

一曲春天的交响乐

——欢乐爱家集团2022年百货事业部管理人员业务技能培训活动纪实

记者 宋玉

欢乐爱家集团董事长兼总裁、欢乐爱家集团商学院院长王海洲来为大家讲课了！日前，欢乐爱家集团的广大员工在欢欣雀跃地交流着这个消息。

近日，欢乐爱家集团2022年百货事业部管理人员第一期业务技能培训在总部顺利开班。俗话说，工欲善其事，必先利其器。该集团商学院与百货事业部按照年度培训计划结合各岗位实际及业务需求，共同拟定了《营销管理》《工作不讲任何借口》《市场调查》《业态定位》《招商与谈判技巧》《品类知识以及运营管理》等专业课程，由经验丰富的内部优秀讲师和品牌方优秀的合作伙伴亲自授课，提升了主管、经理、店总的整体运营能力，丰富了专业知识。

王海洲精心准备了《营销管理》课程，非常生动地讲述了欢乐爱家集团定位、产品组成及如何打磨产品等。此次培训让学员对公司文化有了更深层次的理解，对公司的营销策略、营销方向有了更清晰的认

识。

百货事业部总经理徐振营带来了《工作不讲任何借口》课程，提出管理人员要学会算大账、算细账，带领下属一起完成各项考核任务。百货事业部大小王孕婴童店总经理李斌带来了《如何进行购物中心市场调研》《购物中心定位及业态和品牌组合原则》课程。李斌从商业调研的术语等方面重点阐述了市场调研就是运用科学方法，有目的、有系统地搜集、记录、整理信息和资料，分析和了解市场现状及发展趋势，为市场预测和营销提供客观、正确的资料。

爱家百货店总经理王亚光，从招商应变技巧、跟进客户技巧及招商策略进行了深入浅出的讲解。爱家广场店总经理李世英带来了《招商策略技巧》《沟通与客诉处理》课程。讲师们结合自身从业经验，引用大量案例，拓宽了学员的视野，丰富了专业知识。

学然后知不足，教然后知所困。

只有不断学习、充实自己，才能跟上时代的发展。此次培训邀请了品牌方优秀的合作伙伴为学员带来品牌知识课程。汝南县天中珠宝城总经理赵海勇讲解了珠宝方面的知识，上海胜道体育用品有限公司培训师刘芬讲解了运动品牌专业知识、陈列及销售技巧，半天妖烤鱼驻马店区域总经理张勇、姐弟俩土豆粉爱家广场店店长秦盼盼、驻马店市格林儿童娱乐服务有限公司王硕精心准备了课件，为学员进行了品牌专业知识讲解。培训现场讲师和学员互动频繁，加深了学员对品牌专业知识的理解。爱家广场店餐饮部经理张云翔从小吃品类的现状、发展趋势、疫情后市场情况等方面进行了讲解。有着丰富女装陈列经验的爱家百货店商品运营中心的付盼盼精心准备了女装品类知识的课程，从女装风格分类、面料分类、陈列搭配技巧及春夏流行趋势给学员进行了讲解。

此次专业课程培训让学员学到

了较为系统的知识。百货事业部行政人事部古静针对信息系统在使用过程中容易出现的失误点，从实践中操作、系统关联、录入、提报、合同维护和智慧系统的应用给学员进行了讲解。爱家广场店安全保障部王海波带来了《商场安全运营管理》课程。商品部郭鹏带来了《商场合同与收入管理》课程，提出如果把招商和销售看作前方阵地，商场日常运营管理就是大后方，保障部门也是商场管理工作中的重中之重，一丝不苟不能放松。欢乐爱家集团监事会主席、工会副主席李爱勤带来保洁、设备保养方面的专业课程。这些课程让学员学到了很多专业知识，此次培训在愉快的歌声中结束。

注入灵魂才能使培训开花结果，才能使各项工作落地生根，这个灵魂就是工作不讲任何借口。在三天的时间里，王海洲等带来的专业课程是丰富的“知识大餐”，奏响了一曲春天的交响乐，为百货事业部全年的培训工作拉开了序幕。①8



