。

图：巢湖百大 李云嵩

11月8日上午巢湖百大后保部组织开展消防实战演练活动，各部室、商场管理人员及员工代表共计200余人参加此次消防实战演练。

图：铜陵百大 孙林

铜陵百大购物中心分别就安全知识培训、疏散演练、灭火演习三个方面，对全员开展了为期一周的消防安全大练兵，提高应对突发事件的能力和消防安全意识。

图：蚌埠百大 路伟

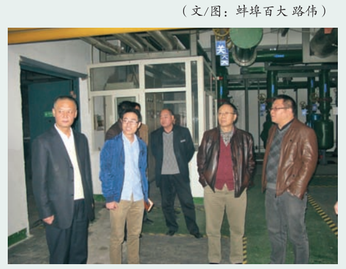
11月15日，蚌埠百大、蚌埠百大购物中心、蚌埠百大购物中心宝龙店、蚌埠百大禹会购物中心四店在蚌埠百大门前开展了2013年消防技能运动会。

蚌埠百大等三企业顺利通过“三级”安全生产标准化企业评审

本报讯 11月13日，蚌埠百货大楼、蚌百购物中心、蚌购宝龙店安全生产标准化评审会议在蚌埠百货大楼九楼会议室顺利召开。参加会议的有市、区安监局领导、专家，合肥智安拓工程技术有限公司专家组以及蚌百行政副总经理江勇尧、蚌百购物中心分管领导刘建华、各店安全主管部门的领导出席了本次会议。

会上，蚌百行政副总江勇尧代表蚌百三家门店，对安全生产标准化创建工作进行了整体汇报，智安拓公司专家姚永红对各门店安全生产评审情况进行点评。评审组领导对现场及资料进行了检查，经过评审组专家质询、讨论，最终评审安全生产标准化体系运行有效，达到安全生产标准化三级企业标准。

（文/图：蚌埠百大 路伟）



蜀山百大安全生产标准化二级达标

本报讯 自今年4月2日创标启动仪式起，蜀山百大开展了历时达4个月的安全生产标准化创标活动。

8月8日，省、市、区专家组对蜀山百大进行了安全标准化达标验收，集团公司副总经理李义明同志亲临现场并作重要讲话。专家组认真听取蜀山百大标准化建设的各项工作汇报，并对工作管理资料和现场进行严格检查，充分肯定了扎实的标准化建设工作，表示蜀山百大安全生产管理达到了二级企业标准，并对今后的标准化建设工作提出了指导性意见。

11月7日，根据相关规定，经安徽省安全生产协会考评，安徽省安全生产监督管理局正式核准蜀山百大有限公司等23家单位为二级安全生产标准化企业。

（文/图：蜀山百大 苏安全）

黄山百大顺利通过安全生产标准化三级企业评审

本报讯 10月29日，黄山百大安全生产标准化现场评审会议在黄山百大七楼会议室顺利召开。市安监局、区安监局和商务局的领导及消防、特种设备、电气设备专家、合肥智安拓工程技术有限公司、黄山百大安全生产标准化领导小组成员出席了本次会议。

会上，黄山百大对安全生产标准化创建的目的、过程、成果和体会进行了详细的汇报，同时对创标期间的工作内容以PPT形式进行了阐述。智安拓工程技术有限公司评审员汇报了黄山百大的安全标准化评审情况，市、区安监局领导及评审专家组成员分别通过看现场、查资料、提问题等方式进行检查考评。

经市、区安监局领导和专家组合议，黄山百大顺利通过安全生产标准化三级企业评审。对于评审中存在的不足，公司将继续给予重视和整改，认真抓好落实，脚踏实地走安全生产标准化之路。 （文：黄山百大 徐永革/图：黄山百大 汪萍）

楚楚动人品沁香，花开锦绣易商城
——安徽第一网上超市正式启航

本报讯 11月28日，“合肥首届网络购物节百大易商城锐易江淮”开幕式在鼓楼名品中心门前广场盛大举行，代表着安徽本土电商希望的百大易商城全新改版、华丽升级，带着梦想正式启航！

安徽省商务厅副巡视员李庭信、合肥市政府陈晓波副市长、中国电子商务协会对外合作部张意鑫副主任、合肥市政府汪维明副秘书长、合肥百大集团郑晓燕董事长、刘浩副董事长、总经理以及市国资委、市商务局、庐阳区等相关省市区领导出席开幕仪式。开幕式由百大集团副总经理、百大易商城执行董事张同祥主持，中国电子商务协会及省市区各级领导、30多家知名媒体、各员工方队近千人出席。

