由“一盏灯也批发”,逐步转换到批发和零售兼顾,北京万隆汇洋灯饰时代广场秉承“品牌至上、真诚服务、诚信为本、追求卓越”的企业理念,坚持“规模化、规范化、专业化、品牌化”的发展方向,通过引领市场风潮、改善产品结构、提高卖场档次等方法,达到商城与经销商的共赢目标,企业实力和经销商运营能力不断提升,商圈范围不断拓展。

# 万隆汇洋 照亮京城“专业化”灯具市场的创新路

京城灯饰卖场风云变幻。随着老牌卖场八方龙的改弦更张,京城“八大灯城”的格局发生变化,而位居京城西南的北京万隆汇洋灯饰时代广场,却抓住良好机遇,实现卖场的专业化改造和品牌的进一步升级。近年来,万隆汇洋就像一颗耀眼的明珠,屹立京城家居行业,继续引领行业流行趋势,照亮千万百姓家。

## 构建独特经营结构

作为行业时尚潮流的引领者,2012-2013年度,万隆汇洋有条不紊地对卖场产品结构进行了全面调整,使三个楼层风格迥异,亮点纷呈,形成特色经营。

一层“乐苑家照”区域云集了松下、飞利浦、品源、弗劳士、雅明、香山木等知名民用品牌,产品涵盖现代简约、田园风情、传统中式等不同风格,适合各类顾客的不同家装理念;二层东区专门开辟占地6000平方米的“欧式高端旗舰灯饰”销售专区,主营欧式、进口和极品灯饰,艾克诗顿、凯撒琳、诺克、亚历克斯、佰达丹顿、圣达百丽、阿斯诺、柏莱仕德、琪豪和欧赛奇等20余个国际大牌汇聚于此,每个品牌都拥有200-600平方米不等的超大规模区域,可充分地自我展示。这里,将成为北京西南区域首个一线灯饰品牌聚集地。三层实现华丽转身,从品类区分模糊的综合型区域升级为一个特色鲜明的“工程采购基地”。升级调整后的“工程采购基地”营业面积共计15万余平方米,入驻的国内外知名照明品牌达到200余个,上市产品种类包括商业照明、户外照明、舞台灯光、传统和LED光源及电工电料等。

面对着市场竞争的加剧,很多同行都不敢轻易进行店面调整,生怕商户因此流失。万隆汇洋却顺利地进行了产品结构调整,不仅没有流失商户,更引进了一批具有实力的新商户,尤其是首建的“欧式高端旗舰灯饰”区,更是大牌云集,让万隆汇洋成为更多有消费潜力顾客的首选灯饰卖场。

## 聚焦灯饰流行趋势

发布灯饰流行趋势,不仅让万隆汇洋成为时尚潮流的引领者,而且牢牢掌握了行业的话语权,成为灯饰行业设计师和消费者关注的焦点。

去年12月1日,万隆汇洋发布2012年秋冬灯饰三大流行趋势——节能求亮、实用求美、特效求变。追求节能的同时追求光源的亮度,在讲究实用的同时追求造型的美观,营造特效的同时追求灯光的变化,这三大流行趋势涵盖了家居、商业和工程等多个灯饰运用的领域。其中,“节能求亮”表现在一些灯饰厂商从最基本的光源入手,融入了LED高科技节能技术和太阳能等新能源,使得灯管照度不减,甚至增强,节能效果顿显;“实用求美”使商业照明变得轻薄、呈现多种色彩,路灯等户外照明中更以自然化、充满童趣的造型设计,达到既实用又美观的目的;“特效求变”在商业照明中的表现是:以不同的色彩来与时令、环境相匹配,而结合了声光互动技术,以声音的大小、节奏的快慢、曲调的柔强来控制发光效果的灯源系统则能营造出光在跳舞的神奇效果。

流行趋势的发布,引领着行业发展方向,为厂家推出新奇产品、为客户选购流行产品提供了指南,也树立起万隆汇洋领航的品牌形象。

## 由“亲民”向“专业”升级

随着北京城市化进程的加快,西南部近年相继崛起了一批高端楼盘,加上首都第二机场落户南城,更是带动了南城房地产开发的提速,包括灯饰灯具在内的家居消费异常旺盛。万隆汇洋过去主营大众化品牌的定位已经不适应消费者的需要,由“亲民”向“专业”升级正当其时。

