

意识强则产业强 思想新则产业兴

万贯三商合一模式大获嘉许

□ 本报记者 胥平 李洪洲

在 2012 中国国际五金机电百家论坛上,来自全国各地的市场运营成功代表均在会上做了精彩发言,北京驰远纵横管理咨询有限公司董事长赵勇在论坛主题发言上,深度分析了万贯五金机电城的运营模式,万贯的这种“既做开发商,更做市场运营商”的市场运营模式也得到了现场嘉宾的一致肯定。在北方成功运营了天津新南马路五金城的吕勇嘉,更是在会上对新经济环境下中国五金机电专业市场的发展之路做了精彩的讲述,对中国制造业所处的外部环境以及中国五金机电专业市场即将迎接的新格局进行了剖析。万贯集开发商、投资商、运营商“三商合一”的成功模式,再次在国内外同行面前得到了认可。

自从万贯立足金府商圈涉足五金机电行业之后,产业意识和创新意识一直是万贯人的不懈追求,该公司倾力打造的西部五金机电博览会,已经驰名中外。而融合开发商、投资商、运营商三位一体的立体发展意识,至今已让这个“三商合一”的产业经营思想有了更高的立足点。

万贯集团相关人士介绍,中国五金机电行业经过 30 多年的发展,已经取得了长足的进步,在国际市场上也占据了重要的地位。当前,中国五金机电行业正在进行转型升级,新一轮的市场竞争将逐步展开。而随着行业的发展,中国五金机电市场也日益繁荣。产业发展已经从最原始的“街市”走向了“场市”,逐步从“一代市场”过渡到“三代市场”,从沿海及五金机电产业发达地区的一二级市场走向中西部等三四级市场。

2012 年初,成都市新一届领导提出的“产业立城”兴市战略,给西部五



◎海内外五金机电专业市场领导、专家参观万贯国际五金机电配送大市场。

金机电产业带来了前所未有的发展机遇,未来“大联合、大流通、大服务、大市场、大发展”的发展趋势,将结束档次低、规模小、服务差的传统无序竞争。对五金机电产业而言,取而代之的信息化、电子化、标准化、规范化势必是产业立城的关键所在。因此,整合全国不同地区和规模的五金机电市场,在不同的业态之间,进行模式分析,寻找发展共性,探索未来五金机电市场发展的动向,并制定相应的标准规范体系,将是西部承接中国制造业转移,成都打造中西部五金机电流通枢纽的基础。

此前,以万贯这个龙头品牌为核心的成都五金机电市场,已经在国内国际取得了巨大成功,在万贯的带领下,西部五金机电产业已构建起了一个完善的市场体系。万贯集团董事长陈清华表示,在政府相关部门的指导下,西部五金机电已经拥有了一系列硬件,此次论坛的举办,将是西部五金机电“深耕产城理念”、“充实产业运营软件”、“打造产业软实力”的重要一环,百家大腕云集成都探讨西部五金机电发展,将成为中国五金机电市场特别是西部五金机电未来发展的一个重要里程碑。

万贯即将推出的项目——万贯国际五金机电配送大市场,将成为这一里程碑的直接践行者,“三商合一”推动产业步入高端将在青白江实现。来自国内外的 100 多家客商在此次论坛期间参观了该项目,他们均对此项目给予了很高的评价并抱有很高的期待。

据了解,该项目位于成都青白江区,是万贯集团继打造金府商圈万贯国际五金机电城后的又一重大举措。当前,随着产业转移,中国西部成为未来中国五金机电产业的核心基地,而成都青白江则是这个核心中的最

中心的口岸。亚洲最大的铁路集装箱中心站落户成都青白江并已投入使用,中国江河第一港——泸州港与青白江无缝对接,中国海关口岸也设在青白江,与世界接轨,青白江是政府规划的五金机电大型市场发展区,目前已集聚了五金机电、建材、钢材、洁具、厨具、锁具等 10 大专业市场,物流、仓储配套非常成熟。项目内,来自国内外 10 多个国家和地区五金机电大腕,已在此设立了展馆。未来,该项目将凭借良好的交通口岸优势,引领西部五金机电,与国际五金机电产业接轨出港。

萃取百家经典 集成一家智慧

南北市场对话 万贯借脑成功

□ 本报记者 胥平 李洪洲

此次论坛,百家汇集蓉城,中国五金机电行业南北市场的成功代表,分别就其成功运营经验做了精彩分享,欲借百家论坛充实行业发展智慧的万贯集团,可谓借脑成功。接下来,其青白江项目如何更上层楼,值得业内期待。

五金机电也需要“三个重新”
杭州宏创电子商务有限公司 CEO 李建洪

既然五金机电提出要走国际的路子,那“重新思考、重新设计和重新建设”就是必要的。因为这个世界,网络化、开放经营、国际化,几乎没有没有什么事业是可以关起门来经营的了。套用一下达沃斯经济论坛主题,我们这个论坛主题,可以是“改善五金市场经营状况:重新思考、重新设计和重新建设。”

