

引言:

由中国建筑装饰协会建筑电气委员会、华丰国际装饰广场、中国灯饰报主办的“中原灯饰行业发展战略峰会暨灯饰外销企业与灯·饰界战略联盟签约仪式”9月23日在郑州中州宾馆举行。郑东新区管委会、中国建筑装饰协会建筑电气委员会、中国灯饰报相关领导,郑州大学经济学教授、来自广州的10多家灯饰外销厂家以及中原地区的200多家商家参加了此次峰会。

就国内灯饰行业的发展现状及未来趋势,中原建材家居商圈的发展方向,华丰灯·饰界对中原地区灯饰行业的格局影响等议题展开了讨论,行业专家和业内精英纷纷各抒己见,提出了很多有建设性和可操作的独到见解。

这些建议对中原灯饰行业未来发展,更好的促进中原灯饰行业在建材家居领域的影响力,发挥出巨大的引导作用!

灯饰外销转内销中原示范基地在郑州诞生

——灯·饰界,中原灯饰旗舰卖场强势崛起

在“中原灯饰行业发展战略峰会”上,华丰灯·饰界与来自广东等10多家外销厂家结为战略合作伙伴,并签署了战略联盟协议,这预示着,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——华丰灯·饰界全球招商正式开始,全面接受来自全国各地商家的预订。

随着全球经济一体化步伐加快,资源流动日益频繁和快捷,国内灯饰照明行业在世界经济危机中受到了一定的影响,但并没有像国内的其他行业,轻工行业家具、家电行业受到的影响那么大,只是放慢了增长速度,从改革开放到现在30年来,灯饰照明行业保持了两位数的增长。

伴随着城市规划的扩大和城中村改造工作的推进,东建材作为中原传统的建材家居商圈逐步向城市综合体功能发展,而商都路作为中原第一建材大道,聚集了红星·美凯龙、居然之家、好百年、金海马和五洲等多个批零兼顾建材市场,并以每月600万的人车流量、年超百亿的销售额,成为了辐射中部六省的规模最大、影响力最大、交易量最大的建材家居集散地。而华丰灯·饰界以百亿黄金商圈内唯一的灯饰专业卖场,开辟了灯饰行业的经营空白,并以先进的业态,完善的功能,接轨国际的灯饰行业第四代市场的代表吸引了广东等地外销灯饰厂家的目光。

“经过对中部各个地区市场系统的考察,我认为,中原地区拥有1亿的消费人群,且有着无限的商机和上升空间。华丰灯·饰界位置天生优越,与商都路百亿商圈共享百亿的消费人流和财富流,业态先进,功能完善,且有五星级专业卖场的配套标准,这都是其他市场都不具备的。所以说,华丰灯·饰界,就是我们企业进军中部市场的战略高地。”广东名仕达灯饰有限公司总经理罗太有先生如是说。他认为华丰灯·饰界占据了天时、地利、人和三个优势。

天时就是中原灯饰行业市场时机成熟。伴随着中西部经济大开发和中原崛起的战略实施,拥有1亿消费人群的河南,经济潜力和消费实力得到逐步的发挥,城



市经济也由传统的农业型向旅游、制造复合型经济转型,第三产业蓬勃发展,住宅、写字楼、酒店、餐饮、娱乐等行业迅速发展,人们越来越重视家居灯饰的装饰作用,带动了同一条产业链上装修灯饰的星火,为灯饰行业的发展创造了巨大的消费空间。

地利就是华丰灯·饰界占据了中原灯饰行业财富制高点。商都路作为中原第一建材大道,家居大卖场、专业的建材市场等云集周边,区域内经营行业不断细分、经营面积不断扩大,一个专业化、规模化的中高端建材家居商圈已然成熟。而华丰灯·饰界位于区域核心位置,并以区域内唯一的灯饰专业卖场,开辟行业空白,形成其他行业的资源互补,是中原灯饰行业无可争议的财富制高点。

人和就是华丰灯·饰界占据了良好的投资政策和全国行业的认可。一方面,作为推动中原商贸经济和郑东新区管委会推动的重点区域,管委会一直就秉承本着“亲商、安商、扶商和乐商”的原则,在近几年的发展中给予重点扶持,同时,华丰集团在广告宣传和后续经营中也同样给

予了扶持;另一方面,作为国际领先、专业细分化的第四代专业灯饰卖场,华丰灯·饰界以消费需求为引导,卖场运营中统一经营、统一管理、统一服务、统一对外宣传,对内严格控制成本,对外让利于消费者,形成商家赚钱、消费者满意的和谐局面。这次吸引这么多外销灯饰企业进驻就是佐证。

据悉,首批进驻华丰灯·饰界的外销灯饰企业共有10家,他们主要有两种进驻方式,第一就是厂家直接进驻灯·饰界,开设实体店经营;第二种方式是品牌输出,把灯·饰界作为他们品牌在河南的唯一经营地点,郑州加盟的商家进驻灯·饰界经营,灯饰外销厂家将给予装修补助、广告扶持等一系列的优惠政策。这不仅对华丰灯·饰界产生了巨大的影响,对中原灯饰行业未来发展也产生的深远影响!

