

品牌零售事业部2023年度表彰 各品牌先进团队表彰(属地)

(上接A3版)

LAGOGO品牌逆势增长奖



北京区域

2023年北京区域吸取往年经验,从自身出发,感受环境变化,抓住顾客心理,剖析VIP顾客消费习惯及规律,通过顾客需求,进行逐步分类,结合各区各店活动需求,申请活动,以活动邀约顾客回购,积少成多,提升区域销售。2023年新开店6家,店数净增长10.2%,专卖店占比增加5.1%。店均12万,高于全国同期42.3%,同比22年增长23.4%,同比21年增长1.5%。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌逆势增长奖,以资鼓励!希望北京区域2024年在继续扩大规模的同时,紧跟各项活动,精简人员,提升销售,提升同比!



西北区域

2023年西北区域面临市场环境变化、消费者需求转变以及新兴品牌的崛起等诸多挑战,团队依然抓住机遇,在逆境中寻求发展不断开拓新店。2023年新开店3家,店数净增长8.8%,专卖店占比增加9.3%,其中兰州安宁吾悦第一年含装利润额达到33万。全年利润总额451万,利润率17%,高于全国同期2个百分点。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌逆势增长奖,以资鼓励!希望2024年西北区域继续奋勇向前,扩规模、稳发展、保利润、创新高!

LAGOGO品牌店均进步奖



辽宁区域

2023年辽宁区域在运营管理中重新梳理工作流程及日常规范。同时针对店铺管理由之前等级分组管理调整为单店管理。2023年辽宁区域店均同比22年提升21.2%,同比21年提升7%。年店均排名从原第26名提升至目前的第9名。店均排名进步显著。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌店均进步奖,以资鼓励!希望2024年辽宁区域继续持之以恒,亲力亲为进行管理,保持店均排名持续提升!!

esc'elav品牌利润贡献银奖



山东区域

山东直营区域在2023年及时调整店铺销售策略,严格控制商场条款和费用,为公司争取利润最大化。23年1-12月去属地费用利润额133万,利润率20.1%,高于全国同期1.6%,高于22年同期6.5%,同比22年利润总额增长41万。特授予品牌零售事业部esc'elav品牌利润贡献银奖,以资鼓励!希望2024年山东团队强化单店单策管理,紧跟公司新模式全力以赴提升销售店均,保持利润增长,再创佳绩!

VELWIN品牌利润贡献银奖



广东区域

2023年广东区域通过不断优化渠道,加强内力,增加培训,提升人效和店均;单店单策管理,培养了珠海华发、深圳万象汇这样高店均高利润的优质主流购物中心店。2023年广东区全年销售额1050万,利润总额113.2万,利润率高于22年同期4.5个百分点,同比22年利润总额增加48.9万,销售额、利润总额均排名全国第二。特授予品牌零售事业部VELWIN品牌利润贡献银奖,以资鼓励!希望2024年广东区域重点发展规模,继续开拓优质购物中心店,多树立标杆店铺,提店效、提人效,以深圳为面,重点发展珠三角城市核心商圈,提升品牌形象和江湖地位,全年创造更高的利润!!



黑龙江区域

2023年黑龙江区域VELWIN品牌通过积极与甲方争取商务政策,尤其是重要商场降条件续约,降租金、降扣点同时争取免费二卖场共计9场。并且在日常管理中,单店单策进行管理,根据商场客层消费等级,合理调整货品,高级别店铺减少折扣货品占比,提高新品正价销售比例。2023年全年销售额680万,利润额96.2万,利润率15%,利润率高于全国同期2个百分点,同比去年同期利润增长29.3%,利润率增加3个百分点。特授予品牌零售事业部VELWIN品牌利润贡献银奖,以资鼓励!希望2024年黑龙江区域能继续积极发展区域规模,储备人才,树立标杆店铺,提高店均,控制折扣,突破更高利润!

esc'elav品牌利润改善奖

四川区域



2023年四川区域梳理各店铺问题点,针对单店问题逐一调整解决,团队齐心协力去达成年度目标,同时利用疫情结束的机会,全力提升销售和利润额。2023年利润总额85.2万,利润率23.2%,高于全国同期4.7个百分点,高于22年同期12.6个百分点,高于21年同期7.8个百分点,同比22年利润总额增加55.8万,利润总额增长排名全国第二。特授予品牌零售事业部esc'elav品牌利润改善奖,以资鼓励!希望2024年四川区域优化团队培养梯队,拓展规模,利用好公司新模式,维护折扣控制费用,全力提升品牌业绩及利润!

(下转B1版)

2024年4月30日 农历甲辰年三月廿二 星期二

第220期 本期十二版

总编:康宜华 主编:胡勇 执行主编:曹亚茹

LAGOGO lagogo.tmall.com

VELWIN velwin.tmall.com

IDOLE idole.tmall.com

esc'e la v esclav.tmall.com

台马大树 shop73347442.taobao.com

suncome shop112243830.taobao.com

工農兵Globean shop116343339.taobao.com

点购网 www.deego.com.cn

华瑞时尚集团主办(内部刊物) 网址: www.ever-glory.com.cn 热线电话: 025-52096261

品牌零售事业部 2023年度工作总结暨表彰大会成功举行



4月18日品牌零售事业部总结暨表彰大会在上海北虹桥商务区成功举办。本次大会主要分为六个篇章:

第一章:各品牌年度工作分享。各品牌负责人从2023各品牌各项指标的完成情况、2023渠道分析、产品分析、商品分析、销售、投入产出、利润率等各方面进行分析总结,并针对前期情况,拿出各个品牌2024年的工作方向和具体工作要求,尤其围绕商品部分的策略调整,各品牌负责人都做了逐一说明。



第二章:品牌零售事业部董事长兼总裁康允升先生发言。康总提出了今年工作全面聚焦“发展是硬道理”。在2023年度数据方面,对于各区域龙虎榜排名做了解释说明,另外分析了2017年至2023年至今品牌零售事业部店数、销售额、店均、盈亏变化从而明确了2024年必须发展、必须增长的要求。

报告通过“发展是唯一核心、不断提升品牌竞争力、品牌的可持续发展、不断提升组织竞争力和使命让我们

伟大”五个章节,向总部和属地同仁们一一汇报了2024年公司整体战略和战术部署。报告围绕“渠道规模必须发展、团队必须发展”两点展开。强调了需要通过价格策略、产品分组测试大规模提高畅销款占比策略,更精准地研究客户核心需求,以及商品策略的进一步的精准化,来立竿见影的提升品牌竞争力,从而提升店效、人效,来承载规模发展的战略要求。对于品牌的可持续发展,康总提出了六个坚持:坚持持续提升折扣、坚持投入品牌推广、坚持投入系统化建设、坚持不断提升产品质量、坚持重视会员建设以及坚持聚焦品牌定位。最后,康总着重强调了通过事业部文化建设、服务型总部建设以及总部和属地梯队建设考核优化,来进一步提升组织竞争力。

报告的最后部分我们再次回顾了2023年全国不同团队的感人瞬间,全场热烈的掌声表达了大家对2024年的发展充满信心!



