

光瑞之约 2012年度洛阳十大财智企业盘点

汇聚财富智慧 成就财智未来

打造商业航母基地 助推中原经济腾飞

洛阳宝龙国际批发中心致力打造中部城市商品集散中心

核心提示

党的十八大报告提出,在当代中国,坚持发展是硬道理的本质要求就是坚持科学发展。经济发展更多依靠内需特别是消费需求拉动,更多依靠现代服务业和战略性新兴产业带动。现代流通服务业具有促进消费、引导生产、培育自主品牌、增加就业和促进城乡一体化发展的重要作用。我国商品交易市场交易额占全国批发零售商品总额的1/3,是扩大内需、推进城乡一体化发展的重要渠道。如何建设具有竞争力和带动力的现代交易市场,已成为发展我国现代流通服务业的迫切课题。



洛阳春之龙商贸有限公司总经理 于春堂

洛阳宝龙国际批发中心充分利用洛阳繁荣的商贸环境,开拓华中、华北商品流通商机,有效整合洛阳城市作为中原贸易物流要塞的优势,以世界顶级的规划、且凭借千百年兴盛的关林、皂角树两大市场,斥资20亿元建设24万平方米的宝龙国际批发市场,会聚中外商品品牌,已有数千商家进驻经营,形成中国中部城市商品集散中心之一。在拉动内需、带动相关产业发展、培育自主品牌等方面取得斐然业绩。其发展奇迹,凸显了洛阳市委、市政府对发展现代流通服务业的高度重视、前瞻规划和大力扶持,表现出了宝龙国际批发中心市场管理者——洛阳春之龙商贸有限公司在对现代流通服务业最新发展趋势敏锐把握基础上锐意进取、敢为人先的拼搏精神。他们在市场业态模式、经营管理方式上的一系列成功创新实践,为新形势下发展现代大型交易市场提供了很有借鉴意义和先行价值的经验。

汇聚突出优势 打造新型商都

洛阳宝龙国际批发中心地处洛阳新区,交通便利,毗邻高铁洛阳龙门站以及多个客运汽车站,便捷高效的交通网络将带来源源不断的人流,促使商业价值快速提升。

“这里将成为豫西地区最大的物流批发基地,成为洛阳的义乌小商品批发市场!”站在宝龙国际批发中心5000多平方米的广场上,洛阳春之龙商贸有限公司总经理于春堂自信地说。

于春堂,洛阳市洛龙区关林镇皂角村人,洛龙区政协委员,洛龙区消协关林分会党支部书记。2011年9月,于春堂接管宝龙批发市场的运营管理,为了使市场管理与国际市场接轨,他多次到浙江等地学习先进经验,

逐渐形成了自己的一整套管理方法。

硬件方面,批发市场内配置观光电梯20部、自动扶梯36部、货梯12部,电话、宽带接入商铺,采用中央空调和自动喷淋报警系统;同时还辅以3000个地上和地下停车位,设有公交首末站、长途客运停靠站、物流配送中心、广告位、电子屏幕、引导指示系统等。仅内外引导指示牌投资就达上百万元,预计全年运行费用高达1300万元。同时投资3000余万元,对市场进行改造。购买20辆三轮车,由公司招工,发工资,免费为顾客送货。迅速形成了150余人的市场服务团队,为市场提供了优越、快捷的保姆式服务。

软件方面,宝龙国际批发中心计划3年内投入1000万元的推广、宣传以及招商费用,其形象推广和整体包装宣传将覆盖报纸、电视、网络、楼宇广告、公交视频等各个方面。运营方还将定期在中心广场举行促销活动,聚集人气。全商场推出购物现场打折、“您来进货,我付路费”等活动,方便各县区经销商户前来采购。

截至目前,签约宝龙的知名品牌包括千勿岗、红蚂蚁、北极星、德赛帝伦等。下一步,他们计划向南通床品,河北的男装、运动鞋、箱包,江苏常熟及浙江的服装,温州、广州的鞋业以及义乌小商品等生产厂家密集的区域进军,进行全国范围的招商。

