

宁波万科七盘齐开，2.8亿引爆全城

千人到访盛况空前，8月23日当天销售额2.8亿

8月23日，宁波楼市史无前例的“七盘齐开”盛况在宁波震撼揭幕，云鹭湾、江东府、公园里、金城传奇、万科城、金色城市、金城国际七个项目的销售展示中心工作人员早早准备就绪，近千人到访万科项目现场，掀起了一波又一波的销售看房小高潮，这也是自楼市限购放松之后出现的又一次看房购房小高潮。

根据最后统计数字显示，七大项目总来訪人数达到1000人，盛况空前，在售项目共认购2.8亿元，截至8月24日，宁波万科8月累计备案金额已达7.4亿元。自七月底限购放松之后，宁波楼市迎来了近半年低迷以来的政策春风，提振了市场信心，为宁波万科七盘热销创造了市场背景，而总结本次的七盘热销，也可以发现一些热销的必然因素。

万科品牌，8年8000户业主厚爱

除了市场的回暖，万科的品牌一直在市场具有强大的号召力。作为全球知名住宅开发企业，万科已连续4年蝉联全球住宅房产销售领先，而万科入甬八年来，8年8000户家庭也是热销的保障！万科通过服务好业主，通过对业主需求了解，还有市场的拓展研发，提供持续超越业主需求与期待的产品，获得市场认可。

万科三好深入人心，引领热销

本次万科旗下7大楼盘，在8月23日同一天展开加推、特惠房优惠和示范区开放等营销动作，共同创造热销和来访盛况，万科用自己的实际行动证明了它蓄势已久的爆发力。市场的肯定与购房者的追捧，源于万科三好背后的价值必然之选。宁波万科优居住宅，以“万科

三好”关注住宅性能，“好房子、好服务、好邻居”已在宁波万科旗下各项目得到系统化的实践与创新，三好人居理念已然深入人心。

好房子：成品装修+住宅性能

万科是全国最早提出并实践全面精装修战略的房地产开发企业之一，目前宁波万科旗下绝大多数项目均已实现装修成品化。从城市主流公寓到高端别墅，宁波万科的装修成品方案得到了市场和业主的高度认可。在装修成品化过程中，宁波万科研发出符合现代人居生活习性的住宅性能，包括入户挂钩、新风系统、收纳系统、家政空间等，解决了人们日常居家生活中的各种难题，把人性化居住体验推向了全新的境界。

好服务：万科物业+美邻里商街完善配套

在坚持精工品质与住宅性能的同时，万科好服务也成为众多购房者选择万科的理由。万科物业多次获得“中国房地产TOP10研究组”联合评选的“年度中国物业服务优秀品牌企业第一名”桂冠。2014宁波万科物业幸福升级，提倡“幸福社区计划”，并首倡“8大首创服务+4大优良传统”12项物业服务标准。

今年，宁波万科好服务不断升级，在完善社区基础服务与商业服务之上，万科美邻里“四菜一汤”完善配套已然成为业界的服务典范。

好邻居：邻里公约，温暖人心

在万科三好社区中，最吸引人关注



是住在里面的人及其生活的状态，万科三好尊重并鼓励每个人实现其个人价值，并引导搭建各类社区平台。今年，邻里公约在各大社区全面践行（如云鹭湾《慈礼公约》、万科城《邻里公约》等），社区活动也陆续展开，一种多元而

丰富的生活在万科三好社区中美好呈现。

万科成功预演，起势楼市下半场

“七盘齐开”是宁波万科的一种尝试。在楼

市的上半场，客户选的是产品；而在楼市的下半场，客户选的是品牌。目前宁波万科拥有9大项目面世，丰富产品线遍布各区，宁万以多个项目同时推向市场，给各种不同需求的客户提供了更多的选择。



聚焦阿凡达供应链新模式④

通过供应链整合，帮助企业找到最佳的工业品采购渠道。宁波阿凡达供应链有限公司的创新之举不但帮了广大企业一个大忙，也为走在升级路上的宁波经济开辟了一条新路。看了连续报道后，不少业内人士与研究专家给本报来信，畅谈阿凡达平台对宁波经济社会发展的积极意义——

阿凡达：打造宁波信息经济“新样本”

转变采购模式 提高企业综合竞争力

追求盈利是每个非公益性企业的经营目标，在日益加剧的竞争环境下，降低企业成本，尤其是采购成本是企业提升盈利能力的有效途径。

企业的成本主要由采购成本、劳动力成本、财务成本和销售成本四大块组成，而采购成本一般占据企业成本50%以上，有的甚至占到70%至80%。虽然通过提高工艺、提高劳动生产率、减少财务成本支出等方式可以节省开支，但无法改变采购成本占据企业成本“大头”的情况，因而减少采购成本对降低企业成本起着十分重要的作用。

