



商都风云 他们领袖群英

本报记者 赵 巍

大商集团郑州新玛特购物广场有限公司董事长 皇甫立志

在最好的时代里成长

2007 这一年,皇甫立志一直都很忙,这丝毫不让人奇怪,短短一年内,大商在河南签下了六家店,一家已经开业,两家将要开业。不同于大商在初到郑州时那种润物细无声的浸润式战略,今年,“东北虎”在河南现出了“利爪”,昂首阔步地扩张,许多次,皇甫立志在新闻发布会上慷慨陈词,显得踌躇满志、激情四射。12月18日下午,在他宽厚的邻家客厅里,脚踏、温热的他,像宽厚的邻家兄长多过像商业领袖。

“2007年是 大商在河南打基础的一年。”一句平平淡淡的话,皇甫立志这样概括了大商在中原的家情扩张。

他说:“今年,我们迈出了重要的两步。一个是西区的建设路店,这是个集中了百货、家电、超市三种业态的社区型商业,它将会成为同类型商场的模板;还有一个是

将在年内开业的大商新玛特国贸店,在此我们引入了大量一线国际品牌。”

大商新玛特国贸店是皇甫立志在采访中提及最多的,该店早已就制好了布局,集精品百货、超市卖场、家电家居、餐饮娱乐、美容健身、星级影院为一体。“有了这个店,大商将奠定在河南市场的地位。”皇甫立志的期许很高。

1992年,刚从郑州大学毕业的皇甫立志就进入了金博大这个商业项目,投身商业 15年,他认为:“做商业,一要诚信,对政府、对公司、对消费者,对供应商都要讲诚信;二要实在,千万不能浮躁,要脚踏实地,不能图一时的轰轰烈烈,不顾实际利益。”

一个尊崇脚踏实地的商业领袖在 2007 年有信心以如此迅速的步伐扩张,一方面反映了大商这个国内零售企业巨头的强



大,另一方面更是大商对河南市场发展潜力充满信心体现。皇甫立志表示:“5年内,我们希望郑州可以发展到10-15家店面。”语气平和,却掷地有声。



新加坡时计宝(郑州)紫荆山百货公司董事长 张根桦

展望未来明天更美好

问:截止到目前,新加坡时计宝的进驻给紫百带来了哪些变化?

答:对外形象宣传的再提升,对内品牌布局调整的再提高,销售额的大幅攀升,综合实力增强。变化是企业改革的必然结果。

问:从长远来看,这一具有深远意义的变革还将给紫百带来什么?进一步来讲,将给郑州消费市场带来什么影响?

答:紫百增强了市场竞争力,将对郑州市场的发展起到推动作用,促进了郑州市场的繁荣,对国有商业企业的改制起到了提供“范例”的作用。

问:新紫百的三年规划表示,2008年是创新提升年,注重决策的科学性、前瞻性,更

大,另一方面更是大商对河南市场发展潜力充满信心体现。皇甫立志表示:“5年内,我们希望郑州可以发展到10-15家店面。”语气平和,却掷地有声。

对于大商在中原的未来,皇甫立志表示:“前景美丽,任重而道远。这两三年,是大商在河南快速发展的最好机会。”

郑州丹尼斯百货有限公司总经理 蔡英德

一生最爱是百货

在请蔡英德给版面写一行字的时候,他写下了这样一句话:“一生最爱是百货,也终其一生而无悔。”他说:“百货是一个城市的橱窗,代表着时尚和文明,是人民生活水平的缩影,而一个传统商圈的形成更离不开百货商店。”

12月19日上午,蔡英德的办公室里。岁月的沧桑已经在他脸上刻下痕迹,可是似乎一点也没磨灭他的商业激情。蔡英德是地道的台湾人,但自从加盟了丹尼斯后,十九年来的春节他都是在郑州度过的。他对郑州的熟悉程度,言语中清晰可见。

蔡英德说:“2007年对于丹尼斯来说具有特殊的数据意义,可以说,自2006年以来,我们已经开始了稳步发展的进程。”今年,每



一年丹尼斯的销售都会以20%-30%的速度增长,这种发展态势,奠定了丹尼斯的今天。在蔡英德眼里,十年来丹尼斯优势依然明显。十年都不走出河南市场是丹尼斯被业内

郑州百货大楼股份有限公司董事长、总经理 朱赵霞

与时代同行

2004年市委、市政府组织的郑州百货大楼总经理职位全系统公开竞争上岗中,朱赵霞脱颖而出,成为郑州国有商业第一个竞争上岗的大型企业领导者。在任郑百董事长、总经理初期的一年时间里,她带领企业通过整合资源,调整经营定位等一系列改革措施,使经营业绩大幅上升,连续七年销售下滑的局面得到遏制。

