

《梦想者的商厦》

图书基本信息

书名：《梦想者的商厦》

13位ISBN编号：9787505120389

10位ISBN编号：7505120387

出版时间：2011-10

出版社：红旗出版社

作者：夏海微

页数：262

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

前言

城市最繁华 2011年3月16日前的连续5天，杭州日平均气温均在100C以上，这座著名的风景旅游城市正式步入了春天。就在这一天，各大奢侈品牌的公司高管们聚在杭州的一间会议室里握手寒暄。他们中有Chanel中国区董事总经理ClausOldager，有爱慕集团董事长张荣明，有LV中国区副总裁JeffreyHang，也有Dior中国区总裁李达康和Tod's中国区总经理EdoardoVittucci等。这些大牌的老总们平日里难得碰面，此次竟到得那么齐，为的是赶赴同一个约会。而组织这场约会的，正是在杭州有“最具含金量商业金名片”之称的杭州大厦。有人说，要深入一座城市的肌理，触摸一座城市的繁华，得去逛逛它最大型也是最高端的商场或shoppingmall，因为这里融合了城市里许多人的生活梦想。在香港，这个地方是尖沙咀的海港城；在杭州，这个地方就是武林广场的杭州大厦。它们同样拥有兴旺蓬勃的商业人气，同样可以被称为是“引领都市人高品质生活方式”的风尚之城和梦想之城。此次约会的主题是“杭州大厦供应商高峰论坛”。气氛很轻松，大家你一言我一语地聊起了有关零售商与供货商两个伙伴之间的关系问题。当话题转到“如果杭州大厦去绍兴开店，你们会一起去吗”，Chanel答“愿意和它共进退”，Tod's说“我愿意”，爱慕则声称“毫不犹豫”……这么多国际顶级的大牌，愿与杭州大厦“共进退”，这真是让杭州大厦人非常引以为傲的事情。多年的伙伴情谊，并不仅仅来自杭州大厦在业界的领军地位或是杭州大厦在全球领先的销售业绩，更是来自杭州大厦对供货商10余年如一日的尊重。当杭州大厦当家人楼金炎在论坛上公布这样一组数据时，杭州大厦人心里的自豪感更有了底气——2010年，杭州大厦的销售额达到53.29亿元，同比增长22.62%，成为全国首家年销售额突破50亿元的百货店。2011年上半年，杭州大厦的销售额继续一路领跑，超过去年同期的20%。在这组数据背后还有着另一组数据：1993年—2011年，杭州大厦一直保持销售、利润两位数增长；在营业收入、利润和上缴税收三方面，杭州大厦连续8年蝉联全国大型百货商场单店第一名，超过同属“前三甲”的坐落于国际大都市的北京王府井和上海第一八佰伴。业界称杭州大厦为“全球最赚钱百货公司”，当属名至实归。身处二线城市的杭州大厦，用10余年的光阴，创造了百货界一个几乎不可能完成的奇迹！奇迹背后，立着一个执行力强劲的团队以及他们务实低调的领袖，这位领袖的名字叫做楼金炎。要实干，不要空谈 “噤噤噤”，照例一口气爬到7楼，脸不红、气不喘，这是楼金炎多年上下办公室练出的本领。说出去谁也不会相信，堂堂杭州大厦董事长的办公地点竟然在一栋老式办公楼的顶层，没有电梯，上下7层全靠两条腿。如此寒酸，实在与杭州大厦的华丽形象不符，楼金炎却很坦然：“办公室又不是接待室，经营搞上去了才是硬道理。我的办公室小，并不是为了省下几个平方米，而是要做出表率：资源要向经营一线倾斜，也是时刻提醒艰苦奋斗不能忘。”熟悉他的人都知道，这代表了楼金炎一贯的风格：低调、实干。商海浮沉40余年，和许多杰出浙商一样，他从不喜欢空谈，而是推崇效率和实干。“让市场和数据来说话”，“比竞争对手的反应快一点点”，“走遍千山万水，道尽千言万语，想尽千方百计，吃尽千辛万苦”……这些不仅仅是他经常挂在嘴上的话，也是他在市场中摸爬滚打多年的实践写照——很草根，但分量十足。实干家肯定不是楼金炎的唯一注解，作为一名管理者，他深谙用人之道：他的用人之道，仿佛围棋高手过招，总能把合适的人放在合适的位置上。“用人不要看他有什么缺点，而是看他能做什么”，这是他对人才的管理哲学。顺着这样的思路解读，你就能明白，他为何会在杭州大厦百废待兴之时，大胆启用商界新人厉玲，又为何会在厉玲跳槽之后，选择让思路敏捷、做事沉稳的童民强接棒。他的人生已经书写过许多辉煌——从20世纪60年代稀有的摩托车运动员，到表现突出的海军战士；从友谊皮件厂最年轻的厂长，到完成浙江历史上首个小厂兼并大厂的改革家；从创造性地为商场安装电动扶梯和开架销售，到带领杭州大厦实现6次大跨越，实现了从“杭州老九”到“中国第一”的历史性超越……看似顺风顺水，他却说“个中况味，酸甜苦辣咸，要品过的人才知道”。有意思的是，只要稍加分析就会发现这位在商海40余年无一失手的企业家，有着“常胜将军”之称的硬汉子，待过的企业全部都是国企。在历届评选的“风云浙商”中他也是为数不多的国有企业负责人。是他对民营企业有所偏见，还是他对国企有着什么情结？“我觉得国有企业、民营企业本身并没有好坏、优劣之分，民营企业有破产倒闭的，国有企业也有经营不善的，关键看经营者的责任心、事业心和能力水平。”这句话或许是一把解读国企当家人心灵深处的钥匙，通过它，研读公心与私心、责任与义务、离经叛道与循规蹈矩等等与企业经营有关的命题一定颇为有趣。40余年的商海浮沉，楼金炎最壮丽的一笔是在杭州大厦书写的。1985年，杭州大厦是“杭州最高楼”，却也是一栋千疮百孔的亏损之楼，在当时杭州的杭城“十大商场”中排名“老九”，后来不得不靠卖楼养

