

大佬论商

金盛百货南京区域总经理俞加农： 做社区，也要做专业

“十年前，说起龙江老金盛百货三楼的工艺品，全南京都是响当当的。”金盛百货南京区域总经理俞加农介绍，作为与市民生活关联性极强的业态，金盛百货目前已在中央门、桥北、河西、迈皋桥等商圈开出了六家门店。然而，市场“优胜劣汰”状态下，俞加农直言，要做大、做强租赁式百货，既要稳住社区商业的优势，更要拓展专业市场。

现代快报记者 刘德杰



做社区里的“大商店”

“大市场业态存在的根基在于其网罗了日用百货、五金小建材、服饰鞋帽、工艺品等品类，给市民的生活带来了便捷性。”在金盛百货南京区域总经理俞加农看来，目前金盛百货已有中央门店、龙江店、迈皋桥店等六家门店，辐射中央门、河西、迈皋桥、桥北等几大商圈，甚至在商业竞争激烈的新街口商圈也开出了网巾市店。目前已在未涉足的城东、城南等商圈进行调研，谋求租赁式百货的连锁发展。

受网购、电商及行业竞争的冲击，大市场力争区域性发展的同时，依托业态的优势做社区里的“大商店”。超市里的货品丰富，比商场里的价格便宜，消费者到店里购买商品还可以

享受到“讨价还价”的乐趣，也使消费者愿意到大市场里“淘货”。俞加农直言，当你拿着十块钱，在金盛百货里可以买到不少日用百货，是不是有种幸福指数提升的感觉。可以说，金盛百货在区域商圈内开出的门店各有特色，充分满足了区域内居民的购买需求。

以“社区店”立足，谋求大市场业态的长足发展，租赁式百货也在积极地进行相关的改进和调整。以目前金盛百货旗下标杆店——龙江店来说，目前该店已经将商场的DM单页分发到周边的多个小区，每个月至少通过两场与社区居民粘合力较高的互动活动，拉动销售，为店内业主营造良好的经营环境。

做强专业市场

说起在龙江的旧的金盛百货在全市的影响力和渗透力，有着40多年百货从业经历的俞加农还记忆犹新。“早些时候，老金盛百货龙江店三楼的手工艺品的名气还真不小，那个时候有不少的南京市民来淘货。”俞加农告诉记者，现在租赁式百货要做大辐射力早已经不是件容易的事情了。

在俞加农看来，金盛百货要做大影响力，专业化市场是必经的过程。在南京，“以市场化经营、商场化管理”对租赁式大市场进行运营的，金盛百货应该算是头家。依托百货区域婚庆运营

的经验及优势，金盛集团组织和筹备的和燕路喜庆工艺广场已在今年的8月份开业。“专营婚礼喜庆用品，金盛百货和燕路喜庆工艺广场在南京算是第一家。”

尽管目前的经济形势下，百货业运营上存在压力，但是租赁百货依然存在成长的空间。俞加农告诉记者，南京各个商圈的金盛百货门店都会根据商圈内的具体条件及环境进行自身调整的基础上，还要利用消费者的信任、业主的支持，做大社区商业，做强专业市场，提升金盛百货的影响力。

南京招商花园城营销总监马建军 从“购物中心”到“优质生活”

上半年，或者更早的时候，业内就将眼光聚集到了年底即将开业的六个项目，作为微商圈的典型代表项目，人们的期待很简单，就是在家门口可以实现吃喝玩乐购的欲望，而业内人士关心的则是这些微商业的定位和走向。那么从形成到发展再到成熟，他们如何与传统百货及其他购物中心争得客流资源？这种微商业的发展前景又将如何？就一系列问题，记者专访了南京花园城营销总监马建军。

现代快报记者 蒋振凤



细微服务，消费者一定能感受得到

“一片绿荫、一杯咖啡、温暖的笑容、只为感受最惬意的闲暇时光。”这是招商花园城规划中的宏伟蓝图，也是人们一直在追寻着的惬意生活，近日，记者来到南京花园城，规划中的花园式购物中心已屹立于城东板块，花园城总建筑面积达10万㎡，零距离接驳地铁站大堂——马群站，真正实现了集“花园式、体验式、一站式”购物体验，做到了商业与大自然的完美契合。

