



## 词条 创业平台

### 多方扶持让生意更有信心

张照彦,三雄极光的经销商,目前已经在郑州华南城购买了两间商铺,一间是9A的大商铺,一间是5号交易广场的小商铺。

张照彦告诉记者,之所以在华南城持续投资,就是对华南城的运营十分有信心。

张照彦说,郑州目前一共有23家五金机电市场,都比较零散、规模小,在业内不成气候。一直想找一个便于商户长期经营、又能长期发展的市场。为了选到理想的商铺,观察华南城了很长一段时间,最终下手抢了一间商铺。“真是在抢,你们都不知道当时有多火爆。选铺时基本上没有考虑时间,因为一犹豫铺就被别人抢走了。”

张照彦说:“我是郑州五金机电行业的老人了,做了有10年之久了。就五金市场来说,我也呆过很多地方,我真心感觉,华南城是个好市场,因为他不仅来了就能做生意,而且还能帮着你做生意。”

有业内人士认为,华南城并非只是地产开发商,而是专业的市场运营商。华南城是一个没有围墙的市场,一个为商户创造财富的平台。而华南城控股有限公司执行董事兼总裁梁满林则表示,华南城之所以赢得政府的支持与商户厚爱,不是靠圈地卖楼的房地产开发,而是十年如一日、真金白银、真刀实枪的惠民惠商理念和市场运营举措。华南城对商户而言,是一个创富的好平台。商户选择华南城,就是选择了未来几十年中国最稳健增长的财富平台。

事实上,从其他华南城发展模式可以看出,华南城为帮助入驻商户成功可谓是不计成本、不遗余力。在为商户创造可信赖的创业环境上面,华南城就做了许多创新性的可资借鉴的事情。

为了扩大市场影响力和知名度,华南城不惜重金来不断地培育市场,如对园区进行的持续推广费用全部由华南城承担,仅每年的推广费用就相当可观。与此同时,华南城还积极争取当地工商、税务、重点物流项目等针对商户的优惠政策。工商银行、农业银行、中国银行等金融机构的进驻更是为广大经营者提供了各种金融服务。

每年,华南城会组织各类展团频频亮相国内各大展会,以由华南城牵头、商家共同参与的展团模式进行整体参展。在每次会展中,华南城都会安排免费摆渡车辆,以方便客户来华南城考察采购,而在华南城内部也长期设置电瓶车供往来客商使用。

此外,华南城还与多个行业协会、商会组织和商务机构建立了联系,他们为华南城的市场拓展奠定了良好的基础,从而构建了一个产业链完善的创业平台。

郑州晚报记者 范建春

## 词条 微商联盟

### 电商服务让采购更顺畅

“下次再来联系我下单,就用我的微信商务端吧,可以直接在网上订购,不用大老远跑路了。”在郑州华南城,随着电商服务的进展,商户们正在将电子商务和华南城实体经济进行无缝对接。

8月15日,华南城与腾讯联合打造的全渠道购物平台——华盛奥特莱斯微商城正式启动。这标志着双方于今年6月24日签订的电子商务战略合作备忘录中有关围绕微信公众平台进行具有O2O特色的B2C业务合作正式落地。

据介绍,华盛奥特莱斯是集购物、休闲、娱乐、餐饮为一体的大型奥特莱斯折扣购物中心,由华南城全资子公司华盛商业发展有限公司负责营运。华盛奥特莱斯微商城将以华盛奥特莱斯实体商户为基础,透过腾讯微信公众平台推进O2O全渠道战略,实现线上线下双重购物体验。未来计划则通过覆盖华南城实体平台的智能wifi系统对消费者的购物需求进行即时和精准的分析,与顾客之间建立商铺资讯派送和微信粉丝关注的双向互动。

潘海涛,洪都电动车的经营者,经过多方观察,他下定决心在华南城汽摩配件市场租了100平方米的商铺进行经营。

“随着市场外迁,我一直在找地方。不过,市区内的门面租金不菲,房租高,电动车的成本自然也水涨船高,根本就没有竞争优势了。跟着原来的市场走吧,心里又没底,因为现在郑州市场的电动车需求量基本上都饱和了,再卖能卖到哪儿去?”潘海涛说。

之所以最后选择华南城,潘海涛说,主要是看中了华南城的强大运营能力。“第一,现在郑州市区电动车需求量现在并不大,反倒是龙湖周边的需求量惊人。而且将来到华南城的地铁等交通一建好,郑州市区的需求量也能被拉过来。第二,华南城的电商优势,现在的实体店普遍难做,而华南城的O2O电商,我觉得非常有吸引力。”

“其实,打造影响全国的商贸物流专业大市场,华南城有着领先的实体市场电子商务平台,就是依托实体市场资源,通过线上线下结合,构建起掌上的华南城O2O电商生态圈。”华南城网郑州分公司相关负责人说。

据了解,郑州华南城的电商生态圈是与腾讯合作的微商联盟,而微商联盟的优势则是以微信为主要工具,让企业通过微信将

其用户和商家打通。和其他电商平台不同的是,华南城的电商运营模式突破了单一的电子商务形态,通过线上+线下的双轨发展,实体+网络的立体运营,行业+区域的纵横结合,帮助中小企业构建“B2B+SNS+O2O”的立体化商业生态系统。

“这就像是精准定位来做生意,通过建立生意人的人脉圈,汇聚了全国各行各业的商友信息和商圈人脉,然后依托华南城丰富的实体市场资源,整合众多品牌企业,借助移动互联便捷的沟通和支付机制,构建一个粉丝共享、相互推广、互惠共赢的联盟体系,实现简单而有效的商业沟通与商品交易。”华南城网郑州分公司相关负责人说。

除了电商平台,对于目前流行的移动媒体,华南城也颇为关注。记者了解到,目前郑州华南城正在与高德软件合作一个新项目,就是利用智能WIFI、GPS定位等技术,建立一个局域网络。当消费者拿着手机进入华南城时,手机会自动对消费者进行定位,并推荐其附近的商家,以及商场的优惠信息、促销活动等。而当消费者再次来到华南城时,不用定位即可直接浏览相关的商家信息。

