



在很多时候，
我们觉得天赋很重要，
时间长了，坚持就是你的天赋。



☎ 020-82513081
📍 广州市黄埔区将军山二路迅裕物流园D栋5楼
🌐 <http://www.56xyy.com>

中国 商圈物流

新亦源供应链
56XY

新亦源森林期刊



六载砥砺，向新而行，
2023年第1季度经营会议暨6周年司庆 /P14
广检集团&新亦源第一期鞋服QC
技能认证培训班成功举办 /P09

主办：森林管护站
内部刊物 欢迎交流

No. **06**
2023年夏刊
总第06期 7-9

目录 CONTENTS

02 ● 卷首语

02 每个企业管理者都应具备总指挥意识

03 ● 森林资讯

03 谷歌在线购物引入生成式AI，虚拟试穿成最新潮流

04 纺织服装行业数据跟踪

06 视频号如何助力服装品牌快速增长

09 ● 森林发展

09 广检集团&新亦源第一期鞋服QC技能认证培训班成功举办

12 新亦源信息化升级 | 薪资系统正式上线

14 ● 森林活动

14 六载砥砺，向新而行 | 2023年第1季度经营会议暨6周年司庆

16 “荐”者有礼 | 新亦源运到智能寄件平台喊你来领兰蔻防晒霜啦

17 时尚行业峰会新鲜速报 | 新亦源在线为鞋服云仓行业赋能

18 端午“粽”动员 | 带你走近新亦源员工福利系列活动

20 ● 技能装备

20 启明星课堂开课啦 | 2023开启学习计划

23 运到智能寄件平台的应用价值

25 职场成长路上的必备技能——总结

26 ● 森林擂台

26 一条心，一起拼 | 技能标兵旅游奖励

27 ● 筑巢引凤

27 青春敢闯·逐梦远方 | 2023新亦源校园招聘补录机会来啦

29 “直播带岗 一起益企”新亦源在线直招200+人



新亦源森林期刊

2023年夏刊 总第06期 7-9

主管/主办

新亦源供应链管理有限公司

出版人：王 伟

编辑出版：新亦源森林刊社

社长/总编：曾 静

素材收集部

责任收集：陈 燕

收集：区韵琪 陈新玉

林 静

经营及品牌发展部

主任：曾 静（兼）

广告投放：曾 静

服务热线：020-82513081

每个企业管理者都应具备总指挥意识

◎ 文 / 涂建国



总指挥意识作为企业文化中的一个重要指标，代表的不仅是企业的领导力，更是缔造和传承企业文化核心。在一家成熟的企业里，每个管理者都应具备总指挥意识，那么总指挥意识是什么？

总指挥需要具备畏惧的心态，这种心态并不是害怕，而是对企业的敬畏之心。他需要明白企业的重要性，以及自己在企业中的责任和使命。这种心态可以让他更加谨慎地做出决策，避免因为个人情绪或偏见而做出错误的决策。

总指挥需要具备果断的决策能力。在企业中，时间就是金钱，每一秒钟的耽搁都可能导致企业的损失。因此，总指挥需要在面对问题时，能够快速做出决策，不犹豫不拖延，以便及时解决问题。

总指挥需要是梯队建设者。企业的发展需要有一支强大的团队来支撑，而这个团队的建设需要总指挥的带领和推动。他需要物色、培养、锻炼人才，让每个人都能够发挥自己的潜力，为企业的发展贡献力量。

总指挥需要是规则建设者。企业需要一套完整的规则体系来保证企业的正常运转，而这个规则体系的建立需要总指挥的推动和监督。他需要用一段时间，流程，标准，哪怕汇报，审批规则建立，让企业的各项工作都能够按照规则进行，避免出现混乱和错误。

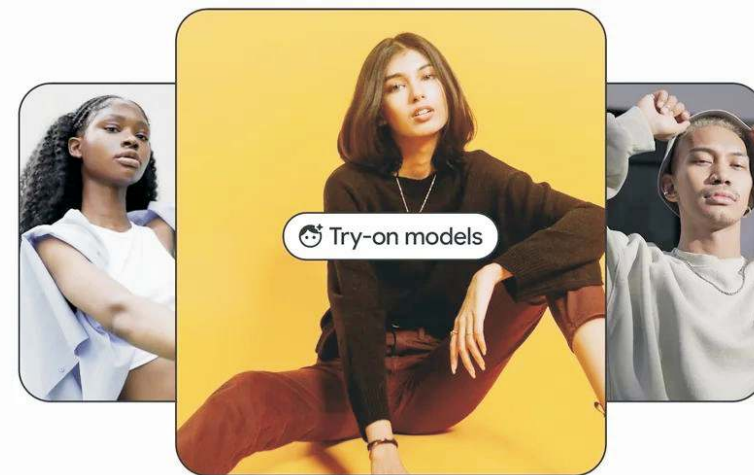
总指挥需要是陪伴者。在企业的发展过程中，总会遇到各种各样的问题和困难，而这时候总指挥需要深入现场，及时发现漏洞，并陪伴着团队一起解决问题。他需要带领团队一起分享经验和教训，让大家共同成长。

总指挥意识是企业文化中的重要角色，只要管理者具备总指挥意识，企业才能够在激烈的市场竞争中立于不败之地，实现可持续发展。

ZONGZHUI

谷歌在线购物引入生成式AI 虚拟试穿成最新潮流

◎ 文 / 摘录自邦阅网、UEESHOP



近日，谷歌宣布在其在线购物工具中加入了生成式AI技术，为的是能够给消费者提供更加便捷和个性化的购物体验。而这其中最引人瞩目的是，谷歌与多个时尚品牌合作，推出了虚拟试穿功能。

谷歌虚拟试穿功能

对于消费者而言，线上购买服装，与线下实体店最大的区别就在于无法体验产品，无法判断产品到底适不适合自己。这就导致服装品类，一直维持着较高的退货率。谷歌推出的虚拟试穿功能，实际上就是针对这一问题的，因为只有当消费者获得良好的购物体验，消费者才会继续在谷歌上购物。

通过该功能，消费者只需要输入内容，就可以快速生成高质量的图像，从而看到衣服穿在不同体型、不同肤色、不同发型的模特身上的效果图。此外消费者还能根据自己的喜好或习惯，来对模特的姿势、表情、背景等进行调整。

