

金色蝶变

一个因金宇而崛起的商圈

他是最早提出打造金宇路商圈的企业家之一;他曾带领一帮人白手起家,打造了“金宇”这块本土知名的家居零售品牌;一条路,因“金宇”这座大市场而得名;在他眼中,经营一个市场要想繁荣,必须“诚”字当头……他就是金宇集团董事长薛兆起。时值金宇路全线贯通之际,他既回忆了创业经历,还畅想起金宇路的未来。

管理有方

诚字当头 繁荣市场

记者:现在,金宇家居城已成了济宁市民“装房子,买家具,买建材”的必选之处。您多次说过,建市场容易,繁荣市场难。那么,金宇集团有哪些管理法宝?

薛兆起:“诚”字当头,是金宇集团经营管理的一大法宝,这法宝来自一个偶然的小事。

有一位南方客商,在市场内随手扔了一只冰棍棒,管理人员看到后要求他捡起来,为此双方发生了争吵,在周围经营户中造成不好的影响。我得知这件事后进行了反思,市场的管理工作首先是服务,管理人员就是服务员,服务就要诚信待人,尽可能地为客户着想,用细致入微的真情实意和人情入理的辛勤工作改变一些经营者的不良习惯,共同创造良好的市场环境。

随后,市场管理部更名为市场服务部,把服务融入工作中成了一条雷打不动的习惯。

多年来,金宇一直坚持把诚信经营当作市场的生存之本。在经营者和消费者之间营造出人人讲诚信、守诚信的风气。目前,公司形成了一套科学完整的运营体系,要求每一个人驻商户必须有产品厂家的正规质量认证,率先开展了“先行赔付”和“百万元质量保证金”制度。

市场内一位瓷砖经营户臧书生在委托运输户送货中,发现对方多付给一张百元钞票,我们发现后及时给对方打电话说明,表示下次送货一块捎去,以后臧书生与这一业务伙伴的生意量越来越大,业务关系非常牢固。从商场开业至今这里从未发生一起投诉现象。

小胜靠智,大胜靠德。诚信经营使我们实现了顾客利益和企业效益的双赢,构筑起了企业健康持续发展的竞争优势。诚信铸就的品牌,还要靠诚信来保持。

金宇变迁

四期发展 七次改造

记者:从无到有,从小到大,在10多年的发展中,金宇家居城经历了几次大的发展?

薛兆起:金宇家居城的发展经过了四期发展,大的改造总共共有七次。

2000年以后,任城区棉麻公司濒临破产,当时我发誓,要带着大家找出一条生路。通过多方考察和对市场的观察,我们认为,房地产业的兴起必然带来装饰材料行业的兴旺,公司交通区位优势,在这里建设一座装饰城的想法逐渐成熟。

在广泛调研和民主讨论的基础上,金宇装饰城的建设很快全面展开。

经过一番艰苦的努力,金宇市场一期工程于2001年建成。随后10多年的时间里,又建设了三期工程,启动了金宇家居升级改造工程,建设金宇大厦,建设金宇文化艺术博览交易城。

近年来,金宇公司先后开发建设了金宇家居金乡店,投资兴建了金宇汽车城,金宇仓储物流园,在原企业三产基础上发展起来的金银珠宝首饰经营店已在济宁周边开办了44家,成为济宁地区最大经销商。

本报记者 马辉 贾凌煜



薛兆起在畅谈金宇商圈的未来。本报记者 马辉 摄

本报记者 马辉 贾凌煜

改造一条路激活一个商圈

记者:升级改造后的金宇路,会使这一区域焕发出新的活力。在您看来,今后这条路还有哪些潜力?

