



高彩云，红豆股份红豆男装连锁二公司南京市溧水区通济街店长，在红豆集团党委发起的“庆百年 报党恩 争先锋”主题活动中被评为“党员先锋”。

11年前，24岁的她走进红豆股份红豆男装，带着青涩与憧憬；11年后，35岁的她走上领奖台，带着从容与自信。11年间，她付出了汗水、泪水、拼搏，11年间，她收获了信任、荣誉、骄傲。连续7年被评为“优秀店

长”，连续5年获得集团标兵，2018年单店销售额居红豆男装第一，2021年1-7月实现销售红豆股份男装连锁营业额排名第2，她就是红豆股份红豆男装标兵店长高彩云。

把工作当事业干

2011年5月，高彩云加入了红豆大家庭，成为红豆男装南京溧水区的一名形象顾问。初出茅庐



党员先锋高彩云： 红豆股份是我家，是我奋斗一辈子的事业

的她，勤快，好学，很快就成了店内销售的佼佼者。在红豆这个从来不会埋没人才的平台，入职刚满一年，高彩云便被提拔为溧水店店长。她深知，一个店的重担将由她挑起，担任店长只是第一步，如何带好团队，把店的业绩做上去，才是对自己的真正考验。

随着店面规模不断扩大，这督促着我不断地学习和成长。高彩云说，门店现有14名店员，从90平米的小店到1200平方的智慧门店，年销售业绩从最初的70万到突破1700万，这是红豆男装在溧水的成长史，也是她和店员家人们的奋斗史。

在记者采访过程中，店员们都打心里佩服高彩云，她们告诉记者，彩云店长每天都是第一个来上班，最后一个下班，一天两天这样做不算什么，一个月两个月这样做，也不算什么，一年两年、常年坚持这样做，就真的很难了。店员小王说，她带领大家把红豆股份工作，当成一份自己的事业干！

用优异业绩证明出色能力

业绩来自于顾客信任。和顾客交朋友，将“顾客至上”落到真诚的服务上。高彩云带领的溧水店班组一直都将顾客满意

度提升作为销售的主要目标。在平时店务管理时，高彩云会让每位店员留意店里的每一个细节，细致到每一个尺码表的朝向，极力营造良好的店铺氛围，不仅是要吸引顾客进店，还要能够吸引顾客试穿、成交以及再进店的欲望。

为了让顾客满意，高彩云对顾客的用心细致入微。一次，一位顾客先后六次调换衣服，尽管这位顾客只买了一件衬衫，但高彩云每一次都耐心地服务，她的真诚深深打动了这位顾客，逢人就说“红豆男装服务好。”在她的带动下，每一位班组成员都能够洞察市场动态，了解颜色、款式及流程变化，正确进行顾客定位，发展新会员、维护老会员，真正提升顾客满意度，吸引更多的“回头客”。

一分耕耘一分收获，一份努力一份回报。高彩云用“付出不下于任何人的努力”，不断刷新着红豆男装单店销售业绩，用优异成绩证明了自己的出色能力，也让她一次又一次获得殊荣。

忘我工作也热爱家庭

提升门店业绩，需要做一个有心人。高彩云非常重视开展增量业务，从店铺的储值卡业务开始，从今年5月份开始，店铺储

值卡卖了177张，起到重要的顾客作用，对以后门店的业绩贡献很大。门店还积极开展快闪，在溧水附近的大润发开展了两个月的快闪，取得不俗销售业绩。在开展门店团购方面，高彩云不厌其烦与顾客沟通，不回消息也不放弃，用十二分的耐心来对待顾客提出的要求。在疫情防控常态化形势下，很多家门店选择关店，作为一名党员，高彩云一直坚持在门店，除了每天做好门店的防疫消毒工作外，狠抓门店的线上销售，门店八月份疫情期间线上销售创新高。