百大集团副董事长、总经理刘浩、中国电子商务协会对外合作部副主任张意鑫分别致辞。中国电子商务协会向百大易商城颁发了“中国互联网电子商务诚信网购品牌”奖牌，表明百大易商城时刻以诚信经营作为自己的座右铭及立身之本，继承并发扬百大集团“塑百年百大，铸诚信长城”的企业精神。

在现场锣鼓与漫天礼花中，现场嘉宾共同点亮“百大同城网上超市”水晶球，“安徽第一网上超市”正式运行，精彩“亮剑”，正式开启百大易商城超市O2O全新网购模式，百大易商城也成为百大集团继百货、超市和家电之后的一种全新商业模式。百大易商城必将促进百大集团在互联网时代的创新和持续发展，满足消费者个性化、多元化需求，打造安徽B2C电商第一品牌，为促进网上消费，带动经济社会发展做出应有的贡献。

（文：易商城 武琼琳/图：易商城 杨杰）

中国互联网电子商务诚信网购品牌

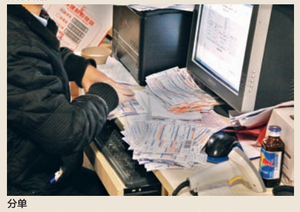
整齐的方阵

热闹喜庆的锣鼓

现场抽奖

2013年11月28日开业当天忙碌的仓库

分拣商品


分单

打包

抽单

出库装车

百大易商城发展历程

百大易商城是百大集团倾力打造的重要的线上零售业态，自上线以来，百大易商城已经成长为安徽省最具市场影响力的电商企业。百大易商城历经两年发展，通过主动革新，使百大易商城跃上了一个新的发展平台。

2010年，百大集团成立项目调研组，开始计划推进电子商务的发展。次年年初，启动电子商务招标工作，开始硬件采购、搭建电子商务平台。2011年9月10日，百大易商城开始上线试运行，市场反响颇好。同年11月24日，百大易商城正式开业运营，秉承百大集团"塑百年百大，铸诚信长城"的经营理念，以满足消费者网购需求为核心，致力于为网购消费者提供优质低价商品以及快速配送服务。

2013年11月28日，百大易商城主动革新改版升级，以“同城网上超市 更快更实惠”为定位，全力打造安徽第一网上超市，时刻以诚信经营作为自己的座右铭，百大易商城荣获中国电子商务协会颁发的“中国互联网电子商务诚信网购品牌”称号。

新版百大易商城定位、价值点

新版百大易商城将定位在“同城网上超市，更快更实惠”，届时，新上线的品类分成七大类，分别为：食品饮料、酒水；厨卫清洁、纸、清洁剂；日用家居、锅具餐具；母婴用品、玩具；美容化妆、个人护理；生活电器、办公文体；生活服务、礼品专区。价值点主张体现在以下四点：百大一卡通，百大会员卡号无障碍登录、线上线下积分通用；绝对正品；同城半日达；快乐会员日。

2013年11月28日是百大易商城改版升级第一天，由于之前2个月的筹备宣传，开业当天吸引订单数近千张，出库的订单达四百余张，打响了开业的第一场漂亮的仗。

（集团总办组稿）

孙本帅 合家福铜陵分公司总经理

好的工作管理者

好的管理者，要有好的专业知识为后盾

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，孙本帅作为一名门店的管理者，能够把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面做好超市管理的基本功，商品陈列、合理库存、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的学习到的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，能够对公司决策层提出自己的战略性的建议。

好的管理者，要有能力培养一支具有战斗力的团队

孙本帅作为一名门店的管理者，在人员管理方面，遵循严格与关爱并用的方法。做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的工作积极性，首先做到自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。了解每位员工的优点所在，发挥其特长，量才适用，真正做到大家心往一处想劲往一处使。在工作管理上，要自己保持清醒的头脑，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。通过不断学习与提高，增强店里的凝聚力，更好的发挥出团队的全部潜力。

好的管理者，要做到以身作则

在日常工作中，能处处树立自身的“模范带头”作用，严格规行自己的工作职责，能带头严格遵守国家的法律、法规和公司、门店的各项规章制度，以高度的事业心和责任感，高标准的竞员要求，做好自己本职工作，以百身行为带动全员素质的提升。只有自己让自己的员工看到自己比他们更积极、更努力，那他们就知道自己应该怎么样做了。他不断的向员工灌输全局意识，做事情要从公司整体利益出发，用局到而细微的服务去吸引顾客，为顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在工作的各个细节方面做到更好。

来誉属于过去，孙本帅要求自己随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，踏踏实实干好每一件事情，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