万隆汇洋为了在激烈的竞争当中求生存、谋发展,于2013年又实施了一轮新的升级改造工作,他们分批对商场产品结构进行全面调整,对经过调整之后的万隆汇洋,卖场品类结构发生了全新的改变,形成了“262”模式的品类结构,即所销售产品有20%的高档产品、60%的中档产品、20%的低档产品,突出了“精”、“专”、“全”的特点,使其专业灯饰商场的“专业性”更加凸显,进一步满足北京及其周边高端业主对灯具一站式购齐的需求。 (本报综合报道)

**▼新闻背景**

### 万隆汇洋成长“简历”

北京万隆汇洋灯饰时代广场成立于2005年,商场大楼坐落在丰台区岳各庄桥东南角,处于北京西部“四环家装建材商业圈”及“丰台路口交通枢纽”的核心地带。是国内大型专业灯具灯饰销售终端商场。

综观在万隆汇洋灯饰商场开业8年来的市场运营历史中,大体上经历了几次较大的革新和调整。先是开业初期为了在区域周边多家灯具市场中脱颖而出,确立了“一盏灯也批发”的宣传卖点。而后在2008年、2009年的市场快速发展期,对其主体大楼实施了大型施工改造整体增加商场面积正三层,并及时地顺应市场趋势开辟了LED照明专区,同时实现扩大近50%的整体经营规模。再到2011年,整合了原北京八方龙灯饰城的部分商家,利用自身现有资源,在其北广场周边设置了外围商照区域。

# 新疆克拉玛依国际汽车城机电汽配市场全面封顶

■ 张晶 宣晶

近日,新疆克拉玛依国际汽车城的机电汽配市场全面封顶。预计今年年内配套设施完工后,即可交付使用。

机电汽配市场是汽车城首期建设项默位于汽车城东铂总建筑面积7.5万平方米,共有10栋、近600套独立商铺。该项目于去年9月1日开工建设,仅用不到11个月时间就完成了从开工到封顶的全部工作。 克拉玛依国际汽车城项目由富国国际(香港)集团有限公司投资开发,规划占地473.33万平方米,总建筑面积140多万平方米,投资额达57亿元。

国际汽车城项目共分五期建设,预计5至8年建成。项目包括以汽车服务为主导的品牌4S区、五金机电市场、汽修汽配市场、二手车交易中心、物流仓储中心、汽车培训中心、车辆检测中心、商业配套设施、湿地生态公园和生态住宅区等。

据克拉玛依富国国际汽车城开发公司总经理陈长青介绍,汽车城建成后,将成新疆乃至西北地区单体规模最大、功能最丰富、品牌最集中、品类最齐全、配套最完善的汽车服务产业综合体,能满足未来20年汽车消费市场发展需要,服务全疆乃至全国汽车市场。

陈长青表示,国际汽车城项目建设实行“政府主导、商会协调、市场运作、园区管理”的运营模式,按照“一次规划、分步实施”的原则,在建设的同时,积极开展招商工作。

据悉,目前,汽车城的五金机电汽配区已引入近六成自购自营商户,奥迪、海马、陆风等品牌汽车4S店纷纷表示进驻意向;克拉玛依规模最大的汽车检验检测中心的正式签约进驻也进入了倒计时;同时,国际汽车城项目近期还与天津保税区国际汽车城以及温州国际汽车城达成初步合作意向,三方将在未来汽车城的招商运营展开全面合作。

“相信未来5至8年内,一座集‘汽车相关服务、旅游、娱乐、休闲、低碳社区’为一体的现代汽车城将拔地而起并投入运营。”陈长青说。

# 哈尔滨华南城五金建材精品区封顶

■ 杨凯

哈尔滨华南城位于哈尔滨市长江路,拥有1200万平方米商贸物流市场群,五金机电家装建材采购博览中心精品区在7月10日全线封顶。

华南城不是普通的房地产开发商,而是运营商,华南城的运营模式已经升级为七大核心业务:综合性专业批发市场、仓储物流配送、综合商业配套,电子商务平台、永不落幕的会议展览、生活配套、综合物业管理等。七大核心业务,犹如华南城开拓疆土的“七剑”,各具特色又相互依存,共同构成了华南城完整的商业运营模式。

