

营口洲盛国际五金机电城倾情推广旺铺

一期五金机电商业街将于9月投入运营

■ 焦斐

5月17日上午,辽宁营口洲盛国际五金机电博览城接待中心彩球飘扬、人头攒动。营口沿海产业基地一期工程的商业领航企业盛大加推,为营口市民精心准备了一席财富饕餮盛宴。清爽的天气、精彩的演绎、繁忙的排号区以及置业人员有序的指引等都成为加推活动现场别样的风景。

成立于2011年4月的营口洲盛置业有限公司,是香港苏润发集团进军东北市场的排头兵。公司凭借根植长三角多年的资源和优势,用成功的市场开发、运营和管理理念,以统一规划、建设、招商、经营、管理、推广为营运主线,以完善城市功能、提升城市品位为宗旨,打造辐射东北最大、最专业的批零商贸集群,建设五金机电一级批发、采购基地。

据了解,项目建成后,能够直接解决就业达2万人,间接解决、带动就业达10万人,为经济转型释放的劳动力和城乡剩余劳动力就业创造条件,提供再就业机会,并力争在项目全面投入运营后,跨入百亿产业集群俱乐部,能够为产业基地增加丰厚



人,为经济转型释放的劳动力和城乡剩余劳动力就业创造条件,提供再就业机会,并力争在项目全面投入运营后,跨入百亿产业集群俱乐部,能够为产业基地增加丰厚

的财政税收,为地区快速启动、全面发展提供动力。届时,一个货品丰富、物流快捷、配套完善的商业巨舰,必将驰骋在东北这块辽阔而富有活力的土地上。

据悉,营口洲盛国际总建筑面积约80万平方米,以其规模大、起点高、辐射带动能力强、商业布局合理,自投建以来一直备受瞩目,并于2012年被列入中国商业地产最佳投资项目。其中一期五金机电商业街将于2013年9月正式投入运营。凭借优越的交通区位,优质的生活、公共配套、规范的管理体系,洲盛国际五金机电博览城运营后,将成为营口市最大的“一站式”综合性购物、休闲中心,平均容纳商户万余家,可吸引营口市当地居民和全国各地众多商家、游客来此经营、购物、商务、游玩。熙熙攘攘的流动人群,将给项目带来源源不断的客流、物流和资金流,促进项目繁荣兴旺和当地经济迅速发展,为投资商铺的客户和经营业主带来高额

浙江东阳汽配城召开首届车身体件产品对接会

■ 莎琪玛

5月16日,中汽东阳国际汽配城首届车身体件专项产品对接会在浙江省东阳市世贸大道100号召开。已经入驻东阳国际汽配城实体店及中国汽车零部件进出口展示中心的150多家企业和上百位常驻义乌的汽配采购商、外贸商和广州等地的多家外贸公司共同组成本届对接会阵营。

笔者在现场了解到,首届车身体件专项产品对接会主要针对汽车灯具、倒车镜、车身体等系列产品及出口量较大的易损件产品展开,通过采购商与汽配厂商面对面的洽谈进而达到现场签约的目的。

东阳国际汽配城自2012年10月22日开业以来,吸引了来自中东、非洲、俄罗斯、南美等数千人次的外商到市场参观采购,“为了更好地宣传东阳国际汽配市场做大、做强‘汽配外贸专业市场’的决心和信心,同时,更好地增强入驻企业的品牌效应,促进入驻商户与国内外汽配采购商的沟通与交流,使企业的产品通过最低成本快速进入国内外汽配采购商领域,将定期举办专项汽配采购对接会,计划从半年一次,到季度一次,甚至到每周,以此充分发挥东阳国际汽配城厂家集聚的优势,邀请国外的汽配采购商定期到现场采购。”中汽东阳国际汽配城总经理吕航表示。

中汽东阳国际汽配城计划将各类专项产品对接会进行到底,作为一种常态化的活动定期举办,搭建起国内厂商与采购外商的直接有效对接,真正成为一个优秀的服务供应商,成为采购商与生产企业的给力交易桥梁。

西安汇景国际建材城隆重开业

■ 杨也

近日,由汇景国际集团有限公司投资兴建的西安“汇景国际建材城”,举行了隆重的开业典礼。

汇景国际建材城地处陕西西安北三环建筑装饰材料商圈,毗邻北三环建材家居城、大明宫建材城等众多成熟商业,建筑面积5万余平方米。目前,一期项目有前店后储式商铺500余间,市场内外交通便捷,周边商家云集,经营环境、地理位置优越,是各类建材商家交易的必经之地。现在,二期物流园正在紧锣密鼓建设中,场内设有知名品牌五金水暖、电料、灯具、不锈钢等交易区域,将是集门面商铺、仓储、物流配送、仓单质押(融通仓)为一体的建材集散交易及金融服务中心。