第一、灯饰产品多元化,品种更丰富。灯饰外销企业将发挥多年和国际大牌公司合作的经验,在产品品质、款式、流行色等方面,与国际流行趋势一致,将在目前中原灯饰市场框架下面不断地进行

市场细分,充分考虑不同年龄层次个性化需求,增加更多人性化设计元素,特别引进国际流行的现代花灯,多样化的欧式灯和高级的水晶灯,使中原的灯饰产品多元化,灯饰品种更丰富。

第二、中原灯饰经营理念逐步与国际接轨。外销灯饰企业拥有接轨国际的经营理念和管理水平,在华丰灯·饰界这个交易平台上,他们将引进国际先进的经营理念,结合中原地区灯饰行业本身的市场特征,提升整个中原灯饰行业的管理水平,对中原灯饰行业的发展与提升起到积极的推动作用。

第三、外销灯饰企业对中原灯饰行业进行全国性的宣传,提升中原在国内灯饰行业的影响力。华丰灯·饰界作为外销灯饰厂家中原地区外销转内销的示范项目,外销灯饰厂家将发挥自身优势,向其它外销灯饰企业积极推介灯·饰界,引导并协助其与灯·饰界签约、入驻,无形中为华丰灯·饰界做了宣传,提升了中原灯饰行业的整体竞争力!

面对外销灯饰厂家给中原灯饰行业带来的影响,一位在郑州经营灯饰行业10多年的经销商对记者表示了他的观点。他说,灯饰行业的真正成熟的标志,应该是品牌化、规模化的。而目前中原灯饰市场还需要从好到精,到独特的提升,这是一条很艰辛的路。外销灯饰厂家在国际市场的发展经历是中原灯饰行业值得借鉴的范本,所以,外销灯饰厂家入驻华丰灯·饰界,全新的经营理念和丰富的产品,肯定能大大缩短中原灯饰行业走向成熟的路程!

灯·饰界,作为外销灯饰厂家进驻中原市场的唯一示范基地,肩负中原灯饰升级变革及外销灯饰厂家进军中原的重任,无论其硬件设施,软件服务还是规模上,在郑州、在中部,乃至全国都拥有很强的竞争优势。我们相信,华丰灯·饰界将对外销灯饰厂家在中原市场的发展实现新的提升,并带动整个行业的全面升级,对中部建材家居行业的腾飞起到积极的推动作用!

李无双



中国建筑装饰协会
建筑电气委员会秘书长
蒋锐

受到去年经济危机的影响,外销单受到了很大的冲击,所以就有很多企业从外销转向了内销,向内地发展。外销企业进来后,将和本地商家进行竞争,这是一件好事,有竞争才有比较,才能真正推动这个行业的发展。

在灯饰行业的转型时期,在中原打造一个最大的灯具批发市场,是一个非常好的选择,非常对的选择,同时有《中国灯饰报》、沿海灯饰生产厂家对华丰灯·饰界的支持,还有我们中国建筑装饰协会作为中国最大的一个买家来支持,相信这个项目一定会成功。

郑州大学企业研究中心主任、郑州大学豫商研究中心主任 孙学敏

由于郑州城市发展框架的迅速拉大,城市



灯饰外销企
签

中心在向东移,中州大道已经成了我们城市的中心大道了。中州大道以西的老建材批发市场由原来的城市边缘,变成了现在新的城市中心。

批发市场陷入了城市中心,直接造成城市交通不便,土地利用价值低等诸多弊端。在这个时候,他们该如何升级的一个重要概念,就是物流外引,整体外迁。



灯饰外销企
签

《中国灯饰报》总编
欧元春

思路决定出路,质量决定胜负,品牌决定未来。我衷心希望河南灯饰经销商朋友能认真思考,精心选择,机会对每个人我想都是公平的。今天的竞争

已经上升到一定状态,我们在选择灯饰卖场时,一定要看看卖场的信誉,经营方的实力:到底是二手贩子炒一下赚一下租金,还是这个卖场即租又卖,最后导致整个业态很难规划、很难有可持续发展。华丰的项目值得我们大家关注,自有土地、只租不卖的政策和华丰的实力是灯·饰界成功和持续发展的基础。



中原灯饰行业
灯饰外销企业与
签

华丰集团副总裁、河南华丰投资有限公司总经理
张建峰

华丰集团在钢铁贸易领域成功的根本原因,是我们只取价值链中属于我们的那一小段,我们跟我们所有客户都用“合作

共赢,与人为善”的心态处事。靠着这种与所有的朋友合作共赢的态度,华丰集团走过了17年的历程,取得了中国钢铁贸易龙头企业的成就。

我们的目标是让所有进入灯·饰界的商户

能够通过这个平台发财,能够把河南的灯,由灯的商品变成灯的文化,由灯的文化变成灯的艺术,由灯的艺术升华为灯的光明。



广东名仕达灯饰有限公司总经理 罗太有

郑州是一个非常好的内陆城市,虽然和上海、北京等城市比还有很大的差距,但这个差距之下就蕴藏着巨大的提升空间和商机。

郑州有强大的发展潜力,这是市场优势,最重要的我们还要依托当地的市场平台,也就是灯·饰界的平台。灯饰界实力强大,购物环境好。还有一个就是我认为灯·饰界后劲发展强大,依托华丰集团,可以不断的开拓河南省内的网络,再加上一些先进的理念,我觉得灯·饰界是我们企业和商家可以依托的一个平台。我们也期盼和当地经销商一起为中原的消费者提供物美价廉、设计理念好的产品。