新店的突围与领跑

张力 六安百大总经理

六安百大诞生于金融危机背景下的2008年。五年来，在总经理张力的带领下，经历了从“突围领跑”到“皖西第一店”两次飞跃。

一、作为市场的后期入驻者，开业初期打造出2-3个优势品类至关重要，伴随成长再向“全品类领先”迈进。

1、做好市场调研，找出竞争对手的劣势，准确定位自己。

六安是一个城镇化进程较低的三线市场。却聚集着五家体量超2万平米的百货店，可谓强手如林。经过调研，确定在竞争对手短板上实现突破，走差异化经营。开业初期将自身定位为“名品中心，时尚之都”。“名品中心”以国内大众品牌为班底，以国内一线标杆品牌出形象；“时尚之都”以做大做强化妆品、黄金珠宝、少淑、时尚休闲来诠释。开业第二年，“买黄金、到百大”在六安已小有影响。2013年该品类有望突破1.3亿，市场份额是任何一家竞争对手的2倍以上。

2、竞争对手的弱势品类、市场空白品类是新店的突破口。

2008年的六安市场，量贩休闲唱主角，时尚休闲零星存在，不成气候。为此，我们在招商中重视这一品类的突破，先后引进众多成熟品牌。同时，加强小品类组合，兼顾品牌风格及价格带跨度。少淑装是竞争对手的另一短板。我们进一步吸引年轻女性的契机务必抓住，有效的吸引了年轻客群。

3、优化供应链来打造自己的优势品类。

2008年的六安市场没有引起品牌厂家、省级代理的重视。厂家直营、省级代理直接操作的品牌少，50%以上的品牌为省代的下线客户运作。面对困局，我们借助集团采购平台优化供应链，渐渐淘汰了下线客户，全面与省代或厂家合作。

二、本着互利共赢原则，善于抓住合适的节点主动为供应商做提案。

我们主动、善于抓住合适的节点，为供应商设计提案，以特色、务实的提案服务供应商，调动其联手开展活动的积极性。

2010年父亲节，联合威可多、圣伽步，在南山高尔夫球场，举办高端客户文化沙龙。活动中，新品巡展有机的融入到高尔夫体验活动，所邀会员在潜移默化中加深了对品牌的认识。

五年来，为供应商设计提案160多个，其中有质量、有特色、有影响的提案21份。满意的业绩回报了供应商，为企业的突围领跑赢得了上游的支持。

三、跨业态整合社会资源，千方百计接触目标客户，开发自己的VIP。

把异业高质量的客群吸纳为自己的会员，这是我们看重的。2009年4月，我们与中国人寿六安分公司合作，对方将年度“鹤卡盛宴”客户文化节移植到我商场进行，中国人寿投入奖品、宣传等10万元。一场别开生面的联盟活动如期开展。

通过一系列的资源整合活动，我们亲密接触了目标客户，开发培育了会员，为企业的突围领跑储备了会员优势。

四、以培训为抓手，夯实基础管理、提升全员技能。

新店员工素质参差不齐，服务理念、服务技能不一。为此，我们针对不同岗位开展了相应培训：一线员工的培训重点是应知应会；后勤部室的培训重点是“三上门、一延伸”。

新店初期，销售及效益不理想，员工不稳定且走纪率高，简单的处罚又会引来群职，管理与被管理的矛盾突出。为解决这一问题，我们推行了“微笑卡、提示卡工程”。举措实施后，管理与被管理的矛盾明显好转，服务投诉、员工辞职现象大为减少。

五、明确的目标，是凝聚团队不断前行的灯塔。

我们对企业发展的每个阶段都认真思考，结合要解决的主要矛盾，制定战略目标。五年来，“突围领跑”、“皖西第一店”一直激励指引团队前行，这两大目标目前均已现实。

六、大诚信是从商的大智慧

诚信是企业的一种无形资产，它既是企业参与市场竞争的利器和法宝，同时也能够转化为现实生产力。

2009年，我们以“3.15”为契机，系统提炼并推出百大金商都“十大承诺”和先行赔付服务管理规定通过几年的实践，顾客对我们的服务满意度逐年在提高，诚信慢慢培育起来。百大金商都诚信经营的种种举措不仅为企业赢得了社会美誉度，而且也扩大了品牌影响力。2012年，百大金商都荣获安徽省“第八届诚信单位”称号。

坚实的脚步 执着的信念

沈力 合家福丹霞翠微苑店店长

注重细节 热忱服务

超市店长是全店销售工作的关键角色，承担着上传下达，实现店面销售增长的重要职责。对于零售服务行业，这就要求店长必须保持端正的工作态度，用积极的心态来影响和带领团队，用热情的服务和微笑来感染顾客。沈力认为，销售就是简单的事情重复做，学会从工作中找到乐趣，不断学习、进步，永不言弃。销售就是在简单的工作中寻找细节，细致入微的每一个环节都会影响顾客的购买欲望。沈力他做到了，细心并坚定自己的信念，在合家福大家庭里付出自己的汗水，收获顾客满意的微笑。