对于消费者而言，这能够更加精准的判断出产品与自己的适配性，同时拥有较强的实际体验感，减少退货，提升购物体验。

而对于卖家来说，虚拟试穿功能，不仅能够大大降低退货率，节约退货成本，还能使消费者与产品建立更

为紧密的联系，从而提升转化率。

AR技术的广泛应用

谷歌方面从生成式AI方面发力，而此前Facebook则是将AR技术应用到了Facebook Feed、Instagram Feed和Instagram广告中。Facebook方面表示，AR技术推广后，18岁至24岁用户的广告回忆率提高了87%。由此可见，AR技术除了能够降低退货率以外，还能增加广告在消费者心中的印象，很显然这对于品牌塑造也是很有帮助的。此外，Snapchat虽然在规模和知名度上不如谷歌和Facebook，但其在AR技术的运用上，却可以说是领军平台。Snapchat很早就推出了AR滤镜和AR体验广告，这也成为其吸引普通用户和广告商的王牌利器。如今，各大社交媒体平台，都在研究如何将AR技术、生成式AI技术，应用到自己的平台上，以便能够提升用户体验，从而抢占更多的用户和广告市场。对于独立站卖家来说，这同样是一个非常好的机会，如果能够用得好的话，是能够带来销量增长的。因此卖家需要持续关注各大社交媒体平台的最新动态，并根据自己的实际情况，来试水各种新功能。

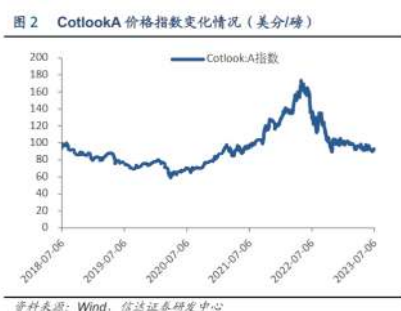
纺织服装行业数据跟踪

◎ 文 / 摘录自信达证券、汲肖飞

上游数据跟踪：商业库存下滑、减产预期之下，国内棉价震荡上行

从原材料价格来看，截至2023年7月7日，中国328级棉价为17419元/吨，周涨幅为0.66%，Cotlook价格指数市场价为91.75美分/磅，周涨幅为3.21%。截至2023年6月30日，粘胶短纤市场价、涤纶长丝市场价分别为12900元/吨、7340元/吨，周涨幅为-1.53%、-1.87%，较年初增幅分别为0.78%、-1.48%。国内棉价方面，近期下游纺企采购需求偏弱，但商业库存持续下滑叠加棉花减产预期，国内棉价震荡上行。国际棉价方面，美国棉花实播面积同比减少，供应端偏紧支撑美棉价格。但下半年美联储两次加息预期令美元指数整体延续偏强走势，我们预计未来将对美棉价格形成一定的压力（引用自“生意宝”）。

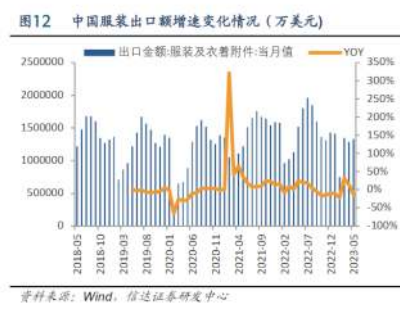
从人民币汇率来看，截至2023年7月7日，美元兑人民币汇率为7.23，周涨幅为-0.39%，较2022年初涨幅为13.48%。



下游数据跟踪：5月服装零售温和增长，CAGR2为-2.41%

2023年5月国内服饰鞋帽针纺织品零售额为1076亿元，同比增长12.26%，两年平均复合增速为-2.41%；1-4月零售额为4653亿元，同增13.95%，实物商品网上零售额穿类增长13.50%。2023年1月由于大规模群体阳性后，居民多居家休息、减少外出，消费需求受到短暂影响。3-4月以来出行及户外活动恢复，服装等可选消费在低基数背景下实现强劲反弹，4月增幅持续扩大，复苏势头强劲。5月份消费需求进入稳健复苏阶段，呈现温和向好态势，但相对于21年同期仍有小幅下降。

纺织服装出口方面，23年5月国内纺织品服装出口额为253.20亿美元，同增-13.37%；其中纺织品(包括纺织纱线、织物及制品)出口额为120.22亿美元，同增-14.30%；服装(包括服装及衣着附件)出口额为132.98亿美元，同增-12.51%。相较于去年四季度国内感染人数达到顶峰、海外去库存而订单停滞的供需两弱局面，23Q1经历1-2月逐步修复，3-4月海外订单有所回补、国内开工持续，供需有所改善。5月纺织品、服装出口增速转负，我们认为，主要系去年同期供应链恢复、出口高基数影响，叠加短期外需仍处于弱势，出口订单仍存在一定压力。



越南数据跟踪：6月越南纺织品鞋类出口降幅放缓，下半年有望走出低谷

短期受到全球主要经济体需求疲软影响，越南纺织及鞋类出口企业订单同比下滑，2023年6月越南纺织品、鞋类出口金额为31.0亿美元、19.5亿美元，同降15.07%、22.00%，较上月降幅大幅收窄，分别为1.06PCT、-19.56PCT，环比持续修复5.39PCT、

29.32PCT。长期来看，越南制造企业将持续推进可持续发展战略、深度嵌入全球供应链，逐步实现从原材料出口向深度加工产品和高附加值加工制造产品出口结构的转移。《至2030年纺织和制鞋业发展战略及2035年展望》战略提出，到2025年越南纺织服装业力争实现出口额500至520亿美元，到2030年为680至700亿美元的目标。



视频号如何助力服装品牌快速增长

◎ 图文 / 转载自@三里屯信息流原创

内卷成红海的直播间，2023年还值得新人投入吗？经常有商家埋怨，觉得开直播没人来看，浪费时间，哪怕花重金请来的运营，也解决不了问题。

但另一边，今年不打烊的直播间也越来越多了，尤其在节假日，很多商家根本没得休息，订单多得忙到脚不离地。

实际上，用好了工具，找对方向，每个营销节点都是引流、卖货的机会，直播新人也有广阔的玩法空间。

我发现，很多品牌不容错过的，就是正在狂飙的视频号，再加上腾讯对短视频和直播的大力扶持，2023年品牌如果想大力拓展私域流量，最需要抓住的趋势，可以说就是视频号。

视频号作为被微信提升到核心地位的内容生态，可以连接国人常用的企业微信、公众号、小程序等，让品牌既能从公域流量中获取新客，又能从私域流量中挖掘用户价值。

我经常会在视频号上看到热门案例，下面来讲讲最近比较受欢迎的视频号品牌特点。

01 服装品牌视频号直播间，都暗藏什么“玄机”？

不同服装品牌的视频号直播间，有几种类型，如下：

前期短视频立人设，带动直播病毒式传播。比如本土女装品牌爱丽丝服饰，《人情》、《妻子》等短视频在视频号上点赞均超过10万，而官方开设账号才只有半年多的时间，这也能更好的带动后面直播起量。

