



一周商评

聚焦明天  
春纪元

## 儿童消费带人气也带销售

# 购物中心纷纷扮演“孩子王”

## 零售业的童心

从第一天呱呱落地开始,一长串的预付账单估计可以绕地球好几圈。据统计,2010年南京儿童消费达到了72.96亿元,并且以每年40%左右的速度递增,儿童对家庭消费的影响力占到了60%。2012年南京新生儿4.5万人,2013年他们将正式进入儿童消费领域,这笔巨大的预付账单,让零售业的童心更盛。

春节前,我为了带孩子去买顶带红颜色好看的帽子,想过年讨个吉利。可转了几乎新街口的所有商场,结果还是铩羽而归,不是因为看不上,而是看上都没货。营业员的话让我多少感到惊讶,因为现在很多婴童的中高档品牌,为了迎合家长的差异化消费,不少新的款式都不再是量产,而是限量生产。答案的确值得零售业思考,个性化的消费思想原来早早吹到了儿童市场,而生产商也很快地转变了思路。

在新一轮零售竞争中,儿童消费地位正在一步一步被提升,今年南京各大百货商场也将根据自身条件,扩大或者调整儿童销售区域,提升儿童消费的客单价。在商业综合体中,围绕儿童消费、教育、休闲的面积几乎占到了这些新兴商业地产的1/3。在超市行业,你会发现,婴童用品从以前拐角搬到了最醒目的位置,面积扩大了3~4倍,卖得最好是尿不湿和食品。几乎涉及零售业的每个角度里,你都会发现正在膨胀的童心,而在未来,儿童消费将成为零售业最赚钱或者次赚钱的项目。

正在零售业试图走出低谷的时候,儿童消费给其注入了新的动力,零售业看到春天的讯号,但同时春天也不是每个人能感受到的。在儿童消费竞争中,摆在零售业面前最直接的难题是你如何说服那些难缠的80后和90后的父母们?因为他们经历了国内零售业变化最快的10年,他们具有的思维先进性和全面分析力,的确够让大玩童心的零售业喝一壶的。 杨坤

以围绕家庭、亲子等概念布局运营和营销,在众多的购物中心中,“儿童牌”成为其拉动客流、吸金的重要武器。本周,记者对南京多家综合性购物中心的走访中了解到,除了服饰、玩具、文具外,购物中心在游艺、教育、手工DIY等儿童业态的布局上优于传统百货商场。儿童消费为商家带来高利润的同时,也成为购物中心更拉动全家消费及关联商品销售重要因素。

现代快报记者 刘德杰



## 儿童消费品全业态之争

记者在河西万达广场、水游城、虹悦城等购物中心看到,区别于百货商场较为单一的儿童业态分布,购物中心依靠经营面积上的优势,儿童业态在布局上具有相对的弹性。除服饰、玩具、文具等传统的儿童品类外,游乐、教育和服务等儿童业态占据了相当大的比重。而各大商家春季调整在即,不排除商家向更丰富的儿童业态倾斜的可能性。

在位于河西万达广场一楼的孩子王主力店,孕婴童用品、儿童服装、用品、教育等相关的儿童业态一应俱全。虽不是周末,但小顾客不少,还有家长抱着孩子逛街,甚至爷爷奶奶随行。该店内某儿童护肤品牌的营业员介绍,一般周五下午开始店里的客流逐渐增多,周末人流量更大,虽说儿童护肤品客单价比不上服装、玩具等,客单价达到四五倍是常有的事。

虹悦城与儿童相关的商品及服务设施主要集中在三楼,在该层接近50多个品牌商户中,与

儿童相关的品牌达到了30多个,占到了该层总商户数量的80%以上。南京虹悦城总经理吴正梅告诉记者,孩子在“4-2-1”家庭结构中始终处于重中之重,商场定位的时候就看到未来儿童市场的巨大潜力,提出“孩子们的向往之地,父母也一定会同行”的经营理念,而该商场仿真冰的儿童溜冰场、小小运动馆、卡通尼乐园,以及高质量的早教及儿童培训教育机构的引进等,走在了同行业的前列。让不少家长感到意外的是,该商场专门设立了儿童护理室、卫生间等比较人性化的服务设施,再加上购物环境,孩子都吵着要来玩。

