

# 海宁皮革精品馆入驻大华国际

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

草长莺飞,春光明媚。4月26日,大华国际迎来历史上首次组团招商盛事,“大华国际海宁皮革精品馆招商签约仪式”在大华国际盛大举行。参加此次会议的领导和嘉宾有简阳农商银行副行长陈娟女士、大华国际董事长王利民、副总经理陈利、费治东、段逸丹、海宁皮革工厂代表洪娟梅女士,以及来自上海、温州、四川的商家老板、新闻媒体代表共140余人。

大华国际董事长王利民、副总经理费治东、招商总监黄浩分别对大华国际投资规模、业态布局、区位的项目情况、商业优势和招商政策宣传推广、营运管理、配套服务做了详尽介绍,赢得了在场商家的极大赞赏。此次签约现场商家达100余家,签约品类

上午09:30,大华国际董事长王利民在现场讲话充满激情地说,今天,我们相聚在这美丽的成都简阳,隆重举行“大华国际海宁皮革精品馆招商签约仪式”,与众多的知名企业家朋友们欢聚一堂,洽谈合作,共谋发展。首先,他代表大华国际对光临当天现场会的朋友们,表示最热烈的欢迎和最衷心的感谢!同时,向海宁人有敢为人先的创造吃苦精神和学习致敬!学习海宁人把海宁无皮革资源的小县,建成了中国海宁皮革,世界海宁皮革品牌,为满足全世界人民生活需求,贡献创造了数以万计的产品。

王利民说,大华国际是占地850亩,投资20亿元,建设100万m<sup>2</sup>的“放心农林产品、轻工产品展示交易、冷藏保鲜、检验检测、电子商务、物流配送、羊肉美食茶文化”于一体的现代化、综合性、农商物流交易、

术人才和营销人才推广。

王利民表示,大华国际,是一块大发展的沃土,是一个企业、商家品牌价值提升的平台,更是实现规模扩张、成长倍增的跳板。入驻大华国际不仅占领了简阳市场,还占领了四川市场、重庆市场。目前,4万多m<sup>2</sup>农产品、水果、蔬菜、茶文化城电子商务、羊肉美食已经营业。还与四川、贵州、云南1000多家商家、企业签订了入驻协议。“青山一道同风雨,大华海宁是一家”,大华国际的目标就是与在座各位老板一道发展、发财。共同为四川人打造一个标准化、信息化、高端的放心大华海宁皮革精品馆。

## 精准引导客户 品牌实力和专业性有保障

费治东首先代表大华运营管理部门欢迎海宁皮革老板来到大华国际,并着重对大华国际区位、商业优势和宣传推广服务工作等情况进行了介绍。费治东表示,大华国际是引进农产品、工业品厂家直供,取消中间环节的购物平台,是有亮点和特色的,会深深地吸引成都、重庆数千万人来购物的。同时开通成都城区及简阳周边的购物直通车,点对点的精准引导有效客户群。更重要的是我们布局有天天品鉴、体验展示展销会,与旅游协会、旅游公司达成战略合作,每天数十辆旅游大巴车输送游客到大华一日游利用大华现有电商平台、配送公司,形成线上线下的多渠道销售,减少中间环节,节约了交易及流通成本。

简阳农商银行副行长陈娟在签约会上介绍了该行业具体情况,同时,陈娟提出五项服务承诺:一是竭诚为入驻商家提供安全、便捷、高效的金融服务;二是承诺办理贷款不向客户收取登记费、评估费(简阳区域内资产)、公证费等费用;三是实施限时办结制度,对于100万元(含)以下的贷款,办结时限为2天;对于100万元以上的贷款办结时限为3天;四是遵循相关法规和金融政策的前提下,根据入驻商家实际需要,“量身定做”金融产品及服务措施;五是设立咨询投诉电话,对入驻商家反映的各种金融服务质量问题,在1个工作日内做出实质性回复。

