

市场通讯

2018年第11期

(总第232期)

无锡市市场指导委办公室

编印

无锡市市场协会

2018年11月30日

目 录

协会动态：市场协会积极参加进博会取得较好成效

市场协会参加省商务诚信体系建设调研工作

市场协会与中国银行联手服务会员

行业动态：市场形式瞬息万变 服饰品牌们如何转型升级

市场快讯：2018年无锡天鹏集团职工消防运动会圆满举行

苏州好得睐食品科技有限公司屡获嘉奖

线上线下同步走 朝阳到家配送订单初显成效

行业研究：浅议专业市场运营发展赢利模式

生活百科：秋冬身体最爱这个小动作 防感冒 补肾又助眠

无锡市场网：<http://www.wxscxh.com>

无锡市场协会投稿邮箱：2480178758@qq.com

协会动态

市场协会积极参加进博会取得较好成效

11月6日至10日，在上海国家会展中心举办了举世瞩目的首届中国国际进口博览会，无锡市场协会在市商务局的指导下，组织会员参加进博会。据统计，协会100多家有进出口经营权的企业成功注册、进场采购，208人领取了进博会交易证，参加了进博会参观洽谈。金桥国际食品城与外商签订意向性协议32份，金额13900万元。天鹏菜篮子工程有限公司与外商对后期协作达成了意向，墨西哥交易团于11月10号进博会闭幕当天，到该市场进行了考察洽谈。协会的组织工作得到了省、市政府部门的多次表扬，9月5日协会执行会长章永星在南京接受了中央电视台等10多家媒体的集体采访，是全省被采访的包括省商务厅在内的五家单位之一，新华日报，微信江苏、无锡日报等媒体都作了报道。协会组织会员参会发挥了独特优势，用实际行动展示了这方面的能力和实力。

回顾协会参加进博会的工作，有以下体会：

一、强烈的责任感和市场发展的意识是工作的动力。2017年5月，习近平主席在“一带一路”国际合作论坛上宣布，中国将从2018年起举办中国国际进口博览会。当协会接受市商务局组织参加进博会工作后，协会领导深深意识到，市政府既然要求市场协会参与这次盛会，就必须有强烈的责任感，尽最大可能组织会员参会并取得成效。进博会又是产业转型升级，促进高质量发展的一个平台，无锡市场得益于40年改革开放，是市场转型最彻底、竞争最充分、门类众多的群体。无锡市场汇集了全国五湖四海的商户，经过多年的发展，形成了百多家市场，其中五洲国际、华夏家具港、朝阳农副产品批发市场、天鹏菜篮子工程有限公司、金桥国际食品城、江阴贯庄金属材料市场等等成为行业的佼佼者，在国际、国内具有一定影响力，在无锡经济发展中不可或缺。今天，国家推动建设开放型世界经济、支持经济全球化，又是一

次转型升级的重大机遇，无锡市场必须抓住机遇，顺势而上，实践新的高质量发展。无锡市场协会必须因势利导，动员组织会员参加进博会，拓展眼界，广交朋友，为市场发展提供帮助。正是这种责任和抓机遇谋发展的使命，使协会有了强大的工作动力。

二、发动商户参加是取得成效的基础。

1、全面发动，我们简明扼要地编排了《中国国际进口博览会简介》，《专业观众报名方式》，利用协会微信群、协会工作网站、协会《市场通讯》杂志等广泛宣传。6月底，正值我会《工商注册培训班》开班，在培训班上专题又作了介绍。

2、重点组织，根据这次进口博览会8个展馆的展示内容，梳理出了金桥国际食品城以进口休闲副食品为特色、天鹏菜篮子工程有限公司以进口食品、农产品、冻品为特色、五洲国际工业博览城以进口五金工具为特色、朝阳农副产品批发市场以进口水果为特色、梦之岛通讯市场以电子产品为特色的重点组织参会对象。

3、会长单位领导带头参会。协会走访重点市场，拜访市场领导，组织重点商家召开专题座谈会，宣传这次进博会的意义。19个正副会长充分认识到这次进博会对自身企业发展重要作用，踊跃参加这次大型活动。五洲国际控股有限公司董事长舒策城、市金桥国际食品城总经理虞焕春和天鹏菜篮子工程有限公司总经理马杰、副总经理许伟芳亲自召开动员会，成立参会工作小组，指定专人负责指导这次申报工作。

三、服务商户是取得参会效果的保证。抓住三个重点，一是重点抓报名注册，因今年是国家举办的首次进博会，对参会者申报注册要求高，协会工作人员对申报内容都进行了预操作，还手把手指导重点市场企业工作人员的申报工作，保证了申报的质量和速度。仅到7月底，无锡市场协会有220人在网上申报注册，其中五洲国际控股有限公司报名参会人数34人，金桥国际食品城报名参会人数67人，天鹏菜篮子工程有限公司报名参会人数25人。梦之岛电脑