与其说朱赵霞是个商人,不如说她更像一名中学教师,她总是和风细雨不失平和,从不疾言厉色行动如风,在商业这个



激流涌动的大潮里温和地坚持着自己的风格。一如她带领下的郑百,50多年的品牌,从形象到品牌都透着强烈的亲和力。尤其是近几年来,郑百这个经典品牌并没有被现代商业的潮流淹没。朱赵霞上任之后,为郑百定位“主题服饰百货,大众时尚生活”,内部重整,传统优势和现代营销相结合,毅然举起郑州二七商圈一个高高仁立的商业旗帜。

河南正弘国际品牌销售有限公司总经理 李宏强

引领时尚生活

李宏强在1997年公司成立之初加入正弘团队,是河南正弘国际品牌销售有限公司培养的新一代职业经理人。在伴随正弘国际名店部壮大的近10年里,李宏强为公司市场定位、业务拓展、品牌推广立下了汗马功劳。在2002年初,李宏强总经理凭借超前的管理理念在河南省内首次推广百货公司绩效考核管理,使正弘百货的管理升级迈出了惊人的一步。李宏强在市场营销运作当中更是善于把握细节、运筹宏观。

2006年,独具慧眼的李宏强更是以独特眼光、魄力实行VIP专属“第六区”,成为河南省精品商业界中谈论的一段佳话,更是开创了市场营销一个新的里程碑;同时,2005年对商场内部品牌及经营模式大胆革新,使商场销售业绩增长了50%,进一步奠定了正弘在河南精品服饰行业的领导者地位。



展望未来,战卉表示:通过2007年上半年度对各项基础工作的提升,河南五星电器即将有新的飞跃、质的变化。2007年底之前稳定提升河南五星电器各卖场综合经营能力及单店运营质量,明年年底实现河南区域门店数量及市场销售份额的大幅提升。

像热爱生活一样热爱超市

对所有喜欢逛街的女士来说,她一定很赞赏河南世纪联华超市有限公司营运总监任琳的这句话:“热爱生活,热爱超市。”任琳是一个热爱生活的人,所以在从百货业跳到超市之后1年半,她已经喜欢上了超市工作。这当然是因为世纪联华。

坐在办公桌后,身后漂亮的花瓶里鲜花正在怒放,办公桌整洁有序,身边是一个超薄的液晶显示器,任琳显得时尚而优雅,如同一个流行偶像。只是在讲起公司的运营时,那种职业的干练才显露无遗。

任琳说:“世纪联华来郑州已经5年了,可以说,一直发展良好。每一家新店开业后都是稳扎稳打,没有负利润运营的店,这在超市竞争激烈的大环境中很是难得。”

对于河南世纪联华而言,2006年是一个多事之秋,先是二七店的被迫关张,后是一场波及面很大的税务风波,虽然后来都平稳度过,但经营之外的事务牵扯了他们太多



精力。2007年初,新任总经理崔海走马上任,迎接他的第一个消息,仍然是一盆凉水,世纪联华新乡店也关张了,但世纪联华发展的决心没受丝毫影响,“2007年,我们的工作中心就是经营。到目前为止,今年年初定下的销售额增加15%的目标已超额完成。今年的四家店营业额超过了去年六家店。”任琳说起时很自豪。

表示,因为施行的是租赁制,世纪联华最为注重品种,一个店里的单品数量可以达到4万种以上,比竞争对手大为领先,甚至是对手的两三倍,“这也是消费者对我们最为满意的地方,可以给他充分的选择空间。”

谈及竞争对手,任琳说:“即使称不上携手共进,起码我们也做到了和平共处。今年,我们和家乐福达成了协议,双方店员可佩戴胸牌到对方店内自由‘采价’。和易初莲花、丹尼斯,我们也有信息沟通渠道。这就有效避免了恶性竞争。”

虽然稳扎稳打再次成为市场主流导向,但2007年,世纪联华在对内加强抓管理的同时,对外则加快了新店选址进程。据介绍,世纪联华大学路长江路店将于1月中旬开业,嵩山路店正在筹备之中。

“到河南世纪联华十年时,我们在郑州的规模将达到8-10家,地位会更加巩固。”任琳说。



河南五星电器有限公司总经理 战卉

用心做事 相信自己

2001年3月战卉进入五星,2005年她调任当时处于下滑的张家港卖场任店长。经过其努力,张家港卖场重新回到市场前列,她因此被评为2005年度五星优秀卖场店长。自2006年9月战卉主持河南分部工作后,完成了五星在郑州北区的战略布局;在勇于创新、坚定拼搏的努力下,2007年促使河南五星电器在系统内持续超额完成销售指标,使河南五星各卖场的销售业绩全线飘红。

