

以商为本经营理念 + 自营主力店 + 品牌旗舰店 + 完善齐全的配套服务 = 第四代建材市场。由华丰集团投资开发的代表灯饰行业发展方向、中部地区首座第四代灯饰市场——灯·饰界全球招商即将开始，市场现在已经在接受全国各地商家的预订登记。

晚报记者 李无双



钢铁巨头打造第四代灯饰市场

灯·饰界执掌中原灯饰行业发展前沿

第四代市场，代表中国灯饰行业的发展方向

华丰灯·饰界 领跑中原灯饰行业

是谁代表着中国灯饰市场的发展方向？是谁领导着世界灯饰走向的最新趋势？在中国家居建材业高峰论坛（西部）论坛上，全国工商联家具装饰业商会负责人语出惊人：“作为中国建材家居市场业态发展演变的必然产物，第四代建材市场代表了中国建材市场发展的最高水平和未来方向！”

据专家介绍，我国建材市场业态经历了前后四代的发展历程。

第一代市场：商家自发形成的街边市场

零散的商家，选择市区商业相对繁华的街道开设店面，其他商家陆续跟进，形成街道式的初级马路市场，成为中国建材史上最原始的第一代建材市场——自发形成的街边市场。

第二代市场：利用闲置库房形成的专业集市

80年代末众多国企厂家生产陷入停滞，空置了大量厂房、库房。政府因地制宜，充分利用这些空置厂房、库房，将商家集中到此处经营，形成第二代建材市场——政府引导，利用闲置厂房库房形成的专业集市。

第三代市场：市场行为开发的综合性建材家居市场

90年代中期，房地产业开始在全国各地迅速发展，第二代市场面临的发展困境让房地产开发商看到了商机，建设具备规模优势、多行业集中经营的综合性市场，出现了第三代建材市场——市场行为开发的综合性建材家居市场。

相比前两代建材市场，第三代市场的硬件设施和购物环境有了很大改善。但第三代市场多是先针对投资人产权销售，再针对经营商家出租。随着商户和投资者对市场的追捧，第三代市场的租金也随之水涨船高，入驻商家很快陷入经营成本急升的泥潭，难以为继的商家惟有虚高价格，以次充好，以保证自己的正常经营不受影响。对消费者而言，在产品价格上得不到真正的实惠，以人为本的理念并没有落到实处。

环境在变，商家在变，消费者在变，如何找出一条真正实现“家居生活一体化”的建材市场发展之道？

倡导“以商为本”经营理念的第四代建材市场由此应运而生。作为中原百亿建材黄金商圈唯一专业灯饰卖场的华丰灯·饰界，就是中部地区首座第四代灯饰市场的先行者。

作为代表中国灯饰市场发展最高水平和未来方向的第四代灯饰市场，华丰灯·饰界充分借助其9万平方米的超大规模，集合中原灯饰行业的特性和发展趋势，对卖场内部不同进行了详细划分，除开设一般灯饰市场常见的大众品牌经营区之外，华丰灯·饰界还根据国内外高端灯饰品牌经营发展需要，为其量身打造高端产品交易区、高端品牌批发经营区、厂商联合办公展示区、高端灯饰品牌自营区等独具特色经营区域。

此外，作为第四代灯饰市场的代表，华丰灯·饰界追根溯源，在业界首次提出了“以商为本，从而真正实现以人为本”的核心经营理念。即通过第四代灯饰市场的软硬件优势、整合产业网络和社会资源，降低商家经营成本，形成核心竞争力，吸引源源不断的消费群体，以保障商家经营额的高速增长，商家再把降低的经营成本最大程度地让利给消费者，真正实现“以人为本”。从而形成“以人为本”带动“以商为本”，“以商为本”进一步服务于“以人为本”的良性循环，达成消费者、商家等多方的共赢！

华丰灯·饰界，打造第四代核心功能

“作为第四代灯饰市场，有着前三代灯饰市场难以比拟的8大核心优势！”华丰灯·饰界负责人信心百倍地说。

第一大功能：会展中心。华丰灯·饰界在卖场设置了专门的会展中心功能。通过会展中心这一平台，国内外灯饰厂商可随时发布、展示最新产品，交流行业发展动态。市场也可不定期在此举办各类灯饰专业会展，以拓展商家销售渠道。

第二大功能：信息中心。华丰灯·饰界在卖场内设置了内部即时广播系统、电子触摸屏问询系统等多种即时信息发布系统。通过这些信息发布系统，市场商户可随时发布产品最新价格，传递优惠促销信息。

