



激扬青春

阳春三月，人面桃花相映红！春风扑面，岁月中彰显风采！在充满春意的三月里，我们迎来了第107个“三八”国际妇女节！3月7日晚特信集团八楼会议室灯火辉煌，音乐缭绕，一片欢声笑语。由特信集团工会组织的“庆三八迎职代会”广场舞比赛激情开场。

工会主席李奉君代表集团公司致辞，向为特信事业发展做出贡献的女职工表示诚挚的谢意和节日的问候！对公司赢得了荣誉，受到上级部门表彰的女职工工作先进集体和先进个人进行了通报表扬。在特信，有近八百名女职工，正是她们用辛勤的工作，默默地奉献，支撑着企业的持续、健康发展。

舞动奇迹

比赛在《飞扬青春》的活力旋律中拉开了序幕。《撸起袖子加油干》跳出了特信人的自信，天上不会掉馅饼，只有努力奋斗才能实现梦想。舞蹈《越跳越美》、《斗牛曲》、《功夫瑜伽》引得观众阵阵喝彩。《咚巴拉》、《踩踩踩》、《小鸡 小鸡》、《给我几秒钟》、《全民共舞》、《嗨起来》、《舞动中国》个个节目激情飞扬，踩掉烦恼，舞出精彩。《人间精品起来嗨》，以明快奔放的动作，鲜明的节奏感向大家展示了青春的激情。女职工们用舞姿诠释青春的奔放，用热情编织青春的浪漫。扇子舞《欢聚一堂》把比赛推向高潮，并最终获得一等奖。



强化培训 实操训练 提升素质

2017年3月21日，集团公司聘请聚成企业管理顾问有限公司的陈东波导师为我们公司中层副职以上干部、首席员工、品类主管及区商业系统部分企业干部讲授了一天的《销售系统落地之标准化实操训练》课程。

陈老师从在销售过程中如何了解顾客、怎样与顾客交谈，如何让顾客建立信赖感，引导顾客说出他的真实想法，如何维护老客户等五个方面详细阐述了

每个销售环节的重要性，熟练掌握流程各环节规范行为标准，能灵活运用，提高成交率，通过销售技巧和服务细节的把握与实践，提升品牌形象与销售服务水平，提高顾客满意度。

陈老师幽默风趣的授课方式，深入浅出的案例讲解，有的放矢的给我们指出了日常销售中的症结所在。使学员们兴趣高涨，积极互动，本次培训取得了意想不到的效果。



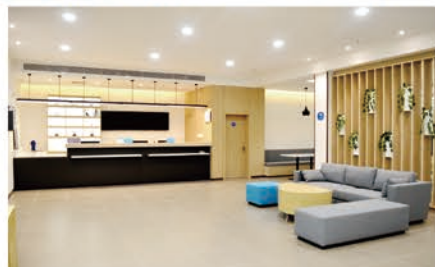
爱干净 住汉庭

由山东特信集团有限公司投资加盟建设的汉庭淄博博山特信商旅酒店，于2017年3月15日正式开门纳客。

该酒店作为博山区的首家汉庭酒店，位于博山区大街2号，在博山区中心商业区域。主楼高四层，客房总数70间（套），拥有商务大床房、商务双床房、温馨家庭房、豪华套房等房型。酒店设施齐全，装修风格时尚、简约。宽敞明亮的大厅，暖黄色的灯光搭配大理石地板，整洁又不失温馨；精美的陶琉艺术展示橱窗，向客人们传递着充满博山特色的陶琉文化；餐厅的装修风格延续了经典简约设计，每一处都体现着汉庭对细节的执着；搭配营养、品种多样的早餐，满足您挑剔的味蕾需求；为了不让房间湿漉漉，很多人喜欢在洗漱后，在卫生间门口垫一条干毛巾，而汉庭博山特信商旅酒店采用的全新整体卫浴，密闭式的设计风格，做到了绝对的干湿分离；为了睡得安稳，睡得放松，无论对房间面积的扩增，还是对床品的严格把关，在这些容易让客人不满意的问题上，汉庭更下足了功夫。