严于律己 以诚相待

作为店长，沈力在处理事情、解决问题上具备全局观，处处从公司、门店的整体利益出发，严格要求自己，在店员面前处处以身作则，身体力行，养成了良好的工作习惯，使自己很快地成长起来。每日上班后，他根据公司下发的任务，制定每天的销售目标，本着一分钟激励、一分钟辅导的心态，严格要求员工。

同时，沈力又是一位优秀的老师，把自己的工作心得、体会、经验，无保留地教给店员，店员们的工作技能熟悉了，整个店铺的销售额自然会提高。打造一支高素质、高水准的销售团队一直是他的目标，他坚信一个道理，只有把木桶边最短的木板加高，水桶才能装更多的水，团队建设同样是这个道理。

沈力在销售中认识到，良好的服务意识是销售最重要的因素，通过有效沟通准确传达给每位顾客，设身处地为顾客着想，换位思考，以顾客的身份考虑问题，很多问题就能迎刃而解，如果能让顾客站到你的立场思考，你将更加成功。

携手合作 寻求共赢

沈力为了提升门店销售，不断寻求供应商的支持，把销售不佳的商品进行捆赠并引进各类商品的经济实惠包装，进行店内促销。采取和厂家合作，在店前广场搭建商品展示区域，进行现场商品功能的演示，以吸引过路人的注意力，挖掘潜在顾客。

居安思危 思则有备

沈力多次在店内主管会议中提出：我们要“居安思危、思则有备、有备无患”，尤其在门店目前所处商业圈环境里，竞争日益激烈，不能在门店日常销售中满足，要积极开拓业务，要像大树的根茎一样，牢牢的占领市场份额。在他率领各部门经理不断拜访周边潜力客户群，以公司深入人心的品牌和优质的服务信誉为基础，以个人成熟、稳重、干练的作风及热情、真诚的态度成功的为门店签订了一批长期合作的业务单位，为门店日常经营添加了一道保险。

11月份，当沈力自豪的登上“金牌店长”的领奖台，接过领导授予的荣誉证书和奖牌时，他深感自己肩负的责任，默默地提醒自己，面对荣誉不能沾沾自喜，固步自封，还需再接再厉，脚踏实地，为合家福发展和自己的人生目标而努力奋斗！

奉献的力量

张煊赫 百大电器商业大厦家电商场经理

2004年来到鼓楼参加工作，成为百大的一员。随着百大的不断发展壮大，企业给他施展才能提供了发展的空间和平台。近几年来，在公司竞委、总经理室领导们的关心下，在同事们的帮助支持下，张煊赫同志的管理水平得到了很大提高，成为了一名优秀的管理者，先后被合肥市及集团及公司评为“先进工作者”、“优秀共产党员”等多项荣誉。

一、注意学习，不断提高理论水平

自觉加强对党的基本理论的学习，认真学习了十八大重要精神，进一步提高了对共产党员先进性要求的理解认识，提高了对党的根本宗旨的理解认识。能够将先进性的认识同自身的修养紧密结合起来，结合实际工作，注意从点滴做起，从小处做起，加强自身修为，全面提高综合素质。

二、从研究着手，认知和解决商场的实际问题

2009年他被调任鼓楼商厦高新家电任商场经理。通过自身的学习，始终保持对市场的敏感度，随关市场经济的变化和市政建设对商场带来的负面影响，销售出现萎缩，面对这种局面，张煊赫深知要完成角色转换，必须紧抓学习，加强团队建设，探求解决销售复杂问题的途径。通过两年探索研究，做了大量工作，2011年销售7000万同比2010年5000万公司增长率第一。2012年被公司委派任商业大厦家电商场经理，在公司领导的正确指导下，先后组织了商场主管及以上人员进入社区、机关单位考察研究活动。通过这些调查，了解周边流通领域现状及商业大厦家电商场目前所处的实际情况，梳理了新形势下推进商场建设的思路，对潜在的危机有了更清楚的认识，增强了风险意识，为规避和化解危机，提供了有益的帮助。2013年上半年销售6510万元，同比增长10%，毛利15%，完成率在公司前列。

三、大胆管理，不断增强商场凝聚力

他十分重视管理团队的自身建设，认真开展以“学习、团结、务实、廉洁”为主的制度导入，在他的带领下商场管理人员之间相互支持、相互配合、相互尊重，团队有较好的执行力。管理中，以提高服务质量为中心，看重抓好各项规章制度的落实，严格要求员工，对销售现场的一些不良现象，敢于大胆管理，发现问题当场指出，始终保持了家电商场良好的精神状态。

