

LED 照明产业链
加速整合倒逼企业突围

A2 乐清电线电缆企业新产品
抢占市场

B2 高端家居五金市场下
埋藏的机遇

C2 山东商会整合资源
进军昆明三产

C4

万贯青白江项目盛大开盘 再创商业奇迹

3月28日,万贯青白江项目一期一批次盛大开盘,创造了四川专业市场一次开盘20万平方米(含前期认购的公寓)销售10个亿而且一次清盘的商业奇迹。现场吸引了上千位来自全国各地包括海外的五金机电商家到场选铺,当天万贯青白江项目一期一批次开盘的近500套商铺全部售罄。万贯青白江项目首次亮相就取得开门红,除了实惠价格,还有额外的面积赠送,确实让商家朋友非常心动和满意。此外,现场还有iPhone5、ipad4、购物卡以及出国考察的大奖。现场有18位幸运商家抽中大奖,可免费在今年6月份随万贯到迪拜参加中东国际五金展,考察埃及、土耳其等国家。

此次万贯一次开盘10多万平方米商铺,再加上两个月后即将推出的大厅和办公区,总量超过20万平方米,但仍能满足近1000号商家的需求。大转角和大门面商铺成为商家的“抢手货”。广大五金机电商家清晰地认识到,做生意口岸才是最重要,品牌市场的大口岸、好口岸肯定是首选。



●商家抽中大奖喜悦之情溢于言表



●商家排队等候时也在研究口岸

河北东华集团与万贯结盟 全国商会领导亲临开盘现场观摩



●全国工商联五金机电商会会长劳健斌参观万贯青白江项目开盘现场

2013年3月27日,也就是万贯青白江项目开盘前夕,唐山市五金机电商会会长、河北东华集团董事长王贵东率领的唐山市东华房地产开发集团有限公司观摩团莅临万贯,一方面就两大集团的战略合作签署协议,另一方面也是现场见证万贯青白江项目的开盘运作,相互交流学习。另外,当天,成都市机电行业协会还与唐山市五金机电商会缔结友好商会,现场进行了签字仪式。全国工商联五金机电商会会长劳健斌应邀出席了此次签字仪式。



●全国工商联五金机电商会会长劳健斌出席成都市机电行业协会与唐山市五金机电商会缔结友好商会签字仪式



●河北东华集团董事长王贵东与万贯集团董事长陈清华共同签署战略合作协议现场

2013年3月28日,全国五金机电商会劳健斌会长,全国五金机电商会罗大铭副会长率领的重庆市五金机电物流观摩团与河北省唐山市五金机电商会王贵东会长率领的唐山市东华房地产开发集团有限公司观摩团莅临现场见证了开盘盛况,对万贯青白江项目打造中国最好的五金机电市场纷纷表示看好。

亚欧班列开通 成都与欧洲全方位接触

2013年4月2日上午,成都市青白江地区外商座谈会在万贯国际五金机电配送大市场成功举办,青白江区人民政府、中华人民共和国成都海关、成都外商投资企业协会与来自新加坡驻成都总领事、斯里兰卡驻成都总领事、意大利贸促会的首席代表等嘉宾共同对“亚欧班列”的开通展开洽谈,围绕青白江区国际化口岸,特别关注保税物流园区的建设和提高通关效率、降低通关成本等具体措施。座谈会在热烈的交流中进行,与会代表了解到万贯正是依托青白江的物流平台带领五金机电企业开拓国际市场,在场外宾都表现出浓厚的兴趣,希望万贯能够在青白江做成真正国际化的大市场。



●成都市青白江区外商座谈会现场



●外宾参观万贯青白江项目

选中称心如意的商铺至关重要

宏洲滤布总经理安泉宏——
从“金三角”到第一大商铺夺魁者

当我们看到宏洲滤布总经理安泉宏时,他正在忙着与别的商户交流自己的“选铺经”。据了解,之前安总和商家透露,他的首选是万贯青白江项目的“金三角”位置,也就1栋的位置。可是,到了选房现场,安总并没有按照“自己的最初构想”,转而选择了万贯青白江项目唯一一套1000多平方米的大商铺。选到这套大商铺,安总非常开心地讲到:“感谢万贯,感谢万贯给我们提供了一个良好的平台,能够与万贯一道寻求更大的发展;下一步,宏洲滤布要在青白江这个平台上打造我们的精品市场,要做环保行业的旗舰店,把我们现在的规模扩大十倍,以后发展空间更大。青白江市场会成为我们内地走向世界的源头。”

十年间,从万贯五金机电城到万贯国际五金机电配送大市场,万贯用实实在在的行动让利给我们商家朋友,始终坚持“既做开发,更做运营”的经营理念,获得了广大商家朋友的信任与支持。

