

最新超市三八活动方案 超市员工演讲稿(大全8篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

超市三八活动方案篇一

从我们后天下停业至今，有一年半的时候了，散团成长的是很快——但旅程是高卑的，我似乎看到了带领们瞻仰的眼光，看到了员工们辛苦的汗火。从第一次停业，我便念一个欲望：便是用本身的`所教，所知，所少为超市贡献面甚么?现在，后天下加倍畅旺了!发财了!而我也正在超市暖和的度量中发展起去了——我熟习那里的一个个货架，一排排商品，和一个个渺小的转变，也熟习那里的人战事，战成长中的面面滴滴——以是我要用一颗《戴德的心》报答那里——我所深爱的超市!那种爱，初末城市成为一种鼓动勉励我任务的动力!

超市三八活动方案篇二

各位领导:

大家好!

今天我怀着激动感恩的心情来参加这次竞聘，感谢领导给了我这次展示自我才华的机会!

我叫xxx,是专柜柜长，我来公司两年多的时间里，我一直按照公司的规章制度，工作流程，严格要求自己!以超市为家，领导同事为家人，顾客至上，做为自己工作奋斗的目标!积极配合上级领导的工作!做为一个联营专柜的柜长，我认真接待

好每为顾客，做到帐目日清日结，帐货相符。对商品的畅销，滞销和缺断货及时反映到厂家，在厂家业务离职期间，我亲自去厂家挑选货品，保证了货源的充足和销售的稳定。

今天我来竞聘组长一职，我深知组长是经理的左膀右臂，是经理和员工沟通的纽带，起到上传下达的作用!要有良好的沟通能力，应变能力和团队精神!在平时的工作中我积累了很多经验，只有把一线的工作做好，才能胜任组长这个职位，我做好了充分的准备!

如果能竞聘成功，我会在今后开展以下工作：

第一：管理，严格按照公司的'规章制度要求自己，要求员工，以身作则，积极和员工沟通，维护卖场纪律，提高员工素质加强卖场服务，!帮助有困难的员工，提高员工积极性!把经理下达的工作及时完成，把卖场的信息反馈给部门经理!真正做到管理就是效益!

第二：商品管理，对于联营专柜，及时跟供应商联系应季新品及时上柜，过季商品及时甩货!自营专柜，在选货上根据不同的需求和潮流，价位上来选择。保证畅销商品抓货源，平销和滞销商品及时调整排面和联系厂家调换货。对于商品的缺断货及时选择类似商品替代!对断码过季的商品在节假日开展促销活动，促进商品的销售减少库存的积压!

第三：市场调查，定期安排员工做市场调查，把同等商品的市场信息做详细的调查，详细的做记录，掌握市场信息，对商品的价位做相应的调整!

第四：其他管理，保证排面的充足丰满，商品一货一签，卫生彻底的清查，加强对员工的仪容仪表和对员工定期培训!加强员工的服务意识!

在今后的的工作中我会用心做好每一件事情，把小事做完美大

事做精彩!

超市三八活动方案篇三

尊敬的各位领导:

我叫，是西安人□20xx年-20xx年在龙首原人人乐超市担任防损主管一直.今天非常荣幸的参加公司防损主管竞聘，下面我从安全与管理，效益，责任三个方面谈谈我对公司防损主管管理工作的一点理解和建议。

通常我们所说的安全是：没有危险，不受威胁，不发生事故，具体说是不致对人的身体造成伤害和威胁，不会导致公司财产损失和环境危害。

安全依赖管理。管理是指：使其所负责工作顺利进行。

成功管理=有效机制+科学方法。

企业要切实履行好在营运过程中，通过改善营运条件，克服不安全因素，防止一系列事故的发生，确保消费者和员工的人身安全，公司财产安全的前提下顺利进行，建立运用公司的一切资源，已达到公司盈利的目的，所采取的组织性，技术性措施的有效运行机制。建立健全安全的营运管理网络体制，本着“公司负责”“行业负责”“顾客监督”的安全管理体制和“谁主管”“谁负责”的防火责任制，实现全员，全过程，全方位的安全管理。

成功企业=效益+安全。

成功的企业来源于效益和安全，效益从何而来，作为一名防损主管。

1. 将商品的丢失率控制在最低，是当前首要的任务，必须时

刻

将公司提出的“人防”“物防”“技防”落到实处，责任到人！

2. 防盗意识全面提升

超市防盗管理，首先要避开防损是专业部门或相关人员的事，而于己无关这一认识上的误区。上至经理下至普通员工，降损人人有责，群防群治才能事半功倍。因此，超市要将“培训”“通报”“检查”六字方针贯穿到整个防损过程中去，所有在职员工(包括厂家促销员)都要参加防损部门的商品安全保卫知识培训，重点理解商品被盗，丢失，损坏的危害性，熟悉并掌握盗窃份子心理与动机，摸清其活动规律，明确各自的防损重点部位，全面提升员工防范意识，防损部门要定期的将超市内发生的盗窃事件适时的通报给全体员工，让大家随时都能了解到超市防盗动态管理，对有突出贡献者予以及时的奖励兑现，超市管理层要定期或不定期对化妆品以及体积较小，价值高的易丢失的商品进行检查，及时发现防盗漏洞，防范于未然，也可以组织班组进行突击检查，常能对内盗起到威慑作用。

