北大新机电城打造南宁机电市场升级版

随着机电行业的发展,专业市场一铺难求,临街门店越来越多,单纯的门店零售与单一的物流已不能满足部分来南宁的“外来客”。南宁的五金机电产品商贸批发与流通领域需要再次整合与聚集。南宁城西新近出现了一个新的机电专业市场——北大新机电城,引起许多机电业内人士及投资者的浓厚兴趣。

●规划图

■ 黄冬玲

面向东盟 开启南宁五金机电市场新时代

今年上半年,中国成为东盟第一大贸易伙伴,双边贸易额达到了2105.6亿美元。而我国对东盟机电产品出口额占对东盟出口总额的一半以上。2013年成为我国整个机电行业转战东盟市场的一年。在机电行业转战东盟市场的过程中,与东盟海、陆相连,占据与东盟贸易最佳地理优势的广西无疑是其中重要一环。

据南宁海关统计资料显示,今年前三季度,广西外贸实现进出口总值229.4亿美元,增长18.8%。其中,广西出口机电产品51.5亿美元,增长35.3%,占同期广西出口总值的40.1%。

专业人士分析,此前广西抢占了和东盟发展的先机,如今到了和东盟发展的“黄金十年”,随着中国——东盟自贸区升级版的到来,明年更将是广西与东盟贸易的另一里程碑。作为广西首府的南宁,更将是机电行业“外来客”和本地大佬抢夺东盟市场的“兵家必争之地”。

“站稳南宁,立足广西,背靠全国,面向东盟。”来自上海的电缆企业负责人陈先生对记者说起这句话俨然深有感触。“8年前,南宁五金机电城刚开业的时候就来了,这几年能感受到东盟给广西带来的巨大变化,当初生意火爆的时候忙得都没空吃饭。现在店铺多了很多,竞争也越来越大。”南宁机电行业在广西和东盟贸易往来加深的过程中急速发展起来。

行业发展 催生升级版的专业机电市场

老机电从业者刘先生还记得,20多年前,买五金机电产品去北大路,是老南宁人的观念。北大路是南宁五金机电市场的代名词。第一个稍微有点规模的机电市场,还是现在的南宁物资机电市场,随后五里亭五金机电市场和正培五金机电市场相继开业,北大路沿线以及这些市场周边的五金机电门店,把北大路“五金机电一条街”的名头打响了起来。

10年前,南宁成为中国——东盟博览会的永久举办地后,南宁与东盟的贸易往来日渐频繁。机电市场也日渐火爆,100亩的五金机电专业市场东博国际五金机电城也在2006年开业,吸引大批上海、浙江、福建等地的机电企业进驻。

但随着机电行业的发展,专业市场一铺难求,临街门店越来越多,单纯的门店零售与单一的物流已不能满足部分“挤”来南宁的“外来客”。南宁的五金机电产品商贸批发与流通领域需要再次整合与聚集。

“这些年过去了,店铺越来越多,行业竞争加大,但总的来说生意还不错。门店肯定是要再开的,集群式的专业市场会是首选。”在北大北路沿街商铺做电钻生意的李先生对记者说。他听说北大北路新添了一个机电市场——北大新机电城,第一时间就赶到了售楼部现场。“听说会采取统一管理,有专门的高效物流系统,采用电子交易平台。这些能省去我们许多工作。”李先生对北大新机电城很感兴趣,并表示价格合适一定会下手,然后把门店搬过来。

鑫鼎打造一应俱全的汽配机电王国

■ 舒小妹 郭慧

鑫鼎汽配机电城作为湖北宜昌东大门的门户,是鄂西渝东区域内规模最大、种类最全、品牌最多的一站式专业汽配机电市场,不仅为宜昌基础设施建设和物流发展提供快捷和高效的服务,在宜昌城市建设与发展的道路上也发挥着重要作用,发展力持久且坚韧。

高效率、低成本,物流较便捷

据三峡晚报报道,随着宜昌城东的火热开发,城市东扩日益加速,城市规模正在发生翻天覆地的变化。伍家岗片区作为城市重要的综合服务中心,是客运和物流交通的中心枢纽,而位于伍家岗中心的鑫鼎集团大楼也成为宜昌东大门的新地标。

