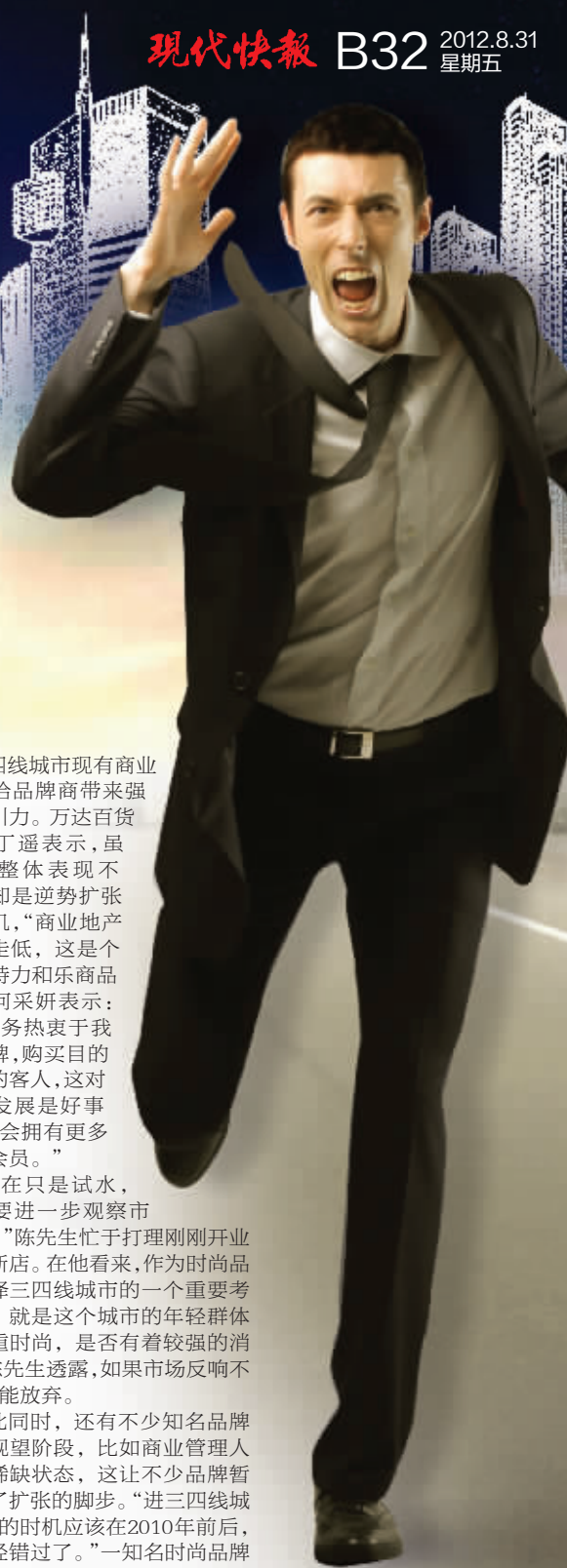


专家的眼光诠释商业动态

商业消费

品牌逃离大城市

三、四线城市机会更多，压力更小 >>>



主编杨坤 责编何冬蕾 美编李荣荣 组版杜敏

对在徐州一家医院工作的王晴虹来说，现在她也不用特意挤出假期赶到南京去采购高档护肤品了。王晴虹说，屈臣氏、星巴克、DQ都开店了，“就连商场里的折扣也跟南京差不多了。”淮安市民黄鑫说永辉超市、餐饮品牌小南国今年都在淮安开店了，商场里，BREAD TALK、女装品牌“玛斯菲尔”的专柜都在装修中。泰州的商场里，雅诗兰黛、倩碧等品牌专柜正式开卖了。越来越多的三四线城市居民发现，那些以往只在一线二线城市现身的品牌正扎堆出现在他们身边。

“消费者对我们品牌已经很熟悉，但以前缺少合适的场所，综合考虑各方因素，在江浙沪地区，星巴克未来将进一步深入三四线城市。”上海统一星巴克咖啡有限公司品牌经理蔡瑞说，8月星巴克在淮安金鹰开出了第一家门店。

□现代快报记者 何冬蕾

大城市成本伤不起

有统计显示，2011年南京商铺的租金上涨，尤其是街铺和成熟的商场铺，租金同比涨了10%-20%。事实上，记者在向多家品牌商证实后发现，租金和人力成本上涨是推高品牌商经营成本上涨的主要因素。

