

购物中心也在“刷人气”

未来“大数据”营销为商业提供支撑

近段时间,森林摩尔广场的主题展吸引了不少消费者合影留念。依传统商业观来看,7、8月算是商业的淡季,但虹悦城这几天的动物主题展也吸引了不少人气,据监测,该商场7月份的客流量比去年同期有所提升。记者了解到,目前南京大部分购物中心采用客流计数器来监测进店人数。业内人士坦言,大数据营销时代,客流计数器提供的仅仅是第一手资料,数据收集技术的提升及对数据的二次分析,应成为购物中心提升租售比、优化业态的关键。

现代快报记者 刘德杰



“刷人气”要有绝招

细心的消费者不难发现,蔡康永、小S、林志颖等一大批明星今年相继出现在了南京几大商场。除了明星的闪耀登场,5月份被炒得火热的变形金刚展、金鹰全生活中心开业时的艺术展,都吸引了众多市民的目光。商家缘何热衷于此,业内人士直言,赚“人气”是关键。

在南京大学不动产研究中心专家李绍明看来,购物中心大多使用客流计数器来对进店人数进行统计。记者了解到,目前包括万达广场、水游城、虹悦城、新一城等在内的多家购物中心都在入口或者电梯口处安装了客流计数器。

李绍明表示,客流量是考核购物中心运营的一个重要指标,目前业内已经形成了一个公式。如果用每天进店的人数除以商场可

经营的面积,结果大于0.5的话,该购物中心的运营处于良性阶段,如果小于0.3则面临着运营的压力。目前,水游城、虹悦城、万达广场等几大购物中心都处于良性运作状态。

做“大数据”营销

记者了解到,客流计数器对人流量的检测也仅限于进入人数、进入时段等方面,商家从中获取的只是第一手的数据资料,如何对数据进行分析及再利用,并提升监控技术也应成为值得关注的问题。

李绍明告诉记者,手机定位技术目前逐渐被用到购物中心顾客的监测中,顾客的性别、停留时间等方面可进行延展性的监测。“进店人数仅仅是商家监控运营的一个方面,目前购物中心早已不是单纯收取租金的时代,越来越多的购物中心与进驻店家联网,取得运营中的话语权。”

除了进店人数,购物中心还要研究品牌商、竞争者,通过分析客流、销售、会员等提升购物中心的运营能力。在购物中心对数据关注度越来越高的同时,南京虹悦城市场部经理蒋婧告诉记者,购物中心的营销也在走向“大数据”时代,对数据的分析研究的同时,通过合理的定位及业态布局,为消费者提供一个休闲、娱乐等为一体的“会客厅”。

宏图三胞 开启线上线下智能产品同步销售

近期,宏图三胞与乐视集团旗下的乐视TV进行全方位合作,消费者可在宏图三胞网上商城和实体店订购乐视TV。在南京新百宏图三胞的“超级电视体验区”,笔者亲身语音操控、视频点播、多屏互动、实时更新等功能。

宏图三胞的专业工程师除了在现场为消费者提供咨询服务,还可上门免费调测,提供智能电视开机基本设置、声音图像设置、网络设置、系统账号设置等服务,为消费者提供更全面的服务。

据悉,2014年开始,宏图三胞将针对现有产品品类进行系统优化,阶段性地加大对诸如穿戴类电子设备、移动智能终端以及涉及智能家居领域的各智能化软、硬件设备的引进与推广力度。消费者在宏图三胞能够见到越来越多的新奇特产品,诸如智能手环、智能手表、智能灯泡、魔法笔、肌肤水分智能检测仪等,近日还将接受消费者对XBOX ONE的预订。

中央商场 | 600280.com

600280.com
中央商场购物网站

Beautiful Valentine

夕望·爱

活动时间: 7.31(四) - 8.7(四)
特例商品除外, 详见专柜明示

爱在中央 (8.2-8.3)

价值 5000 赠 300 精美礼品 (团购除外) + 国际影院电影券2张

刷光大银行信用卡单笔满 [限100名/日, 当日兑换有效, 每人每卡限领取一次] 领取地点: 一楼迎宾专柜旁

爱 577 赠 安易客定制蛋糕一份

当日消费满100元, 送完即止, 领取地点: 11F 兰蔻专柜旁/5F 维多利队饮料机旁(LALA BOBO柜对面)

<p>香水节 (7.31-8.3)</p> <p>欧莱雅任意4件 彩妆2件8.5折再享(7.31-8.3)</p> <p>8.5折 600减90</p> <p>雅诗兰黛/兰蔻/纪梵希/信碧等国际化妆品</p> <p>600-980 抵/送 80-120</p>	<p>FOLLI FOLLIE/饰品工坊</p> <p>1000送/减100</p> <p>SK-II全柜(7.31-8.3)</p> <p>1000送200</p> <p>鸢凤祥/宝庆银楼 镶嵌饰品</p> <p>1000减300</p> <p>中国黄金 黄金饰品</p> <p>276元/克 工费另计</p>	<p>MARC JACOBS香水 (8.1-8.3)</p> <p>400抵80</p> <p>DHC全柜(8.1-8.3)</p> <p>400减80</p> <p>部分名表活动基础上</p> <p>500减15</p> <p>周生生 镶嵌饰品 8.8折 黄金饰品 工费另计 立减20元/克</p> <p>潮宏基镶嵌饰品</p> <p>777减177</p>
<p>珠宝首饰</p> <p>七夕·以爱之名·腕表/珠宝专场</p> <p>特别/一口价/限时秒杀</p> <p>(8.1-8.3) 购腕表首饰类单票</p> <p>满 27000 元送珍珠项链一条 (当日限 40 条)</p> <p>满 7700 元送珍珠耳钉一副 (当日限 60 副)</p> <p>满 1700 元送翡翠挂件一件 (当日限 200 件)</p> <p>小票当日兑换有效 送完即止</p> <p>七夕当天, 凭VIP卡或下载中央商场APP并绑定会员卡购玉石类/钻石镶嵌类商品, 即享当天活动基础上再9.77折</p>	<p>1F 大型惠卖: 知名童装39-389元/少女女装2.5折</p> <p>1F 天福中秋茶月饼, 8.25前订购享9折优惠</p> <p>2F WHY女包8.1折起 5-7折 艾可儿, 100减20-30</p> <p>4F 林宝坚尼100减20, 折后满2398送林宝坚尼T包或车锁一个 SCOFIELD/金利来/虎都 200减80</p> <p>5F CURIO鞋款2减1 安美丽(古鲁鞋)2件8折/3件7折</p> <p>6F GY82-83鞋款20减13 诺诗兰8.1-8.3鞋款100减40 小三叶草/耐克360 400减100 哥伦比亚/探路者/可隆部分 100减50</p> <p>7F 罗莱“钟爱一生 婚博会”婚庆套件低至1999元, 另购物满赠有好礼相送</p>	

团购服务亲情热线
对☺的接待, 对☺的服务 800 828 9666 (1)

新街口14号出口

南京中山南路79号
南京中央商场