

“中原家居人物志”系列报道

张双来:要做中原光明使者

他努力方向是将新金泰成打造成中国中部灯饰第一城,而目前张双来的追求是成为中原地区的“光明使者”。



郑州花园北路新金泰成灯饰广场总经理 张双来

创业:人生的三句话哲学

从学生转变成商人,张双来说,人生就是三句话:第一句,让人家接收你;第二句,让人家喜欢你;第三句话更重要,让人家离不开你。从此,他开始在商海里小试牛刀了。

上个世纪九十年代初,还是一名治安员的张双来,参加了联合创建郑州汽车城的开发工作,很快成了负责人之一。当时,这座位于郑州市大学路的汽车城招商工作进展的非常顺利,短短一年多时间,便在全国同行业中小有名气,一大批目前活跃在省内的商业人士,都是在当年的汽车城里摸爬滚打出来的。

谈起这一段经历,张双来很感激那个时代

人们的激情与干劲儿,“创业初期,人人怀揣梦想,为实现这个梦想,大家都很单纯而又相互关照,那是一个美丽的年代,我也从一个学生身份转到了商界,成了一名商人。”角色的转换促使张双来做人的准则得到了升华,他说,“人生就是三句话,第一句,让人家接收你;第二句,让人家喜欢你;第三句话更重要,让人家离不开你。”

了解并熟悉张双来的人,对这三句“真经”

是深刻领悟的。首先汽车城接受了他,在他负责期间,才有了飞跃发展;其次,因为让人喜欢,才有了一大批商界精英与他不离不弃;因为让人家离不开,以至于当花园北路某建材市场数十万余平方米建筑门面房招商受阻时,他们搬来张双来“救市”,张双来振臂一呼,商户们纷纷入驻,打造出了目前这个热气腾腾的新金泰成灯饰广场。

发展:自我约束的管理模式

张双来的管理模式得到了各界部门的认可,并取得了巨大成功。张双来管理理念的核心是把好商品质量关,实行商品质量自我约束机制。

当时的灯饰市场全集中在大学路一带,路面拥挤,车辆通行不畅,张双来与另一位“带头大哥”孟铁成一合计,既然大学路灯饰一条街远远适应不了发展的需要,何不将商家集中起来,搞一个区域,让购物者足不出户就能买到名优灯饰产品。于是,借着城市改造和市政府打通淮河路的契机,投资近亿元人民币,建起了占地近亩的金泰成灯饰广场,并成立了郑州金泰成实业有限公司。

这一年是1997年。张双来投身灯饰行业的抱负由此徐徐展开。

首先,为让金泰成灯饰广场的管理起点高,他要求,所聘人员一律大专以上学历,市场配套有大型仓储、运输车队、商住娱乐、金融、商务服

务中心,整个市场实行全封闭现代化管理,市场云集了来自福建、广东、浙江、江苏等省、市著名生产厂家和德国西门子、美国GE照明等国际知名品牌,年销售额近10亿元人民币。除本省外,辐射周边河北、山西、陕西、山东、湖北、安徽等省,是目前国内规模最大、档次最高、品种最全的灯饰专业批发市场,也是目前唯一一家国家级灯饰专业批发市场。

随后,郑州又有两家竞争对手相继“杀”了进来,在郑州大型灯饰零售及批发业形成三足鼎立之势。张双来渴求更多的管理知识,以应对错综复杂的竞争态势。于是,他参加了省直电大工商管理学习,并取得了本科学历证书。也就是在这一年,金泰成实业公司创办了南阳、

洛阳两地金泰成灯饰广场。张双来的管理才能很快被上级认可,并被任命为主管后,又随即派他创办远在重庆的金泰成灯饰广场。

在这段时间,张双来的管理模式得到了各界部门的认可,并取得了巨大成功。张双来告诉记者,他的管理理念的核心是把好商品质量关,实行商品质量自我约束机制。邀请郑州市、区两级质量技术监督部门在市场内设立技术监督机构,加大打击假冒伪劣产品力度,强化售后服务,完善购物环境,建立信息网络系统,使传统落后的交易方式向电子商务过渡,以人为本,顺应潮流。正是遵循着这一管理理念,张双来成功地将在郑州金泰成管理方式“复制”到了重庆、洛阳、南阳,使“金泰成”熠熠生辉。