## 全面带动家庭消费注入

相关数据显示,目前国内14岁以下儿童数量约有2.5亿,城市儿童约有9000万,儿童消费约占家庭总收入的25%,且以每年9%以上的速度递增,如果以每个家庭年收入10万元计算,每个家庭每年用于儿童消费的之处将超过2.5万,这只是儿童产生的直接消费。河西万达广场相关负责人

表示,小孩子买东西有父母或其他长辈陪同,当这种经常性的行为养成习惯后,给商场带来的连带消费是显而易见的。

孩子在玩耍或者是上课时,家长怎么打发无聊时间,有些购物中心在品牌布局上花了心思。在虹悦城单楼除了与儿童相关的业态分布外,还引入了美发、美甲、家纺等品牌商户。吴正梅告诉记者,家长将小孩子放在卡通尼乐园或者是英语培训机构等,4岁以上的孩子大部分都不需要家长进行陪同,家长可以利用这段时间去美发、美甲或者是挑选一套自己喜欢的家纺产品。

不少家长表示,购物中心引进大型超市,把孩子安顿好之后,自己可去超市买东西,或是逛快时尚品牌店。各大品牌餐饮店几乎都是满员,某餐饮店前台告诉记者,孩子玩累了、家长逛累了,吃饭不会舍近求远。在绝大多数购物中心的经营者眼中,以儿童消费作为突破口进而稳定客流,通过家庭消费的连带作用拉动相关品类的销售,成为商家新的盈利点。

## 相关链接

### 水游城拟扩大婴童专区

2月27日记者在南京·鹏欣水游城看到,在4楼的“悠游堂儿童乐园”孩子们玩得正嗨,因为年龄都不大,不少家长陪在左右。而在“快乐星猫”有家长陪小孩正在学做手工,据了解,这里的收费从二三十元到几百元不等,不少家长表示能接受。

南京·鹏欣水游城4楼儿童用品专区调整在即。据该水游城相关工作人员介绍,水游城营运面积近5万平方米,其中婴童用品面积近4千平米(包含摄影、早教等),面积占比达8%左右。从客流及消费增长情况来看,婴童用品的发展前景很好,如早教、动手、思维、娱乐方面发展潜力大,服饰零售、用品类因受网购影响,发展较缓慢。目前水游城已经开始着手对现有的儿童区进行全面的调整和布局,调整后的儿童专区将进一步扩大儿童品类,届时将会有个全新的儿童用品专区呈现在广大消费者面前。

现代快报记者 蒋振凤



# 苏宁环球购物中心

SUNING UNIVERSAL SHOPPING CENTER

活动时间: 3月1日 - 3月13日

VIP卡 正常积分

**春款抢鲜购 时尚春款**

每200抵100  
儿童商品

每100抵50

3/8 当天女性顾客在三楼专柜购物,均赠送康乃馨一枝。

**冬装最后出清**

节日特权 积分加倍

3/8 当天, VIP顾客购女性商品均可享受双倍积分。  
(女鞋、女装、女士内衣、女包)

活力时分 运动商品

满100减25

**VIP顾客火热招募中**

活动期间, 女性顾客现金消费满500元即可申办VIP金卡一张。

**宠爱自己 赢好礼**

3/8-3/10 全场单张小票现金满688元即可参加幸运抽奖, 100%有奖。(单张小票限抽一次)

**春季时尚走秀活动**

时间: 3月8日下午两点

**宠爱自己 化妆品**

满299减50

3/8 当天女性顾客进店即可领取化妆品小样。(1楼蝶妆柜台领取)

3/8-3/10 购化妆品满300元赠免费修眉一次。(凭此期间化妆品购物小票在3月任意时间享受免费修眉一次)

MAX 3/8-3/10 户外大型促销 满300减50

**满额赠礼**

活动期间单张小票满199元可获赠艺之剪80元抵用券。(数量有限 先到先得)

3/1-3/13 凭中心VIP卡或任意金额购物小票在艺之剪消费可享受6.5折。

LISOUR GRASS 3-5折

部分商品

J.DING 节日当天 6.8折

应季商品

**爱自己 爱美丽**



地址: 南京市湖南路18号

客服热线: 57918888-8333

购物免费停车

www.Snhqgw.com

特例商品除外