



北京华联河南商厦总经理 张晓霞

张晓霞接受采访的时候姿势很特殊，她总是爱把手搭成拱形，支撑在桌子上。据说，保持这个姿势的人，一般都有很强的自我防卫意识。上任一个多月之后，这个北京华联的新任总经理正在和她的团队一起，为着5周年而忙碌着。

张晓霞： 男人中的女人，女人中的男人

晚报记者 祁京/文 见习记者 赵楠/图



“我喜欢逆向思维”

“曾经有一个心理测试说，我的以自我为中心的自信率高到了90%以上，很多时候我是一个生活在自己世界里的人。我喜欢逆向思维，喜欢独特，喜欢与众不同。”张晓霞用这样一段话总结了自己的性格，她认为，正是这样的性格特点，才让她和北京华联一起，得到了郑州消费者的认可，“我们不能说北京华联是一个非常高档的商场，论时尚程度，我们是排在前列的。”

张晓霞的自信来自于做营业部经理的那段经历。2004年，北京华联河南商厦还在亏损状态时，来自北京的管理人员撤离，危机中张晓霞升任营业部经理，从原来负责一个楼层到负责整个商场，从亏到不亏再到赢利，张晓霞走过了那个艰苦的阶段。而无论业界对张晓霞熟悉与否，北京华联剑走偏锋的营销方式背后，其实际操作盘者张晓霞的手法也为郑州商界所叹服。

在成为公司的总经理后，北京华联商厦的很多经销商还是习惯于称呼张晓霞为张经理，这个称呼中，可见张晓霞过去工作基础之扎实，人脉之深。而正是因为这一点，才让她一路拾级而上，成为一个大型商厦的总经理。

“要做一只只有智慧的狼”

对于张晓霞，北京华联前任总经理李和平的评价是：“她是一个很大气的人。执行力强，企业利益看得重，事业心强，‘狼性’足。”而张晓霞则对这样的评价照单全收，她说，自己的确“狼性”足，爱斗，不服输，就连读书时都要求自己次次拿年级第一名。在屡次接受媒体采访的时候，“隐忍”和“坚韧”

这样的词语成为了她使用频率最高的两个。

不熟悉张晓霞的人很难理解这两个词的真正含义，从最基层做起，一路做到总经理，“隐忍”和“坚韧”是最关键的部分，假如没有这些，出生于上世纪70年代的张晓霞何以能在男性唱主角的商业管理层中一枝独秀？“我从最基层到总经理，可能有些人的心

态还没有转化，我可以等待，但这是有期限的，一旦过了这个期限，就是不换心态换脑袋。”谈及内部的调整，张晓霞的话让人感觉到在“隐忍”和“坚韧”之外又多了一丝坚硬。

“李总（李和平）曾经评价说我是‘男人中的女人，女人中的男人’，我挺喜欢这个评价的。所谓‘男人中的女人’是说，相

对于理性思维的男性，我作为女性感性、细腻、坚韧、隐忍的一面也让整个管理团队更有色彩；‘女人中的男人’是说，除了女性特有的感性之外，我身上还有善于分析、理性思维的一面。所以，未来的北京华联要在过去‘狼性’的基础之上，越来越多的做到智慧，要做一只只有智慧的狼。”张晓霞说。

□晚报记者 祁京/文 吴琳/图

近日，香港佻多百货宣布，经过3个多月的重装，他们的精品男装将出现在友谊广场3楼，这也是1997年之后，男装商场第一次亮相郑州友谊广场。而目前在二七广场的商场之内，几乎没有男装商场。

佻多：把精品男装开进二七广场

男装商场再现郑州友谊

佻多百货执行董事施金财介绍说，即将开业的男装商场面积4500平方米，位于郑州友谊广场的3楼，定位于中高端男装。目前，商场的改造已经基本到位，正在进行最后的内部调整，预计9月20日就将正式面向郑州消费者。施金财表示，目前七匹狼、利郎等男装品牌已经纷纷就位，“我们的新商场以男装为主，而且在品牌和款式上都以主流消费为主要目标。”

郑州友谊广场隶属于郑州友谊集团，是在郑州百货公司友谊商店的基础上，于1986年成立的全民所有制国家大二型商业企业，旗下现有8家企业，其中较为知名的当属国际友谊广场。2001年5月，家易家服装量贩进驻国际

