

低租金 高回报

中原百姓采博城的“招商秘籍”

当温州商户三次包机抵达中原百姓采博城抢购商铺时,中原百姓采博城的“大学生创业园计划”也在如火如荼地进行,与此同时,面向全国的招商也在进行,采博城巧妙地把公益事业和商铺招商紧密地结合起来。

但记者采访得知,采博城低租金、高回报的招商政策,让更多搞批发市场的商户都感到“纳闷”:扶持大学生创业,为商户降低租金,中原百姓采博城看起来收益并不大。但中原百姓采博城自有自己的想法:前期招商门槛越低,才能让一个市场形成“羊群效应”,人气不断集聚,最终形成一个成熟的批发市场。

免费创业 大学生创业园报名火爆

11月2日,尽管郑州的天气骤然变冷,但大学生黄志刚仍然早早地来到了中原百姓采博城。

黄志刚刚刚毕业于河南财经学院,找了很多工作都不如意,他听同学说,位于嵩山南路的中原百姓采博城正在搞一个大学生创业园,非常适合他这样刚毕业的大学生创业。

黄志刚所了解的大学生创业园,是中原百姓采博城最近的一项宏伟计划:作为一家新开业的市场,他们计划拿出1000个摊位,免除3年的房租,在全国招2000个大学生,每店两个人,直接把他们放在采博城商铺老板的位置上。采博城有一个全程跟踪队伍,专门给这些大学生上课、培训,教他们做生意,争取不让一个人掉队。在3年的培训期内,有严格的管理措施,上货、进货、库存、价格都采用计算机调度,由采博城市场来决定。

“我们要用三年的时间,为社会培养出2000个老板。”郑州鸿盛商贸有限公司董事长侯世安说。

中原百姓采博城的工作人员热情接待了黄志刚。对于像黄志刚这样的大学毕业生,工作人员已经接待了很多了,自从报名登记工作开始以来,每天都有近百名有志愿的大学生打电话咨询和到现场报名登记,其中有不

少国内名校毕业生和出国留学归国人员。“大学生的积极性很高,”中原百姓采博城招商中心总经理任海音说,“有不少家长也来到这里考察,有的学生直接就‘耗’在招商中心的大学生创业办公室,向工作人员反复申请第一批入驻参加创业。”

低租金 高回报 政策优惠到商家“纳闷”

正当大学生创业报名工作如火如荼地进行时,中原百姓采博城的招商招商工作也全面铺开。

10月26日,第三批来中原百姓采博城考察的温州商户聚集在营销中心,与会人员仔细看着宣传页上十分优惠的招商政策——

商户交5万元经营押金,便可拥有该市场标准商位(面积20.4平方米)3年的经营权,在经营期限内全额免收租赁费,经营期满后,经营押金全额退还;商户交经营押金10万元,可拥有该市场标准商位5年经营权,经营期满后,经营押金全额退还。

此外,首批入驻的商户,还可享受赠送1万元精装修,网上商铺3年使用权,场内广告位1年使用权、1年市场内财产保险、航空及铁路24小时免费送票上门服务。

“中原百姓采博城这么好的位置和设施,而如此的招商政策的确很优

惠。”前来考察的金华温州商会秘书长林绍银说。

中原百姓采博城招商中心总经理任海音说,具体到这个投资项目,以标准商位,交5万元押金为例,义乌商家可在中原百姓采博城内设立3年免费销售点,销售点由大学生自主经营,义乌商家负责供货,这不仅可帮助义乌供应商以郑州为“桥头堡”,抢占中原大市场,更可使不少大学生成功创业。

如此优惠的政策,让更多搞批发市场的商户都感到“纳闷”:真的能够优惠到这种地步吗?

“把大学生创业和义乌商家结合在一起,对双方都有利,但这样做,中原百姓采博城无疑没有任何好处,只是‘义务服务’了一把。”前往中原百姓采博城考察的商户很疑惑,“开发市场就是为了赚钱,但看起来中原百姓采博城并未赚到钱啊!”