全新的装修，全新的服务，全新的体验，让南来北往的客人能“洗一个好澡，上一个好网，睡一个好觉”是这家酒店的服务理念。

爱干净，住汉庭。汉庭酒店全体员工期待您的到来！



时
不
我
待
发
奋
举
绩



特色经营 诚信服务

特信人

TE

XIN

REN

2017年4月8日 星期六（内部资料免费交流）

总第 79 期

主办：山东特信集团有限公司 地址：淄博市博山区大街1号 电话：0533-4181311 Http://www.zbtsc.com

特信集团召开2017财年 目标责任书签订大会



3月21日，阳春三月，万物复苏。在这充满希望的节里，山东特信集团2016年度综合表彰暨2017财年目标责任书签订大会，在公司八楼会议室隆重召开。公司中层副职以上干部、首席员工、品类主管100余人参加。会议的主要内容是对2016年各项目标责任书的考核、公司储值卡销售情况进行通报表彰，对2016年度经理任期目标完成的部门兑现奖金，由经营部门代表与公司签订2017年度目标责任书，并由部分代表表态发言。

最后，公司董事长就本次会议及2017年度的工作部署作了重要讲话。他

说道：2016年虽然艰难，但我们上下同心，攻坚克难，迈出了一个又一个坚定发展的步伐。2017年，博山区委区政府提出了“一个目标，三个聚力”总体部署，要将博山打造成一座与世界对话的现代化城市，营商环境明显改善，我们要立足自身商业优势和特点，找准与竞争对手的突破口，创新思维方式，创新工作方法，各业态之间加强协同，形成合力，保持集团公司持续稳定发展。（总经办）



特信集团第七届职代会隆重召开

2017年3月14日，山东特信集团第七届职工（会员）代表大会在集团公司八楼会议室隆重召开。共有33名来自各个岗位的职工代表参加了本次大会，商业总公司工会主席到会祝贺。会议历时半天。会议内容包括：听取审议《行政工作报告》、《工会工作报告》；讨论通过新修订的《工资

考核分配方案》；民主选举产生新一届工会委员会；续签《集体合同》、《工资专项集体合同》和《女职工特殊权益保护合同》。大会还收到职工提案75份，归纳为15条，在会上作了解答。

在会议上，总经理贾堃同志就企业的发展、企业文化构建等几方面

做了全方位阐述。工会主席李奉君同志在三年工会报告中指出我们要勇于自我超越和创新企业文化；建立健全员工关怀机制，促进企业和谐稳定发展。通过无记名投票选举产生李奉君为主席，陈洁、胡萌、梁娟、焦洁为委员的新一届工会委员会。

特信之

魂

只为顾客更幸福

Only for customers happy

2017年1至3月企业 荣获荣誉榜

荣誉称号	授予部门
1、“食安山东”山东省食品供货商示范单位	山东省食安办
2、山东省食品流通经营示范店	山东省食安办
3、博山区优秀企业、优秀企业家贾福堤	博山区委、区政府
4、2016年度特别贡献奖	城街道工委、办事处
5、2016年度社会事业工作先进单位	城街道工委、办事处
6、2016年度工作考核先进单位	博山区商业总公司
7、2016年度平安建设先进单位	博山区商业总公司
8、2016年度博山区工会工作先进单位	博山区总工会
9、2016年度博山区女职工工作先进单位	博山区总工会
10、博山区第六届十佳维权人物贾堃	博山区消费者权益保护委员会
11、博山区首批消费维权服务站	博山区工商、区消费者协会
12、巾帽建功先进集体特信商旅超市	博山区妇女联合会
13、巾帽脱贫行动先进单位营采中心	博山区妇联、区扶贫办

特信集团召开 第七届二次股东 代表大会



3月14日，山东特信集团第七届二次股东代表大会在集团公司八楼会议室召开。大会应到会代表25人，实际到会24人。大会主要议题是对董事会提交的《2017—2019年度股权激励方案》，进行审议。

经过与会代表的充分讨论、酝酿，一致通过。认为该方案符合《公司法》和《公司章程》，为建设现代化企业制度，明确权利和义务，责任与利益之间的关系，完善法人治理结构，促进企业健康发展，都有重要意义。（办公室）

转观念 紧抓发展主题 创举措 努力提升效益 ——第七届职代会行政工作报告摘要

自2014年3月至2017年2月，三年来，代表们肩负着全体员工的重托，紧紧围绕企业制定的发展目标，以高度的责任心和使命感，认真履行职责，坚持与时俱进，开拓创新，克服市场经济变化带来的诸多不利因素，带领员工努力完成工作任务。三年各项经济指标累计较前三年都有所增长，保持了企业经济效益的稳步健康发展。

1、加大资产购置与建设的投入，壮大企业资产规模
三年来，企业先后投资对商城五楼设施进行改造，并在三至四楼新上客梯一部，增加了商城配套项目。在商厦二楼建成星宝贝大型室内儿童娱乐场；投资在青龙山开设直营超市一处，抢占市场占有率；投入入股博山北海村镇银行；2016年初完成了电器双店合并，打造了

