蘇舜報道
SUSUN NEWS

主办：江苏省苏舜集团有限公司　党委宣传部

SUSUN 苏舜集团

◆ 2022年第2期　总第96期
◆ 2022年3月7日
◆ www.susun.cc

A版

苏舜集团2022年工作会议暨第十二届五次职代会顺利召开

2月26日，苏舜集团2022年工作会议暨第十二届五次职代会在宁顺利召开。苏舜集团党委班子、省农垦集团委派财务总监、各单位职工代表、中层助理及以上干部参加会议。会议由集团公司副总经理、工会主席汤文权主持。

党委书记、董事长曾庆业在讲话中指出，一年来，集团上下坚决落实省农垦集团“聚焦主业、强身健体，创新机制、持续发展”的工作部署，坚持系统观念和新发展理念，统筹发展和安全，主业发展稳健顺行，改革创新初见成效，治理水平持续提升，建功立业活动成绩突出，民生实事可圈可点，党建基础夯实有力，各项工作取得积极成效。曾庆业强调，2022年，集团公司要紧紧围绕“聚焦主业，解放思想，求真务实，改进作风，提升能力，高质发展”的工作主线，坚持“以进促稳，进中提效”总基调，完整、准确、全面贯彻新发展理念，继续在发力产品营销、着力控亏扭亏、落实重点工程、推进改革创新、强化干部作风、提升党建质量六个方面做细做实，努力创造无愧于农垦、无愧于员工、无愧于时代的新业绩，迎接江苏农垦建垦70周年和党的二十大胜利召开！

总经理朱世留作了《以进促稳，进中提效 奋力开启苏舜高质量发展新征程》的工作报告，着重从聚焦夯实主业、聚焦创新发展、聚焦管理提升、聚焦党的领导四个方面总结回顾了2021年总体工作情况，深入剖析了当前存在的困难和问题。报告指出，2022年集团公司要认真落实省农垦集团“三个一”体系建设要求，着力在深化改革、转型升级、提质增盈上持续下功夫，在优化存量业务、拓展增量业务、创新发展机制、坚持党建引领四个方面全面发力，坚定发展信心，保持发展定力，用实干说话，用业绩说话，开拓进取，艰苦奋斗，推动苏舜各项工作迈上新台阶。

副总经理、工会主席汤文权作了《勇担使命，开拓创新 团结动员职工为苏舜健康发展不懈奋斗》的工会工作报告，2022年集团工会要紧紧围绕年度经营目标，突出增强政治性、先进性、群众性，强化思想政治引领，发挥主力军作用，维护职工劳动权益，加强工会队伍能力建设，为推动集团高质量转型发展贡献工会力量。

会上，向职工代表说明了上次职代会提案落实情况和本次职代会立案情况，说明了职工大病互助基金管理办法的部分修订条款，宣读了职代会决议和2021年度先进表彰决定，与会职工代表一致通过了各项报告和议案。

集团办公室

苏舜安吉公司连续三年荣膺上汽大众六星级经销商殊荣

2021年，苏舜安吉公司再度荣获上汽大众“六星级经销商”荣誉，这亦是安吉连续三年荣获此项殊荣。

回顾2021充满挑战的一年，安吉公司在苏舜集团党委的正确领导下，在广大客户的信赖、支持下，不断突破、逆势前行，实现新车销量2915台、维修保养26155台次，维修产值突破4000万元。

三度蝉联“六星级经销商”是上汽大众对安吉公司经营管理水平的充分认可，是广大消费者对安吉公司服务满意度的真实反映，是安吉公司践行“全面卓越　重返荣耀”目标的成果体现。此外，安吉公司还荣获了“售后特殊贡献奖”单项大奖，公司负责人李俊锋被评为“卓越总经理”，服务顾问徐金雄被评为“杰出奉献员工”。