四、爱岗敬业，乐于奉献

始终把商场当作自己的“家”，舍小家为大家，经常加班加点，把精力都投入到了工作当中，从不计较个人得失。今年7月初恰逢家电整体搬迁，任务急时间紧，他带领团队一班人认真研究方案，积极与公司有关部门和供应商协调，在不到半个月的时间内，顺利完成了整体搬迁任务。为了培养新的团队成员，他还手把手毫无保留地传授业务知识，遇到自己不懂的问题也总是虚心地向其它同事请教，正是这样的工作精神及工作热情带动和鼓舞着大家，让整个团队充满着活力。

“维关漫道真如铁，而今迈步从头越”。面对激烈竞争，面对市场挑战，前面的路依然布满荆棘，他深知只有敢于挑战，不断提升自我，超越自我，更加满怀信心，鼓足干劲，才能全力以赴率领团队，为企业辉煌灿烂的明天而加倍努力！

（集团总办组稿）

服务品牌专访

为了实现“塑百年百大，铸诚信长城”的梦想，百大人经历了五十多年的努力，凭借“您的满意，我的追求”服务理念，依靠“团结、竞争、求实、创新”的企业精神，创造了辉煌业绩和良好的社会形象，也涌现了许多劳模，如全国劳动模范丁国柱等。现如今，随着百大集团持续健康发展，在服务中更是涌现了许多感人事迹，出现了一批个人服务品牌和服务先进集体。本刊从本期起，将陆续对百大集团旗下各单位的优秀服务品牌进行专访报道。

买家电，到百大，找张洪

——记合肥百货大楼家电商场经理张洪

张洪简历：张洪，男，中共党员，现任合百集团安徽百大电器连锁有限公司总经理助理兼合肥百货大楼家电商场经理。1992年进入百货大楼参加工作，成为百大的一员。先后获得集团公司“先进个人”、“十佳员工”、“十佳劳模”等荣誉，并且曾被中国连锁经营协会评为“金牌店长”以及被合肥市国资委评为“优秀共产党员”。2012年获百大集团的十大杰出青年称号和全国商业服务业先进个人。2013年五月获得合肥青年五四奖章！

“买家电，到百大，找丁国柱”，这是从七八十年代安徽商界的一句流行语，辗转到了2011年，“买家电，到百大，找张洪”的广告语又在消费者中间流传了起来。两代百大劳模，一样的企业文化，让张洪成为这个新时期百大“服务品牌形象”的代言人。

一个有故事的人——能与顾客成为朋友，我深感骄傲

和张洪交流时间不长，你就会感觉到：你遇到了一个有故事的人。

90年代他在柜台做营业员时就认识一位顾客，“我记得当时还上门给她装过音响”。此后，这位客户经常来大楼购买电器，数量张洪已经记不清楚了。二十年过去了，这位老顾客的儿子结婚买电器，依然还在找张洪。“已经和朋友一样了。她在上海那边也有房子，即使是在上海买电器，也会打电话给我咨询一些事情。”张洪说，即使不在百大消费，他依然会为顾客倾尽所能，为的就是这情分。

三年前，张洪曾随团去台湾考察。在黄海边的一处礁石上，一对老夫妻居然喊出了他的名字。原来夫妻俩也曾在张洪这里买过电器，对他印象非常深刻。“真的是感觉十分有缘，后来他们还找我买过一些小家电。”张洪认为，这些寻常或者带些机缘的小事都让他的工作显得意义非凡。“最起码这代表顾客认可我的工作，无形当中也会让我自己很感动，工作起来也更有劲头。”

严于精细管理——每一个细节都要让顾客感动

已经成为百大电器总助的张洪目前仍兼任着合肥百货大楼家电商场的经理，人们还会经常在柜台间遇上他的身影。自从走上管理岗位以来，他更能主动学习管理知识，并能细致地做好各方面管理工作，带头深入调研家电市场的行情及动态，带领团队成员深入分析市场，结合商场自身优势开展独特新颖的促销活动，在做好零售的同时注重对团购业务拓展，使百货大楼家电商场的业绩在逐年上升。“在现场管理中无论遇到什么问题，我都会以公平、公正的心态处理一切事物，对顾客、员工所反映的各方面都尽量在最短的时间内给予解决。”他用真诚来赢取客户的认可，他和他的团队也使得合肥百货大楼的家电商场成为全省家电大卖场的典范。