有重点投入直播矩阵的。如歌莉娅、影儿和报喜鸟等，会结合公私域运营，开播主推单品。

直播矩阵是个大盘子，有了矩阵，也就意味着巨大的流量池，品牌能够从中沉淀出庞大的私域流量，比如歌莉娅的单月销售流水就能达到千万，基于用户需求建立产品连接，半年成交额增长超4倍。

歌莉娅的直播矩阵分为总部正价、总部奥莱、区域等不同类别，表面来看直播形式区别不大，实际上品牌卖的货、对准的人群都不一样。



还有一种，利用视频号裂变，视频号裂变是以粉丝预约直播，实现直播预约人数的裂变增长，在前期造势上大下功夫，利用品牌福袋留存粉丝。

和一般直播的补贴红包不同，这些商家会根据用户的情况，推出不同价值的优惠券，优惠活动贴合自己的品牌调性，不仅提高了复购率，也能增强品牌的曝光度。



比如帼媛女装根据店铺基本情况如客单价和利润空间，准备好5-15元等不同面值优惠券作为激励，在直播前一天转发到企微好友、社群、朋友圈等私域渠道进行宣传，这种优惠券导流的模式，让帼媛女装的直播预约量较之前提升了9倍。



另外，节日大促和营销，借势平台流量，设定任务目标，这也是很多品牌在直播冷启动阶段爱用的方法。

还有的品牌启动小圈子日播，在固定圈层里提供专属货品适配用户需求，核心用户也能有稳定的销量，而不是困于“补贴走用户走”的直播通病，服装品牌爱丽丝的销售额稳定在每场150万-200万的级别。

很多商家也善于根据视频号的反馈做调整，比如将直播设备清晰度调高等，让用户获得更清晰直观的产品信息，这些小细节也是帮助品牌实现销量突破的关键。

当然，根据品牌具体的调性、目标人群不同，各自直播也有相应的差异化亮点，在这里也不一一赘述了。

总之，在这些大卖的直播间中，看到的一个共性就是了解用户，并灵活适应用户不断变化的需求。

02 盘活流量池的绝招：用好视频号的“黄金三要素”

其实根据以上爆款案例，不难发现成功其实有迹可循，如果对服饰品牌在视频号的不同发展阶段进行分解，接下来，我会从人、货、场三个方面，分析输出爆款直播的规律。

去年大嘴妹带火了一种唱跳直播模式，与其他同质化搞促销的直播间形成明显对比，她宣传的品牌，在冷启动阶段时，就极为注重打造场景，形成用户记忆点。

这也意味着场景搭建上，需要背景设计风格统一，重点突出，主题明确，要让粉丝有代入感，看完后能记住，尤其在用户无意识的刷直播间时，需要抓住触达用户注意力的黄金前几秒。

可以拍你店里包装，发货，现场促销的点滴细节，拍成短视频，或者直播展示，通过这些细节体现产品价值，相当于让用户直接体验在现场促销的场面和效果，而不是面对冰冷的销售机器，沉浸感可谓是拉满。

比如视频号刚上线直播功能时，歌莉娅就all in直播，搭建氛围感十足的直播间，拍出模特试穿细节，让用户有兴趣在直播间停留观看，最后引导购买。

场景吸引人，产品力是打动用户购买的关键一招。

在打造爆品上，服饰品牌要利用导购体系，在直播矩阵中联动私域用户，实时把握直播数据，比如某个款的效益高，就会投入重点，同时要注重不同款式的搭配，当用户在问有没有别的样式的时候，多给几个让用户眼前一亮的选项。

这也考验着商家的选品把控能力，以及主播运营店面的专业度，包括进货，挑选，上架，陈列这些细节，也可以是对服装的认识，比如面料、款式、功能等方面的知识，能够很好的说明这些细节，用户隔着屏幕看到了这些细节，他下单的时候也就更加放心。

这也来到了主播层面，商家最好先找准与自己目标



- 歌莉娅河南区**
歌莉娅
客服小姐姐: VX18695803920
- 歌莉娅绵阳区**
成都安祺喜达服饰有限公司
GLORIA歌莉娅女装, 创立于1995年, 专注高品质与高性价比“诚衣”。让更多的...
- 歌莉娅北京区**
歌莉娅
视频号直播时私信不能及时回复请见谅! 可联系下方企业微信哦 GLORIA...
- 歌莉娅苏州区**
广州市格风服饰有限公司苏州第六分...
遇见歌莉娅, 从此承包你的衣橱 GLORIA歌莉娅女装27年一心一意做诚衣 专注为全球女...
- 歌莉娅广州区**
广州市格风服饰有限公司
GLORIA歌莉娅女装, 创立于1995年, 专注高品质与高性价比“诚衣”。让更多的...
- 歌莉娅西安区**
广州市格风服饰有限公司西安第二分...
简介: GOELIA歌莉娅女装诞生于1995年 专注高品质与高性价比“诚衣” 全新...

受众相符的人设形象, 逐渐培养观众对品牌的认知。随着粉丝体量越来越大、画像越来越精准, 商家也可以不依赖于单一主播。

比如为了实现直播矩阵, 歌莉娅在视频号构建门店直播体系, 培养直播导师, 联动总部快速“以一带多”复制, 开设各区直播账号, 促进门店销售业绩。

影儿集团也搭建总部+区域的视频号直播矩阵, 培养更多的自己人, 实现日播, 进入视频号直播带货的第一梯队。

酒香也怕巷子深, 除了在私域精细运营, 品牌也别错过平台的公域价值赋能, 比如信息流投放, 利用直击用户痛点的内容, 多放吸睛画面, 甚至可以是精彩的直播间切片, 精准触达品牌的目标人群, 也可以给商家带来源源不断的新客流量。

从信息流的商业价值出发, 如今视频号出现在微信生态的每一处, 为了推动广告商的转化, 信息流内容里还能与店家门店小程序形成直接关联, 让公域用户直接跳转就可进入商家私域。

这样一来, 商家既能快速触达用户, 也能以自己擅长的方式做沟通, 让用户不会反感, 而是自然接受, 商家亦能在微信生态实现品效合一的全域营销, 摸索出一条属于视频号商业化捷径。

