

中原百姓采博城与商会、协会合作,整体引进商家 采博城引发批发市场“招商革命”

继义乌商户代表包机投资中原百姓采博城后,深圳市礼品工艺品行业协会负责人又来这里考察。业内人士认为,中原百姓采博城正在创造一种“整体招商”的模式:批发市场和商会、协会直接合作,把其旗下会员商户整体引进。在郑州形成两股“财富旋风”,从而带动其他个体商户获得收益。

“成本低效果好,妙不可言。”河南省商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清评论说。

招商也“批发”

商会、协会整体考察采博城

一个规模宏大的小商品批发市场,正迎来商家入驻的高潮。

近日,深圳市礼品工艺品行业协会主要负责人一行五人抵达郑州,作为深圳100多家工艺品商会的代表,他们将把这些商家进驻中原百姓采博城“探路”。经过细致的考察,他们表态希望组织会员集体入驻采博城,并在中原百姓采博城打造“深圳一条街”。

“批发市场我见过很多。我相信这里绝对是一个百万富翁的成长摇篮。”深圳市礼品工艺品行业协会副会长王欢来依然很激动,深圳的工艺品全国有名,拥有信息、人才、制造等优势资源。而郑州拥有中原采博城这样一个良好的销售和批发平台,他们愿意和这个市场深度合作。

深圳市礼品工艺品行业协会只是外来商家整体“抢滩”中原百姓采博城的一个代表,在他们未到达之前,“嗅觉”灵敏的温州商人已经“捷足先登”,从9月份开始,在金华(义乌)温州商会的组织下,已经有第三批温州商户包机从义乌飞往郑州,专程来到郑州中原百姓采博城“淘金”。

据中原百姓采博城招商中心总经理任海音介绍,有“中国犹太人”之称的温州商户在这里“出手阔绰”,三次考察,共购买了中原采博城近万平方米商铺,投入资金达到几十万元。

“我观察到一个非常微妙的现象。”省会一位经济专家告诉记者,中原采博城的招商方式跟以前的批发市场不太一样,以前市场招商都是一个一个商户谈判,而中原百姓采博城则是整体引进商户,“如果说以前批发市场招商是‘零售’的话,中原百姓采博城的招商就是‘批发’!”

和商会、协会合作

采博城独创“整体招商”模式



深圳商会领导在采博城市场内考察

而中原百姓采博城的操盘手——郑州鸿盛商贸有限公司董事长侯世安告诉记者,这正是他们招商的特点之处,通过和商会、协会合作,整体引起协会商家成员入驻,达到事半功倍的效果。侯世安告诉记者,公司操作万客来批发市场非常成功,管理团队也在不断地创新,研究市场的新动向。

“我经常去万客来市场和商户了解情况,”侯世安说,他发现如今的商户都存在一个特点:基本上都加入了各个商会和协会,而且随着政府权力的下放,各个商会和协会的组织作用越来越突出。如果抓住了一个商会或协会,那么就可以拥有上百家甚至上千家商家的资源。

于是在招商中,中原百姓采博城大胆地运用了“与商会合作,整体招商”的策略,通过和金华(义乌)温州商会和深圳市礼品工艺品协会合作,把其旗下商户会员整体入驻到中原百姓采博城。

对于这种招商模式,河南省商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清很赞赏,他认为这种招商模式一定是可行的,而且可以借势用力,收到事半功倍的功效。“传统的招

商模式主要是广告、活动等,实质内容少之又少,因此传统招商方式效果大打折扣。”宋向清说,创新招商模式实际上已经成为众多商家必须面对的新课题。中原百姓采博城希望利用商会、协会等招商,是招商模式的一种创新,值得肯定和推广。

依托温州、深圳商人

采博城里刮起“财富旋风”

有分析人士认为,如果有义乌商会会员和深圳礼品工艺品行业协会的整体入驻,中原百姓采博城将形成两股“财富旋风”。这位业内人士分析,在中国改革开放的大潮中,温州商人和深圳商人是“嗅觉”最为敏感的商人,他们每到一处,都能够在当地形成“财富旋风”。

如今两大“旋风”都汇集到中原百姓采博城,这说明这里的确有吸引他们的独特优势。“对于一般的商户,选择商铺有一个技巧,就是紧紧盯着这些义乌商人和深圳商人,这些人到哪里自己就跟到哪里。”一位经济界人士说,仅仅跟在两大“财富旋风”身边,在“旋风”的带动下,自己想不赚

钱都难。

河南省商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清分析,这样招商有四点好处:

一是巧妙地利用了营销学上的杠杆原理。利用协会商会这些杠杆,撬动这些协会和商会的会员,可以起到群发联动效应,成本低效果好,妙不可言。

二是巧妙地利用了经济学上的大数法则。招商者要找的商家大多数属于这些协会或商会的会员,利用协会商会招商可以很快锁定大多数招商对象,并能通过多数带动少数,并可以在反复运用后实现招商需要和招商满足的均衡。

三是巧妙地利用了管理学上的蝴蝶效应。一个协会或商会就是一只蝴蝶,可以带动其他协会或商会以及各会属商家,多

只蝴蝶联动,就可以形成一股势不可当的招商旋风。

四是社会学上的领袖效应。协会或商会就是各个行业组织,各行业组织的领导多数属于该行业的领军人物或权威专家,有这些协会或商会的参与就会给各商家以信任感,增强他们在中原百姓采博城投资兴业信心和勇气。

创新招商

批发市场将迎来“招商革命”

郑州鸿盛商贸有限公司董事长侯世安说,对于这种新型的招商模式,他们现在也在积极探索,希望能够积累更多经验,但业内人士认为,这种招商模式肯定会对未来批发市场产生一次“招商革命”。

宋向清分析,未来小商品的招商模式将会出现三大变化:一是形式将更加灵活。很多小商品市场将会在招商实践中不断地推陈出新,创新出若干适合新形势需要的新的招商模式,以取得最佳的招商效果。二是领域将更加宽泛。小商品招商以前多数集中在小百货,其实随着需求的多样性变化,以前深藏民间的工艺品、收藏品、文化用品、妇幼用品、特殊领域如祭祀用品等也会逐步成为招商的范畴,并将可能成为市场新宠。

“团队将更加专业。”宋向清说,依靠传统的招商模式小商品市场招商将难度加大,这就需要专门的招商团队根据地区特点制定更具竞争力的招商策略,实现出奇制胜的效果。

但要实现这种招商模式的变化,宋向清认为,需要更多和商会或协会合作。

“协会或商会一定要在未来的经济生活中发挥更大的作用,这不仅是社会的需要,也是自身建设和发展的需要。”宋向清说,由于协会商会学会等在行业内的专业性、权威性和包容性,这些组织不仅掌握了大量行业信息,而且在各自行业内的号召力很强,这就为企业、政府、科研机构等合理利用这些社团组织自身优势服务社会,强化自我的前提和基础。

“如果企业需要,河南省商业经济学会将会提供力所能及的服务。”宋向清说。