清明小麦拔三节 田间管理正当时

近日，蔡洪坊原粮公司组织农业技术人员深入田间地头，查苗情、看墒情、观病情，全面掌握小麦生长情况，对小麦田间管理进行现场指导。新蔡县蔡洪坊酿酒专用粮种植基地的6000亩小麦长势良好。⑥3
记者 曾富强 摄

长安欧尚让消费者无忧购车

记者 宋玉 见习记者 桑磊

这个春天，如春笋一般疯长的，无疑是油价了。油价一路飙升，92号汽油直逼9元大关，95号汽油有往10元发展的趋势。飞涨的油价带来用车成本的增加，会影响到消费者的购车意愿，所以一直有个说法：油价是汽车行情的晴雨表。可见这一次，每个车企都将被迫面临一场大考。

长安欧尚敏锐地察觉到市场痛点，及时推出“豪掷6000万升油补，助力油价重回7元时代”优惠活动，真正让利消费者，为有车生活加油，为旗下热点车型——欧尚X5、欧尚X7PLUS

的销售助攻。

我们都知道，10万级SUV市场向来是车圈竞争最为激烈的板块之一，欧尚X5却能以黑马之势火爆出圈，成为更多年轻消费者的选择。是什么让它能够树立10万级SUV的价值标杆？在油价飞涨的4月，它靠什么延续爆款之势、维持“销量担当”称号？让我们一起来围观欧尚X5放大招。

为打消消费者的购车顾虑，欧尚X7 PLUS也推出“豪掷6000万升油补，助力油价重回7元时代”优惠活动，

5大活动、6000万升油补，为信心加油，让每位消费者都能无忧购车，享受更加美好的用车生活！

长安欧尚始终坚持以消费者为中心，致力践行“为客户提供的价值，是客户付出成本的两倍”这一极致价值理念，不仅为消费者提供更好的产品，还要提供更优的服务、更多的福利。

不断上涨的油价，让有车用户的生活困难重重，也影响了潜在消费者的购车欲望。长安欧尚洞察消费者痛点，毅然推出“豪掷6000万升油补，助

力油价重回7元时代”优惠活动，让消费者重新燃起了对用车生活的向往。这次优惠活动豪气十足，体现了长安欧尚对消费者的体贴关爱。

如果您还在顾虑油价，对购车望而却步时，长安欧尚的6000万升油补优惠活动一定是不二之选，还有欧尚X5、欧尚X7 PLUS两款超值座驾供您选择，抓住4月好时机，畅快用车就现在！驻马店市众和长安欧尚4S店位于开源大道与兴业大道交叉口车管所东金龙科技园南門西200米。①8

哈弗神兽受宠“时尚一族”

记者 曾富强 见习记者 胡霄飞

近年，在消费升级的浪潮下，都市轻奢主义之风日渐兴起，越来越多的年轻消费者开始追求一种具有小资情调、精致到骨子里的高级生活方式。恰逢此时，一款由内而外散发着轻奢气息的新车——新科技旗舰SUV哈弗神兽走进了人们的视野。作为一款售价13万元至16.7万元的SUV，哈弗神兽以极具感官冲击的先锋颜值、高端丰富的越级配置为消费者带来了实用价值至上的豪华轻奢体验。正因如此，哈弗神兽上市后备受都市年轻消费者的青睐，一路保持热销态势，最终斩获过万月销量，成为同级车型市场一颗耀眼的新星。

作为一款与年轻消费者审美契合的颜值担当车型，哈弗神兽采用了未来感极强的超时空锋锐美学设计语言，整车外观的轻奢感也在诸多细节中体现，如破晓之光贯穿式前灯、星轨式进气格栅、动感犀利的车身线条、辨识度鲜明的射线尾灯……不同于品牌以往的其他车型，该车每处都显示了标新立异的先锋态度，也表达了年轻消费者的个性生活态度。不得不承认，掌握潮流密码的哈弗神兽，注定会从茫茫“车海”中脱颖而出。