总结服饰品牌在视频号的运营, 想要保持高频率的直播节奏, 让品牌持续获得流量增长, 一方面养出更多的自己人, 另一方面品牌也可以把思路放大, 让门店导购做主播和运营, 毕竟导购足够了解品牌属性, 也能让品牌的效能发挥到最大。

03 全域经营, 已成为品牌的必选项

视频号跟其他平台相比, 有一个巨大的优势, 就是它依托微信生态, 老客多、复购高, 基于用户的社交生态, 更容易基于信任关系带来高成交。

在视频号直播, 品牌能够直接触达用户, 提高沟通效率, 降低营销成本, 尤其对于服装品牌来说, 直面消费者能够有效解决私域流量池的痛点。

从腾讯有数得知, 2022年上半年, 服饰行业同比增长30%。腾讯生态中, 不少品牌的私域营收已经达到亿级。

这也说明, 基于微信社交的电商场景, 视频号更容易满足服装商家对优质私域流量的需求。

在熟人为主的生态环境下, 商家最要重视的还是直播内容, 有好内容是保证用户的关键, 毕竟直播间的亮点部分会做成切片, 有利于聊天、朋友圈传播转发, 内容有趣、产品给力, 用户也能成为自来水。

以上我总结的营销新思路、产生的新玩法, 品牌也不能完全照抄硬搬, 还需要品牌结合自己调性慢慢“修炼”。希望接下来能有更多的商家在视频号上找到自己的掘金场!

广检集团&新亦源第一期鞋服QC技能认证培训班成功举办

◎ 图文 / 陈燕



2023年7月1日, 广检集团联合新亦源开设的第一期鞋服QC技能认证培训班于广检集团总部正式开班授课。

该培训为期两天, 授课内容围绕服装类和鞋类的验货标准、流程及方法而开展, 其中还包括实际操作和使用工具方面的教学, 旨在提高鞋服企业的质量管理水平, 提升产品质量和市场竞争能力。





广检集团郭子山主持了本次开班仪式，广检集团高级业务顾问伍伟新和新亦源联合创始人 项目总监尹姜英分别发表了开班致辞，尹总表示新亦源作为鞋服行业深耕者，很荣幸能协办这次培训，希望大家能通过这次培训掌握更多的专业知识和技能，从而提高自己的质检能力和工作效率。

此外，该培训班还将开展检测实操及讲解课程，帮助学员更近距离了解鞋服质检的重点要点，帮助企业调整质量管理策略。



经过了为期1天半的学习，7月2日下午，理论考试和实操考试如约而至，学员们全力以赴，给自己交上一份满意的答卷。

该培训班的授课专家是来自广检集团的质量管理专家，他们为学员们提供专业的鞋服质量管理知识和指导，帮助鞋服企业建立和完善质量管理体系，提高产品质量和可靠性，增强市场竞争力。



最后，学员们如愿拿到结业证书，预示着为期两天的培训也完美地落下了帷幕。

我们相信，这次培训班的成功举办将为鞋服企业的质检发展前景带来积极的影响。

新亦源信息化升级 | 薪资系统正式上线

◎ 文 / 陈燕

为帮助企业提高效率、降低成本、提升客户满意度，我司一直勇于探索和创新，力求在企业信息化的路上不断升级。

按照信息化建设的年度工作计划，今年3月上旬我司启动了薪资平台系统开发工作，5月10日已完成正式测试环节。

近日，我司就“信息化升级——薪资系统”正式上线开展培训工作。本次培训由各区域人事行政部门负责，对系统相关数据支撑维护进行了宣讲并就日常管理

操作流程（如考勤管理、员工入转调离等）向全体员工进行了现场培训。

自2022年4月我司自主研发的人效通管理系统上线以来，新亦源内部管理效率正在加速提升，内部经营数据可更直观地呈现出来，为企业降本增效提供了可实施化路径。而如今随着薪资数据的融合，则意味着在越来越多的运用环节中，我们有更多的数据模型支持企业内部精细化管理，也标志着新亦源信息化建设开启发展新篇章。

总部&广州仓



上海仓



湖北仓



肇庆仓



东莞仓



每一个新的高度都是一个新的起点
每一个挑战都是下一次探索的新开始
更伟大的事业还在前方
我们的征途是星辰大海！
新亦源，加油！

六载砥砺，向新而行 2023年第1季度经营会议暨6周年司庆

◎ 文 / 曾静、陈燕

春华秋实第六载，砥砺奋进续新篇。

征途虽在星辰大海间，仍需回望过往奋斗路。

源于共同的理想，共同的事业，我们是同路人，也是同行者，蓝图已绘就，奋斗正当时。

2023第一季度经营会议

2023年5月6日-5月7日，六载砥砺，向新而行——2023第一季度经营会议暨6周年司庆活动在东莞华阳湖梵啡酒店顺利召开。新亦源总经理王伟先生，副总经理涂建国先生及各中心负责人、各区域总监、骨干员工参加本次会议。

新亦源总经理王伟先生发表了重要讲话。王总表示：时代在不停地变化，每个新亦源人必须要接受改变，改变自己的行为、习惯、感受、性格等以适应我们所在的时代的“森林法则”。同时，服务和管理永远是新亦源的核心，我们需要用心服务客户，用脑为客户赋能，用力做好精益管理。在一米宽，一万米深的赛道中要时刻保持坚定的个人信念，唯有这样才能突破重围，稳健发展。

