

久有凌云志 今朝振翅飞

专访紫荆山百货管理团队

□晚报记者 祁京/文 吴琳/图

4月1日是“紫百”的第24个生日，也是张根湘任“紫百”总经理的第9个年头。回首“紫百”9年坎坷之路，冷观郑州商界9年沉浮变幻，张根湘仍是言语平平，一句“这个百货大楼有曾经的辉煌，也有惨痛的困境；有改革的阵痛，更有再起的生机”。



回首：我们一直在进步

“2000年1月份我来的时候，紫百和现在相比简直是天壤之别。”紫百副总经理徐振营说，“现在的经营、品牌组合、商场定位都有了很大的变化。”徐振营认为，从过去的百货商场到精品百货，再到虚拟扩张，再到2006年大量知名品牌的引进，“紫百在以张总为首的领导班子的带领下，可

以说是年年新变化。”

徐振营的话绝对不是自卖自夸，如果问郑州人，这些年郑州的哪个商场变化最大，多半人可能都会说是“紫百”。如果一个商场可以改，则很明显地显示出它的领路人的魄力。很难相信一个有着24年国有企业“习惯”的商场能在短的时间内有如此大的改变：从精确的定位，到外部形象；从品牌招商，到管

理、练内功。紫百改变的力度有多大，就说明张根湘的魄力有多大。

周大福、谢瑞麟的珠宝，国际名表劳力士、帝舵、万宝路、长胜、多美、华斯度等国际品牌男装被请进商场；国际一线高尔夫休闲品牌万星威，高档保健品牌东方红也已入驻紫百。屈臣氏还在紫百建立了河南第一个形象店。众多名品让这个老商场焕发出青春活力。

现实：已经找到了方向

“2006年经营最大的不同是更明白了未来的方向，我们已经找到了更具紫荆山百货特色的经营定位，如果说过去我们是在寻求生存，现在则是有了自己的轨道。”紫荆山百货总经理张根湘给了过去的2006年一个简明扼要的概括。

回首“紫百”过去的一

年，张根湘颇有感慨地表示，9年来“紫百”一直是在摸索中改革前行，到了2006年，“紫百”已经通过多年的探索，找到了一条完全属于自己的经营思路。

紫百常务副总经理巩玉梅认为，2006年的紫百贯穿了一种差异化经营思路，她认为，“紫百作为国企转型虽然走在了前面，但是相对于已经被众多现代模式的商场分割的市场来说起步已经是晚了，因此做与其他周边商场的差异化经营，寻其短避其长，可谓紫百煞费苦心的讨巧之举。”因此，“综合种种因素，紫百的‘礼品百货尊贵消费’的定位路线出炉”。

张根湘再次向记者强调了“虚拟扩张”的现实意义。他解释说，“引进品牌、经营品牌不但会让紫百实现虚拟扩张，还会让紫百增强抗风险能力，进一步拓展绩效增长空间。”正是这一战略，让紫百在走出绝境后插上飞翔的翅膀，实现经营业绩稳步增长。

展望：破茧重生在未来

谈到“紫百”的未来，张根湘给记者讲了一个故事：古代的智者对下棋有这样的箴言：善弈者，谋势；不善弈者，谋子。下棋者善于把握“势”，即使失掉一两个子，全局也能补救；不善于谋“势”而谋棋子的人，常常会顾此失彼，最后可能会满盘皆输。

张根湘解释说，做企业就像下棋。对于企业来说，“势”不外乎四种：内势——企业的内在品质，包括产品、环境、服务、价格、资金实力等；外势——企业的公众形象，包括信誉、社会责任、公众认知度等；局势——企业面对的竞争环境；趋势——行业的发展方向。这些“势”共同作用所产生的合力，就是企业长期赖以生存发展的“势力”。他告诉记者，对于“紫百”来说，引入了新的品牌运营管理体制是在谋“外势”，而“内势”则要体现在企业的内部管理中。

2007年，紫百24岁，而张根湘和他的团队也已从容走向稳健、成熟。

紫荆山百货

ZI JING SHAN DEPARTMENT STORE

2F 女性空间

相伴24载
感恩365天

活动时间：3月30日—4月2日

精品女鞋特卖会2—5折

参加品牌：百丽、哈森、星期六、达芙妮、安玛莉、CNE、卡文……

杰克琼斯、ONLY

满额送

淑女屋、自然元素

满300减60

马克华菲(女装)全场8折

宝贝双星6.8—8.8折

华尔思丹5—6折

黛安芬19元起

曼妮芬满200送30 满300送60

桑扶兰满188元送抗菌裤一条

声雨竹会员独家礼

纤春装部分8折

欧妮雅全场9折

斯尔丽全场9折

悦凤会员独享8.5折

红人9.5折

娅奴6—9折

蒲8.5折

桑田布依8.5折

史努比8折(4月1日6折)

百丽8.5折

哈森8.5折

星期六8.5折

达芙妮8折

CNE8.5折

安玛莉8.5折

卡文8.5折

活动详见店堂海报 紫荆山百货保留解释权