

旭日之聲

第四五七期
旭日集團員工閱讀刊物
非賣品

本刊物由【旭日之聲】
統籌委員會編製
每月出版
電子郵箱：gseditor@glorisun.com

旭日（中國）品牌審批中心 大進投資

「真維斯」在中國內地經過三十年的發展，重新定位品牌發展方向，以「品牌經營」為核心，著力線上業務，引入「品牌生態圈」的經營理念，透過柔性供應鏈聯營合作的模式，穩中求進，進行多品牌、多品類、多平台擴張。（注釋：「柔性供應鏈」是指具備對顧客需求作出反應能力的供應鏈。）

為配合這一模式發展，大進投資於二零二二年四月成立旭日（中國）品牌審批中心，主力維護品牌品質與形象，開拓市場銷售空間，擴大真維斯品牌矩陣，建立起顧客對真維斯各品牌的辨識度和信任度，令真維斯在集團「高質量發展」的方針指引下，穩健地往「品牌經營」方向發展。

品牌審批中心參與了品牌的發展開拓，真維斯已逐步拓展出不同風格定位的二十個獨立品牌，包括成人裝、童裝和配件的主品牌及子品牌等，合理分佈於線上不同平台。在多品牌的經營發展中，品牌審批中心建立起

有效溝通機制及自動化、智能化數據系統，不斷提升品牌經營水平，呈現出主要三大業務職能：

一、品牌風格定位審核：負責釐定各品牌的產品風格與定位，深入瞭解顧客對產品的需求和期望值，進行精準把控，依據顧客需求在源頭確立真維斯各品牌的市場定位、品牌風格及產品開發方向，建立標準與管理制度，協助合作方提高產品開發及品牌品控能力，確保各品牌產品符合風格定位。

二、品牌形象輸出審核：負責品牌形象的規範，利用系統化管理方法，監察聯營店鋪的運營情況，針對問題及時督促改善，令合作方清楚各自品牌形象要求，確保店鋪能按公司規範制度要求進行經營。

三、貨品標準審核：負責審批所有合作方銷售的產品，以品牌風格為基礎，透過智能化信息系統，確保各品牌所有開發的產品不存在知識產權侵害行為，每一件有著真維斯商標的產品均符合商標法規，達到國家

標準，平衡協調各品牌產品的同質化問題，避免內卷，令真維斯所有品牌都有各自的發展空間。（注釋：「產品同質化」是指同一產品大類中，不同品牌的商品在性能、外觀以及營銷手段上相互模仿，逐漸趨同的現象。在這種情況下，顧客認為各企業提供的產品沒有實質區別，容易以低價作為購買的依據。「內卷」是指近年中文網絡上的流行詞，英文為Involution（向內演化），與Evolution（演化）相反，形容某個領域發生過度或非理性的競爭，例如工作和考試，導致內部消耗的狀態，亦泛指所有沒有實質意義的消耗。）

旭日（中國）品牌審批中心將全力貫徹公司「品牌經營」的策略，以顧客導向為中心，以市場營銷為手段，健全多風格的品牌拓展，滿足多樣化的顧客需求，切實維護好各品牌的獨立形象，共同打造良好的品牌經營生態圈，為真維斯所有品牌健康、長遠發展保駕護航。

旭日慈善基金捐資援助土耳其和敘利亞地震災民



楊釗先生向盧沛赫先生（左四）送上善款

本年2月6日的早上，土耳其和敘利亞發生黎克特制7.8級強烈地震，大範圍的滿地瓦礫，災民亟待救援的一幕幕場面，震撼了世界各地人們的心靈。各地政府，包括中國政府和香港特區政府，快速地向土耳其及敘利亞政府伸出援手，派出人員和運送物資到災區，協助當地災民。

地震令兩國有多達700萬人無家可歸。本著「兼善天下」的精神，旭日慈善基金響應聯合國難民署的呼籲，多次向災區進行捐款，三次捐款合共港幣1,000萬元，透過該署的救援團隊，為地震災民送上緊急支援。

3月27日，聯合國難民署的駐華代表盧沛赫先生及其團隊到訪集團總部，向楊釗先生和旭日慈善基金表達衷心

的謝意。參與會面的還有管理局成員張興基、楊燕芝，及行政總監梁樹森。雙方展開了深入的交流：楊釗先生關切地詢問災區現時情況，糧食是否足夠分配。盧沛赫先生表示由於地震災民人數眾多，加上俄烏戰事的持續，糧食供應成為長期的難題。可幸是私人企業的捐助有助於聯合國難民署靈活且高效

地開展緊急救援。難民署十分感謝旭日慈善基金的信任和支持。楊生表示，集團成立了旭日慈善基金，每年把利潤的一定份額撥作慈善用途，他鼓勵聯合國難民署更積極地跟企業聯繫，推動企業發揮公益精神，令世界各地更多有需要人士獲得幫助。隨後進行了一個簡單的送贈支票儀式，聯合國亦向旭日送上感謝狀、及由難民親手製作的一些小工藝品，表達他們的心意。

傳訊及公關部



盧沛赫先生（左四）向楊釗先生送上感謝狀

促進文明交流互鑒 傳承中華優秀傳統文化 楊勳先生支持「譬若香山：犍陀羅藝術展」



3月15日，由故宮博物院、巴基斯坦國家遺產與文化署考古與博物館局合作舉辦的「譬若香山：犍陀羅藝術展」在北京故宮博物院文華殿盛大開幕。出席的主禮嘉賓有文化和旅遊部部長胡和平，文化和旅遊部黨組成員、故宮博物院院長王旭東，巴基斯坦駐華大使莫恩·哈克，巴基斯坦國家遺產與文化署常秘法瑞娜·馬紮爾，作為此次展覽的特別支持方，旭日集團副董事長兼總經理、真維斯國際（香港）有限公司董事長楊勳受邀出席開幕式並致辭。

故宮博物院黨委書記、副院長都海江主持開幕儀式。王旭東院長致辭時表示，展覽旨在促進中巴兩國的相互理解，尤其是使中國民眾瞭解犍陀羅文化的深厚內涵與重要意義。（按：犍陀羅國是阿富汗東部及巴基斯坦北部的一個古國）楊勳先生活動上致辭時表示：「文明交流互鑒塑造了當今世界的文明版圖，是推動

人類發展進步的有效途徑。今天，我們在這裡舉辦犍陀羅藝術展覽，不僅為兩國人文交流、旅遊合作和文化對話注入新動力，也推動構建人類命運共同體，推動建設持久和平、共同繁榮的和諧世界。」

據了解，中國和巴基斯坦均是絲綢之路上的文明古國，兩國長期保持文化藝術交流。展覽文物總數203件（套），其中包括來自巴基斯坦7家博物館的173件（套）文物和故宮博物院的30件（套）文物。

「不忘本來、吸收外來、面向未來」。楊勳先生認為，中華優秀傳統文化是中華民族的突出優勢，旭日集團及真維斯願以企業的力量築起文化橋樑，希望為中華優秀傳統文化的傳播傳承，為促進人類文明交流互鑒和精神文明建設，奉獻綿薄之力。

真維斯推廣部



出席犍陀羅藝術展開幕式的領導嘉賓合照

楊勳先生出席2023廣東外商投資企業協會年會暨新春酒會

3月10日，2023廣東外商投資企業協會年會暨新春酒會在廣州舉行。廣東省商務廳副廳長、省外商協會會長陳越華，協會第七屆理事會成員、會員企業及各市協會代表，以及省商務廳、省發改委、省科技廳、省工信廳等政府部門的領導，香港駐粵辦、香港貿發局、澳門貿易投資促進局、各友好商協會代表共300多人出席會議。廣東外商投資企業協會常務副會長、惠州市外商投資企業協會會長、旭日集團副董事長兼總經理楊勳應邀出席大會。



楊勳先生與眾領導嘉賓舉杯共祝新春進步

陳越華會長向大會通報了協會2022年工作情況，省外商協會在幫助企業開拓市場、協會服務平台建設、支持鄉村振興、反映企業訴求、為企業排憂解難等方面做了大量積極有效的工作；同時，成立了婦女工作委員會、積極籌建跨國企業、粵港澳大灣區工作委員會等專業服務平台，協會真誠務實的工作為廣東省積極利用外資推動經濟高質量發展作出了應有的貢獻。

1978年，旭日集團率先在廣東順德容奇鎮開辦全國第一間「三來一補」工廠，是改革開放的見證者、參與者、受益者、貢獻者及推動者。楊勳先生表示，我們將抓住國家重點建設粵港澳大灣區的歷史機遇，將「高質量發展」作為企業今年大方針，堅定多元化發展道路，為推進廣東高質量發展貢獻港企擔當。

