

大百货夹杀,消费预期差、定位不准、运营水平低

# 多重压力 让山西路部分百货陷入困境



中秋、国庆,再加上即将到来的秋季婚嫁高峰,随着商界传统意义上的销售旺季“金九银十”的到来,商家们都跃跃欲试开始了“敛金”过程,但是南京的商圈却出现了两种不同景象,新街口的商家们得到了“丰收”的喜悦,借此良机赚了个痛快;而山西路的部分百货却门庭冷落、举步维艰、一派萧条……



上周四的下午,记者在山西路的苏宁银河百货、山百、太平洋百货看到,由于商场顾客不多,营业员显得百无聊赖,聊天或者发呆。

一家中型商场的负责人对记者说,面对大型百货的挤压,中小型百货商场生存空间非常小,加上今年消费市场不景气,所以中小型百货押宝都在今年的十月黄金周,但是面对持续的冷清,他们的心里也没底。看来金九银十的大势中,也不是任何一家商家都可以赚得盆满钵满,笑傲黄金周的,真可谓几家欢喜几家愁。

## 大型百货夹杀“小兄弟”

在新街口,如果有一家中小型百货能够日子过得不错,简直是奇迹。南京某大型百货店的一位副总经理这样对记者说,说到底,中小型百货面临的主要问题就是资金链,这种情况也会随着今年市场的不景气,财务状况会变得越来越恶化。苏宁银河百货从新街口的引退已经说明,中小型百货要在竞争激烈市场中生存好,显然遇到的困难很大。从相关部门统计数据上看,三家百货企业在上半年不同时间出现了负增长。

据统计,今年上半年南京大型百货占零售市场的份额出现了再扩大,扩大的份额在10%~15%左右,挤压的自然就是中小型百货的市场份额。记者了解到,目前不少大

型百货在引进品牌上,以及内部的环境改造中都在加速,而中小型百货商店似乎还停滞不前。以太平洋为例,半年中进入该商场的认知度高的新品牌都很少,此外由于购物环境改造上的迟缓,导致了有实力的消费群被大型百货所掠夺。

记者看到,这类百货企业在旺季的营销上多以打折或者送券为主,并且力度很大,但是由于品牌结构不合理,或者参与活动的品牌队伍不强,导致顾客对商场的活动的预期信心减弱。一位业内人士说,消费市场好,中小型百货靠着大树好乘凉,才能生存下去,一旦市场遇到消费瓶颈,中小型百货刺激消费再增长的能力就会变得很弱。

## 谁是我的忠实顾客?

谁是我的忠实顾客?这是记者在采访中小型百货,不少商场负责人感叹的一句话。

以山百为例,该商场一直认为其主要的客户群来自中年客户,以女性为主,但是记者了解下来,由于该商场中低价位定位,即使这部分客户群忠实度高,其消费能力显然非常薄弱,甚至还不如其子女。这种情况同样也出现在其他一些中小型百货商场中,带来的一个问题就是,品牌结构的老龄化。

再来看苏宁银河百货,在开业当初,它的定位是在年轻消费层,为了迎合年轻消费层,苏宁银河甚至不惜花重金去购买品牌的货源,一味地认为可以用低价格或者大力度送券的形式来迎合消费者,而摒弃了百货企业应该引导消

费和创造消费的运行思想,导致目前商场状况堪忧。

对于另一家在山西路首先定位于年轻消费者的太平洋百货,目前的经营状况也是让人失望的。记者在商场内看到,除了门口的打折车尚能聚集一下人气外,走上2楼,基本上没有几位顾客。一位营业员抱怨地告诉记者,相比其他商场而言,太平洋百货的品牌实力也不差,为何少有顾客光顾呢?她告诉记者,她一天基本上也就卖出两三件衣服。一位业内人士表示,太平洋本身的定位是符合山西路整体的消费氛围,但是后期缺乏年轻化的营销魅力,这一点也说明管理团队存在很大的问题,对于年轻消费层的研究不够,导致了太平洋百货如今一蹶不振。

## 投资失利导致后劲不足

2002年南京所有的国有商场相继进行股份制改革,国有股份全部退出了百货企业,但是随之引发的问题是,由于国有商场的管理老化,特别是中小型百货,导致即使改制也出现后劲不足的现象。有关人士

表示,中小型百货目前只有两条路,一是被收购;二是全部改成租赁式百货,但是租赁式百货应该更加突出主题性和特色。这样才能使得中小型百货在竞争激烈的市场环境不景气的情况下,寻求自己的生存空间。

## 链接

### 全国各地百货萧条 谁在关门歇业?

南京关门、转向事件不断发生,“大光明”“新鼎太”等多家大型百货商场新开不到一年,终因抗不住过度激烈的市场竞争而被迫放弃“大而全”的经营定位。豪华装修的“国亚联”购物中心开业未及满月即关门歇业,继而在“国亚联”原址上换主经营的“非常鞋城”“世纪泰富”也都陷入血本无归的“怪圈”。

