2011年4月南京商业渡江之战

2011年,在“新商业,新消费”的宏观战略指导下,各个商家秣马厉兵,攻城略地,抢占每一个商机。随着南京市政府“跨江战略”的提出,江北地区一百多万的现居住人口及不断增多的外来入住人口,江北商业市场的利好逐渐被放大。正是基于江北越来越多的利好,不少商家看中了江北崭新的商业环境,开始了“北”上掘金之路,由此南京商业的“渡江之战”已经打响。

南京众商家掘金江北市场

2010年9月,金盛旗下两大零售企业合力打造的南京华联商厦·太平购物广场开业,成为南京商业的第一个“过江龙”;2010年玉桥·大厂市场正式开业;而依托旗下地产的优势,凭借苏宁环球购物中心的运作经验,苏宁环球天润广场已于2011年1月16日开始试营业;大洋百货江北店也将于2011年4月30日揭开面纱……在跨江发展、江北新市区迅猛发展的背景下,加之江北地区产业的规模化发展及交通等利好,众商家开始掘金江北市场,商业一路向“北”之势已呈现出来。

“江北第一商圈”雏形出现

近两年,伴随着苏果超市、太平购物广场、苏宁电器、沃尔玛、大洋百货江北店等一大批知名企业的入驻,泰山城区即将成为名副其实的“江北第一商圈”。“泰山街道从2002年开始,引进现代服务业驻地发展,起初的红太阳大市场率先改造,于2003年建成10万平方米的‘红太阳国际品牌广场’。”浦口区泰山街道负责人说,目前,众商家汇集的桥北地区商业面积已经超过百万平方米。下一步将重点推进华东茂、沃尔玛等商业物流项目,发展桥北商圈核心区个性化物流产业,以华润苏果、金盛百货等为主的零售市场群已初步建成。

商业渡江,找准定位是关键

“城市化的过程中,随着经济总量的提升,商业的发展是必然的。而就江北这样的商业新市场而言,最先进驻的商业企业肯定有先入为主的优势。”北京交通大学经济管理学院副院长冯华教授对于南京商业打响“渡江战役”也是持肯定的态度。“从理论上讲,商圈的发展扩张都是从原子型的状态开始,有一个裂变的过程,中间肯定会经历一个阵痛期。”冯华教授认为,阵痛过后必然会迎来赢利期。目前进驻江北的商业企业在发展上的起点较高,具有很大的上升空间。“对于已经或者即将进驻江北的商业企业而言,精准的定位至关重要。要通过对企业自身、顾客、竞争对手及环境的深入分析,明确企业的定位。依靠品牌的聚合力和强有力的策划能力满足顾客的消费需求,抢占市场先机。”冯华说。

探营地 苏宁环球天润广场

天润广场的开业对天润城业主以及周边居民来说无疑是一个巨大的利好,意味着在家门口就能拥有一站式休闲娱乐的配套享受了。而继苏宁电器、百安居、沃尔玛之后,金陵连锁酒店、CMG国际影院、孩子王大型孕婴商城、哈妮宝贝早教中心等也将扎根江北,加之列上开放日程的116米高的摩天轮“华东之星”以及华东MALL“欢乐世界”大型游乐场,桥北“新街口”时代已然来到。

开在小区门口 购物更便捷

与大洋、沃尔玛所在的华东MALL相比,苏宁环球天润广场位于两侧社区楼盘云集的柳州东路上,似乎有点“孤零零”的。苏宁环球天润广场的相关负责人告诉记者,商业设施的集群效应固然重要,但当初选址敲定柳州东路,正是看中这里离天润城等小区距离更近,更方便小区居民就近购物消费和家庭休闲。

自筹建之初,苏宁环球天润广场就对自身做了准确的定位:构建大型城市生活综合体。记者了解到,苏宁环球集团在江北开发了天润城、威尼斯、绿谷、硅谷、润富花园、浦东花园等房地产业,建成后,这片面积达到1500万平方米的地产将迫切需要与之配套的商业设施。而苏宁环球天润广场就是苏宁集团筹建商业配套的第一个大手笔。上述负责人介绍,苏宁环球天润广场地上地下共计10层,总建筑面积达60000㎡,采取多业态综合性SHOPPINGMALL经营模式。“其中,1-4层主营传统百货,已引进了阿迪、NIKE、露华浓、ONLY、VEROMODA、百丽等一批家喻户晓的品牌。尤其值得一提的是,1-6层的辅助业态囊括了餐饮、游乐场、KTV、影院等生活休闲配套。”

该负责人表示,天润广场尤其重视为小区带来的餐饮和娱乐配套。所以,天润广场内不仅仅引进了江北地区首家采用3D放映技术的超五星级数字影院——广东大地数字影院,还引进了KTV、电玩、韩国爱秀美发美容SPA馆等休闲配套设施。“我们希望,小区的居民一出门,就能逛得开心、玩得开心,当然,还要吃得开心。”餐饮也是苏宁环球天润城精心经营的一个重点。目前,肯德基和味千拉面已经在一楼相继开业,很快,台湾美食广场、蓝湾咖啡、面包新语、回味鸭血粉丝汤等也会陆续登场。“粗略统计了下,我们的餐饮休闲项目所占的面积,达到整个商场的三分之一。往后天润城的消费者在小区门口,就能享受一站式购物,吃喝玩乐购一应俱全。”

