

# 峥嵘2009 华联人的时尚征程

有耐力,有冲劲,能自主,能自立,这是北京华联河南商厦总经理张晓霞对于这个团队的评价。2009年,危机中北京华联既要保市场份额,又要控制成本,这无疑将一道难题横亘在这个团队面前。发挥智慧,绽放激情,这个团队没有在困难面前却步,如今一年行至岁末,盘点行囊,收获颇多。张晓霞把这一年经历的困难当作磨难,“无论是对一个企业,还是对一个人来说,如果在他成长的道路上多经历些磨难,那么就将在更远的路上再次经历磨难和危机的时候,他就会变得百毒不侵。”

本报记者 冯刘克 白贺/文 赵楠/图



张晓霞

## 一半海水 一半火焰 北京华联河南商厦总经理 张晓霞

就像海水一样,张晓霞对自己的女儿有着宁静深沉的爱;就像火焰一样,张晓霞对商业工作有着炽热激情的爱。2009年,张晓霞的世界一半海水,一半火焰。

“我的角色今年有了一个改变,以前在家里是妻子,享受着爱与被爱的快乐,而今年女儿的降生让我多了一重母亲的身份,在这个角色中,我更多地是施爱。”一提起女儿,张晓霞温情泛起。“养育孩子,人生中必须要有这样的过程,只有这样自己才会成为一个全面的人,成熟的人。”

“一方面我是一个职业经理人,另一方面我又是一个家庭主妇,许多时间要拿出来用到孩子身上,在工作中就必须更多地相信自己的团队,在许多事情上要学会放手。”张晓霞说,“我们的团队是一个非常年轻,有耐力,有冲劲的团队。放手之后,发现这个团队自主自立的能力也很强,对发展思路的执行十分到位,完全能够驱动企业按照预定的发展轨迹前进。”

有了孩子的生活对于张晓霞来说略显单调,以前喜欢的聚会、旅游等活动不得不被暂时搁置。但是张晓霞认为有得有失,聚会、旅游等

带来的快乐被养育孩子的幸福感所取代,同样获得了美不胜收的乐趣。

对于明年,张晓霞有着更多学习和提升的规划。“明年北京华联将会深化对消费者的服务,这需要我对服务方面的知识进行一个加强。在商家营销不断创新的情况下,如何做出北京华联的特色是我目前思考的一个问题,增加营销方面的知识已经成为一种必然。另外,自己的女儿明年1岁多,正是性格、习惯等形成的重要阶段,我将多学一些育儿知识,不能让孩子输在起跑线上。”



程华

## 诗意地栖居在大地上 北京华联河南商厦财务部经理 程华

作为集团内唯一一个注册会计师,程华从2002年到北京华联河南商厦工作至今,就一直在思考一个问题。“作为财务经理,到底要担什么样的责任?发挥什么样的作用?”8年过去了,程华说自己总算有点体会。“说到底,财务经理就是要替公司省钱,省钱就是赚钱。”

程华是湖北人,一个人在郑州工作了8年,他说自己俨然已经是一个郑州人了。“平时的

规律就是两点一线,家和办公室,别看在郑州8年了,现在郑州的路名还不是很熟悉,让我自己出去转,说不定会迷路。饮食也都习惯了,郑州的馒头和包子味道不错,我很喜欢吃。”下班后,程华的娱乐、休闲方式在外人看来非常单一、枯燥。“我喜欢看书,尤其是对自己有帮助的书,譬如财会、企业管理、哲学、文学等方面的。”程华说。“书看得多了,自己就喜欢思考,特别是对书本里印象深刻的语句。

最近读了荷尔德林的诗歌,里面的‘人应当像鸟一样诗意地栖居在大地上’让我体会了很久,可能是和我现在的工作和生活状态截然相反,所以对诗人所说的悠闲、诗意的生活状态非常向往。”

“一个人在郑州工作,挺想家人里的,前些年很少回去,最近几年回去的次数多了,即使这样,和家人相处的时间还是很短,每次回去都很珍惜和家人团聚的机会。”程华说。



单洁

## 事在人为 北京华联河南商厦营业部经理 单洁

单洁自己的工作很枯燥,周而复始,但他也说自己的工作很充实,忙碌而且富有挑战。“说实话,做商业挺枯燥的,没有规律性,在商场比在家的时间还长。我还好,没有孩子,各方面的压力会比其他同事小点。”单洁从北京华联开业就在这工作,他说他所在的营业部就像一个家。“我们部门里同事相处非常融洽,大家彼此间都很了解、熟悉,每个人的喜怒哀乐我们都会

分享,我们还希望吸纳更多的家庭成员,大家精诚团结,把今后的工作做得更好。”

“说实话,营业部就是为了挣钱,从目前的业绩上看,在集团内的整体排名不低。”单洁说。“为了提高业绩,今年我们也做了不少调整,这对来年的工作也打下了坚实的基础。”单洁自从去年开始负责营业部的工作后,感觉自己的思路清晰了许多,工作起来也越来越顺手。“按

照既定的方针和工作目标,一起工作我觉得就成了顺理成章的事了。”