哈尔滨华南城作为黑龙江省重点项目、哈尔滨市“十二五”规划优先发展项目,哈尔滨华南城将建设成涵盖建材装修及装饰、化工、机电、纺织服装、电子、皮革皮具、五金、医药及保健品、汽车及汽车用品、农副产品与土特产、农用机械设备及配件、小商品十二大门类,提供展示交易、会展、电子商务、信息交流、仓储、配送、货运、检测、金融结算、人才交流,以及商务、生产和生活等配套服务于一体的大型综合商贸物流平台。

哈尔滨华南城项目分三期开发建设,项目规划有采购博览中心、会展中心、仓储物流中心、中俄贸易大厦、五星级酒店等一应俱全,并将在后期陆续开发建设住宅、医院、学校等综合配套项目,真正实现在哈尔滨东部崛起之时空降一座“商贸交易”、“配套齐全”之城。建成后,将集展示交易、物流、信息、市场拓展、技术创新、品牌推广、工业旅游等各种功能于一体、配套完善、超大规模的现代商贸物流园,成为中国东北部经营规模最大、经营品类最多、服务功能最全的商品集散中心与综合性物流中心。

# 河北高邑建材城盛装开业

■ 高晓丽 杨佳薇

7月13日,高邑建材城开业典礼在河北省高邑县隆重举行。开业后的高邑建材城将倾力打造成辐射全国的陶瓷建材交易中心和省市重点工程,更为有理想有抱负的年轻人们提供一个广阔发展平台,凡是有才华的应往届大学毕业生可享受城内商铺三年的免租承诺,共有10个名额。

高邑建材城位于河北省石家庄市高邑县高新技术开发区,占地326亩,总投资11.2亿,由亿博基业集团河北物流有限公司投资建设。作为河北省和石家庄市重点项目,该建材城依托北方重要建陶生产基地区位优势,提供区域生产厂家与国内外先进企业的一流对接平台,集展销、批发、零售、仓储于一体,陶瓷、建材及附属产品一应俱全,可满足消费者一站式多层次需求,对于提高当地建陶企业转型升级,做大做强产业集群,具有十分重要的意义。

# 华南好景线缆城一期建成并投入营运

■ 东时

近日,国内规模最大、档次最高的电线电缆配套五金机电专业市场——华南好景电线电缆城(下称好景线缆城)一期在广东东莞厚街建成并正式运营。据悉,市场全部建成后,预计年交易量数百亿元。分析人士称,未来或改变东莞线缆行业版图。

●华南好景电线电缆城总体规划图

## 占地650亩 投资30亿元

好景线缆城临近厚街博览大道,距虎门高铁站和轻轨交汇站,仅5分钟车程。在一块开阔空地上,36栋商铺楼昂首挺拔,楼前大道可并行6辆大货车,数十米宽的停车位紧挨商铺,可同时停放上百辆货车,即使对门商铺前有货车在装卸货物,也不会影响车辆通行和对门商铺做生意。

好景线缆城总规划占地650亩,总投资30亿元,按三期建设完成,规划了三区两馆三中心。投资近2亿元的一期项目已经建成,占地150亩,有商铺600多间,停车位1000多个,总建筑面积10万平方米。

## 厚街有意再造高级别新展会

东莞约有1500家线缆行业企业,保守估计年产值七八百亿元,但一直没有形成系统专业的平台。舆论普遍认为,好景线缆城填补了华南地区线缆一站式采购商贸平台的空白,以行业制高点的姿态,撬动着珠三角电线电缆市场。

一位不愿具名的分析人士称,好景线缆城靠近虎门,而虎门是线缆重镇,年产值超200亿元,虎门制造,厚街销售,好景线缆城的崛起,在一定程度让两个镇形成良性互动。另外,也肯定会形成竞争,加快东莞线缆业的大发展。

这符合好景电线电缆城立户选择,“选择厚街溪头,因为这里交通便利,硬件配套完整,周边支撑产业布局成熟;而且电线电缆产业是虎门的第二大产业,年产值超200亿元,我们就是要让虎门线缆产业和电线电缆城有机结合,互成互补,实现共赢。”