《梦想者的商厦》

员工。1992年底，已经成功让10余家国有企业扭亏为盈的“经营高手”楼金炎临危受命，在杭州大厦掀起了一场波澜壮阔的改革。从那时开始，杭州大厦就没有停下过调整、改造的脚步，有顾客戏称：“在杭州大厦，没有听到装修声都会觉得不习惯。”而当楼金炎说起“这几年，杭州大厦光刷卡的手续费每年就是4000万元，全国第一”时，作为一个日净利过百万、国际顶尖品牌“密度”雄冠海内的商业巨舰的掌舵人，他心里其实比谁都清楚，这艘舰艇已经驶到江宽水阔处，等待他超越的只有自己。此时的他，不知道会不会忽然回想起当年在军舰上执行任务的情景——蔚蓝壮阔的海水成了最为枯燥的背景，除了晕船，寂寞是最难跨过的一道坎……“虜史之井，深不可测”，托马斯·曼在《约瑟及其兄弟们》中如此开篇。楼金炎的人生是由他的经历与时代造就的。阅读他的故事，你不仅能触碰一个商业王国的传奇与背影，能读懂一位浙商的坚韧与梦想，或许还能解析出成功的必备基因。楼金炎说：“我的成功没有秘诀。”没有秘诀，其实就是最大的秘诀。

《梦想者的商厦》

内容概要

杭州大厦掌门人楼金炎首度披露他的青年岁月、海军生涯、商业浮沉40年，以及如何缔造国企创富神话，帮助工联大厦、天工艺苑、杭州大厦等原本亏损的国有企业走出困境，走上灵活主动的道路。商界“常胜将军”的人生体悟、职业经历、管理经验等巧妙地融合在一起，共同谱写了一步智慧生动、韵味独具而又引人深思的商业传奇。阅读他的历史，不仅能触碰一个商业王国的传奇与背影，还能读懂一位浙商的坚韧与梦想。

