

展贸业态开启服装采购新里程

16万平方米郑州唯一大型地下商城上周日开业



上周日,16万平方米郑州唯一大型地下商城——郑州地一大道隆重开业,至此,其运营开发商——人和商业真正完成了服装展贸业态布局中部的战略扩张。此举,标志着一个现代国际化的大型地下服装连锁业态在郑州正式诞生,走在国内服装市场前沿的“地一大道创新商业模式”正式登陆郑州。相信,郑州服装行业的发展将随之迎来新的契机,中部服装采购者也将切身体会到一种新的服装业态带来的优越感受。

在当天的开业盛典上,赵薇、刘亦菲、黄宏等演艺界明星也前来捧场,不仅成为地一大道一道亮丽的风景,也令现场气氛变得更加热烈,为冬日的郑州带来一股热潮。

众多明星助阵 千万豪礼迎春派送

继哈尔滨、广州后,郑州地一大道强势开业,由此完成了布局全国之中部地区的重要一步

在12月28日上午郑州地一大道的开业盛典上,赵薇、刘亦菲、黄宏、董卿四位巨星以及众多名流来到现场为郑州地一大道开业剪彩,整个现场迎来上万人驻足观看,于是,亚洲服装展贸中心的华丽帷幕终于拉开。

据该项目负责人介绍,郑州地一大道的建成开业,为中部及全国服装品牌及渠道迅速建设提供了有效载体,商场汇聚了上千个商家的知名品牌,从女装到男装,男女裤业、童装到时尚运动鞋类、内衣针织,上万款服装新品将完全满足消费者服装采购的欲望。该商场采用世界领先的商业内空间设计,并配有中央空调、直达扶梯系统等各项现代化设施,经营环境相当卓越,让前来采购的顾客第一时间能感受到国际前沿的时尚。

郑州地一大道作为一家集中高档服装品牌、各类服装品项、一站式商务休闲等多种业态为一体的商场,其独具创新的“展贸”经营模式已得到无数服装经营者及采购者的积极认可。

展贸业态对于郑州市民来说,是一个新鲜词汇。“具体地说,就是不受地域、时间、天气限制,揉合专业批发市场的销售手段和会展业的展示交易功能,并结合商务电子技术,创造性地打造、整合而成的一种新型商业模式。”该负责人说。

“这个超大型地下服装展贸中心,从开发到前期的商业筹划,我们只用了半年左右的时间。”该地下商城运营开发商——人和商业控股有限公司负责人曾透露,“该项目

投资近20亿元。”

据悉,这是郑州目前唯一一个大型地下商场,人和商业是一家面向全国,以商业地产开发与经营管理为主的大型企业。该公司自成立以来一直致力于在全国各省市城市及服装集散地开发大型人防商场、整合服装批发集散地,目前正在实施布局全国的战略扩张,郑州地一大道是继哈尔滨、广州之后又一个第六代商业的大手笔之作。

郑州地一大道营业面积16万平方米,可容纳上千余家商户,其双首层设计,全街铺经营的方式,为经销商和消费者带来双赢和便利。如此大的商业规模,将可容纳最高达80万人的客流量,拉动日5亿元的成交量。

该项目紧连郑州火车站,纵横贯穿大同路和福寿街、乔家门路,坐拥火车站和二七两大商圈,其强大的地理优势无人可比。在它的顶上,也就是地上部分,坐落着12家大型批发市场,地一大道的出入口处均与批发市场相连,形成了中部至大的服装集散地,通过电子商务、无仓储积压的经营模式,即可实现适时高效交易。

为回报郑州市民的热情与支持,郑州地一大道更是耗费巨额的推广资金,启动千万豪礼感恩促销计划,除邀请国际巨星亲临现场助阵外,还天天送出丰富好礼,包括液晶电视、电动车、微波炉等和其它精美礼品等等。

近几年来,“地一大道”品牌以不可复制的地下商业优势在全国范围内攻城掠地、抢占市场先机,继在哈尔滨、广州等地成功运营后,郑州地一大道的强势开业,已毋庸置疑地显示出地一大道在服装流通行业的霸主地位和强大优势,郑州地一大道也由此完成了布局全国之中部地区的重要一步。

同步市政畅通工程 创造火车站商圈新契机

不但将解决火车站目前交通拥挤的局面,不断涌入地下的客流也将为其带来火热的经营局面

郑州火车站是一个集商业购物、交通枢纽于一体的综合商圈,吸引了大量的客流物流。该区域内,路网密集,畸形路口集中,交通交汇点、冲突点多,加上火车站、长途客

运站也位于其中,人多车多,机动车和非机动车、行人混行严重,秩序杂乱,以致时常发生交通拥堵现象。

作为火车站商圈的畅通工程,郑州地一大道的出现不但将解决目前这种交通拥挤的局面,不断涌入地下的客流也将为其带来火热的经营局面。届时,从福寿街、敦睦路、乔家门路再到大同路,所有路面都会设置地下通道出入口,路面客流也将逐渐从地上转入地下,所谓人潮即钱潮,单从这一点来看,郑州地一大道的前景非常可观,这也为在地一大道经营的商户消除了一定的担忧。