第三章:华瑞时尚集团董事长孙家军先生进行了点评。孙总用“共创、聪明×勤劳”作为点评的两个主题。“共创”代表在日益竞争激烈的市场里,我们要与消费者、合作伙伴,甚至和竞争对手建立紧密的联系,加强携手共创为品牌注入新活力。聪明×勤劳:只有勤劳,我们才能不断积累经验和知识,提升自己的能力和素质;只有聪明,我们才能更好地应对各种挑战和困难,实现我们的目标和梦想。这样才能将品牌做的更好,长久且可持续的良性发展。



第四章:华瑞时尚集团创始人康宜华先生发言。老板首先对康总与几个品牌负责人的年度报告进行了点评。尤其是对于今年工作的重点,建立属地手的要求进行了重申,要求区域一定要重视;对总部着重强调了产品一定要针对不同渠道、不同客户的需求去调整。老板对于如何去吸引人才、保护人才也提出了具体要求。老板认可品牌零售事业部的管理能力,并进一步要求今年必须在围绕“经营结果必须发展”的目标导向的前提下进行管理,要积极鼓励尝试,充分包容创新失败。

第五章:年度表彰,品牌零售事业部同仁团结一致、同心开拓,取得了可喜的成绩。会上分别对品牌零售事业部2023年度“先进个人”“属地优秀团队”做了相关表彰,希望优秀员工与优秀团队继续发扬一贯的对工作的敬业、认真的精神。也希望全体同仁积极学习这些先进的优秀个人和团队的精神,勇于奋斗,争当先进。

第六章:各品牌目标责任书签订,在各区域属地负责人的见证下,各品牌完成了2024年目标责任状的签订仪式。

2023,在三年疫情后的第一年,围绕年初稳中求进的中心思想,品牌零售事业部交出了一份基本良性但保守的答卷。2024,新的征程已经开始,我们一定坚决贯彻“发展是硬道理”这一目标要求,积极谋求发展,直挂云帆济沧海。没有最好的时代,也没有最坏的时代,悲观者正确,乐观者前行!

(品牌零售事业部 顾桢嫣)



品牌零售事业部2023年度表彰 品牌零售事业部先进团队表彰(属地)



全品牌利润贡献奖

河北区域

2023年河北区域在市场低迷情况下,为保产出积极拉动团队战斗力,认真研究分析市场,给予店铺精准支持及培养,全力推动店铺的产出贡献,同时控制各项费用支出,通过不懈的努力。2023年河北区域实现全品牌销售总额1.16亿,利润总额2340万,利润率20.3%,高于全国同期5.1个百分点。其中LAGOGO品牌店铺利润额1738万,利润率20.7%,高于全国同期5.5个百分点。VELWIN品牌店铺利润额310万,利润率20%高于全国同期7个百分点。IDOLE品牌店铺利润额188.5万,利润率19.3%高于全国同期4.3个百分点。esc'elav品牌店铺利润额103万,利润率17.2%。全品牌属地利润总额全国第一,特授予品牌零售事业部全品牌利润贡献奖,以资鼓励!希望2024年河北区域继续研究拓展市场规模,全品牌发展,确保规模提升、利润领先优势,继续培养梯队人才,同时提高品牌美誉度,为品牌持续发展奠定基础,通过规模提升继续创利增长!

品牌零售事业部特别嘉奖(属地)



特别嘉奖 创新实干奖

湖南区域 张竞

湖南区域负责人张竞面对复杂多变的市场环境,在2023年主动提出买货制,以补充区域的货品销售,并在沟通后主动承担起了买货的责任。本人亲自多次跑市场采买补货。从去年9月采买截止到现在3月湖南整体采买124SKU,占比达到26%,采买货品共计9854件,销售率67%,销售额占比28%,平均折扣率62%。采买货品中有19款达到了ROI大于2.8且单款采购量>100件的好款,其中有3款式铺了全国且均为畅销款。特授予品牌零售事业部特别嘉奖创新实干奖,以资鼓励!希望她继续发扬主人翁精神,多提出一些创新的想法及措施,为区域的销售提升,为品牌的发展贡献力量!

各品牌先进团队表彰(属地)



LAGOGO品牌同比最佳奖

陕西区域

2023年陕西区域紧盯数据分析,不断调整陈列,认真跟踪落地。日常带领优秀店长一起去差店驻店找问题出办法,安排落后店铺去优秀店铺学习提高。同时通过节假日对不同性质店铺采取不同激励办法鼓足大家拼搏向上的工作热情。2023年全年销售额1994万,可比店同比22年增长30.7%,高于全国同期19.3个百分点,同比21年增长5.1%,高于全国同期16.3个百分点。店均12.3万,高于全国同期45.5%。可比店及所有店同比增长均排名全国第一。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌同比最佳奖,以资鼓励!希望2024年陕西区域扩大规模,大力提升会员数量,增加会员复购额、建立和稳固会员月销售占比,持续带领团队更好的超额完成目标,不断超越、创造新的辉煌!



LAGOGO品牌利润贡献金奖

广东区域

2023年广东区域通过不断加强内力,增加培训,紧盯目标,提升人效和店均。2023年利润总额910万,利润率15.1%,高于22年同期10.6个百分点,同比22年利润总额增长279.7%,利润总额全国排名第二。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌利润贡献金奖,以资鼓励!希望2024年广东区域增规模,提总量,提人效。以深圳广州为面,以其他纵深区域为里,提升区域整体能级。

(下转A3版)

品牌零售事业部2023年度表彰 各品牌先进团队表彰(属地)

(上接A2版)

LAGOGO品牌 利润改善金奖



北京区域

2023年北京区域吸取历年经验,将利润置于首位。在新开发店铺中争取各项优惠支持,主抓销售提升利润。同时通过各项商场补贴活动券、特卖场及折扣方式,提升销售及利润。2023年利润总额690万,利润率11.4%,高于22年同期10.6个百分点,同比22年利润总额增加650万,同比21年利润总额增加211万。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌利润改善金奖,以资鼓励!希望2024年北京区域总结经验,强化细微,改变策略方式提升销售!

LAGOGO品牌利润贡献银奖



湖南区域

2023年湖南区域通过渠道调整,优化现有经营门店,及时关闭亏损门店,开设利润门店,聚焦经营管理,提升新品占比和折扣率,严控费用,增加有效特卖场次,实现业绩规模和利润双增长。2023年利润总额641万,利润率18.3%,高于22年同期6.9个百分点,高于21年同期6.2个百分点,高于全国同期3.1个百分点,利润总额排名靠前。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌利润贡献银奖,以资鼓励!希望2024年湖南区域继续抢占市场先机,不断扩大市场规模,实现业绩的稳步增长和利润的显著提升,共同推动LAGOGO品牌在湖南区域的发展中,取得更加辉煌的成就!