接着，各中心、组织进行了第一季度工作总结及第二季度工作计划，回顾过去，展望未来，立足今日，点燃新希望。

拓展团建进行中

惬意的午后，为庆祝6周年，我们团队一行人进行了户外拓展团建活动。我们本次的团建活动营地定在风景宜人的华阳湖国家湿地公园。

拓展环节，每个关卡及任务都以“6周年”为主题，展现团队意识和集体凝聚力的同时，也感受司庆6周年的活动魅力。

每张愉悦的笑脸都让我们看到了伙伴们对新亦的“爱”和“祝福”。经过一番挑战，大家都成功完成了任务，带着闯关中所获道具，来到最后一关——群策群力，共绘蓝图。

伙伴们“热爱”灌满画笔，为我们的吉祥物增色添彩。一次活动，一次成长，迎接我们的将是充满希望的未来！



特别的颁奖礼

随着拓展活动的结束，荣耀时刻打开了帷幕，为了感谢那些一路陪伴新亦源走到第六个征程的伙伴们，新亦源特定制周年纪念徽章及证书，聊表谢意。

感谢你们陪伴新亦源走过那些风风雨雨，在欣欣向荣的今天，我们的脚步因为有您们而更加有力。



极致的仓储运营管理——培训

初夏有暖阳，求索在路上。打造专业的鞋服云仓，新亦源的几十万亩地需要深耕细作。

活动已经进行到第二天，我们非常荣幸地邀请到仓储运营大咖——陆老师莅临现场，带领我们一起探讨鞋服仓储运营管理。

至此，“六载砥砺，向新而行”2023年第1季度经营会议暨6周年司庆活动画上圆满句号。愿新亦源如这美好的向日葵般向阳而生，向心而行，让我们携手一起向前奋进。

特别的生日会

夜幕已悄然降临，晚宴活动也拉开了序幕，一曲惊喜满满的“6周年祝福”直接把气氛烘托到高潮。六载砥砺，向新而行，祝新亦源6周年生日快乐。



「荐」者有礼——新亦源运到智能寄件平台喊你来领兰蔻防晒霜啦！

◎文 / 陈燕



520荐者有礼活动

520情人节如期而至，在这个特别的日子，我们总想着给身边的人准备惊喜和礼物，却忽略了一个人——自己。

新亦源旗下“调拨退货快递平台”——运到寄件平台特意为你推出520“荐”者有礼活动！

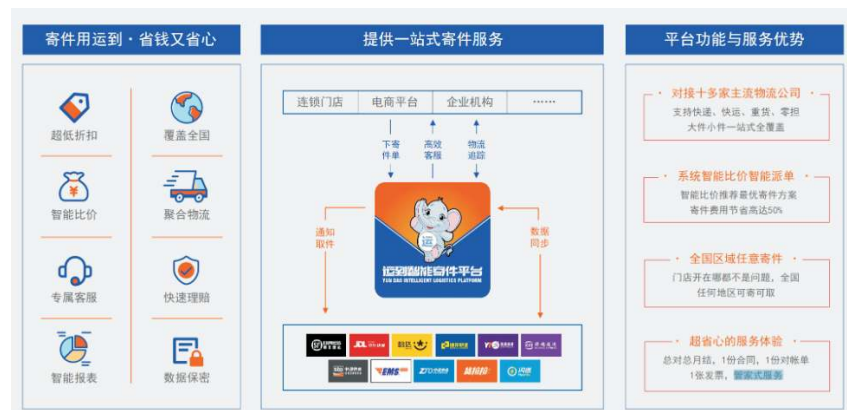
快参与进来，给自己安排一份“爱的礼物”吧！

ABOUT YUNDAO运到智能寄件平台

“运到”是新亦源自主研发商圈寄件平台，是对基于零售端正向、逆向的网络发货平台，运输场景实现可视化跟踪、订单智能化分配。

对接十多家主流物流公司，实现系统智能比价智能派单，全国区域任意寄件，提供高效管家式服务。

寄件用运到，省钱又省心！



时尚行业峰会新鲜速报 新亦源在线为鞋服云仓行业赋能

◎文 / 陈燕

近日，第八届全国时尚消费品行业转型高峰论坛在佛山三水举行。作为时尚圈的一大盛事，吸引了众多时尚达人和行业精英的关注。本次峰会以“新时代，新思维，新未来”为主题，旨在探讨时尚行业的发展趋势和未来走向。新亦源，鞋服专业云仓作为赞助商受邀出席了本次峰会。

在会议中，来自时尚界的大咖们分享了自己的经验

和看法，引起了与会者的共鸣和热议。此外，一些新兴技术和概念也引起了关注，如虚拟现实、人工智能等。这些技术的应用，不仅可以提高时尚产业的效率和品质，还可以带来更多的商业机会和创新思路。

本次峰会论坛为时尚圈的发展指明了新的方向和思路，也为行业的未来带来了更多的希望和机遇。



新亦源·鞋服专业云仓

全国超50万平米仓库
全部实现效果系统传统仓
效率提升30%
24小时完成退货质检处理能力
单仓产能50万单

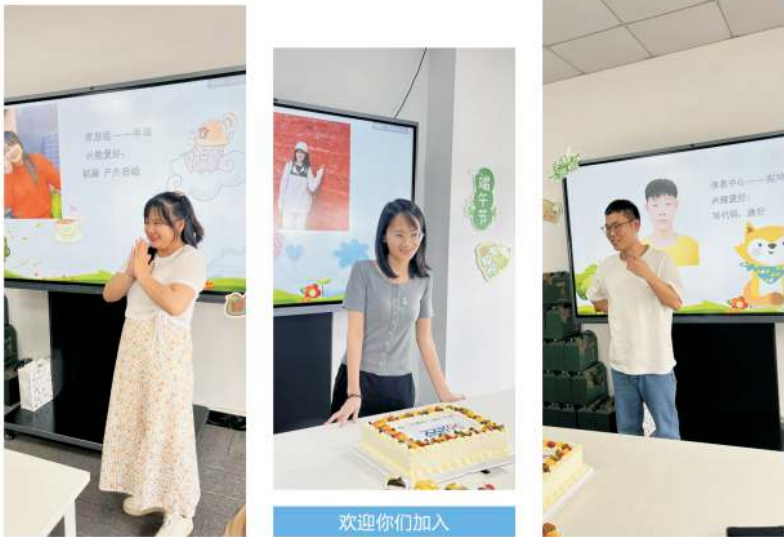
端午“粽”动员 带你走近新亦源员工福利系列活动

◎ 文 / 陈燕

迎新茶话会

迎新一直是我们新亦源的传统，新亦源是一个大家庭，为了让新员工尽快融入我们的团队，我们每个季度都会联合生日会一起举办。

欢迎我们的“新”上人的加入~



员工生日会

连雨不知春去，一晴方觉夏至，成长不期而遇，生日如期而至，在这美好的日子里，我们迎来了第二季度员工生日会，祝愿寿星们，生活上年年岁岁平安祥和，事业上一帆风顺蒸蒸日上！



接“粽”而来主题活动

一年一端午，一岁一安康。包一颗粽子，温暖一个家。
员工们大家自己动手，包一颗包含心意的粽子带回家，愿所有美好接“粽”而来！



全国各仓端午盛况



启明星课堂开课啦

2023开启学习计划



森林装备

补充装备，让其变成工作中的盔甲

亲爱的伙伴们：

在启明星课堂成立一周年（2022.03.31–2023.03.31）纪念日即将来临之际，23年的培训计划也随之出炉啦！

为更好的进行课程划分且与森林期刊形成统一标识，我们将原划分课程名称分别变更为森林种子、森林装备、森林守则及森林星光。让我们一起深耕自己，在所热爱的世界里，努力发光吧。



