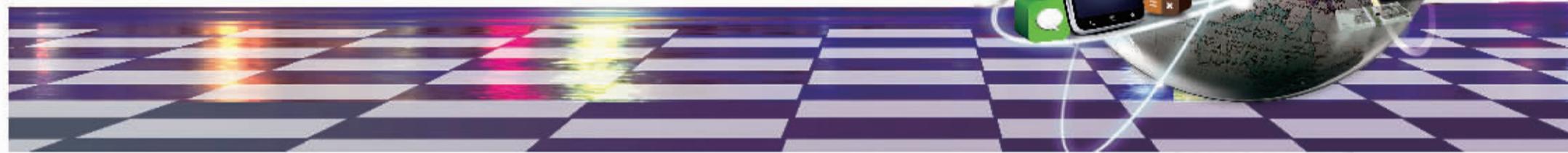


20万m²中原第一站式小商品交易中心 INTERNATIONAL COMMODITIES

南阳站前片区改造系列报道(四)

规划先行 运营为王 成就义乌国际智慧城市

专访黄河时代城商业运营公司总经理 袁志勇先生



如果没有黄河时代城项目，也许黄河集团还是像以前一样默默无闻！从百度搜索中，输入“黄河集团”，才发现他们已经默默耕耘南阳20年，拥有国家房地产开发壹级资质、国家房屋建筑工程施工总承包壹级资质，并成功开发了“龙祥小区”、“金桥小区”、“义秀花园”、“龙鼎国际”、“x3州财富天地”、“泰和国际”等项目，累计开发建设面积上千万平方米。

随着站前片区改造不断深入，黄河时代城为更多人所熟知，大家也都期待着火车站旧貌换新颜。自2011年初开始，短短的几个月，黄河时代城不断地成为焦点，成为街头巷尾的话题。“五一”营销中心开放，意向到访客户达2980组！直至月底，来自新西、工资、光彩、新华、华懋等多个市场的意向约商户，近300家！7月27日，义乌品牌正式签约该项目，同时中共市项目发展委员会、郑州市工商联小商品行业协会，也将授予该项目相关荣誉。为回馈广大群众，活动当天，国际巨星张柏芝、张宇将登台演出，必将盛况空前！

一个项目，短时间内，获得市场的广泛认可，并吸引了来自义乌等小商品行业龙头的关注，奇迹也不过如此！今天，我们有幸请到了黄河时代城商业运营公司总经理袁志勇先生，细聊计划项目的成长，化解我们的好奇。

从郑州银基到南阳黄河时代城，传奇再续！



袁志勇：中国优秀职业经理人，商业地产职业操盘手。初次见到袁总，给人一种精力充沛、年轻干练的印象；通过深入交谈，他的睿智、才华、气场、半生业的灿烂，在专业问题面前就会一览无余地表现出来。从郑州银基开始，脚步遍及河南多个城市，也留下了多个成功的项目，从事商业地产18年，成功操盘10余个，面积达上百万平方米。在个人成就之外，更为多个城市留下了引以为荣的商业典范。2009年来到南阳，从破解裕华商城经营困境入手，经过一年的规划、定位、调整、招商，并成功引进蒂芙尼珠宝公司，最终走出了黄河时代城商业地产之路；从产品设计到产品定价成功操盘宇同乐娱乐城，创当年南阳楼市开盘每平方米的最高售价；从创造西雅兰花园当日开盘当月清盘的销售奇迹，到南阳银基购物中心从市预定位到启动招商在短短两个多月内实现10万m²千余间商铺招租率95%以上的招商奇迹，在南北商业领域创造了一个又一个的传奇，所有这些都为业内人士所津津乐道。在随后的2013年，加盟黄河集团，黄河时代城项目也由此开始，走进公众视野。

袁志勇：其实，在商业地产这个领域，我还是个学生，还在不断学习。从1996年郑州银基商贸城开始，我真正地走进这个行业，也深深地爱上了这个行业，几乎经历了所有岗位，基层普通员工、营销策划、招商管理、商场运营、市场开发等，在经历了多年的积累后，巧遇黄河时代城这个划时代的项目。作为城市未来的窗口，我们有信心为南阳奉献一张美丽的城市商业名片。