博山区最大的电器经营旗舰店；重装升级的海尔专卖店和日立专卖店在2016年11月份相继开业；注册成立的特信酒店管理有限公司，投资开设的汉庭淄博博山特信商城酒店也于2017年3月15日开业；投资山头大师村建筑项目；这些投资项目的完成，增强了企业的资产规模和市场竞争力。

2、积极发展做好零售主业
超市业态：目前超市门店总数达到9家，加盟店50家。一方面拓展采购渠道，加强大市场自采力度，扩大经营品类，促进业务提升；另一方面加大门店整改。先后对各门店进行了生鲜改造，投资更新冷柜等经营设施。

商城百货业态：面对市场消费需求变化和竞争态势，走中档化百货道路，各商场把商品经营的品

牌化升级调整作为重点；一是抓品牌厅的设施改造，提升卖场形象氛围；二是抓品牌自营，拓宽商品渠道。三是锁定目标消费群体，充分利用各节假日、店庆活动、厂商内购会资源推出一系列主题鲜明的促销活动，拉动销售。

电器业态：双店合并后，集合大小家电、电脑数码手机、家居、健康、生活服务 etc 商品和项目，顺应现在电器卖场品类集合化、体验式、商品高档化、智能化的趋势。

酒店业态：积极顺应市场变化，开展开业联盟，联合打造博山区特色会馆，在商务酒店上做出竞争力。

新的形势对我们提出了更高的要求，今年我们要重点从以下几个方面做好工作：

第一、增强政治责任心、使命感。认真学习贯彻党的路线、方

针、政策，深刻领会党的“十八届六中全会精神”，大力奉行求真务实精神，不负众望，不辱使命。

第二、转变观念，紧抓企业发展主题。在新一届董事会任职期间，我们的各项经济指标的完成要一年一个新阶段。要稳固成绩，寻找发展。适时寻求新的经济增长点，力争2017年对上年洽谈中的几处新店选址继续洽谈和落实，切实落实开两处新店的目标，以加快门店拓展。要借助已申报入围的标准物流建设项目的政府资金扶持，新建设现代标准化的仓储设施和冷库，大大提升超市常规商品、冷冻商品和蔬果的集中仓储和配送能力。建设超市集中制作中心，逐步落实蔬果的集中分拣包装和面食集中加工和配送。

第三、创新举措，提升效率，

做好支持。集团公司全力稳固四大业态的经营，审慎投资，保障企业现金流充足。同时积极开拓维护供应商队伍，拓展自营，引进差异化商品，提高营销创新水平；各后勤部室要实施“转观念、高效率、低费用”的集团化管理思路，为经营一线充分做好后勤支持保障工作。下一步企业将继续岗位技能工资、员工岗位技能评定体系，鼓励引导员工技能提升。根据各部门工作变化，制定新的部门具体工作分工文件，明晰部门责任，做到职责明确可考量，以强化责任，量化考核，精细化管理。要制定员工职位晋升及相应考核的标准制度。激活企业人力资源开发利用，在企业内部营造公平公开的竞争氛围，让想干事、干实事的人脱颖而出，为企业的进一步发展提供和输送优秀人才。

示了职工的才华，陶冶了情操，又抒发了对特信和美好生活的热爱。

（四）、积极开展送温暖活动，切实关心职工生活，让职工感受特信大家庭的温暖。
关心职工生活是工会的一项重要工作，工会每年都坚持走访慰问、病职工、慰问生活有困难的职工，组织劳模体检，送去党和企业及工会的温暖和关怀。三年来，一是积极做好爱心基金会工作，把做好爱心基金会工作作为工会的头等大事来做，按时办理和督促爱心基金，及时了解会员生病和困难原因及家庭状况，认真审核办理救助。三年来捐助生病和有困难会员44人次，捐助金额56790元。购买春节物资慰问会员家属四个春节共1404人次，计127333.59元。我公司的爱心基金会 被评为区爱心基金示范单位，奖励5000元。二是成功组织了队中心路小学白血病患者魏梓烁同学的爱心捐款，募捐到善款22875.6元。三是在助残日到来时向区特教中心学生赠送近万元学生用品。四是积极响应政府号召，开展“慈心一日捐”活动，捐款3万元支持慈善事业。五是积极做好工会会员服务工作，为工会会员办理工会服务卡，组织工会会员注册爱工惠平台，分

