

绽放南部新区



在这里不愁销售

李井绪 药材销售商

年约花甲的李井绪,此前也曾在老市场经营药材生意多年,而代理韩国高丽参,则是搬迁到新市场以后才开始的,如今也已经做了三年。他说,新市场管理规范、设施齐全、环境好、人气旺,而且经常有旅游团来康美中药城观光,所以他也不再做以前零散的药材销售批发,而是代理起专业品牌来,专门做精品药材。

而在康美中药城,像李井绪这样代理进口药材品牌的还有很多,他们都是奔着康美中药城这个全球最大的中药市场来的,觉得任何国际品牌,无论名贵与否,在这里都不愁销售。

经营的药材种类非常齐全

赵良军,客户

来自涡阳的赵良军,一个星期来一次康美中药城,每次进货都在10万元以上。

他在涡阳经营一家中草药药店,品种有数百种。“我进货的渠道,都是在中药城里固定的供应商。”

对于搬迁之后的改变,赵良军是赞不绝口。“新市场经营的种类非常齐全,而且质量大有保障,价格也相对便宜。常年有市场交易的品种就有二千多种,而且这里的珍稀名贵药材也非常多,可以说,只有你想不到的,没有你找不到的。”

经营秩序严格规范

张金英,市场管理部二楼主管

管理中药材交易市场已经22年了,张金英和千万个全国各地的客商打过交道。过去,她听到最多的是客商抱怨,比如交易空间太小,配套设施跟不上,服务松散。但现在,她从客商口中,得到最多的一句话就是“这里环境真是好啊!这里服务真到位啊!”

而张金英为这句话,和她的团队们付出了很多的艰辛。

“我们二楼管理人员有42人,每个人每天负责80到90个摊位。”张金英介绍道。

每一天的早市,他们的工作量是相当巨大。一是规范经营秩序,不允许占道和超摊位经营;二是检查各摊位的标价签和包装袋是否使用公司统一标准;三是每天摊位的基本维护;四是解决各个药材经销商的各种问题和困难。

“除此以外,我们经常在下不开市的时候,进行员工的学习和培训。以此提高我们的水平和服务质量。”

难以见到假冒药材

刘洋清 质量管理员

80后小伙刘洋清是康美中药城的一名质量管理员,他的工作就是从这里每天上市的2700多种药材中抽样检测。若发现有违禁伪劣、掺假使假中药材,都将采取下架、罚没的举措。坚决对交易大厅内销售不合格药材的摊位实施“一票否决制”。

这样的随机抽样检测每天进行一次,也包括一楼的精品药材,他们会将样品送至亳州市药检所,而市药监局也会对此加以检测,刘洋清说,康美中药城将建设一个自己的仪器完备、人员齐全的专业检测室,目前这项工程就在进行中。

值得一提的是,康美中药城根据新市场布局,划分责任区域,加强抽检力度,责任到人,配合亳州市药监局对交易大厅药材的抽检工作,2014全年共清除违规经营摊位10余家,责令摊主退出康美中药城。

人物专访

小细节却是药商最大的便利

王桂玲,亳州市药商理事会会长

从事中药材经营35年的王桂玲,在亳州的药商中,是小有名气的。从药街到药行,从火车站的老市场,到现在的康美中药城,一路走来,她见证亳州中药材交易中心的风雨变迁。

“以前的老市场环境不太好,大的

客商都不愿意来,所以我们都是卖零货为主,挣点小钱。现在在这里经营,吸引了很多外地的大客商,我专卖的山慈菇,每天都是几万斤地批发。”说起现在的收入,王桂玲神采飞扬。

在王桂玲看来,冬有暖气,夏有冷

气,有专门的茶水间,还免费提供上下货的小推车,这些看似很小的细节,但对于经营的药商来说,却是很大的便利。

在母亲的带动下,王桂玲的小儿子也在康美中药城租赁了另一个摊位。“生意比我的还红火!”

对于未来规划倍有信心

闫辉,药材销售商

经营柴胡已经15年的闫辉,认为在康美中药城,最大的改变是服务和管理。

“为给中外客商开展药材交易提供优质服务,听说中药城今后周边会设立多家金融机构,以及饭店、停车场、娱

乐场等各项生活设施。”对于康美中药城的未来规划,闫辉满心期待和倍有信心。

他表示,现在的新市场和老市场相比,摊位费一样,客户却比以前翻倍,而

且市场前景那么好,当然坚定不移地选择康美中药城:“希望市场内更加完善现代物流专业配送中心,为顾客提供仓储、运输、包装、流通、加工配送等服务。”

着手打造4A级商业旅游景区

王德军,聚芳园花茶总经理

在康美中药城的一楼,王德军经营一家专门从事花茶加工和销售的门面。而在10年之前,他还是一名村干部。

对于现在的经营情况,王德军称比以前的交易量提高了30%。这里面,相当一部分是来自游客。

“现在,每天我们都要接待很多游

客。听说未来,康美准备将中药城打造成4A级商业旅游景区。在我们一楼大厅,将建设游客服务中心,与样品行和精品铺紧连。内部设有医疗服务系统、母婴休息室、影视播放系统、电脑触摸屏、手机加油站等。游客可以在服务中心里享受饮料、茶水、旅游纪念品等商业服

务,还可以获取亳州相关景点信息资料、免费宣传资料、免费旅游咨询等服务。

此外,景区届时还会推出特色旅游,设置与中药加工、中药历史有关的体验活动,增加游客对中医文化的了解。这对于我们经销商来说,是一件大好事,直接会带动我们的销量大增。”