

本报讯(记者任睿)3月8日,都市爱情电影《爱神》在全国上映,电影中的场景、道具等由新世界百货鼎力支持,该电影是结合新世界百货的时尚理念,全方位打造的一部充满时尚元素的正能量都市电影。

据悉,新世界百货中国有限公司日前开创市场先河,成为国内第一间以首席赞助商身份与电影公司进行跨界合作的百货公司。此次合作是商业综合体和电影跨界合作的又一次成功典范。为配合此部影片的落地宣传,钟汉良和张俪等一众明星从3月6日至10日期间亲临北京新世界千姿百货、武汉新世界百货、香港新世界百货上海巴黎春天七宝店、沈阳新世界百货津桥路店及郑州新世界百货,与现场顾客分享拍摄影片的点滴趣闻并进行交流互动。

对于此次合作,新世界百货董事总经理兼执行董事张辉表示:“此次成为国内第一间以首席赞助商身份与电影公司进行跨界合作的百货公司,对行业来说是一个很大的突破。剧中不少情节是于新世界百货分店进行拍摄的,我们很荣幸能参与这出极富意义的电影,也希望观众能感受到我们的热诚。”

聆听花开的声音

——郑州消费行业女性职场精英访谈录(二)

本报记者 武媛

王颖 (名庄国际葡萄酒窖总经理)

她长得漂亮,装扮时尚,气质优雅;她思想活跃、直觉敏锐、极富幽默感;她向往美好、喜欢简单,是典型的“水瓶女”。

她是一个很随性、很真实的人;她有她独特的浪漫与神秘;她被誉为“郑州市葡萄酒教母”;她说葡萄酒是温婉柔美女性的代言。

她就是王颖。
东风渠畔,一座欧式风情建筑十分抢眼,这里是名庄国际主题性质直营店——名庄荟,采访就约在此地。

初见王颖,便被她的人格魅力所吸引,不仔细品读,无法想象是这样一位女子践行了中原葡萄酒文化的传播。

“那个时候郑州没有一家专业的葡萄酒窖,大部分葡萄酒在超市专柜陈列,而且城市还处在葡萄酒勾兑雪碧的饮用方式,缺失了葡萄酒本身的口感与魅力。”2006年,刚进入葡萄酒领域的王颖就已下定决心,要给郑州带来变化,让郑州也有像国外那样的葡萄酒窖,于是她创建了河南省第一家集体体验和感受为主的“名庄国际葡萄酒窖”。

“我们创造出很多‘第一’。”正是因为葡萄酒市场的空白才让王颖觉得,这一路走来像是“摸石头过河”,7年来,她像男人一样去工作,

用真诚经营,进行郑州第一家葡萄酒爱好者培训,制作出郑州市第一本专业学术型葡萄酒手册……“这些年名庄国际累计培训和引导感受葡萄酒的客户非常多,这些会员对郑州乃至河南的葡萄酒市场的发展起到了很大的贡献,这是我一直坚持做的,也是我最有成就感的地方。”王颖说。通过自己与团队的努力,王颖培养出了一批批优秀的销售、管理骨干,并实现每年利润增长,以文化为依托启蒙城市对葡萄酒的认识,通过创新营销让郑州市民接受葡萄酒的生活方式,引领了郑州葡萄酒市场,并逐渐扩大其辐射范围。

“我觉得我有一颗强大的心。”王颖认为,这一点也是女性从事葡萄酒行业必须具备的职业素质,在通往成功的道路上她也遇到过困难,自己专心培养的技术人才被挖走,其他低端葡萄酒产品冲击市场等,然而越是这样,越能激起她坚持的毅力,无论出现任何状况,她都要把葡萄酒窖这件事做深、做长、做细、做好,并希望能够看到郑州有更多像名庄这样的葡萄酒窖。

访谈中,记者能深切感受到王颖“中西结合”的气场,这是时间的给予,也是行万里路的积淀,她说她有一个漫游世界的理想,

美丽箴言:只有
一种英雄主义,那就是
在认清了生活真相
之后依然热爱生活。



并已“带着红酒”走过很多地方,同时也作为工作疲惫时解压的一种方法。

王颖说她是一个外表冷漠内心狂热的人,可在记者看来,她的温情与浪漫却在每一个瞬间悄然流露,在谈到梦想时,她会用十分憧憬的眼神向记者描绘:“我想在海外有套大房子,养好多的菊花,面朝大海,拥抱幸福……”