3. 防损工作强调隐蔽性

一般而言，大、中型超市都设有防损部或保卫部，其功能由内保和外保之分，卖场的问题是，一些超市的内保在防盗中保密性不强，如距离嫌疑人太近，目光过于直视，隐蔽性太差，因此要求内巡人员在卖场注意三点：

一是不要随意与工作人员打招呼，以免惊动嫌疑人。二是要隐蔽张贴防盗扣和磁条。

三是要熟练的使用各种电子商品防盗系统。

此外，专业人员应积极主动的与当地公安机关密切配合，加大卖场的防损力度，并将思想过硬，业务精通，事业心强的高素质人员充实到防损第一线。

4. 防损制度体现全面性

防损工作是动态的，各个案例的差异性非常大。所以超市要在常规制度的基础上。适时地有针对性的根据新情况及薄弱的环节不断的进行完善，从分体现“制度面前人人平等，制度大于老板”凡事做到有法可依，执法必严，违法必究，从而使防盗管理达到规范化。

这次竞聘我抱着“一颗红心”“两手准备”的心态，如果竞聘成功，我会珍惜各位领导和大家给我的这次机会，不断的学习进取，踏实工作，做个称职的主管，使公司防损管理工作更上一层楼，如果竞聘失败，说明自己还是有所欠缺，能力有待提高，一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，我深信，我们一峰公司的明天会更加辉煌！

超市三八活动方案篇四

尊敬的各位领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家好！秋节送爽，瑞气聚祥，八月**，捷报频传，8月8日，水榭康都开盘和海天板业开工庆典隆重召开，今日，我们再聚一堂，共庆北京鑫金诺商贸有限企业**超市隆张开业，这是我县经济生活中又一盛事。在此，我谨代表*****县委、县人大、县政府、县政协及全县人民，向超市的开业表示热烈祝贺！向参加庆典的各位来宾、各届人士表示热烈欢迎和诚挚的问候！

近年来，我县牢牢把握成长第一要务，充分发挥人缘、地缘、业缘优势，着力打造全新**，基础设施日臻完善，投资环境

日益优化，招商引资成效显著，项目建设方兴未艾，各项工作均呈良好态势，县域综合能力跨入全市先开展列，已成为投资兴业的理想之所。

北京鑫金诺商贸企业**超市的开业，再为我县商贸流通注入新的生机与活力，将与北京沃美超市形成“东西共举，两翼繁荣”的购物环境，对进一步提升城市品位，方便市民购物，活跃商品流通，促进新老城区平衡成长，必将起到积极的推动作用。

希望有关部门和广大干部群众，给予超市更多的支持和注意，同时也希望企业严格遵循“诚信双赢，一同成长”的企业理念，科学管理，守法经营，实现经济效益和社会效益双丰收。

最后，祝鑫金诺超市开业大吉！祝各位来宾身体健康，万事如意！

超市三八活动方案篇五

尊敬的各位领导及同仁们：大家新年好！

首先自我介绍一下，我叫---。汉族福建福清人20--年05月10日生。从--年到--年在光大公司工作。

我很荣幸能走上竞聘演讲的讲台，参加这次竞聘上岗演讲：首先，我对公司领导推行岗位竞聘上岗机制的拥护和信任。我相信，在公司公平，公正，公开的竞争环境下，我们大家的实力和能力都在竞争中得以体现，也会得到了大家的认可。在这里公司员工的积极面与消极面也都体现了出来。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习的态度和锻炼自己的能力，初次登台演讲，接受领导与大家对我的挑选。

我的竞聘岗位是：广汇超市店的店长。

一年的门店，通过管理年的磨练，各项工作都取得了长足的发展。在这样良好的政策与优越的平台支撑及全体员工共同配合协作下。出色完成销售考核任务。但也存在不足的地方，比如软指标方面，各业务员的管辖区域的产品盘点、整理、摆设、标签和卫生方面的工作给疏忽了。对产品、性能、用途，了解认识也很薄弱。部门与部门，同事与同事之间的相互配合团结凝聚力不够大，经常发生扯皮与相互推诿现象。对市场情况，客户的需求不太了解，售后及产品的跟踪服务低落。客户档案的建立不全。作为销售部门来讲，完成业绩是最重要的，但是没有服务来维护、支撑的话，只是一时的成功，暂时的甜头。对于公司的长远发展是没有好处的。门店是公司一线窗口，员工的一言一行、谈吐举止，客户的满意度和门店整体的生动化以及业务人员的专业化，都会影响公司的形象和声誉。自然，也会影响到业绩提升。