“在家的时间,看看书,听听音乐,偶尔也会玩网游,最近就挺喜欢玩‘魔兽’。”单洁对自己工作之余的事情安排得也相当的满意。“休息的时候,我就是害怕陪媳妇逛商场,因为这,没少吵嘴。”单洁笑着说。“明年说什么都要把年假歇了,和媳妇说好了,带她出去旅游,目的地应该是西藏。”



李国友

## 宁静致远 北京华联河南商厦企划部经理 李国友

“目前的市场竞争太残酷了。”李国友在谈起行业现状时说。“新商场不断地涌现,现有的商场也在调整、改造,这对我们来说,压力的确不小。下一步我们的工作目标就是要扩大我们在行业内的市场份额,提高我们的形象和销售业绩。”李国友带领的营销策划团队只有4个人,他自己说,有些事情不得不亲力亲为,“我也想把工作安排给部门的其他工作人员去做,但我们只有4个人,人力太紧张了,现在我们的团

队都是在最大限度地挖掘自身的潜力,比起同行,我们一个人干的是他们好几个人干的活。”

目前,北京华联正在从一味地返券向更加理性、精细、特色化的营销活动转变,利用现有的资源,扩大消费层面,尽可能地满足消费者的需求。“顾客在我们这没有买到满意的商品,我们就会征求顾客的意见,把他们想买但没有买到的商品登记造册,然后找到这些商品的生产厂家,逐一联系,尽量弥补我们自身的缺陷,让

消费者能够满意消费。”李国友说,他们的营销策划不是为了商场走高端的路线,而是要让北京华联成为年轻人购买流行商品的聚集地,成为郑州流行的风向标。

李国友说他休息时最想去郊外,“呼吸呼吸新鲜空气,啥都不想,彻底地放松一下。”但这在常人看来很好满足的愿望,自从李国友有了孩子后,对他来说成了奢望。“现在难得的休息日,就是在家带孩子,希望孩子能健康地成长。”



马慧玲

## 踏踏实实做事 北京华联河南商厦营业一层楼层经理 马慧玲

马慧玲是去年接手北京华联一层楼层经理的,之前扎实的化妆品、黄金珠宝业种经理的工作经验让她在这个岗位上干起来得心应手。“我觉得北京华联的发展空间很大,好好把握这个平台,工作一定会出成绩的。”负责一楼的工作以来,马慧玲根据不同的业种和不同的消费群体,采取了不同的促销活动,销售业绩一直稳中有升。“一层是商场的重中之重,从今年年初开始,楼层购物环境不断改善,和我

们自身时尚、前卫的风格越来越贴切,尤其是我们一层的品牌共享区,在郑州所有商场中,面积是最大的,从消费者和供应商的反应上看,效果挺不错的。”

由于工作性质原因,马慧玲对前沿、时尚的事物越来越敏感,她说自己的孩子在这方面给了她不小的帮助。“自从有了孩子以后,感觉自己成熟了,对生活的感悟和原来也不同了,尤其是和孩子在一起的时候,她的一举一动有时候

能给我的工作带来不少启发,真的很感谢我的宝贝。”

闲下来的时候马慧玲喜欢看报纸,她说从报纸上能了解不少信息,也能学到不少东西。“现在报纸上的内容很全,你所关心或者想知道的新闻、信息都有。我现在就比较关心房地产方面的信息,明年想买套房,最好能离孩子的幼儿园近点,这样接送孩子就省了不少事。”马慧玲说。



马建平

## 是金子早晚都会发光 北京华联河南商厦营业二层楼层经理 马建平

虽然接触业务工作不是很长,但马建平还说自己是个“老华联”了。“一到五楼我都待过,现在负责二楼的整体工作,有压力,更有动力。二楼聚集了商场的优势业种,怎样保持并提高二楼业种的优势地位,是我今后工作的重点。”马建平说。“商场今年不但品牌升级、改造力度很大,连营销手段也做了不小的改造,原来我们的营销以返券为主,但现在我们通过更加理性的营销手段,让消费者感觉到实实在在的优惠。从销售业绩上看,效果达到了。”马建平

表示。

马建平把自己比作“千里马”,她说正是北京华联这个“伯乐”发现了她。“我的个性比较要强,喜欢挑战,特别是在新的环境下,更有冲劲,遇到问题喜欢迎难而上。我接触业务工作时间不长,凭着股冲劲,我负责楼层的销售业绩同比提高了不少,感觉还是挺满意的,我坚信,是金子早晚都会发光。”马建平说。

在谈起家庭时,马建平说生活中总会有点遗憾,不过上周第一次给孩子开过家长会后,也

算是弥补了一些。“给孩子开家长会的时候,老师批评了我,说我对孩子的关心不够,当时挺委屈的,不过想想陪孩子的时间的确太少,以后要尽可能多抽时间陪孩子。”工作之余,马建平的市场调研也使自己成为时尚、前卫的捕捉者。“现在的‘韩风’已经刮得差不多了,‘日风’正尾随而至,这也给我们楼层引进品牌指引了方向。近期我们新引进的OLIVE des OLIVE、AZONA A02、Nice Claup等品牌很受消费者的喜爱。”