

上海灯具城:从卖灯“挪移”至卖方案

鉴于灯具市场竞争日趋白热化,近期,上海灯具城流行“两头在沪、中间在外”的灯具营销模式,目前在其6万平方米的建筑面积中,只有3.6万平方米是商铺,卖灯店家越来越少,而“夏天照明”这样专卖解决方案的越来越多,从飞利浦到GE,从欧普到雷士,国内外一线品牌“一店一品”,类似汽车4S店。据悉,上海灯具城等全市首批19家生产性服务业功能区,正转型为“研发+营销”企业的集聚平台。

徐瑞哲

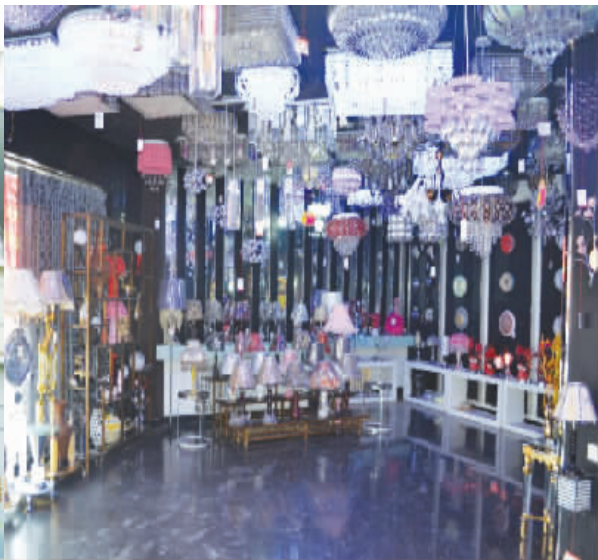
上海灯具城南楼2层,“夏天照明”门店内,已不见以往各色杂牌灯具挂满房顶。店方最近布设了类似“宜家”的多个展示区,从客厅、书房到天井,每处场景都有照明搭配不同方案,总体设计是“中式古典+新型光源”。营销人员告诉记者,这些灯基本不卖,让客户看样欣赏,提供定制服务,再由外地生产线供货。这种企业模式主打研发和营销,“两头在沪、中间在外”,在整个灯具城很流行。

作为拥有17年历史的沪上最老牌灯具市场,上海灯具城就这样变了身。日前它以“生产性服务业功能区、科技园区”的新业态开园,6万平方米建筑面积中,只有3.6万平方米是商铺,卖灯店家越来越少,而“夏天照明”这样专卖解决方案的越来越多,从飞利浦到GE,从欧普到雷士,国内外一线品牌“一店一品”,类似汽车4S店。据悉,上海灯具城等全市首批19家生产性服务业功能区,正转型为“研发+营销”企业的集聚平台,其每平方公里的年营业收入达187亿元,是传统工业用地“单位产出”的两三倍。

灯具城前身是上海铁锅厂,生产搪瓷浴缸,排放工业“三废”;迁出之后发展出明光灯具厂,一度供货人民大会堂;随着“退二进三”,厂房又被改造成经营场所,带出了柳营路灯具一条街,成为国内最重要的灯具产品集散地之一。然而,在上海照明电器行业协会会



上海灯具城



灯具门店普遍“灯火通明”,销售成本不低。

长、明凯投资集团总裁陆泽明看来,灯具城光靠卖灯,低端薄利同质化,已不适应上海现代服务业可持续发展之需,无法让照明产业链形成一条微笑曲线。

生产性服务业却是“两头翘”——为生产提供服务,自身却不生产。灯具城在第1到4层具备营销功能之外,把大约四成的非店铺面积留给了公共服务平台。第5层提供5600平方米区域的会展服务;在第6层,一边是创业企业孵化基地,另一边是行业性服务大厅,引入了检验检测、贷款保险、产权交易、商标专利、物流通信、人力资源等一连串的第三方增值服务窗口;第7层至18层,则是园区内外照明企业总部或分支机构的办公区。此外,还有不见面的线上园区——分别面向个人和企业客户的两个电子商务平台,目前已吸引4500多家厂商会员。