突破:想要的不仅仅是多卖灯

卖灯的就是想多卖灯,很少有人想到灯饰文化,然而,张双来却把文化做了出来,并获取了不俗的回报。

2007年初,张双来成了众人追捧的对象,他的成就,也一时成了商界“神话”,被人称颂。然而,他并没有止步不前,满足现状,因为在他的商业帝国版图上,还有着更大的“圈地盘”。

当时,郑州北区的某建材市场在多数人并不看好的情况下,张双来表示,随着郑州市区的东推北进,花园北路一定会大力发展,于是,公司果断接收了这个大市场,名字就叫“郑州花园北路新金泰成灯饰广场”。大旗一立,响

应者众,在短时间内,建筑面积数十万平方米的偌大市场,几百个门店竟全部被入驻,迎来了一个开门红。

随后,张双来开始以文化为利器,以实力做后盾。就在同年,举办了中原灯饰博览会暨绿色照明技术论坛。中国照明学会、中国照明电器协会的理事长也同时到会祝贺。两位照明领域的“掌门人”对新金泰成灯饰广场的“大手笔”表示震惊,地处中原的新金泰成灯饰广

场,居然有这样的大动作,实出意料。

这样的“意料”还在接二连三出现。随后,中国中原灯饰文化节、亚洲超级模特河南赛区总决赛、“舞动中原”大型海选、“花好月圆闹中秋”电视晚会等活动好戏连台,引来了省会电视台、报纸、电台等多家主流媒体的竞相报道,一时间,郑州花园北路的新金泰成灯饰广场不仅成了业内人士议论的话题,更是普通消费者购买灯饰的又一好去处。

坚守:不离不弃的文化情缘

在郑州花园北路新金泰成,类似小南这样心态的商户还不少,他们跟定了张双来,不论发生什么事,总是不离不弃。

商户小南是位温州人,15年前来郑州发展,是张双来早期客户之一,后随同张双来远征重庆。他经营的产品属知名品牌,凭着对张双来多年的了解和信任,在金泰成灯饰广场提供的各项优惠政策及自己的努力下,小南的生意做得风生水起,有滋有味。随着张双来开辟花园北路新金泰成,小南又举家从重庆迁来郑州,在新金泰成“安营扎寨”,代理了两家的品牌,跟着张双来在郑州继续打拼。小南说:“我看重的是张双来的人品,和

他经商的智慧,跟着他一定能成功。”

在郑州花园北路新金泰成,类似小南这样心态的商户还不少。他们跟定了张双来,不论发生什么事,总是不离不弃。在目前全球经济不景气,家居行业也遭遇发展挫折,家居商家举步维艰,新金泰成的老商户不仅没有离开,而且市场内加盖的一排排门面房又销售一空,每天上门租房的人不断,一派商家眼中的旺铺景象。

问及原因,张双来淡淡一笑,解释说:“这是

一种情感,一种缘分,也是一种文化的力量,企业文化的魂‘勾’住了他们。”

如果说2007年张双来收获的是新农村建设先进个人、河南照明学会理事兼副秘书长等荣誉的话,那么,2008年他更加务实,5月份,他带领员工捐钱捐物,农村孤寡老人又是他的帮扶对象。

张双来的努力方向是将新金泰成打造成中国中部灯饰第一城,而目前他的追求是成为中原地区的“光明使者”。

记者手记

在采访到张双来之前,想象中的他是严肃、寡言、不易接近,在短暂的采访中发现,眼前的张双来,态度谦恭、平易近人,谈笑风生中透着老成。

对于商人张双来说,他是成功的。三句话的处世哲学让张双来拥有一群商界精英与他不离不弃,实行商品质量自我约束机制赢得顾客“上帝”的青睐。张双来将此归结为“一种情感,一种缘分,一种文化的力量”。

用心做产品、用心做企业,实实在在,稳步发展是十余年来金泰成灯饰的真实写照。爱心、善心、专心来形容为人低调的总经理张双来是恰如其分的。

成为中原地区的“光明使者”是张双来的追求,人生追求是一个人一辈子的奋斗目标,相信拥有情感、缘分以及文化力量的张双来,这个目标很快将会实现。



集灯饰、门业、五金、陶瓷一站式购物于一体的郑州花园北路新金泰成灯饰广场