惠州公關部

楊燕芝小姐主講「菁青相惜分享會」 與學生分享人生經驗

3月2日，百仁基金於葵涌保祿六世書院舉行「菁青相惜分享會」，並邀請該會副主席、旭日集團董事楊燕芝擔任分享嘉賓，與禮堂內超過260位的中四、中五同學面對面交流。

保祿六世書院是香港一間女子中學。分享會中，楊燕芝小姐透露她以前也是就讀女校，所以能夠與一眾女同學交流感到很興奮。她分享了畢業後毅然獨自去美國工作的經驗，此難得的機會幫助她學會獨立，迅速成長，因此她鼓勵同學們要「多聽、多睇、多感受」。期間更遇上很多挑

戰和壓力。她表示，挑戰讓她學會堅持；面對壓力時，要做好時間管理及找一個適合自己的方法來減壓。

楊燕芝小姐也分享了她在職場的錦囊，即凡事要保持謙卑心態，要懂得尊重別人。亦與同學分享了旭日集團的十二真言——「人無我有，人有我優，人優我轉」，意指時刻都要檢視自身在市場上的位置，作出適切的調整及改善。

在提問環節中，女同學們都表現積極，主動發問，場面非常熱鬧！有同學問，東方女性在外地會否很容易遭受歧視，楊燕芝小姐回應表示，只要有確定的目標，堅持信念及憑藉實力，自然就可以得到別人的認同和尊重，巾幗不讓鬚眉！

特約通訊員



楊燕芝小姐作主講分享並與師生們合照

以下為高冠琪先生講述的故事（第三部份）——

述說我們的故事：高冠琪篇（三）

轉折與發展

1991年，我調往明燈工作，駐紮在河北的明石織染廠，檢查織出來的布料是否合格。那時，因搬東西受了傷，以致需回香港治療，做了手術之後就留在香港明燈工作，主要負責查布工作。

隨著真維斯在內地的業務開展，我於1994年1月加入真維斯國際業務部，重新返回內地，這對我來說是一個全新的工作，感謝楊勳先生給我這麼好的學習和發展機會。作為一個完全沒接觸過零售的新兵，幸運的是能跟著王志超、葉健雄、蕭志昌、李仲安等行業專家一起學習，跟著他們往北京、江蘇、四川等地，到全國去開店、找倉庫，在這個非常團結的團隊中，我從中學到了很多零售的知識和掌握了相關的技能。

後來我成為了湖北口岸第三任總經理。印象

比較深刻的是和別人談合同、找店鋪、找人裝修等一系列的管理工作，那時工作比較多和雜。我的手機是24小時待命，不能關機的。很擔心店鋪晚上打電話來，一打電話來，就肯定有事情。要不就是被人撬門，要不就是被人騷擾，要不就是火警，反正甚麼事情都有可能發生。所以，我們一聽到電話，就會馬上開車去現場。那時候，我甚麼事情都要處理，同當地的公安、工商、稅務等都要打好交道。而剛開始時，因內地改革開放不久，秩序還未成形，相對比較亂。

1995年，我開始任職湖北及湖南口岸的總經理，每月湖北開完會，便去湖南開，然後回惠州和香港開其他會議。我們那時候跟著楊勳先生，大家都有兩個特點，第一，都很拼命，主要是看到老闆自己很努力拼搏，我們沒理由不努力拼搏工作；第二，就是忠心，我們幫老闆做事那麼久，老闆知道我們是怎樣的一個人。（未完待續）

高冠琪講述 歷史資料整理小組整理

春風送暖 傳遞愛心 旭日集團支持「健康幫扶·惠冊一家親」公益項目

3月4日，「健康幫扶·惠冊一家親」公益項目啟動暨捐贈儀式，在惠州市第三人民醫院順利舉行。

旭日集團副董事長兼總經理楊勳、惠城區衛健局副局長鄭雙華、惠城區工商聯副主席張迎軍、貴州省黔西南布依族苗族自治州冊亨縣人民醫院黨委書記曾慶輝，以及惠城區醫學會代表、慈善企業代表，惠州市第三人民醫院領導班子和部分職工等齊聚一堂，共同參與了此次啟動儀式。

「健康幫扶·惠冊一家親」公益項目是惠州地區首個東西部協作、「組團

式幫扶」的專項公益基金，專款用於冊亨縣困難群眾就醫和醫療專家幫扶差旅費的支援，是第三人民醫院對口幫扶工作又一重大成果。此項目的啟動，為許多因經濟困難而無法獲得必要醫療服務的患者提供醫療幫助，共同為公益慈善事業添磚加瓦。

楊勳先生在發言中表示，民族的復興不僅只是解決人民的物質需求，還要令人民的幸福感提升。對於三院醫護人員在疫情期間無私的付出，以及對冊亨縣的結對幫扶，表示由衷的敬佩與感謝。旭日集團也會一如既往支持公益事

業，他呼籲大家積極回應國家政策，熱情參與公益事業，讓有限的生命發揮最大的價值，讓愛心傳遞到每一個需要幫助的人的心中。 惠州公益組



領導嘉賓出席「健康幫扶·惠冊一家親」公益項目啟動儀式

真維斯海外加盟商參與33季訂貨

3月8日，海外加盟商懷著喜悅的心情，帶著新的希望專誠來臨惠州，參加真維斯33季產品訂貨會。

距離上次的惠州現場訂貨已兩年有餘，在新冠疫情逐步解除後，海外加盟商終可蒞臨訂貨會現場，親身體驗真維斯新一季的產品。本次訂貨會安排在中國總部15樓，來自中東、尼泊爾、蒙古等地的海外加盟商，在訂貨會現場認真細致地觀看了各系列產品，瞭解產品的設計理念和開發結構，清晰真維斯的產品策略，圓滿地完成了此次訂貨工作。

會後，張慧儀小姐宴請了各地海外加盟商，張興基先生、蔡艷芬小姐、黃國東先生等一同參與。宴會上大家互相交流，坦誠相待，共同探討經營之路，暢談未來發展，氣氛和諧又熱烈。期間，張慧儀小姐向海外加盟商贈送了紀念品，展現了旭日濃厚的合作友誼。

疫情褪去，經營回復正軌，相信真維斯加盟商的業績也會愈來愈好。正如楊勳先生時常勉勵大家一樣：團結一致，共同面對，終將迎來陽光。

旭日創業業務發展部



遠道而來的中東及尼泊爾客人與張慧儀小姐交流業務狀況



海外加盟商與張慧儀小姐、張興基先生、蔡艷芬小姐及旭日同事共商經營之路

常宏第五次參加德國杜塞爾多夫國際零售業展會EuroShop

德國杜塞爾多夫國際零售業展會EuroShop 2023於德國時間2月26日至3月2日在杜塞爾多夫舉行。1,830家展商亮相，來自五大洲的81,000多名專業觀眾參觀展會。

常宏第五次亮相EuroShop，展示30多年的行業經驗與最新技術，常宏將大數據、物聯網、人工智能、生物識別、5G等與商業店裝結合、數字化設計、工業化生產、BIM技術應用、裝配式施工、信息化管理、智能設備集成等技術，在11A27展位與各地訪客互動交流。

常宏



常宏團隊於展廳合影

卓越績效管理項目市場工作組在實施管理工作方面，一直以「制度化」及「標準化」兩大支柱牢固維護，並緊跟市場導向進行實時調節。

其中，「制度化」主要體現在公司會定期召開一系列指定會議，如「品牌形象策略月會」、「T & D檢討會」、「銷售策略會」、「款式展示會」、「季度訂貨會」等，以形成規範的制度模式，落實推進各項工作執行。

「標準化」指的是通過執行會議中達成共識的策略、準則及方法，尤其依據運營五部曲：「銷售計劃」、「配 / 備貨」、「陳列展示」、「促銷推廣」、「人員」，以及「11式」（即共設有11種業務速檢的分類方式，均能實現銷售、成本、毛利的達成），通



旭日集團卓越績效管理項目

過對「11式」細節的深挖，找出關鍵點，並即時作出快速反應行動，從而提升前線的執行力。

一直以來，卓越績效管理項目市場工作組積極參與到校企合作當中，除了開展「零售促銷分析模型之可行性」項目外，還增加與東華大學教授探討進行「線上付費流量投放決策」等研究項目工作，為提高銷售業績、管理創新、全面推動集團卓越績效項目進程貢獻自己的力量。

當前，市場工作組主導的項目工作已進入立項階段，以「數據活用化」及「顧客需求」作為今年的主要跟進工作，持續優化CRM / SCRM運作，相信在集團領導的主導和帶領下，通過大家的共同努力，定能達成預定目標。 卓越績效管理項目市場工作組