苏舜安吉公司 刘辉

苏舜汽车公司荣获上汽大众卓越技术服务奖

苏舜汽车公司是上汽大众江苏区域技术中心站，全年技术贡献突出，技术成就显著，获评上汽大众大众品牌2021年度“卓越技术服务奖”。

公司技术团队共16人，其中农垦首席技师1人，高级工及以上职称8人。技术中心站对于上汽大众品牌江苏区域内兄弟单位遇到的技术难题，总是竭力协助解决。2021年，现场技术支持共6次，远程协助解决故障车辆近100台次。中秋假期，泰州靖江区域一台辉昂故障车辆，加之当地4S店技术经理离职，不能排除故障，客户抱怨较大，公司技术经理王超放弃假期休息，立即前往现场，排除故障根源，平息客户抱怨；常州溧阳一台ID.3电车故障，高压电池不能上电，车辆无法行驶，因涉及高压电池系统拆装，必须是有高压电池分解维修资质的经销商才可以维修处理，分销中心安排公司协助处理，公司根据情况统筹协调、细心指导，既解决了问题，又收获了兄弟店的赞誉，还赢得了总部的好评。

苏舜汽车公司 翟扣

苏舜锦尚公司、油辅料公司
荣获2021年
“江苏农垦工人先锋号”

筑梦路上

苏舜工匠

苏舜六星级工匠：顾巍

顾巍，自学校毕业以来，一直从事汽车机电维修工作，有着近16年的汽车维修工龄。2016年入职苏舜汽车公司，先后参加上汽大众电器综合、驾驶辅助与信息、高压电技师HVT培训，并以优秀成绩通过认证，是苏舜汽车公司机修小组组长。工作中，他严于律己、率先垂范，时刻把公司利益和客户满意作为第一要求。2021年，一台帕萨特车辆用户反映：冷车无法启动，热车能正常启动，在其他4S店检查均不能解决。他仔细观察故障现象，使用专用仪器设备反复检测，根据他的维修经验判断，应是车辆网关损坏导致的电气故障，于是他与机修组员一起给车辆更换了新网关，匹配后车辆冷车、热车均可正常启动。对客户的感谢，他常说：为顾客服务是我的职责，客户满意就是对我最大的鼓舞！

宝腾六星级工匠：彭磊磊

彭磊磊，宝腾公司售后机电组长，工作踏实、业绩突出，多次荣获宝腾公司技术先锋号称号，2021年，他带领的机电小组月均维修产值排名宝腾第一。ID6新车型刚刚上市时，遇到一台新车售前故障维修，面对新车型新技术，他主动申请参加维修，因该车是新能源新车型，缺乏配件，可维修又必须在10天内完成，保证交车。由于厂家诊断仪功能未及时更新，系统数据无法自动获取，关联系统也无法在线完成编码和功能恢复，车辆不能上电行驶，不能修复更不能交车。在这紧急关头，彭磊磊利用下班后的时间细心查阅资料，钻研新能源技术，抢在厂家技术指导前与技术经理攻破难题，顺利完成交车。而彭磊磊既做到了保证产值目标的完成，又学到了新的技能知识，还接续考取了低压电工证等专业资质证书。

安吉五星级工匠：杨从发

杨从发，2014年2月入职，在安吉公司工作8年，从一名普通的汽修学徒成长为维修小组组长，他刻苦钻研技术，通过上汽大众机电技术及提高培训考核，并加入“核心6+1”团队，成为上汽大众诊断岗位专家。

2021年夏天，一台淹水车报修。该车进站时仪表盘上的故障灯全部亮起，因是混动车型且是淹水车辆，存在高压触电的风险，他不惧危险、做好防护、主动抢修，他通宵加班，查阅资料、排除故障，当系统显示全部正常时又突发空调系统不工作，这时他想到该车空调泵上走的是高压电，和普通车辆的空调泵有一定的区别，也许就是问题的关键，于是他利用数据流以及高压电测量找到了故障根源是空调泵损坏，成功排除了故障，用精湛的技术赢得了客户的高度认可。他常说：“我是一名普通的汽车维修工，干好活、修好车，就是我的工作信条。”

恒通五星级工匠：唐继伟

唐继伟，自2009年入职恒通公司至今已有13个年头，他也已从车间一名普通的维修工成长为维修班组长，参加厂家新车型理论、技术实操培训考试成绩次次排名前列，并以优异成绩通过了东风本田新能源汽车维修资质考核。2021年，一辆新款混动CRV车辆，客户反映ACC自适应巡航的排除灯时亮时不亮，是偶发性故障。他仔细询问客户后，检查了车辆ACC线路的导通性和电压，发现其它线路的关联反应正常，根据他积累的技术经验判断，应需要更换毫米雷达传感器或静态摄像仪，可由于该车是新款车型，没有零部件可以替换，不能最终确认是哪里故障，于是他边查资料边和厂家技术科沟通，最终确定为静态摄像仪损坏，故障排除。“遇到故障不过夜”是唐继伟的工作标签，他刻苦钻研的精神是同事们学习的榜样。