诚信招商助商 打造具有核心竞争力的商业集群

硬件升级了,是不是市场升级就完成了?总经理于春堂认识到,商户与自己已是休戚与共的利益共同体,必须更加重视服务理念的提升和服务体系的建设。

洛阳春之龙商贸有限公司本着“扶商助商、以商招商”这一原则,以诚信为本,严把商品质量关,精细化服务,引进独特的精细化管理和品牌运作理念,打造具有高度专业化的管理团队,为客商提供强有力的品牌运作支持。

他们不遗余力地创造优良的环境,对商户实施了一系列“放水养鱼”政策:做生意就要面临资金问题,该公司想商户之所急,急商户之所急,想方设法为诚信商户解决融资难题。他们与多家银行联系,最终获得中国银行洛阳支行支持:由公司担保,采取“公司+商户”的形式,为进驻市场的诚信客户进行贷款,房租按揭,稳固新客户,促使市场可持续发展。第一批贷款已全部到位。河南万霞针织商行的总经理杨万森拿到100万元贷款时激动地说:“这在全国也很少见,公司抵押为我们贷款真让我们感动,我一定好好经营,以实际行动感谢公司的良苦用心!”

同时,他们倡导亲商服务,在招商引资、日常管理中形成一种“以商户为本”的行为准则,从商户的角度看所有的问题。比如在开业初期,提供免费的穿梭巴士接送顾客,扩大

消费者来源;在旺季,设立导购员,引导消费者购物;开业的第一年、第二年商管公司承担公共水电的开支,降低商户的经营成本;节假日,通过拍卖会酬宾等形式,吸引消费者聚集,增加市场人气,主动和政府的宣传平台对接,承办政府倡导的主题活动,扩大市场的社会影响力。实施这些举措,虽然增加了成本,但培育了市场,换来了商户的安心经商。

另外,他们针对商户的具体情况,为其提供各种稀缺资源,比如,对缺少品牌支撑的商户,他们组织专人到全国各地寻找生产厂家,为商户举办品牌推介会,提供品牌产品的代理权和经销权,并协助商户签订合同。2012年,得到春之龙公司招商的消息,世佳针织商行的杨成斗主动到市场经营。由于是新商户,杨成斗看准市场,想做品牌时装生意,可找不到品牌,公司得知这一消息,主动和品牌厂家联系,为其联系供货商。目前杨成斗的生意蒸蒸日上,他逢人就说:“来到宝龙,有公司这个强大后盾,我要在这里常住下去,再好的市场让我去我都不会走!”

创新业态 实施市场最优化配置

宝龙国际批发中心按东西方向分为A、B两个区,其中A区是针织、纺织用品和裤子、牛仔服装批发区,B区是鞋业、床上用品、窗帘以及小百货区。目前,一层、二层总建筑面积达17.8万平方米,进驻商户700多家。但由于原来业态定位不明确,各市场里混杂着男装、女装、鞋业、辅料等众多类别产品。尽管硬件环境有了本质的提高,但是这种混杂的业态仍然让众多前来经商的客户无所适从,遇到诸多不便。

公司经过请教专家、多方考察后了解并认识到“市场建设现代化、经营业态细分化、商品构成品牌化、营销手段会展化、物流服务社会化”已成当今大型实体交易市场的发展必然趋势,宝龙国际批发中心要保持领先,必须走专业化的发展道路。他们研究决定,划行规市,大胆创新业态,并下决心,不管有多大困难和阻碍也要坚持下去。

为了顾客购物,公司对宝龙国际批发中心进行了重新定位和系统规划,形成男装、女装、鞋业、工矿电器、大型百货、辅料等11个特色明显的专业市场,每个专业市场要在全行业形成影响,吸引全国商户定向入住。他们依托得天独厚的资源优势及产业集聚效应,与全国各大厂商强强联合,强势进驻,本着做大、做精的经营理念,全力打造豫西地区首家特大型、高档次的专业针织品市场航母批发基地。

在市场结构上实行多样化组合。采用按分类设区的形式,设置多个片区,分别开展以内衣、童装、袜业、运动装、家居服等各类针织品的批发零售。在交易方式上实行批零结

合,针对不同的商品类别采取不同的运作模式。商品布局主要以批发为主,系列针织采用批零结合、网络与实体店相结合的方式。此外,市场还实行服务外包,可以根据顾客的需要,提供广告设计、制作安装等一条龙服务。