通讯市场报名参会人数 20 人，取得了很好的效果。二是抓重点商户结对签约，我们重点指导金桥国际食品城大力开展商户与参展外商的结对工作。金桥国际食品城有着较好的条件，有经营 10 万个食品品牌、拥有 551 家商户，从 50 多个国家进口食品、年成交额超百亿元。通过与商户的走访，发现本次参展外商在蜂蜜、调味、奶粉、饮料、麦片、巧克力、蛋糕、果酱、糖果、榴莲饼等产品，在国内有较好的商机，食品城总经理虞焕春要求商户主动与外商对接，了解商品的具体指标，商妥价格等具体细节，便于在进博会上顺利签约。三是抓签约商户的后续服务。协会在进博会结束后，要关注合约的履行，经常了解商户执行合约的诉求，及时排忧解难，向商户提供全方位服务，使进博会成果落地开花。

四、商务洽谈、签约是检验参会成果的根本。我们重点对金桥和天鹏二个市场进行了解，金桥国际食品城进博会共达成签约 32 笔，总额 13900 万元(折合 2008.58 万美元)，其中纽曼福进出口贸易公司签约 2430 万元人民币(折合 351.04 万美元)，兵格商贸有限公司签约 1200 万人民币(折合 173.35 万美元)，壹城壹味果品有限公司签约 1000 万人民币(折合 144.46 万美元)，成为 6 号进博会签约当天的一颗耀眼星星。天鹏菜篮子部分经营户与巴西 JBS 公司、美国肉类出口协会、西班牙肉类协会、澳大利亚肉类协会等进行了初步的交流沟通；学习到了相关单位的先进理念和宝贵经验，期待在日后生产经营中能够达成实质合作，互利共赢，共创佳绩。墨西哥交易团于 11 月 10 号到无锡天鹏菜篮子工程有限公司进行了实地考察，对冻品市场、冷库进行了参观，对市场牛羊肉冻品经营范围以及销售渠道，和天鹏市场管理方进行了了解，并与天鹏旗下江苏安信农产品交易中心有限公司进行了商务洽谈。

市场协会完成进博会工作，无论在参与人数、有序组织参会、签约金额等方面取得了较大成效。

进博会中协会工作的改进和提高：

1、协会首次参加进博会这种大型会展的组织工作，一切都在摸索，因此工

作的适应上有些苍促，反映在注册报名过程中个别细节考虑不周。

2、各类市场本是市场经济最敏感的群体，把握国家宏观政策有着敏锐的嗅觉基因，目前宏观趋势正在经历新一轮大发展、大变革、大调整，改革开放、美好生活是党的十九大提出的二大战略任务，市场与人民生活密切相关，但我们的部分市场对国家进博会的这种国家导向反应欠灵敏。

3、部分人对如何参会，凭传统的概念，自认为与以往的展览会一样，凭身份证自由进场，但进博会需网上注册，而且不对交易团之外的个人开放，致使有些想参加进博会的人，报名初期不重视，展会时想去又进不了，后悔错失机会。协会在以后组织参加进博会时应重视。

(市场协会 蒋建新 撰稿)

市场协会参加省商务诚信体系建设调研工作

近日，为扎实推进我省商务诚信体系建设，推动商务诚信体系建设重点推进单位强化平台应用，广泛征求对商务诚信公众服务平台二期建设的需求和建议，省商务厅市场秩序处处长王煜晶、省商务厅市场秩序处调研员郁洪勋、省商务厅市场秩序处科员王喻洁及商务诚信平台二期建设咨询专家于11月21-22日在无锡市、苏州市开展商务诚信体系建设工作调研，此次调研主要围绕各市县商务部门诚信建设情况、商圈商贸企业信用管理状况以及等工作开展。市场协会受邀参加此次调研工作。

21日上午，商务局领导王新伟，市场秩序处黄黎江处长、市场协会执行会长章永星及蒋建新副秘书长、杨四方书记陪同省厅领导一起调研了南方不锈钢市场。南方不锈钢市场在商务诚信领域的工作已经初有成效，自去年开展诚信评级，成立了南方不锈钢协会、南方不锈钢诚信联盟、钢刚好电商平台，以诚信为本，信誉至上的服务，建立平台数据库，结合诚信数据给与网上金融支持，以此打造一个不可复制、有信誉、有影响力的不锈钢产业互联网新模式。

