

小商铺4年做出300万 浙商南京淘金有一套



环北市场人气越来越旺 快报记者 徐勇 摄

小小商铺也能赚到大钱,烂尾楼转身就能成为聚宝盆。不管是那些从零开始的小店主,还是整个市场的大老板,浙江商人在南京的发展多少有点让人侧目。南京环北市场就是这样一个地方,里面一个小小的商铺4年就做出300万。

【人物】 他怎样做到300万

袁先生刚退伍时自己根本没有钱,从父母那里凑了35000元,与朋友商量后,每人一半,共计7万元拿下了环北市场一层的37号铺位。第一年时销售额不到80万,但是随着市场逐步打开,来进货的人越来越多,去年已经达到300多万了!记者见到袁先生时,这位四年前几乎身无分文的年轻人,已经成为有车有房的小老板。

四年前,他趁着南京杭州环北市场开业之机,及时出手开了一个广州精品服装店,准备创下自己的事业。一方面靠的是自己的眼光准,一方面靠的是卖力料理,小店日益红火。2003年上半年,因为特殊原因南京的广州服装一时缺乏,他依然任劳任怨,坚持进货,生意量一时爆增,于是又顺势拿下了隔壁的一个铺面。

记者在环北市场看到,一间间装潢风格迥异的商铺让人眼前一亮,市场内全部采用小包间设计,尽显不同品牌服装的个性风采。而在该市场内,像袁先生这样有两个铺面的小老板到处可见,动辄“吃下”10多个铺面的商户也并不少见。

【历程】 浙商盘活烂尾楼

据环北市场的相关负责人介绍,整个市场目前共有1100多商户,2000多个铺面。绝大部分店铺效益都不错,而这里在四年前,却是一处没人肯要的烂尾楼。

早在数年前,建康路与白下路交会处的新浪潮广场,因开发商实力不济,建设进程中断,成了一座烂尾楼。环北市场的东家红楼集团却认为这座楼的地理位置、商业氛围、交通运输条件、民众购买力及商业竞争环境都比较理想,有着诱人的发展潜力。于是在2001年成功收购了新浪潮广场总共4万

余平方米长期使用权。买下新浪潮广场后,红楼集团投入了数亿资本打造华东最大的服装航母,成为杭州环北市场的连锁市场。2002年9月,南京杭州环北市场正式开张营业。2004年9月,南京环北精品城开业,年底,又将环北楼上的6、7、8层改造成1.5万平方米的红楼海鲜大酒店。

【深度】 背后是眼光与坚持

烂尾楼在随后的时间里不仅被盘活了,还把环北打造成了南京服装批发主流市场。去年,环北的柜台转让费一度爆出8平方米商铺高达30万元的天价,炒家大多来自浙江,而经过几年的转让过程,目前市场内部的江苏业主和浙江业主的比例达到了4:6。

业内人士分析,环北的成功,除了政府的大力支持外,还有企业独到的投资眼光。用红楼集团总裁朱宝良的话说:对于投资置业,不管是大而精还是小而精,对一个经商者来说,最重要的一点是要有把握商机的能力。红楼集团就在最佳时机,准确找到了落脚点。

目前,整个市场以杭州环北市场稳定的商户群体为基础,以浙、苏、闽、粤雄厚的服装设计和生产能力为依托,各类高、中、低档商品齐全。批发为主,兼营零售,辐射至苏南、苏北、安徽、河南、山东乃至西北和华北地区,生意越做越红火,真正实现了环北品牌的连锁经营。记者了解到,仅环北市场就为南京市至少提供了2000个就业岗位,成为白下区纳税大户,几年来连续被评为“重合同守信用”单位、江苏省文明市场、建设新南京先进单位等荣誉称号。随着管理的不断规范,市场还增加了很多服务性管理措施,为商户营造了更宽松的经营氛围,为顾客提供了更舒适的购物环境。快报记者 陈刚

十一游价浮出水面 新马泰均涨1000多

快报讯(见习记者陶维洲)昨天,潜藏已久的“十一”东南亚旅游线路报价终于浮出水面,新马泰游价普遍上涨了1000元左右,尤其是10月1日这一天发班的线路更贵。江苏中旅出境中心副总经理张岩透露,“十一”期间价格上涨主要集中在9月底的几天和10月1日、2日,从10月4日开始,价格又会回到节前水平。

记者从江苏青旅的线路报价表上看到,9月27日发班的泰新马十日安心游报价为4380元/人。江苏中旅10月1日发班的泰新马十日游报价也定在了4580元,比平时价格涨了20%左右。如果算上税费、购物和导游小费等,总价将达到6000元左右。另外,港澳游的线路报价价仍在潜水之中,业内人士估计本周价格才能出台。“涨价是肯定的。”

水货商贩发家揭秘

三个月 赚50万走人

珠江路的水货市场究竟有多大,没有一个人能说得清楚。昨天,一个做笔记本水货的老板给记者报出的数字,着实让人吓了一跳:3个月时间,可以赚50万元!



