

小小铺子造就大富翁

还将『生』几个千万富翁 环北市场西区

6年前，坐落於秀麗秦淮河畔的环北市场开门接客了。只是在开业之初，其“钱途”并不被看好——它“继承”的是新浪潮广场盖了半拉子的烂尾楼。然而，经历几年的发展，当时“驻扎”其中的商户业主们笑了，他们赚了个盆满钵满。据不完全统计，环北市场在这6年间造就了10多位千万富翁。前不久，环北西区服饰城重新装修，老商户、新商户们蜂拥而至，仅用了七天就将西区的全部商铺“瓜分”完毕。不知此次，环北市场又要“生产”多少个千万富翁！

烂尾楼成就环北市场

说起环北市场的“诞生”，还真是颇费了番周折。当年，建康路与白下路交会处的新浪潮广场，楼盖了一半，由于种种原因，合作方开发商一走了之，成了一座无人肯要的烂尾楼。环北市场的东家红楼集团却“相中”了这座楼的地理位置、商业氛围、交通运输条件、民众购买力及商业竞争环境，便于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，并计划将它打造成一个服装批发市场。

不过，那时市场的当务之急是聚集客商人气。于是，环北市场在软硬件方面下足了功夫。一方面，邀请工商、税务、质检、银行和公安派员进驻市场，方便市场商户办理各种行政、审批手续；另一方面，市场积极整合各种资源，通过多家新闻媒体和宣传渠道，扩大商户的行业和社会影响力。一时间，以批发为中心的环北市场，聚集了全国各地有实力和行业影响力的批发商及零售商进驻，主营鞋类、男女服装、童装、小百货、箱包、床上用品、窗帘布艺等，填补了南京服装批发市场的空白。

6年“生产”10多个千万富翁

环北市场建成以来，多次被评为省级、市级“重合同、守信用”单位，还获得“江苏省文明市场”荣誉称号。也许正因为此，环北也日渐吸引服装零售商和普通顾客的目光，成了人气聚集地。商户老板们自然成了首当其冲的“受惠者”。环北市场的刘总告诉记者，6年间，环北的小小铺子“生产”了10多个千万富翁。但更重要的是，他们为白下区解决了数千位下岗工人的就业问题。

环北东区三楼以童装经营为主，热情憨厚的王老板就是众多经营户中的一员。她现在的生意做得红红火火，而谁也看得出来她当年是一个下岗待业的“无业人员”。2000年初，王老板下岗在家。当时居委会照顾让她吃“低保”，可她觉得自己还

年轻，也想为年幼的孩子争取更好一些的生活环境。就在拿不定主意时，她从朋友那里得知南京杭州环北市场即将开业。作为老南京人，她知道环北市场的地理位置非常好，人气也很旺，以后这里的生意肯定很好做，便毅然决定去环北市场承租店铺，开始了创业之路。由于没有经营经验，刚开始，王老板所进的女士服装在销路上并不理想。经过一番市场考查，王老板决定转做童装——自己就是母亲，很能了解母亲在为孩子购置衣物的时候，最关心什么。所以，这一次的进货，在半个月后就销售一空。这些年来，凭借着热情的服务，公道价格，已形成了自己固定的客源。从一开始的零售业务，现在逐渐开始转向批发业务，业务量越来越大，收入也越来越多。据王老板介绍，在环北，普通店铺每年能有十几二十万的收益进账，生意旺的，年利润能达上百万。

西区商铺七天内被一抢而空

去年，环北西区服饰城重新装修，于前不久盛装开业。有了“环北”品牌的基础优势，有了稳定的客流，此次环北西区的招商异常顺利。刘总告诉记者，商户中有50%是老客户，另一半是闻风而动的新商户。短短七天之内，所有商铺就被一抢而空。那速度，用刘总的话说：“嗖嗖的！”在东区有4个商位的李先生，在西区服饰城又拿了4个店面，专营中高档服饰，他说：“我经营服装生意已经有十几个年头了，我还要在环北市场再打拼10年，因为我相信环北市场是一个有很强成长性的市场。”而已在东区拿下三四间铺子的刘先生，正犹豫要不要再去西区拓展一下“疆土”时，却被告知“没有了”。

