友阿打造湖南商业的“巴塞罗那”

海选店长，胡子敬人才储备战略有点潮

友谊阿波罗海选店长活动总决赛现场。

百川归海，乃成其大。湖南是国内综艺“海选”的发源地，到如今仍吸引全国跟风。2013年夏天，湖南卫视的这件法宝被友阿股份接了过去，中国商业也感受到一场震撼。

“我希望通过这次海选，打造一支湖南商业的巴塞罗那。”友阿股份董事长胡子敬如此定义这场持续了三个月之久的储备店长海选。他认为，“长沙已成为全球商业企业的焦点所在，未来长沙的商业竞争形势会更加艰难，企业必须关注内部人才的储备和培养，否则无法保住本土商业的一席之地。”

8月21日，友阿集团储备店长训练营正式开营。据介绍，在此次储备店长海选活动中胜出的14名“友阿优秀之星”将在门店店长岗位进行为期6个月的实习及理论培训，考核合格的员工将直接晋升为公司副店长或店长助理职位。

■三湘华声全媒体记者 李庆钢 朱蓉

A 宁建青训营，不要银河舰队

巴塞罗那和皇家马德里，这两家顶尖足球俱乐部有着泾渭分明的用人风格：巴塞罗那通过自己的青年训练营不断输送人才，凭借自己的青训体系，稳扎稳打，始终屹立强队之林；皇家马德里则往往一掷千金收购大牌球星，被称为“银河舰队”，不过一旦被收购的球星离去，球队就会陷入动荡，排名常常大起大落。

胡子敬显然更为青睐巴塞罗那。“这也是为什么这次的人才选拔放在友阿系统内部。”胡子敬指出，“内部员工对企业有感情，了解企业情况，又真心实意希望企业好下去，我当然要重点从内部选拔人才。”

胡子敬认为，相比自己当年率领团队参与的长沙第一轮商业竞争，“现在的商业格局更为严酷，除了平和堂、王府井、新世界、百联东方这样的对手之外，万达、海信、奥克斯以及九龙仓都进来了，长沙已经成为全球商业企业的焦点，而目前的团队在新的商业格局和竞争环境下，已经有力不从心的感觉。”

“当年‘五虎闹长沙’时，友阿能够最终胜出，并成为本土商业的一面旗帜，这与我当年的团队密不可分，现在为了应对更为强大的竞争对手，我们必须未雨绸缪，进行人才储备和团队建设。”胡子敬说。

友阿股份作为湖湘商业巨头，未来对于人才需求无疑会极为庞大。因而胡子敬表示，必须进行多层次的人才储备和培养，“建立友阿股份的青训体系，打造湖南商业的‘巴塞罗那’，未来将开办友阿大学，通过内部人才培养和选拔，为友阿的发展源源不断提供人才。”

B 只要热爱，不问学历

在谈及人才选拔标准时，胡子敬斩钉截铁地表示，“忠诚是第一标准。德是放在第一位的，才放在其次。”胡子敬认为，缺乏对企业的忠诚，就无法建设一支稳定的、有凝聚力的团队。

“我也面临过是从外部招聘还是从内部选拔的困惑。”胡子敬认为，职业经理有经验，但最大的问题是他们对企业没有感情，“冲利益而来，就看谁出的价钱高，所以变数很大。”

“要在一个岗位上获得成功，最重要的就是热爱这份工作，而热爱的前提就是忠诚。”说到这里，胡子敬用自己当年的经历作为例子，“我刚到商业系统做的是搬运工。相比之前的知青生涯，我感觉搬运工这份工作太好了，所以每天使劲搬，慢慢从搬运工，到营业员，最后终于走到今天。”

相比当年的就业环境，现在人面临的选择太多了，“此处不留爷，自有留爷处，但是千万别过高估计自己的能力。没有一个平台，就无法展现你的能力。企业就是给你提供一个平台，而一个平台适不适合是要通过时间来检验的。”胡子敬认为员工如果只看眼前利益，缺乏忠诚度，“企业也不敢赋予重任，那么自己也无法实现价值。”

胡子敬又举了一个例子，“上世纪90年代有个大学生分到我这，站柜台才半年就跑过来问差不多了吧？我说你大学生才站半年就够了吗？后来他离开企业，这里跨那里跨，现在还一事无成，但是中专分过来的学生，包括现在的财务总监等一大批骨干，他们能够坚守，所以他们找到了自己未来的发展方向。”

正是有了这样的认识，胡子敬认为，与其以利益为饵从外部招聘，不如从内部对企业有责任、有感情的员工中去寻找合适的人才，“这样选出来的人才走得长远。”

C 用“奥莱”战术，去全国“斗地主”

万达百货即将开幕，女人世界正在装修，九龙仓已经动工。在外来商业资本纷纷入湘抢滩长沙时，胡子敬已开始将目光转移到商业还不甚发达的省内二、三线城市。

在长沙，友阿股份已经拥有了6大百货卖场，“本土老大”地位已是很难撼动。而事实上，这还只是胡子敬商业布局的第一步棋。

“将长沙作为友阿省内商业布局的中心，形成湖南14个市州一个完整的友阿商业网络。”胡子敬告诉记者，除了已营业的常德春天百货华润郴州友谊中皇城，友阿在未来还将用5年的时间在省内二、三线城市增开8个门店，要抢占这些市州的黄金码头。

