

# 在岁月中感受成长的力量

南京金鹰购物中心 营商之道 以诚为本



## 昨天 志于道,据于德

“我们首先要确定自己的从商之道,认清一条正确且阳光的商业大道。”在孔总看来,孔子的理论“志于道”和“据于德”是做事的先决条件,“志于道”说的是立志要高远,没有志向人就会混沌一生。“据于德”是要有商德,在保证有高品质商品的前提下,以诚信为本,坦诚对待顾客,让顾客购物时有宾至如归的感觉。

“我们不是简单的商场,而是南京人生活的一部分。”孔总回忆说,1996年,南京金鹰购物中心进入新街口,10多年的时间,金鹰积淀着时尚,阵容强大的品牌规模,数十个国际一线品牌化妆品为广大的爱美女性实现成就美丽

我把青春作个风筝往天上爬  
我把岁月慢慢编织一幅画  
放开风筝和长线把爱画在岁月的脸上  
心是成长的力量就像那蝴蝶的翅膀  
——《蝴蝶飞呀》

的梦想,知名的品牌服饰是年轻、时尚的潮流人群的不二之选,精致的家居用品更是不遗余力地为广大顾客提升生活的品质……率先定位高品质的南京金鹰购物中心,缩短了南京与世界的距离,使保守的南京人大开眼界。

## 今天 依于仁,游于艺

古往今来,为商之道有很多讲究,比如“和气生财”、“诚信为本”等,具体到待客上也有不少的说法与规矩。在孔总看来,在商场稳步发展的形式下,“依于仁”、“游于艺”是给商道增色的必要条件。“人要有仁爱之心,对待员工和顾客也需要有仁爱之心,金鹰的员工由此洋溢的阳光心态反映的是一种积极向上的企业文化,只有保持这样精神状态才能提供优质的服务”。孔总表示,待客之道的实质,是能否真正做到以人为本的问题,要始终注入一种态度、一种精神。

14年前,南京金鹰购物中心在新街口盛大开幕,一石激起千层浪。作为新街口首个大型高档百货业态,金鹰国际购物中心出现后,那些曾经在上海、北京、香港等繁华大都会里,追求美、崇尚品位的南京人都将脚步停了下来。追忆这14年的发展历程,南京金鹰购物中心孔总用简短的理论“志于道,据于德,依于仁,游于艺”,全面而精辟地概括了金鹰的成功秘诀——“商之道”。

## 明天 为商之道,在于回报

“为商之道在于回报。”孔总笑着说,取之于社会,用之于社会,当我们有能力的时候,一定要适时回报社会,从中升华自己的精神境界。衡量一个企业是否成功应以它为社会的奉献和回报为准则,一个懂得回报社会的企业才是值得尊敬的。

孔总透露说,带动新街口商圈向西扩张的金鹰三期、河西、江宁等项目都在逐步开工,未来金鹰系将在南京的八店实现联动,其目标是通过不同定位对南京中高端客源实现全覆盖。“父母在我们新街口店消费,子女在金鹰天地消费,这种家庭式客源锁定,除了消费客层的全方位覆盖,各连锁店之间的消费积分跨店累计、通存通兑也给消费者带来了切实的便利和实惠。”



对上世纪七八十年代的人来说,小虎队是青春、梦想、激情的记忆,《商业消费专刊》在虎年来临之际,与各商业掌舵者在小虎队一首首耳熟能详的歌声中,梳理时光脉络,回顾昨日激情,见证今日坚持,展望明日辉煌。



**金鹰**  
GOLDEN EAGLE

活动时间:2010.1.29(五)——1.31(日)

特约品牌除外,详情请见各专柜明示

男女装、男鞋、  
内衣、饰品、童装  
休闲、床用、礼品

满698送298  
电子礼券

浓郁年味 购物不停歇  
一城多店,5 Stop 5 Go 无边界  
必败佳品,称心礼物,贺岁集结,这个春节,全家一起逛金鹰  
馈亲赠友,犒劳自己,全家狂欢,全家一起逛金鹰

二月二十八日—二月十三日  
全城五店陆续上映  
贺岁大作,倾城

1/30-31  
LANCÔME ESTEE LAUDER Dior GIORGIO ARMANI  
等国际一线化妆品品牌  
女鞋全面4折起  
5倍积分

满388减200 满600抵100 满400抵100

SCOFIELD 男女装 Roem PRICH  
E-LAND Teenie Weenie  
BASIC HOUSE Mind Bridge  
满400送4000积分  
(立兑80元券,多买多送)

TSL | 谢瑞麟 1000 抵 150  
(黄金除外)

JASAKI ENZO I Do 800 抵 180

SALE  
金鹰购物中心 汉中门大街1号  
经典时尚 全场50元起  
年度首场 超值回馈  
1.30-1.31 VIP特享专场  
100元起 大衣388元起

江苏银行  
BANK OF HANSHU  
1/30-31  
刷卡送礼券