

# 勇立潮头竞风流

——访八方电器总经理高青松

或许很多人第一次见到洛阳八方电器总经理高青松时都有同感：他更像一个学者，儒雅中带着稳重，谈起话来不乏风趣与幽默。整个访谈在非常轻松的氛围中进行。期间，高青松谈到了他的创业和不同寻常的个人经历，这其中有很多让他受用终生的经验。这位在商界逐渐成熟的“少帅”，正在用自己的方式完成着梦想。

## 起家

1996年3月，年轻的高青松应聘进入洛阳某家电公司任销售员；同年10月，创办卓越电器有限公司，从此与家电行业结下了不解之缘；1998年，卓越电器公司与河南省八方电器有限公司合并，并改名为洛阳市八方卓越电器有限公司。几经摔打，不断历练，高青松在两年的磨练中迅速成长起来，成为企业的优秀管理人才，担任了公司营销经理，负责洛阳整体营销策划及3个门店（道北店、西工店、唐宫店）的总体管理工作，开始在市场经济的大潮中搏击。随着公司的不断发展，2000年8月，他升任洛阳八方电器总经理。

## 谋断

随着洛阳商业的高速发展和规模经济在市场竞争中优势的显露，向着现代化大型企业目标前进，成为高青松的又一个奋斗目标。

经过3个多月的筹备，2001年10月1日，八方上海市场步行街家电超市成功开业，这给洛阳家电行业注入了一针强心剂，推动了洛阳家电行业规范化的步伐。经过不到一年的时间，他又在洛阳相继开办了两家家电卖场——八方七里河店和青年官



店。通过战略布局，洛阳八方巩固了在家电行业的龙头地位。

2003年年底至2004年年初，洛阳八方在高青松的领导下，通过高科技的技术手段，完成了EIP系统的升级工作，这标志着洛阳八方网络布局的操作性大大增强；同时，重新确立了八方整体的市场定位，洛阳八方整体分为家电和数码两大支柱产业。2004年11月，出于战略布局的考虑，八方首先在西工商圈开办了凯旋路旗舰店，与此同时，又增设和改建了多家数码4S专营店。

完成了开店、扩张等一系列发展任务和利润指标，八方家电卖场规模达到了4家，数码专营店达到了5家，这无不说明“一个优秀的企业一旦蜕变，它的发展潜力是非常惊人的”。

作为洛阳八方的决策者，高青松也在不断地调整着自己，随时把握着产品更新换代的脉搏，对家电流行趋势也洞若观火。他以丰富的营销经验、卓越的管理才能和执著的敬业精神服务于企业，为企业的发展作出了重大的贡献。在他的带领下，公司不断超越、勇于创新，在业界取得了越来越广泛的支持和认同，博得了洛阳人民的信任和厚爱。

## 机变

成功是八方给予高青松的，也是市场给予高青松的。八方，从一个专卖店到洛阳最大的专业连锁企业；而高青松，也从一个销售员成为洛阳家电大卖场的领航员。

洛阳八方充分发挥管理优势和本地化的经营特点，以其舒适的环境、灵活的营销、丰富的商品、优质的服务成为洛阳市民的首选家电产品大卖场。

为了不断丰富卖场内的商品，满足消费者的需求，提高卖场的档次和竞争力，公司每年都要安排招商人员赴深圳、广州等大城市实地考察市场，将适合洛阳市场的名、特、优、新的商品引进八方，以丰富洛阳家电市场，打造洛阳乃至中原地区家电零售业的超级航母。从2008年年初开始，洛阳八方电器再次开始了整体的升级改造。

高青松充分借鉴国内外先进的商场管理经验，努力实践着“进货零环节、销售零距离、购物零风险、环境零遗憾”的经营理念。在零售业竞争日趋激烈，外来大型连锁商业企业纷纷进驻，利润空间越来越小的严峻环境中，实现了经营面积逐年扩大，营业额持续稳定上升的目标，拥有了一大批固定的、忠实的消费群体，并与供应商建立起了互相信赖、互利双赢的良好合作关系。

其实他和常人没什么区别，但在谈到自己的理想和目标的时候，他却显露出了常人所没有的那种自信、勇气和激情，这是通过磨练所得来的。

和常人相比，他的时间都奉献给了自己的事业和理想。在他艰辛付出后，成功好像就是顺其自然。就像高青松所说的，人生对每个人来说都没有回程，人生的重要转折掌握，其实是经历累积后的必然结果，善于把握自己的人生，小成功可以靠自己，大成功一定是自己努力加朋友的帮忙。

总是和风细雨不失平和，从不疾言厉色行动如风，在商业这个匆忙涌动的潮流里，高青松坚持着自己的风格。

(本刊记者 杨团伟)

**八方名品家电**

**低价看王者**

——天天超低价 省钱到八方

🎬 倾城低价 谁与争锋
🎬 服务楷模 至尊无敌
🎬 一样卖场 与众不同

**我们已经拥有了许多的第一,我们还要创造更多的第一。**