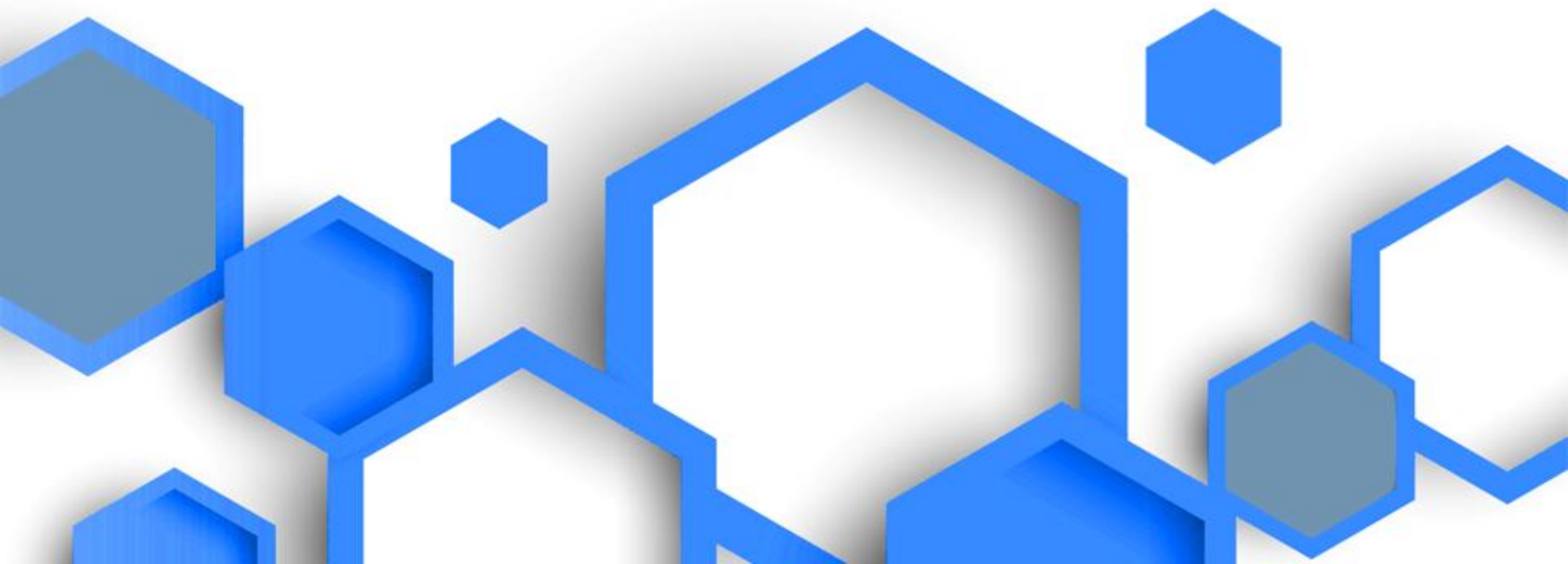


不停折腾 提高毛利

百货总公司 盘锦兴隆大厦 冷冻冷藏部 赵宏伟



个人简历

姓名：赵宏伟

原岗位：兴隆大厦 食品商场 冷冻冷藏部 部经理

现岗位：兴隆大厦 食品商场 烟酒医保部 部经理

年龄：37 **婚育：**已婚、已育

学历：高中

6月20日考试成绩：202

毕业院校：台安第二高级中学

入企时间：2001.8.4

原对应总部：科长 **现对应总部：**处长助理

原家族级别：水晶三星 **现家族级别：**水晶四星

获得英雄情况：06-07年度 功劳线

10-11年度 功劳线 15-16年度 功劳线

入企后工作经历：营业员、组长2年 职员1年

后方科长：1年 集团战略发展部项目代表：1年

部经理：10年（大厦：冷冻冷藏部1年 保健部3年、烟酒保健部1年、

