

# 把市场外迁变成重构商贸城全新生态圈 涵盖多业态批发市场 “华南城”成市场外迁首选

## 搭建大物流平台,既安全成本又低



2012年,郑州市政府出台《关于加快推进中心城区市场外迁工作的实施意见》,犹如一枚重磅炸弹在商户们中间炸开了锅。商户们有担心、有牢骚、有不满,也有坦然处之,表示赞成的。如今,郑州市启动批发市场外迁两年了,工作也进入攻坚阶段。相比当初的担心不满,更多商户则是回归了理性,在批发市场外迁以前,开始积极寻找更为合适的经商环境,已经建好的承接地则成了他们的首选。

而市场外迁也绝非简单的“交易搬家”,而是重构商贸城的全新生态圈。批发市场外迁并将同种业态的商业集中到一个区域,做影响全国的批发市场。即将开业的华南城不仅涵盖了多业态专业批发市场,还覆盖上下游全产业链的核心业务,成为众多外迁商户最心仪的大市场。

郑州晚报记者 徐智慧 文/图

### 提前规划 精明商户华丽转身

5月22日,是华南城第一家商户胖子油漆涂料商行开业的日子,对老板王建辉来说,虽然每月都要还近两万元的贷款,但是有的不是压力,而是更大的动力。5月23日上午,王建辉迎来了开业后的第一位顾客。迎进客人,咨询顾客需求,联系送货……这一系列事情王建辉做起来是得心应手。

王建辉介绍,说是第一位客

人,其实也是老顾客。王建辉以前在东建材经营油漆涂料,郑州市启动专业市场外迁工作后,王建辉的心思就开始活络了。去年就开始寻找新的商铺,直至去年6月16日在华南城建材市场开盘选定自己心仪的铺位。“这次的客人以前在东建材时都是我的客户,现在他们在这边正好有工地,从这儿拿货比在东建材还方便。”王建辉介绍,目前,围绕

着华南城到处都是工地,市场内的商户也都在装修。“他们都需要我的东西,前景肯定好。”摸透了周边市场,王建辉对未来的发展很有信心,从落户华南城到盈利,王建辉说只需要3个月就够了。

胖子油漆涂料商行的开业,也刺激着周围的商户,很多商户表示,他们也要赶快装修,争取在7月1日前装修完毕,成为首批开业商户。

### 抱团发展 商户青睐专业大市场

和王建辉一样,对于外迁,商户们都有自己的小算盘。

“我是做小商品批发的,在几个市场都待过。”在火车站附近做头饰批发的张建飞说,做生意最忌讳搬来搬去,“人都有惯性,习惯了往哪走就喜欢往哪走。如果经常搬迁,辛辛苦苦培育的客户有可能一搬迁就没了。”张建飞说。

通过十多年的积累,张建飞的生意越做越大,成为两个品牌的总代理。“通过这几年的发展,商户单打独斗肯定不行,一定要抱团发展才能在中西部更有影响。”如今准备入驻华南城的张建飞信心十足,“如今我们的客户都有来自甘肃、青海

的了,以后大家在华南城抱团发展,生意肯定是越来越好。”

而华南城的定位,和“张建飞们”的想法是不谋而合。

郑州华南城总规划建筑面积1200万平方米,在全国现有华南城中规模也属最大,涵盖了建材、五金、汽摩配件、小商品、服装等多业态专业批发市场,覆盖上下游全产业链的核心业务。郑州华南城相关负责人介绍,截至目前,郑州华南城已建成市场面积200多万平方米,包括小商品、建材、副食、五金机电和汽摩配件五大专业市场及仓储物流,其中小商品、建材和五金机电、汽摩配件商户已经正式交铺入驻。

### 大物流平台 货物朝发夕至

很多商户认为,除了商铺,仓储物流是生意中重要的环节,所以市场外迁承接地仓储物流能力如何,也是商户们心中的一杆秤。

由于涵盖了商贸物流的上、下游各个产业链环节,华南城有着从原辅材料到生产加工,再到仓储、物流、运输,以及批发销售和商贸会展的功能,将产前、产中、产后整个行业链条都集中起来,形成一站式交易服务。因此,它对各个行业链的带动功能比其他模式无法比拟的。

首先,就批发市场商户最关心的仓储物流来说,华南城为每位商户提供仓储物流服务,仓储经营零距离,乾龙物流

整合第三方物流资源,搭建大物流平台,货物朝发夕至。华南城旗下乾龙物流公司将建设百万平方米的公共仓储物流区,打造中部地区最具规模和辐射全国的综合性仓储物流配送中心,既安全成本又低;毗邻郑州航空港,货物需要赶时间走空运,也有最便利的条件。

“华南城东便是潮河,西接郑新公路,南至107连接线,北到双湖大道。地理位置对于批发市场来说非常有优势。”业内人士表示,尤其是做批发生意,客户不用再进市区穿越繁忙的交通路段,反而是好事,可以快捷地把货物疏散到河南的各地市或省外,这也是华南城吸引批发市场商户入驻的原因之一。

