

兴隆  
奥运

# 亮点大讲堂

生鲜合伙人心得分享

姓名

刘晶晶

企业

沈阳兴隆大天地



# 目录



1

个人简历

2

2015-2016年度部门业绩

3

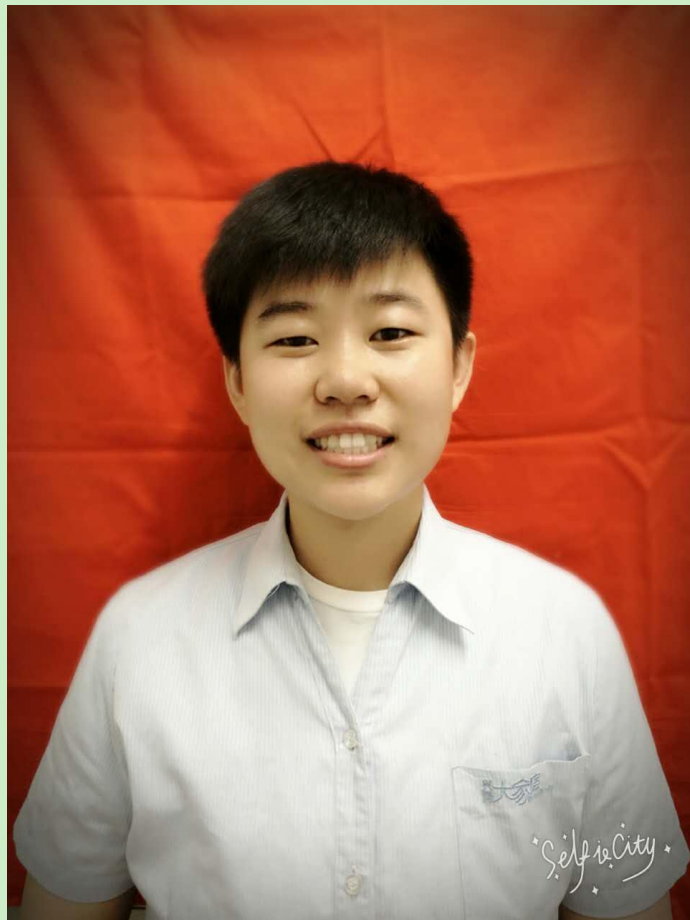
上一年度工作亮点总结



# 1

## 个人成长简历

- 入企时间：2011年8月
- 年龄：28岁 女 未婚
- 毕业学校：哈尔滨商业大学（本科）  
620考试：196分
- 对应总部：科长 水晶一星
- 完成任务情况：无
- 入企前经历：无
- 入企后经历：  
大学生营业员1年  
部助理半年  
现场经理半年  
部经理3年
- 户口：沈阳 城镇
- 家庭情况：  
父亲 苏家屯机务段司机  
母亲 五爱集团销售
- 特长：羽毛球、篮球
- 爱好：看书、旅游



**姓名：刘晶晶**

- 上年度：沈阳兴隆大天地蔬果部 部经理
- 新年度：沈阳兴隆大天地蔬果部 部经理

# 2015-2016年度部门经营情况

单位：万元

项目	本期	同期	去比
销售	1390	1307	6.4%
毛利	209	184	13.6%
毛利率	15%	14%	1%
损耗	26.4	48.9	-46%
人力成本	135.3	215.9	-37%

