

谁将冲击中国批发市场格局

一个拥有六大区域 16 个行业的批发市场将在郑兴建 建成后,可容纳 1 万多家客商,提供 8 万余个社会岗位

岁末年初,住宅楼市倍感冬季寒冷,但在郑州商业地产界,却因为一个颠覆性的理念创新而显得春意盎然,不少理性的投资者在看到住宅市场日渐变大的风险时,开始把目光转到一个叫中原百姓生活广场的项目。

晚报记者 樊无敌



中原百姓生活广场项目效果图

欲演中原商业传奇 差异化是成功的关键

1988年,一场本土企业商战在郑州爆发,十几家大型零售企业在二七广场周围不足0.5平方公里的土地上厮杀。时过境迁,当年商战后以二七商圈为代表的郑州商业一直在波澜不惊中向前发展,但由于没有新的商业经营理念出现,再加上硬件配套设施慢慢跟不上时代发展的步伐,今天郑州商业的发展速度明显比全国其他大城市慢了。

在1月18日举行的郑州温州商会高峰论坛上有言论声称,郑州鸿盛商贸有限公司开发的中原百姓生活广场一经面世,就引来郑州商业界的广泛关注。正如河南财经学院教授李晓峰博士指出的,“广场采取订单式、包销式、主题式商业

地产多赢模式,与郑州温州商会等商会组织结成战略联盟,与产地小商品知名品牌联盟的三方互动的商业模式,必将演绎中原商业新传奇”。

提起中原百姓生活广场,很多人还不是很熟悉,但提起“万客来”,可谓不知者不多,作为领创规模化专业批发市场的万客来食品城和中原百姓生活广场均是由郑州鸿盛商贸有限公司投资开发。10年前地处繁华地段的万客来食品城为什么能够取得成功?“关键就是产品差异化,那时做生意以马路经营者居多,万客来把商户引进室内的理念一推出,就受到市场的欢迎。”郑州鸿盛商贸有限公司董事长特别

助理陈明说,“今天‘产业链互动,市场链共赢’的新商业理念与以往的批发市场有着很大的差异,必将颠覆中国现有的批发市场旧格局。”

中原百姓生活广场与温州商会组成主题订单式营销联盟,构建一个以流通领域为主,以民营经济推动,带有总部色彩“分部经济”的郑州温商总部大楼,同时积极促进中原小商品特色工业园的建设,从中转地批发市场转变为产地批发市场。陈明指出:“在促进业态升级和单纯中转站式批发型的同时,增强与浙江小商品产业的关联效应,实施名牌市场带动战略,具备生产、展示、贸易、物流、信息等功能。”

颠覆了传统的“克隆” 欲做中国批发市场的 NO.1

“从专业市场到综合市场,符合批发市场的产业整合方向,也是一次理念的飞跃。”李晓峰博士认为,“21世纪产业发展的趋势将是集聚化、生态化、批发市场也不例外。”

中原百姓生活广场规划占地面积421亩,分六大区域16个行业,可容纳1万多家客商,提供8

万余个社会岗位,年交易额500亿元。建成后,将会有长三角、珠三角、温州、东莞等地的礼品大王、袜子大王、玩具大王等500多家知名小商品生产厂家进驻。陈明指出:“我们在该项目的运作上,颠覆了传统的‘克隆’,我们只做中国的NO.1,绝对不做义乌第二。”而郑州温州商会高级顾问、市

场营销实战专家王庆吉充满自信地说:“在‘中部崛起、中部图变’的战略决策下,选择把广场建在郑州是董事长侯世安经过长期考察后才决定的,建成后广场将是拥有现代化设施、公园化环境的批发市场,将一改以往批发市场‘低、散、差’的形象,必将成为中国批发市场的一面旗帜。”

“中力”争做全国专业广告市场领头雁

“前几天一直下大雪,特别冷,但店里生意并没有受到多大的影响,今天这个天气,生意肯定会更好。”1月23日一大早,原来在河南广告材料专业市场做生意的王刚就打开了在河南中力国际广告市场的店门,他搓搓手对记者说:“搬到这里已经十几天,现在生意一天比一天好。”

河南广告材料专业市场拆迁

位于商城东路沈庄的河南广告材料专业市场,从2003年2月开建,到2004年最终建成,占地近百亩。经过几年发展,该市场已经成为一个较为成熟的广告材料专业市场,而且还成为了全国最大的广告材料市场,最多时拥有来自全国10多个省市的332家客商。

然而2007年10月,郑州市金水区未来路街道办事处的一份拆迁通知下发到市场和商户手里。通知称,沈庄村城中村改造项目已正式启动,按照整体规划,河南广告材料市场也在此次拆迁改造范围,商户必须在规定日期内搬迁完毕。这份通知让河南广告材料专业市场和所有商户面临着新的选择。

“本来整个冬天是生意的旺季,但由于政府的这次突然拆迁,这个冬天对我们这些生意人来说,真是寒冷而漫长。”回忆起那段搬与不搬的“煎熬”日子,王刚痛苦地说,“一



几下通知说拆,一会儿又下通知说不拆,让我们无所适从。经过艰难抉择,最终决定赶快搬到河南中力国际广告市场。现在生意还不错,我很满意。”