一大批商家朋友和万贯五金机电城一同成长起来,成为了行业大户;今天,他们将再次携手万贯到青白江去建设中国最好的五金机电市场,追求更大的发展。

东杨机电董事长杨继维——
抢占黄金拐点 紧抓发展先机

此次万贯青白江项目一期一批次开盘商铺共计500套左右,如果按照一个号只能购买2套商铺的选铺规则计算,仅有200多位商家朋友能够选到一期一批次的铺子。东杨机电董事长、总经理杨继维正是这200多位幸运商家里的其中一位。此次杨总在万贯国际五金机电配送大市场选择了两个500多平方米的商铺,都是市场内最好的黄金大拐角商铺。杨总表示:“我非常认同万贯带领商家既做产品经营又做资产经营,这次有幸能够拿到两个大铺面还是很满意的。更让我们欣喜的是今年4月份‘蓉欧快铁’即将开通的消息。届时,从成都青白江集装箱中心站出发,最快只要12天,是传统海铁联运时间的1/3,费用仅为空运费用的1/4。青白江具备了最好的五金机电市场所具备的一切硬件

编者按:

2013年3月28日,是一个令无数商家感到兴奋的日子。在这一天,万贯国际五金机电配送大市场(万贯青白江项目)一期一批次盛大开盘,到场商家上千人;选房现场人山人海,众多的商家正忙着挑选自己中意的商铺,选到满意的好口岸就成为未来成功最为关键的因素。

条件,这给我们商家朋友在未来发展提供了很大的空间,我们都看好青白江。”

从这次万贯国际五金机电配送大市场商家选铺情况,可以看出:现在商家选铺的观念已经发生了明显的变化。以前商家朋友们的眼睛都主要聚集在面积较小、单价较低的小铺子上面,都认为小铺面好租;而这次万贯青白江项目一期一批次开盘,让我们看到的是,商家朋友的注意力都集中在选大口岸上,尤其是那些大拐角、大开间的铺面。由此我们可以看出,商家朋友对铺面的需求,已经从小商铺产品经营转向大铺面的品牌经营,说明了广大商家朋友发展品牌店、专卖店、旗舰店的需求。

中环福林董事长韩珏与总经理段萍——
中环福林新福地

此次万贯青白江项目一期一批次选房现场,我们看到中环福林董事长韩珏和总经理段萍的身影,我们忙上前打招呼,韩总表示他手中有三个号,分别是39、40、117号,他最大的愿望就是将3个号全部用上,买个6间挨在一起的铺子。

提到中环福林条件,在金府商圈可谓无人不知,中环福林条件占据了万贯五金机电城最好的黄金口岸,而且铺面面积有1200多平米,是万贯机电城最大的两个铺位之一,中

环福林也是行业的龙头企业,是很多小商户眼里的“绝对大户”,中环福林在万贯机电城产品经营、资产经营的故事几乎成为了金府商圈的一大传奇,几乎成为每个金府商圈商家羡慕的对象。此次万贯青白江项目一期一批次开盘,韩珏夫妇俩就合计着在万贯青白江项目再买一个大商铺。但是由于万贯严格按照既定的流程进行选房,必须按号段先后选铺,由于手中所持的三个号码没有连在一起,韩总很担心三个号选不到连在一起的铺子,韩总幸运的是韩珏夫妇最终连到了8栋且连在一起的六间商铺。段总高兴地说:“我们要把六间铺子打通为一间,资产经营看来又要翻几番了。”

样板房得主四川华美瑞贸易有限公司总经理周永彬——

买铺就要一步到位

4月2日,天空下着蒙蒙细雨。四川华美瑞贸易有限公司总经理,也就是这次购得万贯青白江项目一期一批次样板房得主周永彬带着自己的大客户肖先生一起到万贯青白江项目样板房现场参观。

据记者了解,周总一直在万贯做轴承生意,多年来跟万贯总一直合作。这次万贯青白江项目开盘,周总早就瞅准了要买的商铺,但是由于自己排号是25号,担心买不到好的口岸,当时选房周总一直在14栋5号的样板房和13栋2号两间商铺之间犹豫,在综合考虑了两个铺子的价格、位置、大小之后,周总最终选择了位于14栋5号的样板房。套用周总的原话说“要买就要买最好的”,买了万贯样板房,虽然贵了100万元,但是万贯承诺样板房返租3年,算下来买样板房装修费才花20多万,很划算;再说样板房都是经过开发商重金打造的,无论是空间布局还是软装装饰都是经过专家优化设计的,普通人很难装出这样的效果。

这次周总陪同他最大的客户肖总一起到青白江参观自己未来的总部,可谓赚足了面子。一同前往的肖总,对于万贯既做资本运营,又做资产运营的理念非常认可,对万贯在青白江打造中国最好的五金机电市场的发展理念表示认同,肖总当即表示:他下一步也打算在万贯青白江项目上拿商铺,与万贯共同发展。

联邦电缆 联接世界的力量

- 750-1100KV 特高压、220-500KV 超高压电力电缆
- 110-500KV 海底电缆、碳纤维导线
- 核电力电缆、风能电缆、特种电缆
- 国家级重点工程急需的高精尖产品
- 国家“125”规划重点发展产品

电话:0717-6697188 传真:0717-6510555
网址: www.chinaunicable.com

传递价值 成就你我

芙蓉王 文化头条新闻

湖南芙蓉王文化传播有限公司

猕猴桃源起 中国秦岭

中国·秦岭·猕猴桃之乡

官方网站: http://www.qingling.com
400-815-1001