2008年水游城开业，作为一知名品牌南京经销商的蒋准(化名)开出了品牌专柜，“当时每平方租金每天是8元左右。”蒋准说，今年这一价位已经调整到了近15元/平米/天。今年新进水游城的品牌，场租会更高一些。在新街口的金轮百货，其场租约为15-16元/平米/天。

一知名时尚服装品牌经营者陈先生透露，与去年同期相比，经营成本(人工+店租)上涨约15%，“糟糕的是市场有些不景气，我们售价在下调。”陈先生表示为了保证市场销售，今年秋装标牌价下调了30%。

这让陈先生决定把品牌直营店扩张到苏州、合肥等周边城市，在他的账本里，假设同样选址市中心、同样的货品、同样的定价等因素下，苏州门店至少比南京利润率要多出7-8个点。蒋准也发现，同一品牌在三线城市的经营利润率明显高于南京，“同是经销商，虽然品类有区别，但三线城市的利润率明显更高，店租低，人工低。”蒋准说。

更重要的是，同业竞争的压力正在加大。“现在逛百货，你几乎分不清楚到底是在哪家百货公司。”一

位国际品牌总部商品部负责人直言，虽然百货面积在扩大，但品牌重叠度太高，同质化竞争严重，在一二线城市，这一现象尤其严重，“只有开拓三四线城市，在这些城市中才能凸出产品的特殊性，服务中高收入人群。”该人士表示，这与三四线城市的发展与收入水平的提高密切相关。

品牌商密集布局小城市

“以往像苏州、合肥市场我们都是放给经销商去做，现在我们都收回来自己做直营店了。”一知名时尚服装品牌经营者陈先生说。来自特力和乐的数据表明，一线城市与二线城市客单价约在400元左右，“客单价没有区别，但这些城市的顾客忠诚度会更高。”特力和乐商品部副总何采妍说。

来自万达百货的数据显示，2012年-2013年两年间，万达百货计划开出36家门店。按照今年3月全球知名房地产投资管理公司仲量联行《中国新兴城市50强》列表，记者对万达百货的新开门店区域作对比。对比结果显示，2年新开门店中，一线城市仅2家，二线城市有16家。相比之下，三线及以下城市18家，占新开门店数量的50%。进一步统计显示，四线及以下城市两年开店数量约占开店总数的30.5%。

扩张背后有喜有忧

零售品牌对于三四线城市的拓展，业内人士亦喜亦忧。

三四线城市现有商业网点正给品牌商带来强大的吸引力。万达百货总经理丁遥表示，虽然市场整体表现不佳，但却是逆势扩张最好时机，“商业地产价格会走低，这是个机会。”特力和乐商品部副总何采妍表示：“能够服务热衷于我们的品牌，购买目的性更强的客人，这对于品牌发展是好消息，我们会拥有更多忠实的会员。”

“现在只是试水，我们还要进一步观察市场反映。”陈先生忙于打理刚刚开业的多家新店。在他看来，作为时尚品牌，选择三四线城市的一个重要考量标准，就是这个城市的年轻群体是否注重时尚，是否有着较强的消费力。陈先生透露，如果市场反响不佳，也只能放弃。

与此同时，还有不少知名品牌正处于观望阶段，比如商业管理人才处于稀缺状态，这让不少品牌暂时叫停了扩张的脚步。“进三四线城市，最好的时机应该在2010年前后，现在已经错过了。”一知名时尚品牌南京经营人士说，考虑到目前的经济环境，他还是愿意选择在一二线城市铺出更多的专柜和新店，“三四线城市店址选择现在多了，租金也不高，但好的管理人员难找。”

苏宁环球购物中心

SUNING UNIVERSAL SHOPPING CENTER

活动时间:

8月31日

—

9月6日

VIP卡
正常积分

季末淘实惠
夏季商品最后出清

1折起

环球清凉夏
活动期间凭任意购物金额小票
即可至客服中心领取礼品一份。
(清凉试用装一瓶 赠完为止)

开学总动员

开学用品展销
6楼儿童商品新款

满99减50

8/31-9/2

满200赠卡通杯
数量有限 赠完即止

秋季新品抢鲜购

满200减100

夏款一件5折
Zuo^ | 两件4折

秋韵新妆
化妆品

满200减30

COOL装备
运动商品

满100减25

卡有礼
逢周末刷民生银行女人花卡可享受7倍信用卡积分。

Cabbeen 夏款5折
Lee 部分6折

地址: 南京市湖南路18号

客服热线: 57918888-8333

购物免费停车

www.Srhqgw.com

特例商品除外