沪上一批生产性服务业功能区都集聚着“微笑企业”。上海市经济信息化委测算:全市从事研发和技术服务、年销售额在500万元以上的“营改增”试点企业已达1.15万户,加之机械电子产品批发销售类的规模以上企业近8000户,全城主打研发和营销这两头的企业约2万家。今年一季度,上海生产性服务业在研发设计、总集成总承包等领域的增速超过50%。首批19家生产性服务业功能区内,单位土地面积上的年利润总额已达每平方公里21亿元,创造着远高于单一生产的价值。

NEC 照明首家旗舰店在沪亮相

赵快

蛰伏已久的NEC照明,终于拉开了体验式旗舰店的序幕。近日,随着柳营路上海现代照明生产性服务业功能区(以下简称“上海灯具城”)正式对外运营,NEC照明国内首家智能家居照明体验馆正式开业。其耳目一新的设计理念以及与众不同的产品展示迅速成为最大亮点之一,也成为了最热门的话题。

NEC照明是世界五百强NEC公司旗下专注于照明事业的全资子公司,已有60多年的历史,在日本的市场份额位居前三甲,尤其在家居照明领域,市场表现不俗。虽然进入中国照明市场较晚,但是凭借其产品的高科技含量以及节能简便的人性化设计,迅速在中国高端家用吸顶灯市场占有了一席之地。

负责NEC照明中国区销售的郭学雷先生表示,此次在华东最具影响力的上海灯具城开设首家体验式旗舰店,旨在树立NEC照明的品牌形象、通过体验的形式让更多具有



环保意识让消费者亲身感受到智能照明所带来的安全、安心以及便利与乐趣。

与旗下现有店铺相比,此次旗舰店更加注重店铺整体的购物舒适性,同时增加了SOHO照明体验区、余光体验区、商照体验区等功能体验区,通过演绎不同氛围使顾客能更方便、直观地挑选到适合自己的产品。与目前市场上传统的灯具店相比,NEC照明选择的是日本流行的“灯墙”展示方式,郭学雷先生介绍说:“选择灯墙展示的优点,除了可以

张家口国际五金机电城项目开工

董继胜 刘昌海

日前,总投资5亿元的河北省张家口国际五金机电城工程项目在高新区沈家屯镇开工。

据悉,该项目工程位于沈家屯镇西苑路东侧,占地总面积58亩,计划总投资达5

亿多元,总建筑面积达12万平方米。该项目是集五金机电产品展示、销售、科技研发与办公服务为一体、现代化旗舰式专业商业、商务的综合体,预计2014年底竣工。建成后其将对带动张家口市制造业创新升级,创造持续税源和扩大内需具有较强的示范作用。

渭南首家消费维权服务站 在鑫美建材城成立

王海朝 张闻刚 江鹏

8月15日上午,陕西省渭南市首个消费维权服务站在大荔鑫美建材城正式运行。今后该市场发生消费纠纷,顾客若与商户协商无果,可经消费维权服务站按照商品购买价格对顾客进行先行赔付,待调查结束后再依法依规处理。

据大荔县工商局相关负责人介绍,这种“先行赔付”的消费维权模式在具体运行中,

商场要按照“一户一档一柜”的方式建立各个商户所经营产品经营档案,而经营者要预先向商场缴付一定量的经营保证金。若发现商户销售假冒伪劣或有质量问题的产品,经消费维权服务站认定可进行先行赔付时,顾客可从经营者缴付的保证金中获得先行赔偿。

据了解,这种由工商部门和商场联合设立服务站,对消费纠纷进行“先行赔付”的消费维权服务模式在渭南市尚属首家。

新闻延伸

灯具五金市场“暴利营销”已成明日黄花

惠聪

灯具五金曾经笼罩的“暴利营销”已是明日黄花。根据相关调查数据显示,灯具五金微薄的利润,以及激烈的竞争,一些中小灯具五金企业纷纷将灯具五金产品出口欧美国家。笔者对灯具五金门店“没钱赚”的情况进行了探访。