下午，省厅一行在市民中心5号楼441会议室调研座谈。市商务局领导、江阴商务局领导、金桥国际食品城、南方不锈钢、大东方市场代表及市场协会黄滢也参加调研座谈。各方汇报了在商务诚信体系建设中做的工作，企业在管理中嵌入信用管理的经验做法、特色亮点以及取得的成效。从政府方面、市场方面对一期平台建设存在的不足提出意见，也提出了二期平台建设需求和建议。特别是在商务诚信公共服务平台在功能拓展、商圈数据对接、应用场景设计等方面为平台可持续运营建言献策。市场协会和基层迫切希望有这样一个权威的平台为商户、消费者提供交易参考，也希望能得到政策和资金方面的支持。

(市场协会 黄滢 撰稿)

市场协会与中国银行联手服务会员

——中银来聚财，商家赚钱、客户省钱

无锡市场协会前阶段推出市场用电享受优惠政策，组织会员赴中国国际进口博览会参观洽谈，最近又与中国银行合作，拟推出中银来理财服务项目，为市场的企业和商户在收款、对账、资金增值理财上提供方便，帮助解决一些实际问题。中银来理财的优势如下：

1、支持大中小微商家免费开店、免费店铺推广。中银来聚财收款有四种收款方式：中银来聚财、微信、支付宝、银联二维码。

2、用中银来聚财收款就可获得激励金，客户每支付一笔，商家可随机获取激励金，可提升1%-3%的利润率；来聚财收款越多、经营值越高、激励金越多。

3、统一收款，商家对账无烦恼。可定制实时语音播报，收款提示快捷，收款直接入银行卡，免去支付宝、微信等三方通道提现手续费，让您资金更安全。

4、借助中国银行强大的品牌体系和丰富的营销资源，让商铺、人气、

营业额轻松超越同行，汇聚强大的客流，营业额节节升高。

各市场企业和商户有这方面的需求，拟成为中银来聚财客户的可提出申请，中行无锡分行营业部会安排专职客户经理提供上门对接服务，最快实时审批，现场安装定制精美安全的中银来聚财收款码二维码。

联系人：吴孔强经理 18852472862。

（市场协会 胡汉钧 撰稿）

行业动态

市场形式瞬息万变，服饰品牌们如何转型升级

渠道优势曾经成就了达芙妮，加盟模式下达芙妮快速扩张，市场占有率一度达到近 7000 家门店。然而 3 年间，达芙妮共关店近 3000 家。如今，达芙妮该如何进行渠道变革？

和达芙妮一样遭遇困境的，还有百丽、德尔惠等。市场形势瞬息万变，消费者需求不断提升下，品牌们如何转型升级？如何构建自己的渠道力？

传统鞋服品牌面临哪些共同问题？

2003 年到 2011 年这八年间，中国服装行业整体以闽派服装品牌为代表，通过高空广告、地面加盟的模式实现了快速渠道扩张，七匹狼、柒牌、利郎、劲霸、安踏、361 度（包括广州的兄弟）都达到了 2000+ 以上的店铺数量，安踏更是突破 8000+。

而女鞋品牌百丽、达芙妮在这个阶段通过分公司与合资分公司模式也实现了渠道扩张的暴增，可以说这八年是中国服装行业的批发式品牌的渠道红利期，只要敢打广告、敢砸渠道形象、敢搞订货推广，没有几个服装品牌发展不起来的。杭派女装秋水伊人、三彩的发展模式亦是如此。

这个阶段，除了百丽以商场渠道为主，大多数服饰品牌的主要渠道模式还是街铺专卖店。

这是多年来，中国服饰品牌发展轨迹的观察，他有所总结：2011年渠道饱和度和同质化达到顶点，加之百货渠道开始萎缩，渠道库存周转出现行业性阻塞，整体品牌商的渠道规模不再是优势。

如果说渠道规模遭遇天花板是时代发展的必然结果，那么品牌在消费者日渐挑剔的口味中变得无所适从则更是无奈。

党的十九大报告已经指出，我国社会主要矛盾已经从人民日益增长的物质文化需求同落后的社会生产力之间的矛盾，转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。现阶段消费发生全面升级，消费者的消费需求正在迅速提升，这让许多品牌措手不及，未能迅速做出相应的反馈，包括产品、设计、渠道、服务等方面。

新世界百货创新事业部高级总经理万俊表示，消费者“善变”的同时造就了国内多元化的销售渠道，但是作为品牌方来说，选择什么样的渠道不是根据社会热点，而是要根据自身品牌的特点来选择。

品牌的迭代和渠道的变更一直都存在，只是有人越做越好，有人江河日下，不是品牌方不想求变，而是消费者消费观念和渠道选择变化过多。中国的消费者不是特别成熟，很容易受社会热点的转移而转移，众多网红品牌的诞生就是最好的证明。但作为服务消费者的品牌商和渠道方，却要适应这样的多变，这就不可避免地出现在某一渠道上一哄而上的局面。但哪个渠道才是真正适合自己，这是更值得深思的问题。