LAGOGO品牌利润改善银奖



江苏区域

2023年江苏区域不断优化销售团队人员,针对不良店铺持续跟进改善和关闭止损,实现了江苏区域由亏转盈,苏州区域利润稳定。2023年利润总额306万,利润率高于22年同期7.5个百分点,高于21年同期8.2个百分点,同比22年利润总额增加257万,同比21年利润总额增加273万。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌利润改善银奖,以资鼓励!希望2024年江苏区域继续以提升利润率为目标,多开优质店铺,持续提升团队管理技能,带领团队继续前行!

esc'elav品牌利润贡献金奖



湖南区域

2023年湖南区域通过提升新品占比,优化产品结构,提升销售折扣率,降低老店经营条件,用有效促销手段,提升了单店利润。2023年利润总额259万,利润率23%,高于全国同期4.4个百分点。高于22年同期7.4个百分点,同比22年利润总额增长67万,利润总额全国排名第一。特授予品牌零售事业部 esc'elav品牌利润贡献金奖,以资鼓励!希望2024年湖南区域继续发扬团结协作、拼搏进取的精神,利用好公司新模式提升区域整体店均,为esc'elav品牌的发展贡献更多的力量!

IDOLE品牌利润贡献金奖



黑龙江区域

2023年黑龙江区域IDOLE品牌积极争取洽谈优化商务条件,通过降租金、降扣点、免保底同时区域严格控制折扣,亏损店铺及时止损,重视标杆店铺提升及商场排名。2023年全年销售额1097万,利润额201万,利润率18.4%,利润率高于全国同期3.4个百分点,同比去年同期利润额增加218万,利润率增加24.3个百分点。特授予品牌零售事业部IDOLE品牌利润贡献金奖。希望2024年黑龙江区域能继续加强单店盈利,大胆优化渠道扩大规模,开拓新市场,促进销售业绩增长利润增长!

LAGOGO品牌利润贡献铜奖



河南区域

2023年河南区域重点攻克购物中心沟通降租,百货店续约沟通降租、降扣、增加特价扣、降费用等举措。同时积极与商场争取免费场地支持,通过二卖场、特卖场拉动销售额。2023年利润总额496万,利润率17.2%,高于全国同期2个百分点,高于22年同期9.1个百分点,高于21年同期6.2个百分点,利润总额排名靠前。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌利润贡献铜奖,以资鼓励!希望2024年河南区域,持续加强团队建设,积极引入优秀人才,加强战斗力,不断提升店效人效!为公司创造价值贡献自己的力量!

LAGOGO品牌利润率优秀奖

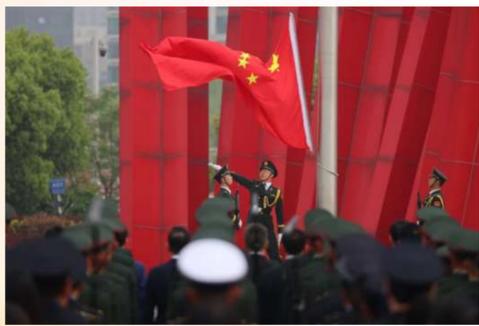


山西区域

2023年山西区域重点关注储值率和VIP回购率,同时与商场洽谈费用下降,提升店铺销售额及利润率。2023年利润总额425万,利润率20.4%,利润率全国排名第二。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌利润率优秀奖,以资鼓励!希望山西区域2024年提升现有店铺店效,人效及楼层排名。同时严控店铺各项费用,拓规模,调结构,增利润!

(下转A4版)

庆祝渡江战役胜利暨南京解放75周年升国旗仪式举行



春风习习,春潮澎湃。
4月23日上午9时,
庆祝渡江战役胜利暨南京解放75周年升国旗仪式
在渡江胜利纪念馆举行,
各界代表在广场上整齐列队、静静肃立!

75年前,
一艘艘小船让百万雄师横渡长江,
为南京城掀开了崭新篇章!

75年后,
小船化作渡江胜利纪念馆门前
伟岸群雕中的一座座“红帆”,
将生生不息的红色精神
根植于人们心中!

只有将南京解放的75年的历程
放在历史坐标中,
回看走过的路、比较别人的路、远眺前行的路,
方能看清——
我们从哪里出发,到达何处,又去向何方。

(来源: 新华每日电讯 南京市人民政府 南京发布)

党建

把干事创业作为本职本分

干事创业是党员干部的本职本分,艰苦奋斗是我们党的一贯要求、优良作风和制胜之道。毛泽东在《湘江评论》发刊词中写道:“天下者,我们的天下;国家者,我们的国家;社会者,我们的社会。我们不说,谁说?我们不干,谁干?”邓小平指出:“世界上的事情都是干出来的,不干,半点马克思主义都没有。”习近平总书记强调:“干部干部,干是当头的,既要想干愿干积极干,又要能千会干善于干,其中积极性又是首要的。”在强国建设、民族复兴的新征程上,党员干部要坚持“撸起袖子加油干”“看准了就抓紧干”“一年接着一年干”,奋力干出新业绩、建功新时代。

对党员干部而言,干是事业的要求、岗位的需求、个人的追求。《中国共产党章程》明确规定,“党的干部是党的事业的骨干,是人民的公仆”。党员干部入党时就庄严承诺“积极工作,为共产主义奋斗终身”。中国共产党人干的是中华民族千秋伟业、人类和平与发展的崇高事业,是党员干部的大本大原。这就要求党员干部必须时刻保持的干劲、永远保持的作风,把使命当作生命看,把事情当作事业干。尤其是在历史发展的关键关口、攻坚克难的重要关头,党员干部更要坚决克服“躺平”“划水”“摸鱼”的想法,自觉用党的创新理论凝心铸魂,树立正确的价值观、事业观、政绩观,把干当作职责使命。

干事创业需要不断提高干的能力、练就干的本领、掌握干的方法。当今世界正处在知识大爆炸的时代,科学技术突飞猛进,知识更新越来越快,能力迭代要求越来越高。党员干部如果不及时更新自己的“知识库”、补齐“能力短板”、克服“本领恐慌”、摆脱“路径依赖”,就会干不了事、干不成事,就会在时代大潮面前不知所措,甚至惊慌失措。现实生活中,一些党员干部有干事的真

