

见到巩玉梅是3月3日下午4时,她刚刚从位于西郊的嵩山饭店回到紫荆山百货。

“这两天会议太忙,趁中场休息时间,赶紧回到公司处理一下事情。”作为郑州市第十二、十三届人大代表,巩玉梅在这次人大会议上共提出金融危机下商业如何寻找机会和如何完善社会卫生医疗建设等三条议案,就在记者采访时,还有电话一个接一个地催促她回去参加分组讨论。面对这个面容端庄、举止娴静、谈吐谦和的妩媚女人,无论如何也看不到“女强人”的刚强线条,但她的确很忙。她说:“我这些年运气特别好,总有贵人相助,紫荆山百货这些年之所以越走越好,是公司员工一起托起来的。” 晚报记者 樊无敌 陈静 文/图

巩玉梅:女人花开

责任成就事业

1983年,还不到20岁的巩玉梅走进了紫荆山百货大楼七尺柜台。“上班没几年我就评为一商系统的先进,并作为先进模范代表参加一商局举办的全市一商系统会议。”巩玉梅说:“第一次站在近千人的‘舞台’上发言,内心非常激动,那时才20岁多一点,是带着一种‘初生牛犊不怕虎’的精神在激情澎湃地发言,而直到今天,我还保持着非常旺盛的工作激情。”

幸运不可能总是垂青于巩玉梅一个人,她之所以能够做到几十年一帆风顺,从一名普通营业员到组长、团委书记、部门经理、副总经理、总经理、总经理兼党委书记,一步一个脚印,并扎实地走到现在,是什么支撑着她在激烈的商业竞争中不畏艰难、奋勇拼搏,保持对工作的激情。

“上班一两年后就发现知识的匮乏,所以在1985年到1995年的10年间,我拼了命地学习,正是这十年的学习为日后的发展奠定了基础。”现在巩玉梅已经拥有首都对外经济贸易大学的研究生学位了。巩玉梅对记者说:“但这些都还不够,还有做人的骨气、坚定的信念、沉沉的责任。”

骨气来自对人生事业的不懈追求。“我

不管什么时候来,总是看见巩玉梅忙碌的身影,运筹品牌经营思路,策划营销活动,认真巡视卖场……每次调整营业布局,她都坚持到最后才回家,每次遇到企业重大营销活动,她总是站在最前线。”说起巩玉梅,品牌代理商董先生带着几分感慨对记者说:“正是她这种甘为人先的精神赢得了大家的尊敬,而大家的支持又使其在快乐中成就了今天的她。”

信念来自她对商业的无限热爱和乐观勇敢的态度。尽管近年来国内外众多知名企业先后入郑,市场竞争进入白热化,但任何困难都没有动摇她对企业发展的信心。从1998年起,紫百大楼陷入经营困境,到现在几经改制,再度站稳市场脚跟,靠的就是坚若磐石的信念和不畏险阻的精神。

责任成就了她事业和家庭的双重幸福。她常说,做人要有责任心,要有博爱心。对责任的深刻理解和为她赢得了社会的褒奖和家庭的幸福。面对市劳动模范、省三八红旗手、全国商业服务业巾帼建功标兵、中国经济优秀人物等多项荣誉,乱花渐欲迷人眼,熙来攘往间,多少人迷失,茫然无向,但巩玉梅依然淡淡地笑着,把玩着面前的一只空杯子说:“成功已然过去,一切又重新出发,我就是这只杯子,空的。”



享受花开的声音

我们的采访继续着,巩玉梅神采飞扬,谈锋甚健,话题涉及企业管理和金融危机、巷间民生,甚至女人美容、如何养儿育女经营家庭。

那你如何做到家庭和事业两不误?“人们常说,没有事业的女人是独立的,没有家庭的女人是完美的。”巩玉梅说:“不少人一想起事业比较成功的女人,就会和家庭不幸福联系在一起,但我的家庭很幸福。鲁迅先生说过:‘时间犹如海绵里的水,只要你愿意挤还是有的。’所以无论在单位多忙,回到家我还是要尽到一个妻子和母亲的责任。”

“对孩子的教育我就是顺其自然,许多家长都爱给孩子报很多学习班,但我从来不这么做,但如果是孩子自己选择的班,我坚决支持,并要她做出保证,自己选择的就应该做好,现在女儿在大学学的是金融管理专业,表现得非常好。”谈起自己的女儿,一种母亲的自豪感悄然出现在巩玉梅的脸上。

“我是一名土生土长的郑州人,人生虽然

谈不上成功,但我的人生是快乐的。”作为一名事业有成、家庭和和睦睦的才智达人,谈及自己的人生,巩玉梅说:“我的童年是快乐的,学生时代在平静而舒缓中度过,记得一次上课时,看见老师戴了一块非常漂亮的手表,当时我非常羡慕,可能是女人喜爱饰物的天性,那时我最大梦想就是自己什么时间能拥有一块这么漂亮的手表。现在在商场工作,经常能给人带去这样的美丽,我很幸福。”