课程划分	课程名称	对象	开展方式
新员工入职培训	森林种子	入职1个月内员工	集中面授+线上考试
员工日常培训 （岗位职责、技能、流程）	森林装备	普通员工	集中面授
制度学习培训	森林守则	班组长、主管、仓经理	线上学习+考试
定向培训（管理类）	森林星光	主管、经理、总监	集中面授+线上学习+参观学习



森林种子

向下扎根坚守，方能茂盛生长

所在区域	课程名称	拟定讲师
肇庆仓	新员工入职培训（通用篇）	区韵琪/徐诗敏
上海仓	新员工入职培训（通用篇）	陈新玉/徐晓琴
东莞电商	新员工入职培训（通用篇）	曾丽安/林静
广州总部	新员工入职培训（通用篇）	梁冬怡/郑玉华

森林种子分为集中面授通用篇及以师带徒专业篇，通用篇由各地人事组织开展，每月1–2次，专业篇由用人部门组织开展。各区域主管以上级别岗位的新员工入职培训由总部人事行政中心统一安排。

所在区域	课程名称	拟定讲师
肇庆仓	心态调整	陈郁太
肇庆仓	发货SOP	黄宗义
肇庆仓	6S管理	郭谦松
肇庆仓	扣罚标准	郭谦松
肇庆仓	电脑如何配置有效打印机	梁加杰
肇庆仓	WMS培训–系统模块篇	刘强彩
肇庆仓	盘点异常处理流程	彭伟明
肇庆仓	日常管理培训	郭灵
肇庆仓	异常处理流程	耿涛
肇庆仓	管理执行力	吴考华
肇庆仓	现场6S及安全管理	范荣健
肇庆仓	操作异常培训	范荣健
肇庆仓	库内违章管理制度	李芳/梁国聚
肇庆仓	现场管控技巧	李运星
肇庆仓	SOP（上架异常）	李宏谦/盘贺珪
肇庆仓	SOP（拣货异常）	李宏谦/吴森荣
肇庆仓	SOP培训（入职培训）	李宏谦/吴森荣
上海仓	安全消防防护知识培训	园区物业
上海青赵仓	服装质检流程培训	朱业伟
上海青赵仓	系统及表格制作培训	苏秋容
上海客服部	沟通技巧、异常处理培训	顾红霞
上海鹤祥仓	电商服装退货流程	邹婷婷/唐佳
上海汇金仓	系统流程讲解账务报表 分析服务及成本意识管控	查勇志
上海汇金仓	爆款订单操作流程培训	黄华丽
东莞电子仓	华为机柜操作培训	郭尚兵
东莞电子仓	系统操作培训	刘振兴
泡泡-线下	系统培训	吴维
东莞电商	现场退货操作SOP	吴维
东莞电商	6s管理规范	李伟白
东莞电商	电商操作流程规范	李伟白
东莞电商	质检流程规范	康志坚

所在区域	课程名称	拟定讲师
东莞电商	仓库安全	郭广秀
东莞电商	六大守则	唐先林
东莞电商	库存管理	唐先林
东莞电商	收货上架作业SOP	杨兴根
东莞电商	拣货作业SOP	李向梅
东莞电商	复核打包作业SOP	杨兴根
东莞电商	出入库拆包质检作业SOP	杨兴根
东莞电商	盘点移库作业SOP	唐先林
东莞电商	成本管控	唐先林
东莞电商	聚水潭系统培训	杨兴根
东莞电商	混货SOP	李庆斌
东莞电商	库存质量	蒋昌平
东莞电商	库存优化SOP	漆周
东莞电商	质检SOP	陈联会
信息中心	软件设计–详细设计	江记松
信息中心	UML	江记松
信息中心	产品设计	江记松
信息中心	需求分析	江记松
信息中心	公司业务知识培训	陈郁太
市场营销中心	各仓客户分布与仓库特点	尹姜英
总部商圈销售	公司成功案例分享	程浩
总部商圈销售	仓库岗位与业务流程介绍	陈郁太
市场营销中心	高质服务的鞋服云仓定义	程浩
市场营销中心	公司成长与人文建设介绍	曾静
市场营销中心	退货、后整质检流程及分类标准	陈郁太
市场营销中心	在服务云仓客户过程中通常发生的问题及应对处理方法	程浩
市场营销中心	新客户入库流程及准备工作	尹姜英
商圈客服	图片、视频剪辑	陈燕
商圈客服	函数、图表等办公软件应用	李家妍
人事行政中心	人事法律专业知识提升	庞家芳
人事行政中心	新媒体时代下招聘渠道开拓	陈燕

森林装备由各区域根据业务需求，在日常工作中围绕岗位职责的、技能、流程开展的培训课程，旨在提升员工专业技能及工作效率。同时，森林装备也是启明星课堂中培训讲师输出的培育平台。



森林守则

物竞天择适者生存

所在区域	课程名称	拟定讲师
全国	公司制度学习培训（即时）	人事行政中心

森林守则由原启明星课堂之“我爱学习系列”进行变更，将固定类学习课程调整为企业制度类学习培训，通过线上学习+考试的方式确保全体员工理解制度，并将制度真正贯彻落实到工作中。



森林星光

成为星光，指明方向，绽放光芒

所在区域	课程名称	拟定讲师
全国	管理类线上学习课程	外部讲师
全国	管理类线下学习课程	外部讲师
东莞、肇庆	走进新亦源（职业经理人七个习惯）	王伟
东莞、肇庆	工作流程设计	江记松
东莞、肇庆	快速批量培养人才的16字法	梁沈
东莞、肇庆	团队管理（领导力、任务管理）	江记松
东莞、肇庆	沟通技巧	尹姜英
东莞、肇庆	如何有效的提升服务意识	程浩
东莞、肇庆	TTT内部讲师训	曾静