我认为自己竞聘店长具有以下几个方面的优势和可行性的措施：

1、业务产品方面：我从一年到现在，都是从事门店销售和外县本市业务以及客户内勤工作。通过这两两年来的锻炼磨合、不断学习、吸取失败的教训。我对机电市场的行情，客户的管理，产品的性能，价格的熟悉，加之今年通过自身的努力学习，对公司的管理要求及标准化流程都有一定的认识和提高。

2、自身条件方面：我的为人处事原则是：首先应把公司利益及安全放在第一位，为公司创造最大效益为目标，识大体，顾大局对公司应具有绝对的忠诚度。协助上级领导，共同进行管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。踏踏实实做人，认认真真做事，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同志，工作负责，办事公道。

3、建立团队与职责执行方面：主持门店日常工作，主持每日

工作晨会，沟通上下级及门市部与其他部门的'关系。创造良好的工作环境，冲着共同目标努力奋斗，多看别人的长处、忽略别人的缺点、多一点宽容、少一些责难、多一点帮助、少一些批评、多一点提醒、少一些议论、不自大、不居功、充分调动每一位员工的积极性，创造优质高效的工作氛围，并建立起长久牢固的同事情谊，充分发挥团队协作精神。只有团队的成功才是我们的成功。只有部属的支持才有成功的店长。

4、在培训新员工成长方面：我觉得门店是公司培训与锻炼新员工的基地。作为店长我必须担起重任。我认为一个人的良好心态和修养以及专业水平，不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习、磨练、吸取、培养而来的，所以，我平时只要有空在不影响工作的前提下，会不断的与新同事互相交流、密切沟通、互动学习、取长补短将我毕生所学的产品知识，销售技巧、与客户沟通的经验，输入贯通到每个新人身上。让新员工迅速成长为公司有用的人才。

以上是对内需要做到的几点，对外，在建立客户定位管理及提高服务质量方面：

我认为对于老客户、固定客户，定期保持联系和沟通，加强与客户关系，努力利用各种形式加深感情培养，真正和客户做朋友。在拥有老客户的同时还要不断利用门店优胜、人格魅力、优质服务吸引更多新客户。根据产品优势，充分调动每位员工的销售积极性，做到手勤、腿勤，口勤的同时，开展微笑服务。向上门客户以热情接待、仔细聆听、介绍产品时耐心解答、认真讲解、各种产品的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力。客户所关注的问题。正是我们倾力所解决的。在保证公司利益情况下，尽可能满足客户的需求及欲望。做到有问必答、有求必应、有忙必帮的优质服务。对新到产品的图片、资料，通过短信、电话、网络、邮件等各种方式传达给客户，让客户第一时间了解认识新产品。取得客户的好感、认可、需求、交易，达到

与客户长期的双赢目的。

我们拥有高度视野、远大目标、良好心态、宽阔胸怀、崇高理念、以身作则、吃苦耐劳、坚持不懈、敬岗敬业、勤奋学习的好老板，好领导做后盾做支撑。也是我学习的好榜样。就算我这次应聘失败了我不气馁、消极、失望。

我相信，一分耕耘，十分收获，只要我努力去做了，相信我就一定能成功，谢谢大家！

超市三八活动方案篇六

各位家人：

大家早上好！

我是生鲜处的一名促销员我叫xx[]很高兴我被评为三月份的优秀员工，当然这不是我的最终目标，今年我的目标是成为20**年年度的优秀员工，经历了无数的风风雨雨，终于我们迎来了东兴的第19个生日，我们开心我们激动，我们热血沸腾！可惜的是我没有去晚会的现场，不过我在心底悄悄地告诉自己，那已经成为过去，重要的是现在，努力成为今年的优秀员工就能参加东兴20岁的生日，我相信我一定能做到！

相信好多人和我一样，以前也有过替他的工作，而最后放弃的原因一定是不适合，来到东兴这个大家庭已经一年多了，在这一年里我深深的体会到了东兴的企业文化，也被他的使命感动了第一次看到一个企业的使命竟然是先为员工创造美好生活，再为社会奉献丰盛价值，这是我之前没有想到的，以前也没有接触过什么叫团队，根本不了解团队的真正意义，经过上次集体的旅游事件，我相信我的伙伴们已经知道了团队的重要性，现在我的团队每天组织了晨练，这样既锻炼了身体，有促进了我们之间的友谊，更有益于团队的协作！

