

# 首批入驻商户眼中的合肥华南城之五金机电大佬聊“城”

## 率先入驻即抢占先机 偌大市场必成大气候



从去年12月底至今,合肥华南城首批商户入驻已有近半年时间。半年来,这些商户充分感受到了合肥华南城在交通、管理等方面的巨大优势。此次回访中,五金机电大市场的商户们纷纷表示,假以时日,合肥华南城这么大的市场不可能“起不来”。与此同时,也有商户表示,率先入驻开业也就是意味着抢得了先机。

丁林/文



### 合肥安东电缆有限公司总经理孙明勇： 老客户跟来新客户群正形成

香港回归那年,孙明勇在省城六安路与安庆路交口往东一点儿,开起了电线电缆零售店。至如今,接近20年的买卖,他的生意越做越大,也在不断寻求更加标准完善的生意市场。

“现在做生意,一定要依托一个专业性的市场。”孙明勇在安庆路的门面店经营了一段时间后,本世纪初,又把生意搬到了南二环的一家五金建材市场。“当时觉得还行,但是现在看来那个市场不是很规范,无论在管理上还是交通方面。”孙明勇在南二环的五金建材市场待了六七年,直到去年的12月24日。

一次偶然的的机会,孙明勇接触到了合肥华南城。而华南城上市公司的地位以及丰富的管理经验,深深吸引到了这位拥有接近20年商龄的生意人。

“电缆、电线等五金用品是我们的主要产品。”孙明勇说,自己位于合肥华南城的新店,是去年12月24日正式营业的,目前销售的产品中,一部分是代理的品牌,剩下的就是自己生产车间制造的“安东电缆”。

然而,5个月过去了,孙明勇说,目前的营业状态完全达到了自己的预期。“任何一个市场从头开始,都需要时间,这就是所谓的市场培育期。”在他看来,随着下半年周边一些商业项目的即将开业,彼时的人气将会更加旺盛,这对整个市场的繁荣都有很大的带动力。

“既然选择了合肥华南城,我们就是其中一员,大家都来开门营业,市场的成长周期就会更短。”孙明勇称,目前,周边桃花工业园以及紫蓬工业园等园区的一些工业企业,都慕名而来选购电线电缆等物品,“不仅老客户开车来下单,一批新客户也正在培养形成。”

### 合肥鹏顺商贸有限公司总经理郭振朋： 先入驻意味着抢占了先机

和孙明勇一样,郭振朋也是做五金类产品的生意,只不过以胶带、缠绕膜等包装材料和工地施工的诸如网格布等辅料为主。他们还有一个共同点就是,之前都在南二环某五金专业市场做过。虽说是第一批入驻合肥华南城五金机电市场的,但郭振朋要比孙明勇迟两天。

郭振朋在来到华南城开业时,位于南二环五金机电商贸城的老店并没有关门,“一老一新共同维护着鹏顺商贸”。只不过,他坦言,新店和老店相比较起来,生意要稍微差一点。“这是可以理解的,毕竟市场刚经营没多久,需要时间。”虽说成绩单并不那么耀眼,但郭振朋透露,已经不断有新客户上门,

且已经开始供货。

“当初为什么会选择华南城?”对于这一疑问,郭振朋的解释有两个方面,其一,合肥华南城所在的交通很便利,繁华大道“穿城”,方兴大道、G206等,是合肥华南城崛起的基本交通保障。与此同时,他认为,定位为合肥西南边,今后市场形成,不仅可以覆盖合肥市区域,周边的肥西、庐江、桐城、六安等地进出货,未来都将依赖华南城。

更重要的一点,在郭振朋看来,优先入驻,即意味着抢占了先机。“过几年,市场完全成熟起来,对于后来者而言是有压力的,而对于首批入驻者来说,已经开发了固定客户,且老客户还可以带动新客户。”

### 鑫途建材五金商行章俊： 环境比合肥其他市场都要好

刚过而立之年不久的章俊,一直都想有份自己的事业。这次,他将事业线与合肥华南城紧密联系在一起。作为首批入驻合肥华南城的业主之一,此次入驻对章俊而言,意义深远。不仅是新店开业,同时也是自己创业的开始。

早前,章俊在合肥一家中央空调安装公司工作,主要负责设备采购,久而久之,凭着对设备行业的了解,他结识了很多五金建材方面的朋友,自然也学习到了很多专业知识。

合肥华南城的出现,再次勾起了章俊一直想做生意的老板梦。在前期现场了解合肥华南城后,章俊购置了一套接近80平方米的铺子。不过,他目前用来做生意的“主战场”,并非自己的铺子,而是租来的。“楼下的铺子面积要大一点,店开起来也有气势。”章俊称。

以建筑施工上的安全网和防水涂料为主要经营品种,章俊说前期的营业额不算太高,不足万元。但是,从信心方面看,章俊还是很有“战斗力”的。“合肥华南城给我的感觉整体的环境很好,是目前合肥市场上最优质的。”章俊说,尽管目前整个市场并没有完全开业,但相信,在一些大品牌的带动下,随着一些其他品类门店的相继开业,我估计一年半左右,市场就会明显有起色。

“说实话,我住在站前路火车站附近,每天来回路上都要一两个小时。”但是,章俊说,既然选择了就要付出,市场的建设需要每一个成员的参与,何况合肥华南城拥有合肥其他市场无法比拟的优势。



### 合肥豫源起重机械有限公司总经理高振合： 合肥华南城不可能“起不来”

高振合在合肥做起重机销售生意已有13年时间。据其回忆,最初是在望江西路租了一个门面。由于平时主要是和工厂对接,再加上市区门面租金偏高,去年底,高振合将店全部搬到了合肥华南城五金机电市场。

现在的门面,是高振合自己买的。利用挑高优势,一层主要堆放了各种起重机,而在里头顺着一个小木梯,则到了小隔层,这也是高振合平时的办公室。

“做我们这行的主要是对接工厂,而且都是老客户。”由于所售商品具有一定专业性,高振合说,现在行业的整体形势不尽景气,制造业的利润在下降,因此工厂的起重机需求也在下滑。

不过,高振合透露,自己从市区搬至合肥华南城的市场,也有自己的一番考虑。“我有一部分老客户是在桃花工业园附近,因此,搬过来后,也可以节省他们的时间,更方便老客户来选购。”

另一方面的原因,高振合说,做起重机这行生意,除了老客户外,就是家庭用不上,并非快消品。“一般都是下订单,没什么零售,这也是我不那么看重市区门面的一个原因。”高振合分析。

搬至合肥西南边,高振合的第三个考虑是,今后可以照顾到六安、舒城等周边市场。“市区的专业五金建材城内,市场已经被牢牢占据。”他说,随着华南城市场的逐步繁荣,人气逐步兴旺,周边六安等地的一些工厂等,有需求的话,更愿意来华南城,“这里的交通条件要比老市区好得多,住在周边县区的客户,今后都是早上出门来华南城买起重机,中午都可以赶回家吃午饭,何必要去老市区经历疯狂的堵车呢?”

“只要给时间,合肥华南城这么大的市场,不可能形不成气候。”高振合意犹未尽。