《梦想者的商厦》

作者简介

夏海微，80后作者，2005年毕业于浙江大学中文系，文学硕士。毕业后即进入杭州日报工作至今。在副刊写过美文，在政经部写过宏观财经稿，在专刊写过商业、美食及旅游类诸文，历练颇多。跑商业线3年有余，对杭城商业现象有自己的分析与思考。现任杭州日报专刊中心首席编辑。有多篇文章发表在《当代文坛》、《江淮论坛》、《小说评论》、《中国高等教育》等。

书籍目录

序·百货领袖没有秘诀

第一章 临危受命1

1. 杭州市长“有请” 3
2. 裙带关系我不买账10
3. 要里子还是要面子15
4. 为头脑定价19
5. 背水一战23
6. 离经叛道的改革血路28

第二章 锋芒初显33

1. 皮件厂新来的年轻人36
2. 要学就去上海学41
3. 家庭是一个温暖港湾45
4. 从一千片到一万片的数字“乾坤” 50
5. 小鱼吞掉大鱼57
6. 连夜把房子“拆”了63

第三章 较量与博弈71

1. 锁定“海霸王” 73
2. 鲶鱼效应79
3. 绝不跟风打折84
4. 抄牌的“密探”来了89
5. 无厘头的“皮鞋事件” 95

第四章 聚合的能量101

1. 扩张的机会来了？ 103
2. 非比寻常的报告109
3. A座B座双生花117
4. 将在外，君命可以有所不受122
5. 猝不及防的辞职报告129
6. 森林照样还是森林134

第五章 将LV箱子搬上外墙137

1. 与“狼”共舞140
2. 眼花缭乱的“动感”中心150
3. 杭州大厦世纪“出走” 156
4. SARS困境潜伏机遇165
5. 苦候LV 170
6. 把那只褐色的箱子挂上去175

第六章 问道未来183

1. 这是我们的“船” 185
2. 百万年薪的诱惑195
3. “Z”字曲线下的扩张野心201
4. 惊心动魄的12月31日205
5. 完成不了，我就从27楼跳下去211
6. 售卖生活梦想216
7. 问道未来221

第七章 激扬青春227

1. 红门局“皮鞋世家” 229
2. 师从巩成祥234
3. 冰棒少年240

《梦想者的商厦》

4. 摩托车手“死都不怕” 245
 5. 登上战舰251
 6. 一个名字带来的命运转折256
- 后记·让梦想渐行渐近260

章节摘录

新第一天，杭州大厦总经理楼金炎是在大厦的商场和餐厅、宾馆各处度过的。外面寒风凛冽，太阳也收起它淡淡的光晕，躲进了棉胎一般厚的云层里。似乎是与外面的清冷相呼应，商场内部也是门庭冷落。楼金炎逛了好几圈，也没发现里面有几个顾客。“开门做一天生意就会有一天的开销，如此没有人气，眼看着是要一天天亏损，员工心里难道就不慌的啊？”楼金炎心里憋着一肚子疑问。

