

# 采博会硕果累累完美收官

——“中国·郑州首届小商品交易博览会”今日落幕



袁瑞清 赵蕾/文 赵楠/图

“成交情况很不错，甚至超出了我们的预料”，今天，“中国·郑州首届小商品交易博览会”圆满落幕，组委会一名负责人表示，自从博览会举办以来，中原百姓采博城顿时变得热闹非凡，展会成交额高达10亿元。

## 【成果】数十万人逛展，六天成交十亿

一千多家来自全国各地商户参展，包括箱包、服装、家居用品等数十个参展类别，实现了中原百姓采博城“一级批发，汇通天下”的目标。

今天，为期6天的“中国·郑州首届小商品交易博览会”在中原百姓采博城落下帷幕。这次展会吸引了一千多家来自全国各地商户参展，每天客流量都在10万人左右，六天成交额更是高达10亿元。

“展会的人气很旺啊，这几天的销售业绩也出乎了我的预料”，来自福建的商户李先生对笔者说，本以为在郑州举办展会，效果不会太好，但事实却令他惊奇不已。通过展会，李先生也对郑州批发市场未来的前景十分看好，“百姓采博城的位置很优越，建筑设计也达到了国际水平，未来的发展潜力是很令人期待的，我下一步就是要将生意做到郑州来。”

展会负责人赵联合介绍，每天前来逛展的市民约有十万人次，除了展出各种小商品，主办方还举办了大型文艺演出等活动，整个展会人声鼎沸，盛况空前。

据悉，“中国·郑州首届小商品交易博览会”由郑州市人民政府、中国商业联合会、河南省商务厅主办，二七区政府、河南鸿盛商贸有限公司承办。共有来自全国各地的一千多家企业参与了此次展会，其中30%为来自广东、福建、义乌三地的厂商。参展行业包括了小电器、工艺礼品、饰品、玩具、鞋类、箱包、服装、家居用品等数十个参展类别，实现了中原百姓采博城“一级批发，汇通天下”的目标。

“吃的，穿的，用的都有，而且价格还这么便宜，真是让我看不过来了”，在现场逛展的王小姐兴奋地说道，展会上有很多商品以前都没见过，但十分方便实用，她买了几把扫灰尘的刷子，“别看这不起眼，但非常好用，以后再也不用担心沙发的清洁了。”

来自南阳的商户李先生也十分高兴，因为他在展会看好了一件产品，准备与厂家长期合作，成为其代理商，“我想把这种产品带回南阳去，一定能开拓出一片新的市场。”

“接下来还有更多的展会，比如动漫展、玩具展，在中原百姓采博城，几乎月月有展览，让商户和消费者都得到实惠。”河南鸿盛商贸有限公司董事长侯世安介绍，展会之所以能取得如此成果，与中原百姓采博城自身的优势是紧密相连的。



## 【秘笈】优惠政策让商家也“纳闷”

中原百姓采博城拥有自己的招商秘笈，那就是“低租金、高回报”，政策优惠到商户都感到“纳闷”：“扶持大学生创业，为商户降低租金，中原百姓采博城的利益从哪来。”

“我们是‘择商’，而不仅仅是招商，前期招商门槛越低，才能让一个市场形成羊群效应，人气不断集聚，最终形成一个成熟的批发市场。”郑州鸿盛商贸有限公司董事长侯世安有着自己的独到见解。

侯世安介绍，中原百姓采博城为商户提供的招商政策十分优惠：商户交5万元经营押金，便可拥有该市场标准商位（面积20.4平方米）3年的经营权，在经营期限内全额

免收租赁费，经营期满，经营押金全额退还；商户交经营押金10万元，可拥有该市场标准商位5年经营权，经营期满，经营押金全额退还。

“中原百姓采博城这么好的位置和设施，而如此的招商政策的确很优惠。”前来考察的金华温州商会秘书长林绍银说。

此外，是中原百姓采博城还在推行一项宏伟计划——大学生创业园：作为一家新开业的市场，他们计划拿出1000个摊位，免除3年的房租，在全国招2000个大学生的，每店两个人，直接把他们放在采博城商铺老板的位置上。采博城有一个全程跟踪队伍，专门给这些大学生上课、培训，教他们做生意，争取不让一个人掉队。在3年的培训期内，有严格的管理措施，上货、进货、库存、价格都采用计算机调度，

由采博城市场来决定。

“把大学生创业和义乌商家结合在一起，对双方都有利，但这样做，中原百姓采博城无疑没有任何好处，只是‘义务服务’了一把。”前往中原百姓采博城考察的商户很疑惑，“开发市场就是为了赚钱，但看起来中原百姓采博城并未赚到钱啊！”

“可以预见的是，3年—5年后，这个市场将具有较大影响力，其租金价格自然攀升，后期回报不可估量。”侯世安并不认为这是赔本买卖，而是把眼光放得很远。“市场要搞得活，首先要产权集中化，不可将商铺卖掉。公司在此基础上，全面负责市场的前期宣传和招商，而这方面的投入预计不会低于1个亿。既然如此，索性直接将几千万元的租金让利给商家。在巨大利好政策的引导下，各地商家纷纷认租该市场商位。”

## 【管理】万客来老团队打造新市场

中原百姓采博城之所以受到商户追捧，除了优惠政策外，还有一个重要因素，就是其专业的管理团队，这支从万客来成长起来的团队赢得了商户的充分信赖。

10年前，位于郑州南三环的万客来食品城“横空出世”，成为中部地区重要的食品批发市场。巧合的是，如今打造中原百姓采博城的，正是10年前打造万客来食品城的团队，10年间不断的创新和提高，使这个团队对于批发市场的开发已经“游刃有余”。

“我们的思路并没有落后。”侯世安说，近十年来，他们一直坚持“超越自我、科学构建”的理念，克服求稳怕变的心态，坚持走求实创新之路，现在这是一支有领创意识和实战经验的管理运营团队。

“市区里面虽然也有批发市场，但因为场地的限制，特别是大货车无法入市，早就问题重重。随着城市框架的拉大，批发市场

外移早就成为卖方和买方的共同意愿。”侯世安认为，这就是管理团队“高人一招”的独特眼光所在。

据他介绍，中原百姓采博城定位以小商品为主，这也符合市场的发展趋势，小商品经营依然存在较大的市场空间，从总体来说，具有三个方面的优势：一是商品的价格低廉，这是较低的进货成本所致；二是品种多，批发市场大多实行“摊位制”，许多批发市场拥有成千上万个摊位，每一个摊位都有若干进货渠道，多渠道必然带来多个商品；三是经营灵活，良好的经营机制，按市场需求组织货源，且商品具有特色，应季商品较多，从而能够适应消费者的需求，紧跟社会消费时尚。这三个方面是现在的所有商业零售业态所不能比的。

“中原百姓采博城，是我们继万客来以后大手笔运作，大批策策略、大区域辐射的产业梦想。”侯世安说。

笔者在采博城了解到，这个“巨无霸”已经不同于以往的批发市场，从位置上看，位于郑州传统商贸区二七区，南三环路和

嵩山南路的交界处，是郑州的西南门户。项目交通四通八达，外接郑少洛、京港澳、连霍三条高速公路，内联南三环、嵩山南路、大学路、航海路等城市主干道。

从硬件设施上看，投资58亿元，有6万平方米的大型停车场、4万平方米的仓库，一期标准摊位15000个。而目前规模最大的郑州国际小商品城A、B两区加起来，商铺总数也不到2000间。另外市场还有投资一千万元的安保系统、三千万元的中央空调系统，111部各式电梯和数百部电瓶车构成的内部物系统……

