

电子商务综合辅导：物流航母“集聚效应”更明显 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_250410.htm 物流航母“集聚效应”更明显

“2006华南国际鞋类、皮革皮具原辅料及设备展览会”举办期间，分别采访了参加展会的行业协会领导、参展商以及华南城的商家，这些人从不同的角度评价了华南城及本次皮革展。行业协会：华南城的“集聚效应”更趋明显 香港鞋业总会有限公司秘书长曾英明说，从华南城试营业到现在，我已来过多次，每次来都有新鲜的感受，华南城现在已成为名副其实的物流航母，它的规模和管理都是国内最好的，前景无可限量，采购商在这里完全可以完成一站式采购。几个专业市场的相互补充，具有国内其他市场所不具备的优势。希望华南城再下一点功夫，把市场和皮革展会打造成国际名牌。广东省皮革工业协会理事长王建新告诉记者，我来华南城有很多次了，明显感受到这次展会比以前同类展会规模更大，设施更全，服务更好。华南城正在日益从单纯的厂商汇聚地发展为整合的工业运营模式。这次展会就是证明：华南城力图通过展会来汇聚原料商，联系销售商，吸引采购商，打通、拓宽完整的产业链条。广东鞋业商会秘书长吴航认为，华南城本身就是一个原料企业汇集的地方，此次展会更是为各种原料供应企业及采购商的合作提供了便利的平台，使华南城的“集聚效应”更趋明显。参展商：时机成熟会考虑设立专门展示点 福建石狮市宏兴发泡鞋材有限公司的王明响说，此次参展虽然对于我们来说是头一遭，但还是经过了仔细了解和认真决策的。在直接的接触中，我们体会到了

主办方细致周到、专业全面的服务。桐乡市兽王沙发皮革有限公司的王俊峻说，华南城皮革皮具原辅料交易中心的规模在国内是最大的，品种也很齐全，参加展览不仅可以宣传企业，同时对兽王搞市场调研等都很有帮助。我们首先要在华南城寻找代理商，时机成熟时我们会考虑在这里设立专门的展示点。嘉龙缝纫机（上海）有限公司东莞总经销李朝平认为，展会虽然规模不大，但主办方的服务质量却是很高的，参展产品种类齐全，供应链完整。城内商家：展会带来新的商机 浙江叶兴纺织的叶丹飞告诉记者，比较去年刚刚进驻时的经营状况，今年我们的各方面情况如销售收入、客户合作、市场规模更趋稳定，单单是营业额就翻了好几倍，而且按现在的势头，明年还会更好。华南城的影响力正在日益扩大，而展会就是把这样的影响力转换成商机。太平洋皮革商行的章新权说，这次展会给了我们一个拓展市场的机会，为了更好地宣传企业，展示产品，我们一下子租了6个展位。展会期间，我们收到的实在买家的名片就有200多张，向客户派发的色卡样本也有1000多份，确实达到了宣传推广的目的。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com