



有请当事人之三

张淑云:称得上是郑州商界的元老级人物,作为郑州华联商厦的总经理,她在郑州华联总... 张淑云:称得上是郑州商界的元老级人物,作为郑州华联商厦的总经理,她在郑州华联总... 张淑云:称得上是郑州商界的元老级人物,作为郑州华联商厦的总经理,她在郑州华联总...

郑州华联:飞腾路

有过困顿:没有1分钱,却盖了一栋大楼,这栋楼一度成为郑州的标志性建筑。

有过骄傲:它的开业真正引燃了郑州第一次商战的战火。

有过辉煌:曾经连续5年获得全国零售企业百强称号。

近年来,张淑云很少接受采访,郑州华联的企业改制牵扯了她的很大精力,在没有改制成功之前,她不想谈过多的事情。

一曲高歌 追溯商战

郑州华联商厦是1990年开业的。在第一次商战的主角中,郑州华联商厦是最后一个登场亮相的。张淑云说:“因为我们是最后一家开业的,所以大家的目光都盯在了我们身上。”

十几年后的今天回想起来当时的盛况,张淑云依然是激动不已。“对于郑州华联商厦的开业,亚细亚商场是比较理智的,他们没有举办针对性的活动,还给我们送来了庆贺的匾额。”

一个事例佐证了当时的商场人气。一个学校的老师带着一班学生到郑州华联商厦参观,事后要求每个学生写出一篇作文,为了形...

容商场人多拥挤,其中一个学生的作文中出现了这样一句话:“从楼上往下看,商场里的人就像一锅煮熟的小米粥。”

曲终人散,繁华散尽,商战的余晖映照英雄的背影。在张淑云看来,第一次商战失败的原因归结于两点:第一就是在当时其他地方都在进行商业企业体制改革,实行强强联合的时候,郑州的商业没有跨出这一步;第二是企业的资金链断裂,当然各个企业还有自身不同的具体原因。

缔造不朽的商业传奇,多年之后,第一次商战已经成为经典的商业案例。张淑云认为,第一次商战的意义远非如此,它对于郑州来说是功不可没的。首先是提升了郑州在全国的知名度,为郑州找准了商贸城的定位。其次提高和促进了郑州商业的服务和竞争水平,为以后的繁荣局面奠定了坚实基础。

轻装上阵 二次创业

郑州第一次商战的喧嚣从1997年在人们的视野中渐去渐远,而郑州华联仍然像一列火车呼啸向前,一直到1999年,郑州华联商厦还保持赢利状态。

1999年下半年到2000年,郑州华联有9个网点被拆迁,这9个网点大多是赢利状况良好的品牌专卖店。张淑云毫不讳言,从2000年开始,郑州华联商厦开始亏损。2001年是...

最困难的一年。看天吃饭终究不是长久之计,随着2003年二七广场廊桥改造,郑州华联商厦又开始郁郁寡欢。

2004年,郑州华联开始企业改制。张淑云说:“我们郑州华联的改制坚持一个原则,就是大家的问题大家办,改制方案拿出来,全体职工进行讨论,我们一共讨论了10个月的时间。改制过程中,我们实行两个自愿:职工自愿选择离开或者留下,留下的自愿选择入股或者不入股。选择离开的人我们安排好,选择留下的人要让他们过好。”

张淑云在改制期间经受了极大的压力和艰辛,但这些她都不愿过多提起。作为郑州零售企业自己完成改制的企业,郑州华联商厦是唯一一家,这令张淑云颇为自豪。

郑州华联商厦2006年上缴利税61.3万元,2007年上缴利税86.2万元,今年上半年上缴利税超过138万元。从2006年开始,职工工资以每年25%的速度递增,现在职工工资最低也是1000元。去年企业开始扭亏为盈,盈利9.2万元,今年上半年的净利润为16万多元,有望突破100万元。张淑云希望通过这些数据展现郑州华联商厦的潜力和后劲。

她在谈到第一次商战和今后的发展时,都在说同一句话,“笑到最后,才笑得最好看。”

的确,第一次商战,她笑到了最后;今后发展,我们拭目以待!

华日家居 名品家具联动销售

在华日家居,精品生活不仅仅实现于家居的观感或美丽外表,更实现于自然和谐、家居人文的交相辉映。华日家居不仅仅是一处优美、宁静、舒适与尊贵的上品场所,更是主人心灵的栖息所。在这里,容身于自然,身心恬适淡定、心灵由此生发从容、头脑由此沉淀智慧、血脉由此涌动激情。享受物质与精神生活消费的双重礼遇,致力于创造清新绿色生活氛围,触发人们对自然与朴实的向往。华日家居的多样化、开放性、创新的设计思想及其浑厚的文化,一直以来颇受众人喜爱与追求。从现代风格到欧美风格,从简单到繁杂、从整体到局部,从简单自然到精细雕琢,都给人深刻的印象。一方面保留了材质、色彩的本质风韵,一方面感受深厚的中华文化底蕴,最关键体现了消费者自身的价值和艺术品位。

华日家居现在有数位优秀的家居设计师在现场为业主提供详细的家装方案,为郑州市追求高品质的生活和独具文化品位家居的人们提供了一个绝佳的家装选择,华日家居专业的生产、领先的设计、严苛的质量服务标准,使得华日家居——获得国家权威机构关于品牌、品质、服务、环保等领域的最高认证荣誉:“中国驰名商标”、“中国名牌”、“中国环境标志”、“国家免检产品”、“政府采购指定环保产品”。而且自1995年起连续13年被国家家具质量监督检验中心确定为“A”级产品,在木制家具行业独领风骚。

黄金八月,作为国内家具业的龙头——华日家居在这举国上下欢庆的月份里,世界各国人们瞩目的月份里,倾情推出主题为“庆盛会 满4000送1500”的活动,这次活动以郑州华日为中心横跨中原地区和西部地区,4个省,17个城市,在同一时间推出这个活动,首次在国内大范围地掀起了强劲的“中西部集团联动采购大会”。该活动主要内容包括购华日家居达4000元以上,均可获得价值1500元的指定华日家具;月底有抽奖活动,一等奖价值17800元“海尔”法式对开冰箱一台,二等奖价值5980元“格力”立式空调一台,三等奖价值580元“飞利浦”吸尘器一台;四等奖精美家居用品一件(价值20元),活动期间,所有参加抽奖客户均可获得。

晚报记者 许琳琦 吴绍超

SUNING 苏宁电器 至真至诚 阳光服务 Sincere and genuine, Sunny Service 24小时全国统一服务热线:4008-365-365 www.cnsuning.com 赢在08 苏宁电器八月全品盛会盛大开幕 Wide Selection, Full Satisfaction Everyone wins in 2008 苏宁电器八月全品盛会盛大开幕 九级大礼买就送 苏宁夺金计划 7个《2008赛事直播广场》全市开通 更好服务 家电志愿者 激情八月 苏宁电器形象代言人 潘玮柏 苏宁电器形象代言人 孙俪