万元以上的高档笔记本,水货较多 资料图片

水货致富速度惊人

这个赚钱的速度可以让每个人都心动。这个自称姓杨的老板告诉记者,创造这个速度的并不是他。他说,去年8月份,一个朋友拿到了一批价格很便宜的水货单子,之后就在珠江路向各家商铺放货,3个月时间放了500~600台笔记本电脑,每台纯利1000多元,50多万元就这样进了这位朋友的腰包。之后,这位朋友把租用的房子退掉,退出了珠江路市场。杨老板说,为什么他就做3个月?其实这里面是有门道的。3个月一般是笔记本水货质量稳定期,过了三个月,如果这批货质量不怎么好,就会出现质量问题,到时返修成本会很高,如显示屏坏了,换一个就要2000~3000元,时间做长,结果只是赔本。

杨老板告诉记者,之所以他现在不做水货了,一是自己资金比较少,二是自己运气不好,退回来修理的笔记本电脑比较多。当然还有一个原因是货源紧俏。

做水货等于赌博

水货就是走私货,渠道

主要是来自于深圳,货源渠道的上游控制在香港的一些老板手中。

一位姓王的老板接受记者采访时说,一年以前一直做水货生意,后因为一笔水货质量很差,赔了一大笔钱,估计在30万元左右,之后离开IT转行做其他行业。一年以前,水货很赚钱,像内存条一个可以赚100多元,水货利润高原因就在于它基本上是无税商品,进口品牌的水货没有关税,没有增值税,更没有营业税。但水货没有质量保证,消费者购买回去,坏与好只能靠运气,不过对水货商们,这样的运气同样很重要。

水货一般卖100个,退货率在10%以下,是水货商可以承受的。一旦超过10%,基本上就不赚钱,退货率达到20%以上,就只能赔钱。其实这就是一场赌博。他告诉记者,现在珠江路放一个内存条只能赚5元,做跑量的生意,一天放300个内存条不成问题,所以目前还是有人在做。

笔记本电脑水货多

按照杨老板的说法,现在最赚钱的水货生意就是

笔记本电脑。他告诉记者,笔记本电脑水货一般来自境外销售和返修机,其中以美国和日本品牌的水货机较多。

一般来说,笔记本水货的货源比较紧俏,没一点本事,拿不到货。笔记本水货到货后,一般电脑商要做一些简单处理,一是把电脑的配置信息刷一下,改成好一点的配置;二是返修的旧机,用材料清洗,洗成新机。三是更换零件,一个正货IBM电池市场价要1000多元,假冒成本只要100多元,把旧机电池卖掉,再买一个假货装上。一旦进入市场后,这些水货的市场标价一般都在1.5万元左右。

之后,电脑商招聘几个销售员,1个星期的培训后就可以上岗。卖这类笔记本时,一般先给顾客一个很低的价格,市场上同类产品几乎找不到,顾客返回后,或卖给他,当然配件上动了手脚;或者说服其买价格水分更高的笔记本型号。当然顾客买到这样的电脑是没有质保的。杨最后告诉记者,一个月笔记本水货走货量在1000台,占到珠江路总销量的10%。快报记者 杨坤

螃蟹提前上市 价格涨了不少

快报讯(通讯员胡季华 记者夏天)高淳县日前刚刚宣布,第六届中国南京固城湖螃蟹节将于9月16日拉开帷幕,与此同时,固城湖螃蟹小批量投放南京市场。这边羊皮巷的“江南蟹王”王勇也宣布,由他经销的阳澄湖大闸蟹昨天开始正式上市,据说价格还涨了不少。不过专家说,提早上市的螃蟹不好吃。

价格较去年涨了5%—10%

“北风响,蟹脚痒”,一般要到重阳节,石城蟹市才会全城飘香。然而,性急的蟹农已把个头不大、尚未“黄满肉丰”的嫩蟹捕捉上市了。据王勇介绍,今年螃蟹受夏季高温少雨的影响,产量可能降低,而境外的定购量又很大,因而蟹价看涨,现在每500克已从去年的116元涨到125元。江苏省淡水水产研究所专家唐天德说,今夏苏北暴雨冲了不少蟹塘,产量会减少,价格上涨成为必然。如近日上市的高淳固城湖螃蟹、苏北洪泽湖螃蟹按规格每只分别为15元、25元和250克重40元,比去年上涨了5%—10%。