诚愿望,也希望干成事,但由于出现了认知局限、知识缺口、能力弱项、方法瓶颈,面对新形势、新要求、新情况、新问题,新办法不会用、老办法不管用、硬办法不敢用、软办法不顶用,工作的胜任力减弱、事业的“胜率”降低,最后信心不足、干劲受挫,把希望干成了失望。习近平总书记强调,“全党同志特别是各级领导干部,都要有本领不够的危机感,都要努力增强本领,都要一刻不停地增强本领”。业绩是干出来的,能力也是干出来的。这就要求党员干部深入基层单位、斗争一线,到艰苦地方去经风雨、见世面、壮筋骨,在摸爬滚打中练就过硬脊梁、铁肩膀、真本事,在干事创业中提升能力和本领。

求真务实是共产党人的政治品格,是干事创业的本质要求,也是成就事业的法宝。干就要有干的样子,就要干出新样子。干的样子首先是真干实干加油干。习近平总书记指出,“新征程是充满光荣和梦想的远征,没有捷径,唯有实干。”业绩都是干出来的,真干才能真出业绩、出真业绩。真干实干就要“真刀真枪”“动真碰硬”“去伪存真”。应该说,党员干部都希望多出成绩、快出成绩、出好成绩,但一定要务真功、出真招、求真理,一定要察实情、干实事、见实效,决不能有装模作样、装腔作势、装聋作哑的形式主义、官僚主义做派,决不能有口号式、表态式、包装式做法,决不能做“两面人”、搞“伪忠诚”、造“假政绩”,要自觉做到“前人后人一个样”“台上台下一个样”“说的干的一个样”,才能创造无愧于党和人民的业绩。

马上办、抓紧干、多干点是一种态度、能力和责任,折射的是“舍我其谁”的使命感、责任感和紧迫感。面对世界之变、时代之变、历史之变,要求党员干部精准识变、科学应变、主动求变。快干、多干、抓紧干是一种抓落实的本领,抓落实最重要的是“看准了就抓紧干”,前

提是“看准”,要害是“抓紧”,关键在“干”。特别是当前,我国高质量发展外部环境的复杂性、严峻性、不确定性上升,经济持续回升向好的基础还不稳固,有效需求不足,社会预期偏弱,风险隐患仍然较多,国内大循环存在堵点,国际循环存在干扰。要继续巩固和增强经济回升向好态势,提振全社会发展信心,党员干部首先要坚定信心、真抓实干,努力以自身工作的确定性应对形势变化的不确定性。开动“脑子”、找准“靶子”、开对“方子”、迈开“步子”,抓住一切有利时机,利用一切有利条件,看准了就抓紧干,把各方面的干劲带起来。

“干部干部,先干一步。”干事创业,党员干部必须以身作则、率先垂范。众人拾柴火焰高,干出大成绩、真业绩,既要个人努力,更要发挥团队作用。团结出凝聚力、团结出战斗力。党员干部不仅要先干,更要团结大家一起干。强化团结意识、增强团队理念,在工作中讲团结、讲协作、讲大局,在思想上“合心”、工作上“合力”、行动上“合拍”,心往一处想、劲往一处使,依靠团结奋斗破解前进道路上的困难。

若干长干接续干是中国共产党人的一贯做法和作风。王进喜跳入泥浆用身体搅拌,邓稼先长期隐姓埋名研发核武器、袁隆平一辈子埋头田野实验“杂交稻”……这一个个例子充分诠释了共产党人拼命干、长期干的深刻内涵和精神本色。习近平总书记强调,“无论我们将来物质生活多么丰富,自力更生、艰苦奋斗的精神一定不能丢”。一代人有一代人的使命,一代人有一代人的担当。新时代的党员干部更要保持拼命干、长期干的精气神,勇于担当、担责,培养吃苦耐劳品格和甘于奉献精神。只有能吃苦、肯吃亏,工作才能“吃力”“吃劲”。紧接历史接力棒,跑好奋进“接力赛”,党员干部义不容辞、责无旁贷。(来源:学习时报)

品牌零售事业部2023年度表彰 各品牌先进团队表彰(属地)

(上接A4版)

LAGOGO品牌会员充值最佳奖



青岛区域

2023年青岛区域在公司推出会员充值后,一年多以来坚持不断探索和积累经验,紧盯一线店铺执行,不断进行话术培训和案例培训,全面推广会员充值,设定充值目标和余额目标,及时奖励。2023年全年充值金额达到553万,充值余额168万,余额占比30%,为全国第一。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌会员充值最佳奖,以资鼓励!希望2024年青岛区域继续做好会员工作,紧盯储值,不断增加余额,不断增加顾客粘度!

LAGOGO品牌异业联盟卓越奖



四川区域

2023年四川区域梳理各店问题中,发现各店客流数均有不同程度下滑,恰逢公司正提出异业联盟计划,区域抓住此机会,发动销售主管及店长主动找寻合作品牌,同时通过商场平台,餐饮高峰,当地热点等等途径进行推广,得到较好效果。2023年通过异业联盟方式产生销售额157.4万,排名全国第一。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌异业联盟卓越奖,以资鼓励!希望2024年四川区域将继续推动异业联盟,提升引流顾客数!

VELWIN品牌利润改善奖



北京区域

2023年北京区域通过采用网络中各个节点相互连接形式,店铺与店铺之间互相监督,同步提升,从销售、货品占比及VIP顾客回购等方面互相比拼,拉动品牌氛围,提升销售,达到共赢。2023年北京区域利润总额56.2万,利润率11%,高于22年同期35.9个百分点,高于21年同期10.6个百分点,23年较往年利润大幅提升,增幅显著,利润增幅全国第一。特授予品牌零售事业部VELWIN品牌利润改善奖,以资鼓励!希望2024年北京区域继续强化细节,深入细致,由点到面,提升销售,提高利润,开发高产量优质购物中心店铺,扩大品牌知名度,提高VELWIN品牌规模!

LAGOGO品牌—先进个人表彰(本部/属地)

绿叶奉献奖

LAGOGO 货控部 陆胜兰



LAGOGO品牌货控部陆胜兰,于2022年8月入职。在过去一年,工作兢兢业业,勇于奉献,团结同事。2023年度调拨合理性达到59%,有效库存占比达到22.1%,在较好的完成自身本职工作的同时,在23年还协助广东区域做货品整合货品6452件,调入的货品动销率达到61%,同时在部门人员缺少时,主动承担同事的旺季配发工作,单月配发量达到94304件。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌绿叶奉献奖,以资鼓励!希望其在今后的工作中,继续保持认真负责的工作态度,不断提升业务能力,为终端提供更好的服务,助力一线取得更好的销售业绩!

新人进步奖

风阳物流 蒋莉莉

风阳物流蒋莉莉,自2022年9月份入职以来,一直负责5个品牌的往季货品的订单收发货工作(2023全年负责退仓订单22970单1408029件,负责出货指令单43451单1227342件),货运物流入账到账正确率99%(29054单40551包)。同时还负责电脑打印机系统维护,客服等各项工,能迅速适应各岗位需求,有责任心,踏实肯干,主动学习,特别是在软件系统实操上学习适应能力强,数据条理清晰,起到传帮带的作用。在客服工作中服务态度好,有耐心,积极帮助店铺解决退换货数量差异,时效跟踪等问题。(全年协助店铺处理退换货问题1203起),节假日期间积极主动加班工作。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌新人进步奖,以资鼓励,希望在今后的工作中再接再厉,取得更大的进步!