先进个人

先进个人：吴悦

吴悦，2019年8月入职，在苏舜集团本部从事办公室工作。她工作严谨、细致，具有优良的工作作风和无私奉献精神。2021年，通过江苏农垦“研究实习员”专业职业技术资格，获评苏舜集团“优秀共产党员”。

工作中，她严格按章办事，严守发文规范，严谨用印，严把用印安全关，规避用印风险；规范档案管理，为各类查考提供依据；积极与第三方协作单位沟通，做好来访接待、设备维修等后勤保障工作；全面做好法务工作，在农垦法务考核中排名前列，她坚持路多走一点，腿跑勤一点，将大事办“好”，将小事做“细”，将琐碎事项落“实”。她珍惜每次学习培训、实践历练机会，协助完成公司60周年司庆、经济分析会。职工代表大会等大型活动及会议的组织协调工作，协助跟进农垦各类巡察、督查、内控制度执行检查等事项；她积极参加党史学习专题知识竞赛，在集团公司学党史知识竞赛中获得一等奖。在今后的工作中，她将接续奋斗，提升综合履职能力，与公司共成长。

先进个人：杨燕

杨燕，2020年11月入职，在集团本部计划财务部从事财务稽核工作，工作中她坚持原则、做事磊落，坚持公司利益第一，对发现的问题做到马上思考、及时汇报、快速解决。

作为一名党员职工，她严格遵守党的政治纪律，按规矩办事。她细心审核每一笔付款、报销，核实是否符合规章制度、内控制度和审计要求，对不合规的单据立即退回部门或子公司，给予指导并针对所需提供帮助。她勤于学习，不断提高履职能力，去年3月，税务系统对部分企业有一项增值税期末留抵退税政策，公司账面上恰有增值税留抵税额闲置且短期内不需使用，她通过自学政策、电话咨询等方式，了解到公司可申请退税。经测算并向领导汇报同意后提交申请至税务局，成功申请到188.37万元的增值税增量留抵退税，且可作流动资金使用，按4%年利率计算，两年能为公司节约资金利息约15.06万元。今后的工作中，她会更加努力，为公司当好家、守好门、把好关。

主编：曾庆业　编辑：张蕊　本报地址：南京市建邺区恒山路136号　电话：84843370

喜报

苏舜集团2021年度先进企业、先进职能部门、先进文明班组和先进个人名单

先进企业名单

江苏苏舜锦尚汽车销售服务有限公司
江苏省依维柯配件辅料有限公司

先进职能部门名单

人力资源部

先进文明班组名单

苏舜安吉公司续保团队
苏舜汽车公司ID销售小组
苏舜宝腾公司售后事故组
苏舜金江公司售后服务部
苏舜恒通公司钣喷事故组
苏舜舜江公司售后服务部
苏舜汽修公司PDI小组
苏舜荣信公司怡康街店

先进个人名单

优秀管理者：

苏舜油辅料公司　王克炎
苏舜锦尚公司　张成
苏舜汽车公司　张瑞

优秀党务工作者：

苏舜安吉支部　王瑾
苏舜恒通支部　浦磊
本部二支部　张蕊

苏舜工匠：

苏舜安吉公司　杨从发
苏舜汽车公司　顾巍
苏舜宝腾公司　彭磊磊
苏舜恒通公司　唐继伟

优秀员工：

孙宁波　苏舜安吉公司
崔钰莹　苏舜安吉公司
陈建忠　苏舜安吉公司
滕　俊　苏舜汽车公司
王　莉　苏舜汽车公司
王伶俐　苏舜宝腾公司
赵　耸　苏舜金江公司
张　堃　苏舜华德公司
邵建波　苏舜恒通公司
潘　园　苏舜锦尚公司
薛　彬　苏舜舜江公司
张　敏　苏舜旧车公司
田卫卫　苏舜汽修公司
彭文雯　苏舜荣信公司
何红梅　苏舜舜江公司
吴　悦　集团总部
杨　燕　集团总部

筑梦路上

先进企业

江苏苏舜锦尚汽车销售服务有限公司

锦尚公司在苏舜集团党委的大力支持和正确领导下，用坚定的信念、孜孜不倦的进取意识和踏实苦干的奉献精神，经过不懈努力实现扭亏为盈。2021年，实现营业收入5380万元，整车销售收入3845　万元，全年实现利润45万元，荣获广汽菲克品牌华东区年度先锋奖至高荣誉奖、广汽菲克“Jeep恋诚奖”。