杨卫利 (丹尼斯百货有限公司事业部副总经理、大卫城店长)

或许是沾了春天的暖意,前几日的浮尘天气倒也不怎么“烦人”,采访约到下午3点半,记者提前到达丹尼斯二七路项目工地,建筑工人忙碌地工作着,空气中弥漫着细沙粉尘,机器操作声不绝于耳……但走进丹尼斯大卫城的临时办公区,却是简约、时尚、典雅的气派,杨卫利暂时放下手头的工作,如约受访。

杨卫利亚麻色短发和黑白条纹开衫使她显得更加干练。面对采访,杨卫利不张扬之气,有一种很独特的知性美。“你是‘85后’都嫌自己老了,那我怎么办?”杨卫利笑着对记者说,访谈就在这轻松愉快的调侃中开始了。

无心插柳成荫。1997年,一个偶然的机会接触了丹尼斯,她开始在丹尼斯人民店担任楼层处长。杨卫利告诉记者,从2000年接手丹尼斯中原店,并用5年的时间去筹备、经营大卖场,直到今天在筹备丹尼斯大卫城,所有的经历都是一种积淀。

“15年前,丹尼斯像母亲一样开始培养人才,如今一批批优秀人才也在反哺丹尼斯。”杨卫利的话语中透露着无尽的感恩,采访中她多次提到“信任”二字,她说因为信任丹尼斯才给她机会,因为信任才成就了今天的她。

“我在丹尼斯的这四次转换,起伏很大,也有很多‘第一次挑战’。”杨卫利说,她很享受工作,并不断通过调整寻找兴趣点,不会产生疲惫,而随着时间的增长,对工作的眷恋程度也越来越高。

或许因为挑战赋予了她更多的能量,非设计科班出身的她竟敢接手项目规划,她把自己比喻成“操盘手”,带领着团队去呈现“作品”。“基于十几年的实战经验,我们是以站在业主和审核的角度以及和专业工程师协助的方式做规划。”杨卫利告诉记者,丹尼斯大卫城二七路项目的规划因地制宜,在自身能解决部分问题的基础上,把主要精力放在了与专业设计工程师之间的配合上。

“实际上,女人的‘半边天’在职场内范围越来越大。”在杨卫利看来,零售行业就是在做服务,必须让人看得见、听得见、感觉到服务,优质的服务就是由点滴组成的,需要对细节有很高的要求,这一点恰是女人的优势,杨卫利亦是如此。通过细致化管理,来完成对整个规划、整个团队的操控。提及2013年的目标,杨卫利表示一定要突破自己。

“当职场上的女性有了孩子,家庭的时间投入自然会比之前多一些,不过这些并没有影响到我。”

美丽箴言:身边
的人和事,最能激发
灵感,有所启发。



虽然杨卫利认为自己是一个情商很低的人,但她却能很好地处理事业与家庭的关系,出差、加班等很忙碌的时候也能得到爱人的理解,工作之余她会放慢脚步去享受生活,在她眼里,幸福其实很简单,比如开车送儿子上学的路上跟儿子聊得很开心;比如3月份能看到河边争春的柳树;比如每天早上到公司给员工一个微笑,打一声招呼……

刘晓瑞 (阿五美食郑州英协路店总经理)

美丽箴言:不
逼自己一把,永远
不知道自身潜力有
多大。



2005年,刘晓瑞一毕业就进入阿五美食工作;2007年,她已成为企业股东;2010年她被评为“感动阿五2009年度十大人物”,如今已是阿五美食郑州英协路店总经理。八年来,她从稚嫩走向成熟,从一名普通员工成长为单店总经理;她用正能量感染着同事与顾客,在争取阿五美食各项荣誉的过程中,她也完成了职场上的华丽蜕变。

“我是餐饮管理专业出身,很喜欢服务行业,愿意为餐饮事业的发展奉献青春”。谈及入行感言刘晓瑞斗志昂扬地说:“面对每天的工作,我都谨遵阿五企业价值观和发展目标,用心服务、以客为尊、倾情投入、持续激情。”

在同事眼中,她是一个雷厉风行的人,执行力强,工作效率高,用激情感染员工,以行动感动顾客。工作中,刘晓瑞总是亲力而为,永远保持着最饱满的工作热情;而针对员工管理上的一些困难,她首先从新员工入职培训开始,实行“入职7天培训”,并给每位新员工安排一个师傅,由师傅传、帮、带,在生活中实施“三温暖政策”,以强化基础培训和导入人性化化管理来贯彻执行力的强化