敬业创新奖

LAGOGO 计划室 方艳



LAGOGO计划室方艳2023年主动提出对淘宝假C店,拼多多假店铺,进行诉讼打假。2023年全年打假淘宝店铺7家,其中4家店铺已经关闭,1家店铺停止发货。拼多多店铺1家,最终法院宣判赔偿我司经济损失17万元,其中拼多多平台在赔偿金额中30%部分承担连带赔偿责任。且是拼多多历史以来此类诉讼中,承担赔偿责任最高的。在她的主动承担下,LAGOGO线上假货销售额从2023年的1-6月约7000万下降到24年第一季度的550万。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌敬业创新奖,以资鼓励!希望其2024年继续勇于主动发现问题,主动承担,坚持坚定,解决问题!

敬业实干奖

江苏昆山物流 陆敬刚

昆山物流陆敬刚,工作上兢兢业业,任劳任怨,在本部门管理人员严重缺编的情况下,总是冲锋在前,勇担重任,在夏季仓库40度高温下以身作则,带头冲入一线,带领大家及时完成每天货品配发任务,处处发挥先锋模范带头作用,平时本部门日常管理上公平公正合理,在员工中得到一致好评。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌敬业实干奖,以资鼓励!希望其再接再厉,提高发货时效,使货品更快到店,为提高公司销售加倍努力。

(下转B2版)

品牌零售事业部2023年度表彰 LAGOGO品牌—先进个人表彰(本部/属地)

(上接B1版)



创新进取奖

财务部 朱凯凯

财务部朱凯凯,于2019年7月入职,工作认真,思维敏捷,责任感强,在2023年品牌总账、应收账款及报销审核工作中,勇于积极寻找新方法提高工作效率,优化了店铺应收对账及报表整合方式,实现报表固定格式自动操作,减少制表时间;完成自收银报表推送对账优化,每周做到实时更新推送,大大提升对账工作效率;在总账工作方面报表准确性较高,主动思考及时发现分析问题。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌创新进取奖,以资鼓励! 希望其在新的一年里再接再厉,继续开拓新方法新思路,完善系统自动化,提高财务工作效率!

IDOLE设计部 董志锦

IDOLE品牌产品经理董志锦,于2017年5月9日入职。在2023年的工作上认真负责,努力拼搏,在部门人员缺编的情况下坚守岗位,毫不退缩,带领设计师开发768个SKU,其中自主开发360款,现货408款式,完成了全年开发任务。在2024年3月,更是在新的模式调整时间非常紧张,设计人员只有1名的情况下,坚持在3月拆分了2组开发模式,承担双倍开发任务,不怕困难,勇于接受新挑战。特授予品牌零售事业部IDOLE品牌创新进取奖,以资鼓励! 希望其在今后的工作中,继续保持不怕困难的工作精神,加强部门建设,加大创新力度,未来在新模式的开发下再接再厉,取得更好的销售业绩!

业务能手奖

质检部 梁飞

质检部梁飞,自2017年入职以来,负责LAGOGO品牌的吊牌、洗唛核对、外检送检、检测报告、外检检测费用汇总等事宜。2023年,全年LAGOGO送检批次2433次,电商签标463款,机杼签标1095款,LAGOGO签标2021款,工商抽检37款,在工作量增加的情况下,依然能够及时给店铺提供质检报告,及时与工商抽检主动联系沟通,积极跟踪复测结果,对于内在检测及吊牌标识的判定严格把关,为公司提升品牌形象打下坚实的基础。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌业务能手奖,以资鼓励! 希望其2024年继续保持,加强质检部日常工作的管理及协调,为各品牌严把产品质量关!

业务能手奖

黑龙江区域属地 米晓欣

黑龙江区域销售主管米晓欣,2023年重点提升标杆店店均,及时复盘差店调整策略,抓两头带中间,销售高峰期驻店重点店铺,能够根据轻重缓急合理的安排好各项工作,紧盯店均排名及同比。全年安排各类大型促销近40场加快货品消化。及时跟进店铺储值及会员邀约,管辖店铺年储值金额33.8万。其中LAGOGO品牌2023年全年销售额1058万,全年店均9.2万,同比增长8.3%,总利润额166万,利润率18.3%,2023年下半年开始兼管SLV品牌,店均排名从全国第七提升至全国第三,店均高于全国同期10.4个百分点。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌业务能手奖,以资鼓励! 希望其2024年能继续带领团队,紧盯目标,确保利润最大化。持续优化团队,树立区域多家标杆店铺,带领团队再创佳绩。

河北区域属地 周翠

河北区域LAGOGO品牌大区经理周翠,具备出色的管理能力,能够有效地组织和协调团队成员的工作。以身作则,为团队树立了良好的榜样。在遇到困难时,能够冷静分析问题,并给出切实可行的解决方案。培养团队稳数据,同时培养多名优秀店长。2023年负责店铺29家全年销售额3558万,销售额增长23%。全年店均10.8万,同比增长6.7%。总利润额935万,利润率26%,超全国同期7.4个百分点。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌业务能手奖,以资鼓励! 希望2024年继续攻坚克难,带领团队勇往直前,为属地做更大贡献。

河北区域属地 朱丽丽

河北区域LAGOGO品牌销售主管朱丽丽,日常工作认真负责,执行力强,任劳任怨,塑造团队有很强的凝聚力,终端一线管理业务能力强,水平高,带教店铺出色。同时不断探索问题解决困难稳中求胜,对河北有很大的贡献。2023年负责店铺18家,全年销售额2450万,销售额增长26%。全年店均12.6万,同比增长1.4%。总利润额660万,利润率26.3%,超全国同期7.7个百分点。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌业务能手奖,以资鼓励! 希望2024年继续保持拼搏精神,带领团队再次突破提升,为区域做更大贡献。

业务能手奖

LAGOGO营运部 包鑫鑫

LAGOGO营运部包鑫鑫,于2017年10月入职,负责协助LAGOGO品牌营运工作。2023年接手会员储值工作以来,全年会员储值金额高达4505万,环比22年增长187%,5次单月突破400万,23年10月单月突破617万;全年储值余额667万,环比22年增长181%,月均余额55.6万,2次单月突破100万,为公司长期深度锁定顾客,助力业绩持续稳定增长做出卓越贡献。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌业务能手奖,以资鼓励! 希望2024年继续保持,不断开拓进取,进一步提升店铺参与率,坚决消灭0储值店铺和0余额无效充值,为公司会员发展贡献出更好的成绩!