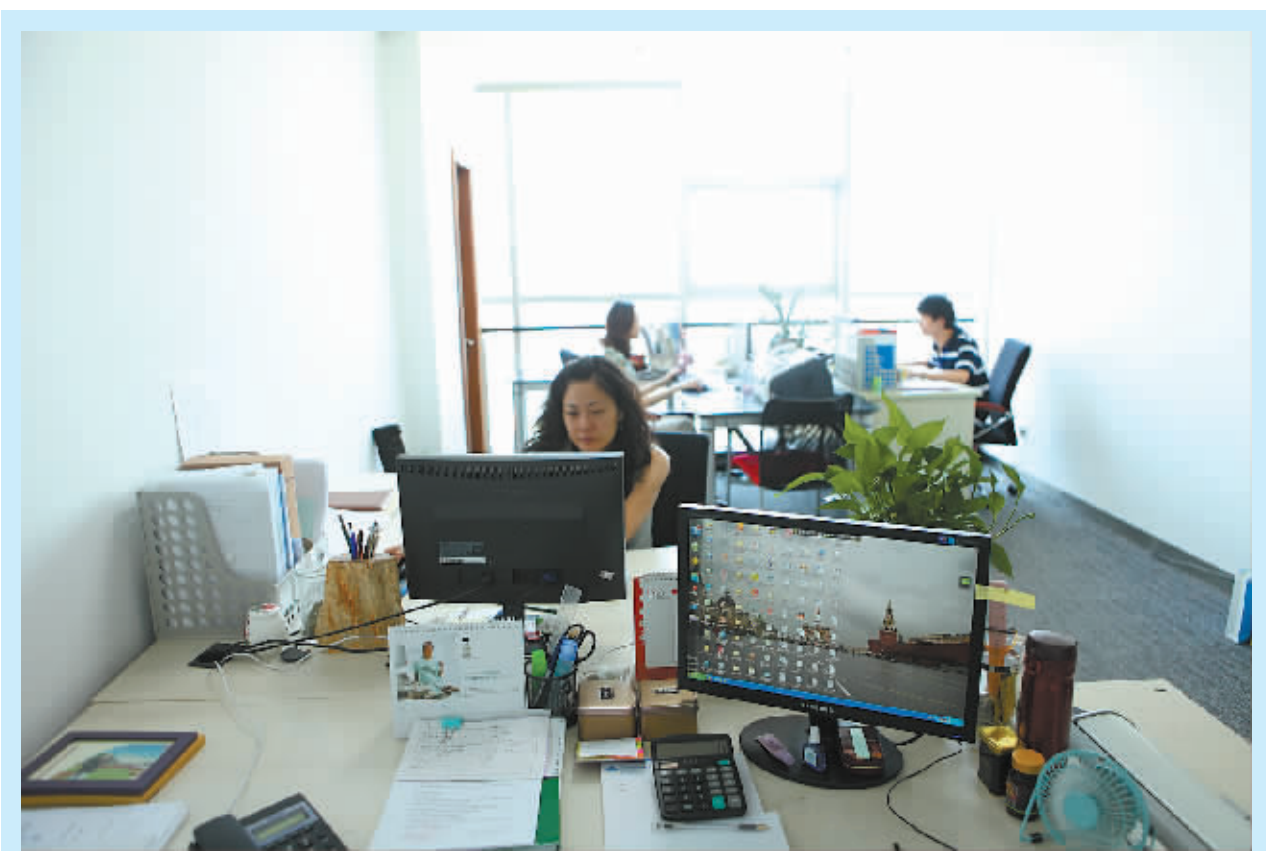
如果采购成本占企业成本的50%，在其他因素不变的情况下，企业每节约一个百分点的采购成本，就能降低企业成本0.5个百分点，可以增加企业盈利0.4个百分点。

采购价格是由生产企业的产品价格和中间环节的成本和利润组成，在生产企业的产品价格不变的情况下，要节约采购价格，最有效的办法是转变企业采购模式，减少中间环节，节省物流成本，采用货款信用结算，从而达到提高采购效率，降低采购成本，为企业提高盈利能力，提升企业市场竞争能力。