2023年大進投資「經營意識」專題講座

為全面貫徹落實「高質量發展」策略，3月18日，大進投資特邀惠州學院服裝學院原院長、服裝學院教授、中國紡織服裝教育學會理事劉小紅主講「經營意識」專題講座。旭日企業董事兼副總經理張慧儀帶領全體員工全程參與，並鼓勵大家認真學習、重拾信心，共同拼搏。

講座內容從「管理」和「經

營」的兩個不同概念角度出發，剖析了在紛繁複雜的管理問題中找到經營問題原點的方法，引導員工應用原點思維。對於「經營」，劉老師提煉了旭日文化，量身定制了經營意識的「四樑八柱」，並進行融合分析；分享行業案例時，重點指出真維斯品牌發展的經營轉變路徑，企業員工應如何提升自己以適應企業的轉變發展。



「經營意識」專題講座現場

此次講座獲得一致好評，切實加強了公司全體員工的經營意識和管理思維，並進一步掌握企業戰略目標的邏輯、思路和方法，強化了員工承擔使命的責任感和心繫企業的大局觀，為高質量發展打下堅實的基礎。

大進投資&惠州人力資源培訓部

當你聽到要用一張白紙砍斷一條筷子時，你的第一反應是甚麼？相信大部分人都會認為這是一個不可能的任務，但在五分鐘後，所有參加者都完成了這個看似不可能的任務。

無人機已推出一段時間，實際上能夠體驗的機會卻不多。加上無人機的主要用途大多數為科學研究、場地探勘、軍事、休閒娛樂等，利用無人機作為團隊建設的工具可謂一個嶄新的體驗。

主辦方在破冰活動後安排了兩項比賽，第一項是「轟炸目標」，任務是在限時內利用無人機運送圓球到鏢靶上空，目標是準確地落在得分最高的目標。這項挑戰除

無人機操作體驗

了考驗控制無人機的能力外，更重要的是團隊協作的

能力，始終鏢靶的位置離操控者較遠，操控者需要依靠隊友的指示，在有效的溝通下完成任務。

第二項「競速賽」是要在最短的時間內穿越重重障礙，完成賽事。我們在上一個活動時已識別到不同隊員的優點，有隊員在操作方面較靈活，亦有隊員在領航方面的指示較清晰，因此制定了一個比賽計劃。在比賽過程中難免遇到一些意外，例如與其他隊伍的無人機相撞或是信號問題導致比賽時一度落後，但所有隊員都臨危不亂並確實地執行計劃，最終亦錄得一個不錯的成績。

今次無人機團隊建設活動除了內容有趣，背後所帶出的意義亦給我們很大的啟示。以往在工作時，我們通常對身邊同事的付出有所忽略，但今次活動最後的「欣賞樹」環節令我學到要及時對身邊的人和事感恩和珍惜，亦明白到鼓勵的重要性。 袁子健



富有挑戰且有趣的無人機操作體驗

親愛的爸爸 給爸爸的一封信

會計。謙虛、溫和，工作上任劳任怨，得到領導的垂青和同事的好感。在城市花園的工作期間，是您的職場榮耀最高體現。自您在城市花園離職後，我知道您一直關注著旭日和城市花園的發展，把每個月的《旭日之聲》都帶回家給您看，您看了後都會和我聊聊旭日和城市花園的變化。

完全退休的您才接近70歲，怕您在家無聊，我教您電腦操作，您認真、努力，很快掌握了操作鼠標、打字、上網、QQ聊天。80歲，微信流行，學用智能手機，聊天、拍照、朋友圈，玩得不亦樂乎。親朋戚友得知您走後，都將您發送的問題語截圖發朋友圈以作記念。

爸爸，您一生「靜以修身，儉以美德」，善良、樂於助人。您留下寶貴的精神財富，照亮我們前行的道路，創造更加美好的明天。您唯一的孫子，在惠州一中冬令營學習成績卓越，已提前到惠州一中高中部學習。爸爸，您放心，我們會照顧好媽媽和大姐。

愛您的女兒 燕子

2023年2月3日

（備註：僅以此文獻給我的爸爸，爸爸名諱包鋒）

爸爸：今天您已離開我們滿一個月了，您好嗎？家裡人都很想念您。新冠疫情封控放開後病毒一下子就擊中了您，您都沒能及時囑咐我們最後遺願，令我們久久無法釋懷。

爸爸，我們兄妹四人坐在您明亮、整潔的房間，看見您的相片、藥品、名片、會計師證書等，分類擺放整齊，很多用自製的信封裝著，備註藥品使用方法、相片出處、收支記錄及各種各樣的健康、安全知識剪報等，保留著您作為會計師的細緻風格，記錄得詳細清楚。

看著相片裡爸爸在北京天安門前、五華老家、雲南及廣東等各地的地質隊、惠州城市花園等地工作的相片，感受爸爸走南闖北的精彩一生。在我腦海裡，留下的全都是爸爸老年慈祥的面容，看到爸爸年輕時的相片，才發現您「帥呆」了。爸爸帶我到廣州動物園的留影，是我唯一的小時候相片，給我留下了珍貴的身影。

爸爸，您一個高中還沒有讀完的農村娃，得知地質隊招工，獨自跑去見工，努力奮進，終成為會計師，擔任地質隊財務科科長，在地質隊退休後再應聘到城市花園做

疫情時代的娃

女兒是在疫情開始的時候出生的，現在快三歲了，從她出生到學說話，到記事，疫情此消彼長，從未間斷過，她對此已經習以為常，認為世界似乎就是這樣的。

去年疫情嚴重時，在外市上班的爸爸不能回家，我跟她說：「爸爸這個星期不能回家了。」我以為她聽不懂，沒想到她脫口而出：「為什麼？因為疫情嗎？」我被她逗笑了，問她：「誰告訴你的，你怎麼知道？」她說：「我自己知道的。」

晚上我在收拾東西，她跟她爸爸視頻聊天，接通電話，她問：「爸爸，你回來嗎，我去接你？」爸爸說：「我不回哦，這邊有疫情。」她突然冒出一句：「有疫情，你不要回我這裡哦！」

疫情對我們而言，只是人生的一段插曲，但對於疫情時代的娃來說卻是直播，一場從未間斷的現場直播，我從未跟她解釋疫情是什麼，該怎麼做，但是潛移默化的她就懂了，也遵守了相關的規則。要出門了，她會自己戴好口罩；一說下樓做核酸就好開心，也會乖乖在紅線排隊；她玩玩具的時候會突然冒出一句「排隊做核酸」；看繪本的時候會突然指著書裡的人物說「他沒有戴口罩」。

而疫情終將會過去，現時生活也正步入正軌，我不知道那段時期的記憶會不會隨著她的成長而慢慢消失，但在這段疫情印記對她的影響甚大。疫情時代的娃，從出生就比別人經歷更多的挑戰，願他們的未來充滿陽光與微笑！ 默兒

職員喜訊

地區

惠州總部

香港總部

姓名	公司/部門
胡耀明	旭日地產有限公司
張詠琛	旭日集團有限公司董事長辦公室
單夢卿	旭日集團有限公司董事長辦公室
嚴嘉怡	旭日集團有限公司董事長辦公室
何珊	旭日集團有限公司董事長辦公室
梁思倩	旭日集團有限公司董事長辦公室
駱如心	旭日集團有限公司董事長辦公室

晉升職位

姓名	公司/部門
胡耀明	旭日地產有限公司
張詠琛	旭日集團有限公司董事長辦公室
單夢卿	旭日集團有限公司董事長辦公室
嚴嘉怡	旭日集團有限公司董事長辦公室
何珊	旭日集團有限公司董事長辦公室
梁思倩	旭日集團有限公司董事長辦公室
駱如心	旭日集團有限公司董事長辦公室

職員進修喜訊

姓名	公司/部門	獲得證書	發證機構
丁香蓮	旭日集團有限公司	經濟專業技術資格(中級)	人力資源和社會保障部
伍娟 龍小霞	旭日商貿(中國)有限公司惠州力佳貿易分公司	網商運營	惠州市職業技能服務中心
寧偉偉	旭日商貿(中國)有限公司惠州真維斯電貿分公司	電子商務師(三級)	廣東省電子商務協會
單夢卿 張慧 柯文珊 駱如心 呂春華 鄭康旋 曾潔瑩 袁文鑒 黎莉莉 肖潔 饒文威	旭日商貿(中國)有限公司惠州真維斯電貿分公司	網商運營	惠州市職業技能服務中心