在销售管理方面：在团队管理上突出一个“改”，合理调整部分岗位，组建销服共战班组，明确职责、优化绩效、细化重点KPI指标，做到全员营销；在业务流程上突出一个“严”强化数据管控，由专人统计，分管领导直接复核，强调红线意识，严禁不规范行为；在水平业务上突出一个“冲”，贷款涉逃率由去年的35%上升到今年55%，单车毛利由去年3800元上升至今年6000元；半年实现自营二手车11台，毛利6.2万元，置换61台，利润21万元，同期增长90%。2021年，在团队的共同努力下，新车销量创新高，江苏区域排名第三。

在售后管理方面：售后团队坚持以“夯基础强技术、提能力增产值”为核心目标，紧盯弱项短板，落实问题整改，强化管理提升；以班组与服务接待高效关联，在维修前、维修中、维修完三个阶段针对车辆问题及时沟通，确保车辆维修质量、交车高效；高效高质全面推出覆盖客户车辆全生命周期的保养服务套餐，要抓产值提升。2021年，实现维修产值1370万元，较去年同期增长10%，突出展示了售后团队实干增效、亮点提升的成绩单。2021年，荣获广汽菲克全国“售后精英站”奖。

在团队凝聚力方面：坚持晨夕会制度，以“两到位”打造“两优质”。服务规范展现优质形象，规范仪容仪表、演练服务用语、检查环境卫生，做好岗前准备，笑迎到店客户。业务交流促进优质服务，及时掌握营销政策，确保当日事当日毕，形成“遇到一点、攻坚一题、解决一类”的良性工作模式。管理人员出勤遵规守时、事务排序处理、外出规范报备，积极做好职工榜样。开展“销售、服务、技术、管理”岗位明星月度评选工作，鼓励职工树立标兵榜样，激励职工不断进取，高效完成目标任务。开展户外拓展、女职工关爱月等活动，激发团队协作潜能，历练团队拼搏进取精神，增强企业职工队伍凝聚力。

江苏省依维柯配件辅料有限公司

油辅料公司在苏舜集团公司党委的正确领导下，咬定目标不放松，脱颖落实不懈怠，全力以赴完成全年目标任务。2021年实现销售收入7260万元。

一是劳动竞赛比干劲，实现首季开门红。积极组织开展“抢产备销”、“学党史、求实效、做实事”、“首先机、创新局、助销售”、“我是一面旗帜”主题劳动竞赛活动。竞赛与各季度经营特点挂钩，各班组鼓足干劲，比速度、拼质量，周周业绩有展示，次次活动有点评，在竞赛中选拔模范典型，激励序时目标任务的完成，打破常规思路，积极拓展供给侧，利用现有发展横向，对接互联网积蓄企业无形资产价值，尤其是国6商用车投放市场所带来的尿素水需求的大幅度增长，每次供方一次交付均在1200多件达24吨以上，大大消除疫情影响业务给职工带来的心理恐惧症。公司管理层及骨干下沉一线与职工并肩作战，鼓舞士气，一季度经营目标实现开门红，并为下面每个季度的季季有保障提供了强有力的支撑。

二是党史学习提素养，文化活动添活力。组织党员干部职工观看“庆祝中国共产党成立100周年大会”。学习党的十九届六中全会精神，勉励党员干部职工知党史、感党恩、跟党走，坚定信心永远奋斗。组织开展参观“百年征程　初心永恒——中国共产党在江苏历史展”，观看《长津湖》红色电影，参观“江苏农垦展示厅”学习军垦文化等活动，让职工从思想上感受震撼，在心灵上受到洗礼，把汲取的奋进力量转化为加快完成经营目标的实际行动。组织开展职工爬山、唱红歌活动，让职工在紧张的工作之余放松身心、增进交流、关注员工生活，为需要帮助的职工送去关心，让职工感受企业如家的温暖。

三是评选先进作表率，树立榜样强作风。鼓励基层班组召开座谈会，参会职工逐一发言，对照工作和竞赛要求总结成绩，查找不足，让每一位职工都有发言权，同时，采取无记名方式推荐先进职工、优秀班组候选人选，充分发挥公司、部门、班组的监督把关作用。2021年，公司分别在半年度、全年度对13名职工、2个班组进行了评优奖励，真正树立了好榜样，传递了公司正能量。