在家电连锁市场日趋竞争的今天，有着20多年家电经营经验的张洪更善于洞察新的形势，准确把握时代脉搏，开阔思维，积极寻求新的营销方式。他提出：针对目前家电商场同质化严重现象，只有在营销、团队建设和售后服务三个方面提出创新举措，才能保证百大电器立于不败之地。“比如营销方面要借助主流媒体、网络平台，并积极与厂家深度合作、与部分新建小区或物业签订家电团购活动等方式，加大投入力度，扩大影响力，打造出自己的品牌活动。”在团队建设方面，他认为一支管理有素的团队是打硬仗、打胜仗必不可少的，“所有管理人员应树立我是一把手的思路，把自己当成负责人来处理问题”。在谈到售后服务时，他认为这是难点也是重点，要提倡首问制、便捷制、一站制、回访制，想到的每个细节都让客户感动。他最后补充说：“提高客户满意度，这就是我们的任务和职责。”

传承品牌文化——为大众服务，在于持之以恒

一个品牌能够形成自己的文化和形象，需要时间的沉淀，更需要代代传承。刚过完54周年庆的合肥百货大楼作为城市商业发展中的里程碑式商场，经历半个多世纪的洗礼，每天都在发生着变化，但也有许多不变的东西。张洪认为，其中不变的东西就是百大品牌的文化与内涵。“比如我们大楼的定位就是大众卖场，不走高端。”“但是不走高端不代表服务就会打折扣，能够吸引更多普通市民来买东西，我们的服务还要力争比高端卖场更好。”对张洪来说，为大众服务就是品牌文化的一部分，五十多年来百大一直如此。

对于消费者来看，一个品牌是否能够吸引人，第一印象固然重要，但是持之以恒地提供品牌服务才是关键。“比如有人喜欢海尔，可能第一台洗衣机、冰箱就是海尔的，以后就坚持用下去。但如果这个品牌不能保证质量和服务，我想也形成不了持续性。”张洪说，“从顾客的选择也能看出端倪，有的人喜欢国产的，有的人就必须要国外的品牌，虽然口味不同，但有一点是相同的，就是相信产品质量。”对于百大电器来说，也是如此。张洪的师傅——全国劳动模范丁国柱是第一批进入百大的员工，以诚待人、肯花力气的他在合肥市的家电市场就是一块招牌，张洪也正在往这个方向努力。从他身上，我们也能感觉到，这种传承就代表着百大品牌文化的内涵之一，而且还将继续传承下去。

诚心演绎三尺柜台精彩人生

——记蚌埠百大金牌员工王珍

王珍简历：王珍，女，中国共产党员，合百集团蚌埠百货大楼商品营业员技师，金牌内训师，先后荣获全国商业服务业十佳营业员、省“三八”红旗手标兵、省先进女职工、蚌埠市劳动模范、蚌埠市“五一”巾帼标兵、蚌埠市诚信服务明星十佳标兵、蚌埠市先进个人、蚌埠市优秀共产党员等十多项荣誉。她的“王珍式服务规范”正在全公司推广；越来越多的员工加入“百大王珍志愿者服务队”学习雷锋、奉献社会。王珍正努力发挥党员模范带头作用，让爱岗敬业、优质服务在百大蔚然成风。

在百大集团的内训师队伍中，王珍无疑是最受欢迎，也是最特殊的一位。作为蚌埠百大一名基层普通营业员，十多年来，她在三尺柜台前，创造了一个个销售奇迹，用热情真诚的服务，温暖了顾客的心，也演绎了自己的精彩人生。以她的名字命名的“王珍式服务规范”目前正在集团内推广。她的名字和“金牌员工”紧紧联系在一起。

用心：爱岗敬业露头角

十年前，蚌埠百大从200多名厂家促销员中选拔10人聘为正式员工，王珍更是凭借出色的工作能力脱颖而出。自走上这平凡的岗位，无论高温酷暑，还是三九严寒，王珍没有一次迟到记录。2007年9月，王珍因病住院开刀，出院时正好迎来了国庆黄金周销售高峰。她拖着还未痊愈的身体，腹部还缠着厚厚的绷带，就匆忙回到了专柜。商场经理劝她回家休息，她却说：“销售这么忙，我怎么能离开柜台呢。”国庆节那天，有一位顾客挑选了一款服装，但没有她穿的码号。王珍上网一查，发现淮南有货。为了不让顾客失望，她约定顾客第二天上午来取货。下班后，王珍乘车赶往淮南调货。一路上，颠簸的汽车使得刀口更加疼痛，她咬着牙坚持。下了车，没有休息一分钟，又马不停蹄地赶到了专柜。在她看来，只要把工作做好，这所有的付出都是值得的。