休闲炒货1年、饮品部2年 三百：小家电部1年、物流部1年）

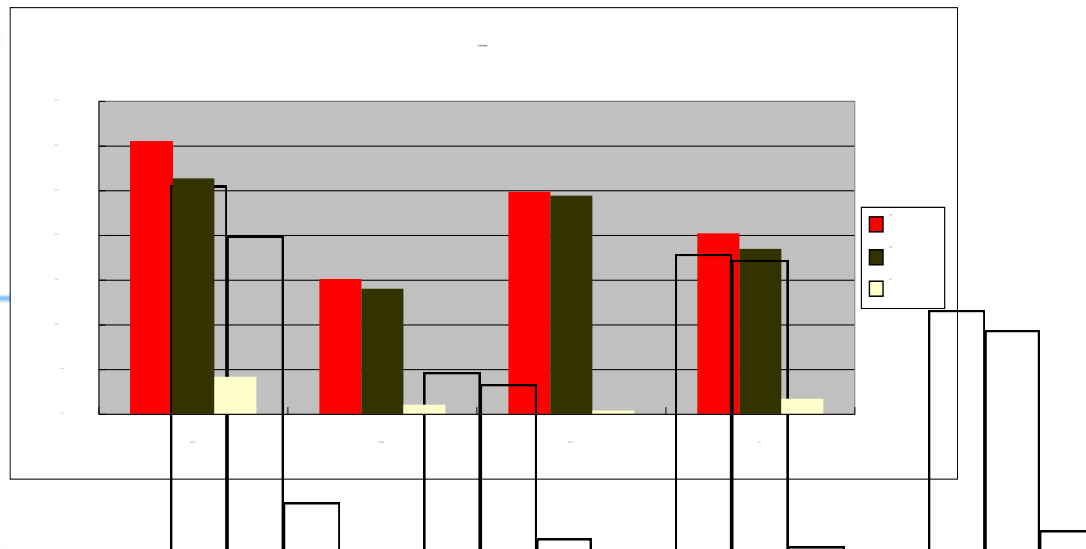
爱好：书法



上年度经营数据：

序号	项目	本期（万）	同期（万）	同比	计划（对应200亿）	计划完成比
1	销售	2528	2470	2.30%	2794	90.5%
2	毛利	512	456	12.20%	529	97%
3	毛利率	20.2%	18.5%	1.70%	18.9%	—

全品类
毛利率增长
1.7%



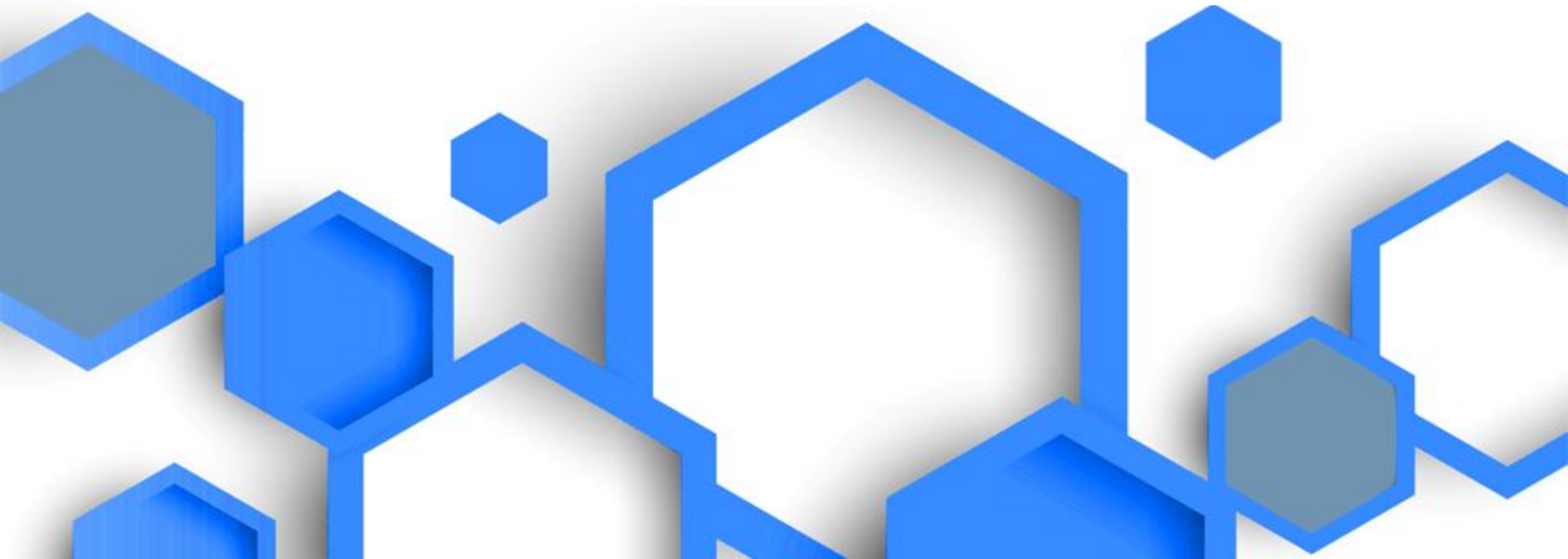
柜组	毛利率		
	本期	同期	同比
大冰柜组	30.6%	26%	4.2%
乳制品组	15.1%	14%	1.1%
饮料柜	24.9%	24%	0.9%
合计	20.2%	18.5%	1.7%