长远规划 采博城不仅仅卖商铺

但任海音认为,这并非中原百姓采博城在做赔本买卖,而是把眼光放得很远。任海音分析,市场要搞得活,首先必须产权集中化,不可将商铺卖掉。公司在此基础上,全面负责市场的前期宣传和招商方面,而这方面的投入预计不会低于1个亿。既然如此,索性直接将几千万元的租金让

利给商家。在巨大利好政策的引导下,各地商家纷纷认租该市场商位。

“可以预见的是,3~5年后,这个市场将具有较大影响力,其租金价格自然攀升,后期回报不可估量。”任海音说。

记者了解到,中原百姓采博城拥有1.3万个商铺,按照3~5年后该市场商位每平方米租金约50元/月计算,其所有商铺一月能产生的租金就达到1300多万元,一年约有1.56亿元。

而且任海音认为,营造大学生创业园,对于解决大学生就业还有很大的社会意义,如果他们个个都成了老板,都能在采博城继续开创自己的事业,在他们的影响和带动下,对于提高商户经营者的整体素质,创造和认同郑州鸿盛商贸有限公司的企业文化,提高中原百姓采博城的社会影响,都具有很大的意义。

“很多人都说,我的操作手法颠覆了市场招商、经营的传统模式。的确,我不会像一些市场开发商一样,将商铺出售获利。在操作手法上,我会更加灵活。”长期从事市场经营管理的郑州鸿盛商贸有限公司董事长侯世安认为,前期招商门槛越低,才能让一个市场形成“羊群效应”,人气不断集聚。最终让市场获得成功。

“我相信这种模式会取得成功,”侯世安说,“这一天很快到来,请大家拭目以待。”

宋媛媛



中原最大睡眠体验中心即将亮相红星美凯龙

当投资热潮疯狂袭来,房产、股票、知识、证券……似乎每个人都投身其中,但我们在为生活忙碌奔波,却是否忽略了人生当中1/3的健康投资——睡眠?要知道,充足的睡眠是国际社会公认的三项健康标准之一,而睡眠质量也是影响日常生活的重要因素之一。

郑州红星美凯龙经过近半年的调整,通过对国内外知名品牌的整合引进,打造出中原乃至整个华中区域的规模最大、品牌最多、档次最高、亮

点最新的国际睡眠体验中心。

睡眠中心由郑州红星一期家具商场的软体中心升级改造而成,规模10000多平方米,定位明确,类别明晰,功能突出,将于11月7日建材商场开业时,同期亮相。

红星美凯龙打造的中原最大的睡眠中心,进驻红星美凯龙的睡眠产品有近百种,仅国际知名品牌及国内一线品牌近50个。西格菲斯ZIGFLEX(进口)、Tempur 登堡、sealy 美国丝涟、蒙德里安、MPE 美国

舒达、路福芬妮、路福卡萨、爱蒙总统会所等品牌。这些品牌的引进必将提升商场的档次和品位。

据郑州红星美凯龙总经理蒋维刚介绍,本次引进了一款价值达76万的床垫,一张床垫能买一套房子甚至是两套,同时,十几万、二十几万的床比比皆是,还有闻所未闻的维生素床垫,通过物理功能和药物作用使人体在睡眠状态达到体内维生素的吸收和平衡。航天员在乘坐火箭升空过程中以及很多世界体育

冠军使用的床垫,都会在我商场出现。高档的皮床带来了许多奢侈生活元素。

中原第一睡眠通过对国内外知名品牌的整合引进,就是要引起人们对睡眠重要性和睡眠质量关注,提醒我们要关注睡眠健康及质量。关注睡眠质量就是关注生活质量,关注睡眠就是关注健康。

红星美凯龙睡眠中心的打造,必将引领中原人民进入深睡眠时代。

冯刚

行业资讯

金水区国土资源局 加大季节性国土资源执法监察力度

金水区国土资源局作为肩负保护资源保障发展双重责任的国土资源执法监察部门,该局全年共查处违法用地22宗,涉及土地面积510亩,移交法院6宗,其余案件正在查处,结案率达95%以上。

