

优质服务再进阶 美好生活在利群

利群集团开展“优质服务月”活动 营造良好购物环境提高整体服务水平

向阳而生，逐光而行，美好生活，利群相伴。每年3-4月开展的“优质服务月”活动是利群集团的一项传统，旨在完善售前、售中、售后各环节服务，为顾客营造良好的购物环境，进一步提高企业的整体服务水平。2025年“优质服务月”活动期间，利群集团各单位通过学习培训、技能比武等一系列活动，从线下商场到线上电商，服务全面提档升级，锻造更强“品牌力”。

比拼“看家本领” 提升专业服务

对线下商场来说，员工过硬的专业技能是优质服务的基础。近日，利群西海岸金鼎广场开展以“真情服务，共筑诚信”为主题的“优质服务月”活动，业务技能比武成为一大亮点。商品陈列被称为商场“无声销售员”，陈列赛区，选手们纷纷拿出看家本领，以创新的方式展示商品，让消费者得到更好的购物体验。PR活动赛区是创意与执行力的较量，选手们用最走心的活动赢得顾客的笑容；创意食材拼盘赛区，用色彩与造型征服味蕾与眼



球；生肉分割赛区，展现专业与效率的巅峰对决；手工编绳赛区，指尖匠心编织美好，传统手工艺焕发新生机；点钞赛区，选手们每一次快速而准确的清点，都是无数次精益求精辛苦训练的结果，力争准确、快速地服务顾客。

“优质服务月”期间，利群商厦通过全员素质提升、技能比武、服务考核、商品陈列等措施，提高干部员工的整体素质及服务水平。手工编绳、点

钞、收款等一系列技能练兵比赛，巩固了员工专业技能，以岗位为课堂、以商品和服务为教材，以专业服务促进部门效益。在服装品牌风采展示活动中，参赛选手依次介绍品牌的发展历程、商品的设计理念及卖点，在规定时间内找到顾客所需要的货品，根据模特形象气质进行服装搭配。该活动充分调动了员工的积极性，进一步提高了员工的专业水平和竞争意识。

线上线下齐动 淬炼“更优服务”

利群即墨商厦、利群集团青岛电子商务有限公司等单位积极响应集团号召，开展不同形式的“优质服务月”活动。利群即墨商厦通过培训和竞赛等多种形式提高员工服务技能。各部门利用晨会时间组织学习相关法律法规，对全体员工进行业务知识、营业员服务规范等方面的培训，并开展点钞比赛、收款比赛、商品陈列比赛、化妆等活动，提高员工服务技能水平。

利群集团青岛电子商务有限公司结合企业实际情况，组织员工开展法律法规、商品文描等相关专业知识培训以及“优质服务月”大赛等活动，激发了员工的学习热情，提升了员工的专业技能和服务意识，为提高电商的销售业绩打下了坚实的基础。

优质服务，永无止境。利群集团将以“优质服务月”活动为契机，秉承“用心去做，永不满足”的利群精神，为消费者创造更加温馨舒适的购物环境，提供更优质的服务。 文/董真

聚势砺新谋突破 奋楫笃行启新程

利群集团2025年第一季度工作会议顺利召开

春潮澎湃处，扬帆奋进时。在这万物竞发、生机盎然的季节里，利群集团以“聚势谋远 砺新共进”的磅礴之势，奏响了2025年高质量发展的第一乐章。4月21日至23日，利群集团2025年第一季度工作会议顺利召开，会议总结了2025年第一季度各项经营管理工作，同时对集团下一步重点工作作出了安排部署。集团董事局主席徐恭藻、党委书记王健、总裁丁琳，商业集团总裁徐瑞泽等集团领导出席会议，集团各后勤部室部长、各单位总经理及相关部门负责人参加了此次工作会议。

4月21日，集团2025年第一季度部分销售、利润下降较大单位分析会议在金鼎大厦召开。会上，各单位根据各项经营数据，认真分析了指标完成情况，运营中存在的关于毛利、客流减少和利润下降等方面问题。通过对数据的分析和对问题的思考，参会单位就如何提高经济效益、优化管理流程、增强竞争力等方面进行自我剖析，并提出可行性措施，以期在未来的经营管理中取得

更好业绩。徐恭藻指出，批发公司和采购中心要考虑国际市场因素，关税政策的变化已经导致长三角地区的纺织品、百货、玩具等行业面临严重库存积压问题，批发公司和采购中心应转换经营思路，主动寻找商机，寻找外贸积压商品，提高盈利能力，增加企业利润。