记者获悉,简阳农商银行已经入驻。目前,大华国际B栋2号楼三层作为海宁皮革



● 大华国际董事长王利民(右)在大华国际海宁皮革精品馆招商签约会上致欢迎词

精品馆,总面积约10308平方米,可容纳100余户商家,上万个皮革产品。

## 消费者的期待 大华国际发展中的又一里程碑

业内专家认为,海宁皮革精品馆的入驻,为大华国际注入了新鲜血液,是大华国际发展中的又一里程碑。

在海宁,平均1.3秒诞生一件皮衣,平均3秒生产一只皮夹,平均48秒落成一组牛皮草沙发套,缔造了一个“中国皮都”的神话。

海宁皮革城是业内第一品牌,这艘“中国皮革航母”正式落户大华国际,得到众多消费者的期待。

在签约会现场,海宁皮革工厂代表洪娟梅女士告诉记者:

“今天我们齐聚简阳大华国际,共同参加‘大华国际海宁皮革精品馆招商签约仪式’。我是土生土长的海宁人,近些年,由于四川的经营环境和消费能力的提升,我一直希望能在四川有一家自己的店面。半年前,受到大华国际王董事长的盛情邀请,我来到了简阳大华国际,看到了成都和简阳及周边市场消费者对于皮革产品的喜爱,也认真听取了王董事长及大华国际招商团队对于大华国际的长远规划。经过几个月的市场走访和调研,我坚信,大华国际海宁皮革精品馆一定可以经营得很好,我也希望大家来简阳来大华国际一起投资,来大华国际海宁皮革精品馆经营赚钱,并把大华国际皮革城打造成简阳乃至成都最有影响力的皮革城”。

## 跻身500亿俱乐部 滴滴成Uber最大威胁

尽管Uber和滴滴已经在中国市场上合并,Uber获得了滴滴近18%的股份,成为滴滴最大的股东,不过在海外市场,双方仍激烈角逐,希望赢得更多市场份额。

上月底,滴滴宣布完成新一轮融资,融资规模55亿美元,投资者来自交通银行、招商银行、软银、银湖资本(Silver Lake)。其中只有银湖资本属于新进入,其他三家都曾投资过滴滴。至此,滴滴的估值超过500亿美元。

这意味着滴滴将跻身估值500亿美元以上初创公司梯队,目前行业熟知的全球估值最高的初创公司Uber、蚂蚁金服两家都超过600亿美元。

尽管Uber和滴滴已经在中国市场上合并,Uber获得了滴滴近18%的股份,成为滴滴最大的股东,不过在海外市场,双方仍激烈角逐,希望赢得更多市场份额。

虽然滴滴和Uber都面临不断烧钱、与监管者协商等挑战,但投资者大多寄希望于滴滴和Uber最先将无人驾驶车队带到用户的生活中。

虽然谷歌和特斯拉的无人驾驶技术非常领先,但卡内基-梅隆大学计算机学院主任Tom Mitchell对笔者表示,最先实现无人驾驶的公司会是滴滴或Uber,它们拥有灵活调配车辆的技术,而且离用户更近,再先进的技术一定要和用户连接才能发挥作用。

目前,Uber已经拥有十几辆汽车组成的自动驾驶汽车车队,正在亚利桑那等地进行上路测试。另外Uber也在匹兹堡市和卡内基-梅隆大学合作,研发无人车。在过去很短的一段时间内,Uber曾在卡内基-梅隆大学挖走了40多位无人驾驶研究人员和科学家。

滴滴创始人兼CEO程维也在去年10月宣布了滴滴的无人驾驶汽车项目正在开发中,公司上个月刚在美国加州Mountain View成立了人工智能实验室,Mountain View也是谷歌的总部。

此外,滴滴还请来包括Uber前自动驾驶安全专家Charlie Miller等数十名无人驾驶工程师。据笔者了解,程维多次与英特尔中国实验室前主管、驭势科技创始人吴甘沙见面,商讨合作。驭势科技正在给无人驾驶汽车开发道路扫描系统。

目前滴滴已经有超过100名投资人,其中包括腾讯、阿里、中投和老虎基金等。滴滴在海外市场的策略是收购或与当地的打车平台合作,比如在新加坡,滴滴就和打车软件Grab合作,在印度滴滴和Ola合作,在美国则是选择和Lyft合作。

虽然滴滴、Uber两家公司都快速崛起,但是两个老板的风格差异也很大。程维在公众场合总是非常低调,笔者在获悉滴滴获55亿美元融资后,曾向程维求证,但他拒绝回应,而且也拒绝向滴滴跃升成为亚洲最大的初创公司以及是否会赶超Uber进行表态。