上海圣德娜商厦因商场格局布置不好、定位不准确、优秀品牌少、产权关系复杂等原因,导致其5年内第4次变脸。

自1998年年末起,郑州亚细亚设在北京、广州、天津等七大城市的9家“仟村百货”连锁店相继关门歇业。2007年2月28日晚10点,见卖了近一年的昆明仟村百货正式关门。1997年开始,由于郑州亚细亚集团在其他地区的10家仟村百货不断出现供货商围攻商场的情况,导致昆明地区的供货商、商家逐渐对昆明仟村百货失去信心,商场与供货商矛盾不断升级。资金缺乏、现金周转困难,使得昆明仟村百货陷入困境。 快报记者 焦点

杨公井捷安特专卖店 山西路捷安特专卖店 龙江捷安特专卖店 水西门捷安特专卖店 江宁捷安特专卖店  
太平南路147号 电话:84417417 中山北路178号 电话:83309909 龙园西路5号 电话:57711337 水西门大街203号 电话:86608313 上元大街629号 电话:51191410

新款捷安特130 48V 震撼上市

捷安特电动车拿什么报答您 我的父老乡亲

# 金秋捷安特透着迷人芬芳

数十款精致时尚新品车 难得一遇的促销优惠 实用贴心的精美礼品

蝶之彩48V 原价直降300元 促销价 2298元/辆 (加送车锁 雨衣)

豪华版 ILES30R 48V 尊贵版 LAFREE 206 36V 简约版 LAFREE312 36V

●大中桥专卖店 建康路470号 84549160 ●集庆门专卖店 集庆门大街61号 86406010 ●六合专卖店 泰山路115号 ●中华路259号店 52249758  
●新百六楼 ●中央商场负一楼 ●栖霞专卖店 栖霞街1号 ●浦口店 浦珠中路202号 ●江浦店 文德西路1号 ●尧化门专卖店 尧化门182号 85569881

雅哥弟锂电车轻松有礼 健康自由行

热烈庆祝雅哥弟专卖店隆重开业

地址:中央路298号(中央门南站) 86334097

性能优点:  
(1) 电池轻,骑行、电动两不误  
(2) 锂电池国际潮流、彻底无污染  
(3) 特价2480元,加配制不加价,全国最低价,亏本销售

V3 特优惠价 2480元

惊喜优惠大放送  
■购车即赠:气筒、车泵、钥匙扣、水杯、车锁、电池50元优惠券、雨衣、维修50元服务券  
■有奖试驾:  
■凭汽车驾驶证及中学录取通知书购车即享受:购电动车:赠价值100元的维修抵用券

销售地址:  
●苏武车城:中山路178号 84709221  
●中央门车城:白富大酒店旁 85509180  
●崇德康庆车城:集庆路88号(城高车车站) 52232745  
●裕华名车车城:汉中门大街289号(裕华名车22号) 86556900  
●大中桥车城:自下路301号大中桥街口 84414996  
●五星车城:和燕路215号 85521005  
●安吉车城:江宁金箔路442号(交警中队旁)  
●苏果超市:将门山后店、淮阴门店、马标店、中山北路店、浦口店、黄金汽车店

Luyuan 要安全 选绿源

安全、质量、技术、服务四者领先,才是真正的专业品质!

## 绿源电动车部分车型精品展

【简易款】 JJ-2Gb FB-2Gb JM-4GTb JY-4GTb  
【豪华款】 HZF-5BT HWD-5BT HAA-5BT HAC2-5BST

●总部:和燕路7号(燕语华庭前门面) 86999326  
●分30路、64路、8路、72路、73路、77路、318路到安怀村站下,正对面即到)  
●总店:凤凰西街182号-5 84079002  
(坐18路、127路、307路到凤凰三村站下,对面即到)  
●中华路347号 52328722 (坐2路、16路、26路、33路、46路、49路到长乐路下,对面即到)  
●珠江路699号1-2 84817161  
(坐8路、52路、80路到马标站下,对面即到;坐49路、50路到龙蟠桥小营站下,华润苏果向东100米即到)  
●中山北路202号(虹桥饭店门口) 83531576  
●水西门大街119号-3 86671687 ●西善桥北边53号 ●江宁上元大街690号 ●江宁区禄口禄口大街7号(信用社对面)  
●高淳县溇湖镇中山大街166号 573-4206 ●浦口珠江口微东店(苏宁支行对面) 88820358 ●六合区泰山东路21号 57-00286

香港一电、日本松下电池夏季大优惠,机会难得!

# 好电池配好车 免费上门服务电话 86559089

香港一电、日本松下为各品牌电动车用户进行优惠更换电池活动,并赠送电池隐形防盗报警器免费安装,机会难得,欲购从速。

香港一电实业(宜兴)有限公司南京办事处 84589334

倡导绿色能源 共建美好家园