工作与生活从来都是密不可分的，处理好工作与生活的关系，是每一个职场人无可回避的“必修课”。高彩云当然不是一个例外，她忘我工作，也热爱家庭，作为店长的同时，她也是为人妻为人母的平凡女子。每天除了上班，还要料理好家庭事务。好在家人都很理解她的工作，也很支持她在事业上的打拼。每到节假日，看着别的家庭都能全家出游，高彩云心里总是感到很愧疚对孩子。

节假日是陪伴孩子的好日子，但服装销售节假日是旺季，也是高彩云工作最繁忙的时候，没有时间陪伴孩子。当两个孩子渴望的双眼看着她，想要和她一起出去玩的时候，她只能抱抱孩



子，重复一句话：“乖，等妈妈忙完这几天一定带你出去玩。”为了弥补陪伴孩子的欠缺，高彩云只能利用业余时间带孩子出去玩。“自从担任店长后，这多年下来，彩云陪伴孩子的时间加起来也不到一个月”，高彩云爱人笑着对记者说：“我理解她支持她，能够有一份热爱的工作，是一个人的幸运，虽然平常和孩子一起玩的时间有限，但我们住在一起，一家人其乐融融。”

像彩云名字中的这一美好寓意，在她的努力中得到完美诠释。红豆集团以“共同富裕、产业报国、八方共赢”为使命，集团鼓励员工持股，把股权激励延伸到一线职工，1100多名一线店面班组长获得了虚拟股权，高彩云就是其中之一。高彩云说：“我是一名股东，红豆股份就是我的家，这个‘家’是我奋斗一辈子的事业。”

(谢昌举)

党员先锋倪清： 拥抱直播新势力，为红豆居家电商赋能

红豆居家电商二公司运营二科科长倪清2010年加入红豆居家，从线下区域拓展员做起，2012年进入居家电商二公司，触网京东、唯品会等，当过客服、竞争上岗旗舰店店长，升任运营科长，多次被评为红豆集团标兵、五四青年标兵和公司优秀员工，2021年8月兼任公司直播部门负责人，紧跟集团线上化战略，抢抓品牌直播风口，半月实现内部直播销售公司排名第一。2021年9月，倪清被评为集团“庆百年 报党恩 争先锋”活动党员先锋。

尽管办公地点处在红豆工业城最为僻静的一隅，但一走进倪清的团队，就能感受到电商的“杀伐果决”和直播的朝气蓬勃，他们身上蕴藏着红豆品牌焕新的“年轻化”基因。销售、利润双增长是倪清带领团队伙伴“不妄自菲薄，不盲目自满”，继续做大在线化营销的强有力印证。

网店店长的成长史——凭借业绩竞争上岗

红豆居家电商二公司（下称“电商二”）经历线下传统批发到线上电子商务，再到入驻电商平台、进驻直播领域，倪清陪伴了电商二的进化，电商二也见证了倪清的成长。回首最初的线下经验倪清十分感慨，两年多宝贵的拓展经验，让他透彻认识到红豆居家的行业龙头地位，建立了不可磨灭的职业忠诚，坚定了做好电子商务的信心。触网以后，除了美工，倪清几乎干过所有网销岗位。并肩作战的同事卢萍萍

评价他事事亲力亲为，面对挑战性的工作从不畏惧，永远干劲十足。就这样，事事争先争优，倪清凭借负责网店业绩最佳，通过竞争上岗担任店长。

红豆居家在实体连锁领域的行业地位无可撼动，把店铺搬到线上与实体店最大的不同就是从区域用户转为全国消费者，直面全网评价。这是一个艰巨而长期的任务，但倪清信心满满，“线上品牌固然鱼龙混杂，红豆居家坚守品质和底线，保有实体连锁打下的市场美誉度根基，线上和线下相互耦合影响，秉承长期主义，健康发展、行稳致远是我们一致的目标追求。”