如何提高毛利率**1.7%**?

进销差价---提高0.6%

新品引进---提高0.7%

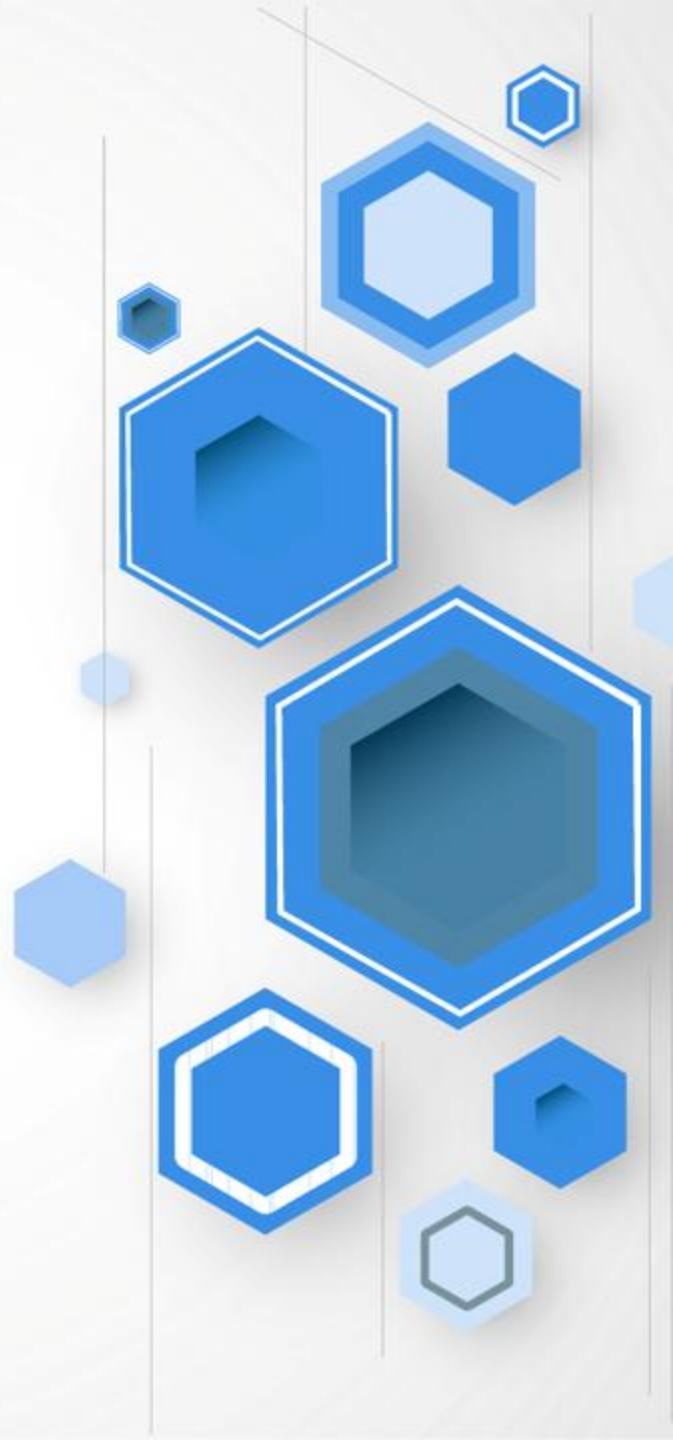
控制损耗---提高0.4%



如何提高毛利率**1.7%**?

