

●巨盟创办人兼马来西亚批发商总会会长拿督林成国积极鼓励年青人创业。



【2016巨盟批发城媒体考察团——①】
黄金花



●来自温州的朱桂琴和戴总在巴生巨盟批发城创出一片天。

←●巴生巨盟批发城的当前发展，分为A、B、C三座。

批发业新营运模式在大马崛起 巨盟打造特色批发城

批发城 (Wholesale City) 是个什么概念? 简单的说, 就是把国内外的批发商与商品汇集在一个大商场里, 批发商们在各自租赁或购置的铺位进行现货批量交易的场所。这种一站式的批发经营模式, 能够带动及对周边地区的生产与经济发展产生辐射效应。

批发城这种新的营运模式是个闪亮的国际平台, 它使到批发城成为产业链条中的龙头, 既牵动生产, 又带动流通, 衔接消费。因此, 批发市场拥有自身优势, 进行产业延伸或者为产业延伸提供服务。

除了经济辐射功能, 发展成熟的批发城在服务功能、管理功能及媒介功能上都扮演非常重要的角色, 当中最根本的功能就是为商品交易者提供各种服务, 主要有信息服务、物流服务与生活服务。

在马来西亚, 批发城的经营与管理还在发展的阶段, 以巨盟批发城来说, 本身不参与其中任何批发行业, 只是一个发展商, 为商品交易者提供一个平等竞争的平台, 吸引全国乃至世界各地的客源。

虽然巨盟目前仅是批发城的发展商, 但是巨盟批发城创办人及集团董事经理拿督林成国并没狭隘的把自己视为发展商而已。他经商信条是: 你要先帮助别人赚到钱, 你才能赚到钱。这也是他的成功之道, 因此, 他所组织的年青与充满朝气的团队, 不论是批发商还是员工, 都怀着梦想而来, 因为他们也没有把自己当成普通的商人或员工而已, 大家都朝着踏上巨盟的闪亮平台, 赚到人生第一桶金的目标前进。

巨盟批发城与批发商之间, 建立的是唇齿相依的关系, 发展商投资了巨额的资金为批发城进行市场营销及宣传策略, 把各路客源引进批发城, 同时也协助批发商提升竞争能力。

作为国内批发城经营模式的重要推手, 拿督林成国强调, 批发城的功能不单只是把所有批发商汇集在同一个屋檐下, 还要为批发城创造价值, 包括批发城的管理及服务、商品品质及鼓励年青批发商自我增值, 提高竞争力。

经过实地考察及深入研究中国、韩国、泰国等各地批发城的成功经验, 巨盟批发城成立了一个专业的管理及市场行销团队, 负责招商租赁及营运管理。

巨盟批发城的营运及管理理念在马来西亚乃是首创先河。管理层除了负责保安、卫生、管理、维修等服务, 还包办了批发城的市场行销企划, 包括市场战略、营销策略、广告策略、举办活动等, 为批发城打响名号, 招徕更多人潮。

换句话说, 批发商只需要缴付租金和管理费, 就可以开门做生意, 巨盟会帮助招徕客户。不过, 巨盟鼓励批发商本身要不断自我提升, 开拓商机, 销售品质优良的产品, 进而自创品牌, 才会吸引回头客及打响名号。

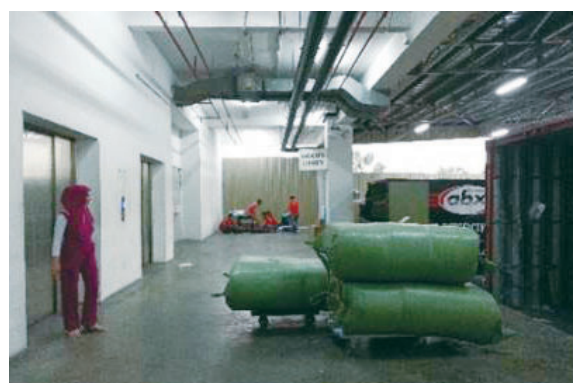
目前被联合国、世界银行与摩根士丹利等权威机构称为“全球最大的小商品批发市场”是坐落在中国浙江省义乌市, 创建于1982年, 现拥有营业面积470余万平方米, 商位7万个, 从业人员21万多, 日客流量21万余次, 经营16个大类、4202个种类、33217个细类、170万个单品。是国际性的小商品流通、信息、展示中心。

林成国说, 义乌批发市场的发展是由政府规划和管理, 但是马来西亚的批发城是由私人企业来开拓, 因此, 无论是市场策略、行销宣传或活动规划都难以达到义乌的规模。

巨盟会借鉴中国及其他国家批发市场的成功经验



●预期于今年10月1日开业的巴生巨盟B座大楼, 将有东马批发商进驻。



●批发城内设有宽敞的卸货区。

验, 但不会完全复制他们的模式, 鉴于国情有别, 巨盟必须打造一个有马来西亚及东盟特色的批发城。

有竞争才有进步是硬道理

经济全球化、贸易自由化是当今世界的潮流。由于我国的地理位置及客观条件得天独厚, 我国已与多国签署双边或多边自由贸易协定, 更在“东盟经济共同体”, 中国倡议的“一带一路”及美国主导的“跨太平洋伙伴关系协定”扮演重要的角色。因此, 我国的市场终究要对世界开放, 各行各业的竞争必然日益激烈。

早期市场对批发城的营运模式很陌生, 接受度不高, 主要是因为很多传统批发商都不愿意与同行在一起竞争。后来, 拿督林成国成功把“公平竞争”及“有竞争才有进步”的理念灌输给批发商。因为签署自由贸易协定是双向而行, 自己要走出去, 也要让别人走进来; 如果本地商家连国内的竞争都不敢面对, 又如何面对全世界的竞争, 因此, 商家必须不断提高自身的竞争能力, 要把自己定位为国际贸易商。