“中力”争做全国最强的专业广告市场

其实,由于郑州大规模城中村改造的实施,河南广告材料市场只是城中村改造牵涉进去的一个个案,东建材市场和名优凤凰建材城也都纳入了城中村改造规划,随之而来的拆迁也将促使这些知名的老市场走向末路。“旧的市场被拆迁,就要有新的市场来代替,这对于正在兴建的河南中力国际广告市场来说无疑是个利好的机会,同时,这也预示着新的广告市场必须做得更好,才能得到原

来老市场商户的认可。”省会某广告公司副总经理丁大勇这样评说。

“对老市场我还是有很深的感情的,但通过十几天的运营,我对中力市场也开始看好。作为一个综合性市场,随着市场的发展和改善,这里将有很强的发展空间。”王刚在对旧市场恋恋不舍的同时,也开始对新市场充满憧憬。他说:“老市场拆除,中力市场必将起来,特别是中力市场提出的‘打造中国唯一大型专业广告市场’的口号也让不少商户怦然心动,但来到一个新的市场,至少需要半年时间来适应。”

“一个新的市场要经过至少二到三年时间才能发展成熟。但由于河南广告材料市场的拆迁,我们招商不存在任何问题,在郑州市不足500家广告商中,有近400家已经入驻中力市场,占市场资金份额的90%以上。”郑州澳柯玛物流开发有限公司副总裁、河南中力国际商贸服务有限公司总经理吴礼伟介绍说:“市场处在澳柯玛郑州国际物流园区,占地300余亩,可以说地理位置十分优越,发展前景非常广阔。现在,中力市场肯定是全国最大的广告专业市场,下一步目标是不仅做全国最大,还要做好、做强,我们就是要成为全国同行业的领头雁。”

樊无敌

名门地产举办业主答谢会

上周日,由名门地产举办的“感恩中原·名门地产——2008新年业主答谢会”在郑州德亿大酒店召开。现场所有积分150分以上的老业主,均得到了一份高额新春积分兑换大礼。名门地产总经理孙中占在答谢会现场表示,这次新年业主答谢会是名门地产首次重要的企业文化活动,在2008年,名门地产将正式成立名门社会,为业主与业主、业主与企业、企业与社会之间架起了沟通的桥梁。 丁楠

江山家纺城高峰论坛举行

上周五,由江山家纺城参与举办的2008家纺高峰论坛暨“河南家纺品牌孵化中心揭幕仪式”在郑州江山家纺城隆重举行。据悉,江山家纺城位于三环线北环的十字路口,对内辐射城区,对外联通各地市,拥有做家纺采购中心的地段优势和区位优势等客观优势。目前项目实施免租招商、先到先得的优惠政策,品牌招商火热进行中,很多知名品牌已经强势入驻。 丁楠

中油·广发金融大厦签约仪式举行

日前,由郑州中油置业有限公司主办的中油地产嘉年华暨中油·广发金融大厦签约仪式在中州假日酒店举行。活动中,高端国际商务项目中油·广发金融大厦与广东发展银行、百瑞信托签订了入驻协议。据中油置业有限公司总经理杨秀林介绍,中油置业位于郑东新区南北运河畔的高端住宅项目——中油·运河上郡1期已顺利交房,2期热销售罄,3期一面世便受到市场青睐。 杨勇

精顺营销牵手鑫苑物业

昨日,鑫苑物业公司郑州精顺房地产营销策划有限公司签约仪式在鑫苑会所举行,鑫苑物业总经理蒋绍勇和郑州精顺总经理张铁言现场沟通并签约、合影。此次签约后,精顺代理的楼盘将推荐由鑫苑物业公司管理。据悉,郑州精顺房地产营销策划有限公司,是合顺旗下全资子公司。合顺(中国)先后在上海、南京、宁波、济南、沈阳、西安等10多个城市成功代理了50多个项目,并因擅打硬仗被业界誉为“房地产营销特种部队”。 乐乐

清华园举行迎新春书画笔会

上周日,郑州清华园房地产公司与河南省中国书画协会于清华园SOHO广场联合举办了“瑞雪迎新春书画笔会”,来自全市的15名著名书法家和画家参加了这次笔会。在现场创作的书画作品中,瑞雪迎新春主题鲜明突出。当天笔会作品在郑州清华园SOHO广场的售楼中心现场展出。 刘默婷

星星装饰召开主材料商联谊会

近日,星星装饰项目主材料招商推介说明在公司本部召开,基本涵盖家庭装潢中各知名品牌的16家主材料供应商和经销商的老总带队参会,蒙太奇公园项目的合作方——罗马尼亚德莱曼特公司代表到会。据星星装饰公司总经理孔令伟介绍,蒙太奇公园将在今年3月底按期开业,将首场项目招商说明会的邀请对象定位于高档家装主材料品牌,反映了星星装饰·家装蒙太奇公园在硬件建设和选择上将走高品质、高内涵、高档次的知名材料品牌路线。 黄辉

声明:本报2008年1月17日B06版刊发的《上城公馆追加投资保证供暖》一文系河南广元置业有限公司提供的材料,不代表本观点,也不代表本报观点。