鑫鼎汽配机电城地处宜昌大型的生产、生活资料基地,是一个大型的专业汽配机电市场,城市基础道路贯穿市场。“一下高速就是市场,市场分配规律,省了不少时间和精力。”货运司机告诉记者,对于物流来说时间就相当于成本,他是特地从上海过来的,就是看中这里的便捷服务节约成本。

强大的交通优势确立了鑫鼎汽配机电城现代商贸物流中心的地位,成为大批商品、物资的集散地,规模化效应凸显。

品牌多、种类全,市场规模完善

在鑫鼎汽配机电城开业之初,便有数百家老商户携其全部品牌集体入驻,而仅一个月的时间内,上千家商铺全部驻满。有如此大的影响力,原因其实是多方面的。

市场不仅体量大,产品也一应俱全,囊括汽车售前、售中、售后服务所有环节。整个市场主要涵盖汽配和机电两大行业,划分为A、B、C、D、E五大区域,其中B、D是机电区域,C、E为汽配区域。机电行业有五金机电、机电机械、矿山机械和大型工程机械等,汽配行业则涉及了汽车零配件、汽车快修、汽车装饰用品、轮胎等汽车相关产业。

产品多,品牌更全。世界著名品牌博世电动工具、西门子自动化、三菱电机,宜昌本土品牌龙腾红旗、双益线缆,还有玉柴机器和扬柴动力,佳通、普利司通、米其林、统一、昆仑、长城等,各汽配机电的知名畅销品牌,都在鑫鼎设立了宜昌总代理或区域代理。

客源稳固、充沛,市场发展成熟

近年来,宜昌汽车整体保有量的不断攀升,使汽车后市场的发展加快,汽车配套服务行业发展成熟,鑫鼎就是最具代表性的汽车服务市场。

进驻的商户们大都以批发兼零售的模式来经营,每一户都有自己固定的客户群。由于市场分配较细,商户经营产品较单一,市场作为一站式的消费平台,为客户提供多重选择的同时,商户也有更多机会,形成资源共享。

市场背后的管理团队——佰特商业管理公司,以“贴身管家”的身份,永远把客户的利益放在第一位,为商户提供细致入微服务,将市场打理得井井有条。

鑫鼎已经成为宜昌众多专业市场的代表,并在机电汽配领域发挥着重要辐射作用,而更多的关联产业也将因为市场的快速发展而焕发勃勃生机,鑫鼎汽配机电城也助推了宜昌经济的发展。

引领黔汽配市场全新升级

贵阳孟关汽配城一期盛大开盘

■ 房行

11月30日上午10点,在贵阳孟关汽配用品采购中心,挤满了前来咨询认购的客户。据悉,此次孟关汽配城除举办一期盛大开盘暨招商启动大会外,一期签约招商、二期诚邀登记也同步进行。现场人气爆棚,文娱表演精彩不断。

“北金阳,南孟关”,是大贵阳最新的产业格局。位于孟关的贵阳国际汽贸城,应贵阳市委、市政府要求全力打造而成的产业园区,拥有67家4S汽车品牌店、28万平方米汽车超市、为西南地区最大、全国首屈一指的汽车专业市场。

据了解,贵阳国际汽贸城规划中的四大板块之一:贵阳国际孟关汽配(饰)城一路向南,为全面服务全省百万车主,一期于11月30日盛大开盘,活动现场除了项目重要领导发表演讲外,同时还安排了一系列丰富多彩的表演,客户兴致盎然。贵阳市花溪区孟关国际汽贸城,是贵州最大的汽车配件、汽车饰品、汽车服务整合专业市场。项目业态涵盖四大类:配件用品类(大车配件、小车配件、工程机械配件、汽车用品等);装饰美容类(汽车美容、汽车改装、汽车保养、汽车维修等);辅助业态类(汽车培训、汽车检测、二手车交易及租赁、摩托车及整车配件销售、摩托车维修与保养等);配套生活类(酒店、会展服务、汽车俱乐部、会所中心、汽车旅馆、汽车影院、美食广场、改装车赛场等)。