王珍是个闲不住的人。为了提高服务水平，她不断寻找各种“充电”机会。她不仅坚持每天学习两小时以上，并为自己制定了学习方法----向身边的人学、从商品中学、走出去学、生活中学、从书本中学。2009年，王珍获得国家人社部颁发的商品营业员技师职业资格；她还自费在党校报名学习经济管理专业，2011年取得大专学历。几次利用业余时间自费到上海、南京等大商场观察揣摩营业员的服务技巧；充分利用出差机会到深圳、青岛、海宁等品牌公司学习专业知识。王珍的销售技巧、服务技能得到了很大提升，凭借骄人的销售业绩一跃成为蚌百的金牌营业员，也成为经销商眼里最看好的销售和一线管理人员。“玖姿女装”进驻蚌百，王珍担任店长的第一年，商场定下的销售任务是80万，同事都说不好干。一年下来，王珍带领柜组姐妹实际完成150多万，第三年，销售额更是达到240万，年年翻番的业绩让经销商和同行又惊叹又佩服。

诚心：热诚服务赢赞誉

固镇的一位姓冯的顾客只要来蚌埠，一定会来蚌百购物，一定会找王珍。一次，冯女士来的时候王珍不当班，她硬是在商场里等了一个多小时，等到王珍来接班后，才开始选购服装。王珍也没有辜负顾客的期待，热情地帮助她挑选商品，本柜组没有合适的，又带着她在整个商场挑选。看到冯女士一家老少来了好几位，中午又没有吃饭，她又跑到外面为顾客买来了中餐。有的同事还不理解，对王珍说，她虽然买了不少东西，但在你的柜组消费得却很少，你跑上跑下，还买吃的，有什么用呢。王珍却说：“顾客来购物，就是冲着百大的信誉来的，不买我的没有关系，只要顾客买到满意的就够了。”

王珍坚持对顾客要有“仁心、孝心和恭敬心”，多站在顾客的角度去考虑问题。为了拿货时减少顾客等待的时间，她坚持在仓库放货时把同一号码、同一色系、同一尺寸放在一起；她向顾客承诺：您在我这买的衣服，任何时候都可以拿来免费熨烫。她在出现问题时做到“五不计较”：顾客与你打招呼，礼呼不当不计较；顾客购买商品时，举止不文雅不计较；主动迎客，顾客不理睬时不计较；遇顾客性情暴躁，语言欠妥时不计较；人少事多，得不到顾客体谅时不计较。正是她用真心服务顾客，顾客也对王珍报以莫大的信任，有顾客曾这样说：“王珍卖什么，我就穿什么”。多年来，王珍的VIP客户竟达3000多人。

真心：传道授业展才华

为了把服务技能传授给更多员工，王珍定期开办“王珍大讲堂”，员工轮流参加培训。她利用下班时间走进商场柜组，与员工面对面交流，现场示范不同类型顾客的接待方式。员工都认为她的课没有高深的理论、没有深奥难懂的词语，贴近工作实际，一听就懂，一学就会。同事们说，王珍走到哪里，哪里就是一个流动课堂。蚌百三楼的“酷勒服饰”营业员高素娥坦言，自己的品牌和王珍的“玖姿”品牌门对门，王珍平时如何搭配服装，如何介绍服装卖点，如何和顾客沟通，他们都看在眼里，确实受益匪浅。“路易莎美女装”店长王庆银说：“王珍教给我的不仅是销售技巧，更是对工作的热情。她从不把负面情绪带到工作中，面对顾客，她总是保持微笑和耐心；她打样的衣服很能吸引顾客，她介绍的款式也让顾客满意。”她所在专柜的员工都说：“有王珍做店长，我们干劲都大。”

作为合肥百货大楼集团公司的内训师之一，她先后应邀到合肥、淮南、六安、铜陵、黄山、巢湖等地进行培训，近年来，大大小小的培训有200多场，听课者中不乏企业中高层管理者。今年4月，合肥百大鼓楼高新店邀请王珍前去授课，当天的内容是《服务提升品质，激情成就梦想》，从上午9点到中午12点半，3个半小时的讲座，全场鸦雀无声，100多名听课者甚至没有一个人走动，每个人都不愿意错过任何一个精彩的片段。培训结束后，更是有人找王珍索要签名，合影留念。

爱心：志愿者服务献社会

2009年3月，在蚌埠百大党委的支持下，蚌埠百货大楼成立“百大王珍志愿者服务队”，400多名百大员工加入其中。身穿红马甲，头戴小红帽的王珍和同事们经常在节假日探访敬老院、福利院，给老人和孩子送去温暖，他们先后为孤残儿童惠惠捐赠财物，为白血病儿童陈龙飞捐款，资助春雷女童马柳上学，参加蚌埠日报爱心妈妈活动，看望慰问全国十佳自强女孩黄凤、烧伤男孩小杰，到固镇、五河开展关爱留守儿童结对帮扶等活动，积极投身社会公益，先后参加市文明办组织的“举除陋习，作文明有礼蚌埠人”窗口行业签名活动，团市委组织的“幸福微梦想，公益新主张”学雷锋主题活动，以及全国文明办的保护山川河流等公益活动。并在燕山乡敬老院建立了志愿者服务基地，常年进行敬老爱老等志愿者活动，大力弘扬了志愿者无私奉献、爱心回报社会的崇高精神。中国好人网、中国工会网、《安徽工人日报》、安徽电视台、安徽创先争优网、蚌埠电视台、《蚌埠日报》等媒体多次对王珍和百大王珍志愿者的事迹进行宣传报道，得到了社会各界的一致好评。

