

大市场有大智慧

杜琪峰有一部电影叫《大块头有大智慧》，四肢发达的“大块头”用智慧征服了观众。在南京的商业版图中，同样有这样的“大块头”——百货大市场，没有星光闪耀，却仍能在商业发达的南京占据重要一席，用智慧征服市场。

受中国第一代温州市场模式影响，以“摊位出租、商户自营”的租赁型综合批零大市场，从1990年代中期在南京呈“遍地开花”之势，顶峰时南京超过20家，但由于经营不善，不少大市场偃旗息鼓，有名无实，少数市场更因“脏乱差”和“假货充斥”而在南京市民中声名狼藉。不抛弃，不放弃，知耻而后勇。近年来，一些先后挂牌的大市场开始在管理、功能和营销上“做细做优”，力图向市场和消费者推荐出一种全新的模式、有质量的市场形象品牌，耐得住寂寞，懂得坚持，则成了现今存活下来的大市场们共同的特征。更值得一提的是，在坚守的同时能主动改变。今年以来，以金桥、玉桥、环北为代表的一批大市场纷纷提档升级，在竞争的同时各有侧重，目前的金桥侧重于百货类商品，玉桥市场着眼于品牌的“区域总

部基地”，鑫桥则主打经营针织内衣和孕婴商品。这样的错位，规避掉了同质化竞争的诟病。

这些充满智慧的改变，让人们看到了大市场骄人的业绩。据玉桥高层保守估计，目前玉桥市场的年销售额在30亿元左右，而老城区内的环北市场更值得一提，仅靠销售少女、童装，这个曾经的烂尾楼却能带来一年15亿元的销售额。不过，除了这些品性外，在记者看来，这些大市场的成功还要归结为对商业业态趋势的准确判断。这才是大智慧。

个性化需求决定了商业形式不可能千篇一律，因此，既需要德基这样的奢侈品橱窗，也同样需要物美价廉的大市场，同样是争夺市场，各有其道。业内人士的判断是，未来的商业将走向两极，呈现两种泾渭分明的业态：一种，是向消费端的以“销品茂”为代表的形态；另一种，则是靠近生产端的物流集散大市场形态。可以说，德基、水游城的成功，激发了南京人对MALL生活的消费能量，而大市场则是在压缩渠道赢得价格优势的同时赢得了市场机会。

快报记者 黄建军

6年间 环北黄金铺位 身价暴涨20倍

这个周末，环北市场将迎来6周年庆典。恍然6年间，这个从烂尾楼上崛起的南京市内最大的服装批发市场流金淌银，今非昔比，如今，市场内位置好的铺位的身价已暴涨20倍之多，让业主们赚了个盆满钵满。

2002年，来自浙江温州以及广东东莞的956户服装批销户来到南京，在环北市场扎根。“当时的环北市场用的是新浪潮广场盖了半拉子的烂尾楼，面积虽然不小，3万平方米，但硬件条件却比较差。”环北市场负责人回忆说，“那个时候，就是希望用浙江人、广东人在生意上的精明劲带动起南京人中低档消费。能不能成功，我们和业主心里都没底。”

“开业后两年，环北市场的经营情况并没有达到预期。”环北市场有关负责人表示，当时，南京的百货大市场还不成气候，环北市场铺位的租金也卖不出好价钱，但在2004年下半年，莱迪、新襄阳、龙祥等市场相继开业后，市场形成了气候，环北市场的生意一路走旺，铺位身价也一路飙升。

“当年，像我这样靠在一楼楼梯口的铺位，一年只需付租金三万多元，如果转让的话，身价可是20多倍。”在环北市场一楼，一位摊主得意地告诉记者，前几天，有人开出了80万的价码让自己转让铺位。据透露，在环北市场，普通位置的店铺目前每年能有十几二十万的收益进账，而生意红火的，年利润能达上百万。铺位成了抢手货，环北市场又在今年年初开辟了西区服饰城，增加了1万多平方米的经营面积，老商户、新商户们蜂拥而至，仅用了七天就将全部商铺“瓜分”完毕。

本周末，环北市场将迎来6周年庆典，环北市场管理方和经营户们商量庆典回馈时，一拍即合，百家品牌联手参与，全部商品6折销售。据了解，此次活动将从9月6日开始，持续三天，参与此次活动的百家品牌均由环北市场的优质商户提供，6折的折扣是平时的批发价格，此次，消费者均可以零售价格拿到。快报记者 黄建军