9月的暑气还未消散，对电商人而言，眼下最重要的工作莫过于“上新/换季一口气”，夏装亟需撤架，秋装新品能否迅速到店关系到一整季销售。倪清所在的运营二科负责京东平台，因京东自营的特殊性，货品需要提前入仓，配备到京东物流体系，有几天时间差，提前备货才能让新品及时在PC端上线，进而通过数据分析及时补单，形成高周转的“健康”库存。多年的电商经验让倪清对于商品价格和货品结构都十分敏感，在各个环节把控节奏、查漏补缺是他带领团队快速作战、一致向前的致胜点。

兼顾业绩和带队——不做无谓的内卷

京东平台的强劲业绩和抖音直播的快速提升是倪清近期工作中最亮眼的成绩，京东是团队深耕多年的领域，但刚刚接手抖



音直播，就做到直播销售公司第一，令人称奇。对此，倪清十分谦虚，“因为我们是电商部门，与居家的其他连锁销售直播相比更熟悉线上（营销），在视觉传达等方面更有经验些，所以稍领先了一点，这得益于整体资源配置，并非我一个人的功劳”。

今年8月13日接手抖音直播前，倪清曾在2020年与平台合作达人带货直播，包括跟最火的头部大V罗永浩、衣哥、岳老板等，

2021年直播赛道逐渐朝企业自播转向。兼做抖音事后，倪清快速进入学习状态，分析竞争对手、调整人员配置、打造差异化主推，研究抖音算法，打通“短视频、直播、货、流量”四频共振。具体执行中，倪清很少干涉主播，只从电商从业的敏锐目光和掌握数据情况来调整货品架构，做好推广引流。专业的人做专业的事，作为一支新团队，各司其职、相互信任、团结协作是首要。倪清为大家创造了一个积极向上、良性沟通的工作氛围，让整个团队士气最高涨。作为85后生人，倪清的抖音团队多为95后，但当站在直播间镁光灯下开个简短高效的临时传达会议时，并看不出这10岁鸿沟，他身上的干劲和韧性消弭了年龄的差距。满足以业绩提升为前提的任何要求、协调，以解决问题为根本，人性化沟通，是他迅速和年轻人“打成一片”的秘诀。

货品设置上，不盲从直播平台低价处理库存的大流，点开运营二科“红豆居家直播中心”

抖音账号，能看到各款马卡龙色系新品。倪清认识到，做库存商品易伤复购率，所以即使在九块九特价“钩子款”的福利放送上，团队也拿出了成本近两倍的高质量产品。店铺的美誉度十分重要，当消费者被九块九的品质打动时，才会相信直播间的高评分，最终促成直播间忠诚度和高价商品复购。

带领京东和抖音两个团队，且京东平台又有多家店铺，在内卷盛行的当下，倪清思考的是，怎样避免无谓的内耗，齐头并进、整体提升！开多家店铺并不是为了内部厮杀，而是一起把业绩做大，倪清的方法是让每个店铺都有各自的主推、爆款，责任到人、错位竞争，来保证每家店铺都能良性发展、逐年递增。

从一个“店小二”到肩负两个不小的团队，倪清并非一途独自摸索。进入红豆居家以来，她始终以公司先进、集团标兵们为参照座标。在电商进阶之路上，无论是学习改进，还是带队作战，从说不上话的上级到成为自己的直属领导，电商二公司总监周兵为倪清言传身教了做电商的勇敢果敢。2015年，倪清在公司入党，现如今，作为一名党员先锋，他更明确肩上的担子。基于公司领导和小伙伴的信任，带领团队继续做大做强在线化营销，为公司培养独当一面的运营推广人才，用直播为电商加码，实现品牌升级焕新，将是倪清为之不懈努力的奋斗目标！

(赵媛)

党员先锋余桂香： 做好成本管理的“守门员”

作为红豆置业公司成本控制部部长，余桂香在工作中一丝不苟、兢兢业业，善于用换位思考的方法去协调和处理工作中的问题，将成本管控做到精细化，取得了事半功倍的效果。她带领团队严抓合规管理，推动成本控制工作的在线化管理，2019-2020年度在工程结算审计工作中审减率均在8%以上。在红豆集团党委近期开展的“庆百年 报党恩 争先锋”主题活动中，余桂香被评为“党员先锋”。

