

升龙广场： 为中原高铁商务代言

9月28日,京广高铁郑武段正式通车,高铁时代阔步到来,再一次拉近了郑州与世界的距离。伴随着世界商务的一体化,高铁商圈必将成为众多实力名企对话世界的首选平台,而作为高铁商务的代言人,升龙广场·天枢占尽地利! 记者 王磊



高铁通衢,聚焦全球商务资本

一个城市的发展,总是与交通紧密相连,高铁的运量优势,产生巨大的“人气”和“汇聚效应”,加快了城市化进程。京沪高铁、武广高铁、沪宁沪杭高铁、京津城际铁路等,共同构成了中国三大经济圈之间以及经济圈内部的高速循环系统,缩短了区域间的经济距离。高铁沿线新城区、新工业区不断涌现,改变着中国的“经济版图”和“商务版图”。

高铁超强的吸金能力将商务办公、高端住宅、生活休闲等多种业态与郑州东站紧密地结合在一起,逐渐形成高铁生活圈和高铁文化圈,对于郑州来说,这承载着世界商务的发展机遇,具有划时代的意义。

不久的将来,京广高铁将全线连通,它像一条项链将沿线城市“珍珠”连缀在一起,北京、郑州、武汉、长沙、广州、深圳、香

港等数千个千万级人口规模的大都市将因这一“黄金新干线”而一线畅通,实现八小时全线通达。高铁不仅成为城市经济发展的新引擎,极大地提升区域经济发展速度,加速各个城市之间的融城进程,同时还改变国人的交通观念和出行方式,改变中国的“人居版图”,让全球商务、跨城置业从理想变成鲜活的现实,而与此相对应的中原经济区也将步入“高铁时代”。

高铁商圈,强力聚集亿万财富

高铁的运营不仅缩短了城市之间的距离,更为城市高端商务圈的形成添上了浓重的一笔。高铁站不再只是一个传统意义上的区域交通枢纽,它还是城市经济发展的引擎,而高铁周边的区域也将随之成为郑州新的政治中心、经济中心、商业中心、贸易中心和物流中心,成为中原经济区的核心窗口,造就财富、交通、物流、文化的新发展。

高铁商圈的形成,是城市经济发展进

入一个新阶段的体现,城市生活的各种要素将以一种崭新的空间秩序重新展现,相互依存和促进,形成一个复合型、高效率的综合体,为本地区经济、文化、交通、地产、城市建设、社会生活等发展带来新的契机,高铁商圈将成为下一个财富聚集地,与时代同步辉煌。

纵观世界,但凡拥有巨大影响力的企业,无不占据城市至尊要地。郑州高铁站与河南省政府等多个省市机关单位、大型

国有企业毗邻,与城市地铁、公交无缝隙连接,高铁商圈的出现必然吸引众多优秀的世界知名商业、金融组织入驻,而这些组织又会促进整个区域商务的发展,带动周边土地升值,进而推动整个城市的产业升级。同时,这也会带动整个城区的基础设施建设、人才交流、商业与服务发展的快速跟进。高铁带来的人流、资金流和信息流,使这里快速发展成为集高级商务、高端服务、高新产业于一体的高品质新城区。

升龙广场,抢占高铁亿万财富

据日本、法国和德国等高铁较为发达国家的经验,一些世界500强企业会首先考虑入驻高铁站附近的写字楼和商场。据不完全统计,在郑投资的世界500强企业有34家,投资总额17.7亿美元;国内500强项目111个,投资总额1719.2亿元,其中大多会首选形象、档次高端、商务氛围浓厚的郑东新区,由此看来,高铁片区高端的商务物业正面临着前所未有的机遇。

升龙广场作为高铁商圈60万平方米的世界级城市综合体,提供了一个将甲级写字楼、星级酒店、旗舰商业、公寓式酒店等城市功能高度集约的空间,具有强大的品牌保障和升值保障。升龙广场已经成为郑州大企业改善办公环境与投资客群的首选项目,无论是内部配套,还是外部区位优势,升龙广场都已保证郑州商务品质晋级世界,这里未来呈现的将是一场高端商业盛宴。

“可以预见,这里将成为中原地区未来规模最大的超高层高端商务建筑群,未来郑州最多的五星级酒店建筑群以及未来区域内500强商家进驻最多的建筑群。”升龙广场营销总监张军霞表示。随着“高铁商务区”的逐步建成,郑东新区商务集聚效应将进一步凸显,这里将吸纳大量的商务、商业和社会配套资源,而作为距离郑州东站最近的高端商务写字楼,升龙广场将占尽地利,成为中原巨企跻身国际市场的首选平台!

“李逵”对“李鬼”痛下杀手 尼彩缘何启动打假“价格战”? 斥资2000万元,线下线上同时进行护牌清网行动

去年春天,河南第一家尼彩手机工厂店在郑州西大街诞生。一年半以来,尼彩手机工厂店如雨后春笋一样快速发展,在全国直营店达到6000家,河南尼彩直营店500余家,可以说,尼彩人辛勤的耕耘换来了金秋累累硕果。然而,在郑州街头采访时记者发现,随着尼彩工厂店模式在市场上逐步叫响,各式各样的“工厂店”开始出现在大街小巷,更有某些经销商和山寨机刻意仿造尼彩,最严重地区竟是同一条街上,每隔百米就有一家工厂店,此举不仅侵害了真“尼彩”权益,也让消费者一头雾水。对此,尼彩科技集团CEO卢洪波近日在南京总部高调宣布,将斥资2000万元,联合工商部门对“尼彩”进行护牌清网行动。 记者 樊无敌

【内忧】“李鬼”傍大款惹恼“煤老板”

关注国产手机的人都知道,“尼彩”是“煤老板”卢洪波苦心经营的低价手机品牌。但现在,竟然连“尼彩手机工厂店”都堂而皇之地出现在市场上!