3月10日，微風不燥，陽光正好。楊勳先生和張慧儀小姐帶領中國總部經理會全體成員在集團中國總部園區開展植樹節活動。

上午10時，經理會的小夥伴們帶上工具躍躍欲試、熱情高漲，興致勃勃地投入到植樹活動中。有的扶苗，有的培土，各個環節銜接有序，配合默契，充分發揚了團結、互

擁抱春天 播種希望 2023年中國總部經理會植樹節活動



助、友愛的精神。經過一個多小時揮汗奮戰，十二棵紫花風鈴木順利地栽到園區裡，分別由楊勳先生、張慧儀小姐伉儷合種一棵以及經理會十一期各期分別合種一棵。

此次植樹活動不僅增強大家植樹造林的環保綠化意識，更滿足了大家建設美好旭日家園的心願。12棵風鈴木在三月的陽光中奏響花開的希望，也種下公司業績長虹的美好祝願。中國總部經理會圓滿完成了這次植樹任務，為美化園區貢獻了自己的一份力量，增添了一片生機勃勃的綠色。

活動現場，楊勳先生寄語經理會的成員們，他表示，我們要學會像樹一樣，一生都在成長和進步，每天進步一點點，每天為明天多走一步，成功就是靠一步步的努力和積累。今年植樹的目的就是希望大家凝聚在一起，團結在一起，朝一個共同的方向努力，這樣才能到達成功的彼岸，才能活得更加自信，同時才能為社會創造更多的價值。

集團中國總部經理會



楊勳先生、張慧儀小姐與經理會成員們齊齊參加植樹活動
楊勳先生、張慧儀小姐、楊瀚業先生一起植樹
經理會成員們合力植樹



《舊屋書店的經營之道：知的資本論》

舊屋書店創始人、本書作者增田宗昭，詳盡地闡述了舊屋書店的經營之道。甚麼是知的資本論？書中所述，傳統認識上的資本，是由財務資本的大小決定企業活動成敗的時代，這個時代已經過去，如今改變日本的，將是設計，而優秀的設計往往包含和體現生活方式的提案。設計的時代，就是說「知的資本的時代」。

2018年日本人口達1.27億，而舊屋書店的會員人數達到6,000萬，接近佔日本人口50%，實體店1,450家店，銷售額過79億日圓。本書在與我們討論「知的資本論」為何物，也是作者經營企業的多年心得。日本的經濟發展，也經歷過消費升級的變化，增田宗昭稱之為三個階段。第一階段，物質大匱乏時期；第二階段，物質大滿足時期；第三階段，個性化消費時期。日本消費正處於第三階段，需要「知的資本」解決企業目前遇到的問題。企業如何參與到第三階段的消費升級中來，本書提供基礎及實際的參考價值。舊屋書店的應對方

法，在消費升級時，關鍵一，建立「知的資本論」認知的能力；關鍵二，收集和整理消費數據的能力；關鍵三，個性化的策劃與提案能力；關鍵四，顧客價值感知提升的能力。並堅守著「顧客價值」和「生活方式提案」這兩個企業經營理念。

傳統的實體書店賣的是產品，是一個流量思維，最關心的事情是成交，通過營銷通過產品擺放，來吸引更多眼光，而舊屋書店是給顧客一個空間，希望消費者再次停留，為他們提供一種生活方式，在這個基礎上去轉化和成交，打破了原來書這個產品的邊界，在舊屋書店裡有其他一切的生活用品買，有了停留消費就是水到渠成的事情。「賣書不是賣書籍本身，而是賣書籍裡面的內容和它所表述的生活方式」。總體來說，非常值得一讀的小書。惠州人力資源培訓部



淨信三寶(五)

（上接第四五六期第四版信仰園地）
如果這是這樣的話，出家的同參以僧團為對境，每天會增長很多的福慧資糧，對三寶的淨信心就會生起來。僅僅對三寶有淨信，就一定能保證我們不墮三惡道。這是千真萬確的，是絕對的。未來某一天我們往生的時候，僅僅憑內心緣念三寶、緣念僧團的恩德油然而生的淨信，就能保證我們一定會生人天善道。這種力量強大如是。

在這個時代，最要命的是在家人對僧團不能如法地生起淨信。這真讓我們心裡覺得很悲哀。如果從修行的角度來說，錯全在在家的居士們。注意，這個話要從很多角度來說：從我們自己的修行來說，對僧團生起惡分別念，不能怪任何其他人，原因就在自己。釋迦牟尼佛在《大乘大集地持十輪經》裡講，在末法時代，我們僧團中破戒、犯戒、毀犯梵行等不如法的這些僧眾們，佛陀說「猶能示導無量功德珍寶伏藏」，出家人即使是破了戒、犯了戒，還能向世間的眾生「示導無量功德珍寶伏藏」，為什麼呢？佛陀說：在我的法中，出家人雖然破了戒行，而「諸有情睹其形相」（其他的眾生看到了出家人的形相），就能「生十種殊勝思維，當獲無量功德」。即使是破毀了戒行的僧人，他的功德仍然是這樣大，因為世間人看到他們，會生起十種殊勝思維。

摘自柏林禪寺微信公眾號及《無門關夜話》
作者：明海大和尚
（未完待續）

圖片新聞

2月23日，惠城區外商投資企業協會舉辦第二屆線上「全員K歌」比賽活動頒獎儀式，經過半年的網上投票評比，旭日集團參賽選手李唐、曾麗冰分別獲得一等獎、三等獎的佳績。

惠州公關部

2月23日，河北省工程勘察設計諮詢協會成立30周年慶典在河北石家莊圓滿舉行。協會確定了30名卓越貢獻人物，河北省工程勘察設計諮詢協會副會長、河北常宏集團科技有限公司董事總經理王躍應邀出席，並獲評為「協會成立30周年卓越人物」。

常宏

2月24日，集團中國總部15位新人參加2023年第一班新員工導入課。今年課程特別新增了「工匠精神」相關內容，激勵新人精益求精，追求卓越。

惠州人力資源培訓部

2月28日，廣東省青年商會秘書長陳麗一行5人到訪集團中國總部，受到了集團總經理辦公室總監楊瀚業的熱情接待，雙方就協會業務動態、企業高質量發展等議題進行交流。

惠州公關部

3月5日，香港惠州僑友聯合會於黃大仙舉行春茗聯歡晚會，主禮嘉賓包括惠州市海外聯誼會常務副會長鍾永蘭，仲愷高新區常委王雲波，僑友會主席楊勳、執行主席鄭翠媚，春茗宴請逾200位會員，是疫情後首個大型活動。

傳訊及公關部

3月9日，旭日「情繫山區 送書助學」捐贈儀式在惠城區仍圖中心小學舉辦。廣東省教育基金會副理事長兼秘書長鄭熾欽，集團代表張就進、葉雪蕾、余雪梅、方文良出席活動。集團每年捐贈105萬元人民幣，資助惠州30所農村學校建設「愛心圖書室」。

特約通訊員

3月10日，惠州市歸國華僑聯合會（簡稱：市僑聯）到惠城區三棟鎮敬老院開展慰問活動。市僑聯副主席楊瀚業代表集團惠州公益組捐贈慰問物資（每份物資含大米50斤及油5斤，共40份），關愛孤寡老人，奉獻愛心。

惠州公益組

3月17日，惠州市惠陽區海外聯誼會執行會長丘旭兵和常務副會長鍾翌一行到訪集團香港總部。公益組總監楊玉懷代表集團熱情接待，雙方聯誼溝通，共敘鄉情，促進兩地友好交流和合作。

傳訊及公關部

3月20日，仲愷中學2023「新時代好少年旭日獎」頒獎儀式在該校高中部舉行，250名學生獲獎勵。仲愷高新區區委常委、區宣教文衛辦主任程矛，集團代表張就進、楊玉懷、余雪梅、方文良、嚴佩馨以及仲愷中學校長張幹丁等向學生代表頒獎，勉勵學生們奮發上進。

特約通訊員

3月21日，香港專業聯盟舉行2023-24年度財政預算案午餐演講，大會邀請了財政司司長陳茂波向業界分享新一年度財政預算案，以及分析香港經濟環境和面對的挑戰。圖為陳茂波司長及專業聯盟主席劉炳章致感謝狀給午餐會贊助人楊勳先生。

特約通訊員



楊勳先生連任中國青年創業就業基金會榮譽理事

2月23日，中國青年創業就業基金會理事會換屆會議暨四屆一次理事會在京



召開，共青團中央書記處書記傅振邦，中國青年創業就業基金會理事長裴桓、秘書長王曉輝等領導及代表出席會議。此次會議選舉產生中國青年創業就業基金會第四屆理事會成員，旭日集團副董事長兼總經理楊勳獲聘該基金會榮譽理事。自2011年起，楊勳先生已連續擔任了三屆基金會榮譽理事一職，此次連任，也是基金會對楊先生常年熱心公益事業，彰顯社會責任感，與基金會精神和宗旨高度契合給予的高度肯定！