事实上，渠道多元化也带给了品牌一股反作用力，很多品牌商出现了“渠道选择焦虑症”；消费者在商品渠道可以随心所欲的选择，则加剧了品牌的“焦虑”。

面对消费升级下女装新的需求，各大品牌也纷纷寻求转变。国内外老牌轻奢品牌纷纷抢占国内市场。

Gucci 为了应对危机，更换了品牌设计师，年轻化的趋势越来越明显。不管是与天猫合作成立网上商城，还是开线下快闪店，设置微信小程序，

为适应中国快速变化的市场形势积极应对。

创立于1997年的之禾是本土“轻奢”品牌中的佼佼者。它在保持欧美设计的时尚元素基础上，也选择了可再生的棉、麻、丝、毛等天然材料，设计更符合国人审美的服饰制品，主打中国传统文化感觉的设计风格。

新晋轻奢品牌初露峥嵘

更多全新轻奢品牌初露峥嵘，处于消费变革间隙的它们，没有像前辈那样在早期就疯狂扩张，而是稳扎稳打不断扩大自身影响力。

就国内轻奢女装品牌OVV为例，虽然成立已有半年，截止目前门店也仅限于张家港曼巴特和南京德基商场两家。借助明星杜鹃代言+高端购物商场的组合来提高品牌整体调性。门店则是自设零售店铺进行直营管理，避免良莠不齐的加盟商对品牌的伤害，这一点值得其他国内品牌借鉴。OVV旗下服饰多数以100%羊绒、羊毛混纺精纺等面料为主，目前市面上售卖的产品有新经典系列、精致休闲系列以及度假派对三个系列，基本涵盖了都市女性的日常需求。

除此之外，还有很多国内的新晋轻奢品牌正在不断进步和发展，正确的经营方向和产品质量的把控，才是品牌成功的基础，希望更多的国内品牌受到消费者的青睐。

对品牌商而言，品牌渠道购物中心化是绝对选择吗？线上线下渠道怎么融合？

我国渠道问题十分复杂，这是由于中国流通基于分层化消费需求以及多层级分销，导致渠道变革既有迭代又有叠加。

从过去的单一渠道到多渠道、全渠道、跨渠道、泛渠道，是一种变革。最初的电商其实是一种渠道站位，后来发展成为一种特定的市场，有特定的目标顾客群。如今两线（即线上线下）迎来融合时期，线上渠道已经不是按照人群来划分，消费渠道的选择也是“按照内容与商品”来进行。

2017年，森马确立了渠道转型升级，全面拓展购物中心店的战略方向。

今年3月，森马召开了新渠道发布会，宣布2018年将在巩固原有的街铺渠道优势上，大力开发购物中心、奥特莱斯渠道和线上渠道，每年新增不低于12万平方米的新店拓展指标，其中在购物中心每年新开不低于150家。在森马服饰购物中心渠道负责人丰振看来，在这一轮的消费升级中，传统鞋服品牌也面临着产品和渠道的双重升级需求。尤其是新零售大潮下，如何做好线上线下完美融合是品牌们面临的又一难题。

作为渠道方，杭州西溪印象城总经理屠芳则表示，成熟的品牌对线上、线下双渠道同样重视，只是分工有所不同：线上做库存，走量、价低；线下做体验，如新品展示。在产品设计和供应上，两线有所区分，避免冲突。这一点得到了森马丰振的认同。他表示会有一些线上专供商品，价格是他们的优势，但森马有一部分产品的价格在线上线下做了一样的设置，做到线上销售线下提货。

不过，通过产品设计区分线上线下本身对于服装品牌而言是一个悖论，传统服装品牌习惯了把线上作为“下水道”，培育出的客群与线下是两个不同的群体。

（本文来自中国服装网）

市场快讯

2018年无锡天鹏集团职工消防运动会圆满举行

为大力提升员工及广大经营户消防安全素质，达到“人人受到消防安全教育，人人增强消防安全意识”的目标。11月9日下午，以“119消防宣传日”为契机，由天鹏集团主办的“2018年无锡天鹏集团职工消防运动会”圆满举行。

大会开始，各参赛队伍迈着整齐的步伐有序进入会场。无锡天鹏集团有限公司相关领导出席了本次运动会，无锡市梁溪区安监局领导及梁溪区消防大队官兵等，莅临现场观摩。无锡天鹏集团有限公司党委副书记、副总经理吴晓嘉在大会上发表致辞并预祝运动会圆满成功。随后，运动员代表上台讲话。

