

打造华中地区最大 建材家居电商基地

——访信阳盛祥置业有限公司董事长、信阳市建材家居物流商会会长周金

本报记者 方慧玲 见习记者 张馨月

对于工作繁忙的80后、90后来说,装房子、买家具常常会因为没有时间逛建材、家居市场而苦恼,同样也会因为实体店高昂的价格而纠结。到网上买呢?又因建材、家居是半成品,消费者缺乏亲身体验,且送货、安装又是个大问题。眼下,随着一种新型商业模式O2O的迅速崛起,这些问题都将迎刃而解。

何谓“O2O模式”?就是“Online To Offline”的简写,即“线上到线下”,其核心很简单,就是把线上的消费者带到现实的体验店中去,在线购买线下的商品和服务,再到线下去享受服务。同样的,通过互联网将电子杂志与图片、文字、视频、音频等完美结合的线下店铺,在线上展示给消费者。

如今,这种“O2O模式”已悄然来到信阳。记者昨日在信阳金润国际建材家居博览交易中心了解到,该中心采用的就是这种电商O2O运营模式。不久的将来,信阳的消费者将能在此同时享受线下实体店体验和线上的便捷和优惠。

金润国际建材家居博览交易中心由信阳盛祥置业有限公司开发建设,位于金牛物流产业集聚区内,紧邻107国道,是省、市重点项目。项目占地500亩,总建筑面积60万平方米,是一座涵盖建材家居全品类、仓储物流、电子商务的超级商业综合体。

众所周知,建材家居行业运营成本不断上升,竞争日趋激烈,如今单纯依靠传统模式运营已显乏力。建材家具等商品对电子商务而言,第一就是需要体验,家居建材有审美的需求,所以需要真实的空间感,需要给予消费者以体验感;第二就是服务,因为有些商品不仅需要物流,还需要安装,这个方面传统电子商务无法完全满足;第三是诚信度,所有的承诺都需要让消费者来验证是否和网上所显

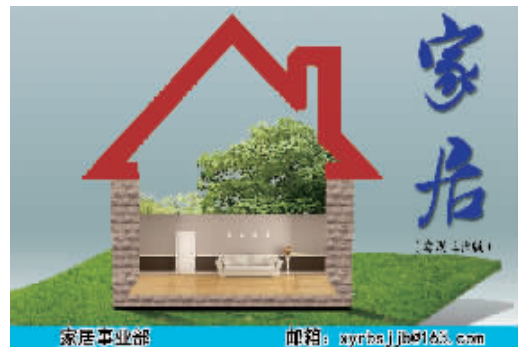
示的一样。“体验、服务、诚信”成为传统建材家居电商模式面临的三大困扰,而这些,O2O模式都可以弥补。

“我们以信阳本土实体店为依托,采取O2O电商模式,整合业内众多资源,同时解决‘实体经营’和‘网络经营’相结合以及物流配送、安装等问题,致力于打造华中地区最大的一站式建材家居电商基地,并将这一基地打造成立足信阳的电品牌,真正惠及、便利广大消费者。”信阳盛祥置业有限公司董事长、信阳市建材家居物流商会会长周金自信地说。

据了解,金润国际建材家居博览交易中心现已建成32幢商铺楼,营业面积8万平方米,其他相关项目正在建设中。该项目优越的区位、便利的交通、超前的O2O电商模式,吸引了全国各地的建材家居企业和经销商,目前已有600多家商户签约入驻,100多家商铺正在装修。

金润国际建材家居项目的定位不是“高大上”,而是选择走很接地气的大众消费路线。“你想想,一套房几十万元、上百万元,一般家庭往往要花掉大半辈子甚至两辈子的积蓄,有的购房还需银行按揭,新房钥匙拿到后,却再也无力承担高额的豪华装修费用,多数会选择基础精装或是升级版的基础精装。因此,我们将市场定位在中端、低端,利用O2O电商模式,整合资源,降低成本,为这一庞大的消费群体提供物美、价更廉的优质服务。”周金解释说。

谈到新一年的发展规划,周金表示,2015年,金润国际建材家居博览交易中心将整合信阳本土电商资源,做好电子商务大厦设计和前期建设的准备工作;信阳地区以线下服务企业为主,线上企业为辅,收集整理入驻商家资源信息,分类整合,以价格促销为主、平台服务为辅,主攻线下市场,带动线上推广,快速提升新网站品牌认知度和访问量,继而将其打造成华中最大建材家居O2O电商基地。



五个“着力” 打造现代家居产业小镇

信阳消息(见习记者 张馨月)2014年是信阳国际家居产业小镇不平凡的一年。信阳国际家居产业小镇按照统筹推进、重点突破、真抓实干的原则,扎实推进基础配套、征地搬迁、群众安置、招商引资、项目落地等各项工作,实际完成投资35.78亿元,为年度计划的118%。

据信阳国际家居产业小镇项目负责人介绍,2015年,信阳国际家居产业小镇将通过五个“着力”,加快推进项目建设。着力做好项目服务——强化服务意识,及时沟通协调,全力推进项目建设,使商贸片区、工业片区早成规模,早出形象,早见实效。着力基础和公建配套设施建设——进一步延伸路网,启动224省道市场区域内的拓宽改造工程。完成一期工业用地上的公厕、垃圾中转站、配套小商业建设和学校扩建工程,加快推进市第二污水处理厂和供水加压站项目建设。着力征拆安置工作——力争全年再完成3500亩以上土地的征地搬迁,为项目开工建设打下基