真維斯推廣部

真維斯童裝榮獲中國孕嬰童「娃斯卡」傳媒影響力品質實力品牌

3月22日，2023中國孕嬰童產業（虎門）智慧峰會暨2022年度中國孕嬰童產業「娃斯卡」傳媒影響力榜單頒獎典禮在廣東虎門舉行。此次，「娃斯卡」與中國童裝名鎮虎門四度攜手，以文化為切入點，以「文化塑源 韌性生長」為探討主題，通過一場匯集各方觀點的智慧峰會，探尋品牌升級再造之路、企業管理與品牌建設之路。

真維斯應邀參加此次活動，旗下童裝品牌榮獲2022年度中國孕嬰童產業「娃斯卡」傳媒影響力榜單一品質實力榜上榜品牌。真維斯國際（香港）有限公司董事兼副總經理、旭日商貿（中國）有限公司惠州真維斯電貿分公司總經理劉偉文代表出席活動，並受邀擔任智慧峰會分享嘉賓，以「逆勢增長—真維斯多維度發展之路」為主題，分享真維斯電商業務多平台平衡發展，及真維斯童裝多品類發展經驗。

劉偉文先生談到，近年來，受新冠疫情影響、生育率下降、人口紅利逐漸消失等因素，線上童裝市場增速連年放緩。寒冬之下品牌競爭升溫，存量市場裡誰能從側面突圍創造增量，是品牌持續發展的重點。他以真維斯童裝的「逆勢發展」為案例，分享童裝增量發展經驗。2022年，真維斯童裝產品在淘寶天貓平台的銷售額由真維斯天貓旗艦店逐漸轉向真維斯

童裝天貓旗艦店，真維斯童裝從副線逐漸成為一個能引流、扛得住銷量的獨立子品牌。去年，真維斯在傳統平台包括淘寶天貓平台的GMV達8.72億元，較上一年增長185%，其中童裝業務銷售貢獻率達19.6%，同比增長7.6倍。真維斯童裝依託集團背景及母品牌資源，著重品牌力的打造，朝著多平台多品牌多品類的發展策略，不斷開拓進取。此外，他表示，隨著經濟快速復蘇，消費升溫，對童裝行業的新消費和多元賽道發展充滿信心。

據介紹，「娃斯卡」傳媒品牌影響力榜單從媒體影響力、公信力、傳播力的角度，發掘優質品牌，為不斷升級的消費群體進行品牌認證及推介。活動當天，趨勢研究機構、品牌授權方、孕嬰童品牌、線上線下渠道方等多方匯聚共同探討，助力孕嬰童品牌提振自信，探索品牌「破圈」之道，賦予品牌新的價值。

值得一提的是，此前真維斯童裝已上榜「娃斯卡」2021年度中國孕嬰童產業傳媒影響力榜單，並成功入選「中國孕嬰童品牌影響力實力榜」。自2017年創立以來，真維斯童裝品牌圍繞「活力、童趣、舒適」的設計理念，為消費者提供物超所值的童裝時尚，與迪士尼公主、漫威等多個IP實現跨界合作，產品深受市場的普遍喜愛。更有消費者提及年輕時自己曾

真維斯榮獲「希望工程 2022希望伙伴」稱號

過去的一年，真維斯繼續發揮企業社會責任擔當，推動希望工程項目建設，促進數字化轉型升級，為更多青少年提供新助力，與希望工程的宗旨和精神高度契合。中國青少年發展基金會特別授予真維斯「希望工程 2022希望伙伴」稱號，



以表感謝和敬意。由真維斯與中國青少年發展基金會合作設立的「真維斯大學生助學基金」項目，自2005年設立以來，資助足跡遍佈全國18省（市）的29所高校，累計捐款5,400萬元人民幣，是受助人數多、資助時間長、覆蓋範圍廣、社會效應良好的公益項目，已成為希望工程的經典助學類項目之一。

2023年，真維斯將繼續探索更多公益新合作，關注當代青年的成長所需，助力青年成長成才，積極踐行企業社會責任，以企業的力量播種更多新希望。

真維斯推廣部

真維斯快訊

春季推出「山系男裝」系列，簡約、柔和的色彩，精緻的袋口，設計演繹時尚外風。鬆版型，寬鬆地調節身體比例，掩蓋身材上的缺陷，加之輕薄的面料使用，多變的風格設計；內搭微鬆牛仔襯衫，經典法蘭絨格子襯衫，或時尚百搭的衛衣品類，以山系印花設計，令戶外元素數碼印花，半拉鍊立領設計展示魅力，令你從容掌控時尚節奏。

商務休閒風格結合多元化的紋理質感、新穎的植毛、貼布印花，油墨風格印花等演繹本季「回歸本源」系列，在色彩運用上，使用輕透柔和的中性色搭配粉彩色調，營造舒適愉悅的日常氛圍，呈現居家商務兩相宜的時尚穿搭。

商品開發部



陽春四月的天氣愈來愈暖和，厚重的外套、毛衣早已被拋到腦後，該是輕薄美衣大行其道的時候了！清新的色彩，百變的造型，讓真維斯年輕一族在這濃濃春意享受時尚創意生活。

暖暖春日 細味格調



劉偉文先生代表真維斯童裝接受「娃斯卡」傳媒影響力品質實力品牌榮譽牌匾

購買真維斯服裝，衝著對品牌的信任決定為孩子購買同品牌的童裝，品牌與消費者間建立的情感延續價值，也令真維斯童裝在未來發展的開拓上具備競爭優勢。

真維斯推廣部

探索春日

小草已萌芽，大地泛起綠意。真維斯童裝帶來春日新衣，陪伴小朋友們聆聽花的私語，追逐風的足跡。換上舒適個性的春季新裝，讓孩子們為春日填上色彩，一起探索對自然、新生、希望的新感受！

春夏交際，天氣多變，舒適的輕薄外套尤為重要。柔軟親膚的針織外套，穿著舒適不悶熱，同時還能起到物理防曬的效果，男女童均可輕鬆駕馭。女童清新的配色，男童面料的碰撞，融入春日的氛圍，打造專屬春日的化纖外套，輕鬆玩轉戶外，體驗生動而真實的自然。

清新鮮明的淺黃色，春意滿滿的綠色，無不在傳遞著春日生機蓬勃的氣息。男童帥氣寬鬆的廓形，富有層次感的疊穿假兩件T恤，鮮明自然的春季配色，完美演繹春季男童的酷帥穿搭。女童在這個花開的季節，將花朵融入圖案中，立體花邊、立體蝴蝶結與圖案的融合，勾勒出春日獨有的甜美清新的氣息。

男童舒適的束腳衛褲，柔軟透氣，側邊多變的設計，流暢的線條，鮮明的顏色碰撞，活力肆意飛揚；女童溫柔的花朵及花苞褲腳，演繹春日浪漫。讓小朋友盡享無束縛的歡快，一同探索春日、享受春天。

商品開發部



服裝學院簡訊



院辦~

組委會副部長，市兩新工委書記陳惠強陪同下，貴州省黔西南州委常委、州委組織部部長龍章懷帶領黔西南州考察團一行八人來服裝學院考察參觀，陳學軍院長接待了考察團。

※三月八日下午，服裝學院分工會組織全體女教職工，並邀請學院部份黨員同志、教師代表一行四十餘人，赴惠東縣白盆珠鎮橫江村、雙下村開展為期半天「巾幗心向党，奮力新征程」慶祝三八國際勞動婦女主題活動。

※三月六日下午，惠州學院召開慶祝「三八」國際勞動婦女節表彰大會。服裝學院榮獲先進女職工集體獎，索理副院長家庭被評為書香家庭，並為楊雪梅教授工作室授「廣東省劳模和工匠人才創新工作室」牌。

※春日大地，萬物復甦，惠州學院「根在閩苑，感恩成長」第二屆師生校友植樹節活動於三月十二日在旭日廣場成功舉辦，惠州學院畢業校友們與學校領導們共同參加。



2月28日，以「灣區約惠•共贏未來」為題的2023惠州招商大會在富力萬麗酒店舉辦，廣東省商務廳副廳長雙德、惠州市委書記劉吉、市長溫金榮等領

2023惠州招商大會

導，以及來自社會各界500多位企業家代表參加大會。惠州市外商投資企業協會會長、集團副董事長兼總經理楊勳應邀出席大會，並獲邀請為惠州市招商顧問。

會上，劉吉書記在致辭中表示，省委、省政府對惠州發展寄予厚望，希望惠州打造廣東高質量發展新「增長極」，成為廣東第五個萬億級城市，這是新時代惠州的光榮使命，也是廣大企業在惠州投資發展的難得歷史機遇。舉辦這次招商大會，是要釋放「大抓經濟、拼經濟、拼發展」的強烈訊號，希望各位企業家更加深入瞭解惠州，與惠州攜手合作，共同書寫新

