

64年：精彩与超越

——写在宁波第二百百货商店建店64周年之际

核心提示

悠悠六十四载春秋，弹指一挥，岁月悄然转动不息的年轮。

傲然挺立三江潮头，二百华诞，书写甬城商界不朽的传奇！

12月，是宁波第二百百货商店建店纪念的月份。今年，二百人又用喜人的数据来为生日添彩；用骄人的业绩来为华诞庆祝；用人气和口碑来为自己的下一个征程助航！

掀开第二百百货商店建店六十四年的精彩画卷，从历史到现今，从过去到未来，二百人奋斗并收获成功的一幕幕在眼前定格，让我们一起领略这每一次变革，每一次成功。

每年的生日，二百人都会用实实在在的经营、管理、服务业绩为生日“喝彩”，与甬城人民同享同乐！今年，64岁的宁波二百再次交上一份令人赞叹的答卷：预计今年的效益将再续历史新高。在全国实体商贸经济遭受网购冲击，且同行竞争已达白热化程度的今天，这个相比往年仍旧处于增长趋势的业绩多少是让人瞩目的；瞩目的背后，其实是二百人一次又一次的精彩超越！

自我超越并非一天！64年来，不甘于平庸过日子的二百人一直秉承着敢突破敢创新的精神——64载的历史长河中，处处可寻觅宁波二百自我超越的痕迹！

本版文字 张正伟
图 任永海



在宁波二百心中，消费者份量最重

每一次超越都写满精彩

“上世纪90年代，二百物美价廉的商品，减少了我们的家庭开支，也提高了我们的生活品质……自从我参加工作以后，我惊喜地发现，二百的经营模式也随着时代的变迁而发生着巨大的变化。几乎每年，二百都会针对顾客的需求、市场的变化做好品牌调整、环境调整等工作……”。今年9月份，在二百举办的“我心中的二百”征文活动中，一等奖获得者——四明中学的教师赵坤在自己的文章中讲述了亲身经历的“二百之变”，他总结二百大获成功的第一个原因就是二百拥有“创新之魂”。

有这样感受的宁波人太多太多。征文活动收到的数百篇征文，有80%以上的文章都回忆了二百靠着“创新”这个法宝，促生了何等的巨变！宁波二百成立于1950年，当时名为中国百货公司浙江分公司宁波市支公司第二门市部，一家几十平方米的门市部后来成长为营业面积两万五千多平方米的百货商店，这在宁波是绝无仅有的，在全国也是罕见；1984年，二百成为全国第一家实行购买家电分期付款的商店；1986年7月1日，二百一举打破商场营业员坐着服务的传统，在宁波第一家开始实行站立服务；2006年7月1日，浙江省百货系

第一家通过了ISO9000和ISO14000双体系认证；2008年，在宁波市百货系统中，第一家推出网购服务平台；二百也是宁波市第一批实行无理由退货商店，创造了宁波市百货商店在消保会零投诉的记录，创特色服务品牌，“宁芝”式服务品牌全国赫赫有名……当然，还有一些让二百经营和社会效益步步高的一些大动作：在巨大的家电竞争面前，果断放弃利润不菲的家电销售，抓住自己的优势，强势推出黄金、床上用品等。2013年顺势调整，从4层拓展为6层，扩大黄金珠宝经营面积，开辟专门经营淑女装的楼层，实现多个零突破……

2014，二百留下阵阵“热浪”

其实对于全国百货行业来说，这两年正是处于寒冬季节。受到电商一年比一年强劲的冲击，加上宁波本地各商业广场的蜂拥而上，人流趋于分散，所以二百无疑面临着越来越重的竞争压力。积极应对市场变化，努力寻找新的突破点，因势利导，这恰是2014年宁波二百打出了暖人业绩的核心原因。

暖人经营，不放过任何一个“热潮”。就在上个月的三波“莲荷行动”中国购物节活动中，二百人创造了同比增长30%的业绩。“双十一”是近年来网上购物的一个盛大节日，但二百人充分运用“线上线下联动，让网购热潮延伸到实体”的整体营销思路，抓住中国购物节的有利时机，积极参与、精心策划，“双十一”当天，销售额近600万，创下有“双十一”以来的历史新高。巧妙化劣势为优势，借力而上，做足优势，寻找营销突破点，这就是2014年二百在经营和营销上让人啧啧称赞之处！同样的“例子”在2014年屡见不鲜，借“宁波购物节”做强夏日销售，国庆中秋“双节”时多管齐下，全方位营销……对于宁波二百来说，2014年还是网络销售的突破之年，推出长三角地区免费邮，重大节日全场包邮服务，网购销售同比增长30%……由于去年进行了全新结构调整，2014年，二百的经营格局和效益也发生了很大的改变，女装商场、男装商场都同比增长20%以上，去年新引进的少淑装销售额则占了女装商场三分之一强，一些年销售300万—400万元的专柜脱颖而出，像“红袖”、“太平鸟”……这些时尚品牌站在二百女装的销售前沿，相比中老年服装以及仕女装的销售，更给二百的经营注入了一股时尚典雅之风。六楼的床品部，同样是去年的调整重点。调整效果更是让

人惊喜，整个床品部的销售同比增长在20%以上，特别是博洋家纺今年销售将突破千万大关，有望实现1300万元，同比增长30%以上，使该品牌的销售在宁波各专卖店中独占鳌头……

