

8月26日,为期3天的中原首届建材家居万商加盟大会暨新品发布会将在中原百姓广场举行。届时来自国内、国际建材家居厂商,河南省建材家居行业各地市、县优秀经销商,以及郑州市房地产商、装饰公司、设计单位共计2万名厂商代表共聚中原百姓广场“掘金”。

晚报记者 熊维维 文/图

## 中原百姓广场首届建材家居万商加盟大会即将召开

# 亲商 重商 养商 富商

### 市场方积极深入产业腹地不遗余力为进场商家拓宽上游优势资源 届时,那里将会聚最新家居建材产品,还有厂家直销优惠

### 空中飞人俩月奔波,获得全面商务信息

昨日中午,作为中原百姓广场的核心管理层,董事长侯世安、总经理郑晓东等一行人,结束了广东佛山之行,飞回郑州。

在10日左右,他们还将去南浔木地板、成都家具等基地参观考察。最近两个月,68岁的侯世安一直奔波在全国各地的建材家居产区。

据悉,将于26日举办的活动共涉及陶瓷、洁具、橱柜、门业、集成吊顶、墙纸、木地板、布艺、家具等建材家居行业。旨在帮助国内、国际厂商拓展河南市场,为建材家居厂家、经销商、渠道商、工程商对接提供服务和咨询平台;实现上、中、下游三方资源对接;为国内新品牌和需要在河南地市布局的一线厂家提供快速建立销售网络的新途径,并为已经在河南着

陆的厂家和总代理销售网络的提升和维护提供契机。

侯世安说:“在活动召开之前,中原的家居建材厂商和经销商都希望了解最新最及时最全面的产品信息,而正是带着全体中原百姓广场商户的重托,我们的核心管理层要去产品的厂家看看,他们产品的生产制造商实力如何?我们究竟把怎样的产品带给中原百姓?我们郑州的经销商在发展过程中又有哪些问题?最重要的,我们还要为中原经济的全面崛起摇旗呐喊!”

天道酬勤,就在侯世安辛苦为建材销售网络搭建平台的同时,从活动组委会传来最新消息,目前已有近千名知名品牌厂家将参与活动。

### 整合厂家商户资源,行业地标人气飙升

为了更好地搭建广东陶瓷卫浴企业布局销售网络新平台,8月26日活动期间,陶瓷、洁具、橱柜、门业、集成吊顶、墙纸、木地板、布艺、家具各业种的厂商在中原百姓广场将举行二、三级市场经销商招募和加盟活动。同时主办方将根据企业的需求为企业安排厂家专场招商会,并在市场内为企业提供免费自行搭建展位,展示企业的产品、图片、资料等。

8月2日,在佛山举行了广东地区前期推广发布会,来自佛山的百余名陶瓷品牌老总与会。

就在侯世安、郑晓东坚定信念,准备在佛山多待几日,与当地陶瓷品牌商进行深度交流的时候,会议结束一个小时的时间,陶瓷老总们纷纷表示一定会前往参加。在会议结束后赶到会场的一名陶瓷商希望在活动期间做专场新品发布,他还询问:“晚来了,会不会没有好位置了?”真是“晚来一步,大会无席”。

### 切实保护商户权益,携手缔造品牌传奇

中原百姓广场——建材家居总部基地,首创体验式商贸模式,构建花园式商品交易平台,也是全国首创的人文公园式建材家居交易中心。

“目前,我们是全国首家提出以商户为中心来组织管理和经营的市场。我们在服务体系、广告宣传、公关活动等环节上,重点放在商户的角色转型、赢利模式转型、发展网络等工作上,让客户快速建立销售网络,渠道下沉,由‘坐商’转变为‘行商’,驶入可持续发展领域。”在郑晓东看来,为了实现市场、商户的和谐发展,目前,中原百姓广场已经创造性地设立了全新的市场管理模式,由投资商、企业高管、党委和商户共同组建决策委员会,决定市场的经营方向和重要管理事件,切实保护商户权益,构建和谐市场。

