

# 商业盛典奖项及候选名单



## 商业盛典年度企业奖项

### 功勋企业奖

行业内的一线企业,成绩斐然,在中原地区具有极高的知名度和美誉度,备受公众关注,并能引领整个行业的健康发展。具有极强的行业责任感,热心社会公益事业。

### 特别贡献奖

具有较强创新能力,在促进整个行业的发展、提升郑州商业竞争水平方面做出卓越成绩。

### 最具影响力奖

实力雄厚,发展稳健,在社会和业界拥有较大的影响力,郑州商业不可或缺的重要组成部分。

### 最具发展潜力奖

企业健康良性发展迅速,后劲十足,显现出良好的发展前景,被众多消费者和行业人士看好。

### 最具创新奖

企业从营销、服务等方面体现出与众不同的个性,并得到公众与行业内部的一致认可。

### 最佳购物环境奖

购物环境幽雅,装饰风格与自身特色服务贴近顾客的消费习惯和心理,在消费者中具有良好的口碑。

### 最佳会员中心奖

拥有固定的会员群体,而且数量呈上升趋势。会员中心体量大、装修典雅,且结构合理,能够满足会员购物、休息、小型聚会等个性要求。

### 消费者最满意奖

在消费者当中具有极高的美誉度,营销、服务等方面得到消费者的一致认可。

### 消费者最期待奖

2010年消费者最期待出现的能和现有商业企业媲美甚至超出现有企业的新的消费场所。

## 企业候选名单

大商集团郑州新玛特购物广场有限公司  
大商新玛特郑州总店  
丹尼斯百货人民店  
丹尼斯百货花园店  
正道花园百货股份有限公司  
正道中环百货有限公司  
大商集团郑州紫荆山百货商场有限公司  
北京华联河南商厦有限公司  
百盛商业发展有限公司郑州分公司  
郑州百货大楼  
欧凯龙家具广场  
河南正弘国际品牌销售有限公司  
河南世纪联华超市有限公司  
正道思达连锁商业有限公司  
郑州市中原商贸城有限公司  
香港新世界百货  
郑州商业大厦股份有限公司  
郑州建文新世界商厦有限公司  
郑州华联商厦有限公司  
郑州康城奥特莱斯商业有限公司  
河南佳和家居有限责任公司  
郑州印象城购物中心  
河南沃尔玛商业零售有限公司  
郑州宝龙城市商业管理有限公司  
中博商业管理公司  
裕达福福精品商场  
洛阳万达广场  
大商超市  
家乐福  
华润万家超市

(以上排名不分主次)

