



开栏语

中国改革开放和市场经济发展的进程,就是民营经济崛起的进程。截至2021年,我国民营企业数量已经增长到4457.5万户,在企业总量中的占比达到92.1%。

日渐壮大的民营企业大军,在稳定增长、促进创新、增加就业、改善民生等方面发挥着重要作用。作为经济的“毛细血管”,只需清晰勾勒出一家民营企业的成长轨迹,便可一窥个中奥秘。

即日起,本报推出“步步为营”系列报道,看“十四五”新征程之下,“民营超市第一股”步步高的成长点滴。

# 结束“北漂”,她参与打造商业航母

步步高梅溪新天地:占地70万平方米,去年客流累计超3000万



夜幕下的步步高梅溪新天地超市灯火辉煌,一片繁荣景象。受访者 供图



扫码看视频

从1995年湘潭市解放路上的一家量贩超市,到涵盖超市、百货、电器城、便利店等丰富业态的商业综合体,湖南“民营超市第一股”,步步高是湖南民营经济发展中不可不提的一瞥。

27年间,步步高的蜕变足迹,也是每一名员工与它共同成长的故事。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 黄亚苹 王珏

## 一句打气话让她扛过高压筹备期

“从2016年结束‘北漂’来到步步高,一晃6年就过去了。”6月12日,步步高梅溪新天地市场部负责人刘倩一边展示着手机中的照片,一边感慨着梅溪新天地开业后,给河西梅溪商圈,甚至是全长沙商业带来的变化。

步步高梅溪新天地位于长沙枫林三路与东方红路交汇处,占地面积达70万平方米,是国内首家商旅文概念城市综合体。

刘倩回忆,初到步步高梅溪新天地时,地铁不通、公交少,连出租车都很少到这“人迹罕至”的“城乡接合部”拉客。

## 去年步步高梅溪新天地客流超3000万

步步高梅溪新天地的开业盛况,至今还让人津津乐道。累计客流超过80万人次,相当于每9个长沙人就有1人来到这里。而这个数据,也刷新了中国城市综合体首日客流的记录。

项目开业后,周边原本通畅的双向六车道城市道路开始堵车了。为了让梅溪湖片区的居民购物更加便利,刘倩介绍,项目设置了免费的接驳巴士,共有5条线路,会途经梅溪湖西站、汽车西站等交通枢纽及桔洲新苑、涉外学院、第一师范、保利麓谷体育公园等人口密集的学校、住宅。

吃喝玩乐购,一站备齐。步步高董事长王填“以三天养四天”的商旅文综合体养成记正在不断发酵。2021年,步步高梅溪新天地年度累计客流超3000万。2022年,新冠肺炎疫情不时侵扰之下,还引进省内首家腾讯旗下潮玩店QQfamily、长沙首家奥康黑金旗舰店等

在步步高梅溪新天地,市场部主要负责劳动节、国庆节、儿童节等重要营销节点的宣传计划,以及整个商场的视觉呈现。

开业前期筹备的高强度工作和不算通畅的交通,让刘倩一度萌生了辞职的念头。不过,辞呈还没来得及递到直属领导的办公桌上,一句话就改变了她的想法。

“他说,人的一辈子要干一个大项目。只要坚持到底扛过去,一定会成为难得的经历和资本。”刘倩感慨,这句话给了她很大的勇气,扛过了高压的筹备期。

等新鲜血液,为星城乃至湖湘消费者提供了周末“一站式”集购物、休闲、游乐、文化、艺术及旅游多方位目的地。

不断在商业形态上创新尝试的步步高,还在尝试为市场带来惊喜。2022年一开年,便在长沙与湘潭同时开出步步高星城天地和湘潭九华新天地两大项目。

正是这样不断在挑战中成长和发展的步步高,影响和改变着万千家庭的生活。步步高集团工会主席张建国说,“企业能够做得长久,一定有一位关爱员工与顾客的领路人。”

这6年与步步高共同奋斗的岁月里,刘倩完成了买房、结婚、生子几件人生大事。就在不久前,长沙地铁6号线通过初期运营前安全评估。在长庆站附近的梅溪新天地,也即将迎来更多搭乘地铁而来的客人。刘倩说,这是一家温暖的企业,相信它的发展一定会越来越好。



开栏语

今年,湖南车展喜迎15周年。15载,湖南车展一路披荆斩棘,推陈出新,如今已成长为中国车市一张响当当的名片。作为区域内规模最大、人气最高、成交最好的车市盛宴和行业平台,消费者、各大汽车厂家、经销商“必争之机”。今日起,湖南车展组委会联合本报推出“我与湖南车展15年”系列报道,通过采访参展车商、合作方等,看看他们心中湖南车展的模样。

## 罗文武: 品牌推广绝佳机会又来了

2022湖南车展将于7月13日-18日 在湖南国际会展中心举行



扫码看视频

如果说,一个不会玩摄影的收藏爱好者,不是一个好汽车经纪人。那罗文武真切能算上一个。因为他是一位玩摄影、爱收藏、喜书画的长沙汽车界大佬,并已在长沙亲手创建了2家宝马4S店。

6月12日,三湘都市报记者采访到了长沙宝诚宝马总经理罗文武。他给湖南车展的定位是“一个汽车品牌展示、推广的大平台。”

纸墨笔砚、字画,中式柜、椅,墙角竖着一摞千两茶……在长沙河西宝诚宝马4S店,当记者走进罗文武的办公室后,一股时尚又复古的气息扑面而来。见有访客,这位江西宜春人、沉浸汽车业十余年的资深大佬赶紧起身笑迎。一头时尚短发、O型胡须,黑框眼镜,手上戴一块运动腕表,初次见面,罗文武给人以涵养与洒脱并存之感。没错,就是那种文艺范十足的男青年。

几句闲聊中,记者得知罗文武爱好十分广泛。“十几年前就开始玩摄影,还喜欢书法、养鱼和花草……”在这个面积超20平方米的办公室内,他会忙里偷闲,打理下迎客松、喂喂金鱼、翻翻摄影书。

“我2014年来长沙,负责创建宝诚宝马中南汽车世界店。”罗文武告诉记者,也是这一年他与湖南车展结缘,一晃关系已处了近十年了。2020年,罗文武又创建了长沙河西宝马店。“与湖南车展的关系又更深了一层。”

“湖南车展肯创新,有朝气。”在罗文武眼里,每届湖南车展都会玩出点新花样,比如在传播推广、车展主题活动、异业合作等方面,“做到了车展年年有,每年都不一样。”

罗文武认为,生而为人,应有情怀,而他对汽车有一种别样情怀。“我喜欢收藏老爷车,最多时有7台。”罗文武告诉记者,目前在长沙河西宝诚宝马店就停着他的3台老爷车,其中一台是源于1977年的E23(第一代宝马7系)。他还收藏了一台宝马L7,这款车全球仅生产了899辆,中国不到50辆,能够合法上路的更是不到5台。

“湖南车展也有这种情怀。”令罗文武记忆深刻的是,有一届湖南车展上,他看到有展示老爷车。这让他十分欣慰。

“今年受疫情影响,车市整体较淡,我们也一样。”谈及今年车市,罗文武略显尴尬地笑道。但不一会,他眼神一转,提高嗓门向记者说道,“所以我们都期待湖南车展,来提振提振市场信心。”

对湖南车展的定位,罗文武给出的答案是——是后疫情时代,品牌展示、推广的大平台。“今年7月,各汽车品牌展示、推广的绝佳机会又来了。”

■三湘都市报全媒体记者 胡锐 视频 刘文