第三大功能：商务中心。除了大卖场之外，华丰灯·饰界还特别建设了专用商务中心，以满足灯饰厂家、总代理商接待、住宿、培训、招商和举办各类商务活动的需要。

第四大功能：自营主力店。华丰灯·饰界充

分发挥“自营+招商”的经营优势，选择长期稳定合作、具备强大实力的知名灯饰品牌，组建强大的自营主力店。借助自营主力店知名品牌的品牌号召力，在进一步丰富市场产品结构的同时，也吸引着大量消费人流，真正实现市场人流互动，商机共享。

第五大功能：品牌旗舰店。作为中国最大规模的灯饰专业卖场，华丰灯·饰界将囊括中原现有的一线建材品牌，并吸引灯饰品牌总代理、总经销商入驻。此外，华丰灯·饰界还将借助丰富的行业资源，引进国外知名品牌入驻，使华丰灯·饰界真正成为全球灯饰品牌的中原平台。

第六大功能：网上交易中心。华丰灯·饰界将建设自己的专业采购网。及时发布和传递全国各地灯饰产品供求信息，为市场商户构建先进的电子商务平台，最大限度地拓展商户经营空间和销售渠道。

第七大功能：推广中心。华丰灯·饰界设有专门的推广中心，通过采取一系列独具特色的

经营模式和全新理念的推广手段，以保证华丰灯·饰界的持续繁荣和市场内商户的长久兴旺。

第八大功能：VIP会员中心。华丰灯·饰界设有VIP会员中心，为建材家居采购商提供前、中、后期全程跟踪贴身服务。

采购前，灯·饰界将实行一对一的采购引导、为采购商发送最新灯饰资讯，提供各类商品供求信息和价格参照指数，开通网上下单和委托采购服务。采购中，华丰灯·饰界将组织采购商组建团购联盟，以进一步降低采购成本。采购后，华丰灯·饰界利用合作的物流配送渠道，降低运输成本，让采购商感受从头到尾的省钱实惠。

华丰灯·饰界，中国灯饰行业第四代市场，消费需求引导下的专业化五星级灯饰卖场，集会展中心、信息中心、商务中心、自营店、主力店、网上交易中心、推广中心、VIP会员中心八大核心优势为一体，引领灯饰行业发展前沿，开辟中原灯饰行业新篇章！

第四代市场，提升中原灯饰行业核心竞争力！

“作为中部首座第四代灯饰市场，华丰灯·饰界必将成为中原灯饰行业未来崛起的发动机！”谈起中原灯饰行业的发展前景，华丰灯·饰界的领导这样说。

据悉，尽管中原灯饰行业在规范化和市场化上不断被推进，但中原灯饰行业还是面临着诸多的问题：市场普遍存在着规模小、种类少、

款式旧、价格高、环境差等众多弊端，经营者中一级代理少，厂家进驻少；产品档次杂乱，缺乏品牌知名度，经营高级水晶灯、现代花灯都比较少见。华丰灯·饰界，以“中原灯饰总经销大本营”的前瞻定位，先进的业态规划，完善的功能配套，给中原灯饰行业带来了面目一新的经营模式。

自此，华丰灯·饰界肩负起中原灯饰行业改

造升级的重任。相关政府部门保守地预测，在未来几年内，依托华丰灯·饰界中原灯饰旗舰店卖场，中原灯饰行业将在全国的建材家居领域占据重要的位置。由此，中原灯饰行业的落后现状将得到根本改变，一个功能明晰、优势互补、分工协作、均衡发展的全新行业体系，必将引领中原灯饰行业走向光辉灿烂的未来。

■链接

华丰集团 中国钢铁贸易龙头企业

华丰集团成立于1992年，经营产业覆盖钢铁贸易、地产投资、钢铁物流和制造加工四大领域，年销售收入超50亿元，是具备较高行业知名度的民营企业集团。

华丰集团是大钢、邯钢两大钢铁公司最大的代理商，也是首钢、太钢、梅钢、本钢、涟钢、唐钢、邯钢等大型钢铁企业一级代理商，连续多年实现年销售额超50亿元。现已形成以北京、上海、郑州三地为中心的三大运营板块和13个销售分公司。销售网络遍布全国，客户资源广泛分布在汽车、电子、建筑、交通、医药、石油、化工等多个领域。

2007年4月，华丰集团与太钢不锈钢股份有限公司共同出资20亿元成立山西太钢不锈钢无缝管有限公司，成为目前世界上产能最大、技术最先进的不锈钢无缝管项目。2007年11月，华丰集团投资10亿元在郑州建设400亩的华丰国际钢铁物流园。项目建成运营后，可达到钢铁年存储能力300万吨、钢铁年加工剪切改制能力100万吨的规模。是中国规模最大、基础设施最佳、设备最先进的钢铁物流园区之一。