森林星光在保留原定向培训的基础上，拓展线上碎片学习+外聘讲师集训的模式，多角度提升管理者的管理水平及技能，培育人才阶梯，打造一批高水平的管理团队。

精品课程

除此以外，23年启明星课堂计划通过TTT培训打造内部精品课程，预计在今年8月与大家见面。敬请期待吧！



线上学习平台已同步更新，请伙伴们自行登录查看喔……



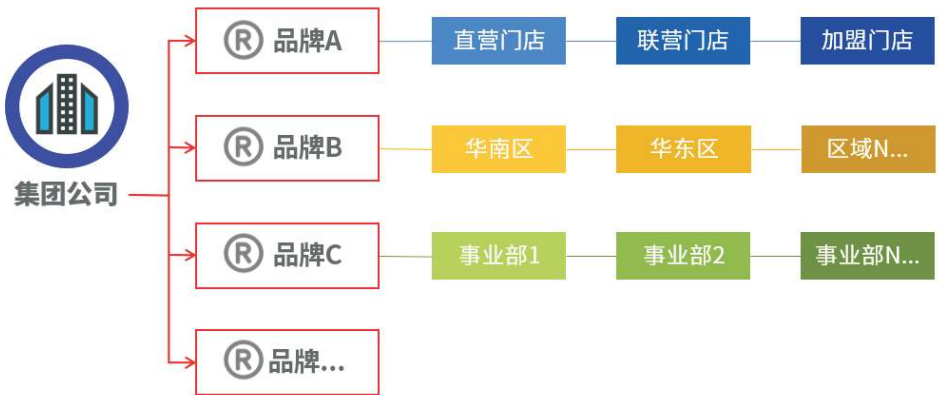
学习是最美的姿态，培训是最大的遇见，成长是最美的风景。
勤学，如春起之苗，向下扎根，向上生长。愿我们在启明星课堂中茁壮成长。

运到智能寄件平台的应用价值

© 文 / 罗锦添

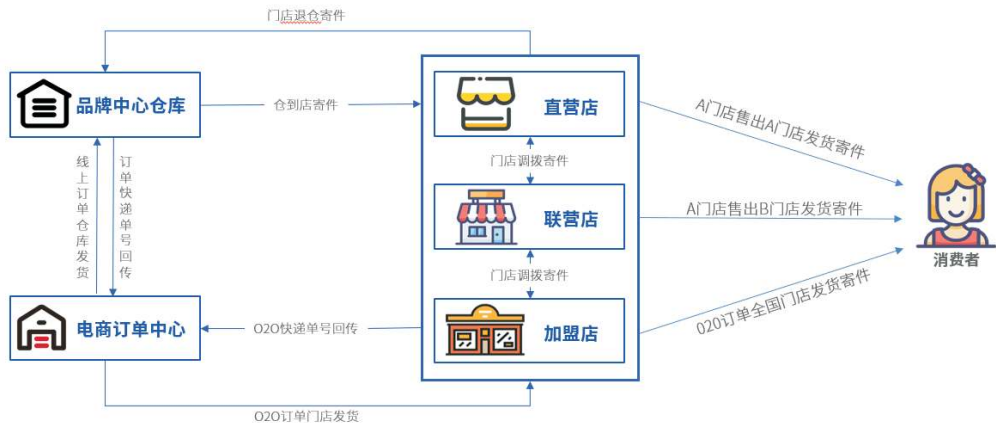
有广泛的兼容性

大多连锁企业都存在多组织、多品牌、多渠道、多区域、多事业部等复杂的管理模式或管理架构，导致快递合作供应商不统一，合作价格不统一，快递收发管理乱、易出错，费用统计周期不一致、对帐难，无统一物流数据，不能做数据分析，从而无法优化寄件方案和成本。



支持全场景寄件

全渠道的业务模式成功把直营、联营、加盟门店进行线上线下一体化打通，实现库存共享，全品牌一盘货，能大大提升货品的周转率，降低库存积压。货品的快速流通必须依赖高效的物流服务，门店寄件涉及到快递、快运、重货、零担等寄件场景，传统单一的物流承运商已经无法满足需求。物流费用分摊也非常复杂，缺乏清晰的物流数据支撑。



支持免解密发货

全渠道的业务体系让线下门店成为零售企业订单履约的重要支点，但线下门店对O2O订单履约效率低、总部难管控，主要原因是由于线上订单信息解密难、线下门店没有一体化的寄收方案，因此，急需一个在系统能力、服务质量、寄送时效、快递成本四者平衡的可覆盖全国的快递解决方案。



最优连锁门店寄件解决方案

运到智能寄件平台受到众多连锁企业的认可，成为目前市面上最优的连锁门店寄件解决方案。



运到智能寄件平台5大价值



职场成长路上的 必备技能 ——总结

◎ 文 / 温俊衡

时光荏苒，2023年上半年已经过去，藉着年中给大家分享一下怎么写总结，进入职场这么多年，我印象较深的一句话是：不管任何工作，哪怕这次你完成得多出色或多糟糕，要学会写总结，哪怕总结很Low；但是，不要怕点评，也不要高估自己，自己有多少斤两自己最清楚不过；重要的是，我们能从总结中发现自己的不足，哪怕是一丁半点，那么也是成长；再者，你总能在总结中更深刻地记住在工作上哪些做得好的或不足的，好的可以分享，不足的就要继续改进；所以请不要吝啬你的总结，因为它会使你成长。

从下棋的人听过一句话“走一步，看三步。”其实，写总结也是一样，看发展、看变化、看准备；那么在工作上，我们也可以用这样的方式去做、去写总结。

第一节，工作回顾也可以叫工作概述，指一段时间内所做的工作，从多方位去罗列、提取总结时间段内所涉及的工作/项目，这里不要怕繁琐，不要觉得小的事件就屏弃掉，能收集起来的都收集起来，归类整理，把突出的业绩着重点出，把失败的问题再次反思，得出结论；如果自己无法梳理出结论，不妨带着问题疑惑去跟别人聊聊，看看别人的看法，毕竟三个臭皮匠赛过诸葛亮，再者也可以采用鱼骨图或是思维导图的方法去追踪原因，这些就是整体工作概述；把整理好的内容进行匹配工作计划，简洁清晰的表达出来，工作概述类不需要太多的数据支撑，主要把完成的项目，得到的改善/收益简要的说明即可。

第二节，就是常说的工作完成情况或者是业绩成果，前面收集整理的工作/项目就可以用上了，这里有个细节，可以分为两类，第一类是突出的工作/项目，第二类是重点工作完成情况；业务现场可以用数据支撑

来体现，最好采用时间轴的方式进行说明，可以用数据表格及图表的方式呈现，数据是最直观的汇报，图表可以直观的看出工作/项目的趋势走向，项目型的可以使用甘特图的方式呈现，工作完成情况可以分维度进行汇报，并不需要把所有内容都挤在一页，这样每一页的PPT给人的感觉都很简洁，要是把所有内容都挤在一页反而会使人的眼花缭乱，抓不住你想汇报的重点。

