



发红包 报销路费 老板年终留人蛮拼的

待遇留人>>>

加薪增福利 年终大红包稳军心

“我们这个行门槛低，年轻人多，流动性大，一批员工甚至主管刚刚培养出来，公司稍稍走上正轨就有不少员工单飞创业。”罗蔓朵婚纱摄影有限公司目前有员工百来号人，是宁波规模最大婚纱婚庆公司。

公司负责人姜雪萍透露，早些年，每年年初会有多位员工递交辞职信，理由也千奇百怪。“其实大多数人是了解了婚庆行业的基本套路，打算自己创业。”每每这时姜雪萍总是会反思，“我一直在想，如果罗蔓朵的平台能留下这些富有创造力的人才，那公司的前进步伐可能更快，员工们不用去承担创业风险也能有稳定的高收入。”

正是考虑到企业长远发展，近些年罗蔓朵在薪酬待遇上稳步提高。刚刚结束的企业年会上，一大批优秀员工年终奖红包的发放让业内艳羡。

“去年最优秀员工年终奖2万元不到，今年提高到了2.5万元，以往的优秀员工按业绩排名论座次，但是今年换了形式。除了业绩优秀人士，一些默默无闻勤恳为公司付出的员工同样有年终优秀员工奖励，这样奖金福利的覆盖面更大，激励的体制也让员工更有干劲。”

专家解析

根据需求留员工可行

专家表示，留住员工的方法有很多，可以从物质上，也可以从精神上，根据员工的需求，实行灵活多变的留人方式，值得一些企业借鉴。现代管理理念强调人性化和一定的物质刺激，在满足一定物质需求的情况下，满足员工安全、家庭等多方面的需要，才能从根本上留住人才，算是比较好的管理模式。

前景留人>>>

用数据谈发展 让员工充满希望

罗群星，宁波星美家具有限公司负责人。留住人才，她的秘诀是让员工看到奋斗的目标和希望。一到年初，她就会给员工开会，描绘了公司新一

年的愿景蓝图。不过，她不会空谈，而是拿出实际的数据。

罗群星说，从员工的角度来讲，公司有了更好的进展，他们就有更好的前景、发展空

新年伊始，又到一年“跳槽季”。老板最不愿意看到的是，自己寄予厚望的员工又要跳槽；员工最纠结的是，自己今年是“跳”还是“不跳”？日前，重庆一老板为留住人才，花38万元买了百台游戏机要送员工。网友看后纷纷表示：“有一种老板叫做别人家的老板”、“看了这新闻是该考虑跳槽了”……在这个让员工躁动不安的季节，作为老板，那该怎么做才能“稳定军心”？

记者 周雁 通讯员 余艇 许立群



图为刚刚结束的罗蔓朵年会上，老板为优秀员工发年终奖红包。

间。对员工来说，一份工作的成就感很重要，他们是希望在一个岗位上，发挥自己的才能的。“并且公司有了发展，员工绩效也会跟着提高，奖金什么的也会增加。这样双管齐下，就能留住员工了。”

感情留人>>>

保障福利 情感留人

每年农民工返乡过年是个大问题，不过在奥克斯集团，这些却不是困扰员工的问题。为了让员工没有后顾之忧，每年奥克斯集团都会包省内与省外大巴车，帮助员工返乡。不仅送员工返乡，节后，奥克斯集团还会同样包大巴车接员工们回宁波开工。“今年公司酝酿在福利上有新的改革，给员工新的期许。”奥克斯集团有关负责人告诉记者，今年企业考虑与交通部门沟通，包动车或高铁专列接送农民工。“如果要自己买车票的，我们公司全额报销车费。”

除了春节回乡，奥克斯还在职工文化建设方面投入建设，打感情牌留住员工。“公司的新员工宿舍和文化礼堂都陆续投入使用，还有健身台球等娱乐设施，这些都让员工能

专家解析

前景留人适合高素质员工

专家表示，从该案例来看，罗群星采用前景留人方式恰如其分。老板用“公司好待遇就好”的激励话语，能够调动起员工的工作积极性，让大家共同努力落实目标。

安心地留在企业工作。”

罗蔓朵更是打出了家庭的感情牌，用家人帮助企业留人。“财务会搜集每个员工的直系亲属的银行卡信息，可能是父母，也可能是配偶，每个月发工资的日子财务都会给员工亲属打500元，这样做为的是让员工亲属了解到企业的文化与实力，让家庭给员工源源不断的动力安心工作。”在姜雪萍的心中，关爱的文化不仅落实到员工，更要温暖到员工家庭。

专家解析

感情留人 人心稳

专家表示，从管理学的角度看，一家公司不讲规矩，光打感情牌，员工的忠诚度也会逐渐下降。公司在规范的管理基础上，再采用情感留人的方式，人心自然稳了。

创富

郑永宏：踏书而来的十二年

人的一生有几个十二年。他在12年前，初遇宁波，便决定在此创立宁波枫林晚书店。2008年至2010年的实体店书店颓唐时期，枫林晚也遭受了影响。2010年至2012年，房租涨价危机，枫林晚一度陷入困境……幸运的是，他通过自己总结的经营之道，使得枫林晚度过难关，并且成长得越来越出色。

