

# 从经营家具商品到产业综合体专业运营商,从武汉到郑州、沈阳 金马凯旋:品牌驱动价值

从中国家具终端连锁精细化创始者到城市产业综合体专业运营商,从武汉到郑州、沈阳,金马凯旋家居 CBD 一路走来,稳健而有力。

作为家居产业的领舞者,其不断创新的态度向人们传递着向上的力量。而郑州金马凯旋家居 CBD 就是中国家居产业一个完美的升级版,它代表了一种新的视野,新的理念,新的模式,新的境界,给人带来许多新的梦想。

郑州晚报记者 王亚平



金马凯旋夜景鸟瞰图

## 1 【榜样力量】 从武汉到郑州、沈阳,金马实力不断彰显

若要真正了解一个企业、市场的实力和运营力,已成功开发的项目无疑是最好的参照。

2009年9月,香港金马凯旋集团总投资130亿元打造总建筑面积300万平方米的武汉·金马凯旋家居CBD成功开业。之后,无论是家居CBD国际名店街开街还是家居CBD家居MALL开盘,都迎来了令业内惊叹的热潮。

武汉金马凯旋家居CBD地处涵盖十大专业市场的汉口北专业市场群,承接东部家具产业向汉口北梯度转移,响应政府对城区市场和生产企业“退二进三”发展战略,总建筑面积300万平方米,总投资52

亿元人民币,是全国少有的交通枢纽集结地,发展大市场、大流通的绝佳之地,按照完整产业链布局,具有综合产业功能的世界级家具核心商贸区。借助其便利的交通、低成本带来的价格优势、厂家直销的品质和服务,为整个华中区域、武汉家具消费市场带来诸多实惠。

以汉口北金马凯旋家居CBD为轴心,1小时畅通武汉市区,4小时辐射整个华中,覆盖武汉三镇1000万消费人群、1+8城市圈3000万消费人口;金马凯旋家具CBD从2009年开业至今,已成功运营3年多。

该项目以国际领先的规划理

念,首次将一站式购物引入家具业,汇集世界3000多个家具品牌,首创“货比千家,数步之间”的家具消费理念,其消费趋势带动市场号召力、人气聚集力,市场价值得以稳固上升。

不过,有前瞻眼光者从不满足现状,香港金马凯旋集团于2010年11月,总投资260亿元的郑州·金马凯旋家居CBD正式签约落户郑州中原区,于2012年6月15日成功举行盛大的奠基仪式。

2011年4月,总投资230亿元的沈阳·金马凯旋家居CBD正式签约落户沈阳于洪区,且项目各项工作也正在快速进展中。

## 2 【产业集群】 缩减物流、营销开支,最终降低消费成本

从香港金马凯旋集团的战略布局看,其选择的都是区域核心,对周边省市有着较强的辐射力,同时拥有强大的消费支撑。

家具业生产企业绝大部分聚集在东部地区:广东占50%,浙江15%,环渤海8%~10%。一是导致东部地区生产成本居高不下;二是使得物流成本过高,耐用消费品物流成本一般不超过3.6%,而东部家具到中部的服务半径太长,物流成本高达30%。

肖铠旋给记者算了一笔经济账,“比如,一辆5吨加长卡车,只能装12套沙发,从广东到郑州的运输费用1万元左右,”里三层外三层

“包装,还有2%的破损率。运到内地,一套沙发物流成本高达800多元,占到售价的30%~40%。这样,大大提高了产品的终端售价,最终还是消费者买单。为此,实力较强的企业纷纷选择向中部转移。而家居产业的转移,单一生产环节的转移是不可能存活的,只有通过承接转移,实现产业链的整合聚集,才能跳出产业链断裂的困境。我们的解决方案是,市场带动产业聚集完整产业价值链,形成产业集群。

除此之外,由于把家具这种耐用消费品当成快速消费品来布局,造成增量(分店)不增效(利润),结果是卖场的房东赚了,厂家和经销

商亏了,消费者苦了。

在肖铠旋看来,这些现象揭示了资源聚集配置的规律,提出了产业价值链整合升级的必然要求。于是,(生)产、(销)售、(学)习、(研)发、(博)览、(服)务一体化完整产业价值链集群应运而生。

“我们要将郑州金马凯旋家居CBD要打造成家具品类最全、价格最低、服务最优的产业集群项目,各类家具名品汇集一地,真正做到‘数步之间,货比千家’,大大节省了物流和营销成本,让终端零售价直接降低30%~50%,最终降低消费者的消费成本。”在接受记者采访时,肖铠旋这样表示。

## 3 【入驻者说】 强强联合 资源互补可以实现多赢局面

在中原家居产业强劲增长势不可挡以及郑州金马凯旋家居CBD创新经营模式的作用下,知名家居品牌签约入驻的消息不断传来。

而在签约入驻的背后,则是这些家居品牌负责人对该项目的高度认可。

据了解,香港家私协会主席、富宝沙发董事长黄进宝携富兰蒂斯这个被业界公认为手工最好的整体家居品牌入驻金马凯旋家居CBD,谈及此举的动因,他坦言,“金马拥有较强的资源整合力,跟金马已经不是第一次合作了,早在武汉金马凯旋家居CBD国际名店街建成之初我们就已经开始合作了。”

香港家私协会名誉主席、富运家俬有限公司董事长陈爱民则认为,“郑州金马凯旋家居CBD的国际名店街单店面积大,利于品牌展示,而且很多品牌旗舰店已经签约入驻,彼此之间虽然存在竞争,但是也互相促进。其次金马有很多配套性的服务,金马集团本身就是从单店做起的,有丰富的运营管理经验,对我们品牌的发展是非常有利的。”

品牌合作,目的也就在于发挥双方的行业优势形成强强联合,进而金马凯旋家居CBD的品牌和诸多的制造商的品、大卖场的品牌合成一流的品牌。理念的互补可以达成双赢模式的互补。资源互补可以实现双赢或者是三赢。

正如中国家具销售商联合会监事长、石家庄家具协会会长,石家庄君乐美家具有限公司董事长张百伦所言,金马凯旋家居CBD就是一块金字招牌,有比较持久的家居商誉,也有比较大的经营成果,聚集着一大批的一线品牌,有比较多的消费者。

“我们这个以‘家’为主题的城市综合体,就是融合个性时尚和现代化餐饮、娱乐、酒店、宾馆、百货、超市、商业街、高级公寓、商业楼宇等全方位休闲娱乐一条龙服务。”肖铠旋坦言,“未来真是一副美好的场景,全家人来到郑州金马凯旋家居CBD,既逛街、吃饭、看电影,还可以在5.8万平方米开放式法式风情凯旋广场游玩留影,最终在轻松愉悦的氛围中购得物美价廉的高端家居品。”

### ■ 重磅点击

## 购物环境、服务质量、产品价格是吸引消费者的关键

城市聚集产业,产业繁荣城市。产城一体,良性互动,实现产业价值链高密度有机整合,提升城市功能品质,创新市民与城市幸福指数,满足市民美好生活的期盼,实现中原梦、中国梦。

在保证产品高品质的前提下,购物环境、服务质量、产品价格就是家具吸引消费者的三大因素。但是普通的卖场存在仓储空间小、物流不方便、配货速度较慢、价格较高等种种制约。消费者更希望实现一站式的购物环境、优质的售后服务和低廉的价格,所以如金马凯旋家居CBD这样“产、学、研、展、销、服务一体化”的完整产业链的产业集群模式是中国家具行业未来的发展趋势。