贵阳孟关汽配城集聚全国汽车后市场行业精英、引进国际先进的“SVO管家式服务系统”,让入驻商户放心、省心、专心经营。其中,商会平台服务、网络推广服务、信息网络服务,为广大商家搭建信息平台、主动为商户拓展市场。个人金融服务让商户获得小微企业金融政策扶持,物流专项服务联合3-5家大兴物流公司共同经营市场,为商户提供低于市场价格的配送服务。

贵阳(孟关)汽配用品城,集政策优势、区位优势、规模优势、交通优势、业态优势、配套优势、运营优势等于一体,占地500亩,可容纳5000经营户入驻晶莹。项目总投资10多亿元,分四期建设,2014年全部建成使用。项目建成后,将成为开放、规模大、管理规范、物流方便的第四代汽车后市场,它将标志着贵州汽配市场的全新升级。

中国科技五金城加快“电商换市”步伐

■ 项红友

从11月18日开始,浙江中国科技五金城集团有限公司通过电视、报纸等媒体发布招商广告,面向市内外进行电商企业的招商工作,加快打造电子商务总部中心。

近来年,浙江省永康市瞄准网络经济“蛋糕”,依托雄厚的五金产业和庞大的五金城实体市场,大力扶持和推动以电子商务为核心的网络经济发展,形成了网络经济与实体经济并举、实体市场与网上市场联动的发展格局。

中国五金商城网上交易平台开通4年来,投入资金已超过3000万元,拥有35万家加盟企业、57万个注册会员、8万个拥有工商执照的网上商铺会员,2010年至2012年,中国五金商城网上交易额分别为54.4亿元、106.6亿元和167.5亿元,以每年50亿元的速度稳步增长,一举跻身中国商业网站100强。

11月12日,浙江省国贸集团董事长丁康生带领省电商标准院和省科技厅几位专家来到永康,就该市电商换市情况进行考察调研,并就与该市开展电子商务合作等事项进行了座谈,计划合作在永康五金城打造一座9万多平方米的电子商务总部。丁康生认为,电子商务作为一种新的业态,它能促进就业、拓展市场,助推经济转型升级。永康有独特的专业和产业市场的优势,希望与永康开展全面战略合作关系,共同打造一个差异化、知名度享誉全国的电子商务平台,形成一种超前、创新经营模式,发挥各自的优势,实现双方共赢。

为加快“电商换市”发展,浙江省永康市加大了政策扶持力度。先后出台了《关于加快推进现代服务业发展的实施意见》、《关于促进电子商务发展若干政策暂行意见》等一系列政策,编织了一张强有力的网络经济运行发展保障网络。同时,加大了对企业“触网“的全程指导。

上海灯具城举办首届照明电商论坛

■ 赵快

2013中国(上海)照明电商渠道发展论坛于2013年11月29日下午在上海灯具城盛大举行,电商渠道的探讨成为了本届盛会的又一亮点。

双11是今年电商的火爆点,350亿天猫销售额让众多电商企业看到了机会,而九牧卫浴更以7000万元销售额傲居家居建材冠军,此次九牧卫浴电商运营方——企辕电商总经理方翔给大家带来名为《建材电商的未来展望》的精彩报告,方翔之前是天猫建材的负责人,对于电商运营、配套服务有自己独特的观点,而更多实质性内容是帮助照明企业怎么建立自己的电商平台、怎么搭建自己的电商团队;另一个热点是翰源照明总经理李权作的《LED照明渠道创新探索》,此次双11翰源照明做到2000余万元,在照明电商领域属于领军企业,此次李权以自己专业及实干为大家分享更多精彩内容。

传统灯具卖场目前还停留在批发零售阶段,但随着电子商务的发展,灯具卖场人流量越来越少,单靠传统的营销模式已不能适应市场的需求,而借助电商平台做配套,灯具卖场做体验展示,是未来的灯具卖场的模式,O2O模式的新探索是这次电商论坛的互动最重要主题!上海灯具城总经理徐贤晓《O2O,赢在创新》,以真实阅历来分享横跨中国最新灯具卖场的创新模式。

复旦大学博导副教授李银胜先生的演讲题目是《电子商务可信交易服务原理与实践》,他从企业在支付平台及物流平台双引擎下怎么改变自己落后的电商模式,以专业及实际操作角度来分析企业的存在的问题;临客电商联合创始人、首席运营官连云池《传统照明企业转型电商战略营销要点》是个不可多得的实战电商营销课程,让不懂电商的很快掌握电商门道。

论坛最后一个小时的互动,从照明电商生态圈构建,O2O模式探索,双11给照明企业的启示三个话题分别阐述,参会嘉宾以自己在电商领域里丰富的操作经验、独特的行业敏感度为大家奉献了一场精彩的辩论会!