第三节，不足反思或是得失都可以，主要的是回顾自身不管是工作/项目，还是个人能力等方向的不足，进行总结反思；包括别人的点评、自己直观的都写出来，这里是最考验人的地方，直观的面对自己的不足，虚心接收别人的点评，看到过很多人写的总结，倒是很多人都在这个环节只写好的，失败的、不足的都一句带过，要知道，但凡是需要写总结的时候，不单单只是写，而是要汇报的，其实上级心里很清楚这段时间内你的工作怎么样，如果在这里都藏藏掖掖的，这就使你的上级很被动，哪怕知道你整体的情况是怎么样的，但是从你的藏藏掖掖的汇报里面，也无从下手去帮你纠正纠偏。

最后一节，工作计划，很多人都会在这里进行概括性、虚夸的去写想怎么样怎么样，这里也是很多新手会犯的错误，以为工作计划就是画饼，其实不是，工作计划就像是PDCA循环，承接以往做的不好的，去改善去进步；反观前面提起的“看发展、看变化、看准备”，这些就是计划，现在的发展趋势如何，从趋势的变化里去着手做准备，一句话，计划是要承上启下的。

以上，希望对每个在职场上的你有所启发。

一条心，一起拼 | 技能标兵旅游奖励

◎ 文 / 林静

5月，新亦源东莞电商仓举办2023年第一季度员工技能竞赛，东莞分公司朗洲仓、智谷仓、樟木头仓以及桥头仓等业务部门分别进行现场技能比拼，本赛季吸引了逾百名员工参赛。操作技能比赛分别从作业规范标准、手法、产能等方面进行考评，现场人员在各物流操作环节上动作规范娴熟，展现了员工们出色的技能，更展现出昂扬向上、奋力拼搏的精神面貌。

本次技能竞赛结果最终名列前茅者将获得“技能标兵”称号以及东莞隐贤山庄带薪一日游。

6月30号新亦源东莞电商2023年第一季度优秀员工团建活动如期进行。

大家在晚翠居，体验古代隐士“忠贤德修、寄寓田园”的生活风范，在华夏春秋长廊，感受到历史文化气息，置身于华夏文明的海洋之中。

活动项目精彩多样，大家体验了玻璃桥上喂老虎，



在手臂上喂养小鸟，与孔雀零距离拍照等十多个与动物亲亲体验的互动，还观看了精彩的海狮表演，海狮将上演水中芭蕾霹雳舞、水中套圈、空中飞跃、倒立特技等精彩表演。

在恐龙餐厅享用美味午餐后，大家似乎还没尽兴。

于是团队分组活动，自行选择体验动感机动游乐区项目、游玩水上乐园、观看剧场表演。

在这次活动当中，大家没有了部门、身份之别，尴尬和隔阂也消失了。我们心无旁骛、无所顾忌的玩乐在一起，让大家在紧张的工作之余身心充分放松，彻底缓解工作压力，促进并加深了员工之间的相互了解，增进彼此之间的交流和沟通，更重要的是营造了员工团结凝聚、活跃、奋进的氛围。

“技能标兵”之旅虽然结束，但前进的脚步不能停下。让我们携手同进，一路向前，以更好的状态，更饱满的精力，迎接更大的挑战，创造更多的价值。

“为企业谋发展，为客户谋价值”。我们也期待更多的员工加入到优秀员工队伍中，一起加油！



青春敢闯·逐梦远方 2023新亦源校园招聘补录机会来啦

◎ 文 / 陈燕

新亦源于2023年6月7日上午和6月13日上午，分别出席参加了由广州华南商贸职业学院(白云校区)举办的“第十六届(2023年)实习与就业供需见面会”和广州市工贸技师学院举办的“质量就业‘职’引未来”大型校园招聘会。

两场校园招聘活动都吸引了众多优秀的求职者前来参加。

在校招会上，新亦源展现出我们大好的发展前景和卓越的企业实力，因此也赢得了众多应届生的青睐和认可。





补录机会来啦!

还没来得及现场了解的同学如果有兴趣还能通过文末联系方式找到我们哦!

我们需要像你这样的人才
具有开拓创新和强烈发展意愿的你
保持事业负责和勇于奉献精神的你

运营管培生

工作地点: 广州、东莞、肇庆

岗位职责:

- 1、负责仓储物流的日常工作，确保数据的一致性；
- 2、定期汇总各项物流管理报表，并根据管理报表改进物流运作；
- 3、在工作中及时反馈、解决在跟踪落实过程中存在的各类问题；

题；

- 4、各类商品跟踪及差异处理工作；
- 5、协调物流园内相关工作；
- 6、完成上级交给的其它事务性工作。

岗位要求:

- 1、全日制大学专科及以上学历，专业不限；
- 2、思维敏捷，沟通能力强，具备商品运营、市场拓展、物流等方向发展的潜力；
- 3、熟练使用office办公软件，具有一定的统计及数据分析能力；
- 4、担任过班干部、社团组织负责人或具有社会实践经验者优先；
- 5、认同公司文化，务实、自驱力强；
- 6、不限专业(电子商务、物流专业优先)。

丰厚的福利和薪酬待遇



联系方式

电子简历投递邮箱: pangjiafang@56xyy.com

咨询热线: 02082513081

新亦源 欢迎你~

“直播带岗 一起益企” 新亦源在线直招200+人

◎ 图文 / 陈燕



7月7日，新亦源作为实力企业出席参加了广东省直播带岗助“六稳”佛山专场招聘活动，该活动于佛山国家火炬创新创意园成功举办，活动以直播带岗、线上招聘的形式，架起企业与求职者之间的就业云桥。

直播带岗活动让求职者“身临其境、实时互动”，带领求职者“沉浸式”探岗。本次招聘直播，新亦源招聘需求超200人，欢迎广大求职者咨询选择、投出简历。

关于我们

“新亦源”总部位于广州，诞生于与联网时代的新物流，是国内细分行业物流变革领导者，从创业开始，在国内首创商圈物流定位，目前已经布局了服饰/潮玩/箱包等细分行业物流，服务上百家国内外知名品牌，覆盖万家门店，上亿消费者，实现了全国6000+多城市覆盖。

加入我们 | 招聘岗位

质检组长 10名

要求有较强的服装品控能力和丰富的现场质检团队管理经验，熟悉掌握质检流程及标准；具备较强品质意识，对服装生产工艺质量要求有较强的分析判断处理能力。

QC员工 若干

对来货服装进行抽检，根据类型不同抽取相应比例；针对回货产品进行抽检，从工艺、尺寸、外观、包装、法规等方面判断订单品质是否合格；提报检测合格率进行反馈，上传检测结果，熟练掌握office办公软件及基础电脑操作。

工作地点: 佛山市三水区大塘镇宏盛嘉业

联系电话: 胡小姐(HR) 13534404691