针对该区土地利用现状,该局加强动态巡查次数,并划分出一般巡查区域和重点巡查区域,对重点区域该局监察大队及各国土资源所坚持每周巡查二次,一般巡查区域每周巡查一次,确保辖区各类违法

用地及时发现、及时制止。

该局还加强责任追究力度,实行包干区域、包干案件、包干责任,凡因巡查和工作力度不到位,出现重大违法案件、越级上访或群体上访等事件的,对包片人员一律实行责任追究,并与年度考核挂钩。

该局坚持“一把手”亲自抓、分管领导具体抓,各相关业务科室积极配合,结合秋季私搭乱建频繁的特点,定期组织召开班子会议研究部署执法监察工作。 陈国伟 马振强

建材行业的第五渠道——实创模式

自2007年10月进入郑州以来,短短两年时间,北京实创装饰已经跻身郑州一线家装企业,实创品牌已经深入郑州老百姓的心目中。是什么原因使得实创能在郑州有如此快的发展速度?近日本报记者亲往实创的总部专访了实创集团的董事长孙威先生。

“实创,其实就是建材行业的第五渠道!”孙董解释道:“表面上实创是做套餐装修的,事实上,实创整合了与家装有关的各个行业和门类的建材产品,就在这样的前提下开展的套餐装修模式。实创是提供家居整体解决方案的供应商,我们能在家装工程质量和环保指标的前提下保证消费者的装修费用最低,最合理。

由于我们整合了大量的供应商,能够为消费者提供整体家居

解决方案,所以我们才能对消费者承诺所有售出商品实创负全责,也正是由于我们做到了环保、优质的家装工程,才使得广大的消费者对实创非常信任,才使得我们的业务能有一个长时间的飞速发展,自2005年以来,我们的业务增长量已经达到每年递增50%以上。

也正是由于实创优异的业绩和自身良好的信誉,极大的带动了与我们合作的材料商的销量大幅度攀升,成为以套餐装修为平台和载体的建材行业的重要营销渠道。实创一年两个亿的建材采购量已与主流渠道大型超市平起平坐,实创模式也就成为建材行业继分销零售、工程、商超、公司代购之后的第五种渠道。

冯成刚

“中原金牌家居同盟”即将成立

日前,由业内七大品牌组成的“中原金牌家居同盟”将于11月7日举行成立仪式,并在8日下午举办“联盟商品现场拍卖捐”的慈善公益活动,所得款项将捐给郑州儿童福利院。

活动发起人一统家居集团家具部总经理邓芳表示,金牌同盟就是为了让绿城人民感受到“金牌同盟”各成员企业的社会责任感和爱心。

成刚

本土家装企业的国际化之路 美巢从“maco”到“Chinamaco”

诞生于1999年的美巢集团,今年迎来了发展的第10个年头。

在一个企业的10年之际,中原市场上多年来雄踞第一的美巢,在掌门人冯琪雅女士的带领下,将现有的“maco”品牌升级为“Chinamaco”,开始了从“中原第一”到“中国第一”的“二次创业”。

如今,聆海建筑装饰工程有限公司(以下简称聆海装饰)已在国家工商总局完成注册,并以品牌收购的形式将“Chinamaco”纳入旗下,同时推出三大子品牌,一个是面向国

内一线城市中高端家装市场的子品牌“LinkHigh(注:中文为聆海)”;一个是面向国内二线城市的中高端家装市场的子品牌“Chinamaco(注:中文为美巢)”;而和意大利设计师事务所合作的另一子品牌“Chinamaco Italy(注:中文为意大利美巢),则锁定国内的顶级家装市场。

