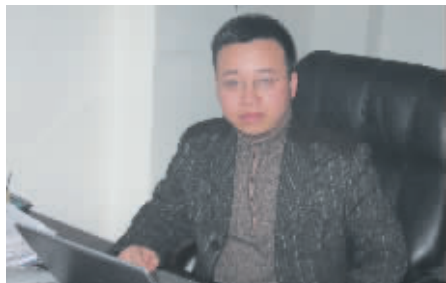


# 庞海涛 领军好易家建材商场

一盏台灯,一台电热风扇,一套桌椅,就构成了郑州好易家建材装饰商场总经理庞海涛的整个办公空间,这里简单而又拥挤,但这里是中原第一家建材装饰商场的核心决策地,每天新的探索在这里开始,我们的采访就在这里展开。 晚报记者 樊无敌 师红涛



郑州好易家建材装饰商场总经理 庞海涛

## 记者手记

作为一名职业经理人,庞海涛对自己有着明确的定位。商场成立前他就说:“如果将来做超市或者商场我就参与。”现在一年多过去了,商户一天比一天多,深深爱上好易家的他动情地说:“现在我终于找到了可供自己发挥的舞台。”

“我就是个发动机,飞机因为有了好的发动机才能飞得更远更高,但再好的发动机也只是飞机的一部分,永远也不可能成为飞机。”谈及未来的发展,庞海涛说:“作为职业经理人的我就是一台发动机,但我这台发动机要不断革新,让飞机不断获取新的动力,这也许就是职业经理人能够长期生存发展的原因,也是我努力的方向吧。”

## 梦想从商 多次职业转身

庞海涛的大学对很多人来说是很羡慕的,这不仅因为他学习成绩优异,而是他也是国家包分配最后一届大学生中的一员。“数年前,国家对大学毕业生不再包分配,2000年毕业的我很幸运地赶上国家分配的末班车,因此我一直都没有为工作的事情发愁,大学生活过得轻松而快乐。”回忆人生中最美好的那段时光,毕业自信阳师范学院市场营销专业的庞海涛流露出些许甜蜜。

大学毕业时,农村老家的

亲友都希望庞海涛能服从国家分配,有个‘编制内’的稳定工作。但从小学到大学毕业都没有离开过信阳的他,特别渴望看看外面的世界。

刚到郑州,一切对于庞海涛来说都是陌生的,所以最初的日子特别艰难。然而,生活永远不会放弃努力上进的人,一年后,庞海涛成为了一家房地产公司的销售经理助理。不喜欢那种一眼就可以把一年生活看到底的他,很快放弃了那份平稳而又有前景的工作。“我的梦

想是从从事商业生活。”庞海涛讲。

在银基商贸城工作的那段时间对庞海涛是富有挑战性的,也让庞海涛的个人能力提升非常快。“那时,我们公司代理8个品牌的服装,作为供货商,我天天跟着老板跑商场,在参与的过程中,我慢慢地了解了商场的运作模式,郑州第一家做反季节销售的服装品牌是南极人羽绒服,我们公司代理的龙达羽绒服是第二家搞反季节销售的。当时把地点放在了嵩山路丹尼斯

店,平时每月能卖一万元都很难,由于策划得好,我们开创了连续一个月每天销售15万元以上的销售业绩。从那时我就相信一句话,消费可能性可以创造。”庞海涛讲到此处,非常激动。

为了进一步锻炼自己,庞海涛又到了家世界做采购经理。从商场供货商人,到商场采购,这两个不同角色的转换,让庞海涛对商场操作的各个流程有了更深层次的理解,也为他更好的操盘好易家奠定了坚实的基础。

## 转换经营模式 建材消费可以尊贵如百货

“在郑州,各类建材超市、卖场有很多,但作为建材装饰商场,好易家是中原第一家。”庞海涛介绍说,2007年下半年,随着红星·美凯龙等建材商场入驻郑州,建材行业的竞争显得异常激烈,业内外在对建材的经营模式进行更多的思考后认为:一向视为灰头土脸的建材消费,也可以如百货一样尊贵。

“如今的消费者除了关

注产品本身,也更加关注购物的环境与享受。早在2006年11月,好易家就前瞻性地提出并实践了建材商场的模式。”作为中原首家建材装饰商场倡导者的庞海涛颇有几分自豪地告诉记者:“为顾客提供尊贵如百货的建材服务”是好易家的口号,好易家商场内明确规定了销售方式标准、价格空间标准甚至情景式商品

展示方式和空间的标准,对商品自身的材质、功能和使用注意事项进行公开标注,让商品附加价值完美体现。”

“好易家每天都有新的变化。”商户张先生如此评价,很多进步都和客户息息相关,比如好易家在十六大建材业种万余种商品的基础上,又特别强化了板材区。好易家将在年底前实行扩建,面

积至少比现在大一倍。

“要让消费者信任好易家,只有这样商户才能赚到钱,商户赚到钱才能使好易家得到更大的发展,才能对得起老板的信任。”说到这里,庞海涛耸了耸肩,他说:“每天都处在十字路口的我,感到肩头的担子很重,我必须努力工作,让大家通过好易家建材装饰商场这个平台都能实现自己的梦想。”

# 好易家建材装饰商场

杜绝虚假促销  
所有商品  
全市最低价

## 元旦快乐

### 征集“全家福”

活动要求:

凡在2007年12月28日至2008年1月2日之间在好易家购买商品的顾客,可持购物凭证于2008年1月3日上午11:00到商场登记参加抽奖,抽奖产生的前三名幸运顾客,可携带家属(限三名)免费到滑雪胜地,度温馨周末,并有精美礼品相送。(具体情况见店内海报,最终解释权归好易家建材装饰商场所有)