時代高質量發展的傳奇、創造令人刮目相看的成就。會議前夕，楊勳先生接受惠州日報採訪。他表示，因看好惠州發展，旭日集團已在惠州深耕40年，成為惠州製造業發展的參與者、見證者。對比香港、深圳、東莞等大灣區城市，惠州有一個重大優勢是土地資源豐富，發展空間廣闊，這對項目引進和產業共建非常重要。而粵港澳大灣區戰略的提出和深入推進建設，更讓企業充滿信心。記者問到，關於成為招商顧問後如何「履職」？楊勳先生表示，接下來希望能發揮企業和自己在行業、協會的影響力，帶動不同行業的企業和企業家來惠投資，一起建設惠州，一起享受發展紅利。

惠州公關部



劉吉書記向楊勳先生及其他企業家頒發惠州市招商顧問聘書

3月24日晚，**楊勳先生出席惠州市外商投資企業協會2023春茗晚會**

同時，積極協助惠州經濟提

商投資企業協會在皇冠假日酒店宴會廳舉行2023春茗晚會。香港特別行政區政府駐粵經濟貿易辦事處主任蘇惠思，惠州市委副書記、市長溫金榮，市委常委、統戰部部長賴建華，市人大常委會副主任邱偉澤，副市長李俊玲，市政協副主席劉恒蓉，原廣東省口岸辦主任、廣東省商務廳副廳長、廣東省外商投資企業協會會長吳軍，惠州市外商投資企業協會會長、集團副董事長兼總經理楊勳，協會監事長、常務副會長及理事會其他成員，友好商協會代表，市外商投資企業協會會員代表等500多人出席了晚會。

會上，楊勳先生代表協會致辭時表示，在企業追求自身高質量發展的

質升級，落實招商引資、招賢引智的工作，打造強大的引資引力場。楊勳先生還表示，惠州正全力打造廣東高質量發展新「增長極」的城市，對外商在惠州投資發展是難得的歷史機遇。未來，惠州資源優勢將進一步得到強化和釋放。

蘇惠思主任表示，香港一直是惠州市最大的外商投資來源地，截至2022年，惠州實際利用港商直接投資額超過205億美元，佔全市利用外商直接投資總額接近六成。2022年，惠州市國民生產總值增長4.2%，增長幅度位列廣東省內前列，這一成績離不開港資企業的貢獻，以及惠州市各界人士的努力。

李俊玲副市長表示，惠州市委、市政府將一如既往地關心和支持外商投資企業在惠州發展，全力推進企業轉型升級，提升外經貿企業競爭力，做優做好企業服務，支援企業做強做大，持續營造「親商、重商、安商、尊商」濃厚氛圍。希望廣大企業繼續創新發展，順應市場轉變大勢，助力惠州高質量發展再上新台階。

惠州公關部



蘇惠思主任、楊勳先生及嘉賓祝酒

楊勳先生於香港廣東社團總會及香港紡織商會分享兩會精神

2023年全國兩會於3月13日圓滿閉幕，3月19日，香港廣東社團總會九龍中、九龍西分會在尖沙咀街坊福利會會堂舉行「學習貫徹全國兩會精神宣講會」，3月20日，香港紡織商會在一號九龍舉行「學習兩會精神交流分享會」。原全國政協委員、集團副董事長兼總經理楊勳作為香港廣東社團總會常務副主席和香港紡織商會榮譽會長，受邀分享他對今年全國兩會精神的獨特見解和體會。

在兩個不同的分享會上，楊勳先生強調國家過去所取得的非凡成就，離不開中國共產黨的英明領導。大家要堅定「兩個確立」，做到「兩個維護」，增強「四個意識」、堅定「四個自信」，自覺維護香港社會穩定，這是經濟發展的前提，只有經濟發展好，大家才能

生活得更好。「有國才有家，有家才有自己」，楊勳先生表示大家應該學懂奉獻和自立，一同為國家發展與社會進步出一分力！

全國政協常委、香港廣東社團總會主席龔俊龍於3月19日的分享會上表示，高質量發展是強國建設、民族復興的必由之路，也為香港更好融入國家發展大局指明方向。

全國政協委員、香港紡織商會永遠榮譽會長陳亨利於3月20日的分享會上表示，國家強調高質量發展，香港要發揮科研所長，加快融入國家發展大局。商會常務副會長、立法會議員陳祖恒表示，香港各界要配合國家發展，推動產業轉型升級和創科發展，為香港拓展新空間、新動力。

特約通訊員



楊勳先生與出席分享會的香港廣東社團總會參加者合照

旭日企業2022年全年業績公佈

於2022年，環球通脹較預期為高及持續，迫使多國央行急速加息遏制，令投資環境變得極不明朗。經濟衰退的風險上升。中國內地近年受新冠疫情、內房債務危機及中美貿易關係緊張之影響，經濟活動急速下滑。自去年底，中央推出「優化防控二十條」及「金融十六條」等振興經濟政策，令流動現金出現問題的房地產和相關行業得以喘息。

去年環球高通脹及防疫措施的不利條件下，旭日企業全年銷售總額幸未受太大影響，全年銷售額整體上升6.30%至10.61億港元。雖然企業所投資的內地房地產債券需要根據會計準則進行適當減值撥備，但相關撥備為非現金項目減值，其損失不即時影響現金流，因此股東應佔溢利比去年同期增加了6.04%。

金融投資方面，年初企業投資組合賬面值8.10億港元，年內因有等值約5.26億港元的美元債券到期贖回，另外，由於去年同期金融投資收入基數相對較高，本年度金融投資業務收入總額為4,257萬港元，比去年下滑了22.68%。2022年投資組合賬面淨值為3.73億港元。

室內設計及裝修工程業務，雖然受疫情和外部環境影響，業務於年內提升整體競爭力，積極推動業務智

能化及生產供應鏈建設；並關注內外部環境變化，不斷尋找發展機遇，將現有服務的客戶群繼續開拓至其他行業。往年室內設計及裝修工程業務營業總額同比上升了0.40%至7.02億港元。

出口業務主要是由「洋行」及「設計中心」組成，並以美國為主要市場。雖然海外早已步入開放之路，但相關買家因消費市場不穩定而謹慎買貨，我司仍能掌握客戶的業務趨勢並作出部署，紮實地維持既有業務並拓業務空間。去年出口額同比上升了38.46%至2.68億港元。

由於香港在上年初爆發第五波新冠疫情，零售業務首當其衝，但香港零售業務已持續調整經營策略，並縮減規模和調整店舖組合。經濟活動陸續開放，預期未來零售市場將得以改善。香港真維斯零售及海外加盟營業總額比去年輕微下跌3.91%至4,826萬港元。

展望2023年，機遇與挑戰並存，期待已久的經濟復甦已出現曙光，我們預期香港經濟在本年度恢復正增長。本企業將繼續堅決奉行「效果主義」，堅持專注核心業務，量力而為，集中資源、時間和精力在最有效益及最有潛力的業務，時刻保持和增強自身的競爭力，實現可持續的高質量發展。

金融組

常宏項目：中國農業銀行順德龍山支行

常宏裝飾深圳運營中心建設的中國農業銀行順德龍山支行裝修改造工程面積約525平方米，施工範圍包括裝飾、通風、電氣、給排水、弱電、供電線路改造等工程室內外裝修。

該網點的建設遵循該銀行省行整體設計風格，在空間佈局設計層面對網點部分區域進行特色設計，增加了公眾教育區、貴金屬展櫃等特色區域。

建設過程中，常宏裝飾嚴格遵守各環節建設標準，對安全、品質、進度等多方面嚴格把控；應用BIM數字化設計，對項目關鍵區域天花進行隱蔽工程龍骨排版，避免天花燈具開孔與龍骨承重的衝突；運用三維模型進行施工現場交底，提高施工節點的直觀性，便於施工人員理解，確保施工質量。

常宏



農業銀行順德龍山支行空間佈局設計



頒發新晉品牌獎



頒發30週年合作夥伴紀念獎



出席春茗的聯營商代表與楊勳先生、張慧儀小姐舉杯祝賀

在美麗的西湖邊上，賞西湖美景，品客家佳餚，談事業願景，合作共贏，共話春茗聯歡，闊別三年之久的旭日集團春茗回來了。新的一年，新的征程，新的祝福，新的期待。

為了抓住國家重點建設粵港澳大灣區的歷史機遇，走好企業的高質量發展之路，合作共贏，與新老合作夥伴聯誼交流，把握機遇資源整合，一同共創美好的未來；同時感謝旭日集團和真維斯新老合作夥伴的鼎力支持，交流融合，以「突飛猛進，大展宏圖」為主題舉辦是次春茗。

旭日集團癸卯年春茗於3月3日在康帝酒店舉行，集團副董事長兼總經理楊勳先生、管理局成員鄒慶平先生和張慧儀小姐，真維斯電貿劉偉文先生、力佳洋行蔡艷芬小姐，以及真維斯電貿、大進投資的聯營商，力佳洋行供應商及部分公司管理人員近300人出席。整個春茗節目精彩紛呈，形式開拓創新，以體現旭日集團企業使命：向顧客提供物超所值的產品及服務；務求達致：顧客滿意、合作夥伴同步成長、員工有機會發揮所長、股東獲