8月份开始，为了更好地服务顾客，二百推出全新的贵宾卡会员服务，刷新以前贵宾卡的各项功能，让顾客一卡在手折扣不愁，积分兑换乐此不疲。11月份，一位姓陈的女士来到商店六楼的总服务台进行积分兑换，她高兴地说：二月份开始办理新的贵宾卡，自己正好来商场逛，就免费办理了一张，几个月来，已经消费了上万元，积分也有上万分，这次一下子兑换了上百元抵用券，感觉二百对会员的回报还是挺大的。她说，自己以前也是二百的VIP客户，但是活动和回报都不像现在这样丰富，她感觉二百的贵宾卡制度更人性化，更灵活了。

暖人管理，让有序的机制运行不紊。2014年，二百在管理上的一件大事，就是花巨资对POS&MIS系统进行了全面升级改造，为细化内部管理、深化优质服务、创新市场营销、提高管理效率创造了良好的条件。目前，二百还正在导入卓越绩效管理，力争通过两、三年的努力，使企业的经营管理水平在全市同行业居领先地位。

同时，二百人不忘自我管理，今年全面修改和完善了内控管理制度，使企业管理更加制度化、规范化、标准化。企业要维持旺盛的生命力，尤其是像二百这样老牌的企业，不断注入新鲜的力量是必须的，为此，二百不忘“青蓝工程”，让一批年轻的、经营理念充满着时代感的员工竞聘上岗。2014年，二百的管理团队显得更加更有生机！

暖人服务让二百“常青”。都说二百是宁波商界的“常青树”，六十四年屹立三江之畔，风华依然，繁华依旧。其实在二百，不管这么多年如何在经营上求新求变，都没有改变过当初的承诺，就是“二百天地，老少无欺”。二百就是这样在变与不变中始终坚守着创新，也始终驻守着诚信！2014年，二百收银员徐燕波以其优质的服务和精湛的技艺荣获全国商贸流通服务业劳动模范称号。在徐燕波的带领下，二百的收银员们在第五届宁波银联杯收银员比武大赛中又获殊荣，囊括前五名！2014年，让人眼前一亮、耳目一新的还有女装商场推出的“200嘟嘟秀导购员模特队”，短短半年不到的时间里，这支由模特队不间断地推出了以二百女装新品、新款推荐为主题的十多场服装秀，在展示美的风采的同时，也把二百女装多样服饰的神韵尽显在顾客的眼前。

是的，二百的这种“国家级”的服务从来没有变。好多人都知道“周宁芝”服务是二百的独有“品牌”，她先后获得全国先进女职工、三八红旗手、全国“五一”劳动奖章、全国劳动模范、中国共产党第十七次全国代表大会代表称号。但如今，许多人也知道，这种兢兢业业的工作精神、朴实无华的工作作风、热情周到的服务态度、高超精湛的服务技艺在二百，早已不仅仅是属于周宁芝一人的，一大批“五星级”营业员在这里争先亮相，构成了二百蓬勃的服务团体。“浙江省劳动模范”夏波娜、全国商贸流通服务业劳动模范徐燕波、“宁波市首席工人”周婕……充分展现了二百“劳模集群”的服务品牌战略。

打造效益“双丰收” 迈向百年新征程

2014年10月31日下午，宁波第二百百货商店总经理黄炎水出席参加了2014“我心目中的宁波品牌”评选活动的颁奖典礼，上台领取了“消费者喜爱品牌”这一证书。对于黄炎水来说，当总经理30年，上了多少次颁奖台，代表二百领回了多少个奖项已经无法一一列举了。64年来，二百的荣誉已经数百上千：全国无假冒伪劣商品示范店、全国物价计量信得过单位、全国和谐企业、省市文明单位、宁波市商贸流通二十强企业等，荣获的各种荣誉称号不管是数量还是质量在甬城同行中都是第一位的……

每一次的荣誉，都是广大消费者对二百的认可和支撑；每一次的荣誉，都是二百品牌价值的体现和提升。今年，二百再次被评为“宁波品牌百强”，并经有关部门评估，品牌价值由去年的14亿元上升到今年的18.1亿元。

每一年，二百的经济效益和社会效益总是能获得双丰收，用“双丰收”来迈向百年新征程是二百人的理想，正不折不扣地践行中。

二百，建店六十四周年了。这一次，她给出的活动力度是空前的，系列商品全场“庆典价”酬宾，刷二百贵宾卡再享贵宾折扣，让全市人民与二百同

庆、同乐、同享！满赠活动中，多样礼品超值回报，银行联盟畅享折上折、礼上礼。当然，还有户外一万平方米大型广场“秋冬名品特卖惠”惠到底、线上线下联动活动更不容错过。商店网上淘宝店，店庆期间享受终极特惠“店庆价”；网上专供秒杀商品64元起，限时限量抢购、购物送红包……

三江水奔腾不息，宁波商潮永无止歇。二百立足繁华之地，百年的常青梦想已在脚下！让三江水见证，与宁波人同享，拨开64载的烟云，二百人一直在起航、在前行！



64年，铸就宁波二百金字品牌



一流服务，是宁波二百永恒的承诺



应响而动成就黄金珠宝销售传奇