回首这12年走过的路，他收获爱情、友情、与枫林晚相依相守的亲情。相信在未来，他还会与枫林晚一起并肩向前。

他，就是郑永宏。

一切皆缘

枫林晚书店，对于郑永宏来说，是个特殊的存在。他与妻子结缘就是在杭州枫林晚书店。当时他的妻子是替表哥管理杭州枫林晚书店。于是，杭州的枫林晚就成了他们的约会场所。书香，伊人，如斯美妙。就是这样一种美好的氛围以及爱书的情结，让两个小年轻萌生了也想开一家书店的想法。

一次偶然的机会，来宁波旅游，郑永宏与他妻子就喜欢上了这座城市。“这个城市不大，但是很干净，很精美。”于是，他们决定在宁波开一家枫林晚。

郑永宏第二次来宁波是为了选择开书店的店面。朋友陪着他“暴走”了两天，没有结果。而就在奔波得精疲力尽的时候，他们正乘坐的这辆公交车经过了一条环境清逸的街道，很适合开书店。于是，郑永宏与朋友就抱着尝试的态度下车



枫林晚书店

寻找。他们偶遇了一位退休老教师。一个要出租，一个要租房，又都是爱书之人，两人一拍即合，这位老教师也就成了郑永宏的第一任房东。枫林晚也得以落户宁波。

枫林晚的经营之道

2008年至2010年，电商崛起，当当、亚马逊等电商的价格优势使得传统书店的客户群流失，小型的传统书店大批倒闭，枫林晚也受到了冲击。而所幸，由于开店以来，枫林晚的客户群明确，所进书籍具有针对性，枫林晚也熬过了那段被电商打压的日子。

郑永宏创办书店之初就将书店的核心经营项目定位学术专业类书籍，无论是在发展迅速的2002年至2008年，还是2008年后网络书店的冲击期，亦或是

遇到租金上涨危机的2012年，学术专业类书籍的位置始终不变，这是枫林晚之本。而一家书店的经营也势必需要顺应时代的发展。“2012年受到大冲击的时候，我们的定位有所变化。我们书店的面积扩大，地理位置会比较偏僻一些。我们经营模式中，核心的我们不改变，依旧以学术专业为主，放弃青春文学。我现在在做比较小资的，顾客群在高中以上，小资类的书籍是我们主推的。另外，我们增加了一些活动讲座。”

“第一场是2012年11月14日，我们在店里做了西蒙·范·布伊的分享会。当时活动的时候有100多个人过来，把店全挤满了。他在年轻人的外国文学这一块影响很大，他有很多的粉丝。”

2013年5月，郑永宏在枫林晚连续举办了八场活动，每周一场，而在这一年，枫林晚共

举办了23场活动。如今讲座已经成为了枫林晚运营的重要组成部分，郑永宏计划在接下来的时间内将活动更加系统化，“现在的活动更加细化，把零零散散的活动定位为‘枫林大讲堂’的大主题，有‘枫林邀约’，邀请名家作者进行讲座；‘枫林私聊会’是小型的沙龙；还有每个礼拜的‘枫林国学堂’，我们已经做了两三个月了，内容暂时主要以《论语》为主。”

三人行，必有我师

逆水行舟，不进则退。郑永宏一直都在探索书店经营之道。他笑言自己的每一位顾客都是他的老师，与顾客的沟通成为了他获取信息的重要途径。为了迎合顾客的需求，郑永宏将枫林晚的经营项目扩大，如今的枫林晚不仅仅经营书籍，还经营其他与文化相关的项目，譬如饮茶、譬如古琴、譬如佛珠。

除此之外，他还经常外出考察其他书店，收获不浅。“这几年我跑了很多外地的书店，我发现能够成功存活下来的书店都不是单开一家书店，而是结合了当地的特色。”他走了北京、南京、苏州、台湾等地，拜访书店老板，互相交流。在市场变迁下，书店的附加值愈来愈成为书店的重要组成部分，他们一同探索着民营书店的出路。

如今枫林晚12周年了，郑永宏说：“我来宁波最快乐的事就是结交了一帮朋友。朋友是我一笔财富，无论做什么都会结交朋友，只要你真诚待人，他人也会真诚待你。”

通讯员 陶梦锡 沈炜

诚信民企、 诚信经营户 授牌啦



近日，宁海县民营个体协会和力洋、桃源市场监管所、民个协分会等给2013年度20家的宁波龙马建设有限公司等20家荣获县“诚信民营企业”和宁海县岔路大酒店等20户荣获县“诚信经营户”上门颁发奖牌和证书。图为给龙马建设有限公司授牌。

通讯员 吕茂根