别在2016年中秋、双十一为会员领取中秋月饼、洗洁精、酱油各一份，受到了会员好评。
总之，集团公司工会工作在全体会员的努力下，得到了集团公司和上级工会的肯定，连年被区总工会授予“工会工作先进单位”和“女工工作先进集体”，为企业赢得了荣誉。

下一步全体工会委员会委员，首先，要统一思想，明确分工，制定目标，大胆创新，扎实开展各项工作。要定期召开工会委员会研究讨论工作。发挥好工会委员和小组长作用，做到工会工作有人管有人做。发挥好工会维权职能，努力为职工谋福利。第二，大力围绕企业经营管理开展活动，继续做好首席员工竞聘考核工作，积极配合协助人力资源部做好职工教育培训和技术比武工作，开展形式多样的劳动竞赛，努力提高职工素质。第三，树立全心全意为职工服务的观念，在继续做好职工大病大灾救助、困难帮扶工作等爱心基金会工作的基础上，探索开展职工心理疏导，进行心理咨询，建立职工心理档案，努力提高职工心理健康水平。第四，继续积极开展职工文体活动，内容要更加丰富多彩。努力把特信建设成一个幸福和谐的大家庭。

上善若水 大爱无疆



今年2月底，女装商场员工乔静请假要去济南陪护患病手术的丈夫，商场得知情况后，立即准假，并把情况向公司爱心基金会反馈。公司爱心基金会上启动爱心救助程序，首先进行电话慰

问，了解病情和手术情况，叮嘱安心养病。然后，向公司董事长汇报，申请救助金，在其出院后，工会和商场的同志到其家中进行看望，代表爱心基金会送去了慰问金和营养品，祝病人早日康复。乔静全家非常感动，表示要好好工作，报答公司和员工的关怀。3月13日，乔静代表全家送来“上善若水·大爱无疆”锦旗一面，以表达感激之情。

一

鼓

作

气

挑

战

佳

绩

2017财年目标责任书签订大会表态发言摘要

措施落实到位 全面完成 2017年各项经济指标

电器城 陈海燕

在这万物复苏的季节里，我们共同回顾过去一年得与失、展望未来，迎接新一年的挑战。电器城在2017年财年中将采取以下措施，全面完成2017年各项经济指标：

1、将继续加大活动宣传和促销主推力度，每月20日前与厂家沟通指定下月的活动档期，做到每周有活动，每月有一场大型活动来拉动，并每场活动指定目标，下达个人认筹任务，调动全员主推上量，达成目标任务。

2、做好市场调研，了解竞争对手的动向，拿出应对措施，要求各品牌员工必须熟悉各自的产品线，对厂家提供的专供机型灵活引导，真正做到你无我有，有我你廉的销售模式，并拓宽进货渠道，只要顾客有需求，我们就想办法找到货源，并要拿到有优势的价格政策提高毛利。

回首过去的一年，我们充满感恩。现阶段百货每一步都是跌跌撞撞，每一步走得都很艰辛，每一步都是那么谨慎小心。幸运的是，我们有广大供应商的相陪相伴、不离不弃，我们有广大消费者的理解信任、支持呵护，我们每位员工的同甘共苦、同舟共济，我们有公司领导的关心支持，正是有大家的不离不弃，荣辱与共，才有了针对运动商场目标任务的完成，再次感谢大家！

新的一年我们将围绕公司下达的主要指标，采取以下措施，确保目标的实现：

抢市场 携手共进 再创辉煌

针纺运动商场 梁娴

一、提高服务质量，多争取员工与供应商的建议，了解市场信息，寻找洽谈运动品牌一家，户外品牌一家，针织内衣一家。针对销售全年的各节点要出台不同的激励措施奖励，来调动员工的积极性，使销售上升，人员工资得以提高。

总之，在新的一年里，我们面临的形势严峻，同时困难与希望同在，挑战与机遇并存。我将带领针纺运动商场全体员工，携手共进、顽强拼搏、埋头苦干、抓住机遇、迎接挑战，全面完成2017年各项任务。

新的财年开始了，在面对竞争形势不容乐观的今天，特别是目前公司处在跨越式发展的关键时期，就更加需要我们全体干部和员工齐心协力干好各自本职工作，发挥出我们应起到的作用，与企业共同发展，下面就就营运企划部2017年度工作做以下表态：