电动车市场年底将出现分水岭 铅酸电池车会逐步被淘汰



漫画 俞晓翔

据iSuppli公司预计，2008年中国市场电动自行车出货量将低于2007年，与2005年大增80%以及过去10年94%的复合年增长率形成鲜明对比。一位电动车商告诉记者，出现的负增长，将使更多的电动车生产企业面临亏损，特别是那种没有技术，属于拼车的企业可能会大举退市。

成本压力逼小品牌退市

“买电动车顾客问价格的少了，更多会询问电动车的性能以及售后服务。”绿源电动车的黄经理说，随着市场逐步成熟，面临着洗牌，没有实力的小电动车品牌也许就会选择退出竞争，毕竟成熟所带来的就是企业成本不断增加，其中包括研发、设计以及售后成本。

记者了解到，2007年，中国有2093家企业是注册电动自行车制造商。最大的50家企业去年占总体产量的48.7%。数量众多的小型企业在过去两年产业高速增长时期进入市场。以南京为例，每年南京的电动车电池更换量约在30万组，电池质量问题占了电动车投诉

的70%以上。有关人士表示，前两年南京电动车消费增幅都在60%以上，利润空间大，猫腻多，商家可操作的空间很大，如卖一台2000多元的电动车，赚上500元问题不大。

铅酸电池风光不再

面对电动车市场的不景气预期，市场仍旧有增长点。如新型电池技术是可能刺激电动自行车出货量反弹的一个因素。铅价在2007年急剧上涨，导致铅酸电池的成本平均一年上升了50%。同时，铅酸电池在废弃之后仍然会造成严重污染。

锂电池重量轻，而且在较高的温度下具有优异的充放电效率和性能。这些电池的充电次数可以高于800次，是铅酸电池的四倍。iSuppli公司预测，这些特点将使锂电池在未来三年内更受电动自行车的欢迎。

记者了解到，以捷安特电动车为例，目前购买锂电池配置的消费者已经占到了七成，有关人士说，锂电池将成为未来电动车消费的新增长点，铅酸电池将面临逐步被淘汰。

快报记者 杨坤

链接

捷安特杨公井专卖店学生车惠卖赠礼

新学期伊始，捷安特杨公井专卖店开展空前的捷安特自行车、电动车优惠赠礼活动。期间，学生凭中考录取通知书购捷安特自行车可享受9.5折优惠，购捷安特电动车可享受100元的优惠，并可同时享受促销赠品。部分品种捷安特自行车最高优

惠让利70元，捷安特电动车也有各种让利赠礼活动，其中，“蝶之彩”48V原价2598元，现仅售2298元，并有车锁、雨衣赠送。“312”型价格破2000元，仅售1998元还有礼品赠送。“力霸王”牌电动车罕见的以998元低价限量供应。 陈明华



资料图片

BEAUTÉ de KOSÉ
高丝专柜

无限美丽全国巡展南京站 2008.9.9 — 9.21 金鹰国际
+
高丝中国华美二十年精彩盛事，动心礼遇岂容错过！

传奇汉方，美白神话，雪肌经典，明星组合
雪肌精家族礼盒 原价：4020元，售价：2580元

购买美谛高丝专柜产品满1,000元，即可获赠无限美丽净颜6件套。

购买美谛高丝专柜产品满3,500元，即可在第2重赠礼基础上加赠感恩之心3件套，共计13件
粉色梦境香水（成品）、晶莹亮颜散粉（成品）、Panasonic松下美发机

无限美丽，“肌”不可失！
活动期间，空瓶抵现，体验二十年一贯的超值回馈盛况分享感恩心意，共享华美盛事
持进口化妆品空瓶至活动现场购买人气传奇佳品 雪肌精系列，
俱备新季先锋之作 无限深洁系列，即可获得30元-50元不等的感恩折扣，
并仍可于折后尽享多重好礼！

更多优惠详情及二周年庆精美礼品请至专柜了解。
高丝化妆品(中国)有限公司南京分公司 敬启



购买美谛高丝专柜产品满1,880元，即可获赠无限美丽净颜10件套。

购买美谛高丝专柜产品满1,880元，即可获赠无限美丽净颜10件套。

Anniversary Gift