



把我的幸运草种在你的梦田

义乌商品城 用责任串起一个与经营户的同心圆

把你的心 我的心串一串
串一株幸运草 串一个同心圆
把我的幸运草种在你的梦田
让地球随我们的同心圆
永远地不停转

——小虎队《爱》

记者走进南京义乌商品城常务副总经理汤传义办公室时,正碰上他在接待义乌商品城的优秀经营户。采访中,汤传义频繁地提起“我们的经营户”。对他而言,与经营户不仅仅是合作关系,更是并肩奋斗的“战友”。在义乌商品城尚显稚嫩的经营史里,他与经营户们辉煌共建筑,艰难齐战胜。而在对明天的憧憬中,汤传义认为,只有用责任与担当,与经营户们串起一个同心圆,才能在发展的路上走得更远、更长。



南京义乌商品城常务副总经理汤传义

对上世纪七八十年代的人来说,小虎队是青春、梦想、激情的记忆,《商业消费专刊》在虎年来临之际,与各商业掌舵者在小虎队一首首耳熟能详的歌声中,梳理时光脉络,回顾昨日激情,见证今日坚持,展望明日辉煌。

昨天 三年风雨兼程路

当年,义乌商品城投下巨资,在当时还是“偏僻乡下”的江宁,建立起40万平方米的批发市场,汤传义说,“很多人都为我们捏了一把汗,要知道,当时连到商品城的公交车都极少。”

所谓“要致富,先修路”。摆在南京义乌商品城面前的第一道难题,是如何开辟交通,引来人流。“首先,我们和另外几家开发商联合投资300万,开通了雨浙线;又独家投资100万,开通公交137路;并且独家投资了十几条公共交通向南京市区及江宁郊区,供前来购物的市民免费搭乘。”其后,义乌商品城建了一个长途客运站,单这一项就投入了一千多万,收获也是显著的,义乌商品城的商铺入驻率从最初的17%上升至目前90%以上。

今天 “亲商”理念助起跑

“对我们而言,管理就是服务,顾

客就是上帝,商户就是亲人。”为了这“上帝”和“亲人”,义乌商品城累计投入1.58亿。“就算是亏本,也要以最低的门槛吸引商户,回馈给他们最好的服务。”来到义乌商品城的商户,不仅能享受经营方面的培训,还能认识由商品城牵线的出货下家,享受低价或者免费运输,甚至连小孩上学的择校费,商品城都会贴上大部分。

“如果说前两年,义乌商品城还在蹒跚学步,那2009年,它已经开始起跑了”。而助跑的,正是众多信任义乌商品城的商户们。2009年,义乌商品城连开三个分市场:美食大排档、南京皮革城、义乌数码港。值得一提的是去年9月29日开业的南京皮革城,由来海宁各皮革厂商直接签约入驻,价格上还要远远低于海宁皮革城,在南京皮革城购置皮衣平均每件要比海宁少花300-500元。

明天 南京皮革城树品牌

我们下一步的目标是建立占领华东区域的批发大市场,辐射周围200公里的城市。”汤传义介绍,一方面要加大宣传的范围,2009年已经在马鞍山、芜湖等城市投放广告,未来2-3年内,商品城将继续扩大宣传范围;同时调整义乌商品城的商源结构,吸引更多的代理商和厂家直接进驻,把体量做大。“未来的几年内,义乌商品城机遇与挑战并存。地铁1号线南延线今年5月开通后,义乌商品城的交通将更加便利。”

据了解,南京皮革城开业后,把义乌商品城的消费人群整体拔高了档次,



南京义乌商品城
NANJING YIWU MERCHANDISE TOWN

南京义乌商品城 祝全市人民
南京皮革城

新年快乐

虎年2010
HAPPY NEW YEAR

地址: 南京市江宁区天元东路388号 服务热线: 025/52176662