这意味着,以全新的资本方、全新的经营团队、全新的设计力量、全新的企业使命为依托,以3个细分的子品牌为布局,正式阔步进入全国市场和国际市场。

罗美勇

靓盘动态

完成布局 建业地产步入战略攻坚

本报记者 马晓鹏



战略是创造企业独特的有利的定位,一个企业没有战略方向定位,就不可能有大的发展。战略之重要犹如一个等腰三角形,一边是好的发展战略,另一边就得到相应的财富。

河南省标志性民营企业建业住宅集团的一系列创新实践中,最得意的一笔应该说是战略创新。

8~10年后 建业将进入50多个城市

在横向扩张战略中,建业始终是以郑州为中心,以不同的半径画出同心圆,也即业界所称的二环、三环、四环。

二环:未来2年内,建业以郑州为中心,半径300公里为圆,在这个区域进行房地产开发。目前,在河南20个城市拥有43个开发项目,总建筑面积约480万平方米。区域人口一亿两千万;三环:4到5年后,把半径扩大到350公里,进入河南周边省份的40多个城市,经营100到120个项目,区域人口一亿五六千万;

四环:8到10年后,半径再扩大到400公里,进入50多个城市,经营200个项目,区域人口2亿人。

2009~2012年 战略推进进入攻坚阶段 2009年,建业的开发规模达

到114万平方米,竣工面积将达到96万平方米。建业在全省地产市场的销售总额在前三季度近30亿,热销近8000套房子,销售业绩居全省第一。这正是建业省域化战略的价值所在,在战略发展的理想状态下,业绩将不再过于依赖某一市场,从而具备较强的可控性和均衡性,使“稳定增长”变为可能。尽管如此,建业仍然格外重视主战场郑州的市场份额。不久之前,2009年前三季度的郑州市市场销售榜显示,建业在郑州的投资力度需要加大,目前,建业积极参与的郑州两个城中村改造项目正在前期紧张筹备中。

考虑到河南二、三线城市相对较低的市场均价,建业的销售业绩背后有着远超数字的内容。建业地产CEO王天也表示,稳健一直是建业的重要特征,观察一家企业,不应孤立看待一个销售数字,更应该关注一组数字,如年开工量、销售额、利润率、营业收入等。

未来5年,建业将侧重于重点城市市场的可持续发展能力,并不断优化项目的操作模式,从而为建业新一轮的发力增速做好了铺垫。建业2002年启动省域化战略,2008年完成布局,2009年到2012年进入攻坚阶段,在在建业20周年之际,建业的价值值得在全国推广。

圣菲城四期开盘 收官臻品当日清盘



圣菲城四期——银堤漫步一经亮相,便备受推崇。38万平方米圣菲城人居画卷封笔作品,四年磨砺不辍升级臻品完美的品质楼盘,在10月31日迎来了她华美绽放的开盘日。虽天公不作美,气温骤降,细雨飘零,但对青睐银堤漫步的顾客来说却无丝毫影响,800名客户拥满裕达国贸金色大厅。据悉,当日推出350套房源已被抢购一空,如此骄人战绩,让一度低迷的房地产市场为之惊叹。38万平方米原生水岸国际豪宅,70米宽的滨水绿化景观带,现代台地园林景观,灵动浪漫的居住空间,360度立体贴身物管,银堤漫步以其超高性价比赢得了不同凡响的市场回报。

圣菲城最后一期的闪亮登场受到了众多城市新锐的密切关注。

仪式之后,选房以摇号的形式进行,紧张而热烈的氛围将活动推向了高潮,现场的繁忙景象让整个金色大厅都沸腾了起来。截至14点钟,房源动态板上已贴满了黄色的标签。据悉,当日到访客户800余人,总房源350套,成交300余套。本次压轴之作成就了圣菲城的完美谢幕,给客户,也给圣菲城自己一个满意的答卷。

已购得自己心仪房子的刘女士激动地说:“圣菲城的房子我已经关注很久了,她的建筑规划、景观设计、户型空间都堪称完美,再加之这么优越的地理位置、人文景观,我一定不能错过。这已是圣菲城的最后一期了,所以今天我一大早就过来了,买到了我满意的房子。也很感谢这里工作人员无微不至的服务。”

还有从外地赶来的张先生说:“这已是我在圣菲城买的第二套房子了,第一套房子已经入住了,我非常喜欢这里的环境。在报纸上看到银堤漫步已是圣菲城的最后一期了,就和老婆商议了一下,决定再买一套这里的房子。今天来到这里参加开盘仪式非常开心,现场的气氛也很热烈。” 周奎