为了扩大视野与见闻, 借鉴经验, 开拓商机, 建立广阔的人脉, 把最新的产品引进市场, 抢占先机, 林成国经常鼓励, 甚至组织批发商出国考察, 尽可能为刚起步的批发商铺平道路。

有竞争能力的批发商, 必然不会守株待兔, 他们本身会自行运用蓝海策略, 创造商机, 发掘新路线, 带领市场潮流。

巨盟创办人积极鼓励年青人创业

西马人对巨盟GM都很熟悉, 而隔了南中国海的东马, 尤其是华人社会对巨盟所知不多, 因此, 巨盟这次特别安排东马的媒体实地了解批发城的这个新的商业营运模式, 并且认识巨盟这个巨大与优质的国际商贸平台, 以协助更多东马人尤其是年青人创业。特别是现在的大学生毕业后找不到理想的工作, 如果能够以小资开始创业, 终究是条康庄大道。

砂拉越首署人力发展单位策划与政策组主任拉雅莫哈末玛苏刚于今年5月30日在诗巫举行的砂拉越毕业生培训计划说明会上透露, 砂拉越大学生失业率年年上升, 随着这个数据推断, 全砂目前没有工作的毕业生至少有1万5千到2万人。

巨盟批发城创办人拿督林成国多次重申他希望年青人创业, 他们可以借着批发城这个平台, 从小规模做起, 脚踏实地的积累经验, 赚到第一桶金后再扩大业务。因此, 他希望东马的青年人认识这种新兴的经营模式, 为自己开创一片天。



●武吉免登巨盟坐落吉隆坡市中心的金三角。



●马来服装门市批发。



●拿督林成国与批发商呼吁批发商, 要进步就不要害怕公平竞争。

电商与批发商互惠互利

批发城的经营理念就是把所有的批发商汇集在一处, 提供泊车、装卸货的便利, 做电商生意的也可以在批发城找到快递服务, 让批发商通过快递将小量货品寄出。

智能手机的普及, 也扩大了电子商务的巨大市场, 为此, 巨盟批发城也有找到快递服务, 方便进行小量的网络交易。一般的做法是, 电商上门看货, 达成交易后, 运用社交网站或手机即时通软件把商品的图片及资料上载推销, 有顾客下单, 电商就通知批发商寄出货品, 而批发商就可通过设在城里的快递公司运送商品, 快捷又方便。

时下很多年青人或家庭主妇兼职电商, 而批发行与电子商务是互惠互利的关系, 电商无须囤货就可通过批发城这个平台做生意, 同样的, 他们也带旺批发行。

批发城是区域及国际商品总汇市场, 成千上万种商品选择, 从日常生活起居, 衣食住行的成品到半成品, 应有尽有。采购商或零售商可从中找到适合本身营销的价位及商品。这种交易模式仿佛霸级市场, 顾客只要到一个商场, 就可进行一站式比价、采购, 无须东奔西走。

马来西亚首创批发城-吉隆坡巨盟 (GM KL)

马来西亚的批发城经营模式是在2千年后才开始萌芽, 规模较大的除了巨盟之外, 还有2012年5月27日开幕的服装批发交易中心-吉隆坡何清园批发城 (Kenanga Wholesale City)、森美兰汝莱3 (Nilai 3) 批发城等, 未来还有数座批发城正在兴建或规划中, 反映我国批发业正加速迈进。

巨盟批发城的发源地是坐落在吉隆坡秋杰区的吉

隆坡巨盟, 建于2001年, 并于2003年开始营业。当时在建筑业发展起来的拿督林成国接手把这栋19层楼高的商城 (前称吉隆坡GM大厦) 打造成一座以小商品为主的现代化批发城, 在转型过程中自然经过风雨, 从最初的冷遇到后来的受落, 吸引越来越多批发商投入。

吉隆坡巨盟曾于2008及2009年列入大马记录大全, 是全马最大的批发商业大厦, 是开拓我国批发城的前驱。在这两年间, 吉隆坡巨盟的整体营业额超过10亿令吉, 平均每家的营业额超过33万令吉一个月。

这座全国首创的批发城, 有2百多个铺位, 每个铺位的面积从200到300平方尺, 最大有7百多平方尺。1到7楼是铺位, 8到14楼是停车场, 15到19楼是公寓, 但是一些批发商租来当货仓使用。小资经营的批发商还可以利用铺位天花板上的16尺高空间存放库存。

小单位能够让许多还没有赚到第一桶金的批发商有机会从小资做起, 不至于被大面积铺位的高昂租金吓退。

一些商家从开始的租用铺位到后来赚到钱, 坚定信心而买下铺位。13年后的今天, 一楼的店铺一平方尺已经推高到1万多令吉, 而一个200平方尺的铺位可以叫价到2百万令吉。目前, 吉隆坡巨盟2楼及3楼的许多铺位已被批发商买下。

打响名号的巨盟批发城, 如今的铺位租金虽然也节节上升, 但是一直维持高租利率, 客流络绎不绝。

巨盟批发城的成功发挥的经济辐射的功能, 带动了周围食店的活力, 纷纷转型做门市批发生意。而【吉隆坡巨盟】也进一步激发拿督林成国迈开大步, 2009年把批发版图扩大到巴生, 成就了今时的【巴生巨盟】。

國際時報 特别推出 8899 结婚/订婚启事配套 祝贺天下 有情人缘定今生 情系2016

超值价: 3栏x12CM RM88 4栏x15CM RM99

预定电话: 082-487778 / 482215