## 商业盛典年度人物奖项

## 人物候选名单

### 杰出功勋人物奖

行业先行者,至少有20年从业工作经验,在中原商业取得杰出成就;个人影响力巨大,有强烈的社会责任感、使命感。

### 特别贡献人物奖

所在企业知名度高,个人在郑州商界居于领军地位,为中原商业的发展起到了重要的推动作用。

### 最具影响力人物奖

在业界有多年的工作经历,个人成绩突出,对市场有独创性、前瞻性的认识和举措。

### 最具推动力人物奖

为中原商业发展理念的创新、提升起到了推动作用。

### 金牌操盘手奖

所负责的企业成绩斐然,受到业界肯定;对于近年来中原商业的发展起到了积极的作用。

### 营销精英奖

从业8年以上,具备基层管理经验;企业的中流砥柱,为企业的发展作出重要贡献。

### 业务精英奖

中原商业的后起之秀,具有打破陈规的勇气和实力,是将来这个领域的栋梁之才。

### 财务精英奖

在该领域取得了骄人的业绩,帮助企业健康成长,乃至不断壮大。

### 最具个人魅力奖

个人的语言、动作、气质能表现出亲和力、感染力、震撼力,为业内人士所能感性认知。

丹尼斯百货董事长 王任生  
丹尼斯百货总经理 蔡英德  
大商集团郑州地区集团总裁 皇甫立志  
大商郑州地区集团党委书记 张根湘  
大商郑州地区集团副总裁兼超市总公司总经理 杨旭东  
大商新玛特郑州总店总经理 孙亚杰  
大商集团郑州紫荆山百货商场有限公司总经理 巩玉梅  
北京华联河南商厦总经理 张晓霞  
郑州百货大楼董事长 朱超霞  
欧凯龙精品家具连锁集团执行总裁 吴大伟  
河南世纪联华超市有限公司总经理 崔涛  
大商集团正弘国际名店店长总经理 李宏强  
郑州市中原商贸城有限公司总经理 申展  
郑州建文新世界商厦有限公司总经理 余波  
郑州华联商厦有限公司总经理 张淑云  
河南佳和家居有限责任公司总经理 李进  
丹尼斯百货人民店 张建  
丹尼斯百货花园店 刘永松  
大商新玛特金博大店副总经理 曹东  
大商集团郑州地区集团营销部部长 党玉玲  
大商集团郑州紫荆山百货商场有限公司副总经理 吴铭  
大商集团郑州紫荆山百货商场有限公司副总经理 黄华  
大商集团郑州紫荆山百货商场有限公司副总经理 阎跃进  
丹尼斯集团行政襄理 徐祺  
丹尼斯百货花园店营业部襄理 程华  
大商新玛特郑州金博大店财务部部长 张红霞  
郑州百货大楼总经理助理、营销处处长 张清红  
郑州百货大楼羽绒商场经理 金志华  
欧凯龙精品家具连锁集团企划总监 陈梦玲  
河南世纪联华超市有限公司营销总监 任琳  
百年德化商业管理公司常务副总经理 谢志华  
洛阳万达广场营销总监 贾亮  
未来路首座牛津街商业总经理 王永君  
北京华联河南商厦营销经理 李国友  
北京华联河南商厦财务部经理 程华  
北京华联河南商厦业务经理 单洁  
郑州建文新世界商厦有限公司企划经理 崔楠  
郑州宝龙城市商业管理有限公司 耿圣光  
大商集团正弘国际名店财务经理 杨培  
大商集团正弘国际名店策划经理 刘博  
大商河南超市总公司总经理助理兼商品部部长 杨光  
河南世纪联华超市有限公司营销策划部经理 杨俊平  
中博商业管理公司董事长 周荣标  
中博商业管理公司企划部经理 李香黎  
裕达福福精品商场策划部经理 许敏坚  
(以上排名不分主次)

# 李进 永远站在第一梯队



李进,河南佳和家居有限责任公司董事长兼总经理,沉稳刚毅中透着商人的睿智。回望刚刚过去的2009年的家居行业,李进用战战兢兢如履薄冰、山重水复柳暗花明来形容。“家居行业竞争之激烈,用残酷二字都不能概括目前的市场现状,不过再大的困难,我也有信心带领佳和家居永远站在河南家居行业的第一梯队。”李进的话语中透出坚定和自信。2009年对于家居行业来说,可谓群雄争霸跌宕起伏的一年,从年初的市场清淡,到4月上旬的销售回暖,再到国庆节期间的存量爆发。其间,业内同行八仙过海各显神通,促销活动鲜招频出、硝烟弥漫,佳和家居在李进的带领下,始终坚持“以客户为中心”的经营理念,把厂家、商户、消费者牢记心中,真正做到了以我为主不跟风、诚信至上不欺骗,服务为本惠顾客,在行业和客户中取得了良好的口碑。

晚报记者 白贺 陈静/文 赵楠/图

## “什么事都要靠自己”

以我为主而又与时俱进是佳和家居应对激烈竞争,立于郑州家居行业潮头的不二法宝。展望2010年,李进坦言:“我感觉2010年会没有想象中的那么好,甚至会比2009年差。”但他同时又充满信心地表示:“不管怎么说,我们自己不能乱,什么事都要靠自己,要在服务上多下工夫,让厂家、商户、顾客在佳和更舒心、更放心;要在促销上下足工夫。要加大促销力度,营销费用也要在2009年的基础上增加,要在促销形式上,活动内容上多做些文章,内容和形式都要有显著创新,好的营销方案我们保留,过时的、陈旧的我们坚决放弃。”在购物环境上,佳和家居今年也将花大力气改善。李进表示,购物环境直接影响消费者的购物心情,现在的装修风格略显沉闷,改善后要在视觉上大幅度改观。