一、进销差价--提高0.6%

- 1、做好尾数加价（每次新品引进.....）
- 2、价格谈判对于食品来说多一毛是一毛（活动单品厂家总会说给某商家都10%，我会让厂家在此基础上下调0.2-0.3元，以销售额来说话）
- 3、利用帆软系统全集团进价对比，保证部门进价最合理。

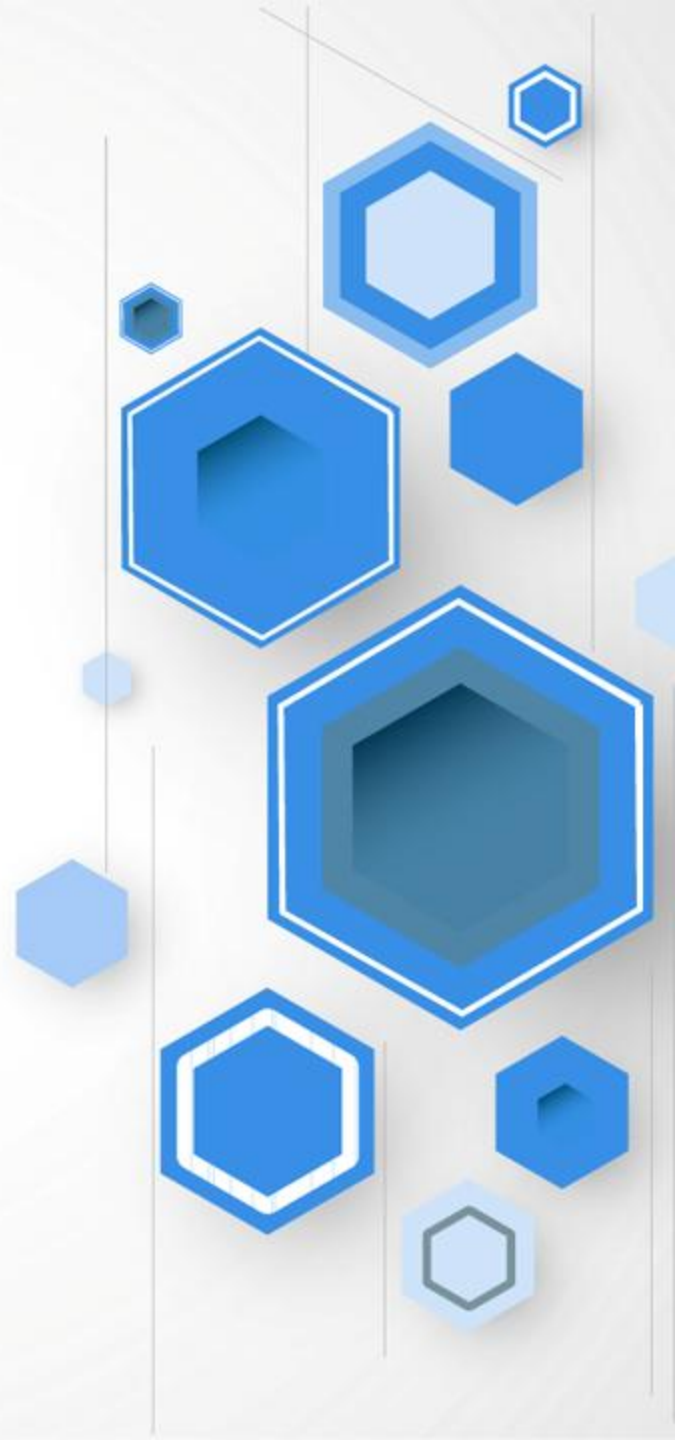


如何提高毛利率**1.7%**?