一、认真履行职责，不辱使命，在日常监督考核工作中，坚持

3、抓好现场管理及售后服务工作，执行级级负责制，一级向一级负责，并坚持售后回访制度，提升服务水平。

4、调动全员积极性，利用空闲走出去找市场，并关注家电采购网，搜集有效信息，跟进达成销售，将目标分解到每月，年工程及批发目标1000万元。

5、关注费用开支，配送路线合理安排，减少走弯路，杜绝跑冒滴漏，合理规定照明用电，增收节支，减少费用支出。

6、在安全方面，以各自安全岗位职责为标准，时刻提醒员工防患于未然，车辆不带病上路，杜绝一切不安全因素发生

通过以上措施的落实，在公司领导的支持下，全员齐心协力，奋力拼搏，我有信心带领员工全面完成2017年的各项经济指标。

一定得把控好，坚持品牌化，杜绝市场货，提升客单价。对于其他客户也积极洽谈，稳住供应商进行合同的续签，争取客户支持，户外特卖会每月不少于三场。

三、员工管理方面，除了日常现场的管理外，还要利用积分制管理，提升个人积极性，达到业绩提升的目的。

四、商场布局方面，洽谈培养厅、原简尚厅柜微装修，运动户外区域争取洽谈户外集合店形式装修，一是更换形象，二是能使商场整体不显得，更通透。

五、对于品牌储备商场要多

气氛渲染着心情，汗水孕育出硕果。俗话说一份耕耘，一份收获，硕果累累的2016年已经过去，充满希望的2017年已经来到面前。

2017年超市业态整体运营思路是：鉴于当前市场消费态势，练好基本功。主要包括：商家资源整合、门店优势互补、门店现场规范化管理，新品引进及巩固2016年经营产生的同等经济效益，围绕销售是前提，创新是动力，技是根本开展各项工作，这是我们超市工作的目标和努力方向。为配合目标完成，2017年我们将采取一系列的变革举措：

1、工作中重中之重就是抓好超市经营管理，在如何提升销售增加毛利业绩上做文章，由于近几年受大环境影响，很多厂家供货商压缩费用，对市场投入相对变小，由于供货商资源有限，在政策力度受成本

控制不能满足我们要求，为抢占市场针对当前情况继续走出去学习市场调研视野，不断和外围地方卖场沟通联系，通过多种渠道搜集信息，寻找资源寻找新品，做好商品结构调整，抢占商机，应对竞争。

2、在4月底前，完成超市业态各门店设施更换，布局、品类结构调整等工作。逐步完善卖场品类品牌结构，做好挖潜，针对各卖场商圈消费习惯差异进一步优化商品品类和单品，产生销售最大化。

3、主抓生鲜经营，打造门店亮点。注重商品品质，提高商品档次，不论是面食、蔬菜、水果、熟食，一定重视商品质量新鲜度、现场陈列和氛围营造，加强管理控制损耗，做好商品功能介绍，引导消费，提升联营商户积极性，努力扩大销售量。

4、想法设法营造更新颖、更完善的促销活动，大力争取供货商资源，突出有销售潜力品牌和季节商品销售陈列，营造好淡季卖场形象，抓住市场消化量最大，价格最透明，最聚人气的人气民生商品，扩大市场自采和直营力度，挖掘单品突破，使产地直采更加常态化。

5、强化超市现场管理，重点提升现场营运标准，从细节做起，建立店长每天巡视制度，确保按照营

运标准要求落实到位。

6、继续寻址，目标开设1-2处社区便利店，加大市场占有率。

7、根据公司2017年工作规划，超市业态物流配送搭建，作为超市业态负责人这是一个新挑战，我将带领采购人员加强业务技能学习，及时准确了解市场信息变化，充分利用配送中心优势提高配送能力。

8、食品安全责任重于泰山，食品安全事关消费者身体健康和生命安全，作为我们超市来说，对采购提出更高要求，将进一步加强供货商管理，做好采购事前相关证件索查，严格按照食品卫生法有关规定，严格管控食品准入环节，定期开展食品质量自查工作，杜绝有问题商品上架，以此保证消费者权益，维护企业信誉。

总之，面对新的一年，我们超市业态一定会坚定必胜信念，撸起袖子加油干，摆着膀子使劲干，在各个岗位上比业绩，比销量，比管理，比服务，进一步掀起比学赶帮超热潮，带着我们使命与任务，带着我们信心与激情，带着我们的思路与方法，奋战在我们工作岗位，2017年超市业态将会百尺竿头，更进一步。我坚信明年的今天，我们超市业态将一如既往的站在这领奖台上！