哈弗神兽整个中控台包括T型通道仅保留了启动和紧急两个实体按键，采用了科技感十足的12.3英寸+14.6英寸双连屏设计，触感圆润平顺。搭配驾驶员正前方的HUD抬头显示，提升了人车交互水平。而两种内饰配色选择、撞色缝线座椅的设计无疑又是诠释轻奢内饰的醒目点。

不止从外观内饰中可以感受到轻奢，哈弗神兽在看不见的地方同样把轻奢进行到极致。说道在驾控方面给车主带来的轻奢体

验，就不能不提哈弗神兽领先同级车型的众多智能科技配置。数字智能座舱和百公里加速仅需7秒的澎湃动力了。

在智能驾驶方面，哈弗神兽共计有17个雷达和9个摄像头，采用ADAS全新高级智能驾驶辅助系统，配备ACC雷达控制器及盲点控制。具备TSR交通标志识别、HMA智能远光灯辅助、LDW车道偏离预警系统、LKA车道保持等智能驾驶辅助功能及主动安全功能。其中，更值得一提的是哈弗神兽领先同级车型的HMA高速驾驶辅助功能，车主能轻松控制哈弗神兽进行智能变道、智能超车等操作，减轻驾驶疲劳。

最能说明该款旗舰车型轻奢越级的，要数哈弗神兽2.0T版本百公里加速仅需7秒的绝佳动力了。哈弗神兽的发动机和变速箱在全面升级处理后都到了新的高度，二者强强联合，整机热效率、初始加速动力、燃油经济性实现了全面突破。

如今，人人重视生活品质，轻奢感是年轻消费者的普遍追求。哈弗品牌紧抓这一时代需求，用心研制产品，贴心地将时尚、科技、智能等众多质感元素融于一体，孕育了一款由里到外都流露着轻奢感的旗舰车型。哈弗神兽切实可靠的高品质配置助推其更进一步，终成了15万级SUV的轻奢典范。目前，这样一款出色的梦想“坐骑”正以13万~16.7万的价格火爆销售中，现在下订更可享受最高6000元置换补贴、最高2000元增购补贴、核心零部件终身质保、整车终身免费FOTA升级等7重好礼。快把这款在同级车型中树立轻奢标杆、越级打造的15万级SUV带回家吧！①8

Get你的“大V”生活 上汽大众新威然上市

记者 宋玉 见习记者 周游

近日，上汽大众新威然正式上市，建议零售价28.68万元至39.98万元。新车共提供5个版本车型，搭载330TSI、380TSI两款发动机，均匹配DSG七速湿式双离合变速箱。即日起购买新威然，可参与8000元置换或5000元增购，均可获赠电动踏板（建议零售价5280元），分期购车还享两年0利率。

基于MQB-EVO数字智能架构，新威然展示了上汽大众旗舰级产品新风貌，以更好看、更好开、更好坐的特性定义多功能车，是一款宜乘宜驾的全场景豪华大7座MPV。

此次“新威然·大V生活”主题上市发布会，全面融入了消费者对高品质生活的向往，“种草”了多种生活方式。上汽大众搭建了直播间，

邀请了麦迪娜、上汽大众车队代表、黎贝卡3位达人现场“开箱”新威然，“种草”了他们的居家好物、户外生活和时尚审美。最后，现场还上了达人同款的新威然短途自驾游体验限量秒杀链接，提供3条线路尝鲜“大V”生活。

随着社会变迁，新时代的实干家以前追求事业进步，现在更注重向生活的多方面拓展，更愿意过好每天的生活。面向新时代的实干家，新威然应运而生，在他们的事业与家庭、工作与生活间畅行无阻，助力他们从商务“大V”蜕变为生活“大V”。作为一款大型豪华MPV，新威然是真正的多功能车，颜值、操控性、品质都“在线”，并用全场景“宜商”+“宜家”满足消费者的格调需求，提升生活质感。①8