增资3000万美元

成都高新区扩建全球模具中心

■ 文伍

日前,美国莫仕公司与成都高新区签署了莫仕成都扩建项目协议。据国际模协秘书长罗百辉介绍,莫仕公司将增加3000万美元投资,其中注册资本增加1000万美元,建设全球模具中心、仓库以及增加相应机器和设备投入。

该扩建项目总建筑面积为32000平方米,占地29.3亩。项目投产后,预计公司销售收入比2011年增长1.1亿美元。这是莫仕公司继2005年莫仕成都公司成立以来第三次增资。

莫仕成都工厂是莫仕商业产品事业部在全球最大的制造工厂,主要从事电子连接器、光纤电缆、散热器及其相关产品开发、设计、生产及销售,提供相关售后服务以及技术咨询。工厂还设有产品研发部和模具中心,现拥有员工6300人。

安徽芜湖南翔万商汽配城陶瓷城(临建区)开业

■ 鞠灿

2013年5月7日上午,“南翔万商汽配城、陶瓷城(临建区)开业暨安徽芜湖市汽配行业协会入驻庆典”在安徽芜湖临建区广场举行,数百家精品汽配、陶瓷品牌商户以及芜湖汽配行业、家居建材行业的核心大户参加了庆典仪式。

南翔万商集团副总裁兼芜湖公司总经理汪建华在致辞中表示,随着芜湖城市化进程的加速,城市格局发生悄然巨变。南翔万商(芜湖)国际商贸城项目积极响应政府号召,前期与芜湖汽配行业协会和金鸡新商户进行深入交流沟通,充分倾听商户心声,在得到政府、协会、商户等社会各界的全力支持下,倾力打造南翔万商汽配城、陶瓷城(临建区),为改善商户经营环境做出了积极的贡献。日前,新中基汽配城以及金鸡新装饰城商户已整体入驻

南翔万商临建区。

南翔万商汽配城、陶瓷城(临建区)汇集众多国际国内知名品牌,汽车零部件、汽车用品、陶瓷、卫浴、厨卫电器等,经营品类丰富,商品质量上乘,因此吸引了大量前来采购的顾客,市场内人流车流络绎不绝。临建市场是南翔万商汽配、汽车用品仓储物流基地及南翔万商国际家居建材博览城的过渡市场。广大商户倍加关注的家居建材博览城,位于项目D地块,总建筑面积60万平方米,规划为建材交易区和国际家居博览中心两大主体建筑,是一座集“研发、设计、加工、展销、批发、仓储、物流、会展”等多重功能于一体的大型一站式家居建材采购中心。该项目已经破土动工,并将于今年9月开盘,2014年上半年投入运营。

位于项目二期G区的汽配及汽车用品仓储物流基地项目土地已经摘牌,项目

总规划面积达70万平方米,并于今年下半年开工建设,拟计划于2014年下半年投入运营。汽车城经营业态涵盖:整车展销、汽车美容装潢、汽车维修保养、汽车零配件、汽车用品、二手车交易、汽车文化及汽车关联业态。届时,华东首座大型现代汽车、汽配展示及仓储物流展示基地将展现在江城芜湖这片沃土上。

南翔万商紧跟时代发展步伐,响应市政府产业战略布局,科学规划多种业态,促进市场良性循环。项目整体建成运营后,将辐射整个中部以及华东区域近300公里半径范围内上亿消费群体,直接促进就业、拉动区域经济增长。预计入驻商家将超过3万余户,形成年均500亿元的交易额,解决10万人以上的就业问题,并带来国内外贸易额的提升,给相关产业带来巨大的核心推动力。



◎开业仪式

打破怪圈 甘肃金府灯具市场吸引客户趋“光”而至

■ 徐晓君

从去年9月至今,被誉为“西北灯具市场行业旗舰”的甘肃金府灯具市场进驻小西湖,不仅拉开了兰州灯具市场新一轮洗牌的序幕,而且凭借开业8个月来火爆增长的人气 and 节节攀升的销量,在丰富了小西湖商圈商业业态的同时,还神话般地打破了“大桥底下无经济”的经营怪圈论。记者日前走访了甘肃金府灯具市场的经营户们,试图从他们的创业故事和经营策略中来破解这些谜团。

一单5万元业务 开启兰州市场

37岁的湖北人余水清,现任浙江德力西驻甘肃办事处经理。德力西家居电气在金府灯具市场一楼经营。“德力西品牌进入甘肃已整整十年,仅开关、灯具从最初年销售额70万元,到现在年销售额1700万元,看到今天的业绩感到非常自豪欣慰。”余水清说。