此时我深刻的体会到了，一个人的力量是有限的，但是一群人的力量是无限的，当五个手指伸出来的时候，它就是五个指头，但是当你把五个指头握起来的时候，他就是一个拳头，这就是团队！

我深信在杨主管的带领下，我们生鲜处一定是最棒的！以前我们为成为东兴人而骄傲，今后我们会让东兴为我们而自豪！

谢谢大家！

超市三八活动方案篇七

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

踏着春天的脚步，我们超市又迎来了充满希望的一年，作为重百超市店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫xxx□
现年24岁，现在担任重百超市店收银员一职，我竞聘的职位是店营运兼后勤主管助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与重百超市店结下了不解之缘□20xx年的金秋十月、伴着重百商场的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心，成为重百超市店的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们重百超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不

会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为重百超市的“优秀员工”，从经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

我毕业于成都水力发电学校经济信息管理专业，今年24岁，我和重百共成长，我自从20xx年10月28日进入重百商场超市部以来，通过在工作中不断的学习，使我对连锁经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平。上有了大幅度的提高。

一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。

始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。

识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。

遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的'五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉

了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。在20xx年、20xx年被评为门店优秀员工□20xx年被评为商场优秀岗位示范员。

四是有较强的创新意识。

我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

作为营运兼后勤主管助理，必须熟悉门店的工作流程，协助主管开展营运日常工作。能够组织验收各类商品，把好商品入库质量关；能够根据信息系统操作规程、组织指导录入各类进货和退货单据，能够按照相关安全保卫制度，做好安全防范工作；组织相关赠品发放管理，处理好顾客投诉，完善售后服务；组织退货管理和发票管理；指导监督收银员严格按照相关制度流程开展工作；对收银员进行培训指导；负责收银台的日常维护，做好收银台的安全检查工作，杜绝安全隐患；完成领导交办的其他工作。

首先，作为主管助理，必须了解店长及主管的主要工作思路和目标，我理想概括为20个字，即“搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息”。

二是建立和规范一系列规章制度，岗位职责分工细化，自上而下，使工作事事有人管，件件能落实，做到规范有序，有章可循。

三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。

四是摆正位置，做好配角、当好参谋。首先对门店里的全面工作要尽其所有，收集各种信息供主管参考，向主管提供各

种建议和主张，帮助主管顺利作出决策；其次，要有统筹兼顾的思想，当好门店里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。当主管参加外务活动时，自己要坚守内部事务，当主管转向内部事务时，自己则承担对外的交涉，弥补主管所不能的面面俱到，当主管因工作需要回避时，自己能够承担重担。

五是让每个员工树立依法经营、维护消费者合法权益的思想，同时，把服务仪表、服务态度、服务纪律、服务秩序等作为培训的基本内容，让员工树立“顾客是上帝、员工代表企业”的思想。

六是加强对收银员的管理工作和监督，组织商品进出库验收、录入的相关单据，确保门店商品进出的规范化、制度化、管理。

七是做好员工的工作安排、指导和考核，切实执行公司每期及店内的各项促销活动，充分做好宣传及布置的工作；认真做好大宗、集团购买的接待工作，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

八是加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，负库存、零库存，零销售进行分析，并及时解决，使门店商品管理趋于科学化、合理化，尽可能降低成本，开源节流，以减少开支。

尊敬的公司领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果公司委以我营运兼后勤主管助理的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，协助主管使门店营运的日常工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

我的演讲完毕，谢谢大家！

超市三八活动方案篇八

各位领导、亲爱的伙伴们：

大家上午好！

在今年的春节联欢晚会上，有一个节目深深地打动了我们每位观众的心，那就是《千手观音》，打动我们的，不仅仅是因为那优美的动作和整齐的旋律，更因为舞蹈所迸发出来的一种精神，一种身残志坚的执着和对美好生活的向往和渴望。节目最后的一句话可能大家还记忆犹新：“爱，是我们共同的语言。”

是的，爱是我们共同的语言。一个人生存于这个世界，每时每刻都要面对选择，是选择艰苦还是选择享乐，是选择慷慨还是选择吝啬，是选择坚强还是选择懦弱，就是这众多的选择构成了我们人生的实体，回首昨日，我将永远珍视我的选择——做一名商场营业员。

记得上学时，我曾这样在日记中写道：“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”话是这么说的，可来到全福元工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。面对这一切，我也曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么？难道我的人生就不应该和别的女孩子一样有那么多空闲的时间么？每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。

是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间

的真挚情感却是真实存在的。于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。

人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言！

面对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标——“做行业中最好的营业员”！最好的营业员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。我们都是全福元优秀的营业员，让我们以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强竞争力，只有这样，全福元才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、为员工创造财富和价值。

我深信，西单商场将以科学的管理机制、优秀的企业文化、良好的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我

们的队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！让我们共同努力，与全福元同呼吸共命运，携手共筑“辉煌的西单商场”。