据了解,好景线缆城计划未来每年举办“华南好景电线电缆五金采购节”,厚街镇政府也计划将这个采购节,打造成继厚街家具博览会、加博会之后的又一个国际性盛会。

# 甘肃平凉两大汽配城进入建设施工阶段

■ 甘晶

为了切实改善甘肃平凉城区汽贸行业功能不全、档次不高、经营散乱的现状,进一步提升中心城市品位,去年以来,甘肃省平凉市崆峒区充分发挥传统商贸集散优势,引进了仁河汽配城和西部汽贸城两大汽车贸易项目,总投资6.2亿元。

其中,平凉仁河汽配城总投资2.6亿元,项目规划占地378亩,分为A、B、C三个功能区,A区为品牌4S店和汽车配件区,B区为汽车展销区和二手车交易中心,C区为工程机械、重卡轻卡展销区。目前,A区已全面建成,有北京现代、东风本田、东风悦达起亚、三菱、雪佛兰等10多个品牌人驻。平凉西部汽贸城总投资3.6亿元,项目占地241亩,计划建设18个品牌4S店和一座二手车交易市场。目前,该项目已完成基础工程和钢结构框架建设。

# 万博珑电子商城 开启株洲家居建材网购时代

■ 周新

由于生活节奏的加快,生活压力越来越大,非到节假日或休息时间不能逛街购物,使广大的工薪阶层和白领备感疲惫和紧张,而随着网络的普及和飞速发展,网购的出现解决了这些问题,只需在休息时间或晚上在网上晃动鼠标,就可以轻轻松松做到货比三家,自由选购。这种便利的生活方式,已经越来越成为一种时尚的生活理念。

在湖南株洲家居建材行业中,万博珑石峰建材市场(以下简称万博珑)独具慧眼,率先渗入网购领域,斥巨资打造了湖南省株洲市首个专业的集建材、家居、家具销售为一体的电子商务平台——万博珑电子商城(www.360wbl.com)。负责电子商城研发的相关人士表示,万博珑电子商城通过紧张的检测阶段,于7月26日正式上线运营,株洲网民由此迎来便捷、实惠的建材网购时代。

如今,家居建材行业市场已趋成熟,竞争日益加剧,消费者变得越来越理性和专业。而市场经济下买方市场的来临,导致以建材市场为主导的时代终结。在新的市场格局下,家居建材行业如何在激烈的竞争中脱颖而出,迅速开拓新的市场,成为每个企业寻求良好发展机遇的关注重心。万博珑的决策层高瞻远瞩,明确提出市场只有建立在以消费者需求为导向的基础上,满足消费者对便捷、实惠、放心的要求,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。万博珑电子商城的建立,正是顺应网络消费的市场发展趋势,利用快速时尚的网络平台将建材产品和促销信息以最快速最时尚的途径展现在消费者面前,让消费者足不出户就可以购买到满意的建材家居产品。

随着网购的日渐流行,诸多在网购中产生的疑惑和顾虑也因为网络平台的日趋完善而迎刃而解。但是作为家居建材这一新兴领域的网购渠道不可避免的存在着比其他品类电子商务更多更复杂的因素,这些因素也成为消费者最大的顾虑。万博珑电子商城如何解决这诸多疑虑呢?

首先,万博珑电子商城是响应株洲市政府的号召,得到相关部门的高度重视和重点支持而建立的商务平台。

其次,万博珑电子商城是立足于湖南株洲本土市场,没有实行对外埠市场的开放,其原因在于万博珑电子商城是以本土的实体店作为依托的,电子商城的每一个品牌、每一家店铺都能在万博珑石峰建材市场或本土其他相关市场找到相应的实体店铺,而本土化定位的最大目的就是为了让消费者在网上所购买的商品完全享受与实体店同样的物流服务和售后保障,从而放心选择万博珑电子商城的产品。

最后,万博珑电子商城承建于万博珑石峰建材市场。万博珑石峰建材市场经过13年的品牌沉淀,在株洲已经形成了十分深厚的品牌基础,而“国家诚信示范市场”的金字招牌凝聚了每一位消费者对万博珑的认可。