车行天下

驻马店市一周车价

本栏目由河南东方汽车服务集团联办

经销商名称	车型	首付金额(万元)	信贷政策
3216888	驻马店众信大众 新朗逸	1.88万起	1-2年无息 3-5年低息
2919999	驻马店众信大众 帕萨特	4.18万起	1-2年无息 3-5年低息
3628999	驻马店东方福特 海豚	2万起	享厂家 24期-60期低息
2900888	驻马店东方比亚迪 宋proDMI	2万起	1至5年低息
2626216	驻马店众城哈弗 H6国潮	1.68万起	1-3年免息 1-5年低息
	驻马店顺成哈弗 大狗	1.98万起	1-3年免息 1-5年低息
	驻马店铭盛福特 福克斯	2.88万起	1-2年无息 3-5年低息
	驻马店东方瑞迪 好猫	3.79万起	18个月无息

地址:驻马店市开源大道车管所东50米 电话:2919999 3628999

努力打造驻马店酒水市场领军品牌

——新锐名烟名酒货仓快速发展工作纪实

记者 曾富强

近年来，新锐名烟名酒货仓以酒真、货足、价低、免费运送的仓储运营优势，在竞争激烈的酒水市场攻城略地，在我市酒类流通领域具有极其重要的地位。

据新锐名烟名酒货仓董事长董春英介绍，该公司秉承诚信、务实、开拓、共赢的宗旨。为客户提供货真价实的商品、让客户买到放心烟酒，是该公司始终坚守的最高经营理念。该公司创始于2006年，经过10多年的发展，目前拥有3家运营公司、6家直营门店。面对市场商品质量良莠不齐的局面，该公司率先在全市运用仓储连锁运营商业模式，从上游把住进货关口，真服务、真承

诺、真兑现，从而赢得了众多客户的信赖与支持。

新锐名烟名酒货仓坚持卖烟只卖真烟、卖酒只卖真酒的原则，庄严宣告：哪怕市场假烟假酒的占有率是99%，我们都坚持卖烟只卖真烟、卖酒只卖真酒的原则，诚信经营、假一赔十。10多年时间，该公司不仅创造了骄人的业绩，更形成了独具特色的发展模式，成为我市酒类流通领域一颗耀眼的明星。

仓储连锁运营商业模式，解决了行业痛点，解决了全品类和全渠道的问题。团队是核心。该公司的无边界人力资源圈是全市首创，以利益共同体、事业共同体、命运共同体等不同层级

打造新锐名烟名酒货仓合伙人模式。

业内人士说，新锐名烟名酒货仓不断发展，取得了自己的行业地位。对未未来，企业要大数据、大平台、大连锁，员工要大数据、大平台、大变革，高管要大境界、大胸怀、大格局。要在人才搭建、行业高度方面继续努力，承担更多的社会责任。未来争取做到全市酒水市场占有率的10%，为员工创造更多的财富和荣誉。

新锐名烟名酒货仓把员工的梦想和企业的梦想捆绑在了一起，在行业发展深度调整期逆势上扬，这和模式创新、团队是核心。该公司的无边界人力资源圈是全市首创，以利益共同体、事业共同体、命运共同体等不同层级

传奇。

目前，该公司旗下河南自强商贸有限公司与贵州大曲鸿基酒业有限公司、贵州赖茅酒业股份有限公司、泸州老窖集团有限责任公司、建发(上海)有限公司、河南杜康酒业股份有限公司、中粮名庄荟酒业股份有限公司、河南三诺食品集团有限公司等合作，努力打造驻马店酒水市场领军品牌。董春英接受记者采访时表示，公司依靠品质为本、精益求精的经营模式，坚持真诚守信、客户至上的服务宗旨，努力为客户提供全方位优质服务，让新锐名烟名酒货仓与众不同，让客户买到放心烟酒和货真价实的商品。①8