友谊广场5楼，经过多年发展之后，成为国内面积最大的羽绒服专业卖场。而此次男装商场的进入，是香港佻多百货收购家易家服装量贩后的一个重大举措。

“近年来，郑州市民的消费水平不断提高，越来越多的消费者开始追求个性化消费和高端消费，所以现代商业或企业的发展不再是单纯卖商品的时代，而是‘卖品牌、卖商品理念’的时代。百货业要‘容光焕发’，品牌化经营是一道必须迈过的坎。”施金财说。他认为，从过去的羽绒服专业卖场转化为多种服装的商场是一次“升级提档”。在这一过程中，他们将对接存的服装品牌实施“优胜劣汰”，重组后的佻多百货将有40%的品牌是其他商场所没有的，而且

每个品牌专柜区的可用空间将会扩大到70平方米，让商户拥有更多的空间展示自己的品牌特色。

收购助力家易家转型

施金财告诉记者，这次的改造不仅是在商场的物业环境、设备配套等方面，同时，还包括管理模式、服务意识等软件设施的建设。“例如我们重组了经营管理团队，引进了一些在百货规划、招商、策划、管理等方面有成功经验的人才。”他认为，从某种意义上说，这次升级调档，是家易家彻底告别旧有模式、向现代百货进军的“拐点”。而家易家的这一转变，则来源于香港佻多百货的收购。

2007年6月，在经过多轮的谈判之后，香港佻多百货正式全资收购家易家服

装量贩，而后商场进入调整和改造阶段。对于和家易家的合作，佻多负责人曾解释说，当2006年3月他们决定对大陆零售业进行投资的时候，发现了家易家，“当时觉得家易家的主营业务和我们很吻合，所以选定了他们”。佻多国际总经理李震说：“我们把中原第一店放在郑州最繁华的地方，和最专业的服装卖场结合，这条路是走对了。”

从一个专业的羽绒服卖场，转型为综合服装卖场，施金财坦言其中的压力非常大：“我们必须做出选择，是维持在目前这样一个最大的专业卖场，还是突破创新。”他认为，虽然转型意味着放弃现有的既得利润，但从竞争的角度考虑，为了公司发展的某个阶段，牺牲利润，换取企业的成长和生存发展空间，也是最有



效的一种方法。

最终，施金财选择了转型，在坚持其优势羽绒服卖场的的基础上，以男装为先导，逐步打造出一个以中高端服装消费为主的商场。

商务运动休闲开始结合

施金财分析了近期男装市场将要出现的趋势变化，他指出，运动、牛仔系列已将成为消费的重点，休闲将大行其道。为此，佻多男装的调整将把商务休闲和运动休闲作为重点来打造，这也是男装消费市场变化的一个趋势。

据介绍，目前正在筹备

开业中的佻多百货商场调整计划已清晰，货品结构调整被放到第一位，除了色彩调整、价格调整、布局调整外，对货品调整的力度是最大的。佻多将加大对新品牌的筛选、邀请、引进、加大个性化品牌，对各部门将按照市场变化来做适时调整。此外，另一个重点是对销售人员的培训，为提高销售人员的素质，会在销售心理、服装面料、流行趋势等方面，做一个全方位的培训。“有好的产品，没有好的操作人员，同样不能做好市场。”施金财说到未来的计划时，脸上露出了严肃但轻松的笑容。

通通有家电通讯IT

家电通讯IT

一次投入，多重回报！本栏目信息在通通有DM广告、商都招商网www.zhaoshangcn.com免费发布，效果就是不同！ 广告服务电话：63399000 67655128
地址：紫荆山路与商城路交叉口金成国贸大厦1610室 陇海西路80号 晚报大厦一楼西大厅 传真：63396000 67655048

哈佛电动车——来自美国的品牌

哈佛电动车风靡苏、浙、鲁、冀、皖等地区，首登郑州市场，特举行**开业优惠**

月活动，优良品质，超低的

价格奉献给广大消费者。**哈佛科技 天能电池**



豪华款全场特价
厂家直销

品牌	原价	特价
世纪凌鹰	2800	2188
万华600	2900	2288
红旗	2900	2388
爱博士	3000	2388
小帅哥	3000	2488
大富豪	3100	2488
东摩760	3100	2488
(带音响)		
大霸王	3200	2588
大绵羊	3300	2688

地址：京广路电动车精品城北门入口，电话：66653333



我的睡眠 我做主
我要舒适睡眠，
我选格力卧室空调！

GREE 格力



- 超静音设计，让您安然入睡
- 高效节能，省电、省钱又实惠
- 静音换气，确保空气清新健康
- 三种睡眠模式，您可以设计最适合自己的睡眠温度
- 三种靓丽面板，随您选择

珠海格力电器股份有限公司

服务热线：0371-66342039

精品空调 格力制造