专家称,母蟹10月最好吃,公蟹11月最美味

现在的螃蟹不好吃,其实原因很简单,就是蟹农盲目提早上市降低了河蟹的品质。一般雌蟹在10月20日以后,性腺即蟹黄才能达到生理成熟,雄蟹在11月以后,性腺才能达到成熟,此时起捕上市的螃蟹蟹黄、蟹膏肥厚,味道鲜美。可有的养殖户为了抢市场,把未达到性成熟的河蟹捕捉上市,即便是螃蟹的个体大,表面看来很好,口味还是很差。专家唐天德昨天接受记者采访时说,到了10月份,是母蟹黄也就是母蟹的卵巢生长最丰满的时候,所以那时是品尝母蟹的最佳月份,而到了11月底12月份,母蟹的卵巢变粗,口感明显没有10月份细腻。唐天德还说,其实公蟹比母蟹还好吃,尤其是在11月份,此时公蟹的精巢进入最佳生长期,味道也是最鲜美的时候。

【天天出彩】

22选5 (06240期)		
中奖号码:	08 09 10 15 17	
奖级	中奖注数	每注奖额
特等奖	4注	17440元
一等奖	450注	50元
二等奖	8362注	6元

3D游戏 (2006240期)		
中奖号码:	0 7 2	
奖等	江苏中奖注数	每注奖额
单选	352注	1000元
组选3	0注	320元
组选6	1755注	160元

15选5 (2006240期)		
中奖号码:	3 6 10 11 13	
奖等	中奖注数	每注奖额
特等奖	0注	0元
一等奖	25注	4060元
二等奖	1758注	10元

排列5 (06240期)		
中奖号码:	2 2 8 0 8	
奖级	中奖注数	每注奖金
排列5	10注	100000元

排列3 (06240期)		
中奖号码:	2 2 8	
奖级	中奖注数	每注奖金
直选	10000注	1000元
组选3	7511注	320元

体彩7位数 (06138期)		
中奖号码:	3 6 0 3 6 2 8	
奖级	中奖注数	每注奖金
特等奖	0注	0元
一等奖	4注	47465元

福彩双色球 (2006104期)		
红色球号码:	3 7 22 27 28 31	
蓝色球号码:	11	
奖级	中奖注数	每注奖金
一等奖	1注	5000000元
二等奖	27注	874675元

信息 快递

倡导顾客为本让利于民 五星电器本周上演家电团购大战

上周,五星电器2006年新居电器节拉开帷幕,诱人的价格优势和优质的售后服务点燃了南京市民的购物热情。本周,五星电器整合了大量资金及促销资源,在原有低价基础上进一步加大促销力度,以山西路卖场为主战场,联合南京区域的江东路卖场等其他13家门店,继续开展家电团购项目,全线下调商品价格。山西路卖场成为团购主战场

本周,家电团购将以五星电器山西路卖场作为主战场,同时充分考虑到消费者购买整套家电的“繁琐”,家

电顾问将为消费者全程贴心服务,一站式推荐套餐。这样,除了性价比较高外,还有丰厚的优惠和礼品相赠,一步到位,省心省钱。

据了解,婚庆大潮的来临推动了9月的商业活动,房地产、珠宝、餐饮、家具、家居等多种行业的销售迅猛增长,尤其是更新换代比较快的家电业,让追求新潮的年轻人不惜重金投入,把自己的小家变得充满时尚的感觉。平板、高效空调、高档洗衣机、电脑控温、多温区冰箱等都是先进科技造就的优质产品,有的小家庭因为房间较多还购买了超过2台的彩电和空调,各种零零碎碎的小家电更是新家的必备用品,家电套餐可以说是迎来

了一个需求高峰。家电顾问将针对家电团购人群,为消费者量身定做高、中、低档家电套餐,在原有低价基础上再加大促销力度。

平板成团购首选
本周五星将凭借全国连锁的渠道优势搭建销售平台,与众多彩电厂家联手从普惠的价格、优质的服务等方面,进一步推动平板彩电的普及。“不少市民乔迁新居,一般选择平板电视,十一黄金周前后将是市民乔迁高峰期,所以五星此次提前预热市场。”五星影视部负责人表示。过去消费者习惯购买一台液晶彩电再搭配两台传统的CRT,而现在消费者一次购买多台平板的大有人在。

高校生为就业首选IT教育

北大青鸟南京协同中心作为北大青鸟在全国的十佳培训中心和教学质量奖中心,从2003年至今已经培养了近三千多名网络和软件工程师,所以在选择专业和学

的时候,考生的家长们不妨多考虑一下今后子女就业问题,为子女找一个体面、有发展前途的工作。毕业学员全部推荐到上海、南京长三角的知名IT企业从事软件开发方面

的工作。学员一入学就签订就业协议。有兴趣的可以参加本周六、日下午2:00电话咨询或拨打咨询电话:025-84731858、84455499。或登录网站:www.njxt.cn