

华商汇聚 大象起舞

华商汇特别报道

2014年3月31日 星期一
统筹 刘文良 责编 侯国昌
编辑 何晶晶 校对 宋院红
电话 67655260

汇

华商汇价值之心揽胜

本报记者 杨秀娜

在郑州之南,依托郑州市产业转型、市场外迁的政策机遇以及龙湖区域产业集群的支撑,华商汇一跃成为郑州市建材装饰行业的一颗耀眼的明星,提速河南本土商贸物流品牌走向全国乃至世界的步伐,其得天独厚的区位优势、高瞻远瞩的远景规划、与时俱进的经营模式等核心优势为中原地区建材装饰市场以及仓储物流行业的腾飞插上了翅膀。

华商汇在经营模式上大胆创新,打造独一无二的“生活艺术体验之都”,开展“六个统一”的经营管理模式……众多核心优势,让华商汇走在中原商贸物流产业的前列,掀起了郑州市产业转型、建材装饰行业升级的一城革命。作为郑州市市场外迁这一“城市运动”的研究者,作为华商汇这一中原商贸物流的扛鼎之作的关注者,我省知名专家学者针对华商汇所给出的深刻解读,或许从另一个角度诠释和梳理了华商汇的核心优势和核心价值。

区位优势 产城融合 相得益彰

按照郑州市政府市场外迁规划,郑州市区内的批发市场都要迁移至三环以外,形成“一区两翼”的产业集群,从而完成郑州市产业的华丽转身。这其中,龙湖区域以1.5万亩的规划面积占据“一区”之位,政策的利好托举龙湖在郑州市产业转型与升级中的重要作用。

“龙湖区域作为郑州市南部市郊,之所以成为市场外迁的承接地,具有得天独厚的区位优势”,河南省商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清接受采访时认为,“龙湖作为郑州市的成熟区域,已经形成了深厚的产业支撑,由于龙湖本身就是农副产品的聚集地,向北依托郑州市区农副产品、机械、纺织、服装等产业,马寨食品工业、向南依托航空港区高端制造业、信息物流等产业的已有基础与日益壮大,形成强大的产业集聚效应”。

河南省社科院副院长刘道兴认为,“龙湖区域与周边高速公路条条连通,毗邻机场,能快速通达全省乃至全国,这对商贸物流行业发展是个非常重要的先天条件;而且市场外迁到龙湖能分担郑州市区很大一部分交通压力,为商户采购以及消费者提供了极大便利;同时也能给龙湖注入新的产业,带来福利,因此在龙湖发展产业应该前途广阔”。

华商汇,正是“一区”之内两个最大的商贸物流市场之一。把握市场外迁、产业支撑的机遇,打造中部最大的建材装饰博览中心和现代仓储物流港,顺“天时”;承接龙湖区域的交通区位优势,得“地利”,助力华商汇定鼎中原、声播全国、辐射世界。

华商汇位于郑州、新郑、航空港以及新会展中心的核心区域,该区域也是政府着力打造的新型城镇和商贸物流区。处于我国中部商贸物流圈核心、郑州、新郑、航空港的中心区位,紧挨新建中国中部(郑州)进出口商品交易中心。从具体区位来看,项目北邻新老107连接线,南邻S102省道,西邻郑新大道,东邻京港澳高速公路,项目周边经中华大道、G310国道、G107国道、连霍高速、郑少高速、绕城高速、机场高速等交通主干道。郑州地铁2号线的延长线和13号轻轨及多条公交线路,BRT从项目周边经过,交通区位优势突出。

在周边浓厚的产业氛围的滋养之下,华商汇正在形成极具辐射力的产业优势,规划面积达400万平方米的华商汇建材装饰博览中心,将打造成为中原地区最大的建材产业集群,产品涵盖所有建筑的外装和内饰,为建筑工程和装饰装修工程提供全城一站式服务。

正如宋向清评价,“龙湖区域聚集了两家商贸物流聚集区,一家是运营经验丰富、运作体系成熟的国内知名企业,一家是来自河南本土的自主品牌,赋予创新与责任意识,两者相互促进,相得益彰,形成辐射整个中原地区的产业力量,未来发展前景不可限量”。

经营优势 革故鼎新 以人为本



华商汇一期鸟瞰效果图

管理优势 六个统一 树立标杆

在华商汇,市场内所有商家不再像传统市场那样,单打独斗,市场就像一棵巨树,具备强大整合效应,将每一份营养输送到如同枝桠的各个商家,这体现了华商汇整齐划一的管理优势,即“六个统一”的经营模式。

张辉向记者详解:“统一品牌是以整体、协调的经营模式,树立大品牌的形象,能有效增强单体店铺的协调感和一致的服务品质,提升市场整体品牌的同时,更加提升商户自身品牌形象,带来更多客流,同时也有助于提升商场的社会影响力及感召力;统一招商,是与所有合作商户建立并保持一种既对立又融洽和谐统一的关系,着眼于长远,兼顾到各业态、各商户的经营,使商户能够共荣发展,保障市场多元化消