加上现有的8家门店，5年后，友阿股份将拥有16家门店，销售额也将达到120亿至150亿。

“面对今后更大的竞争格局，本土零售一定要起主导作用。”面对未来湖南商业的滚滚硝烟，胡子敬信心满满，“欢迎外来企业来当配角，但他们也永远只能来当配角。”

除了要当本土的主角，胡子敬当然也不会忘记到外省去客串一把“男配角”。而他开拓省外疆土的武器，就是旗下势头正猛的友阿奥特莱斯。不久后，友阿奥特莱斯天津店、石家庄店都将开幕，这也是友阿在全国铺开攻势的一个开篇。

“每个省份都有一个强势的‘地主’，占据了非常好的优势位置，现在过去争，就是以卵击石。”胡子敬认为，与其到已被蚕食的外省中心去争个头破血流，不如另辟蹊径用奥特莱斯这一“新型武器”打开一片新天地。他说：“我们要用奥特莱斯打全国。”

同时，胡子敬透露，此次店长海选，也是要为友阿接下来的战略计划做人才储备——并不是纸上谈兵的选选而已，会为这些选出来的人才提供切实的用武之地。

D 用好年轻人，不做电商“烈士”

那么，从一名收银员到一家百货商场的管理人员，到底需要多久的时间？

仅仅5年，在人民路友阿百货担任收银员的陈博便看到了希望。2009年，陈博大学毕业，进入友阿集团的第一份工作为仓库管理员。2011年，他调入友阿百货担任收银工作。今年，“不安分”的他抓住了机会，经过5轮比拼，最终从126个参赛者中脱颖而出，获得“友阿希望之星”的荣誉。

陈博说，自己在公司的时间还短，如果没有此次的海选活动，高管层想都不敢想。

此次海选对年龄限制和从业时间的要求极为宽松。海选店长的年龄下限仅为25岁，从业时间也只需2年，而这都是胡子敬亲自裁定。

“我不相信会被电商击垮，但是观念上必须接受电子时代的到来，同时也必须实现线上和线下的互动，这个必须由年轻人来完成，这样企业才能真正永葆活力，才能适应网络时代的到来，也能够最大发挥我们传统商店的优势。”因而胡子敬表示，为了企业未来的发展需要，此次人才选拔给了大量机会给年轻人。

友阿股份的电商之路也在加快进程。胡子敬介绍，“友阿的O2O系统在明年元旦就会上线。电商里面牺牲的烈士太多，成千上万的网站或在烧钱或已倒闭，但是我们一定要玩出友阿的理念和特色。”

记者手记

未来的商战就是人才战

21世纪最贵的是什么？人才！葛优在《天下无贼》中道出的这句台词，成为了流传颇广的经典。

引进品牌大同小异、地段设施大局已定、黄金码头所剩不多……现如今，早已不再是当年得品牌者可得天下，有地段者就有保障的年代。占据黄金码头的上海第一百货淮海路店关张，给百货界触动不小。对于关张原因，业界揣测不少，但无疑，商场发展战略跟不上市场竞争主旋律是致命的一击。

无数个猎头公司的存在，无声地说明了人才于企业的重要性。失去了乔布斯的苹果，面对竞争对手不断做强，束手无策。虽不是个人英雄主义必胜的年代，人才在企业发展中的重要性却也毋庸置疑——一个正确的方向、一个完美的执行、一个优秀的创意都足够企业笑傲江湖。

人到用时方恨少。与其在需要用人时苦苦寻觅，临阵磨枪，不如在棋局已布的前提下，早早开始人才储备与培养的计划。显然，胡子敬看到了人才对企业发展的重要性，所以专属友阿的“青训营”提前张罗了起来。

未来的商战，没有硝烟，甚至不见血光便胜负已分。要在如此环境下拔得头筹，很多个“乔布斯”肯定比坦克、大炮更管用。

福彩惠三湘 专栏

炎夏送爽 乐享彩民

8月16日，我省福彩推出的“福彩送福 清爽一夏”之“清爽逍遥游”首轮抽奖在省福彩中心技术机房顺利进行。不少业主在彩民投注时，都会温馨提示彩民“一次投注、两次中奖机会”的好消息。“福彩送福 清爽一夏”回馈活动让全省的投注站业主在服务彩民的同时，也有机会获得现金奖、旅游名额及公益金资助权等多重大礼。

彩民朋友们喜爱的“购网点即开票 赢三星手机”活动也在同步进行中。只要您在省内任意福彩投注站购买10元面值的任意一种网点即开型福利彩票且单票中得200元（含）以上奖金即可参与“快乐礼相送”之“购网点即开票，赢三星手机活动”。按活动要求填报相关信息后即可免费获赠福彩太阳伞一把，同时，还可参与9月2日由省福彩中心举办的抽奖活动，届时产生10位幸运彩民各获“三星（Galaxy S4）手机”一台。“购网点即开票 赢三星手机”活动将在今夏抽取30台“三星（Galaxy S4）”手机回馈彩民。请参加抽奖的彩民务必保留好抽奖存根，被抽中的彩民凭存根兑取奖品。

今夏湖南福彩将安排5次抽奖活动，其中“清爽逍遥游”2次、“购网点即开票 赢三星手机”3次，分别将抽取“青岛、大连、沈阳双飞七日游”名额100位以及“三星（Galaxy S4）”手机30台。 ■欣然