“作为第六代服装商业平台,郑州地一大道带来的不仅是客流,更是专业化的经营,以及双方可以实现资源共享、共赢市场的一个升级过程,是火车站服装商圈契机到来的一个新开端。”该项目负责人从市场经营模式未来发展的角度分析,郑州地一大道坚持品牌化原则,设立了一定的准入门槛,要求进驻其中的商户都必须有自主品牌,相比其他市场,双首层、全街铺的模式,不仅方便顾客采购,也使得每个商户都能利用自己的店铺进行全面的形象展示,避免了死角的出现。正是因为这些因素,品牌非常超前的店铺装修形象都将可以在这里实现。

“从商城的软硬件配套来看,更是为客户提供了一站式的服务。3万平方米的停车理货区与商铺首层,专业高效的物流配送中心全天候单点店面为服装经营户和采购者



运送货物,实现了高效物流;4米宽的通道,2000平方米的中央商务休闲区,20台直达扶梯、4部升降货梯、36个出入口等设施全面实现了商圈信息资源的全面流通。”该负责人告诉记者,此外,中央空调系统、智能监控系统、消防系统、网络通信系统也一应俱全,可以为众多采购者提供更舒适、安全、放心的经商环境,同时也提升了商户品牌店的档次。

客流量全国第二、货流量全国第一的郑州火车站地区一直是商家的必争之地,其周边的批发市场经过最近几年的发展,急剧膨胀,尤以服装经营面积增加最多、最快。

说火车站商圈是当之无愧的“流金之地”,相信不会有多少人反对,特别是在银基商贸城的带动下,这个体量庞大的巨无霸越来越显示出其在服装市场中的龙头地位。在银基的东面、北面和西面,众星捧月般云集了数量众多的服装批发市场,一马路童装批发市场、世贸商城、锦荣服装城、天荣时装城,还有经过改造的钱塘衣城以及敦睦路服装批发中心等林立左右。

然而,人和商业的商业模式具有革命性的创新,摆脱了以往商业项目对土地及地理位置的严重依赖。因此,有业内人士认为,郑州地一大道的进驻,势必改变火车站商圈的格局,创造该商圈新的发展契机。

创新运营模式

6大创新 8大中心 凸显人性化

充分满足服装经营商批发、零售、加盟、订货、展示、商洽、信息交流等需求

“早在广州地一大道引领广州服装批发发展之时,地一大道就坚持“六大创新八大中心”的经营理念,进行服装业态创新和升级,实现管理和服务同现代化商业接轨,率先坚持中高档定位,明晰定位服装商业的品牌选择,快速与定位不清、业态原始、管理和服务粗放的大棚式摊位制的服装市场模式拉开距离。”该项目负责人说,到了河南郑州,郑州地一大道更是将这种模式与理念更进一步,打造出了一个符合中部服装商业的一站式服装采购市场。

据介绍,有别于一般批发市场,郑州地一大道的商务中心、信息中心、信用中心、客户服务中心、融资促进中心、理货配送中心、品牌推广中心和警务中心八大部门,以及将环境、渠道、管理、模式、客户、服务六大创新放在经营发展的重要地位,这些都无不昭示着郑州地一大道在不同阶段所绽放的不同优势,“六大创新、八大中心”这种模式也充分满足服装经营商从批发、零售、加盟、订货到展示、商洽、信息交流等一条龙服务的需求。

完美的商业空间、现代化的规划布局,流畅无任何阻碍的通达性,能让消费者直抵采购所需,完全满足了人性化采购,同时更为服装厂商展示品牌、建设渠道奠定了坚实的基础。

有关资料显示,1992年6月,人和地下商业帝国在哈尔滨投下了第一枚棋子。经过16年经营运作,人和商业迅速发展成为一家以商业地产开发与经营管理为主的大型企业,也是哈尔滨市第一家成功跨省投资发展的商业公司。由该公司投资的于2005年8月开业的广州地一大道面积6万平方米,以纵横之势贯穿整个站前路商圈领域地下,在广州本来就寸土寸金的站前路,人工再造了1条站前路,是亚洲首席地下服装展贸中心、广州服装行业的对外窗口,是全国了解广东、广州服装业的重要渠道之一,同时也是广州迄今为止规模最大、设施最为完善的人防工程。

而郑州地一大道是继哈尔滨、广州地一大道之后又一震撼力作,据郑州地一大道负责人介绍,郑州地一大道是人和商业“图谋”全国服装市场的高瞻远瞩,不仅仅是基于对全国市场把控的战略考虑,更是革新服装流通渠道的决心。

截至目前,地一大道在全国的总经营面积已近100余万平方米,预计在未来的3年时间内,人和将陆续在沈阳、上海、北京、杭州、深圳、东莞等29个国内商业重镇投资开发400万平方米地下商业空间,地一大道布局中国的服装渠道也将成为服装行业的佼佼者。

梁冰