“光”耀东北

——走马黑龙江LED照明灯饰市场

■ 季鑫

黑龙江省是中国最东北的省份,面积为45万多平方公里,约占全国总面积的4.7%,是东北地区面积最大的省份,亦是中国沿边开放的重要窗口。日前,记者走进这片神奇的土地,为行业人士奉献最新、最热的黑龙江地县市场照明实况。

齐齐哈尔:LED新兴品牌强势进入

齐齐哈尔是黑龙江第二大城市,辐射黑龙江省西部地区、吉林省的西部及内蒙古北部地区,辖7区8县,总面积43000平方千米,其中市区面积4295平方千米,人口571万。尽管齐齐哈尔市的照明灯饰销量排不了全省第二,但也是名列前茅的。这里品牌聚集,包括飞利浦、欧普、雷士、西顿、欧司朗、佛山照明、福田等。今年,LED品牌如亿光、勤上、雷克、企一等也迅速占据了齐齐哈尔的市场,在一系列的活动、政策支持下,这些品牌已经得到了商家和消费者的认可。

齐齐哈尔灯饰照明商家,主要集中在二轻建材家居广场,地区品牌代理也多在此,经营品牌多为中高端品牌。而五金市场虽然商家较少,但流通类产品是以这里作为重点基地的。建北市场则整体经营档次偏低,少有品牌。据悉,齐齐哈尔几乎每家照明灯饰店都会直接从厂家进货,快捷方便。瑞朗灯饰是齐齐哈尔的一个经销商,店面负责人表示,看报纸可以及时了解全国LED行情和市场走向,跟进全国照明产品的价格动态。

富拉尔基:LED市场未来无可限量

富拉尔基是齐齐哈尔的一个区,区域总面积375平方公里,其中,城区面积37平方公里,人口约30万。相比齐齐哈尔市区的照明市场,它的品牌接受度和商家的销量并不比齐齐哈尔市区差。富拉尔基的照明灯饰商家主要集中在安居小区,共10多户,雷士、欧普、欧司朗、TCL、华艺、飞利浦、美的、松下等品牌都可以找到。其中较为独特的是雷士、欧普、欧司朗、小气鬼是同一个老板在经营。据悉,该老板从业已有15年了,他的经营面积约1000平方米,初步估计今年的销售额达500万元。

总体来说,富拉尔基市场很有潜力。伴随着富拉尔基大量可开发的工程项目及消费者对LED认知度的增强,未来,富拉尔基对LED市场的需求无可限量。

富裕县:照明市场自给自足

富裕县面积达4026平方公里,人口有30万。据了解,齐北、富嫩两条铁路在县城交汇,齐黑、碾北两条公路从县内通过。富裕县的照明灯饰类商家有10户左右,主要集中在富裕佳合一期附近。商户经营的产品以花灯类、家居装饰类为主,水晶灯销售相对较好。

郑州海大汽保北上乔迁天荣汽配城

近日,经过多日精心筹备和多方共同努力,郑州海大汽车保修设备有限公司北上乔迁至郑州天荣汽配城,并成功举办开业大典。

节目表演精彩纷呈,抽奖活动连续不断。活动现场人声鼎沸,热闹非凡。据悉,郑州海大汽保总经理海波波经过仔细调研和实地考察之后,毅然决定将公司搬迁至郑州天荣汽配城A65-16号,充分利用天荣汽配城这个高平台,大平台。此次海大汽保的成功入驻,是郑州天荣汽配城选商战略的重要组成部分,同时也预示着郑州天荣汽配城在选商之路上又迈出了坚实的一步,增加了人气。

(车品)