首先,重新思考价值观。
经营市场,就是经营人。产业在发展,投资还强劲,尤其是中西部的投资,还在增加。市场的繁荣,依赖建设投资的拉动和五金产业以及整个制造业的发展,这些因素还在。如果初衷是做一个有利社会的市场,那么,有利的因素还在。

现在出现了一个新情况,采购的人在变。市场持续发展的动力,一个基本的因素,就是客户。这个客户,包括购买商铺的人、来开店的人和来市场采购的人,归根结底,要有采购的人。采购需要便利、实惠和安全。现在有互联网,采购的外部环境在变化,网络市场侵占实体市场。既然是这样,市场的经营和服务,就要考虑互联网的因素,借力互联网。

客户有更多的需求,经营其实是服务。无论是进驻开店的客户,还是上门采购的客户,现在都有更多的选择和诱惑。人们希望更方便、更便宜、更多选择、更多知识服务。市场可持续,归根结底,回归到考虑人。市场的物业一路上涨的时候,人赶市场;市场的另一主体——人的成本一



◎李建洪

路上涨的时候,人要赶人。经营市场的人,要追赶商户的需要,商户要追赶采购者的需要。采购的人,随着互联网的发展、产业的变迁、购买习惯的变化,他们进入一个趋势当中,也是回归本性当中。市场的竞争是经营理念 and 人才模式的竞争,市场的运营,也需要更多考虑参与各方的整体、外部的环境、人的能力的提高和文化价值的取向。

第二,重新设计市场合作模式。
信息化时代,市场商铺具有更多功能。商铺不只是买卖、仓储和发货的场所,通过互联网,可以提供售前和售后服务;同时在网上洽谈和销售货物,甚至做国际贸易。市场经营者、商户和采购商之间,经由互联网,由单一的关系可以变为多重关系。相互服务、相互依存、相互投资、相互借力、相互学习和促进。由短期利益的观点,经由精耕客户关系,转变为长期关系。

不同市场或同一市场商户之间,可以建立网络合作,互相代发货、联合采购、联合贴牌生产而分散销售。开店的人从重视货物到重视客户,重视客户关系管理。



◎吕勇嘉

办市场不光出租店铺收租金,需要组织市场要素参与店铺经营,如物流、资金、资本、担保、培训、网络推广、联合采购、贴牌生产,甚至把商户的经营拧在一起,作为一个整体。我们应主动邀请物流、银行、资本、网络和产地企业一起来构建新的价值创造模式。

第三,顺应趋势,重新建设市场经营机构。

不久的将来,也许什么都是移动商务,什么都是全球贸易和国际化。在国内的贸易牵扯全球的客户,在国外做生意,又到处碰到中国人的利益。为了生存和制胜,初创的和只有短暂经营历史的五金市场,需要创立新颖的市场联盟和商户联盟机构。需要网络化的市场服务机构。需要资本和担保服务机构。需要线上和线下结合的服务。杭州宏创电子商务有限公司包括它的前身,创办 13 年了,现在已有 3 个 B2B 平台,即全球五金网、中国电动车网和全球电池网,以后会设立更多的网站。宏创公司是一个开放的创业平台,员工和各方资源参与创业的平台。我们相信,以合作模式来

创造价值是一个趋势。

认清发展路径 向前开拓创新
天津新南马路五金城吕勇嘉

中国制造业所处的外部环境是全球经济仍然处于金融危机的阴影笼罩之下,对于各国政府来说,加强制造实业,对外加大投资出口,对内扩大消费成为主要手段。因此,中国的制造业产品出口将长期面临压力。其次是全球货币环境:美元是全球储备货币,美国为了摆脱庞大的债务危机,将长期采取弱势美元政策,人民币长期升值压力依然存在,对于处于微利的中国制造业出口来说,将是影响出口的又一大重压。从以上两方面可以看出,中国制造业未来的出路只有两个,一、加大技术自主创新,打造品牌,以技术和品牌撬开国际市场;二、努力打开国内市场;技术创新和品牌创造需要一个长期的过程,国内市场近在咫尺,相对更易突破。

中国工业品五金流通的主要分销平台——具有中国特色的五金机电专业市场未来仍将是重要的营销平台。以天津新南马路五金城为例,新南马路五金城作为北方地区最大的五金专业市场,拥有 4000 多户五金机电经销商家,全年市场销售额达到 120 余亿元,产品可辐射北京、内蒙古、河北、山西、辽宁等地,新南马路五金城的五金分销量占有环渤海地区五金分销的 50% 有余。今天我们在的万贯五金机电城,也是作为西部地区最重要的五金分销市场。所以,我认为,未来 20 年内,传统五金机电专业市场仍将在中国五金分销领域占据核心地位。作为五金专业市场的建设方和运营商,我们应充分认识到这一点。我们所要做的,就是在顺应时代经济发展的前提下,不断丰