本次比赛共设九个比赛项目。首先，由消防队员为职工、经营户展示风采。随后，比赛正式开始，参赛队员个个精神饱满，斗志昂扬！整个比赛过程行云流水般，运动员们均以百米冲刺的速度，紧密配合，奋勇争先，以精准高效的手法完成了所有步骤，一盆盆赤焰的烈火被迅速扑灭，展现了运动员高超的竞技水平和良好的精神风貌。围观的职工经营户不断加油助威，现场气氛热烈。经过激烈角逐菜篮子科室联队、天鹏食品队、集团联队分别荣获团体第一、二、三名。

颁奖仪式后，无锡市梁溪区安监局领导对本次运动会作出点评，赞扬了参赛运动员的消防技能水平及团队协作能力，并期望企业能常态化组织类似活动，提升员工消防安全技能，增强消防安全意识。

通过本次消防运动会，员工及经营户的消防安全防范意识和自救能力得到了进一步强化，熟练掌握了消防器材的使用技巧。天鹏集团今后将常态化组织类似活动，以提高员工的应急救援能力和快速反应素质，有效降低事故的危害性，减少事故损失，确保公司安全、健康、有序发展。

（市场协会副会长单位天鹏食品城 供稿）

苏州好得睐食品科技有限公司屡获嘉奖

苏州好得睐方便菜以苏帮菜为代表，免洗、免切，免调料。并以现代厨房的管理模式运作，聘请专业特级厨师、高级营养师主理监制，选用新鲜、无公害的绿色原料制造的半成品方便菜，自入市以来就被受年轻人喜爱。

2018年7月9日，好得睐在2018年中国食品工业协会在山东青岛举办的食品创新评比中获得金奖，并纳入中冷委推荐菜肴手册。好得睐荣获本次评比金奖的三款产品分别是：钵钵虾（口水虾）、富贵鱿鱼、金丝富贵虾球。

在10月28日举行的2018中国（上海）国际食品博览会上，提出了以“对话 引领 共生”为主题，以国际化、市场化、专业化为标准，提供国际与国内，传承与创新、文化与技术、商业模式与经营思维之间的对话平台；重点打

造创新理念、创新产品、新消费、新渠道，引领食品行业健康、可持续发展的专业平台；同时致力于产融结合、投资对接、品牌赋能，共筑多元化共生的价值生态圈，促进企业成长与价值提升。

中国（上海）国际食品博览会客商交流会暨颁奖典礼也正在进行，应中国食品工业协会邀请，江苏好得睐食品科技有限公司参加了此次盛典，并荣获“产品创新奖”。公司董事长汤建英女士上台领奖，并和冷专委姜燕京秘书长亲切交流，姜秘书长对好得睐的菜品赞赏有加：“产品好吃又好看，关键是营养、健康”。

此次颁奖典礼特邀相关政府部门、中国食品工业协会、上海市食品协会、中粮集团旗下企业、黑龙江农垦、武汉食品工业协会、冷冻冷藏专业委员会、云南省沪滇促进会、参展商企业、大型采购集团、多家媒体等前来参加，共同交流行业信息，分享业内资讯，同时，对行业中起带头、榜样作用的企业进行大型、正式、隆重的颁奖仪式与证书、奖杯的授予。

好得睐董事长汤建英女士对此次获得荣誉，倍感激动，她感谢大家对好得睐食品一直以来的认可和支持！她表示好得睐公司会不忘初心，继续坚持以“中央厨房工厂”为核心理念的快捷，免清洗，免切，免备调料的营养、健康、安全的方便食品，为食品行业的进一步发展和改革不断努力，争取做行业的标杆和榜样。

（苏州好得睐系市场协会理事单位 李传毅 供稿）

线上线下一同步走 朝阳到家配送订单初显成效

自朝阳农贸市场开通在线订购配送服务以来，粉丝数每天都在刷新。不过，该市场负责人表示，尽管该业务开通大半年来几乎零利润，但他们依然期待吸引更多的粉丝。她坦言，只有当越来越多的“人流量”从线下转到线上，南禅寺一到节假日就堵得水泄不通的场面才有可能改观。

朝阳农贸市场相关负责人华经理表示，一到周末和节假日，朝阳农贸市场的人流量必定暴增，小年夜人流量可达 20 万。国庆期间朝阳市场周边依然没

逃出“一放假就拥堵”的魔咒。做实体，场地有限，人手有限，时间有限，而老百姓的需求却在日益增长。如何破局，真正满足老百姓日益增长的基本生活需求？朝阳农贸市场负责人介绍说，他们所考虑的是，与其让消费者拼着脑袋挤进来，不如让商品快速精准流出去。