据刘总统计，如今在环北市场中，最“猛”的客户“占领”了十几间商铺，这无疑给新老商户打了一剂强心针。至于环北西区还能“生产”出多少个千万富翁，刘总信心十足地说：“当然是越多越好！” 快报记者 史丽君



“倾城之约”领衔“红四月” 苏宁银河三周年盛宴明天揭幕

苏宁电器联袂普惠，满300送400

苏宁电器总部对苏宁银河此次三周年庆十分重视，充分利用集团独特优势：与苏宁电器、钟山高尔夫、索菲特银河大酒店互动促销：在苏宁电器购物满额，即可获赠银河百货化妆品、运动休闲抵用券，凭当日现金购物小票还可参与抽奖，可获得钟山高尔夫假日练习入场券、索菲特银河大酒店自助餐券，或索菲特银河大酒店双人豪华间一晚。

苏宁银河在开展满300送400大力度的促销活动之外，众多商户也联袂献礼：现金累计消费满666元，可领取价值600元的动感摄影体验卡、价值560元的SPA体验卡、美发卡、健身年卡限量版组合大礼包一份。化妆品、女装、休闲运动装及部分男装品牌因为持续的热销及消费者的“点将”，而成为其备货和推荐的重点。

新品首销、重点品牌、独家赠礼

苏宁银河透露，此次全面让利活动得到了所有品牌厂家的支持，新品首销占到20%。如杰尼亚男装特卖2折起售；水芝澳胶原蛋白营养水一个疗程，店庆期间买5送1活动；买880元资



生堂，送价值400元护肤八件套，300毫升红色蜜露敞开供应，价格全城最低。宝姿满200收100，ONLY、MODA、黛安芬、安莉芳满300减100，满300收100，卡尔丹顿满300收50品牌券，耐克360、阿迪三叶草9折后满200减40，满300收100。在特卖会中，夏利豪、丰统、飞力骠马、鲨鱼仅售1折，马天奴3-5折、暇步士3.5折起、苹果3-6折。

时尚秀场精彩纷呈，水乡一日游邀你参加

4月5日下午和晚上，苏宁银河将在馆外广场奉献两台精彩绝伦的时尚演出：苏宁银河春夏新品发布秀及金夫人2008新品婚纱发布秀。届时，珂曼、名邦、梵思诺、报喜鸟等知名品牌将向广大市民展示2008春夏新品的迷人风采。

4月19日，苏宁银河百货还特别组织VIP开展“相约水乡·直，共赏古镇风韵”踏青活动。只要是苏宁银河VIP会员，现在就可以报名，报名热线：025-83208888 转 882052。

清明小黄金周，全线商品空前惠卖

太平商场4-6日：全场放“价”三天，全市无与伦比

本周在各大商场纷纷推出各种促销措施之时，太平的“全城共享，空前惠卖”活动依然以全市无与伦比的实惠，显得分外突出和诱人。

上周六刚刚开幕的太平西服、衬衫节，折扣最低仅2折，同时购西服或衬衫满100元再送精美礼品一份，购西服满300元、购衬衫满100元还有礼金相送。热卖区独家买断价，名牌衬衫低至25元，名牌西服80元/件，258元/套。一周来活动取得了巨大成功，闻讯而来的市民无不满载而归，商场西服和衬衫的销售增幅在全市遥遥领先。4日-6日，是我国

第一个清明节假期，太平的西服、衬衫节不仅要再掀特大酬宾高潮，而且全场商品放“价”三天，价格再创市场新低。如为配合西服衬衫节举办的“好衣配好鞋太平男鞋节”，富贵鸟、老人头、宾度、木林森、好人缘、啄木鸟等众多品牌男鞋市场底价+独家礼金+精美礼品，百思图、万里独家特卖会百思图70元起、万里40元起。太平第三届香水节品牌香水15-60元热卖；九牧王西裤特惠品80元/条；童装蔓琳格春夏款2-5折，哥比兔5-65元；花花公子内衣58元/套，三枪男短袖T恤20元。



南京环北市场

环北情意浓 市场为大众

美丽蜕变， 换装炫登场

巨资重新装修，重金整装，
全新开业！全新感受！

1F 品牌专卖 2F 3F 男女服装 4F 外贸服饰



地址：白下路368号（4、7、30、40、55、60、82、90、95、128、南金线） 服务电话：84457550 84457559