目前中原百姓广场已建设营业面积超过60万平方米,拥有20万平方米的建材区、15万平

但侯世安还是依然坚持在昨天中午飞回郑州前,拜会佛山品牌知名度最大的陶瓷品牌新中源、东鹏、澳斯曼等大佬,他的观点是:“具有强大资源整合能力,资源共享,人气必不可少;再次,就目前拥有60万平方米营业面积的大型建材市场招商情况和入驻品牌来看,绝对引领中原行业,人气势不可挡。”

正是在回郑的机场,侯世安等一行人偶遇冠军王河南区域总经理张向花。张向花此次来广东的目的正是与产品厂家沟通26日的活动细节,她已获得了厂家针对此次活动推出的新款产品和特殊优惠政策,此次回郑后她将全力以赴26日的活动。

作为中原最大,郑州首家建材总部基地,位于嵩山路的中原百姓广场,以全方位的业态规划,成为中原家居建材史具有划时代意义的行业地标,一个足以改写中原建材商业历史的新契机已然来临。

方米的基础装潢材料配套区、2000亩的仓储物流用地、资金流平台、设计装潢中心、在线交易、信息发布中心等,为商户提供产业链和资金保障,帮助商户做大做强。郑晓东说:“我们会协助所有经销商开拓二、三级市场,让中原百姓广场成为商户缔造品牌传奇和财富神话的平台。”

可以预见,中原百姓广场正在以现实的庞大需求、卓越的区域优势以及先进的营销模式而成为名副其实的中原建材家居的总部基地。入驻商家均为厂家直营或区域总代理,从源头确保了商品的质优价廉,市民在这里,可以实现设计、装潢、建材、灯具、布艺、家具、家电一站购齐的消费。中原百姓广场必将成为中部区域建材家居流通领域的商业中心、信息中心、物流中心、运营中心,是全国厂家布局中原的桥头堡,是郑州商业成功升级的典范!

### 新闻1+1

## 佛山陶瓷商家垂青 中原百姓广场 中原商户无需远足 26日就能与他们对接

“做他们真正需要的事情。”协助厂家找到最适合自己的经销商,帮助经销商开拓二、三级市场,提供资金保障,创建商户权益保障中心,推行展销会……市场反应似乎印证了侯世安和郑晓东的信心,当天与会嘉宾高涨的积极参与度说明了一切。

对中原家居建材市场有着很高评价的澳斯曼洁具有限公司战略总监罗辉阳觉得此次活动是将澳斯曼卫浴在大中原全面推广的绝佳机会,他更是对在中原百姓广场建立全国最大的营销中心充满期待。

全友卫浴总经理施冰表示他要把中原百姓广场当做自己全面覆盖中原市场的桥头堡,而中原百姓广场搭建的平台,让他有信心开拓更多的市场。他不仅要在26日的大会上与众多营销商分享建立联系,他还将通过此次活动为中原百姓带来最新的环保陶瓷产品。

佛山市格里菲斯建材有限公司总经理罗新家则是对品牌管理者人格魅力和执行力的认可,他认为:在全国,很少有企业能将经销及分销资源整理成册,并与更多需要它的商家分享,中原百姓广场做到了,这是一种态度,有态度就能赢,就能成就一切。

华美嘉洁具制造有限公司营销总监方慧华也十分看好此次活动,在她看来,中原建材家居总部基地项目拥有巨大的投资潜力。在参加这次见面会之前的半年里,经常来郑,专门考察相关投资环境等。“得中原者得天下”。受益于企业规模越做越大,急需依托更为宽广的发展平台,拓展销售渠道,而中原百姓广场位于中原城市群的核心城市,立足郑州,辐射中原,优越的地理位置将促使我们的销售网络遍及整个河南,从而远销全国。



8月2日,广东地区前期推广发布会在佛山举行,来自佛山的百余名陶瓷品牌老总与会。



全友卫浴总经理施冰(前排右一)表示:中原百姓广场将是全面覆盖中原市场的桥头堡。



侯世安(右二)、郑晓东(右一)与佛山知名品牌新中源陶瓷品牌负责人畅聊陶瓷行业营销。



中原百姓广场核心管理层参观了佛山知名陶瓷厂家,了解最新陶瓷工艺和产品。



中原百姓广场全景图