最后,李进对品牌结构调整谈了自己的看法,他说:“为了更贴近顾客的消费习惯,今年佳和家居还要在品牌、布局上有所调整,所有品牌都要符合所在区域的消费水平。佳和家居对西山区居民的消费层次有一个很好的把握,这种对市场的把握是在长期经营中摸索出来的。为了进一步适应市场,我们每年都会对品牌做调整,将那些与西山区居民消费能力不适应的品牌淘汰,引进受到大家认可的品牌。每年品牌的调整比例都在5%~10%,今年的力度会更大。”

2010年的大幕已经拉开,面对新的挑战,李进审慎而又信心百倍,似乎一切已成竹在胸。

## “提升服务比什么都重要”

以“客户为中心”的经营理念让佳和家居赢得了客户的忠诚。2009年4月份之前,是去年家居行业最淡的一段时光。“有的同行年初的时候把商户的租金下调了10%,而我们的租金没有变化,因为从成本上考虑,我们的租金已经没有降价空间。与其降价,不如在服务商户方面多考虑考虑,我觉得,提高对商户的增值服务甚至比降价、促销都重要。”李进说。对于家居卖场来说服务永远都是第一位的。在最困难的时刻,佳和家居始终坚持“以客户为中心”的经营理念,用各种增值服务稳定厂家和商户的经营情绪和销售业绩,赢得了商户的信任。商户和佳和一起携手共同度过了难关。李进说,当时他真的很感谢他们。“商户稳定了,我们佳和也就稳定了,这也为后来的家居市场回暖而取得的良好销售业绩奠定了坚实的基础。”客户至尊的理念使佳和赢得了客户的忠诚。

突出实惠的促销策略让佳和取得不俗战绩。随着2009年五一黄金周的到来,家居市场开始回暖,市场和销售状况逐渐转好,80后结婚旺季的到来和房地产市场的回暖为家居行业冰点启动发出了信号。此时的佳和家居在营销方式和力度上做好了功课,几次大规模的促销,使消费者真正感受到了实惠,也极大地提振了商家的士气。“佳和家居在做营销策划方面,从不玩虚的,我们就是要让消费者觉得,来佳和买家具,就是实惠。”李进表示。

佳和家居独特的营销策略也显现出独到的魅力,2009年8月中旬的集采大会,让佳和家居赚足了人气。当时商场要求每一个厂家推出一款特价商品,这些特价商品的价格往往会比平时低5%~10%。这种促销方式是双赢的,可以为商场带来更多的人气,厂家虽然损失了一些利润,但带来的是整体销售的增加。另外,作为

一种传统的促销方式,“买家具,送家电”让消费者切身感受到在佳和买家具的额外实惠,取得了实实在在的营销效果。

优秀团队造就一流服务,一流服务赢得一流口碑。佳和家居之所以能在2009年取得不俗的销售业绩和他们的这支稳定团结的员工队伍是分不开的。“谁要想挖佳和的墙脚,还真不容易。”李进戏言道。“诚信、关爱、敬业、学习”的企业精神凝聚了一批愿为佳和事业无私奉献的人才队伍,使得“以客户为中心”的经营理念在每一个细节中得到了很好的执行。“让商户满意是根本,只有商户满意了,他们才会全心全意为消费者服务,商场和商户之间是相互理解相互配合的关系,只有相互信任相互支持才能实现最终的共赢。”李进说,“我们的管理团队更像一个大管家,我决不允许他们向商户吃拿卡要,和商户一起吃饭可以,买单的永远是我们。”