二、新品引进--提高0.7%

- ❖ 引进新品牌28个

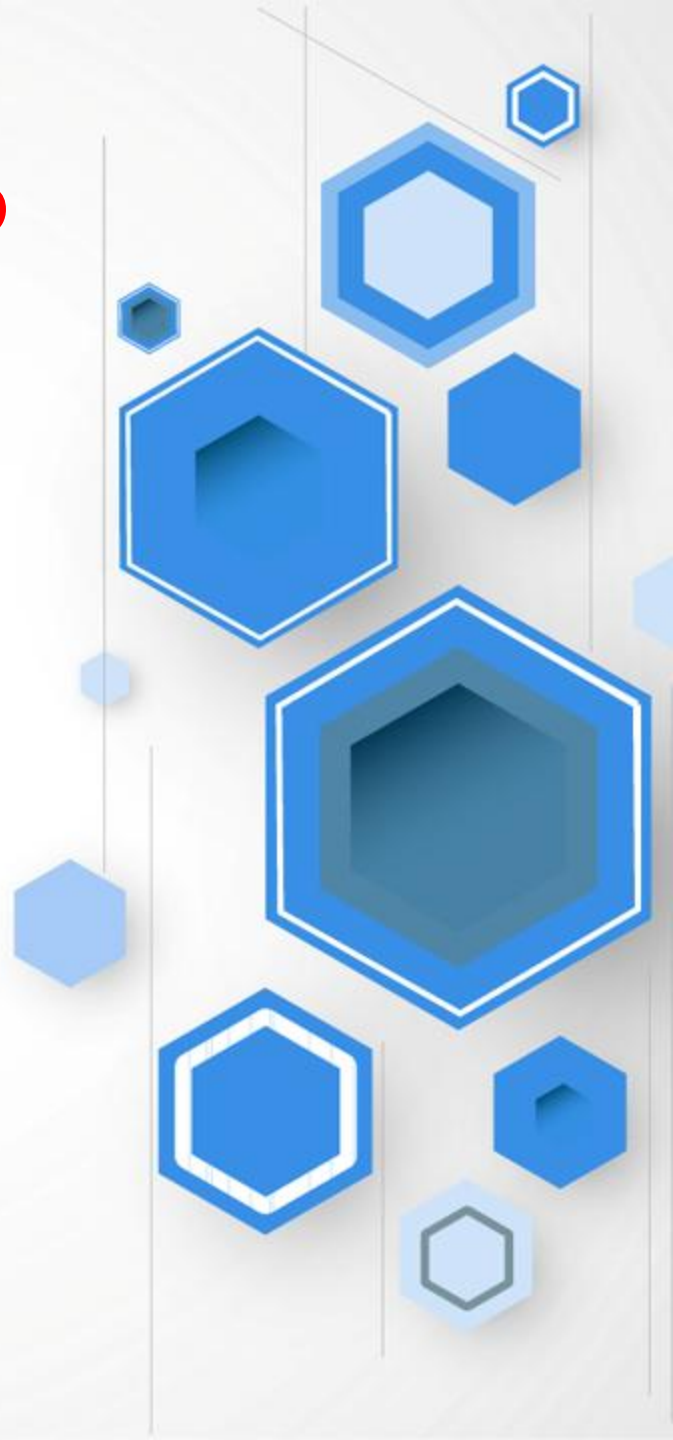
- ❖ 引进单品数300余个



如何提高毛利率**1.7%**?