柳綠花紅映 春茗暖人心 回顧篇

取合理回報、最終獲取社會效益。

楊勳先生在致辭中通過國內外形勢分析，結合國內實際情況，分享了旭日集團在疫情的三年中通過創新改革，狠抓落實，與聯營商合作共贏，通過「三項能力」（平台運營能力、產品開發能力、供應鏈管理能力）的改善，IT部門配合等，逆市增長，走出了一條屬於旭日集團的品牌經營之路。今年公司將通過品牌建設、管理體系建設、合作夥伴建設，貫徹落實高質量發展。

楊勳先生毫無保留與我們分享其獨到的見解，致辭完現場掌聲雷動，在座嘉賓及同事反饋都深有體會，增強了大家今年超額完成目標任務的信心。隨後，在楊勳先生的帶領下，大家相互敬上一杯酒、相互祝福、合影留念，歡樂的氣氛帶動了在場的每一位朋友，同時大家也收到了楊勳先生為全場嘉賓精心準備的禮物。

2022年，真維斯及各子品牌網購平台銷售突破20億元人民幣，同比增長1.1倍，堪稱行業奇蹟。而取得如此佳

績，離不開旭日和聯營商、供應商的親密合作，為表彰在過去一年銷售突出，表現優異的聯營商、店舖及品牌，現場頒發了「新晉品牌獎」、「突飛猛進獎」、「耀你最紅獎」一聯營商獎項，以及對長期合作的供應商頒發十年、二十年、三十年合作夥伴紀念獎，通過頒發獎項鼓勵和支持合作夥伴，令到他們信心大增，同時起到帶頭作用，激發其他合作夥伴的潛力。

晚會還安排了精彩的節目表演，開場舞《美麗中國，相約惠州》將傳統老歌《大中國》和《美麗中國》用熱血沸騰的青春街舞演繹，向大家展示了真維斯最新國潮風T恤的「熱情」；還有電貿聯營業務部帶來的集體舞蹈《孤勇者》，其慷慨激昂的曲調，充滿倔強與勇敢氣質，帶著澎湃之心的力量與希望，像無數溫暖的螢火，鼓勵在場的每一個人。旭日及我們的合作夥伴，逆流而上，就是孤勇者的化身。而兒童舞蹈《小城夏天》也表現得活力四射，兒童是祖國的花朵和未來，而真維斯童裝也是一顆冉冉升起的新星—新晉品牌，本次表演者穿著的服裝是我們最新的真維斯童裝，滿滿的青春氣息，朝氣蓬勃。

最後的卡拉OK環節，一首首激情澎湃的勵志歌曲將晚會推向高潮。聯營商與楊勳先生合唱《走進新時代》，大家一起為開創合作共贏的嶄新時代加油；劉偉文先生與聯營商合唱《光輝歲月》，唱出了真維斯電商的自信與實力；大合唱《旭日光輝》激勵著在場所有人砥礪前行，向遠，向前，憑自信，去開創未來！

歲月不居，天道酬勤，百舸爭流，千帆競發。難忘的三年疫情，我們共同走過。嶄新的2023，我們共同迎來美好每一天。相信在新的一年裡，旭日集團及合作夥伴們定能繼續揚帆奮進，乘風破浪，再創佳績！

旭日集團春茗籌備會



激動人心的抽獎環節



大家合唱《旭日光輝》，氣氛熱烈

旭日春茗有感 聯營商篇

陽春三月，萬物復甦，春風和煦，借旭日集團春茗盛典，我們從杭州西湖相聚在惠州西湖。此次春茗，不僅僅是大家觥籌交錯、新老朋友相聚、肯定過往成績的一次盛會，也是三年以來真維斯線上業務的全面複盤，同時也是明確「品牌經營」的方向，再創高峰的動員大會。

春茗會上，楊勳先生與我們分享了三年疫情以來國內外的政治、經濟形勢，疫情三年，很多企業、很多品牌都受到了重挫，甚至一些品牌在這三年裡被動地消失了。是前瞻的眼光，還是我們的幸運，楊勳先生以高瞻遠矚的智者身份，早在2018年就提出了「品牌和供應商聯營」的理念，那年10月，我們很幸運地成為了第一個吃螃蟹的人，並在唯品會渠道率先將聯營理念落實到實處。四年以來，在楊勳先生的引領下，在大家的共同努力下，雖歷經風雨，但終見彩虹。每年唯品會的業績，都是呈幾何式的增長，在2022年取得了在唯品會年度GMV突破10億元人民幣大關的佳績。

正如楊勳先生經常提及的「因果定律」，諸事皆有因果，能取得了這樣的結果，皆有多方的因。楊勳先生的品牌經營方向是因，真維斯的品牌影響力是因，真維斯管

理體系是因，我們的三大核心能力也是因，品牌、平台、運營多方高度配合與融合是因，諸多的因，通過電貿公司的串聯，經過時間的發酵，產生了高業績、高增長、高口碑的果。

此次春茗楊先生提出了「多品牌多平台」的發展佈局，以及未來三年和五年實現50億元人民幣與100億元人民幣的網購平台銷售目標，這是集團很重要的戰略方向。在這個戰略的實施過程中，難免會遇到一些與主品牌、主渠道產生摩擦的地方，作為與品牌同行的深度合作夥伴，我們全力配合和堅定支持公司的戰略方向，維護好每個品牌的品牌特徵和提升業績規模，形成一個相互學習、相互進步的品牌環境。

短期內取得生意上的高業績，搶佔行業與競爭品牌的制高點固然很重要，但更重要的是要保持品牌健康、長久、良性的發展，做人與做品牌一樣，恪守品



楊勳先生、張慧儀小姐與聯營商代表開心合照

牌品質底線，有所為和有所不為，這也是基於楊勳先生對品牌經營的初心，讓我們信心倍增，也明白「品牌經營」道路上需要足夠的耐心。

通過這幾年雖次數不多，但含金量極高的與楊勳先生交流的機會，作為年輕一代及帶著懷揣夢想的小夥伴們一路向前奔跑的我們，更多的是從楊勳先生身上學到了做事、做人最樸實的道理。從具體事務上的「學其事」到「明其理」，從每件事情的起心動念到「窮則獨善其身，達則兼善天下」的正心、修己，讓我們受益匪淺。在和真維斯的合作中，我們獲得的不僅僅是物質財富，更是精神財富的豐收。

在互聯網競爭日益激烈的今天，各個品牌相互廝殺，各個平台交織往來，非常考驗操盤者的心理素質、業務能力、管理能力等綜合維度。當楊勳先生提出了與國家策略相呼應的「落實高質量發展」時，我們頓時歡欣鼓舞！楊勳先生強調，各大平台都在「降本增效」，而我們必須修煉好內功，通過落實「預算系統」、加強「三大核心能力」、區分「產品系列風格」，提升競爭力及利潤率，才能避免今天別人遇到的問題而成為明天我們的問題。

我們是如此的幸運，可以與優秀者同行，有楊勳先生指引著我們，讓我們站得高，看得遠，做得好，做得久。品牌經營之路，我們將繼續砥礪前行！電貿聯營商 傅興燦

突飛猛進 大展宏圖 楊勳先生春茗致辭 寄語真維斯未來高質量發展

3月3日迎來「旭日集團癸卯年春茗」活動，集團副董事長兼總經理楊勳先生、管理局成員鄒慶平先生和張慧儀小姐攜同中國總部同事及聯營合作夥伴、供應商歡聚一堂，共慶新春。在這期待已久的聚會，大家不僅為去年攜手共創的業績高峰彼此祝賀，更為近期持續增長及未來的發展願景相互共勉！正如楊勳先生致辭所說，大家拼搏付出，帶來的絕對不僅僅是1+1=2的回報，而是透過強強聯手，優勢互補的協同效應，帶來1+1=10的優秀成果！

楊勳先生表示：「在過去3年裡，疫情為整個經濟帶來前所未有的問題及困境，可是在疫情期間，電貿公司大力發展的聯營業務，不僅未受負面因素拖累，銷售更屢創高峰！真維斯網購平台銷售在疫情的3年裡持續增長，2022年對比去年同期銷售更是翻了一翻，銷售一舉突破了20億元人民幣大關，2023年銷售目標是35億元人民幣，但從剛剛過去的1至2月份累計銷售達標120%的走勢來推算，今年將有望突破40億元人民幣大關，這是我們每一位在座者一起共同奮鬥努力的成果！」