相比之下,Uber创始人兼CEO Travis Kalanick就高调很多,他被称为“科技界的摇滚明星”。两个月前甚至因为在Uber车上与司机争吵被拍下了视频,严重损害了企业形象。而且Uber近期人事震动不断,性侵犯官司缠身,多名重要高管离职。

祸不单行。眼下Uber正被谷歌旗下的自动驾驶部门Waymo公司告上法庭。Waymo指控称,Uber收购了自动驾驶卡车公司Otto,而这家公司创始人正是谷歌过去从事自动驾驶汽车研发的员工。Waymo已经向法院申请禁止令,要求Uber停止使用相关盗窃的技术开发自己的无人车。

Uber能否安然渡过难关,决定了公司是否能继续走上坡路。尽管Uber的投资人高盛和沙特公共投资基金仍然力挺Kalanick,但是Kalanick的领导力正在动摇,这或许将会成为Uber未来最大的隐患。(钱童心)



● 商家参观大华国际B栋2号楼海宁皮革精品馆现场

包括箱包、皮具、皮衣、拼貂、整貂、羊毛衫等。此次招商签约仪式旨在与海宁皮革工厂店的老板们一起共同为四川、成都人打造一个规模化、专业化、标准化、线上线下的,高端的放心大华国际海宁皮革精品馆。

## 时尚的风向标 打造高端的 放心大华海宁皮革精品馆

美食、旅游的大商场。它将达到年销售量300万吨、年交易额100亿元,是四川省的重点建设项目,是国家发改委、商务部、农业部,为全国的生产基地、加工企业设立的产品品牌推广窗口,电商平台基地。为广大消费者搭建的放心产品购物天堂。

王利民指出,大华国际茶城,布局有茶山花海公园、茶道、茶艺、茶叶、茶具展示商场。开设了种茶、制茶、藏茶、装茶、卖茶、煮茶、禅茶文化的培训学校,为各大厂商培训生产技

# 启动招商金钥匙

——访辽宁营口华君家世界商贸有限公司总经理温笑可

■ 本报记者 宋延涛

最近一段时间,对于辽宁营口华君家世界商贸有限公司以及他的当家人总经理温笑可来说有点火。他们在东北家居行业中接连启动的项目让他们成为行业中的焦点,不仅集聚了一大批优质的供应商加盟,也因为他们全新的经营理念而让辽宁营口华君家世界商贸有限公司成为打开财富的一把金钥匙。

辽宁营口华君家世界商贸有限公司总经理温笑可在接受本报记者采访时表示,启动招商金钥匙,是作为辽宁省家具协会副会长单位的华君家世界未来运营成功的命门。只有做好招商这门功课,华君家世界的未来必定会是顺势而起。

的确,继华君家世界鲅鱼圈旗舰店在3月份正式启动以来,目前,华君家世界营口旗舰店全面招商工作正在启动之中,包括华君家世界大连旗舰店等店铺的选址和招商工作也正在运筹帷幄之中,辽宁营口华君家世界商贸有限公司布局东北,剑指全国的战略布局已经全面拉开。温笑可表示,辽宁营口华君家世界商贸有限公司招商工作已经全面启动,加盟华君家世界,共赢未来。

## 立足营口

按照辽宁营口华君家世界商贸有限公司的总体规划,营口旗舰店招商工作已经正式启动。立足营口打造华君家世界的品牌形象,从而带动其整体东北布局,面向全国奠定基础。

温笑可介绍,华君家世界营口旗舰店项目规划将围绕仓储中心陶瓷、卫浴、壁材、基材、地板、家居饰品,东南亚、现代风格、日式风格、混搭风格等家具,田园、欧式、中式、美式、地中海等家具、沙发、灯具,电影院、水吧、餐饮、全屋定制来完成。面对全国装饰建材工厂、家具工厂、装饰装修工程公司来启动招商。根据招商规划,辽宁营口华君家世界商贸有限公司将为入驻营口旗舰店的商户提供强大的项目支持,其中包括提供免费家装设计服务,统一营销策划、全方位广告宣传支持,统一售后保障,可提供量尺、安装及配送服务,费用商户承担(厂家直营店由公司承担)、线上线下一体化经营、统一进销库存管理,商品销售联动联销,全额商品