今年2月，朝阳农贸市场在线订购配送平台——“朝阳到家”正式上线。在平台中，消费者可以挑选某一摊位上的某种商品，确认下单、在线支付，接着就可以坐等送货上门。“当天定隔天送！”半年多来，应广大消费者的需求，“线上农贸市场”的品类从最初的100种增至现在的600多种，相当于把整个朝阳农贸市场搬到了网上，一一对应。由该市场的物流团队送货到家，这样可以确保鱼、虾的鲜活度，若是送货到一些距离不太远的小区，河虾还能保持鲜活。

网上菜价不少比实体菜场还便宜

为引导鼓励消费者移步线上下单，跟其他生鲜配送所不同的是，“朝阳到家”食材价格完全走“惠民”路线，甚至要比朝阳农贸市场“实体店”的还便宜。消费者几次下来就体验到了朝阳农贸市场“线上版”的优势：农产品不仅在农贸市场的一样新鲜，而且一些品类更便宜，关键还能直接送货到家，节约了路上一来一回的时间不说，还免去了穿着裙子手提肩扛的尴尬，对于买菜族阿姨来说实在是太便捷了。菜价便宜是让她们成为铁粉的主要原因。该市场负责人表示，农产品的菜价每天清晨都会由专门的管理员采价，每天8点前，网上菜场的菜价要全部更新到位。

配送订单接受实体店同样的安全检测

在无锡市食品药品监督管理局的大力支持下，9月该市场新增了水产和肉类的检测仪器，在全市农贸市场中率先开展水产品、鲜肉类的快速检测工作。“可以说，做到了生鲜类安全检测全覆盖。”该负责人介绍说，以前该市场只有针对蔬菜、农副产品类的检测，随着新仪器的投用，填补了食品安全检测盲点。而所有检测数据都会实时联网上传到“智慧食安”平台，接受主管部门的

监管。一旦发现不合格商品，该市场将启动处理机制，采取销毁、报备、经营户违规处理等一系列措施。“无论是安全检测、商品质量还是物流团队，都是完全按照实体朝阳农贸市场的力度监管的。”该负责人说，经过半年多的运营，该平台每天都会接到数十笔订单，比刚上线时翻了四番。

配送范围不断扩大

值得一提的是，为尽量确保市民的需求，“线上版”朝阳农贸市场的配送范围不断扩大：南到万科城市花园，西到栖霞西苑，东到首创隽府，北到二泉花园。“有的小区只有两三单，不仅没有利润，很可能还要倒贴！”该负责人表示，朝阳农贸市场毕竟是无锡市民的“菜篮子”，因此只要有客人下单，平台都会送。无论是周末还是节假日，都一天不落地送货，想必这也是朝阳配送能迅速走红的原因吧。目前，该平台仍在进行完善和提升。

（市场协会 黄滢 摘编 组稿）

行业研究

浅议专业市场运营发展赢利模式

（接上期市场通讯）

十、通过为专业市场内信誉良好的商家提供有关的金融、担保服务赢利。

在专业市场中经营的商家，大多为中小企业，而中小企业发展的难题，往往不是产品、项目 and 市场需求，而是资金少、融资难。专业市场的一大优势是可以整合这些商家的优势资源——由买家带来的市场需求。因为买家要找商家首先要进入市场，市场和商家是几乎同时被买家认识到的，甚至市场比商家更早被买家认识。

而金融机构之所以谨慎对待中、小企业的贷款，主要原因是难以准确地把握商家的信誉和产品的市场需求。目前，专业市场可以为商家提供的

较好的金融服务形式，就是通过担保，为商家向银行进行仓单质押，提供融通仓的服务。这项新型服务，吻合当前的政策形势，以及金融业的发展方向，将具有广阔的赢利空间。

十一、根据政府和相关机构的政策导向，制订和实行相关的发展措施，在政府和相关机构的扶持下赢利。

中国专业市场历来很受政府重视，但大多数地方政府局限于在用地、税收、行政事业收费等方面给予市场以支持，而其它方面的扶持则涉及较少或没有，而且许多政策是随着经济形势的发展逐步出台的，市场的开发商知之甚少或毫不知情，有的开发商更是从不研究，错失许多良机。

其实许多地方政府甚至国家主管部门所制订的许多扶持政策，都可为专业市场所用，如科技部门的开发资金，商业部门的贷款贴息，电信部门的运营合作，水电部门的优惠价格，税务部门的收税方式等等，有的可以增加市场开发商的收入，有的可以节省市场开发商的开支费用，有的可以降低商家的经营成本，有的可以提高市场的信誉和影响力，对专业市场的开发商都是直接或间接的赢利。

十二、通过搞旺专业市场，带动周边地皮、物业升值赢利。

“旺场”是任何一个专业市场追求的现实目标。场不旺，则铺（位）不好租，租（金）不好收！但如何“旺场”，则各有各法，其中惯用的手法之一就是免租或减租，通过价格战赢得租户。然而许多专业市场的开发商目光短浅，总是将眼睛盯着租金收入这一块！