两个月，如何签约意向商户近3000批？

记者：袁总，今天我可是带着问题来的。首先，我想请教您，黄河时代城是如何在不到两个月的时间里，意向签约商户近3000批？

袁志勇：在别人看来，两个月时间签约商户近3000批，是个奇迹，甚至都不敢相信！其实，这是仰望成真的事情！在项目正式启动之前，我们已经筹备了一年，没人知道我们这一年的辛劳和付出。对于您这个问题，我给您四个理由！

●旧城改造+商贸升级 双动力造就

在城市发展过程中，总是伴随着拆迁和旧城改造。这是发生在每个城市的事故！根据南阳市城市发展总体规划(2006—2020)，作为近期重点建设的中心组团，在推进东进南延的同时，核心任务就是车站片区的改造，进一步优化城市功能布局，提升站前片区商业业的集聚化、规模化效应。

火车站商圈，是南阳传统的小商品集散中心，80%的小商品相关市场汇集在此。而现有市场，多为第二、三代专业市场，与赖以生存的第五代市场差距较大，管理无序、经营混乱、配套设施、环境恶劣等情况普遍存在，无法满足现代消费及经营的需求。

义乌国际智慧城，是黄河时代城的开篇之作，正好处于站前片区，紧邻火车站，是该商圈的核心。20万平方米的规模，整合区域内外市场资源及消费需求，一站式满足，打造超五代的小商品交易中心。



●28大业态 12大经营主题 一站式消费

为了摸清楚南阳本地的小商品市场需求及发展趋势，我们走访了市区所有的市场和商户，20多人的招商队伍，一对一排查，从商家的进货渠道、产品结构、经营需求等方面总结、分析。在深入了解市区市场的同时，我们还走出去，对下级县市的市场进行摸底，特别是石佛寺、贾宋、穰东、云阳，为我们提供了更丰富的第一手资料。

正是基于此，我们确定了小商品定位的方向，并与专业的商业地产公司合作，在整合区域内资源的基础上，升级、规划了电器、电脑、手机数码、电商电料、鞋类、古玩玉器等主题，结合小商品中的核心业态，规划了恒正小百货、箱包皮具、针织内衣、儿童消费等主流业态；把原本地消费特色及未来发展方向，大手笔规划出万余平方米的饰品专区和大型的酒店开品、商务等一站式采购区。

这个规划一经敲定，就获得了商户的广泛认同，这也是我们两个月能签约近3000家商户的核心原因之一。



●超五代规划 满足市场经营未来 20 年的需求

代表市场发展主流的第五代专业市场，多以交通网络为依托，以物流为基础，以展示、博览为先导，以设计、研发为后盾，以信息化为手段，集合批零采购、集中供应、厂家直销、接单加工、电子商务、批发交易等多种经营方式于一体的综合型服务平台。

在此基础上，我们项目大胆地采用现代购物中心的设计理念，更专注于购物体验，打造一个更加愉悦的交易中心。每层设置了11个大中庭，虽然牺牲了很多的商业面积，但是形成了更完善的人流动线，每一层的客源，多点集中，平均分布，真正做到经营无死角。

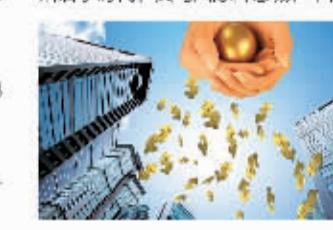
100多部电梯扶梯，纵向的客流非常方便。另外，我们特别配备了11部3吨的货梯，充分满足了未来的大宗交易需求，物流更加快捷。

项目规划建有完善的商业配套系统，包括物流配送中心、金融服务中心、货物仓储中心和餐饮娱乐中心，以及超大规模智能化停车场，将大幅提升商户的经营水准及市场的整体竞争力，重新诠释南阳商贸服务业。

●线上线下 三店合一 1分钟买卖全球

首先来看一组数据：商务部发布的《中国电子商务报告(2013)》显示：2013年，中国电子商务交易额突破10万亿元，同比增长26.8%，其中网络零售额超过1.85万亿元，同比增长41.2%。电商的发展，不只在数据上。想想我们自己，每周要逛多少次天猫、京东？

电商，是未来商业的发展趋势。任何一个现代市场，如果天下了电商，必定落后于时代！义乌国际智慧城，不仅有无线WIFI的全网覆盖，更规划了专门的电商专区，使得实体店、网上店、线上店，切实地组合在一起。大电商，需要大物流支持，为满足市场的发展需求，我们规划了专门的货物仓储中心、物流配送中心、金融服务中心等多重配套。在这里经营的每一个商户，不只是南阳的生意，还要走得更远！