2013年6月30日上午，在蚌埠市庆“七一”党建先进集体表彰暨优秀共产党员先进事迹报告会上，蚌埠百大王珍作为商业服务的优秀共产党员代表，与在座领导以及来自蚌埠市各条战线上的党员们分享了她的先进事迹。赢得现场观众一次次由衷的掌声，得到市委书记周春雨作表彰总结时多次肯定。

（集团总办组稿）

铜陵百大魅力10周年

★感恩欢悦 携手共创“十周年盛典供应商恳谈会”★

2003年12月20日，承载着铜都人民殷切期盼和百大集团发展之梦的铜陵百大购物中心盛大开业。十年来，铜陵百大在铜陵市市委市政府和集团公司的关怀和领导下，认真贯彻落实集团董事长郑晓燕女士“带队伍 树形象 创效益”的九字方针，传承徽商文化精髓，在激烈的市场竞争中昂首前进，成为铜陵市的行业龙头和皖中南地区的商业典范。

回首十年，铜陵百大携手供应商朋友一起开拓市场，风雨同舟，精诚合作，唇齿之情，情深依依。公司由开业之初的年销售1.15亿到今天的8亿元，实现利税数亿元，为铜陵市的经济建设做出了贡献。为了感谢广大供应商的长期精诚与密切的合作，铜陵百大10月30日隆重召开了“十周年盛典供应商恳谈会”，诚邀近200位供应商朋友齐聚一堂，共叙友情，畅谈合作。

恳谈会伊始，铜陵百大购物中心总经理郭宏先生致词，热烈欢迎广大供应商朋友的到来，真诚感谢合作伙伴们十年来对铜陵百大的宝贵支持。百大集团副总经理李承波先生到会祝贺，并同百大集团副总经理、铜陵百大购物中心董事长王友斌先生一同为做出积极贡献的供应商朋友颁发“突出贡献奖”和“精诚合作奖”。供应商朋友与百大集团在长期的经营合作中形成了深厚的情谊关系，借此契机，双方也就未来如何进一步加强合作、实现共赢达成共识，共同努力打赢2013年收官销售决战！

（文/图：铜百杨叶敏）

★“魅力铜百”2013秋冬高级时装发布暨VIP品鉴会★

2013年11月15日下午5点，为了答谢和回馈一直陪伴铜陵百大走过风雨十年的VIP会员，铜陵百大2013秋冬高级时装发布暨VIP品鉴会在江南文化园和悦轩酒店一楼大厅激情上演。

签名墙、红地毯、冷餐会……绚丽的品牌宣传墙布置得高雅大气，电子屏幕上播放着铜陵百大十周年《新姿绽放》主题宣传VCR。每位嘉宾步入发布会场时恍若进入了好莱坞颁奖典礼外的星光大道，组委会精心设计的每个环节足以让来宾惊喜不已。

发布会在动感十足的音乐声中开始，铜陵百大购物中心总经理助理徐跃先生介绍了铜陵百大十年来的成长历程，铜陵市商品流通协会会长周银高先生发表致辞。

随着一首爵士乐欢快响起，热情火辣的舞蹈表演拉开了此次发布会的序幕。灯光秀、奖品秀、珠宝秀、员工自编自导的节目——《百大欢迎您》，都是铜陵百大为VIP会员精心准备许久的快乐礼物。此次还特别策划了嘉宾充值有礼活动，得到会员朋友的热捧，现场会员充值近四十万元。

在美轮美奂的灯光下，身材高挑的模特为大家演绎来自铜陵百大的时尚流行服饰，雅莹、路易莎美、作品、暇步士、拉夏贝尔等160余款30多个新进品牌服饰以及黄金珠宝、女包、床品、红酒等丰富的商品展示，再一次向消费者展示了铜陵百大的时尚魅力。

本次秋冬时装发布暨VIP品鉴会成功举办，进一步确定了铜陵百大购物中心在铜都引领时尚潮流的地位，切实为广大消费者提供了时尚舒适的购物平台。（文：铜百缪俊 图：铜百杨叶敏）