2003年，余桂香来到了红豆，进入红豆置业公司，从事成本控制部预算员工作。当时刚毕业的余桂香，浑身都充满着朝气和干劲，她一心想把书本上学到知识运用到实践中，天天跑到工程现场，把图纸与现场实际相结合起来。当遇到不懂的问题时，她都会主动去请教别人。当时曾跟余桂香一起的同事，回忆说，几乎天天都能看到这个小姑娘抱着一堆资料在工地上到处跑。就这样，三年多在工程现场的实践和锻炼，让余桂香学到了很多，并迅速的成长起来。

2006年以来，余桂香先后参加了红豆国际广场综合体项目、红豆人民路九号住宅项目、无锡天邑华府的建设工作。凭借努力上进、积极进取的工作态度，她从成本预算员，一路做到助理工程师、经理助理、部门经理、部长助理等。在努力工作的同时，余桂香还在业余时间认真学习专业知识，提升自己。努力的人总会有收获，2010年，她一次性通过了全国造价工程师执业资格考试，并于2014年取得工程师专业资格。为了能够更好的向身边的党员模范工作者学习，余桂香2010年申请加入了中国共产党，成为一名共产党员。余桂香的工作成果受到了公司的肯定，



先后获得了红豆集团先进个人、管理先进、管理标兵等多项荣誉。

成本控制管理工作贯穿整个房地产开发项目的全过程，涉及到项目建设的方方面面，多年的工作经验，让余桂香积累了较强的专业能力和沟通协调能力。她说，“成本控制的重点在于前期的项目定位决策、设计阶段的限额预控、招投标与合同洽商中的全面计划以及施工与结算阶段的严格把关。我们要做的是，事前严格制定目标及成本策划，事中全程做好跟踪，事后反馈总结分析，通过全面管控来提升专业能力。”当然除了专业的审计工作外，余桂香认为处理好合作关系也是非常非常重要的，“因为房地产开发双方的合作过程比较长，之前需要磨合的事情很多，尤其是到了结算审核阶段，特别不能有情绪化的表现，要冷静下来再处理矛盾，不是激化矛盾，从矛盾上去看我们自己的管理问题。”余桂香用换位思考的方法去协商处理一些问题的眼中，余桂香是一个非常热爱工作，专业能力

强的人。“她总是我们部门来的最早，走的最晚的人。”跟余桂香一起共事多年的同事小马说，“平时我们在工作中，遇到一些比较难办的棘手案例时，她都会很耐心的去引导我们寻找解决的思路和方法，是一位非常好的领导者”。2019年，余桂香参与红豆置业打造的无锡天一华府A组项目，她带领项目成本条线和部门人员严把每一笔成本关，把总目标分解细化后，控制实际的每一笔投入，仔细分析及核对，节约了1107.96万元。

对于余桂香来说，打造一个团队，畅通团队人员之间的沟通非常重要，“比较畅通的沟通渠道、频繁的信息交流，使团队的每个成员间不会有压抑的感觉，而且工作中遇到的问题也都能一起参与解决，还能增加彼此之间的信任。”所以她经常组织在各项目公司的余线人员开展交流会，相互学习，并且鼓励大家畅所欲言，主动分享实操案例。除此之外，团队的专业技能提升也非常重要，余桂香曾多次邀请资深造价工程师来授课，组织多场专业技能培训，带领团队共同提升。

对于今后的工作规划，余桂香表示要继续发挥党员模范表率作用和业务带头作用，带领红豆置业成本专业条线充分发挥业务能力并提升成本管理的水平。从大处着眼，从小处做起，以经济合理最大化来提升产品竞争力，形成红豆置业的自身成本优势。同时以纵向分级、横向协作的团队工作思路来开展一线成本管控工作，在细微中找问题，问题中找方法，方法中找思路，思路中提管理，建立红豆置业高效的成本管理模式。

(宗京京)