不过这些营业员们显然比楼金炎想象中的还要淡定。对于这样的冷清场面，他们似乎早就习以为常。楼金炎的到来，也并未改变他们原有的待客之道。原本谈笑风生的现在还是继续在侃大山，面无表情则依然对经过的顾客目不斜视，连一个微笑、一次注视都不舍得给一个。正所谓“外行看热闹，内行看门道”，看上去是在瞎转悠，其实楼金炎早已把商品的类别和品牌、货品如何陈列、标价牌怎么摆放等百货店的门道都看了个究竟。就在他俯身观察自行车柜组的标价牌是用什么材料吊着的时候，一团废纸“嗖”地丢到了他面前。他起身一看，原来是柜台内一位30来岁的女营业员正在将包装纸当废纸扔掉。楼金炎暗自苦笑，摇摇头把纸团捡起来，放回到柜台上。谁知道吃力不讨好，女营业员抬眼瞪了楼金炎一下，顺便嘀咕了一句杭州话：“吃得介空啊！”见楼金炎转身离开，“嗖”——纸团又飞出了柜台！楼金炎这下可恼了，他回到柜台前，一字一顿地告诉这位营业员：“我是新来的总经理。这里不是垃圾场，现在就去把纸团捡回来！”女营业员有点慌了手脚，一看楼金炎穿戴整齐、不怒自威的模样，真的有可能是新任总经理，她赶紧走出柜台，把地下的纸团收了起来。楼金炎随后又踱进餐厅。正是中午时分，几百平方米的餐厅却只有寥寥数位顾客在用餐。他也想坐下来享受一下餐厅的服务，没想到服务员却是“千呼万唤始出来”。走到面前就递过来一本菜单，没有基本的寒暄，也没有对菜品的介绍，态度冷漠，爱理不理。楼金炎在心里叹了一口气：怪不得此处顾客寥寥，谁会傻到花钱买气受呢？上任一周，楼金炎几乎跑遍了杭州大厦的角角落落，连消控室、锅炉房以及罕有人至的通道、隔层等都一一探访到了。仔细、专业如他，总能发现一些别人发现不了或者是尚未意识到的问题。一切似乎比想象中还要糟。几天之后，一桩离奇的事情又硬生生地撞上枪口。那天，楼金炎从商场出来后寻找“坐骑”，结果惊讶地发现，自己停在路边的汽车，车尾上的牌照竟然不翼而飞。百思不得其解的他找大门口的服务员打听，得到的答案真是令人哭笑不得——由于不符合规定在门口乱停车，保安员一时又找不到车主，就使出绝招：撬你车牌没商量！“‘店门八字开，来者皆是客’，身为杭州大厦的工作人员，理应尽己之力，主动帮客人看管好汽车，哪能随便撬客人的车牌，荒唐，真是太荒唐！这不是将客人拒之门外，自断财路吗？”在第一次员工代表大会上，楼金炎毫不留情地将此事当成反面典型加以批评。一番话说得句句在理，相关人员羞得连头都不敢抬。不可思议的事情并未自车牌事件结束。相反，一桩又一桩怪事在之后几天内又陆续出现。当楼金炎查库存的时候，他惊讶地发现，仓库的冷藏箱内竟然冰冻着好几吨虾肉和田鸡腿，按照正常营业所需，这些商品可以供应33个月。调酒棒密密麻麻，数量之多，可能用上100年也用不光。还有高档的瓷盘、筷子等存货，数量也多得惊人。采购部的员工们不知道从中拿了多少回扣！楼金炎有感而发，当天在笔记本上记下这样一段文字：市场，还是市场！如果没有形成有效的监督机制，员工做事不是站在市场需求的角度，而是从自己的私利出发，那么企业肯定是搞不好的！财务人员送上的年报资料更是触目惊心：至1992年底，杭州大厦账面亏损超过190万元，实际亏损1616万元，潜亏达到1-4亿元！营业房的利用率也很低，只有48%，连一半都不到。借贷包袱压得杭州大厦喘不过气来，企业的盈利部分尚不够偿付银行利息。整个公司的财政几乎到了要“出售楼房养员工”的地步。再深入调查，楼金炎发现，自己一开始的担心现在看来并不是多余的。杭州大厦1400多名员工中，绝大部分都是国企编制人员，而这其中，又有相当一部分是领导干部的家属或亲朋，他们形成了一张俨然由裙带织就的关系网，密不可破。也正是由于这种畸形人事关系的存在，杭州大厦喊了3年多的机构精简，却是“只闻雷声，不见雨点”，最终居然没有减掉一个人！新官上任的楼金炎，忙碌得像一只停不下来的陀螺。白天，他要找大厦各级员工沟通交流、促膝谈心。晚上，他又要抽空翻阅各种报表及董事会记录。甚至深夜时分，他也会出现在杭州大厦突击查岗。难得有空躺下来的时候，他的大脑仍然处于高速运转的状态。改革，改革，不动点真格怎能改得了呢。但是真格怎么动才是最有效的？利益受损的那一部分人群如何处置？……楼金炎像一根绷紧了弦的弦，在杭州大厦跑进跑出的时候，杭州大厦上上下下也颇不宁静。所有的人都意识到，这下真的会有变化了。只是谜底尚未揭开：新来的楼总将如何让大家“好看”！中层干部们也一个个正襟危坐，深怕一个闪失就有可能岗位不保。可是在暴风雨来临之前，却是出乎寻常的平静。一

