

# 2009,谁是最有成就企业家

## 评点2009年度中原零售业企业家成就奖

企业家才能从何而来?经验事实表明,一个人能不能成为企业家,其创业、创新的决策能否成功,大体取决于两类因素:个人性格特质和外部环境条件。这里,外部环境条件有双重意义:能否使这个要素来到市场;能否使他们充分施展才能。因此,这里的外部环境是,低门槛的市场;公开、公平和公正的市场环境。离开了这两个条件,企业家才能一筹莫展。那么在今年他们为什么能获得年度企业家成就奖牌呢?

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图

### 河南省国美电器有限公司总经理 张峰

获奖企业

记者点评:精细化管理,加强二级地市管理,开大店,开好店,提升单店经营质量,带领河南国美胜利完成了“10天22店河南国美8周年司庆巅峰巨惠”“举办紫荆商圈论坛”“国美金成国贸店成功开业”“国美二七新活馆盛大开业,72小时不打烊开创郑州夜市先河”“十一低价创世纪”提前促销、“23周年庆”等重大促销活动,掀起了郑州市市场家电风云,为绿城消费者准备了众多购物好机会。



### 郑州迪信通电子通信技术有限公司总经理 陈施霖

获奖企业

记者点评:今的迪信通在河南已经站稳了脚跟,员工队伍精干而高效,资源整合得到了质的提升,管理制度已经非常完善,为当地的经济作出了突出贡献。2009年,我的关注点是店面服务的提升,在这方面下了很大的工夫,投入了大量的人力和物力进行员工的培训,推出了“首问负责制”和“免检换新”两项售后服务新规,并站在顾客的角度,为顾客的利益着想,从售前、售中和售后多个方面去完善各种服务制度。



### 河南忆通集团董事长 傅建军

获奖企业

记者点评:作为一个多元化发展的河南本土大型企业掌门人,需要独到精准的战略洞察力和超凡的胆识魄力。1995年涉足方兴未艾的IT业,短短一两年时间就使电子词典和掌上电脑业务形成了独霸中原之势。2000年全面进军通讯业,成立了河南忆通通讯商城,在二七商圈开疆破土,成功地开创了我省首家通讯产品大卖场经营模式,点燃了二七商圈再度辉煌的第一把火。



### 中州通讯手机连锁董事长 彭井思

获奖企业

记者点评:从1989年3月怀揣2000元在郑州市中州商场开办了郑州市最早的经营通讯器材公司——郑州市中州通讯器材经营部到现在,一路走来有过很多不平凡的经历,我们不仅相信眼光,更相信恒心。“实现自身价值,创造社会财富”是他的目标,今后还将为这一目标继续努力。



### 河南省长远电讯有限公司董事长 蒋祥恩

获奖企业

记者点评:长远现在已经从最开始的一家移动电话专营店发展成长虹、高新奇、宝捷迅、万事通等多个品牌移动电话系列的河南总代理,旗下拥有18个地市的渠道分销网点和多家大型手机零售连锁卖场的大企业,企业发展在稳步向前。



# 2009,他们缘何能获得影响力人物

## 评点2009年度中原零售业影响力人物

### 河南永乐生活电器有限公司采销总监 朱小兵

获奖人物

记者点评:带领采销团队通过实施“全品类营销策略”、“差异化经营策略”、“建立绿色通道”等经营策略,实现河南永乐全年销售任务提前完成;指导、协助门店实现与超过60家企事业单位以及社区展开积极的闭店专场营销活动,累计实现闭店专场销售额突破0.5亿元,不但有效的提升了各门店的核心竞争力及市场占有率,也为门店的特色营销起到很好示范作用,拉开了与竞争对手的差距。

推进采销团队职业操盘手的能力开发、培养机制,培养素质高、专业能力强的河南家电零售职业化采销团队,为河南永乐快速发展奠定人才基础。



影响力,一般认为指的是用一种为别人所乐于接受的方式,改变他人所乐于接受的方式,改变他人的思想和行动的能力。影响力又被解释为战略影响、印象管理、善于表现的能力、目标的说服力以及合作的影响力等。今年下面的5位是怎样获得零售业影响力人物奖的呢?

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图

### 河南五星电器有限公司副总经理 姚鹏宇

获奖人物

记者点评:过去的一年,我主抓业务与企划,凭借丰富经验与智慧才华,整合各方有效资源,重新塑造与定位河南分部所属卖场,河南五星在系统内持续超额完成销售指标与利润指标,市场份额得到跨越式提升。



### 河南省国美电器有限公司采销总监 杨晓刚

获奖人物

记者点评:十一黄金周促销大战后,打造“后黄金周”效应,继续推出新婚家电家装节,推出成套特惠家电;目前河南国美拥有50多万会员,经过4年的发展,国美会员制不断创新,为满足会员个性化、多样化、差异化需求,针对会员推出了非常多的活动措施。



### 郑州迪信通电子通信技术有限公司副总经理 陈洪

获奖人物

记者点评:作为2009年迪信通全省销售工作和市场工作的负责人,我身担重任,倍感压力。2009年,手机市场受到一些外部环境的冲击,销售前景并不乐观,但是企业要生存,要发展,就一定要发挥主观能动性去克服各种外部环境导致的不利因素。我们通过总部源源不断地从厂家、代理商那里争取到首发新品或包销产品这样的优势货源,以保证我们的货源与其他手机卖场相比占有绝对的优势。在市场活动方面,有效整合当地厂家、代理商的资源为公司的销售政策服务,每周不间断的促销活动,不仅增添了卖场的趣味性和娱乐性,也在一定程度上影响了部分消费者的购买意向。



### 大商电器河南分公司业务副店长 宋恺

获奖人物

记者点评:大商电器经过多年的发展,已逐步培养出一支经验丰富的电器销售团队。这些销售人员对相关品类家电知识了如指掌。以他们为核心,辅以各知名电器品牌培训出来的销售人员,大商电器能够为每一位消费者提供专家级的购物指导,让消费者能够在浩如烟海的家电世界中找到最适合自己的商品。