其实“堤内损失可以堤外补”，任何一个专业市场，一旦“旺”起来，带来了人流、车流、商流、资金流和信息流，其周边的地皮和物业必然升值，有的甚至比市场本身的物业升值幅度更大、更快！因此，如果根据这一普通规律，预先在市场周边购置或租赁一定的地皮或物业，在“旺场”之后适时出手，其赢利将相当不菲。

十三、为成熟和成规模的专业市场，开发相关配套的工业园区赢利（向上游延伸）。

中国专业市场对经济的促进作用，不仅仅表现在市场本身的繁荣上，更多地表现在对当地产业的带动作用。市场的繁荣带来产业集聚的例子数不胜数，如浙江义乌、常熟服装城其为专业市场配套的工厂大小何止千家！而成千上万的配套厂家在专业市场形成之前几乎不存在。“销地产”比“产地销”更接近市场需求，因而也更具竞争力。

专业市场开发配套的工业园区，不仅对供货厂家有吸引力，对有实力准备投身实业的商家也有吸引力，这种“前店后厂”模式可以降低商家成本，扩大商品销售，保障供货及时，提高厂家和商家的竞争力；工业园区带来土地变现、税收和经济增长，也会得到当地政府的大力支持；专业市场开发商可以从中开辟新的收入来源，市场地位更加稳固。

十四、将股权（部分或全部）转让，引入战略投资者，使投资（部分或全部）变现赢利。

专业市场做为一种企业形式，赢利是其目标。自己投资，自己经营，收益虽大，但风险也大；如果在专业市场经营成功一段时间后，适时向战略投资者转让（部分或全部）股份，收益可能会降低，但风险亦会减小；收益提前变现后，开发商再去开发新的专业市场或者投资其它项目，资金的收益可能会更大，资金的安全性也更高。在转让时，可以将经营权和股权分离，也可以品牌入股，总之要使开发商的资金收益尽可能放大，以获得理想的投资回报率。

十五、通过组建相关的采购联盟以及为联盟企业提供采购、物流、配送、仓储、金融、担保服务赢利（向下游延伸）。

专业市场即是供货商（商家）的集中之地，也是采购商（买家）的集聚之所，众多的买家虽然总体采购量巨大，采购金额高，但各自为政，其采购价格没有优势。如果将部分有长期需求且数量较大的买家联合起来，

组建采购联盟，通过统一价格，集中采购，将具有极大的议价优势，采购价格将会有较大幅度的降低，这对买家、商家和市场三方均有利：

一是买家获得了低价和相关服务，减少了相关采购成本、人员以及物流费用；

二是商家一次出货量大，且有长期需求保障，薄利产生多销；

三是市场帮商家做成了生意，帮买家提供了服务，自己又获得了利益；可谓一举三得。

十六、随着国内交通建设的迅速发展，在新的交通要道和客货枢纽站场、码头、机场、地铁站开发专业市场赢利。

专业市场开发成功的一个重要条件之一，是交通便利。我国有不少专业市场，最初都是从停车场、汽车站、火车站、码头、机场及其周边区域逐渐发展出来的。因为这些站场方便人流和物流，也利于信息的传播，所以较之其它场所和区域，具有更多的优势。

随着我国经济建设的向前推进，城市和交通发展的步伐加快，过去的普通公路网逐渐被星罗密布的高速公路网所替代；过去的城中汽车站、火车站无论是规模、硬件还是地理位置，都不能与城市发展相适应，许多已进行改建，大多已经迁址；这种交通网线和客货站场的变化，为专业市场的开发带来了商机，在新的交通要道和客货枢纽站场、码头、机场、地铁站开发专业市场，将是一个不错的选择。

十七、利用原有专业市场的品牌、管理和客户资源，通过品牌和管理输出，形成连锁经营赢利。

专业市场一旦形成规模和影响力，其品牌将逐渐深入人心，如浙江义乌的中国小商品城，已形成国际性的影响力；广州的白马大厦，虎门的富民服装城，已成为国内服装批发市场的翘楚；天津的环渤海建材市场已成为国内建材市场的龙头等等。

这类市场，无论是品牌、管理，还是客户资源，都具有极大的可重复利用的价值，这是市场开发商积累的无形资产。市场开发商可以通过以下几种方式使之产生价值，为企业带来赢利：