敬业实干奖

湖南区域属地 汤再辉

湖南区域陈列师汤再辉,任职区域陈列师10年,工作兢兢业业,专业技能强,每天驻扎一线做陈列带教及培训,为区域带教很多新店长,提升区域店长陈列动手能力,2023年通过陈列带教和驻店指导的友阿奥莱、宜家2家门店,同比增长27%、55%,同比21年增长2%、84%。特授予品牌零售事业部LAGOGO品牌敬业实干奖,以资鼓励! 希望2024年再接再厉,通过陈列技能带教提升店铺业绩增长,为区域培养更多的陈列小助手,把区域店长陈列能力提升一个新的台阶!



南京理工大学外国语学院领导 莅临我司参观交流



图为人才发展部顾总带领南京理工大学外国语学院党委书记林军、江宁区委人才服务中心主任许敏一行参观华瑞园区。



图为南京理工大学外国语学院、江宁人社局领导与我司人才发展部合影

4月16日下午,南京理工大学外国语学院党委书记林军、江宁区委人才服务中心主任许敏一行莅临我司,就招聘需求、校企合作等事宜展开深入交流。

人才发展部顾总对作书记、许主任一行的到来表示热烈欢迎。她表示,南京理工大学外国语学院历来以培养高素质外语人才著称,其毕业生在专业技能和综合素质方面均表现出色,与华瑞的人才需求高度契合。

在顾总的陪同下,作书记一行参观了华瑞的办公大楼。顾总通过沙盘详细介绍了园区的整体规划,随后又引导他们参观了样品中心、模板中心、面料开发中心、市场开发中心展厅等地。作书记对华瑞的发展给予了高度评价,他表示,华瑞在行业内的影响力和竞争力令人印象深刻。

在交流环节,作书记详细介绍了南京理工大学外国语学院的师资力量、人才培养模式和毕业生能力素质等情况。他指出,学院的英语、日语、语言学等专业的毕业生,在语言能力、跨文化交际以及外贸实务等方面具备突出优势,非常符合华瑞在外贸领域的用人需求。他计划将此次参观的所见、所感带回学院,进一步提升与华瑞的招聘合作效率。

许主任表示,江宁区委人才服务中心将通过持续组织“感知江宁”系列活动,营造高校毕业生愿来愿留、乐业乐享的氛围,积极构筑校企合作的桥梁,推动实现城市和人才之间的“双向奔赴”。

(通讯员报道)



你想活出怎样的人生

财务管理部 阿俊



和女佣雾子,塔内有塔内的秩序。在这里所有的鸟都有其象征——苍鹭、鸛、鸛、鸛等,都各有所指。

塔主舅公想要真人留下,继承这里,这里的规则完全可以由他自由创造,想要这里变成什么样就是什么样,然而真人拒绝了——他选择回到现实,回到那个充满战争和恶意的现实世界,而不愿意留在这个可以凭自己喜好决定的世界!于是塔塌了!在塔楼土崩瓦解的瞬间,舅公的那种不满现实纷争、想要创造一个虚幻的乌托邦的“理想”,也完全土崩瓦解了!

电影非常晦涩的地方就来了,明明留在塔内不更好,真人为什么不留下?真人的选择就显示了电影主题:你想活出怎么样的人生?你的选择,就是你的人生。宫崎骏在尽力面对他和他的国家的过去,并为此作了最深刻的反思,不过他的反思带着很大的隐晦。有些想法明晃晃,有的想法却躲躲藏藏。电影的隐喻太多了,像那些鸟儿鸛、鸛、鸛,以及苍鹭。人物中的夏子和火美,以及那些精灵哇哇哇哇……每一个设计都有其独特的指向。

整个电影观感沉重、无奈,甚至有些失落、焦虑。这可能也是一些观影者不大喜欢的原因。其实我倒觉得,感到沉重就对了!战争与和平,一直是世界上所有善良人所希望的,但是,战争又何曾真正地停止过啊!作为反战题材,电影以非常独特的视觉和方式,忧伤地表达着这个意思。

网上看到有人这样形容宫崎骏:“像带着面包房麦香的烘焙老爷爷,一直在做着灵魂的食粮。”每一次看宫崎骏的电影,疲惫的灵魂都会重新注满力量!

“生与死本为一体,孩子,如果将世界视为一场荒诞的冒险,混乱中,可否记得要去的方向。你,想活出怎样的人生?”电影里的提问发人深省,这个世界不完美,但既然来到世上就要好好体验一番。你想活出怎样的人生?这句看似很鸡汤的话,实际上是我们每个人都要面对的问题。希望等我们到了人生的暮年,也会像老爷子一样能给世界留下美好与希望。希望我们都能秉持初衷,不留遗憾。

看电影,在别人的生活故事里,照见自己的人生。“你想活出怎样的人生?”这个答案,等待着我们每个人自己去亲自去探寻。直面自己的内心,勇敢去追求,去守护自己想要的的生活吧!



午后,一群小伙伴去看宫崎骏老先生的电影《你想活出怎样的人生》。有些伙伴表示没有看懂,不喜欢、太黑暗、太压抑了等等。

宫崎骏电影是具有独特魅力的,不过这部电影,和之前非常有名的《龙猫》《千与千寻》等还是不一样。不一样在哪儿,我也说不好,不过我感觉,我更喜欢他的这部电影。相比于他的其他电影,这部电影更写实。

电影一开始平铺直叙地讲故事,讲的是小男孩真人目睹一场火灾,妈妈死于这场大火,父亲再婚,全家搬到乡下,真人也转学乡下小学,乡村生活让他很不适应,他没有朋友,他与周围格格不入,他感到孤独和落寞。

所有孤独孩子的想象力都是丰盛的。赋予真人想象的发力点就是那座废弃的塔楼。走进塔楼,就走进了奇异世界,开启了属于他的爱丽丝奇幻记。这座废弃的塔楼连接亡灵,在这里,真人见到塔主——那位传奇的已故舅公,还见到年轻时的妈妈

征稿启事

《华瑞新视野》作为企业文化的璀璨载体,承载着传递信息、颂扬先进、表达心声、展示风采、提升企业形象的重要使命。自2005年7月创刊以来,这份刊物在风风雨雨中与每一位华瑞人携手共进,共同书写着企业的辉煌篇章,也一同迈向更加美好的未来。

我们致力于将《华瑞新视野》打造成为一份图文并茂、内容充实、充满正能量、富有可读性和亲和力的内部精品。为此,我们诚挚地邀请全体华瑞同仁踊跃投稿,分享你们的工作经验、心得感悟,展示你们在工作、生活中的活力与精彩。

一、征稿时间:

可随时投稿,长期有效。需当月刊登的时效性稿件(如通讯稿)请于当月25日前完成投稿。

二、征稿内容:

1、文稿:

新闻通讯、管理知识分享、科技前沿探讨、工作心得体会、健康生活理念、个人风采展示(如生活感想、诗歌、散文、书画等)以及其他您认为有价值的内容。

2、照片:

记录集团风光、重大活动、日常工作瞬间、员工风采等影像资料,展现华瑞人的精神风貌。

三、注意事项:

1、所投稿件必须为原创,语句通顺流畅,内容健康上进,文体不限;

- 2、所有稿件一经采纳,将根据内容、字数、质量等进行综合评判后给予一定稿酬;
- 3、为了保证文章质量,可能会对稿件有所增补或删减,如不同意请于投稿时声明;
- 4、所有稿件请以电子邮件的形式投稿,须注明部门、姓名、投稿时间和联系方式。

投稿邮箱: xinshiye@ever-glory.com.cn;

联系电话: 025-52096261

- 5、如果您对《华瑞新视野》的发展有任何宝贵的建议或意见,欢迎反馈至 xinshiye@ever-glory.com.cn 邮箱。



更多精彩 扫码关注



《华瑞新视野》期待每一位华瑞人的来稿,无论您是擅长诗歌、散文、小说还是杂文、评论,都请放心大胆地砸稿过来吧!让我们一同反映生活,支持原创,百家争鸣,畅所欲言!在《华瑞新视野》这片热土上,您的声音将被听见,您的才华将被看见!

华瑞新视野编辑部

春意阑珊

电子商务事业部 Tang

You are the April of this world.

潋滟春色
难忘怀
漾着春意的碧波
池塘清浅 草木郁葱
光影追随廓形衣摆 松弛有度
春是一次盛大的开怀



春·野趣系列



趁着日头
去奔赴
沉沦风光 贪响春意
迷醉在正正好的日头里
轻盈的防晒服 带来呼吸间的舒展
棉软T恤的每一处熨帖
都是率性自如的讯息
春是一次肆意的欢腾



赋予生活真实的触感
在软糯质地和
翩然逸动的衣间意趣里
临摹一万次的春意阑珊



花园锦簇
寻芬芳
乘着春风 摇曳裙摆
点点印花随风昭昭
色彩明艳 廓腰绶回
书写着衣间压褶的浪漫
春是一次花开的朝圣



玄武湖、植物园、绿博园,春日一游,精心筹备出行装备,方能不负这春光烂漫。精心准备的野餐清单来啦,让我们一起在春日暖阳下,尽享大自然的馈赠吧!

最佳出游条件

- 温度: 20-26度,微风拂面,最为惬意。
- 地点: 选择草坪、湖边等开阔地带,最好附近有洗手间,方便又舒适。

必备道具

- 野餐布: 时尚ins风野餐垫,防水防潮,便携又实用。
- 帐篷: 根据天气和个人需求决定是否携带。
- 收纳箱: 选可折叠款式,不仅能收纳物品,还能当临时桌子,拍照效果极佳。
- 餐盘: 加厚牛皮纸盒,环保又方便,用完即弃不心疼。
- 户外凳子: 可折叠款式更佳,坐着更舒适。
- 泡泡机: 增添欢乐氛围,制造梦幻感。
- 风筝: 在春风中放飞,尽享春日的浪漫。

- 书: 阳光下、风中阅读,感受别样的宁静与惬意。

生活用品

- 充电宝: 确保手机电量充足,记录美好瞬间。
- 墨镜: 拍照时增添时尚感,保护眼睛免受阳光直射。
- 防晒帽+防晒衣: 全方位防晒。
- 遮阳伞/雨伞: 遮阳避雨两不误,应对多变天气。
- 免洗洗手液: 便捷卫生,随时保持清洁。
- 花露水: 防止蚊虫叮咬,享受无忧春日。
- 牙签牙线: 保持口腔清洁,避免尴尬。
- 纸巾、湿巾: 随身携带,方便擦拭。
- 垃圾袋: 爱护环境,从我做起,带走所有垃圾。
- 一次性手套: 吃东西时避免弄脏手,干净卫生。

美食

- 零食: 薯片、辣条、泡芙、蛋黄酥、饼干,满足你的味蕾。
- 水果: 苹果、橘子、葡萄、橙子、西瓜,补充维生素。
- 主食: 三明治、蛋糕、饭团、披萨、自热火锅、面包、汉堡,美味又饱腹。
- 饮品: 矿泉水、奶茶、花茶、咖啡、气泡酒,解渴又提神。

活动推荐——

1、我有你没有

众人围坐,轮流分享自己独特而别人未曾做过的经

历。这个游戏考验诚信,也能增进彼此的了解,谈到不为人知的趣事,增添欢乐氛围。

2、飞盘、羽毛球等户外活动

享受美食的同时,感受运动的乐趣。



(企业管理部 小曹)

听说,最近流行“爆改”?

听说,最近爆改现象席卷网络了?大家都了解吗?爆改是什么?爆改会带来什么?对未来会有什么影响?很显然,这些都值得我们去思考。

什么是爆改?是样貌行为还是性格呢?

爆改分两种现象:第一种是网上对于样貌的爆改,千篇一律的妆容,反而使他们失去了个人的特色。所以,对于这种爆改应该保持理性,应该追求更多元的审美。第二种是普通人的穿搭改造或者状态习惯,这种爆改是一种精神与认知状态方面的爆改,是值得鼓励推广的,因为它是一种优化,爆改之后充满着意外之喜和鼓舞人心的力量,是值得推行的。



演员赵倩“爆改”前后对比

爆改从外在来看,就是相貌。从内在来看,就是自己的行为 and 性格。爆改可能会让人们更自信、更乐观,更加阳光向上地去面对这个世界。爆改是一种创新,不过我们还是要顺从自己,不要被网络的众声喧哗打扰。

爆改是一种创新,还是过度追求标新立异?

爆改是分类型的,有的类型可以归为创新,有的类型可以归为标新立异。比如,现在网络流行的美妆爆改,因为它很火,所以越来越多的人以此作为流量密码,利用这种美妆爆改的名义来赚取流量,这样的过度爆改就是一种过度的标新立异;而像那种精神上的爆改,则是对自我的改变、对自我的进步。这样的爆改是创新的,也正是我所向往的。

爆改现象有时过于注重表面的形式而忽略了内在的品质?

最近有一个很火的爆改博主,他画的妆容千篇一律,被许多网友称为“易容术”。刚开始,我们可能觉得他们光鲜亮丽,但是到后面我们会发现妆容极度雷同。这就是一种外表的爆改。

不知道从什么时候开始“爆改”之风席卷网络。网络上的爆改,看似让人眼前一亮,却也离不开滤镜加持,失去自身的独特魅力。爆改没有错,我们每个人都有追求美的权利,但更重要的是我们要选对属于自己的方向,内在外在都很重要,而不是一味追求流水线爆改。最后,也希望大家都能成为理想中的自己!

爆改现象对于推动创新和个性化有怎样的作用?