针织品服饰的多样化、新颖化是针织品市场的强大生命力。宝龙国际批发中心拥有浪莎、婷美、宝娜丝、红豆、雅鹿、波司登、老爷车、红妮、舒感、迪士尼等500余种国内外知名品牌,目前进驻率超过90%,致力于打造中西部地区最具影响力与辐射力,快捷、方便、高效、高档次的现代物流贸易平台。

在宝龙国际批发中心B区二层,笔者见到了经营布艺20多年的四川商户王林。此前他在洛阳市区拥有5家布艺销售门店。去年6月,他和宝龙签约,在这里租下了3间店面。“我已经把市区的其他门店转手,将全部精力放在了这里。”王林坦言,青睐宝龙,是出于对大品牌认知度,他甚至在名片上印上了宝龙的商标。开张后,王林以质优价廉的商品吸引了众多的新老顾客。他说:“无论硬件设施还是软件服务,这里的水准都是一流的!”

经营模式相互补充 确保市场无限潜力

近年,我国电子商务飞速发展,优势日益显现。宝龙国际批发中心就敏锐地把握住了这一律动,致力于打造“从传统的有形市场转化为以有形的实体市场和网上无形市场无缝结合的互动经营新模式”,以求做到有形实体市场与无形市场的无缝结合。

目前,对于大多数市场的商户来说,让商户自己去经营一个电子商务平台是很难实现的,这也是许多商户仍然保持摊位经营模式的主要原因之一。在这种情况下,宝龙国际批发中心为商户提供电子商务平台,在将原有实体市场的资源重新整合的同时,不仅为商户开辟了一个新的销售渠道,也让商户能更加快速地对消费者的要求,同时降低了库存、运输等方面的经营成本。

与目前其他电子商务交易模式不同,宝龙国际批发中心所打造的电子商务平台是以实体市场为原型的,网站上的每一个虚拟店铺在

现实中也有真实合法的店铺与之对应,这些实体店在政府各管理部门中都有备案,如果商家在电子商务中有不诚信的举动,在现实中很容易对其进行处罚。现在客户尤其是实力有限的外地中小商户,不用专程到洛阳本地,只需登录网站,就可以像置身真实市场里一样交易。宝龙国际批发中心为他们的未来发展提供了成本更低、更便利、更广阔的空间。

中原商都 魅力商都

近年,洛阳市委、市政府将发展服务业放在突出位置,把加快发展服务业作为转变方式调结构的战略举措,并对服务业发展提出了具体目标要求。开业至今,宝龙国际批发中心通过不断创新,通过不断地在服装专业市场领域上的辛勤耕耘,实现了自身的超越,实现了由外延扩张向内涵提升的转变,实现了由买卖全国货向买卖全球货的转变;实现了由批发为主向批零并重的转变,换来了在竞争激烈的专业市场领域的困境信步。

日益兴盛的宝龙国际批发中心如同一把金钥匙,开启了巨大的人流、物流和资金流之门,在集聚人气、吸引资金、促进流通、解决就业方面发挥了举足轻重的作用。宝龙国际批发中心的日趋繁荣不仅带动了市场周边金融、房地产、餐饮、交通运输等行业的发展,还带动了市场周边其他行业的繁荣,周围的酒店、宾馆等服务业每年的收入颇为可观。

宝龙国际批发中心犹如即将隆重起航的航母,优势之处在于集交通、货运便利,省级代理的国内外知名品牌为一体。商品辐射面积为北方较大、品牌较全,为大型超级市场及小商品市场提供更好更多的商品。在倾力打造中西部最大的针织品集散市场进程中,这艘航母将带领广大客商共奔致富之路,这颗明珠将会更加璀璨夺目。

海阔凭鱼跃,天高任鸟飞。宝龙国际批发中心——中西部商贸市场的一幅鸿篇巨制,势必以恢弘气势,成为中原乃至全国的重要贸易采购门户和商品流通基地,将为针织商品的流通领域带来无限商机,一举成为举世瞩目的商业航母。

(王延亭 史卷功 史江波)