“忍无可忍无需再忍!”10月23日,卢洪波宣布,将在全国开展尼彩手机工厂店“清网行动”,重典肃整“内乱外患”的假冒和违规经营的手机工厂店!

2011年3月23日,卢洪波在南京宣布:公司将专注手机生产销售,其创新的“自产自销品牌直营”的手机工厂店直营模式,颠覆了传统手机销售渠道,缔造了“品牌手机工厂直营”的新模式,使得手机的销售价格

比传统渠道直降60%以上,尼彩手机因此一举成名。提及这些,卢洪波气愤地说,树欲静而“风”不止。在尼彩手机工厂店席卷全国之时,部分不守规矩的手机厂商公然跟“风”仿冒尼彩手机工厂店,一时间市场出现了各种各样的手机工厂店,为了“傍”尼彩手机工厂店,不仅在店招的装修风格、颜色、标识等刻意模仿,更有甚者,竟然无中生有地将自己店面门头故意改装成“尼彩手机工厂店”、“尼彩手机工厂店”、“泥彩手机工厂店”等以假乱真的手机工厂店。最无耻的则是直接把店面改装为“尼彩手机工厂店”干起了“挂羊头卖狗肉”的勾当。

【外患】尼彩官方网站从没销售过一台手机

“除了外患,还有内乱。”面对记者,卢洪波勇敢地自揭“家丑”,他坦言,在工厂店快速发展过程中,由于监管不力,致使部分地区违规私下发展加盟代理商,违背了尼彩手机工厂店“从工厂到直营店”薄利多销的核心经营理念,使得终端零售价格被人为抬高,给消费者带来了不应有的消费负担。

“到目前为止,尼彩科技集团官方从来没有在网上销售一台尼彩手机,可打开网络尼彩手机工厂店却满眼都是。我可以负责宣布,凡是在网络上以尼彩手机工厂店官网名义销售的网店,都是假冒的!”对于此次“清网行动”,卢洪波表示将同时“剑指网络打假”,他说:“线下实体店和网络销售的线上,我们都将采取高压的法律维权行动,

对内我们将采取强制措施清理门户。”

“对线下假冒尼彩工厂店的厂商以及线上假冒‘尼彩手机工厂店官方网站’的厂商,尼彩将采取相应的法律行动,通过法律途径直接起诉;对因‘内鬼’而违规发展的加盟店,公司将直接采取强制性措施,一律给予取缔。”卢洪波表示,为了让消费者更清楚的识别真正的尼彩手机工厂店,尼彩不惜斥资2000万元,对全国6000家直营尼彩工厂店进行标识更新。此后,凡真正的尼彩手机工厂店,除了统一的门店门头装修,还必须有特制的带有“煤老板”头像的防伪授权铜牌以及由“煤老板”本人亲自签名的直营授权书,否则都可视为假冒的尼彩手机工厂店。

【行动】

卢洪波不让消费者买自己的手机

“这不是真正的尼彩手机工厂店,劝你们别在这儿买手机。”10月28日,卢洪波第三次来到南京马道街的一家挂着“尼彩手机工厂店”的手机店前,他亲自堵在店门口,“拦”住消费者不让进店买自己生产的手机,一时间引来了众多围观的市民。

云里雾里的消费者仔细一打听,才知道他取缔加盟店也实在是无奈之举。原来,位于马道街上的这家尼彩店,是通过熟人私下开设的“加盟店”,而不是尼彩自己的工厂直营店。尽管从店面装修和尼彩工厂直营店毫无差异,所售产品也都是正宗的尼彩,但价格却和尼彩直营工厂店不一样。以尼彩A330智能安卓系统手机来比较,这家店的标价是699元,而在正宗尼彩工厂店的价格是599元,零售价格整整高出了100元。而尼彩A7高端安卓智能手机,在这家店被抬价卖到1499元,而真正尼彩工厂店直营价只有1299元。

虽然卢洪波强调补偿这家店的损失也要取缔这家不正宗的加盟店,但是店里的老板仍然不愿意关门,店老板说:“房租没到期,合同没到期,关门不现实。”当记者提及此事时,卢洪波态度很坚决地说:“这家店属于非法加盟店,卖的价格高,打乱了尼彩的正常价格体系,侵害了消费者的合法权益,必须取缔。”

“我就不信李逵斗不过李鬼!”卢洪波放下狠话:“下一步,将用价格战清洗违规加盟店,将所有尼彩功能手机在工厂价的基础上,从11月1日起把全国直营店所有功能手机价格一律降到399元以下,以此逼迫违规加盟店直到关门为止!”



今后没有本防伪铜牌标示的均为假冒尼彩手机工厂店