爆改鼓励我们去突破传统的思维束缚,勇敢尝试新的想法和方式,通过大胆的改造和创新,发现各种新的可能,给我们带来新的灵感和发展;同时,也可以让我们通过一些个性化的表达,让自己脱颖而出,展现自己的独特之处。

你想成为怎样的人?



努力不是为了得到更多
Effort is not to get more

而是为了让人生有更多的选择
But to have more choices in life

努力的意义大概就是好运来临的时候
The meaning of hard work is probably when good luck comes

你觉得你值得
Do you think you are worth it

所以,从现在开始努力
So start working hard from now on

一切都还来得及
There's still time for everything

别在最好的年纪
No goals, no expectations

辜负了最好的自己
Let down your best self

敢于尝试和挑战新事物,但是不能过度,不能为了改变自己,失去自我,失去自己原本的样子。外貌上,突出自己的优点,避免一些缺陷。性格上,通过爆改可以让自己更自信,更能表达自己,从而去多接触新事物。

现在流行的爆改基本都来源于对自己外貌上和性格上的一些不满。就外貌上来讲,要发现自己外貌上的优缺点,通过爆改来放大优点,弥补缺点。外貌变得好看了,内心自然会变得自信。

爆改的未来,是什么样子的?

避免千篇一律发展和改进。现在大多爆改,过于注重表面形式,而忽略了内在的品质。以后,可以深入到个人品质或性格行为方面。

爆改不应该是现在网络上的流量密码,如今爆改大多放在了外表颜值上。流量饱和后,爆改不能够仅仅限于表面,而应将其引向自己的内心或者是性格等等,尽管这些是潜在的,甚至有可能不会被看见,但网络却应向这方面靠拢,性格的变化会使人朝着更好的方向发展,好比一个人经历过历练、学习变得很优秀,这也是一种爆改,不仅仅在颜值上,而是引起大家在心灵上的爆改。

“爆改”是一个充满激情与创造力的词语,它代表着我们对生活积极的态度,对美好事物的追求。每个人都想成为更好的自己,但爆改究竟是破茧成蝶,还是作茧自缚,都在你的选择之中。或许不拘泥舒适圈,敢于挑战,勇于创新,用智慧和双手改写规则,打破平凡,就是爆改。你会找到自己的答案。



(财务管理部 鲸落南北)



暴雨避险防御指南



暴雨常导致洪涝、滑坡、泥石流等灾害,会给国民经济和人民的生命财产带来严重危害。我国每年因暴雨而伤亡的人数以千计,经济损失达数亿元。因此,遇到暴雨过程,需要科学防范,把损失降到最小。

暴雨天出行如何避险?

- 及时到安全的室内避雨,积水漫进屋内,应及时切断电源。**
- 尽量结伴而行,切忌冒险涉水。**
- 避免与金属物体接触,防止触电。**
- 不要在高楼或大型广告牌下躲雨,避免坠物砸伤。**
- 如遇强降雨,尽量不要乘坐地下交通工具。**

暴雨天行车如何避险?

雨天行车要减速慢行,防止车辆进水,尽量避免驶入积水区和地势低洼区。

- 如车辆周围已经形成积水,立刻离开车辆到地势较高的地方。**
- 如果积水尚未堵住车窗,抓紧解开安全带,打开中控锁,摇下车窗逃生。**
- 若车体被整个淹没,就要利用身边的防盗锁、羊角锤等工具破窗逃生。**

如果车辆被水围困,应尽快弃车逃生。

- 开启雾灯和示廓灯,保持好车距,车速不要太快。**
- 切勿驶入立交桥的底层或下沉式隧道中。**
- 如水深只淹没半个轮胎,可以挂一档,稳住油门,低速直行,一气通过。**

如何防范无意识版权侵权



下是一些有效的防范策略:

1.提高版权保护意识,认识知识产权的重要性

知识产权是创造者的智慧结晶,是推动社会进步的重要力量。我们要深刻认识到保护知识产权的重要意义,尊重他人的智力成果,不随意侵犯他人的权益。而版权是知识产权的重要组成部分,任何未经授权的使用都可能构成侵权。请大家在日常工作中,尊重并保护版权,不使用未经授权的字体、图片、音乐、视频等内容。

2.鼓励原创,合理利用外部资源以降低侵权风险

尽可能创作和使用原创内容,减少对外部资源的依赖,降低侵权风险。对于必须使用的外部资源,可以尝试进行修改或改编,使之成为独特的内容,以规避直接侵权的风险。

3.规范使用,确保获取合法授权



字体



在使用任何外部素材(如图片、音频、视频、字体等)时,要通过正规官方渠道获取(确保来源合法),对于已购买或获得授权的素材,要仔细阅读授权协议,确保在授权范围内使用,不得超出许可的范围或用途。切忌贪图一时之便捷,就随意从网络上下载和使用未经授权的素材,以防引发版权纠纷。

在此,着重强调下字体的使用规范:在微信公众号、

(企业管理部 王倩)



遇到网络攻击 如何保证安全

一、什么是网络攻击

网络攻击是恶意企图获取或破坏计算机系统的行为。网络攻击可能导致金钱损失、个人信息被盗以及声誉和安全受损。



- 可能使用计算机、手机、游戏系统和其他设备
- 可能包括欺诈或身份盗窃
- 可能阻止你访问或删除你的个人文件和图片
- 可能针对儿童为目标
- 可能会影响到商业服务、交通和电力
- 可能破坏网络环境

二、如何保护自己免受网络攻击



保持您的防病毒软件更新,使用12个字符或更长的强密码。使用大写和小写字母、数字和特殊字符。每月更改密码。使用密码管理器。使用更强的身份验证,如只有你知道的PIN码或密码。考虑使用可以接收代码或使用生物识别扫描单独设备(例如指纹扫描仪)。留意可疑网络活动,要求您立即采取行动,提供听起来太好以至于不真实的东西,或需要您的个人信息。定期检查您的账单和信用报告。

限制损害。留意未经解释的费用、信用报告中的奇怪账户、信用卡意外被拒绝、你未发表的帖子出现在社交网络上,以及接收到你从未发送过的电子邮件的人。立即更改所有在线账户的密码并清理您的设备考虑关闭设备。将设备交给专业人士进行扫描和修复。

让工作、学校或其他系统所有者知晓。信息技术(IT)部门可能需要警告其他人并升级系统。联系银行、信用卡公司和其他金融账户。您可能需要对受攻击的账户进行保留。关闭任何未经授权的信用或借记账户。



如怀疑自己遭遇网络攻击,可以电话报警或者去公安局派出所报警,需要带上身份信息和相关材料,电话报警拨打110,派所民警询问相关情况和信息、地址后会赶到现场,了解或知晓的案件大致经过,以及案发现场等情况。一般会制作笔录,案件侦破后,警方会告知结果。(审计监察部 莫雷)