女儿带来的商机--**蛋挞皮**

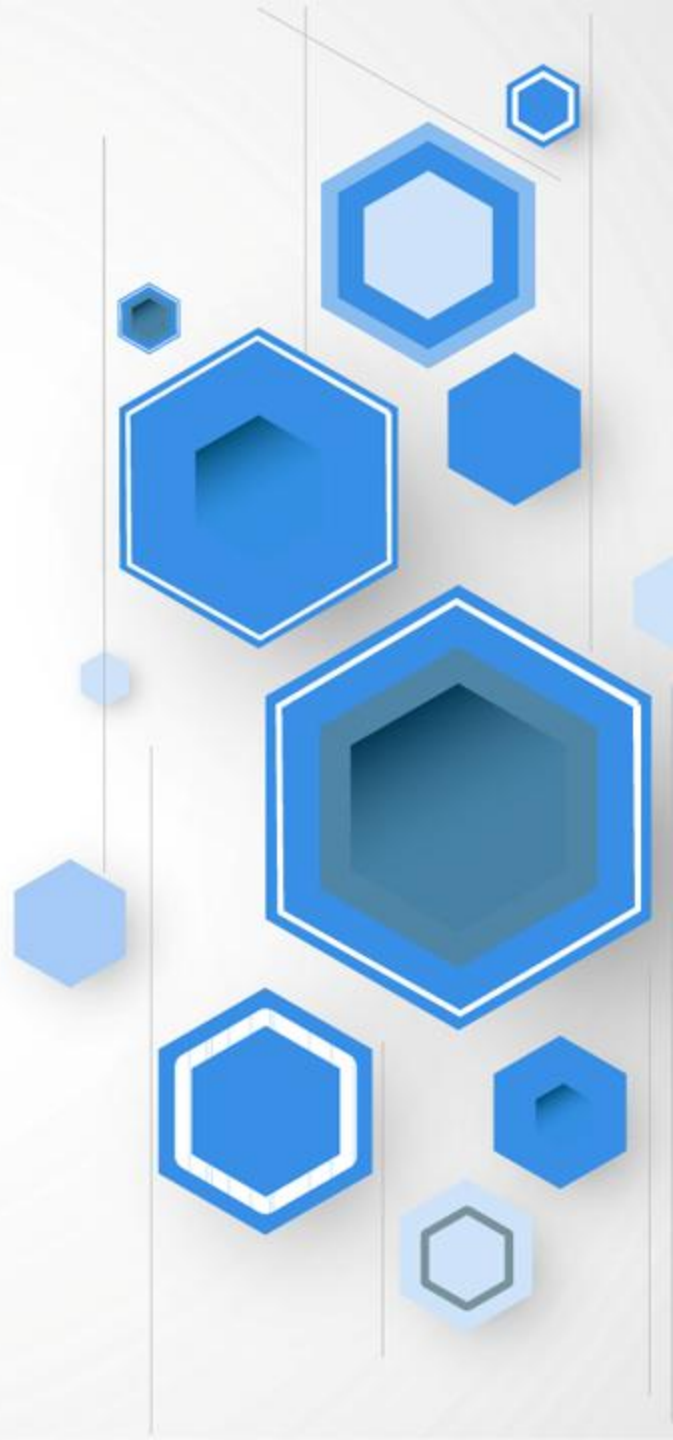
5个月销售2万，毛利率49.8%



如何提高毛利率**1.7%**?