《梦想者的商厦》

直等到1993年春天，走马上任两周之后，楼金炎才组织召开了任后的首次员工代表大会。都说“新官上任三把火”，这次大会上肯定会有新闻。事关切身利益，没有一个员工敢随随便便缺席。

.....

《梦想者的商厦》

媒体关注与评论

“从20年前一家亏损的商场，发展为全国单店销售第一、利润第一、纳税第一，业绩连续多年名列全国百货同行业单店第一；从一个名不见经传的二线城市商场，发展为被国际同行称为中国最赚钱百货公司之一——楼金炎创造了“杭州大厦”这样一个“奇迹”。而“奇迹”的背后是浙商“勤奋务实、敢为人先、抱团奋斗、恪守承诺、永不满足”的精神，也是国企掌舵人敢于奉献、顾全大局的责任感。”——冯根生

“杭州大厦的故事，不仅是一个成功的MBA教学案例，更是一个国企辉煌重生的标杆范例；楼金炎的人生轨迹，也不仅仅是一段创业经历，更是一个梦想者不屈奋斗的励志传奇！”——高海浩

“楼金炎这位大家心目中的“福将”，不仅仅是他的每一次改革总能顺应历史发展的节点，顺势而为，更主要的是，他敢想敢做，执行力强劲。用一句被大家所熟知的话来形容，就是“生命不息，创新不止”。”——竺福江

“这是一座由艺术感的商厦，因为它充满创业梦想的光芒。”——何水法

《梦想者的商厦》

编辑推荐

商海沉浮，能人辈出。在那些成功的名字背后，有着怎样的故事？从起步到巅峰，又是谁见证了这一切？今天，红旗出版社推出了财经新书系“巅峰与梦想”，以“人在征途，梦想巅峰；人在巅峰，仍有梦想”为系列宗旨，携手多位浙江商界名人，讲述关于财富的传奇。

《梦想者的商厦》

精彩短评

1、作为杭州人，惊叹于杭州大厦这几年的快速发展，也对其发展的动因和内部过程充满好奇，所以这本书一上市就买回来了。

这本书从楼金炎的角度介绍了杭州大厦从创立到现在成为中国第一百货公司发展的整个过程。但我相信时事造英雄，英雄造大厦，杭州大厦的成功固然离不开这位掌舵者，但它也是顺应了开放这么多年来发展要求，迎合了杭州人的购物要求。

看楼金炎，了解一个创业者的心路历程和重重不易，看到光环里面的东西，无论是否做百货，对职业心态都是有帮助的。

这是一本有意义的书。

2、本人也是从事百货零售业的，身为“百货人”，认真的读完这本书以后，感觉收获还是非常多，特别是思想和观念上，希望能支撑我继续的前行~

3、不错！强人！

4、看到很有启发。值得正在创业的人去看。

5、书中描述的内容对百货从业人员来讲值得细细品尝，但书面太旧，不利收藏。

6、之前就听说过杭州大厦，先是听说了厉玲，也看了厉玲的传记，是在厉玲的传记里面知道了楼金炎，然后才知道了这本书。作为一个初涉百货行业的新人，绝对是滔滔不绝的敬仰之情啊，后来去了杭州出差，在传说中的武林商圈走了一遍，确实见识了不少。总之是感谢，向老兵致敬！

7、书收到了，还没看，书的包装非常旧，表面有很多划伤，装订线有磨损，书皮有很多灰尘很脏，应该没有好好保存的新书，很失望

8、以前看过厉玲的我能，中间有说过她与杭大扯不断的联系，现在再看楼总这本书，感觉对浙江两大百货商场一下子了解好多

9、看低调的创业者传记，勉励自己

《梦想者的商厦》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com