费活力。”
“统一推广,根据运作进度和供求市场影响,不定期举办各种类型的形象推广和市场推广活动,既可以项目整体为单位,也可以部分品牌为单位,在适当范围内进行造势宣传;统一推广有利于集中资源,旗帜统一,使商户降低推广成本,实现效率和效益的最大化,使消费者加强对品牌的认知和了解,获取更多经济利益”。

“统一收银能使品牌商家掌控销售收入,规避自收资金的风险,确保招商的品质,有利于增强顾客和消费者信任感和便利性;统一客服,由商场承担商品品质和服务质量,以统一400客服专线受理顾客投诉,对投诉实行先行赔付政策,统一解决投诉和纠纷处理,有效减轻商户的风险,极大增强

消费者信任感”。

那么,与传统的一商一户、零散独立经营相比,“六个统一”的经营模式有怎样的优势,将给建材装饰整个市场带来什么影响?
国家建材质检中心、河南省建材质检协会会长张自端接受采访时回应道:“当前由于开发商忙于招商和融资的主要矛盾,往往忽视商业规划的指导和运营管理体系调整和建设,忽视商业管理,一卖了之,在营业后快速暴露管理落后、经营理念混乱、科技含量低的弊端,商户之间恶性竞争或场外交易,管理不善常常直接导致项目丧失经营价值。所以,统一管理势在必行,‘六个统一’的管理模式比较规范,这种规范管理模式是持续经营的长久事业。”

张自端表示,“这种统一管理模式也是

始终站在顾客的角度改进工作,错了就改。统一的规划推广、商业管理目的是最终使租户彼此之间相互促进和协同,持续满足城市商业发展和消费者需求。从这层意义上讲,华商汇的效益提升有赖于整体功能的发挥,这种管理对象在形式上是租户,但实际上关注和关心的是顾客,只有共同面对顾客才能找到开发商、业主、运营商和租户之间的共同利益点”。

宋向清认为,“体验式消费在百货购物中已经很普遍,但是在建材家居行业还是先行者。它为年轻人以及有特定需求的消费者打开了一扇窗。这种商业模式增强了逛市场的体验感、参与感,增强了顾客与商家的互动,更好地刺激消费者的购买欲望,从而增加购买力。”

河南财经政法大学房地产经济研究所所长、教授李晓峰评价说:“目前流行的两种购物方式一种是购物式消费,一种是体验式消费,现在后者占据的比重越来越大,它代表未来的发展趋势。它将购物与体验结合起来,调动人体的各种感知,使得购买者对商品的感知更全面、真实、立体。”

电商优势 厂家直营 网达全球

华商汇建材装饰博览中心将启用电商模式,建成全国独一无二的“网村”,将众多的网上经营者聚集在此,帮助商户做生意,采用先进的电商O2O模式运营,使商户和网民线上线下相互配合销售,实现“厂家直营、网达全球”的目标。

华商汇适应电子商务发展新趋势,采用社交化电商模式,凭借全套的供应链、快速反应的ERP系统以及经验丰富的电商运营团队等优势,引导、培训、扶持商户走部落聚合式电商发展路径。这种新型的社交电商平台,能使商户拥有更多、更稳固的消费人群,能靠分析消费者的属性与活跃度来提升电商转化率、到达率、成单率,从而让商户获得好的投资回报,使得开店商家在营销推广方面省却大量精力。

那么,“网村”具体如何操作呢?张辉

介绍说,“华商汇‘网村’将鼓励吸引大学生创业者入驻,建立强大的电商产业园,与商户进行无缝对接。目前已与知名电商公司签订战略合作协议,未来将为商户培训,帮助商户作电商。”

河南省市场发展局纪委书记杨金平对华商汇采用电商模式表示肯定,他透露,今后河南省各项产业将重点向电商方向发展,而电商与物流产业的结合能有效降低市场流通中的成本,提供经济效益。

宋向清十分看好电商引入建材装饰行业带来的前景,他认为:“电商与实体商业结合,有效增强了市场的宣传效应,拓宽了销售半径,从而提高了销售效率;‘网村’也是个很好的创意,不仅能形成自由、开放、彰显个性的创业环境,还能给大学生提供就业岗位,产生广阔的社会效益。”

有媒体评论,传统家居装饰市场在线下的项目管理、品牌管理、供应链管理等方面有着丰富经验,而电商平台在供给端资源、信息资源等方面有着不可比拟的优势,两者强强联合,从表面上看是线上向线下业务延伸,但从深层次上看是线上线下双方实现的资源共享和优势互补的运作。

张自端则建议,“电商与传统建材装饰行业市场应该建立、健全一个涉及产品、产品售前、产品售中、产品售后等集一体的营销平台,把自己的好产品在店里及电商中展现出来。不管是电商还是在现实的营销只要企业的产品质量过硬,企业诚信经营,做好售后服务,有一套完整的内部质量管理体系等等,这样不管是线上还是线下,消费者都会给予我们企业好评,也会得到更多消费者的参与和认可”。