苏舜安吉公司:续保团队

2021年，苏舜安吉公司客服部正式组建续保团队，她们坚持扎实做好四个重点：一是读懂并通续保活动政策；二是摘取周期内车险到期且维修高产客户，分解目标任务；三是每日晨会公布专员个人成交量，表扬前列、鼓励后进，查找问题、剖析原因；四是紧盯进度、要抓质量、营造氛围，她们同心协力，坚持以客户为中心，秉持努力定有收获的信念，在领导及各部门同事的支持帮助下，实现年度续保量5648单的好成绩！

柔肩担重任，巾帼展芳华。2021年7月，新冠疫情爆发，客户无法到店，公司果断将续保调整为线上成交，团队要迅速完成上万条客户信息分类，筛选精准优质客户，回访跟进，时间紧任务重，大家自愿放弃休息，把公司当家，以完成任务为荣，连续加班加点，在工位上一坐就是12个小时，终于，功夫不负有心人！当月，实现新拓客户成交215单，续保总量达779单，一举夺得上汽大众江苏区域第二名的喜人成绩！

续保4人“娘子军”团队常说：“没有各部门的支持与帮助，我们很难完成任务。有时候客户犹豫，我们就去找跟客户关系较好的同事帮忙，比如销售顾问、服务顾问、经理、总监等等，每次找大家帮忙，他们总是二话不说支持我们，正因为有这样大家庭，我们才有信心去完成看似不可能完成的任务！”

苏舜汽车公司:ID销售小组

2021年2月，苏舜汽车公司成立ID销售小组，是一支专注于上汽大众新能源车型的销售团队，自ID车型上市以来，实现订单109台，2021年四季度，城市展厅ID车型订单44台，在同城经销商排名前列。

由于小组成员之前都是传统燃油车顾问，在小组成立之初，难以适应城市展厅商超销售模式和两班倒的作息时间，销售初期，无效客流大、有效潜客少、不议价只体验、留档率低等成了最大的问题。在公司经营层的指导、帮助、鼓励下，小组制定了符合商超模式的排班表，完善了绩效方案。他们从售后基盘客户为突破口，挖掘意向客户；他们在与客户洽谈的过程中，力求创新，重视车辆功能的实战检验，比如增加360影像、自动驾驶升级等，把意向客户按购车周期进行分级，将订单客户按特征备好进行“画像”统计，找出10用户的特点需求，用企业微信增加留档率，用预约试驾提升意向率，用上门服务提高满意度，经过不懈努力，成功破解商超店销售模式难题。

苏舜宝腾公司：售后事故组

2021年，苏舜宝腾公司事故组兢兢业业，抓好工作中的三点，努力完成目标任务。2021年，事故产值同比提升18%，月均产值由上半年42万元提升至52万元。

线索维护四个“必”。每个事故推修信息必须100%及时响应，每个工作日必到定损中心蹲点、每个节假日必到高速路点值班、每个大事故线索必达现场。县区及外地客户，积极做好上门取送车服务。创新思维抓外拓，他们从不依赖于本渠道维修，而是顶住压力，创新思维，一方面多渠道拓宽事故线索，另一方面创新改革事故考核机制，21年事故外拓月度产值突破30万元。分工合作增毛利，优化分工，外拓专员主抓业务外拓，事故内勤负责维修过程跟踪，钣金组全力配合，主管强化现场管理，协调各工种间交叉作业，把质量、提效率、增毛利。

苏舜金江公司：售后服务部

苏舜金江公司售后服务部14人是一支敢打硬仗的团队，他们团结一心、不惧困难阻碍，2021年，全年完成售后产值677万，较去年同期增长了38%，做好四项工作，增产值提毛利。一是将车间主管调整为事故经理，调整索赔员兼职事故车顾问，成立事故业务小组，拓展六合周边城市事故车包干片区，集线索、促进场、增产值，2021年，实现事故车产值533万。二是推出“1+1”维修保养套餐，捆绑客户二次消费；将季节性维修项目将保养捆绑，如夏季清洗空调、冬季更换防冻液，均捆绑更换机油机滤，提升保养产值。三是在夏日淡季，服务顾问、后勤人员主动去小区里、停车场收集车辆信息，邀请客户到店；逢雨雪天气，售后团队全员外出抢修淹水车、事故车，坚持不放过任何一个线索机会。因是在工作中，本着能修不寄、能用不换、能修不买、以旧换新的原则，为公司成本控制严格把关，以实际行动践行降本增效。