一是输出品牌、管理和客户资源，不投入资金与资金投入方合作，占有一定比例的股份，在新的地区开办或托管同类型市场，实现品牌连锁或加盟连锁；

二是输出客户资源和管理，不投入资金，为资金投入方进行市场策划、招商，可占有股份或不占股份（另行收费）；

三是自己投资（开发、兼并、收购、参股），自己经营，实现自营连锁。

十八、顺应全球经济一体化的潮流，到国外去开发以中国商品为主的专业市场赢利。

中国改革开放和经济发展的结果之一，是让世界重新认识了中国，并开始重视中国。中国的商品早已进入世界各地，每年的出口量不断攀升；世界各国的采购商都十分看好中国商品的国际竞争力。

而中国国内，厂家和商家面临的竞争已趋白热化，亟须寻找产品的出路，而把生意做到国外去，是众多厂家和商家苦寻的出路之一。顺应这种潮流，到国外去开发专业市场，把中国的厂家和商家以及他们的产品带到国外，将是有远见的专业市场开发商可以迅速付诸行动的投资项目。目前，在俄罗斯、中东、东欧甚至欧洲等地的中国城，即是这一赢利模式的成功案例。

（无锡汇智市场发展研究所 杨四方 摘编 组稿）

生活百科

秋冬身体最爱这个小动作，防感冒、补肾又助眠

我们平时坐久了、站久了，常常觉得身上疲乏酸痛，坐下来休息时，会揉揉按按身上的不舒服的地方。

不过，比起揉按这些费力气的手法，其实还有一种更简单的做法——就是直接搓！

当然，除了搓搓身上酸疼肌肉，我们身上还有这些特殊部位，随手一搓，还能得到一些让你意向不到的效果！

搓脚心：改善睡眠助降压

现在天气凉了下來，有些循环不太好的人脚就容易觉得脚部冰凉，这时可以在睡前搓搓脚心帮助暖脚。

另外，足部是多条经脉走行的部位，也就是气血汇聚之地。通过刺激脚部，能起到补脑益肾、益智安神、活血通络的疗效，还可以帮助降压、促进排便、改善睡眠等。

具体做法可分为干搓和湿搓。

干搓：可以用左手握住左脚背前部，用右手沿脚心上下搓100次，使脚心发热，换用左手搓右脚脚心。搓的力度以自己舒适为宜。

湿搓：其实这种搓法，就是在泡脚的时候搓，将脚放进泡脚盆里泡至温热，这种情况下能收到更好的效果。

注意，糖尿病患者、下肢静脉曲张患者以及孕、经期女性不宜搓脚。

搓搓脸：提神抗衰老

疲劳困倦时搓搓脸，能够帮助舒展面部肌肉，提神醒脑。另外，按摩脸部，还能一定程度上预防面部皱纹产生。

在眼睛周围，汇集了许多穴位，搓搓脸能帮助促进眼部血液循环。这不仅能缓解视力疲劳，也会使视神经的活力增强，而减缓眼睛的退行性病变。对于容易感冒的人以及鼻炎患者，搓脸还能预防感冒和鼻炎。

脸部毕竟皮肤比较娇嫩，搓脸时注意下手轻重，以自己能适应为宜。建议每日搓脸3~5次，每次搓到直到脸上皮肤有点发热为止。

注意：如果是干性皮肤，脸部偏干燥，搓脸时可抹上护肤品等，小心力度不要太大或速度太快。

搓搓耳：补肾气防耳鸣

中医认为，耳对应于肾，耳部也是很多经脉走行的部位。《养生方》就有记载：“以手摩耳轮，不拘遍数，所谓修其城郭以补肾气，以防聾聵也。

适当搓一搓耳朵，可起到加强肾气、聪耳明目、防治疾病等功效。况且耳部暴露在外，比起其他部位，搓起来更加方便。

具体操作方法，可以将双手掌心对称按于两耳屏部，慢慢向下、向后至耳根，轻柔按摩至两耳郭潮红发热为度。

搓搓手：治咽痛防感冒

现在正处于换季时期，稍不注意就容易感冒，而这里就有一个简单有效的预防方法——搓掌法。

搓掌，得对准位置搓，这里说的掌指的就是“大鱼际”。“大鱼际”位于我们两手大拇指根部的区域，中医认为“大鱼际”与上呼吸道相关，对改善上呼吸道的生理功能及新陈代谢颇有效果。

操作时，先将双手合掌，对搓时两手的“大鱼际”应贴合，以搓得双手发热为度。一般情况约搓擦1~2分钟整个手掌便会发热，促进“大鱼际”部的血液循环，疏通脉穴。

这搓掌法简单易行，对咽喉痛、打喷嚏等感冒早期症状，有一定的功效。

协会搬迁告示

各会员单位：

自2018年11月16日起，协会已搬迁至梁溪区解放南路709号408室办公，原有电话、传真号不变。感谢汇普金融中小企业金融服务中心陈国华副会长多年来对协会工作的支持。

无锡市场协会