“一个5万元的业务,让德力西在兰州打开了销路。”余水清说。初到兰州,他凭借着丰富的销售经验和业务员几乎跑遍了兰州各个灯具、建材、五金市场,推销德力西开关。几经

周折,他在兰州找到欲投资开关行业的虞老板,余水清开出了先期付货最优惠的政策,虞老板也被其执着和真诚打动,拿出了5万元购进了一批德力西墙壁开关。这样德力西加盟店诞生了,他坚持“星星之火可以燎原”。无疑,德力西的亮相给整个行业注入了一针强心针,由于优质的产品得到不少客户的认可,一些装修公司专程来批发,更多消费者感到德力西开关的质量和个性化设计,慕名来到虞老板的店里买德力西开关的人越来越多,那些年德力西开关进入了千家万户、酒店、大型工程。一个品牌成就了一位行业精英,很快虞老板的名气在行业里越来越大,第一年德力西的总销售额就达到70万元,第二年虞老板毫不犹豫与余水清签下了200万元的销售合同,随后兰州有了6家德力西加盟店。

“产品性能、店面设计每一个细节要让加盟商心里清楚,只有把功课做到位德力西才会在甘肃市场打响。”余水清说。2008年德力西总部生产灯具,余水清的业务顺水推舟,凭借着德力西的知名度和美誉度,很快多家客户找上门来代理德力西灯具。余水清告诉记者,照明市场品牌众多,但没有一家真正意义上的国内品牌,当不少国内照明企业急功近利,单纯追求销售业绩时,德力西从一开始就

坚持将自有品牌放在第一位。

从五金店起家 当上甘青宁总代理

41岁的马咬琪是广东钜豪照明电器公司甘青宁总代理,也是金府灯具城的“大户”,由于做事果断干练,讲义气的性格也被业界人士誉为“陇西灯具大王”,许多客户认为他的货源足、质量好、供货快,而且为人踏实可靠。“保持一种平和的心态,多做一些有利于客户的事情也就问心无愧了。”马咬琪这样说。

去年9月,钜豪照明进入甘肃金府灯具市场,水晶艺术灯、亚克力吸顶灯、镜前灯、厨卫灯、浴霸等系列产品同样受到市场欢迎,当走进马咬琪的店面,看到了高端大气的钜豪灯具系列,他悉心给顾客讲解每一种灯的性能、优势,同时向消费者普及了许多购买灯具的常识,在他的经营中不管是在销售还是安装环节都要员工认真对待每一位顾客,同时为老人推出了免费上门服务。而在店员选择上他也眼光独具,同其他卖家不同,他从厂家甄选了一些知识技能水平好、年轻的工人进行培训担任店长。这样做的好处显而易见,一方面,这些工人具有非常专业的灯饰知识,

在同客户进行交流的时候能够充分发挥专业特长,提高客户的信任度;另一方面,待遇的提升,以及从蓝领到白领的身份转变,让工人的忠诚度也大为提高。

“目前很多照明企业还只是停留在简单的价格竞争阶段,品牌形象意识不强,要抓住七里河未来的市场,钜豪照明提出了一站式购物环境,倡导的是统一形象、统一管理、统一配送、统一价格、统一服务五大运营体系,为消费者提供一站式服务。”马咬琪深有感触地谈到了自己对产品的认识,现在店面里就是由专业人员为顾客提供精准的服务,从产品特点、装饰搭配、设计风格等方面提供合理的购买建议,靠品牌和服务必将赢得市场。

做事认真严谨 销售额跃升至上千万

迟总是金府灯具市场三雄极光专卖店的老板,在兰州灯具市场不断发展的浪潮中,迟总和他的团队一直稳定向前,创造了一个又一个骄人业绩。

2004年,西部大开发给甘肃带来了机遇,尤其是建筑领域呈现日新月异的变化,高楼大厦、鳞次栉比,他在销售公司基础上,成立

“甘肃德隆电气安装工程有限公司”并取得了“城市道路照明专业二级资质”。至今,在兰州的建筑领域取得该资质的企业不超过五家。

迟总认为,亮化工程必须要科学设计、施工、管理,从节能、环保处入手,尽量多使用绿色、节能产品,代替传统能耗较高灯具,公司成立近十年来,完成了甘肃、西宁等几十项重点工程的亮化设计、施工,并取得业主的一致好评,在业界也树立了良好的口碑,公司与广东三雄极光照明公司签订合作协议,负责三雄·极光灯具产品在甘肃市场的销售。“最初选择代理三雄·极光灯具产品,也是经过深思熟虑,我们先后到三雄极光生产总部进行考察,更直观对该品牌的生产工艺和企业文化进行深入了解,认为三雄极光从节能环保方面更适合市场未来发展需求。”迟总说。

一个品牌铸就一个企业,三雄·极光凭借着产品性能在甘肃市场占有一席之地,并不断扩大市场份额,从最开始年销售额几十万元到现在上千万的市场占有率,并使产品成功进入宾馆、酒店、大专院校、生物医药、广电、烟草、电力、移动、电信政府机关等领域。“形象店不仅代表着一个品牌,它更多呈现的是德隆人诚信、勤奋的做事态度。”迟总这样告诉记者。