据了解,今年灯具五金行业似乎失去了往日的“嚣张跋扈”,五金灯饰照明需求明显减少,日销售额与之前相比差很多。

收支都大,利润空间又缩水

灯具五金门店普遍都是“灯火通明”。“如果不开灯,消费者就很难看到灯具五金的最终效果,所以为了吸引消费者,都会将一些热门推荐的灯具五金产品打开。当然这就意味着得承担比较高的电费。”

昂贵的店面月租、店员工资、装修、水电等等,虽然挣得多,但是整个灯具五金店面的基本开支,到净销售这里也只能享受“大进大出”的快感而已。业内人士表示:“灯具五金行业并不见多大利润,所以从其他行业来看,经营灯具五金只能说是有很大的利润空间。”

遵循以往砍价规则,利润所剩无几

不同灯具五金的价格普遍在200元以上,并有相当一部分的灯具五金标价在几千元乃至数万元之间,更有个别品类售价高达10万元以上。在具体操作方面,标价已显得毫无实际意义,多数灯具五金销售人员都表示可以给予6至9折优惠。

“由于受到灯具五金市场是暴力行业的影响,很多消费者都还遵循着去年的砍价原则,即先砍价一半再挤掉其30%至40%的价格水分,这样的话,就没剩下多少利润了。”佛山照明的陈女士告诉笔者。

市场遭蚕食,利润逼近边缘

大量品牌灯具五金经销商表示,市场遭受蚕食,利润逼近边缘。灯具五金市场细分化越来越明显,许多顾客经常问道,该选择水晶灯光源还是节能灯、LED灯泡,在款式上也是要求各异。

这就催生了很多无品牌的作坊式灯具五金趁虚而入,虽然外形炫酷,但是多数产品使用寿命不长,而且不安全,而价格则是他们抢夺灯具五金市场的最佳杀手锏。当然,这也为很多品牌灯具五金企业提供了个性化生产销售新路,但目前从全国来看,还难言乐观。

最近上海罕见的高温影响而导致人流量相对较少外,其余都是很理想的。

对于NEC照明日本原装灯具总体1000~3000元的价格定位,彭女士表示,目前消费者愈来愈趋向理性,在购买灯具时,除价格因素之外,还会综合考虑意向产品的品牌、款式功能、节能效果、产品质量及售后服务等诸多因素。在向顾客演示NEC照明产品之后,一般顾客都表示可以接受。对于现阶段NEC照明产品知名度不高的现状,彭女士也向记者表示其并不担心,因为NEC照明已经着手在线上,线下加大推广力度,借助NEC的名牌优势,相信NEC照明的人性化功能及安全、安心的产品理念会被更多的消费者所接受。

郭学雷先生最后谈到,目前中国国内第二家体验式旗舰店将于今年9月落户包头东河红星美凯龙。如果条件成熟,NEC照明今后规划在全国各主要城市加速推广体验式旗舰店,以便让更多的消费者通过体验的方式来了解NEC照明产品。



郭台铭一行 考察北方国际五金城

2013年8月16日上午,台湾富士康科技集团总裁郭台铭一行,来到山东临沂中国北方国际五金城实地考察。郭台铭总裁对中国北方国际五金城兴趣浓厚,在汉斯工具全国品牌旗舰店,他与汉斯工具董

事长孙二勋先生进行了长时间的友好交流,表达了投资愿望。图为中国北方国际五金城负责人郑蓬松(右二)、汉斯工具董事长孙二勋先生(右三)陪同郭台铭(右一)考察。 方搜 摄影报道

拉萨最大的 综合性建材市场 正式启动

惠涂

中国西部(西藏)建材家居行业峰会暨中国建材行业交流会8月18日在拉萨举行,国务院发展研究中心对外研究部副部长赵晋平、中国建筑材料流通协会会长孟国强、西藏建材交易有限公司董事长陈孝才以及西藏自治区商务厅、拉萨经济技术开发区相关负责人出席会议。记者从峰会上了解到,随着拉萨经济的发展,拉萨建材行业开始告别初级的摊位制市场形式,向专业卖场转型。