提升。
刘晓瑞告诉记者,如果自己有良好的执行力,公司政策将无法及时向下贯彻,团队没有执行力,公司政策也将是一纸空文,优质服务也将无从谈起。

为保证服务质量,她要求“热菜不能在手中降温”、“只有人等桌,而没有人等菜”,她带领前厅服务、传菜人员分秒必争,直接与厨房进行及时的沟通,将原来的上菜时间大大缩短。

“没有完美的个人,只有完美的团队。”这是刘晓瑞常说的一句话。她认为只有员工开心,团队强大,才会始终在顾客面前保持微笑,才会有更好的服务。她秉承企业“想要自己晋升首先复制自己”的原则,认真执行“师徒帮带制”等措施,完善人才培养和团队建设体系;她定时和员工召开沟通会、茶话会,了解大家的心声,倾听员工的困扰,把员工的事当做自己的事去解决,把快乐和大家一起分享;每逢节日她都会和员工家属通电话,让员工放心,让员工舒心。

刘晓瑞说,从事餐饮行业,她很骄傲,她要把豫菜的复兴和发扬光大当做终生的事业,并不断激励自己,勇往直前。

玩大的 升级更有样!

配置升级不涨价
超大屏智能机仅
990元

4.5英寸

4.5英寸大屏,双核1.2G高速主频,500万像素摄像头,安卓4.1系统!
畅享天翼卓越网络,拍照片、玩游戏、刷微博、上网爽到High!
全国统一劲爆价仅990元,更有超值话费大赠送!

卓越3G 电信天翼

用户至上 用心服务 Customer First Service Foremost
中国电信郑州分公司 ha.189.cn 客户服务热线 10000

资讯速递

王府井百货举办3·15活动

本报讯3月14日,王府井百货联合郑州市中原区物价局、中原质检分局在王府井百货大门口广场开展了以贯彻“质量安全纲要”,提升“安全消费信息”为主题的3·15“诚信经营、明码标价”活动。

活动现场,由工商部门等单位联合设立的维权服务台、打假成果展示台前围满了前来咨询的群众,工作人员现场为市民讲解识别假冒伪劣商品的方法,接受消费者的投诉与咨询。据悉,王府井百货从发展之初到现在已有50多年的历史,一直以诚信经营作为企业最根本的经营理念。2012年年底,王府井百货来到郑州,致力于提升郑州人民生活水平,倡导健康的消费观念。从自身做起,从商户做起,禁止出现价格欺诈、虚假宣传等一系列违法经营的行为,所有的商户一律明码标价,折扣透明,让消费者看到明白白的商品,买到称心如意的商品。(齐亚婷)

梦妆全国路演郑州首发

本报讯3月8日,来自韩国的著名化妆品品牌梦妆在郑州百盛购物中心启动梦妆“花颜悦色”全国大型路演活动。梦妆品牌高层与商场领导悉数到场,共同庆祝梦妆的发展与变化以及对未来美好期许,同时梦妆品牌还特邀彩妆护肤专家马锐加入,与现场嘉宾面对面,分享自己独有的护肤心得。

自2005年3月梦妆正式登陆中国以来,经过8年的辛勤耕耘,已成为爱茉莉太平洋集团在中国销售额最大的品牌。目前梦妆已在全国大、中型的主流百货商店设立884家专柜,同时进驻了30个省的专营店渠道,并成功开拓屈臣氏、天猫、电视购物等销售渠道。

据悉,此次活动以郑州为始发站,3月至12月,路演活动将陆续覆盖南京、重庆等全国各大城市,各大商场柜台也将同步推出活动。(郭丽)

升龙金泰成周末活动不断

本报讯3月17日,“升龙金泰成”杯郑州人民广播电台第五届十佳主持人评选活动将在升龙金泰成国际家居广场举行。包括苏晴、张明、林夕在内的41位郑州人民广播电台嘴候选人盛装登场,各显神通,接受公众投票。现场幸运大抽奖、丰富的互动游戏,与观众一起HIGH起来。

此外,3月16日至17日,“中原汽车狂购节”各种令您心仪的名车,用您心仪的价格,助阵升龙金泰成灯饰文化节、软装饰品艺术节、精品建材团购节等活动。(邢亚飞)