一个人能够从事着一份自己喜欢的工作,这就是快乐的人生;一个人如果能够在自己喜欢的岗位上做出一番成绩,就是成功的人生。如巩玉梅,不仅从事着快乐的工作,还成功经营着自己的事业和家庭,无疑是令人羡慕的人。

采访即将结束的时候,忽然想起鲍伯·迪伦歌里的一句话:“一个男人要走多远的路,才能成为真正的男人。”而对于巩玉梅本人,她似乎在告诉周围:一个女人,要走多远的路,才能找到自己。女人花开,享受的是一个过程,更享受的是花开的声音。

自《第一商业》“侃侃三人行”开设以来,受到众多读者的关注。该栏目每期邀请商业从业人员、相关专家和消费者代表(或供应商代表)三方,各抒己见,碰撞观点。如果你有话要说,可以报名参加嘉宾的选拔,主持人电话13598800787或通过电子邮箱zwbll@zmail.com及QQ453684845留言。

女性势力左右消费潮流?



嘉宾:

河南省商业协会会长 张慧玉



嘉宾:

河南大商新玛特郑州总店副总经理 李钦



嘉宾:

郑州梦舒服饰有限公司客服经理 张丽媛

女性是家庭消费的主力,也是社会消费的重要环节。女性消费市场是一个潜力极大的广阔市场。女性庞大的人口基数和对时尚的不懈追求保证了这个市场的巨大容量。随着女性收入的增加,消费规模的升级,地位的提高,女性消费品市场呈现大幅增长。在三八妇女节来临之际,“侃侃三人行”选取女性消费作为话题,邀请行业专家、百货商场、消费者三方代表共同探讨女性消费的现状和特点,寻求社会消费心理的发展变化趋势,以期对百货业的商品结构设置和营销活动组织提供借鉴和参考。

现状:占据主导地位

主持人:在你看来,女性消费在百货商场的销售中占据什么样的位置?女性消费的发展现状是什么样的?

张慧玉:随着河南经济的发展和女性地位的提升,女性参与社会活动的程度越来越高,女性消费在社会消费总量中占据的比重也在增加。她们不仅是女性专用品的购买者,也是家庭消费品的主要购买者,在家庭消费中起到至关重要的作用。女性特别是中青年女性,在家庭中充当女儿、妻子、母亲等多种角色。因而往往成为许多儿童用品、老人用品、男性用品的购买者。另外,女性的经济独立性和经济地位也在逐步提高,这使其在消费领域的自主

权和影响力越来越大,由此可见,女性消费市场的潜力依然很大。

李钦:大商新玛特郑州总店的楼层超过二分之一的面积是经营女性商品的;在500多个商品品牌中,有三分之二的品牌为女性商品品牌;在商场的销售收入中,有60%~70%的份额是由女性消费者贡献的。这些数字能够说明问题,女性消费在百货商场的消费中占据着重要位置。

张丽媛:现在很多女性的消费已从满足温饱变为体现生活品质,尤其是在服装方面,女性更是引领时尚、引领潮流的主力军,对品牌和时尚的追求已经向更高层次转变。

特点:注重消费体验

主持人:受心理方面的影响,女性在消费方面有着自己独有的特点。你如何看待女性消费的特点?

李钦:随着社会的进步,女性消费也是在不断变化的。如今的女性更加注重购物环境和购物体验,对商场的布局、背景音乐,甚至气味都有自己的偏好,她们喜欢舒服的购物体验;相对于男性而言,女性更重视购物的过程和乐趣;女性消费者对品牌的认知程度也在提升,她们对品牌的需求更为突出;女性消费者还非常注重实惠,通常对各种各样的营销活动比较关注。

张慧玉:女性占中国人口的一半,这个庞



主持人 冯刘克/文
晚报记者 赵楠/图

对策:加强沟通互动

主持人:针对女性消费的现状和特点,你对百货商场开展的营销活动有什么样的看法?

张丽媛:冲动型消费在女性身上表现得淋漓尽致,所以在节日期间,大力度的营销活动常常会带来女性集中消费的增加。

张慧玉:我有一个想法,就是通过媒体、协会和百货商场的共同努力,针对不同层次的消费人群,建立一个女性消费的沙龙,引导女性消费,传递女性消费的潮流和信息。另外,百货商场还可以借鉴发达国家的做法,对女性消费进行跟踪服务。比如针对怀孕妇女,可以进行深入了解,适时提供孕装、奶粉、童装、婴幼儿用品等商品。现代社会的知识女性增多,互联网发展完备,这带来新的消费趋势,网上购物成为一种潮流,百货商场也可以考虑提供新的消费渠道。

李钦:我们非常注重与消费者的沟通和互动,这主要体现在会员制上。郑州传统的会员制比较落后,仅仅停留在办会员卡、积分和优惠方面,我们的会员制在兼顾积分和优惠之外,更注重与消费者建立更紧密的关系,进行无障碍的交流,通过讲座、聚会等形式回馈会员,并收集消费者的反馈信息以更多了解女性的需求,更好地满足她们。