运营为王的时代，怎么出奇制胜？

记者：人时代、人手策、人规划、人商机。听了袁总的介绍，我用如上12个字来总结，义乌国际智慧城市，可谓是占尽了天时、地利、人和！不过，现代商业竞争这么厉害，没有有效的运营管理，是很难做到的。既然项目先天“苏醒”好，怎么保证后期经营永续旺销呢？



袁志勇：在当前三线城市有住宅向商业地产的整体演变趋势之下，要把跟时代的商贸主题，及时转变思维，做到八字运营要诀：规划先行，运营为主。

●义乌品牌 输出的是资源和管理/

义乌，这个名字大家都不陌生。一听到义乌，就会想到小商品，不愧是小商品的海洋。现在的义乌，早已成为走遍世界的小商品代名词，成为家喻户晓的品牌。但是，义乌远远不只是个品牌。义乌品牌的背后，是走遍世界的义乌商品、卖遍全球的义乌商家、久经考验的义乌管理。

通过和浙江义乌的签约，借助义乌商城和义乌商会这个平台，我们本地的商户可以走出去考察、学习，引进最流行、最优惠价格优势的源头货，可以同步市场的前沿的需求及经营模式。紧跟潮流不落伍。另外，我们还将大力引进义乌的商户，到南阳来开店，把义乌商品品牌带到南阳来，把义乌的管理经验、经营模式融入南阳市场。

经营管理方面，前期整体引进义乌管理团队，构建本项目的合理架构，以义乌的理念启动本市场。在义乌介入管理的同时，派驻团队到义乌现场学习，通过双向交流，使义乌管理经验本地市场无缝结合，形成以“义乌模式”为特征的南阳模式。

●打通上游渠道 源头价引进源头货/

小商品种类繁多，虽在义乌交汇，但生产加工分布在全国各地，比如：河北白沟的箱包、福建石狮的童装、浙江永康的五金、广东中山的灯饰、广州横琴的皮具、潮汕的玩具、浙江宁波的文体用品等。

我们在引进义乌资源的同时，还将深度拓展广东、福建、浙江等小商品原产地的资源，通过义乌专线搭桥，直连对接，锁定市场，定期组织商户考察、采购，省去了货物运输带来的物流成本及采购价差，把最新的产品，以最低廉的价格，引入南阳，并以此为中转，辐射豫鄂陕区域。另外，通过本项目的网上商城平台，建立起与原产地市场的网络平台，更便捷、快速地沟通市场前沿和消费需求。

●强势推广 整合下游市场数百亿消费/

有人说，酒香不怕巷子深。要我说，皇帝的女儿也愁嫁。新市场的成长、运营的稳定，需要充分、持续地推广，扩大市场影响力，深挖市场商机，并配合各种公关活动为市场造势。

在义乌国际智慧城市深入千家万户的时候，将汇聚数百亿的小商品消费。以南阳千万人口为基础，加上平顶山、驻马店、十堰等地市，近3000万人，约800亿的市场规模，都将汇集到这里。为方便商户采购，将打造直达其间的快消直通车，让采购者到达市场畅通无阻，让商户货物及时发往下游市场。

每年定期举办多场小商品交易会，通过这个平台，将上游市场与下游市场的采购串联起来，形成商品向下一级市场流通的良好渠道，紧紧抓住目标消费群体，扩大市场的业务量，建立中原首席一站式小商品交易中心的大平台。

●义乌购+智慧商城 构建网络大平台/

通过面向世界的“义乌购”网络平台，把南阳义乌国际智慧城市“智慧城市”内嵌进去，使得世界商品、义乌资源、南阳市场融合到一起，让南阳的产品走出去，世界的商品走进来。作为义乌市场在中原地区的重要节点，将以南阳为中心，形成辐射周边地区的商品交易平台。

记者：不知不觉间，采访已经2个小时了，比我们预约的时间晚了半小时。听了袁总的讲解，我们对这个项目多了几分了解，原来背后有这么多的故事和付出，相信各位商家或投资者也对这个项目更有信心。最后，我们预祝义乌国际智慧城市明天会更好，扮靓我们的城市窗口。

黄河集团 & 铜锣湾广场

VIP HOTLINE 0377 63999991

营销中心：新华西路国际饭店西50米 · 项目地址：南阳火车站广场南 · 商业运营：南阳市黄河时代城商贸服务有限公司