薛兆起:可以说,金宇路因起初的金宇大市场而得名。经过10多年的发展,现在逐步显现出商圈的雏形。升级改造后

的金宇路,将给金宇家居城带来更多的商机和人气。

济宁中心城区的扩张,必定会让多方受益。相对狭窄的老城区,交通拥挤,新业态遭遇发展瓶颈。而金宇路的升级改造,除了直接带动沿街商业的发展,还将衍生出许多作用。

例如济南,原来的商业主要聚集在经四路和泉城路等几条街区,像北园大街这样的城边路,正是由于一次升级改造,吸引了诸多大型商业入驻,带动其商圈的发展,这一带最终超过了老商圈。

金宇家居城是这条路上的

第一家大市场。当时,这里还是一条城边路,没有人气,只有穿梭的车流,没有任何发展成为商圈的迹象。经过10多年的发展,目前可以说,形成了金宇路商圈的雏形。随着这一商圈的逐渐成熟,还有利于中心城区的整体规划、建设和土地集约。

金宇家居改造项目已启动

记者:金宇路升级改造后,金宇人如何抢抓这一机遇?

薛兆起:金宇集团正处于发展壮大的阶段,金宇路的升级改造绝对是一次不能错过的发展机遇。

依据市、区两级政府对建设北路拓宽以及金宇路升级改造的决定,金宇集团以全区“城市建设管理年”活动为契机,启动实施了金宇家居升级改造工程,相继实施了18万平方米老

市场的拆除以及5万平方米的金宇职工宿舍、市第五印刷厂和苗营村农贸市场的搬迁工作。

金宇家居升级改造项目,总投资15亿元,总建筑面积57万平方米;其中,建设高档市场及星级酒店43万平方米、高层住宅小区8万平方米、金宇双子大厦6万平方米。整体工程采用“腾笼换鸟”策略,一边经营,一边改造,预计总工期五年。

目前,该项目已完成了6.3万平方米、26层的金宇双子楼建设;6万平方米的精品建材馆;市场东北部8万平方米的住宅小区正加紧建设,预计两年内可建设完成。整个项目建成后,预计可实现年销售额30亿元,家居市值50亿元,引进商户2000余家,经营着50多个门类的一万多种商品,为社会提供和间接提供就业岗位14000多个,年经

营额成倍增长,将成为任城区加快传统商贸业提档升级,增创区域竞争优势的又一新的增长点。

目前,苗营和谢营两个村的规划建设已经完成。鑫宇服装城也将升级改造,扩大面积。金宇集团将积极参与其中,在金宇路上建设、开发一些大型商超或综合性市场,为金宇路商圈注入新的活力。

金宇路西部还需商业品牌

记者:未来,金宇路将发展成为济宁中心城区的核心商圈,您对此一商圈未来的发展有哪些建议?

薛兆起:要建成大都市,济宁只有一条商业街是远远不够的。都市繁荣,还需要更多的业态去集聚、抱团发展,金宇路商圈的形成恰恰印证了这一点。

2008年,我在济宁“两会”上提交了一份提案,建议供销

路实行北延。随后,济宁开始实行城市北延,共青团路、古槐路、建设路等多条路实行了北延工程,济北新区与老城区的交通越来越便捷,联系也越来越密切,这也给金宇路带来诸多机遇,横跨新老城区之间,具备形成商圈的基础。

实事求是地讲,金宇路的商业氛围还不够。在东部,随着永旺、红星美凯龙、九龙家电及

贵和购物中心的布点,使这条道路逐步具备了商业气息。但整体来说,这条路上西部的商业档次还是较低,有一定的欠缺。缺乏像沃尔玛、大悦城、燕莎等国际化的商业品牌,这应是政府下一步招商引资的重点。只有这样的知名品牌落户金宇路,才能凭借着更好的服务水平,引来更多的市民来这里休闲购物,发挥其核心商圈的作用,引领城市

消费休闲风尚。

同时,我们可以感受到,在太白楼路核心商圈,由于商业的迅猛发展,再加上万达广场、苏宁广场等商业综合体的人驻,稀缺的停车位将给城市的拥挤带来诸多麻烦。所以,在金宇路商圈的发展过程中,应提前谋划对停车位的规划,让市民来到这里,能够停下车,安心休闲购物。