富和创新五金市场的内涵和模式,使其更符合未来的发展。

未来中国五金机电市场将要重点考虑如下几方面的革新:

首先是为新的销售模式提供平台。在 3 月份的上海国际五金展上,大家留意的话可以关注到一种变化,在展会上,出现了一种新的分销商,他们以一站式产品配送为核心、以全国连锁为经营模式、以统一的物流配送和售后服务为特色、以资本为大棒,正在拉开一场新的五金商贸角逐。虽然这只是一种开端,但更代表一种趋势,新的模式更注重平台、系统和服务。我认为这就是中国五金流通在未来 20 年里的主要变化。这也将是传统五金贸易商即将面临的竞争。作为市场运营方,我们应该为这类商贸企业提供适宜的平台,以丰富市场产品及服务,实现市场升级。

其次是努力发展电子商务。在电子商务领域,这种革新的动力更是强劲,如果我们还停留在电子商务是否适于五金流通销售的老旧话题上的话,我们等待的只有被淘汰。作为商家,没有实力和能力去开发庞大的电子商务平台,这就是运营商要做的事。

再次是必须创造新的开发模式。传统的五金机电市场开发建设多以房地产开发模式为主导,以商铺销售租赁方式与贸易商形成简单的合作关系。这种方式对于开发商来说,资金压力小,操作简单,但是,弊端是无法更好的吸引品牌资源的进入。新的开发模式有很多,拿我们新南马路五金城来说,我们将要做的一件事,就是拿出 2 万多平米的卖场,建立一个五金品牌展馆,以 0 成本为品牌产品提供展销平台,由公司统一组织人员进行卖场经营管理,形象统一、服务统一,实现销售后,商家与公司通过利润分成达到共赢。

万贯青白江项目行业竖起大拇指

□ 本报记者 胥平 李洪洲

4 月 13 日,主办方安排了论坛的专家、行业代表及嘉宾共 300 余人到青白江区考察观摩。考察团一行分别来到西部铁路物流中心项目、万贯五金机电配送大市场、凤凰湖国际生态湿地旅游度假区进行实地考察观摩。来自国内外同行参观了万贯青白江项目,他们对万贯国际五金机电配送大市场的信心,溢于言表。

不少代表纷纷感言:作为一个开发商和市场运营商,万贯不仅仅是集聚金府商圈 2 万多户商家,而是整合集聚全国的行业资源、与大家分享共同的价值,引领中国五金机电行业走向高端、走向世界,万贯承担着更多的行业责任与使命。

全国工商联五金机电商会创会会长吴石川:

西部大开发是一个很好的机遇,万贯肩负行业责任和历史使命,今后把西部作为五金机电产业重心,这个市场应该是具备科研、展览、商务、贸易一体的产业亮点项目。

新加坡中国投资控股有限公司副总裁李选梅:

万贯青白江项目还有很大潜能,建成后不仅能带动国内同行,同时对整个亚太地区五金机电产业的发展,也有促进作用。因为这个项目走向环球的思维,立足高远。

马来西亚五金机械建材总会执行会顾问拿督谢国培:

这个项目一定能成功,因为我们看到了很多成功的案例,这个项目给人信心。

全国工商联五金机电商会市场委员会秘书长徐志成:

专业市场分期分批外迁在全国都是一个趋势,在成都五大兴市战略中,产业立城很关键,青白江给自己定位很准确,其区位优势、交通优势、配套优势都很明显,短则三五年,长则 5—8 年,青白江在市场集中度方面,将树立一个很好的榜样。

【链接】-----

万贯国际五金机电配送大市场

依托亚洲最大的铁路集装箱中心站,打造中国五金机电的义乌市场

青白江万贯国际五金机电配送大市场位于青白江城厢镇,市场加周边联盟企业规划占地 2000 余亩,建筑面积达 500 万平方米,商铺 3 万多套,国际展馆 28 个,库房 50 万平方米,停车位 3 万多个,同时规划有全长 1000 余米总建筑面积约 30 万平方米的超大会展中心等。万贯国际五金机电配送大市场,依托青白江亚洲最大的铁路集装箱中心站,周边十大专业市场集聚,打造中国五金机电的义乌市场。在这个集群里,既有五金机电商贸交易,又有资金结算中心;既有电子商务平台,又有价格指数发布中心;既有产品展示,又有博览会展中心。酒店、商住,各类生活配套设施一应俱全。

西部首选
雄厚资金寻优质项目,免抵押,可风险投资,手续简捷,个人、企业项目不限、地域不限。
电话:028-68000128