资源优势 单证管理 金融定制

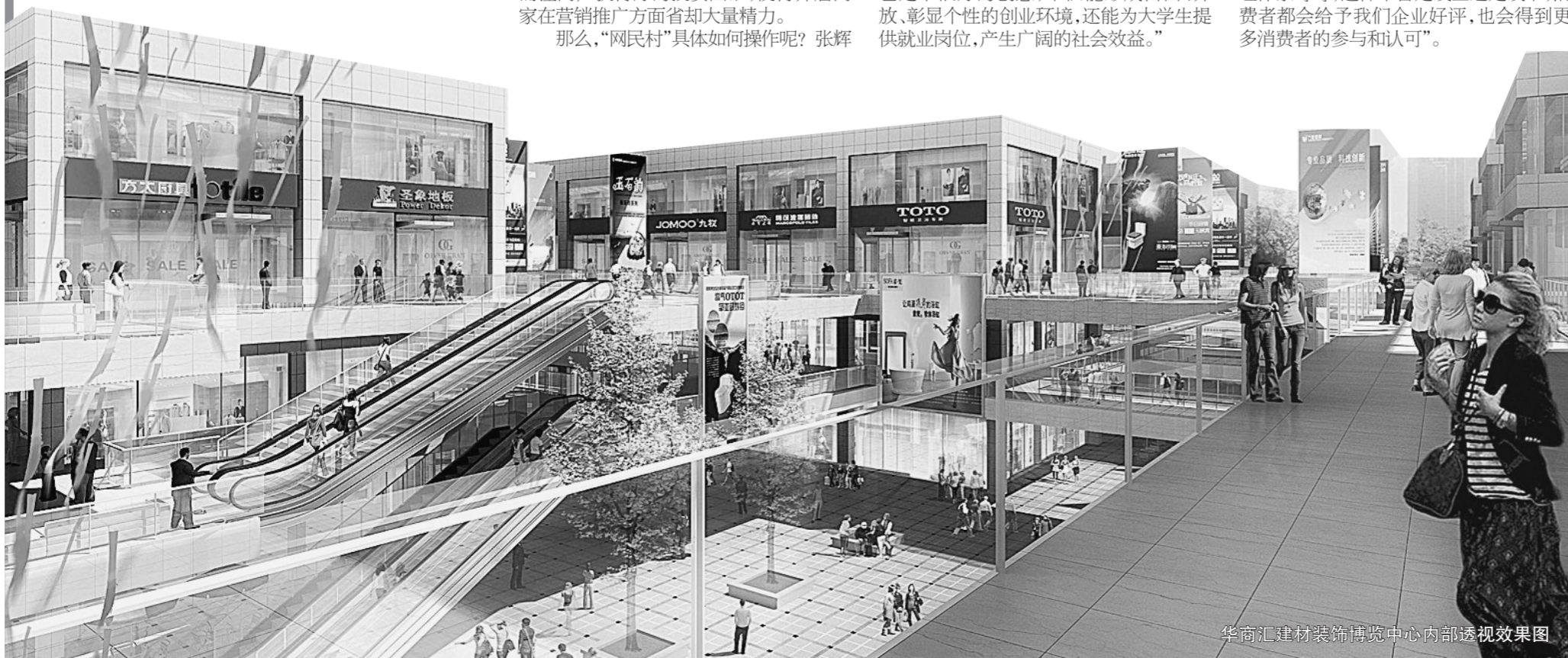
得天独厚的区位,产业集群优势,情景化的体验商业、“六个统一”的管理革新,拥抱电商的互动式营销,让华商汇在郑州商贸物流行业独树一帜、大放异彩。另外,在推广、物流、金融方面,华商汇更是博采众长,优势尽显,为商户提供极致便利。

从推广方面,华商汇建材装饰博览中心整合电商、金融、商业联盟、会展等资源,对市场进行立体推广,并持续给商户提供培训、辅导等服务,以增强商户经营能力,使市场形成强大的竞争优势和影响力。

物流方面,华商汇建材装饰博览中心将会拥有强大的仓储和物流资源整合优势,为商户提供全程物流配送服务,使商户改变落后的以仓库管理货物的物流配送模式,转向先进的以单证管理货物的物流配送模式,最终实现降低商户运营成本,加速商户资金周转和为市场提供便捷服务的目标,郑州下单、兰州收货一日完成将不再是梦想,完全可以在华商汇实现。

在金融方面,华商汇也独具优势。华商汇建材装饰博览中心将会为商户提供定制化的金融服务,为商户提供供应链资金解决方案,比如商户可以用存货或者供货合同向华商汇申请资金支持,从而实现以金融服务帮助商户将生意做得更强更大。

依托市场外迁、郑州产业向南发展的政策利好,周边城市的庞大人口基础,以及辐射整个中部的产业力量,按照“八大核心”优势的规划笃定前行,华商汇必将打造出立足郑州、鼎立中部、辐射中国、面向世界的商贸物流产业品牌。



华商汇建材装饰博览中心内部透视图效果图