展望未来,战卉表示:通过2007年上半年度对各项基础工作的提升,河南五星电器即将有新的飞跃、质的变化。2007年底之前稳定提升河南五星电器各卖场综合经营能力及单店运营质量,明年年底实现河南区域门店数量及市场销售份额的大幅提升。

河南国美电器有限公司总经理 刘昆

迎合需求 赢得市场

刘昆是在2007年7月就任河南国美电器公司总经理的,在任期间,刘昆大力加速在河南的网络布局,相继在新乡、周口、安阳等地开设新卖场,并在郑州成功开设了河南省最大的家电卖场——金成国贸超大旗舰店,使河南国美电器短时间内门店数量上升至20家。他设定的河南国美发展方向进一步填补了河南国美的市场空白。在营销手段上保持以主题化促销活动为主要表现的传统营销方式的同时,加强与供应商的品牌合作,通过差异化营销的优势,做到资源、品牌、规模的最大化,提升销售额。

如今在刘昆的带领下,河南国美已经成为中原家电行业的一面旗帜,国美的市场占有率、客户服务满意度都在大幅度的提升,稳占家电市场的半壁江山。



丹尼斯百货
流·行·时·尚 精·致·生·活
12/21(五)-12/25(二)

12月21日 18:00-24:00
狂欢耶诞购物夜
精选推荐 诸多品牌 超低折扣

特别营业时间
12月21日 9:30-24:00
12月22-25日 9:30-23:00

圣诞嘉年华

百货流行服饰 **6折**起
持VIP卡部分专柜可再享9或9.5折
欢乐耶诞三重好礼缤纷送

欢乐耶诞 满额礼 活动时间:12/21晚18:00-12/24日 活动地点:6F赠奖处

活动期间,当日于百货人民店本馆,3楼累计购物满980元起即可兑换相应档级的欢乐圣诞礼,多买多送。

- 满980元 (当日累计满2382.9元) 保鲜密封保鲜膜
- 满2980元 (当日累计满7182.9元) 格力电水壶
- 满5980元 (当日累计满12382.9元) 深具张床品四件套、格力多功能电火锅、无绳电剃须刀、克玛DVD

欢乐耶诞 卡友回馈礼

- 12/21-12/25活动期间,丹尼斯VIP卡会员持卡至6楼客服中心,减扣卡内相应积分,即可兑换耶诞新年好礼。
- 12/21-12/25日活动期间,丹尼斯VIP卡友凭当日不限金额的发票及小白菜超市贵宾卡可免费获赠锦江之星酒店住宿1晚,凭此券至郑州在业锦江之星连锁酒店免费住宿。
- 12/21-12/25日活动期间,丹尼斯VIP卡友持卡至5楼客服中心,即可延长城市外货退换货时限。(保障期限为2008年1月1日-2月15日春节期间,保质期延为2008元人民币)
- 12/21-12/25日活动期间,丹尼斯VIP卡友持卡至5楼客服中心,即可延长城市外货退换货时限。(保障期限为2008年1月1日-2月15日春节期间,保质期延为2008元人民币)

欢乐耶诞 宾果礼 活动时间:12/21-12/25日 活动地点:6F赠奖处

活动期间,当日于百货人民店本馆,3楼累计购物满600元,即可凭发票及小白菜超市贵宾卡参加宾果宾果游戏,2张(外购专柜特例商品满272.9元),凭随机显示号码赢取相应礼品。

- 龙马虎牛鼠猪 每天设奖
- 圣诞礼券1000元
- 圣诞礼券500元
- 不锈钢咖啡壶套装
- 两手锅
- 保鲜套装
- 家庭日用品1份

100%中奖

11周年庆典
ZHENGHONG Anniversary
正弘国际名店11周年庆典

1997年1月18日至2008年1月18日
正弘国际名店用11年时光“雕琢”了一座城市的尊崇品味
一切辉煌成就已成为这个城市的历史见证

2008年1月18日
在这个震惊世界的年度里
正弘国际名店将摒弃以往的辉煌成就
成为全新奢尚主义领航者
身为奢尚主义的人们进入新概念的奢尚主义世界

特别企划活动
活动时间:19:00-21:00
活动地点:百货人民店活动广场

魔幻圣诞	民乐迎圣诞	锐舞派对	唱响圣诞夜	管弦有约
活动日期: 12/21日	活动日期: 12/22日	活动日期: 12/23日	活动日期: 12/24日	活动日期: 12/25日

地址: 郑州市人民路2号 电话: 66236688 http://www.dennis.com.cn



正弘国际名店客户服务电话: 037166223883
更多正弘资讯请拨打正弘客户服务电话咨询或登陆正弘网站www.zhenghong.com.cn查询