



商道模式

策划:刘 扬 顾梦书
胡 黎 俞 菊
撰稿:顾梦书
视觉:谭初岸工作室

解读

借势,城城战略联盟!造势,从坐商到行商!兴市,硬件软件两手抓!

一种近乎完美的商道

曹安国际商城,从无到有,从名不经传到长三角瞩目,决非偶然!
翻开曹安国际商城的发展史,从最初的全球采购中心的大胆定位小心求证、到项目的缜密规划高规格建设、再到王加明多次的全国路演全球招商……曹安国际商城演绎了一个近乎完美的商业模型。

壹 城城战略联盟

竞争有多种,最低级的竞争是价格竞争、敌对竞争。但王加明选择了另外一种——把对手当成朋友,把竞争变成竞合(竞争与合作)。在“联合中国商人,运作全球市场”的理念指引下,曹安国际商城先后奔赴海宁、义乌、广州、宁波、深圳、北京、绍兴等全国数十个城市,纷纷与知名的专业市场形成战略合作的关系。

这种“城-城战略联盟”的经营模式,在专业市场界堪称创举。基于此,上海曹安国际商城不仅开启了一个国内专业市场经营合作一体化的新时代,也为自身创造了一条最现实的路径。

曹安国际商城与义乌中国小商品城、绍兴中国轻纺城、海宁中国皮革城、温州中国鞋都、广州步云天地等十余家著名专业市场达成协议——将在信息会展平台、品牌资源整合、产品能源升级、经营管理服务、物流仓储管理五大领域进行合作,通过走联合道路,提升专业市场档次,实现大区域市场经营一体化,开创全新的现代化交易平台,以更好地适应全球化竞争格局,真正实现“联合中国商人,运作全球市场”的远大战略目标。

贰 重商营商

在项目立项阶段,曹安国际商城就马不停蹄、紧锣密鼓地在全国各地展开路演之旅。

在2年多时间里,王加明与他的团队,几乎2/3的时间都在全国各地招商。而每一次招商会结束,王加明都要宴请商家,并向每一个经营户敬酒。这是王的惯例,雷打不动,哪怕高烧39度。

王加明的敬酒令非常实在,他说,我这里就是你的家,硬件环境好,宽马路、大开间、中央空调,做生意很舒服;我这里政策好,最高有三年的免租权,生意还没做,就相当于有了一笔净利润;我这里是桥头堡,以此为跳板可以把生意做到大上海、全中国乃至全世界……

王加明还带出去更多的优惠措施,例如对购买并进驻上海曹安国际商城经营户,最多的给予三年的免租权,也就是说,可以让经营户在这里白做三年生意。王加明算了一笔帐:“按正常的话,三年的租金收益可以达到4亿元,但是我这笔租金宁可放弃掉,希望快速地形成一个火热的市场。所以说,我是用几个亿的资金,来打造这个市场,吸引商家进入。只有商家的进入并把生意持续不断地做起来,才是市场的成功。”

叁 两手都要抓

区别于以往纯粹提供批发、购物的粗放型交易市场,曹安国际商城以多重规划创新思路,率先打造第五代智能化交易平台,通过高标准的规划定位,完善的配套设施实行超前规划设计,以完备的配套体系、规范的经营管理、科学合理的功能规划,为商家打造出媲美国际商业前沿的经营环境。

在硬件上,曹安国际商城立志用五星级标准打造第五代智能化交易平台:其15万平方米的体量、5.4米的层高、880米沿街旺铺、38部三菱电梯、12000平方米公共仓储空间以及1000多个地下停车位,足以使其成为一流的采购中心。

而在软件上,曹安国际商城更是毫不含糊:坚持规范管理、增值服务,树立专业市场经营新标准。小到安防保洁、物流配送,大到商务接待、商贸交流,都可享受到由上海曹安国际商城为之提供的尊贵服务。同时,通过不同层次、多种形式的商贸交流活动,改善商家的经营模式,从现货交易向定单交易方向发展;从内销市场向国际市场拓展,从单一实物交易向多元化交易演变,全力构建后专业市场时代的物业典范。

钢铁是这样炼成的

◎2005年12月10日

上海曹安国际商城奠基典礼之日,“城城战略联盟合作”签约仪式是日举行。

◎2006年2月

在曹安国际商城的倡导下,曹安商贸区管理委员会成立。

◎2006年6月10日

在上海举行“2006上海曹安国际商城营商大会”,吸引了长三角各大专业市场经营者1000多人到场。

◎2006年6月24日

在上海国际会议中心,来自国家商务部门、国家发改委部门、上海市及嘉定区相关部门的领导为上海曹安“全球采购中心”揭牌。

◎2006年6月29日

一期开盘,当日3000多人到场,上海曹安国际商城轰动一时。

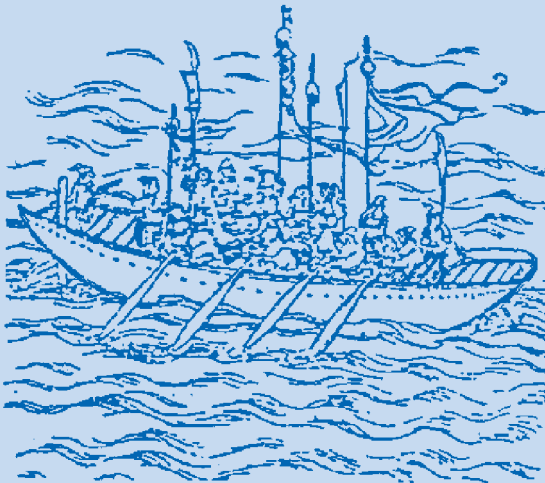
◎2007年9月28日

曹安国际商城将隆重开业。

回忆

护航。

12000平方米公共仓储物流配置,
1000个地下车位,
38部三菱电梯,
未来4亿元品牌累计投入。
曹安国际商城,买中国,卖世界!



财富专线:021—5918 7777

接待中心:上海市曹安路1833号 发展商:上海腾昭置业发展有限公司

嘉定房地2006年稿字000045号。本广告仅供参考,广告中具体确定的内容可作为购房合同附件。