宁波阿凡达供应链有限公司即将推出的“天e港工业品商城”，主要通过转变工业品的采购模式，以采购众筹的方式，去除众多的采购渠道和环节；以汇聚资源于电商平台的方式，形成需求企业、供货企业、金融企业于一体的采购新模式，帮助采购企业大幅度降低采购成本，解决采购资金压力等方面的困难。

一个企业的市场竞争力大小有许多因素组成，包括产品设计是否适应市场需求，核心技术掌握程度和应用水平，产品质量是否被社会认同，服务信誉是否获得消费者满意和产品价格是否具有竞争能力等。但所有因素都是以产品成本为基础来决定。因为如果产品成本高于同类产品的社会平均成本，产品的利润就会降低，必然会削弱其他竞争因素。反之，如果通过一定渠道不断降低产品的成本，企业的利润率提高了，就有了更多的资源来提高研发、管理和市场开拓水平，从而提高产品和企业的综合竞争力。阿凡达的对于企业竞争力的核心意义，大抵就在于此。

（市企业家协会常务副会长兼秘书长 姚光辉）



博友评说

④与 uujk：阿凡达将自身与企业客户捆绑在一起，利益共享的采购众筹理念极具特色，而今它正在逐步实现！

④照烧糯米丸子：诚信透明、合作共赢的供应链管理理念在宁波本土还是相对先进的，希望宁波的工业能长足发展。

④秋天的红豆酱：阿凡达新模式的工业品供应链对于微型企业、中小企业的资金流动都是相当的友善

啊，我看好它。

④蓄愿萍：现在的这个社会，不诚信的东西太多了，抵制商业贿赂很重要的，阿凡达的“商贸供应链集成运营模式”蛮吸引人的，希望能够有好的发展，能走得长久一些。

④MGKR0114：有了这个平台，消费者能少花不少冤枉钱和无形的钱，真的蛮好的。希望多多推广，也希望有更多活动哦！

有越来越多的人支持，会继续关注的。

④照烧糯米丸子：从传统的工业品代理商转型为工业品供应链集成运营商，再到现在创建M2A2B电子商务模式，每一次的跨越，都是社会的进步。加油！

④MGKR0114：有了这个平台，消费者能少花不少冤枉钱和无形的钱，真的蛮好的。希望多多推广，也希望有更多活动哦！

推动宁波电商发展 打造业态升级优势

省委、省政府提出通过“腾笼换鸟、机器换人、空间换地、电商换市”加快产业转型升级，开辟浙江发展新格局。对于宁波来说，“电商换市”十分重要和紧迫，是宁波市产业转型升级、城市功能提升、区域竞争能力增强的重要抓手。

不久的将来，谁在电子商务发展中抢得先机，谁就会在商贸业发展中占据主动。宁波拥有港口交通物流的良好条件，拥有上千年的开展国内外贸易的良好传统，但是，目前商贸业发展却比较滞后，特别是批发贸易大大落后于同处长三角的杭州、苏州等城市。在电子商务方面，2013年宁波的电子商务销售额只有杭州的五分之一，金华的二分之一。更不用说拥有阿里巴巴这样的国际级电商平台。

现阶段，以淘宝、天猫、京东、1号店等为代表的电商凭借先发优势以及低价销售迅速做大，在消费品领域形成了垄断地位。因而，要想通过新建大型消费品电商平台，与上述企业竞争已无可能，也无必要。但在工业品领域，至今尚没有一个在全国范围有较大影响的电商平台，并且现有的工业品电商经营模式仍按照消费品模式进行，解决不了信誉、售后服务、配套供应等问题，更无法开展金融等方面的增值服务。因此，创新工业品电商的经营模式十分必要，也是打造宁波信息经济新样本的需要。

宁波阿凡达供应链有限公司专业从事工业品商贸供应链集成平台建设，在经营模式独具特点，具有较大的创新意义，非常适合于电子商务。

阿凡达首创M2A2B经营模式（M为工业品品牌厂商，A为阿凡达供应链，B为采购客户），通过供应链集成平台，跨界整合工业品供应链和银行资源，把工业品采购做成团购，为采购客户提供相应金融服务。该模式主要针对国内现处空白的工业品领域的电商交易，避免了与天猫、京东等一线电商企业无谓的竞争，又帮助企业打破原有的贸易潜规则，帮助供应商、银行和采购商之间解决交易诚信问题，促进三者良性互动，实现客户成本的降低和采购效率的提高。

阿凡达供应链现有模式如能全面上线，将更加有利于采购过程的透明化，业务拓展的广域化和品牌推广的国际化，能帮助制造企业降低成本，增加利润空间和资金周转效率，从而提高企业的综合竞争力。

（宁波市政府发展研究中心 方建新）