

在培育期学习 在扶持中强大

华南城商户：坚定看好市场的未来

在华南城一期家居建材区进行采访时，就有商家告诉笔者，首批开业，服装区有不少门店卖的不错。此次走访华南城服装区，商户们对市场的未来充满了期待，不少商家表示，在华南城的市场培育期间，他们也有很多需要学习的，他们会在与市场的相互扶持中，走向美好的未来。

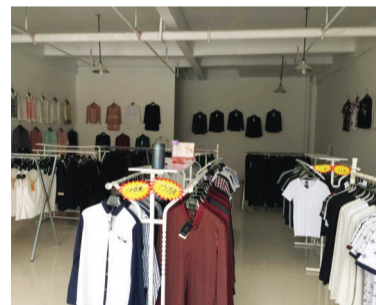
■ 张华玮/文



法国缤纷： 优质配套将会带来 更多人气

法国缤纷华南城店的老板凌斌在投资华南城之前，做过详细的研究，“一方面，合肥、安徽需要一个标杆性的专业市场，另一方面，华南城的选址和交通配套，看得出政府对其的重视。”

“逛服装区和逛其他区很不一样，买服装通常是很随性的，看到喜欢的才会下手，这之前，可能会逛逛这家，逛逛那家。对于消费者而言，一个市场里的品牌是否足够吸引人就变得尤为重要，而另一点，则是这个市场的配套休闲市场，能否为消费者提供满意的休闲服务。”凌斌分析道，“我看到华南城规划了美食小吃街，还有一个娱乐园，这对于人气的吸引是非常重要的，可见华南城非常用心，所以我对这个市场充满期待。”



花雨伞： 即将全面进驻华南城

黄圣兵老板在华南城也开了一家服装店，店面还不小，不过，他目前做的服装品牌并不统一，“未来，我们会专门做花雨伞的代理，店面内部也会重新装修，现在和华南城一样，处于培育期。”黄圣兵笑着跟笔者说。

选择华南城，是因为黄圣兵看好这个区域的未来规划，“高速、地铁、专车，以后华南城会非常方便，而大市场外迁又是大势所趋，我与其到时候被逼着离开，不如现在就进驻新兴的市场，享受成长优惠。”黄圣兵说，“华南城这个市场与合肥以前的市场是很不一样的，他是一个超大的一站式购物市场，而且在市场培育期，给了我们这些商户很多扶持和奖励，并帮助我们主动联系了很多非常实用的培训，我相信，选择这个市场不会错。”

贵人鸟：与新兴市场一起集聚人气

贵人鸟华南城店的老板葛宜奎，并不是第一批入驻华南城的业主之一，今年1月份，他的店才开门迎客。他在华南城的店面有100多平方米，主要经营贵人鸟的鞋子和运动装。

“华南城的建设速度十分惊人，建的太快了，马上二期就要开了吧”葛宜奎说，“市场建的快当然是好事，如果配套跟不上，商家会很头疼。事实上，在道路和物流这方面，华南城的动作也是十分迅速的，现在他们的物流仓储已经运营了。”

葛宜奎是贵人鸟品牌的市级代理，也就是说，消费者们在合肥市场所看到的贵人鸟品牌服装和鞋子，基本都是来自葛宜奎的供货。“选择华南城，就是看好他的前景，市场在

初期对商户的让利很多，免租政策相信会吸引更多的实力商户入驻，更多商户代表着更多人气，等市场正式成熟，一定会非常繁荣。”

葛宜奎分析道，“合肥目前比较知名的大型市场，都是相对落后、体量较小的市场，并且很多市场专业性过强，比如有建材市场、服装市场、小商品商场等，华南城则进行了一次大规模合并，把所有的市场整合到一起，再配以游乐场、住宅、酒店、餐饮等，打造的是一站式购物休闲乐园。”

对于华南城正处在的人气集聚期，葛宜奎表示十分理解，“一个新兴市场的人气积累，需要好几年的时间，我们当然希望华南城能缩短这个时间，我们也坚信将和华南城一起享受到市场繁荣的喜悦和丰厚利润。”



美丽一身：希望将门面由租变买

在合肥华南城的服装区里，美丽一身店面的门头非常醒目，该店面的装修风格非常时尚，内部装潢淡雅清新，黑白主色调让人看着十分舒服。据美丽一身华南城店的老板田海介绍，其开的是一家加盟店，“我们的装修和服装摆放，基本都是全国统一的，价格也是，我们只做女装。”

“当时选择在华南城开店，还是对它的

快速崛起非常有信心的。我们目前是租的店面，但一签就是5年，等生意渐渐好起来，我们希望能把店面买下来。”田海说。

虽然目前做的是加盟店，但田海对网购也非常感兴趣，“服装做网购是非常适合的，华南城为各家商户安排了免费的电商培训，我去听过几次，还是很有内容的，我要好好学习一番，也希望借此拓宽自己的销路。”

意尔康：华南城是我的基地

意尔康这个品牌，消费者们一定都不陌生，合肥很多卖场都有它的存在，从衣服到鞋子，应有尽有。在合肥华南城，意尔康的门店内虽然摆放简单，但看的出面积很大。“上下500平方米的样子，未来，我和家里人还会把旁边几间门店全部拿下，到时候会对意尔康的产品做更好的布局和展示。”意尔康华南城店老板，同时也是意尔康肥西总代理的李学基表示，“我以后仓库也会放在华南城，除了这家店，肥西其他店的货也会从这边拿。”

对于华南城的未来，李学基是非常地看好。“合肥现在的发展速度很快，相较于东部发达地区，这里的各项成本较低，更适合作为华东片区的大型商贸市场集散地。而就合肥目前来看，专业市场一般在城市中心位置，交通极其不便，甚至存在交通隐患，外迁是不二选择。另外，就我对合肥专业市场的考察来看，目前，合肥现有市场还是比较乱的，管理松散，对企业的帮助也很少。华南城在深圳的成功，有很多原因，其与企业互利共赢，也是重要的原因之一。”

李学基认为，在合肥发展综合性商贸市场，符合产业政策，而华南城又是有实力和能力的企业，能帮助合肥快速崛起。另外，李学基透露，因为华南城在市场培育期给了商家很多的优惠政策，让商家的运营成本降低很多。“我们得到实惠，其实就是消费者得到实惠，我们就会更多地让利消费者，意尔康在华南城的价格，要比在市内的商超里低上30%左右。”

李学基还透露自己对电商这块很感兴趣，“服装是非常适合做网购的行业，我也有意向把这块做起来。不过，我对这块不太懂，华南城专门安排了电商普及培训课，以后我会多多参加。”