础。扎实推进4个安置小区建设,力争全年再新开工安置楼房15万平方米以上,新建成安置楼房16万平方米以上,配套设施建设同步推进。着力要素保障——力争全年报批土地3000亩,供地4000亩。用好市里融资担保平台,加强新区融资担保平台建设,为入驻企业融资提供高效服务。着力持续招商工作——不断加大宣传力度,持续扩大招商成果,按照产业链条图谱,紧盯行业龙头企业,持续推进集团化体系化招商,努力引进家具及配套全国前30强企业,提高区域竞争力,抢占行业制高点。

据了解,信阳国际家居产业小镇总规划面积15.16平方公里,概算总投资358亿元,包括家居制造、展示体验、仓储物流和园区社会四大板块。2015年,信阳国际家居产业小镇项目将争取完成投资35亿元,形成主营业务收入100亿元的能力。家居小镇全部建成达产后,力争年创产值1000亿元,实现税收51亿元,提供就业岗位15万个。

秘密调查师 I

黄雀



永城 著

即便有效工时常被项目经理克扣,每周至少也能拿到三四十。如此算来,年底奖金少则一两万,多则十几万,数目可观。只有老方分文皆无,但能不被解雇,他已算得到特殊优待。

按gre的规定,连续两年不达标就要走人。老方已连续五年达不到基数,而且一年不如一年。2009年全年不足一百小时,早已打破gre全球的最低纪录,没有哪个项目经理愿意用他。

老方因此成为大老板steve的“御用调查师”。除了老方,steve还有两名“御用”。一个中级,一个初级,三位“御用”独立于gre庞大的调查师阵容之

外。steve难得直接管理项目,御用的初、中级调查师,尚可帮超负荷的项目组打杂,获取足够的有效工时,老方就只有做steve的司机和跟班。但steve神出鬼没,难得需要司机和跟班。steve并非心慈手软的人,虽说是多年的同事,知根知底,照steve的本事和狠劲,十个老方想开也就开了。

所以就算刚入职不久的小调查师也猜得出,老方心里不踏实。以他的年纪,就算去当保安,也未必有人愿意要。因此即便是让他当司机,他也毕恭毕敬。哪怕是去机场给初级调查师提行李,而且那位初级调查师和老方一样,也属steve御用,gre的边缘人。边缘人往往分为两类。一类毫无希望,一类前途无量。燕子属于后者。老方的嗅觉从不出错。她的气质不是北京大街上随意能见的。当然,气质未必代表能力。但steve还是破格派她单枪匹马地飞往斐济,去拆别人的电脑硬盘。难道这一次steve动了心?

Steve毕竟不是神仙。

老方手捧公文包,走过明亮的办公大厅。大厅里坐满了人,男女参半,表情严肃,肌肉紧张,手臂和键盘难分难离。他们眼睛紧盯着屏幕,脑子里想着有效工时。谁也没留意,老方脸上正

堆满笑意。

六

差两分七点。走廊里灯光昏暗,寂静无声。

燕子拿着一杯热拿铁走出电梯,大理石的地板坚硬而光洁。

国贸一座28层,有一家投资银行、一家律师事务所和一家保险公司。三家公司都很气派,拥有醒目的前台、背景墙和上百名员工,却没多少人知道,28层还有另一家公司。gre的小玻璃门,远离电梯,藏在楼道拐角处。gre的前厅,恐怕只能容下一个小型的前台和身材纤细的linda。

燕子走进公司时,linda还没来上班。前厅里漆黑一片。整座大厦仿佛还在睡梦里。

燕子把右手食指轻轻放在指纹识别器上。磨砂玻璃门的门锁“啪”地弹开。燕子又是第一个。gre的中央电脑系统已记录在案:

yanxie,entrance,grebeijingoffice,6:59am,november15,2010.

这位资历最短的初级调查师,本月第十次提前两小时来到公司。

早上7点到公司,晚上10点离开。这对燕子来说已是家常便饭。无需上闹钟。燕子常常在黎明前醒过来,想

起尚未完成的工作。其实都是最简单枯燥的工作。gre的初级调查师好像打印机,燕子则是最廉价的一台。指令来自其他“打印机”,他们比她略微资深些。中级调查师以上的诸位,根本不当燕子存在。

燕子是耐用的打印机,不需维修也不必更换墨盒。gre最底层的生存法则:坚持到下一台“打印机”加入。燕子的理想远过于此。踏着星月上下班,每天比别人多干几小时,工作枯燥无味,工作成果没有哪位领导看得见,可燕子在所不辞。她的座位就在steve办公室门外,那扇门永远关着。她没见过steve几回。偶尔见了,他也不和她打招呼,就像他根本不记得,她曾是星巴克里手拿hermes的慌张小女人。

燕子并不着急。她把耳机和喜欢的cd都带到公司,好让加班不再漫长。她还买了本《英汉商业大字典》,压在办公桌上。她相信只要努力和耐心,机会就一定来。机会果然就来了,比她想象的还早。

四周前的某个夜晚,steve突然推门走出来,面向办公大厅:“该死的电脑!我写了一天的报告突然丢了,你们谁能帮我找回来?”