“其实大家看到的，还只是冰山一角，有很多细微服务是消费者所不了解但却能够感受到的。”据南京花园城营销

总监马总介绍，为了让消费者享受到真正的休闲式消费，小到会员卡手册及导购指南的制作，大到整个购物中心人流路线的设计，商家都在最大化考虑消费者的需求，一张会员卡，从纸张材质到色彩、再到画面的设计等等，他们都要通过精心筛选。

现在不少商业喜欢将购物中心布局调整得如迷宫一样，这虽然是商场的一种经营理念，但是对于消费者来说则未必方便购物，花园城在这方面做得很不错，任何导购标识的制作和方位的选择都是以方便消费者需求为目的。

赢得消费者，就让消费者享受生活

据了解，南京招商花园城9月30日试营业、11月8日正式开业。“花园城试营业之后，将有一半的品牌亮相，其中不少是大家熟知且非常喜爱的美食。届时南京市民也将会第一时间享受到花园式购物的贴心服务，相信2000多平方米的阳光中庭足以让城东市民尽享后花园的乐趣！”南京招商花园城营销总监马总说。

对于新一批购物中心的出现，尤其是花园城作为这些新项目中唯一以“花园式”购物消费为理念的购物中心，马总表示，这些新型购物中心的出现，丰富了当地的商业资源，追求“休闲式消费”的理念也更加突出。就以位于城东板块的招商花园城为例，消费者眼中的招商花园城购物中心已经变成招商花园城“优质

生活中心”，旨在让消费者在休闲生活中享受消费带来的真正乐趣！对此，马总打了个形象的比喻，他说，对于城东市民乃至南京市民而言，无论是周末还是节假日，在寻找适合休闲式生活的消费场所时，消费者第一时间能够想到花园城，那么即使消费者来到这里一分钱不消费，对于花园城来说也是成功的。

马总表示，购物中心从形成到发展再到成熟，需要一个培育的过程，但无论是商圈中的成熟MALL态还是新崛起的一些MALL态，最终谁能让消费者享受到真正的休闲式生活、切实地感受到心情的放松、真正体验到商家的贴心服务等等，那么在竞争中，就一定能赢得这些消费者！

大观·天地MALL | 正

国庆七天乐 天天乐不同

活动时间：9月30日-10月7日

客服电话：58581388 www.daguantiandi.cn
daguantiandi@gmail.com 地址：仙霞路300号（原金陵饭店）

美鞋来袭 好礼送不同 活动时间：9.30-10.7
女鞋区单柜累积消费满199元减99元，多买多减！不封顶，累积消费满299元加赠精美票夹一个，单笔消费加送1个。（女鞋区活动可兼得）

瑞贝卡 部分199元减99元，另加赠券 双送送券券，购两件送精美雨伞
星期六 部分199元减99元 金利来 新款5折或199元减99元
欢腾 部分199元减99元 康莉 全场1.8折起 啄木鸟 全场1-4折
哈森 凉鞋48元 798元，半码5折起，居家凉鞋300减100

礼遇全城 天天送不同 活动时间：10.1-10.7
活动期间每天前20位累积消费满199元顾客，即可凭发票领取精美礼品一份，10.1-10.7每天送不同礼品，单张小票仅参加一次活动

品牌特卖
麦诺伊：全场3折起 可路莎：全场70元起 BaLa BaLa：2折起

爱很减单 天天惠不同 活动时间：9.30-10.7
1F 品牌服饰 秋装一件8折两件6折
2F ABC 童装买一送一 小童装 5折 女童装 7.5折起
安杰尔 女装8折，秋装6.5折，男装4折 卡酷卡酷 部分商品1折起

★活动期间VIP双倍积分 ★兑奖地点：二楼客服中心 ★活动期间购物免费停车