先进班组

苏舜恒通公司：钣喷事故组

苏舜恒通公司钣喷事故组成员共10人，工作中他们坚定信心、不怕困难，努力克服因搬迁导致的维修台次少、距离远客户不愿来等因素，以增加事故外拓频次，为客户提供上门取送车服务等有效措施，完成全年事故车维修1556台次，实现维修产值880万元，事故维修客户满意度在大区排名前列。具体举措主要体现在以下几个方面：一是增设专职事故外拓专员，拓展新区域版块，范围覆盖至安徽、淮安、阿南、山东、浙江等地，扩大事故车信息来源，提高进场台次；二是与从事保险接线员、定损员等工作的人员建立良好关系，争取在第一时间掌握事故车线索信息，并及时到达现场，争夺事故车业务；三是向事故车客户提供取送车服务的标识张贴在前台、车间的醒目位置，并对客户再次强调有此项服务，对事故车辆建立《车辆维修阶段时间管控流程表》，紧盯完成进度，提高维修效率。

苏舜舜江公司：售后服务部

苏舜舜江公司售后服务部员工15人，大家团结一致、务实创新，完成年度维修产值705万元，较去年同期增长17.1%。现场管理方面：严抓规章制度落实，用制度规范员工行为；制定保养招揽、维修产值每天目标任务，紧盯工作进度和缺口分析，及时总结整改，确保完成序时进度；紧盯事故车辆维修定损、备件情况，每日早中晚3次维修协调碰头会，确保维修过程有序高效。市场外拓方面：开拓仪征、高邮、安徽、泰州等地区市场，且进场台次有明显提升；每周组织各维修保养班组成员开展技术交流，互相学习进步，促进团队专业技术能力提升。安全生产方面：坚持做好每天设备巡检，做到发现问题，立即汇报、快速整改；对班组在维修过程中遇到的案例，由组长带领组员分析原因、查找源头、做好分析、落实举措，做到当日事当日毕，并举一反三，有效防范。

苏舜汽修公司PDI小组

苏舜维修公司PDI小组全年无休，始终工作在一线，较好地完成了2021年度工作任务。安全工作是PDI班组驻运工作的重中之重，公司修订了新的《安全管理制度》、《安全应急预案》，完善了安全管理体系，班组长每月组织大家开展安全教育学习、培训，全年共开展12次，观看事故警示教育片8场，开展应急演练2次，培训过程注重实践、不走形式，确保安全生产月活动落实到位。为高效落实降本提质增效举措，班组从28人优化至25人，今年9月，在原有工作的基础上增加了缺件车辆转运工作，部分缺件车下线后需要转运至龙潭和苏源库，待厂家车辆零件到货后，再因运至南京库进行返厂安装缺件；由于缺件车驻运工作流程复杂，需要班组人员进行多次验车、入库、发运，工作量增加三倍，为保证发运时效，PDI小组迎难而上，齐心协力，保质保量完成每一辆车的发运任务，全年安全驻运无事故，获得厂家及客户一致好评。

苏舜荣信公司：怡康街店

苏舜荣信公司怡康街店班组，是一个赋有青春活力的班组，团队平均年龄27岁，生活中他们并肩如兄弟，工作中他们协作似手足，他们关怀时安慰、挫折时鼓励、拼搏时默契，对他们来说，工作中最大的难点是如何突破业务瓶颈提产值、细化流程提质量，如何改变销售被动局面等，小组多次开会，展开头脑风暴式讨论，他们从线上着手，定时定点在微信群、朋友圈等平台，发布汽车用品、美容套餐等关键信息，将存量客户分类，定向推送产品宣传信息、引导消费；一对一开展电话精准营销、微信线上营销，促进客户进店；通过在车顶展示三角牌、车头放置美容耗材，车前摆置“三桶水”的方式，盯流程、抓质量，既让客户放心又展示了店内的专业和用心。2021年11月，实现销售产值119万元，创历史新高。他们还积极配合怡康社区工作，疫情期间协助社区落实防控措施，防汛期间与社区一起成立防汛应急突击队，对西城河水位进行实时监控，受到社区以及广大居民一致好评。