保险、提供各种商品的厂家供应商资源,可以为业主及导购员办理社会保险、代发工资,费用商户承担(厂家直营店由公司承担)以及提供系统的员工培训服务。辽宁营口华君家世界商贸有限公司营口旗舰店的招商工作正在启动中,预计营口旗舰店将在2017年的11月份正式对外营业。

面对如何将商户吸引到营口旗舰店这个问题,辽宁营口华君家世界商贸有限公司总经理温笑可说,他们招商启动了两条线。一个是区域招商的办法。一个是线上、线下招商的办法。区域招商涵盖华北、华南、华中、华东、西北、西南和东北地区。每个区域一位负责人,由部门经理进行统一管理和任务分配。线下线上招商首先通过招商网站、搜索引擎、B2B(企业对企业网站)网站、微博等平台以及QQ等营销推广方式实现公司知名度的广泛传播,从而收集到意向客联系方式完成整个招商。其次,搜索工厂和各大品牌的企业网页,利用微信QQ加入各类家具建材群,同事获取联系方式和产品信息,然后逐个电话拜访,寻找意向强烈客户进行登门拜访。第三参访国内家具建材展会,展会汇集了国内外众多家具建材工厂,通过



这个平台获取各工厂及品牌的联系方式,寻找意向客户,同时扩大公司知名度。搜索各地区家具建材产品集中地(如营口陶瓷城、法库陶瓷城、常州灯具城、张士灯具城),对工厂和店铺进行地毯式拜访。与各地家具建材商会保持密切联系,到当地举办招商大会,寻找意向客户。

温笑可认为,只要用心去做,办法总比困难多。

## 共赢未来

日前,华君家世界营口鲅鱼圈店已经盛大开业,这标志着华君家世界已经开启在东北地区战略布局的第一步。无论在哪里开店,华君家世界都将秉承其共同的特点:以“美化家居”为目标,为消费者提供家居设计和家装、装饰材料、家具及家居饰品等“一站式购齐”服务;以“先行赔付”、“一个月内无理由退换货”、“向消费者倾斜”、“绿色环保”、“送货安装零延迟”等一系列先进的服务理念和统一收银、统一销售合同等商业化管理模式形成特色服务;以中高端精品为清晰而坚定不移的商场定位。

要想增强华君家世界在中国家居建材流通业的话语权,华君家世界必将进行资源整合,能够在未来的十年有着可持续发展,国内工厂资源方面,华君家世界将积极参与上海装饰材料展会以及其他全国性的展会,并与主产区的行业协会建立联系,了解当前国内家居行业的最新动态。在全球工厂资源方面,华君家世界将针对俄罗斯每年两次的全球著名品牌装饰材料展会来了解全球的最新家具动态,让华君家世界的经营理念与世界接轨。在国内商场资源方面,华君家世界将按照集团公司指定及招商进行

运作。

启动招商金钥匙,华君家世界必然会全面的转型升级。未来十年,华君家世界将对家居行业做强做透,树立行业绝对领先地位。家居是华君家世界的主战场,不仅要在各地成立家装公司,设计中心,还要全面普及自营建材超市。未来十年,华君家世界要将“设计家”打造成设计行业类似“滴滴”、“Uber”的第一O2O服务平台,实现传统企业“+互联网”的华丽转身。从找设计师到选材料、买家具,最后到施工,最后到物流配送的一站式解决,华君家世界想借“设计家”开创家装行业电商的新模式。未来十年,华君家世界要向“大消费”迈进,打造中高端家庭消费生态圈。消费从衣食住行转向娱教医养转变,华君家世界也在向消费综合体转型。在家居之外,建材超市、书院等等都在彰显华君家世界的“大消费”趋势。未来十年,华君家世界要打造全国性物流服务平台,提升行业效率。未来十年,华君家世界要全面产融结合,打造金融服务平台。企业与金融的隔阂已经成为中国经济发展的巨大的制度障碍。华君家世界有计划将产业与金融结合,能够围绕华君家世界的产业链金融,为经销商、顾客、业主,提供金融服务。未来十年,华君家世界要落实“走出去”的国家发展战略,推动品牌国际化。一方面计划收购欧美国家的品牌和工厂,一方面把中国的品牌、中国的产能推出去,这也是响应国家的“一带一路”战略。

如今,华君家世界营口鲅鱼圈店已经扬帆起航,营口旗舰店整装待发,温笑可说,华君家世界这一品牌将打造成中国家具建材流通行业金字招牌。