



践行“两学一做”知识竞赛现场

2016年12月5日,国家工商总局、中国个体劳动者协会联合表彰全国先进个体工商户,盐城招商商场个体工商户——“大华线行”的潘秀华榜上有名。这份殊荣,折射出盐城招商商场蓬勃私营经济,倾力富民的自信。

盐城招商商场已开市25年,目前,汇集像潘秀华一样“扎根”的个体工商户有很多。一路走来,作为苏北地区最大的综合性室内小商品市场,为何能在商业丛林中长盛不衰?这其中有着怎样的奥秘?近日,现代快报记者对其进行了采访。

现代快报记者 姜振军 通讯员 王薇

## 商业丛林深处 探寻盐城招商商场长盛不衰的秘密



### 诚信 商业经营的永恒之道

走进盐城招商商场,现代快报记者看到,场内宽敞明亮、店铺整洁干净,各种商品琳琅满目,购物市民络绎不绝。“商场内有3000多个店面、16个行业、1000多个品牌商品。”盐城招商商场工作人员介绍,小到日常用品,大到家用电器,所有东西都能在招商商场买到。

“妈妈,这个万花筒太神奇了,能变出不同颜色和图形呢!”在4号楼三楼的志祥玩具店,很多年轻的父母正带着孩子购买玩具,看到各种各样的新奇玩具,孩子们高兴得欢呼雀跃。

店老板王干耐心得给顾客讲解各种玩具的玩法,并根据孩子的年龄推荐合适的玩具。

“玩具都是给小朋友玩的,质量和安全一定要有保证。”王干告诉记者,2002年,她大学毕业后看到了儿童玩具市场的商机,便到招商商场盘了一间门市做起了玩具批发。15年来,王干坚持质量第一、诚信经营,玩具品种已经从当初的十几个发展到了两千多个。

“我们的玩具都是从正规渠道进货的。”王干说,在她的诚信经营下,目前已成功代理多个知名玩具品牌,除了盐城本地,还吸引了南通、淮安、泰州、连云港等地顾客前来批发购买,生意十分红火。

诚信是人的立足之本,是店铺生存发展的基础。记者了解到,近年来,盐城招商商场制定出

了《盐城招商商场信用分类管理实施办法》,定期开展诚信评比,对全场经营户划分诚信等级,树立了诚信品牌,赢得了广大消费者的青睐。

“今年,将进一步推进市场秩序管理常态化、标准化、精细化,继续推动核心价值观的宣传和普及教育,倡导诚信、提升形象。”盐城招商商场管委会有关负责人表示,从3月份开始,升级市场信用分类管理系统,使市场的信用分类管理工作更具科学性、操作性和有效性。继续开展“文明诚信户”、“党员示范岗”等系列精神文明创建活动,着力提升经营者素质和市场文明程度,传递正能量,弘扬诚信经营好风气。

### 创新 壮大做优实体经济

在盐城招商商场“大华线行”门市,记者遇到了创建“长恒”自主品牌商标、成立华阳制线厂的潘秀华。在前不久召开的全国先进个体工商户表彰大会上,她光荣当选“全国先进个体工商户”受李克强总理接见。盐城仅两人获此殊荣。“现在更有信心和动力了。”谈及感想,潘秀华笑着说:“总理让我们好好干,与民营企业比翼齐飞呢!”

今年56岁的潘秀华曾经是一家村办企业的总账会计,1992年下岗后,到盐城招商商场经营小百货。2003年,在盐城招商商场管委会的支持下,潘秀华创办了华阳制线厂,自产自销。2005年,她注册了“长恒”缝纫线自主品牌商标。2015年,“长恒”荣获“盐城市知名商标”。

“做生意,就是要让陌生人满意,时刻为客户着想。”潘秀华说,因为是自己生产,所使用原材料都是最好的,哄骗客户只能是一次,而赢得别人的信任就是一辈子。她时常跟店里的服务员交代,如果有到店里退换货的,一定要比接待订货的人更加热情。

为了帮客户节省开支,从线轴到纸盒外包装,潘秀华都一一回收,进货只要7分钱的线轴她以1毛的价格贴钱回收。“自从和潘大姐合作后,线轴和纸箱一

个浪费不了,一年要省下好几万呢!”扬州一服装厂厂长深有感触。

潘秀华始终本着客户为上、诚信经营的理念,与合作企业合同履约率100%,同18个原材料供应商,36个销售代理商建立了友好合作关系,连续三年获得盐城招商商场“十大品牌经营户”,第四年升级为“金牌经营户”。

“前店+后厂,推动了我们的个体工商户的快速发展。”潘秀华说,目前她的线厂每天能生产2万多只缝纫线,并根据客户的需求定制颜色,24小时内就可以发货。十多年来,其所生产的线从当初的仅仅两个型号到如今的20多种规格型号,3000多种颜色,产品销往全国各地。

在盐城招商商场,像这样“前店后厂”模式的经营户还有很多。今年,该场将紧扣“两聚一高”和“产业强市、生态立市、富民兴市”目标,鼓励引导广大经营户创新转型,提升市场竞争力。同时,在调研的基础上,实行专人对接、定向问需、分类施策、动态跟进,加快推进“个转企”、“小升规”、“店加厂”、“店加网”,鼓励经营户发展规模、做大做强,努力开创盐城招商商场辖区繁荣文明新局面,为建设“强富美高”新盐城作出新的贡献。

### 服务 甘当经营者的“店小二”

“开店多长时间了?有网店吗?在经营过程中遇到了哪些困难?……”在盐城招商商场,工作人员拿着表格一家一户得调研登记,全面掌握每个经营户的实际需求并对症下药。

在2号楼二楼百货区的一家店里,店主李老板正在忙着上新货,看到工作人员的到来,连忙笑着迎了上去:“多亏了你们去年组织的网络销售培训班,我的网站现在一个月能赚好几千呢!”

李老板说,作为才开店一年多的新手,他的成长离不开招商商场的“保姆式”的悉心照顾,“店里执照、税务登记等证件都是管理办公室的人帮忙办理的,签了几个名字就行了,省了

不少事。”

“紧扣市场繁荣发展这个中心,始终把深化服务融入到市场管理中,不断创新服务方式,提升服务层次。”盐城招商商场有关负责人告诉记者,为全面了解经营户的各项需求,春节前就已着手起草方案,将分块对市场内开展深度调研,想方设法为经营业主提升发展创造条件,有的放矢地推动有转型发展现实需求的部分经营业主走出去学经验、长见识、拓思路。

该负责人表示,计划用三个月时间摸清所有经营户“底细”,4月底完成调研,5月份拿出调研报告,下半年分批到户,人人挂钩,务必使调研有成果转化,推动个体工商户提升发

展。

与此同时,强化服务,当好广大经营户的“店小二”。盐城招商商场认真落实“先照后证”、“三证合一”、“一照一码”等改革制度,2016年新发个体工商户171户,办理变更、换照等各项业务449件,其中办理“先照后证”26户,发出“两证整合”营业执照56份;全力服务“双创”,邀请网监分局和电子商务专家“量身定制”开设电商培训课程,新发展电子商务10户,目前招商商场1800多户经营业主中已有300多家涉足电子商务。2016年以来举办两次银企对接推介会,与南京银行盐城分行等5家银行开展融资合作,共为创业者和经营户融资1.6亿元。



顾客在大华线行挑选物品



工作人员走访调研