# 上一年度工作亮点总结

1

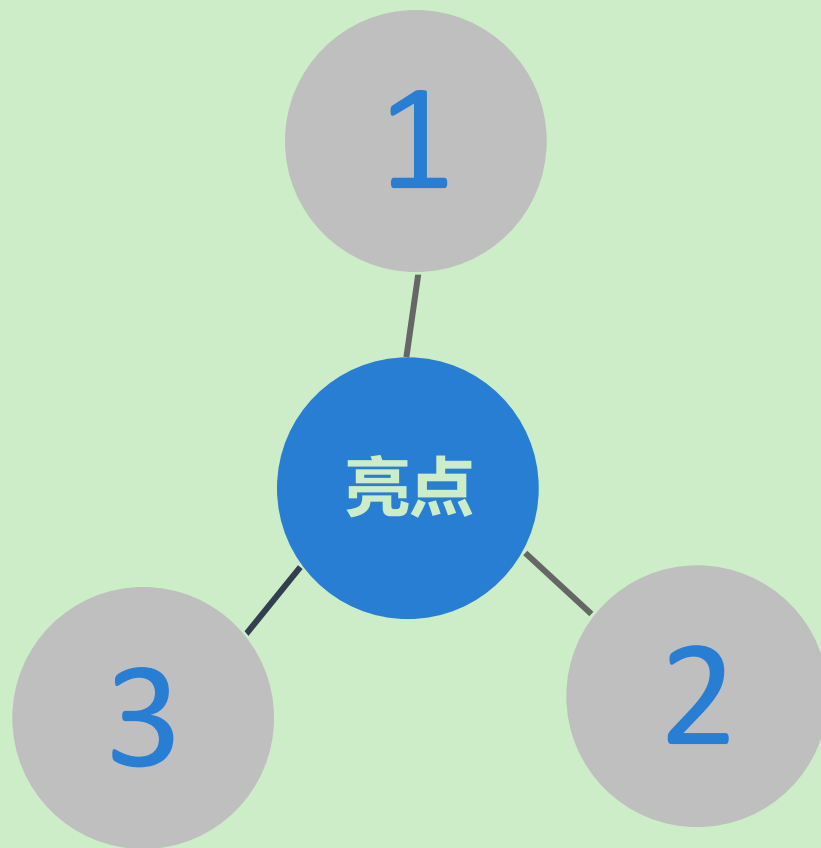
员工

2

商品

3

定价



1

### 减员增效

年初蔬果部员工合计**31**人（无小时工）  
合伙人之后员工合计**20**人（含小时工**6**人）

2

### 员工责任制

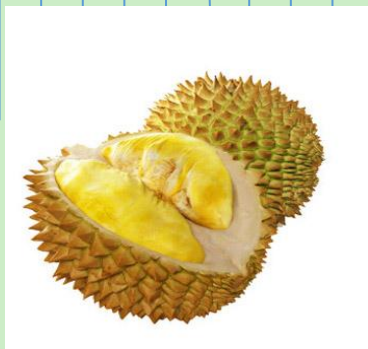
每名员工有自己的责任区，了解本区域内商品的库存、进价、销售及损耗。

3

### 榜样的力量

每个班次都有班长，都是部门的技能员工，做好自己也要带动其他员工成长。同时，两个班次进行**PK**较量。

## 榴莲



销售：20万  
占比：34.4%

- ◆ 寻求集团帮助，降低进价，提高毛利。

## 菠萝



销售：2.4万  
占比：25.8%

- ◆ 盘点中发现问题，从按斤销售变成按个销售，降低了损耗。

## 车厘子



销售：25万  
占比：27%

- ◆ 不同时期利用不同销售方法：  
平时精选卖  
节日成件卖

抓住部门20%的重点商品，利用季节和节假日等销售契机，实现单品销售目标，从而带动部门其他水果的销售。

# 3

# 定价

1



**大小不同分等卖**

例如：西红柿

进价0.89元/斤

小的定价：0.99元/斤

毛利率10%

大的定价1.49元/斤

毛利率40%

**综合毛利率能实现25%**

2



**大小匀称 按个卖**

例如：菠萝

折合进价12元/个

定价：15元/个

**毛利率：20%**

3



**阶梯定价 多买多优惠**

例如：车厘子

进价：36元/斤

定价：60元/斤（1斤价）

毛利率40%

50元/斤（5斤价）

毛利率28%

40元/斤（10斤价）

毛利率10%

**全年综合毛利率：25%**



A woman with long brown hair tied back, wearing a green tank top and black shorts, is running on a paved road. She is captured in a dynamic pose, with her right leg forward and her left leg pushing off. The background features a range of mountains with patches of snow under a blue sky with scattered white clouds. The road has a double yellow line.

心怀梦想再次出发

我就是那个永远在奔跑的女孩！