据陈孝才介绍,目前,全世界的家居和建材产品品种繁多,商品的占用空间比较大,而且经营集展示和仓储于一体,这些都需要建材家居卖场具备一定的规模,否则难以在激烈的市场竞争中稳步发展,而西藏多数建材家居卖场规模小、地点较为分散等,这严重影响着建材家居卖场的立足与长期发展。西藏建材家居卖场的业态还比较落后,各卖场仍处于初级的摊位制市场形势,期待大卖场的出现,人们将改变为购置家居建材分赴各地,一家一家地到马路店和小作坊买家居的生活方式,使人们能够在一个相对集中的建材家居卖场进行集中选购,提供一站式购物和一条龙服务的建材交易市场势在必行。

陈孝才告诉记者,拉萨建材交易中心是顺应拉萨建材业发展启动的拉萨最大的综合性建材市场,规模宏大,功能齐全的多元化建材集散地。

该项目占地面积340亩,总投资30亿元,总建筑面积为30多万平方米,依据“一次总体规划,分期分批建设”的基本原则进行滚动式开发,一期工程今年前完工,主要功能包括:交易区、精品家居区、大型百货超市区、临街商铺、仓储中心、配套宿舍、综合办公大楼以及停车场等配套设施。交易区分为电机电器、灯具、洁具厨具、瓷砖面砖、木门木业、水管管线、石材玻璃、工矿机电等八条专业街道,涵盖建材行业的建材、装饰、装修、家居用品、技术服务等各个方面,同时还配备了餐饮、休闲、住宿等配套设施,功能齐全。

园区建设谱新篇 秦皇岛国际汽配城项目一期封顶

张莹莹

近日,骄阳似火,可在河北秦皇岛海港区项目建设现场塔吊林立,机器轰鸣,投资12亿元的华信现代综合物流园前期准备工作已经就绪,计划年底开工建设;总投资3亿元的国际汽配城项目正在紧张建设中,目前项目一期封顶,预计年底完工。园区开发、招商引资、转型升级、项目建设、园区建设……今年以来,海港区着力做好五篇文章,全力打造一流主城区和沿海经济增长极:

借势西港搬迁,做好沿海开发的文章。加强与港口对接,打造临港物流产业基地、港航商务聚集区,形成港口、港区和港城一体化发展新格局。

发挥毗邻京津优势,做好招商引资的文章。盯紧京津智力人才、央企、市场、跨国公司和知名企业,逐步打造央企配套产业集群,积极争取企业发展第二总部。

强化创新驱动,做好产业转型升级的文章。重点发展临港先进装备制造业和开放型经济,努力建成中国北方重要的先进装备制造业基地、粮油食品基地。

加强谋划攻坚,做好项目建设的文章。加快谋划装备制造等特色优势产业和战略性新兴产业项目,加大项目包装层次和水平。

立足错位发展,做好园区破壁图强的文章。各园区依据自身优势错位发展,通过新一轮发展,真正把各园区打造成特色鲜明、功能鲜明、效果鲜明的产业园区。

浙江温州空港新区 将建国际机电城

黄日聪 方赛赛 陈芳

近日,浙江温州空港新区临时标准厂房园区C-04-01、C-06-01、C-07-01地块在温州市公共资源交易中心顺利出让,并由温州润嘉投资有限公司分别以4340万元、3300万元、10400万元的最高价竞得,总地价达到1.804亿元。

据悉,该地块是空港新区首个出让的商业地块,也是首个投资超十亿的龙湾商人回归项目和市、区重点招商引资项目,该项目一期用地面积达125.7亩,总投资约10亿元,预计年底进场开工建设。该项目建成后将是温州首个集市场交易、产品展示、仓储物流、办公商务(电子商务)及配套服务等功能于一体的大型现代化国际机电城。