4月22日至23日，集团2025年第一季度工作会议在莱州华玺大酒店顺利召开。会议期间，一季度效益增长较好的门店及批发公司对各主要指标进行分析，分享了各自在销售、利润、经营结构、团队建设、库存管理、营销计划、新品引进、商场升级调整等方面所取得的管理成果和优秀经验，为其他单位日常经营管理工作提供了宝贵的参考和启示。集团领导听取相关工作汇报，并对下一步工作的开展提出了指导建议。采购中心、综合业务部、营运部、集团财务部和商业集团财务部分别分享了一季度经济形势、宏观经济数据及市场发展趋势，从经济指标完成情况、销售表现、经营状况、商场规划与调整、品类管理多维度对

集团整体运营情况进行分析，使各单位能够更好地了解自身经营状况、潜在的管理问题以及与同行业相比存在的不足，并及时予以完善和改进。

各单位、部门汇报结束后，丁琳就集团第一季度整体工作情况和二季度工作安排部署作总结指导性讲话。她指出，今年政府工作报告明确将扩大内需、提振消费列为首要任务，密集出台消费补贴、以旧换新等政策组合拳，为国内市场注入新活力。各单位、门店要密切关注市场变化趋势，灵活调整商品结构和营销策略，优化商品布局；要增加现场加工品类区域，增加门店烟火气；加强线上线下融合发展，多渠道拓展销售，提高品牌曝光率；加强员工培训，增强服务意识，细化客户服务。同时，相关单位负责人要认真履行职责，增强工作责任感和执行力，坚决贯彻落实会议提出的各项整改方案，努力扭转下



降趋势，实现未来增长目标。

本次会议的成功召开对集团一季度生产、运营、管理等方面的工作进行了全面系统的梳理，对存在问题进行了通报，同时各单位在会议期间进行了经验分享、交流与互动，也为下季度各项工作的顺利开展做出了规划。落后单位要认真总结，学习先进单位的工作经验，扭亏为盈；效益增长较好的单位要继续保持，不断突破。丁琳做了下季度各项工作安排，各单位要齐心协力、团结一致，努力完成集团下达的各项指标，为集团的稳健、快速发展贡献力量。

外贸商品转内销 利群搭建“快车道”

利群集团发布《致供应商伙伴的一封信》助力外贸企业开拓国内市场

沧海横流显本色，风云变幻见担当。面对全球经济环境复杂多变、国际贸易形势波动加剧的挑战，利群集团近期发布《致供应商伙伴的一封信》，表示将整合集团全渠道资源，充分发挥自身渠道优势和物流供应链优势，助力外贸企业开拓国内市场，为外贸商品打通内销“快车道”。

利群集团在信中表示，当前个别国家掀起的贸易战对全球产业链供应链稳定造成冲击，中国外贸企业面临严峻挑战。推动内外贸联动发展、助力出口商品转内销已成为行业共识。作为深

耕商贸流通领域多年的综合性集团，利群将充分发挥供应链整合优势，为外贸商品进入国内市场提供物流、品牌运营及销售全链条支持，助力外贸企业降低转型成本，快速打开内销市场。

利群集团将通过四大核心举措助力供应商伙伴。一是智慧物流赋能，依托利群智慧物流供应链基地及区域配送网络，为外贸商品提供仓储、运输、配送全链条服务，降低物流成本。二是品牌运营合作，旗下30余家品牌运营子公司可提供专业代理运营服务，帮助外贸企业打开内销渠道。三是探索定制

化合作模式，依托利群自有品牌开发经验，通过联合开发自有品牌、独家代理、反向定制等模式，共享渠道资源与市场数据，实现“产品—渠道—消费”的精准匹配。四是全渠道销售支持，依托集团线下零售门店及线上平台渠道资源，重点陈列优质出口商品，多渠道加强优质外贸产品销售，覆盖更广泛的消费场景。集团旗下华玺、德泰等近20家星级酒店也将积极采购符合标准的设备设施、外贸食品、餐具酒具和酒店用品等，进一步拓宽内销通路。

越是关键时刻，越能看到利群人的

身影，践行“利泽群惠”，展现企业责任担当。利群集团强调，国内消费市场有着广阔天地，利群将以多元化的渠道、专业的供应链服务、创新的模式，与供应商伙伴一道把握机遇，以品质为基，以合作为桥，共同书写内外贸一体化发展的新篇章。

公开信发布后得到了供应商的热烈回应。截至目前，意向客户已有几十家。利群集团表示，未来将持续优化供应链服务，与合作伙伴携手应对市场变化，共享发展红利。合作咨询联系电话：0532-58936279、0532-58569955。 文/董真