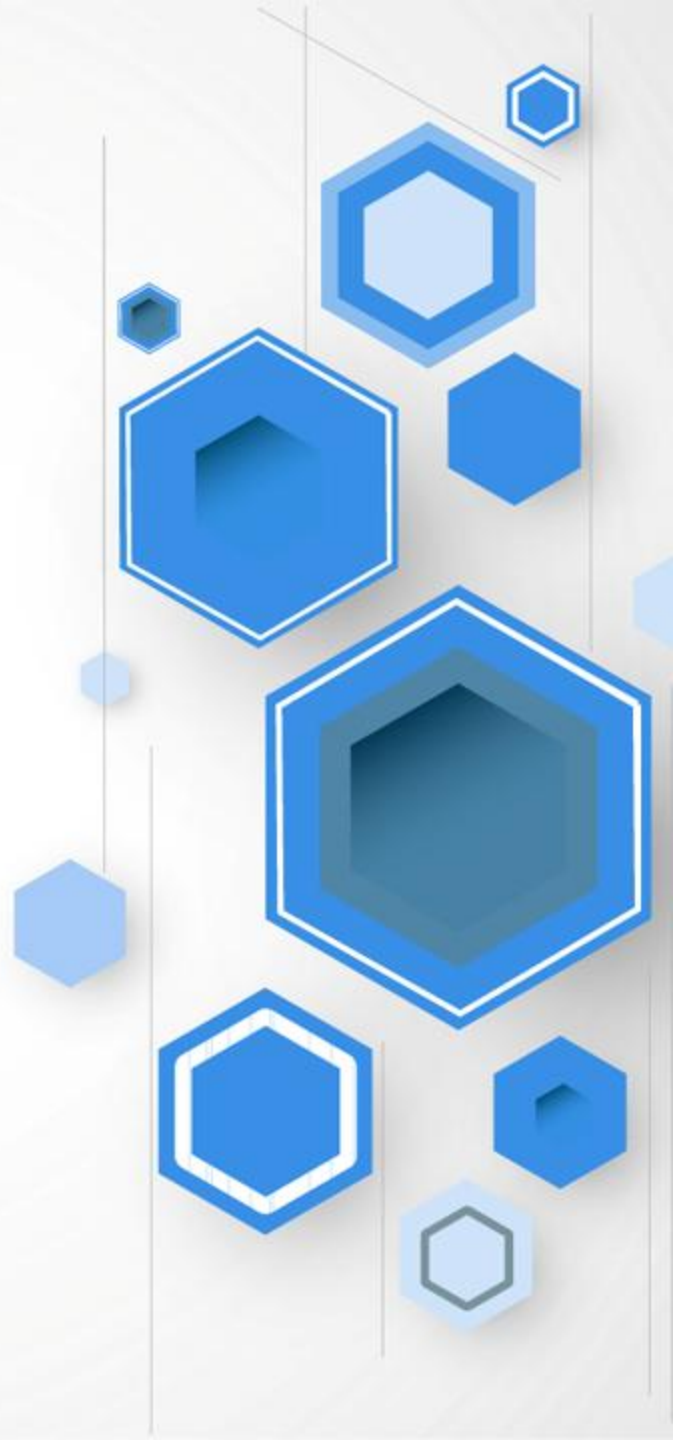
东北习俗**冰冻黄桃**

春节期间销售24万，毛利率29.6%



如何提高毛利率**1.7%**?

一个**屨布**的故事（老庞家水馅包子）
全年销售12万，毛利率18.5%





如何提高毛利率**1.7%**?

三、控制损耗 --提高0.4%

- 1、做部门最熟悉商品的人**
- 2、新品进货 首次少进 多尝试**
- 3、及时处理大库存商品加快商品周转天数**

不停地折腾 注重平时销售

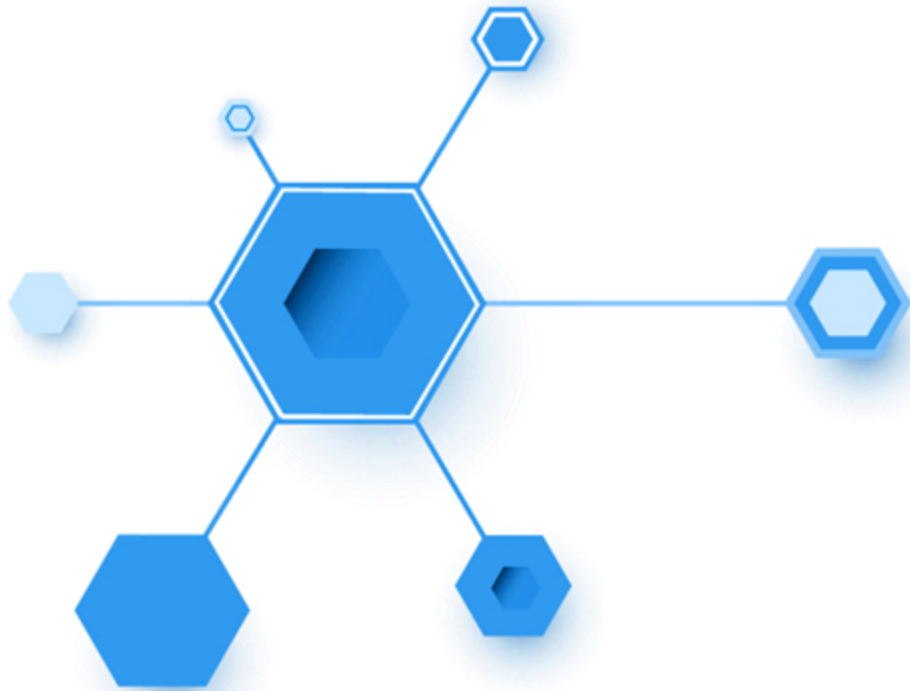


天天红火 周周推广 月月营销





不停地折腾 注重平时销售



新年度
烟酒医保部目标
8000万

- 1、引进优和生活类似的品牌，让保健品消费日常化
- 2、加大红酒、进口啤酒销售占比
- 3、通过品牌营销，维护和开发会员资源。

完成任务 再当英雄！