只要我们努力去做了 相信一定能成功

山头店 孙洪博

提取奖金，我们山头店将每月的销售任务分解到各品类，严格执行绩效考核，让所有员工收入与销售毛利挂钩，有明确的奖惩细则，有考核、有落实、有兑现，从而达到目标，完成任务，真正体现多劳多得。不间断向全体员工征求促销的好点子，团队不是靠人多，而是靠心齐。发挥全员积极性，力争完成全年各项指标。

一、作为山头店店长，一方面要严抓管理，一方面应该发挥指导配合承上启下的桥梁作用。我要以高标准严格要求自己，作为门店的行为指南。管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。发现分析山头店存在的问题，要指导工作，制定任务，对出现的问题及时解决。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的各项指标。今年公司工资改为每个月按毛利完成

二、着重员工服务意识的培训，加强商品陈列与卫生清洁，增加商品的附加值。在山头片区大大小小的超市、批发部、小卖部共有三十多家，由于他们现金采购，新品上的快，价格比我们便宜，怎样让顾客宁可多花两毛钱，多走几步路到我们超市来购物，整洁的购物

环境，友好的服务态度，良好的售后服务，齐全的品种，以及我们超市过硬的品牌都是非常重要的因素，今年与采配协商购进部分高端商品，吸引山头片区高端人群的进店率，以此提升销售和毛利。

三、严把商品质量，促进顾客回头率。加强日常管理，提高工作效率，努力营造一个快乐的工作平台，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高在山头地区的市场占有率。

我相信，一份耕耘一分收获，脚踏实地的走，不积跬步无以至千里，今天的一小步也就是以后的一大步，只要我们努力去做了，相信就一定能成功。

筛选工作，同时为经营创造一个良好的外部环境。

七、坚持节约为主，以合理降低成本为原则，在宣传物料制作方面，结合广告材料特点，择材而用，增加物料回收，部分宣传品坚持重复利用，降低企业宣传品费用；对活动道具及会员礼品采购方面，实行多方面询价，网上与实体店价格对比采购，遵循精挑细选，货进源头的原则，合理的控制成本。

尊敬的各位领导和员工，让我们在新的财年里，按照公司制定的目标，谨慎认真、努力、尽责、创新、务实的工作作风，为完成全年的工作任务，创造出新的辉煌业绩而勤奋工作。

值得赞扬的博山特信商城

一位九十多岁老人的来信

多年来，多数人愿意去特信超市买东西，我们这些老年人也想去看看。几次以后不仅看到，个人也体会到为什么多数人都愿意去特信超市的理由。

这个超市商品质量好，价格便宜，特别是经营人员的服务态度，让来购买商品的人感到亲切实在。

说起商品质量好，来买过蔬菜的人都说：这里的蔬菜新鲜，的确是每天都是新鲜蔬菜，而且那些稍差一些的蔬菜都单独放在一起，特别让我们这些老年人感

到几次让我感动的事：有次我去四楼买文具，有个年轻的女工作人员看我年龄大，扶着我乘坐电梯，把我送到四楼。有次去买帽子，到了楼层却找不到卖帽子的地方，这时一个女工作人员上前询问我有什么需要，我想买一顶帽子，她立马领着我来到卖帽子的展厅……

这虽然是些小事情，但我们老年人都很受感动。这是时代的演进，这是特信商城领导层指挥有方，这也是商城周边社区居民们的福分啊。这里的经营工作不但应该受到赞誉，还应当扩大宣扬。

而商品的价格呢，这个超市的商品价格很有学问，为什么这样说呢？多数商品特别是那些天天要用的生活用品，都比其他超市便宜，即使是便宜一两毛钱，天长日久也是一个大数字啊！

进而再说说这个超市的工作人员，都是和蔼亲切。我们这些老年人多数都是视力差、听力差，工作人员都是细心告诉我们，不明白或不清楚的，都是耐心和我们说，这不是单独歧视的现象而是在特信商城普遍都这样。

还有几次让我感动的事：有次我去四楼买文具，有个年轻的女工作人员看我年龄大，扶着我乘坐电梯，把我送到四楼。有次去买帽子，到了楼层却找不到卖帽子的地方，这时一个女工作人员上前询问我有什么需要，我想买一顶帽子，她立马领着我来到卖帽子的展厅……

这虽然是些小事情，但我们老年人都很受感动。这是时代的演进，这是特信商城领导层指挥有方，这也是商城周边社区居民们的福分啊。这里的经营工作不但应该受到赞誉，还应当扩大宣扬。

（北岭社区居民李志均）