論及3年疫情的影響及復常以後的形勢，大家感到困惑的同時也充滿期待。楊勳先生表示，各種數據顯示，周邊的經濟大環境並不樂觀，去年整個網上零售總額增長僅為個位數字，服裝行業增長更呈下降趨勢；對比之下，真維斯錄得翻倍增長的結果絕非偶然，是正確決策及周詳計劃下取得的必然成果。

對於未來發展，鑑古知今，楊勳先生解說：「西方國家表面倡導平等自由，改革開放以前中國不對外開放，其時西方資本以公平貿易為由，千方百計要中國開放市場；但當我國開放市場後，經濟實力發展至對其構成威脅的時候，西方社會又以各種原因出具種種限制及建立貿易壁壘企圖阻擾中國經濟發展。西方國家以前怎樣做，未來也會繼續這樣

做！因此對這大形勢的認知很重要，生意小的時候或許可以不管；但生意做大之後，便必須看走勢，看長遠，要根據走勢定未來，方能致勝！歷史數據顯示，國家一貫藉三種力量去支撐經濟發展：包括出口，投資及內銷，評估最新發展形勢，出口方面，如單靠發展東南亞及一帶一路出口貿易市場做增長，還需要一段時間去積累，估計短期內難以補回西方國家下降出現的缺口。投資方面，我們在一帶一路國家建立高速公路和高鐵，對國家總的經濟是有幫助，但對服裝行業短期內幫助亦有限，故此，剩下來便只餘下藉內銷增長勢頭尋找商機，意味著服裝行業在未來一段時間，最佳策略仍為背靠國內消費市場！」

但發展也要改變思路，絕不能再靠粗放式的增長，必須走品牌化發展之路；必須走高質量發展之路！各大電商平台最近紛紛提出「降本增效」的策略調整，原因為各大平台顧客流量已觸及天花板，已不能靠流量上升帶動增長。對應之下，真維斯管理層早著先鞭，早已在公司貫徹落實國家提出的「高質量發展」模式，勤練內功增強自身競爭優勢。正如楊生所說：「如果不及時配合形勢作出改變，今天也許還能勉強掙扎求存，但明天就算能否生存也將成為問題。故此，除對外拓展市場外，對內大家必須勤練內功。至於如何練就內功，旭日便有一套自成體系的運作模式可供借鑑。」

「管理三部曲」—「計劃、落實、檢討」始於計劃；品牌經營的起步點也同樣是預算計劃，旭日自主研发的預算系統及一系列相關的配套IT系統，是根據多年零售實踐經驗總結下來的業務邏輯為主軸，並以分周分店為預算策劃單位，從上而下做每一個季度的總體規劃；亦同時從下而上對不同平台的各項產品品種比例作出推演，再以不同款式風格比例去構建整個商品體系，最後確立精準至款色碼的商品購貨計劃（Buy Plan）。預算系統、對應的商品開發及款式審

批流程，再加上洋行的產品品質保證體系、共同形成了業務公司開展各種聯營業務的堅強後盾；也形成了品牌經營3+1的核心架構，即透過品牌建設、品質保證、品類（商品）企劃，以至背後串聯各版塊的整合式IT系統，共同譜成了聯營業務過去三年銷售累計增長六倍的壯麗篇章。

楊勳先生進一步舉例說明如何應用這體系改善利潤空間，並以自營業務在剛過去的冬季為例，從預算、備貨入手，提升市場尚有較大空間的系列款式佔比，有目標地增加了時尚款式的銷售佔比，最終大幅提升了毛利以至利潤空間！正如楊勳先生在春茗上總結：「策略取得成功，有賴於從源頭做好預算計劃，透過調整款式風格比例去開拓較有增長空間的款式細分市場，最終銷售及利潤均錄得了明顯提升。今天共聚一堂，我們不僅是合作夥伴，更是一家人！我把成功經驗分享予大家，就是希望大家落實使用「預算系統」，計劃目標今年先用起來，預計明年將完全上軌道，如大家能據此做好分店分男女、分上下身、分品種、分風格以至最終甚至平分款色碼的商品規劃及銷售預算；再通過月會及日常溝通，加強計劃意識，按推算今年不僅銷售將會繼續增長，毛利率也必然同步提升，實現銷售與毛利雙增長！希望大家一定要有信心、耐心，朝著品牌經營理念前進！並且在主品牌的市場基礎上，通過不同風格系列，款式價位差異化的方向發展子品牌，抓緊市場增長點，為公司未來發展夯實基礎！」

楊勳先生同時透露真維斯的網購平台銷售5年目標：從2023年起計算，5年內突破100億元人民幣！並表示只要大家有信心，百億計劃，一定能如期實現。最後，楊勳先生帶領全體同事及合作夥伴合唱《旭日光輝》，祝願大家明天會更好，為晚會畫上圓滿句號。

電貿聯營業務部



楊勳先生致歡迎辭



溫馨的春茗現場



楊勳先生、鄒慶平先生、張慧儀小姐、蔡艷芬小姐、劉偉文先生舉杯祝酒

3月2日，藉集團春茗前夕，舉行了第二輪聯營商預算系統的培訓。在培訓開場，真維斯電貿總經理劉偉文總結了真維斯品牌過往的經驗及關鍵成功因素，會議開場，劉偉文先生帶出按照集團「落實高質量發展」的策略，楊勳先生表示，聯營業務過去三年的高速發展，除業務開拓得力及運營執行到位外，與一直以來集團一直貫徹品牌建設、IT體系建設及品質保證等三方面的工作也密不可分，這三方面的配套工作，可說是網購聯營業務發展的堅強後盾！

品牌建設方面，需引入「品牌生態圈」的經營理念，為維護集團旗下所有品牌健康生態發展，因此去年年初成立品牌審批中心維護品牌形象，擴大真維斯品牌矩陣，樹立顧客對所有品牌的認知度，令真維斯能夠做到穩固地往「品牌經營」方向發展。同時，產品品質保證也是品牌經營可持續發展的重要因素之一，集團始終認為，出貨品質水準始終需要得到有



頒發耀你最紅獎

憑藉集團固有優勢作堅強後盾 融合體系促進發展

效維護，對於真維斯線上聯營業務的可持續發展至關重要。為此而採取的措施，一方面，是不斷向聯營商宣導我們的品質理念和要求，定期進行各種不同類型的培訓，引導聯營商從產品源頭管控出倉貨品品質，幫助各個聯營商不斷提升其品質意識和品質管理能力，並建立和執行有效的品質管理機制。另一方面，充分利用我們的信息系統，令相關方有效實現數據串聯和共享，提高品質控制工作之透明度和效率，為相關方進行品質控制和監管提供及時有效的數據支撐。此項工作由力佳採購部和品質保證部聯合建立和執行有效的監管機制，始終密切關注各個聯營商之品質控制機制之執行情況和出貨品質，以確保能助力真維斯線上聯營業務行穩致遠。

IT體系建設方面，隨著集團服裝業務的第四次轉型，信息技術分公司緊跟集團業務發展的步伐，及時為集團各品牌及聯營商研發「零售品牌生態圈系統應用平台」，該平台提供售前、售中、售後全方位解決方案，為品牌方、聯營商、上下游供應商，實現全渠道商品、運營、售後的信息化數字化管理新模式。本次培訓就是售前方面應用之一，預算系統培訓。

培訓會議上，劉偉文指出，改善包括預算、商品企劃、備貨、品質、銷售及庫存控制等工作，才能提升整體經營的

效率、穩定性及加強應對市場變化的快速反應能力！並透過2022年網上服裝零售的大盤數據下跌、電貿線上銷售增長數據的對比，以及電貿自營業務從源頭落實計劃性工作後所取得的銷售及毛利雙雙增長的案例，讓聯營商清晰地理解到作為源頭的「預算」的重要性。

其後，透過電貿公司市場部及聯營業務部的對預算系統預算邏輯的詳細講解和實操演練，聯營商普遍反映邏輯清晰，易於操作，對銷售規劃有很大的幫助，表示要積極推動系統的使用，並建議日後可多增加此類的培訓或交流。

針對培訓的結果及聯營商反饋的一些問題點，楊勳先生也給與了明確的指示：

1. 6月份全面使用預算系統，並將審款系統信息，查貨品質報告相互串聯；
2. 小商預算系統推進可分三步走：先從品種預算做起，再逐步推進分款、分色碼的預算；
3. 針對達人直播店鋪預算制定，可參考雙十一促銷模式；
4. 落實好預算系統的推進，通過預算管理把聯營業務推上新的高潮。

通過此次培訓及楊勳先生針對培訓的總結分享，加深了聯營商對公司管理體系的認知度，集團的固有優勢成為網購聯營業務的堅強後盾，相信通過強強聯手、合作聯營的模式，實現了優勢互補及高質量的發展，更堅定了繼續朝著「品牌經營」方向的合作信心。

電貿聯營業務部