自1月迎宾以来,苏宁环球天润广场一直致力于丰富江北居民的社区生活。“我们商场门口有一块不小的广场,要是能把这个广场利用起来做一些活动,不仅为商场聚集了人气,还能丰富小区居民的生活。所以,自开业之初,我们就策划执行了不少活动。”该负责人说,比如前不久的风筝放飞活动,还有即将举办的风车节、夏季纳凉晚会等。“这些文化创意活动举办后,受到不少消费者的好评。”另外,天润门前广场还将定期举办小型车展,已经有本田、奇瑞、奔驰、尼桑等众多品牌举办过专场车展,“以后我们会争取每周双休日都定期举办,爱车或者准备买车的江北朋友们,可以关注我们的车展。”

探营地:桥北太平购物广场

入驻180天,180万回馈顾客

2010年9月,金盛旗下两大零售企业合力打造的、崭新的南京华联商厦·太平购物广场开门迎客,成为南京商圈的首个“过江龙”。作为最先进驻江北的商业企业,不知不觉中,桥北太平购物广场进驻江北已经半年,也得到了长足的发展。“太平购物广场在桥北的发展离不开顾客的支持,在太平购物广场进驻桥北180天之际,将特别推出‘入驻180天,感恩回馈180万’的活动,以看得见的形式回馈广大VIP客户对桥北太平购物广场的支持与厚爱。”南京太平商场副总经理张玉华说。

据了解,桥北太平购物广场“入驻180天,感恩回馈180万”的活动将从4月16日拉开帷幕,活动期间,所有商品在现价现折的基础上,VIP客户还可以享受到5%-30%的现金回馈。谈到南京商圈的跨江发展,北京交通大学经济管理学院副院长冯华认为找准定位很关键,其次要有强有力的营销活动。而桥北太平购物广场很早就已经意识到商场的定位问题,并且在营销上更加注重与消费者的互动。“桥北太平购物广场在筹划之初,就对市场特点和居民的消费习惯进行了充分的调研,商场虽然定位中档,但兼顾时尚,遵循时尚而不贵的理念,向顾客提供贴近他们消费水平的商品。”张玉华说,“除了江北的市场需求,目前江北人口每年都在以10万左右的速度增进,未来5年至少有30万人口的增量,急需商业配套设施。”张玉华说,桥北太平购物广场建成也是企业自身发展的需要。品牌聚合力对于商场吸引顾客具有重要的影响。依托强有力的品牌支持,宝庆银楼、中国黄金、麦当劳等一批品牌主力店的进驻,让江北居民无需再过江购物,尤其是一楼的黄金珠宝区更是成为江北首屈一指的黄金珠宝销售区。

探营地:玉桥·大厂市场

在家门口享受五星级视听盛宴

“电影院开在家门口了,再也不用舟车劳顿到市区看电影了,总的来说,环境还不错,和水游城的横店影城、万达影城不相上下,跟朋友团了几张无敌券,很不错,下次多团点去看。”这是网友sunnyyin007在玉桥·大厂市场横店国际影城看完电影后的直观感受。位于玉桥·大厂市场4—5层的横店国际影城,让江北的居民在家门口就可以看自己喜欢的电影了。

南京玉桥市场管理有限公司副总经理魏拥宪介绍,南京玉桥·大厂市场面积约有2万平方米,以经营服装、针织、百货、婴童用品、鞋类为主,拥有500多个商铺。其中,位于4—5层的横店国际影城是江北第一家五星级影城,这也是玉桥·大厂市场进驻江北市场的独有优势之一。

“除了横店国际影城,大型儿童游乐场——奇乐儿也深受家长和孩子们的喜爱,还有江北地区规模最大的电玩城让时尚达人们可以在家门口玩最酷、最炫的游戏。玉桥·大厂市场已经形成了集购物、休闲、娱乐于一体的一站式商业中心。”在魏拥宪眼里,玉桥·大厂市场在当地绝对属于最好的商业业态,但也表达了当前存在于江北商圈中的一些问题。“每一种商业业态的发展必然会经历一段时间的阵痛期,有些问题在发展过程中会逐渐显现出来,比如交通设施等,目前,交通的滞后仍然是影响客流的最大限制,已成为江北商圈发展的制约瓶颈。”北京交通大学经济管理学院副院长冯华认为,商业发展中出现的问题应该在市场和政府相互作用下得以解决,这就需要政府要进行提前规划,同时问题出现后要及时找到解决问题的办法。据了解,针对出现的这些问题,当地政府也已经开始着手加以解决。