



爱上“商业地产”的跳槽老总

烟台五洲国际商业运营有限公司总经理刘俊,讲述他的从业历程



职业经理人

本报记者 鞠平

他是个“爱玩”的人,做了10年的家电行业,他觉得不好玩了,于是便狠心告别了这个战场。他是个“宽容”的老板,从不要求员工加班,但做令他满意的员工很累,他的要求是干足8小时。他热爱商业地产,却极不认同现在“同质化”的现状,他有自己的商业地产理念……他就是烟台五洲国际商业运营有限公司的总经理刘俊。

名词解释

什么是商业地产

商业地产,顾名思义,就是作为商业用途的地产,区别于以居住功能为主的住宅房地产,以工业生产功能为主的工业地产等。商业地产广义上通常指用于各种零售、批发、餐饮、娱乐、健身、休闲等经营用途的房地产形式。

延伸阅读

将五洲打造成最大的五金市场

没有正规的商业运营管理,鸟巢也会变鸟窝……刘俊说,商业运营管理决定着商业地产的内涵、形态、活力,它决定着做成什么,面向什么人群。商业运营管理包括四个方面,首先是商业定位,其次是商业设计,要符合定位的需求,然后才是建筑建设,从而实现保值增值。

刘俊说,烟台五洲国际商业运营有限公司的定位是专业市场,主要是工业五金、建筑五金以及少量的生活五金,他希望通过商业运营管理把所有的商户和五洲变成一个整体,一个最大的五金专业市场,形成品牌。“我们不是收租子的,而是要建成企业与经销商之间的经销平台、信誉平台。”

目前,烟台五洲国际商业运营有限公司的招商工作基本结束,已有612家商户正在装修准备进驻。为保证顾客利益,他们要求商户交纳经营质保金,设立入店门槛,待正式开业后还会定期进行顾客回访,最终打造成一个品牌好、信誉高的一站式五金销售市场。

本报记者 鞠平

对自己>>

混迹家电业10年,毅然跳槽至商业地产

上世纪90年代初,刚大学毕业的刘俊加入了家电行业,成为一名普通的业务员。他是个爱思考爱琢磨的人,经常出差的他发现,中国出现了地域性商业繁荣,一方面当时的交通物流不发达,另一方面是国家面积太大,商业必然集中于一定的区域。这个发现让他开始关注商业地产的发展,甚至对国外的一些商业地产进行研究。

对员工>>

明确职权职责,“干足8小时”就行

虽然新聘书上的职务仍是总经理,但他把自己当作“新丁”,没事就在公司转悠,找人聊天,没几个月,他就熟悉了公司所有岗位的工作职责与工作内容。他说这是一个职场经理人必备的素质,也是他的职责所在。如果不知道管辖的范围和岗位职责是什么,如何制订发展规划……

刘俊对自己的职责很清晰,对员工的要求也是如此。他从不希望员工加班,也不会要求员工加班,他要求的是员工“干足8小时”就行。

2004年,已在家电行业混了10年的总经理刘俊决定跳槽,去他心心念念的商业地产行业。刘俊说,2004年家电行业走向繁盛,像国美、苏宁等整个家电市场已发展得非常成熟,竞争也转变为产品的更新换代和价格比拼,人在其中发挥的作用已经很小了,用他的话说就是“不好玩了”。于是,他决定重新找点“好玩的”。商业地产的复

怎样才叫干足8个小时呢?以保安为例,刘俊说,比如一个看管车辆的保安,他一直在停车场站着,这不算干足8小时;如果他看管的车辆没有丢失,那么他就达到了基本职责;如果他能对所有车辆的动态了若指掌,那么他的8小时就更有价值;而如果这个保安通过观察进出车辆,统计出商场顾客的分类、不同顾客会集中在哪些时段购物……那么他就是“干足了8小时”。前提是这个保安知道经理要求的保安岗

杂性和挑战性吸引了他,这符合他热爱挑战的性格,同时也体现了他的职场选择观。

“其实我关注商业地产多年,一直在研究它的行业前景。我们国家有那么多人,什么样的形态吸引最多人参与,那肯定是服务业,而商业地产作为新兴的服务业,是朝阳产业,人多的事情就有发展前途。”刘俊说。

位职责是什么,那么他就有可能完成职责。

这种要求是不是有些过高呢?刘俊说,从表面上看,一个保安去分类顾客群似乎比较难,而实际上保安只是负责把每天的车辆类型、进出情况等记录下来,只要时间足够就会很轻松地获得有用的市场数据。如果每个部门的工作人员都作出这样的统计,那么各部门之间就可横向织起一张顾客数据网,这是大数字时代下商业地产想要做得更好、走得更远所必须做的。

对行业>>

“同质化”必死

要提供个性化服务

对员工的高要求,实际上是刘俊对商业地产的独特见解,早在进入这个行业前,他就进行了深入分析。尤其是国家提出要加快城镇化进程,更让他看到商业地产美好的发展前景。“所谓城镇化是把城市积累的资源向外延伸,必然带来新的商业中心、公共服务设施配套后,随之就是商业地产的发展,带来大型购物中心……”

如今刘俊在这个行业里已摸爬滚打了近10年,对目前的商业地产,他有很多不满。他认为,现在的商业地产很危险,因为同质化过于严重,同质严重就会带来死亡。刘俊介绍,目前国内几乎所有的大型购物中心都是照搬国外的模式,建筑相似,销售方式相似。但它并不适合中国的消费习惯,而且同质化也导致这些商业地产市场竞争力降低。

他认为,商业地产要有它的商业思维,那就是个性化销售、个性化服务,为不同的客户群提供他们最想要的服务。比如一个商场分析每天的年轻顾客情况,发现每周日年轻客人占到一半以上,且比较喜欢个性服装,对甜点等消费较多。所以,商场每周末都推出针对这类商品的宣传,相信能挖来不少客人,同时增加销售额。

编辑:王红 美编/组版:于海员



二次发酵 健康伴侣

吉斯果园

给健康加上“小金罐”

创发酵型果醋饮品领导品牌

JISI 吉斯集团 健康产业兴 吉斯中国梦

地址: 烟台市牟平区师范路426号 业务电话: 4237199