

# 新模式新定位 书写商业传奇

# 宁波杉井奥特莱斯广场 3 周岁啦

## 明起快去城西体会杉井的精彩庆生吧

热爱时尚的宁波人是否还记得，让人眼热的世界品牌从什么时候开始进入了甬城大众的生活，价格不再高不可攀，购买地不再遥不可及。这个颠覆性的转变就是位于宁波市郊秋实路555号、距离市中心10公里的杉井奥特莱斯广场的成立。3年前，那里还是商业不驻的荒地。转眼3年，那里已经成为了宁波城西独树一帜的地标性广场，像孔雀开屏一样，五彩缤纷般盛开在城西。

名品服饰鞋子，折扣手表箱包，必胜客可口的美食，乐购丰富的生活用品，舒适静谧的咖啡馆……在过去的三年里，杉井奥特莱斯广场不仅让这些慕名而来的购物者们，省下了一笔不菲的开支，同时带给大家更多的消费体验和全新的生活方式。

从“名品折扣潮流广场”到“年轻生活潮这走”，简单的文字转换浓缩的是杉井奥特莱斯广场蝶变的三年轨迹。9月19日到21日，杉井奥特莱斯广场三周岁庆生。为了这即将到来的三天，让我们聆听来自于杉井奥特莱斯广场最真挚的告白。

### 【成长】 新模式新定位 城西商圈渐成气候

3年前的宁波商业已经遍地开花，天一商圈、鄞州商圈、江东商圈各自占有一席之地。作为一个中外合资背景的“新人”，想要从这各具神通的商圈中抢到更大的“蛋糕”并不是一件容易的事。而杉井奥特莱斯广场似乎从选址的第一步起，就注定要给竞争对手以及这座城市不一样的惊喜与改变。

杉井奥特莱斯广场将国际名品折扣集中地作为自己的定位，而经典品牌需要有足够的时间和空间去慢慢体会和尝试，优质购物环境是撬开这个市场的切入点。市区铺面可谓“寸土寸金”，传统商圈又受交通制约无法满足市

民更多元的消费需求。杉井奥特莱斯团队在经过大量数据考证下大胆地将地址选在距离市中心10公里城西秋实路上。从城市中心三江口出发，沿着联丰路直走而下，不过二三十分钟的路程，节假日畅通的交通环境为杉井奥特莱斯加分不少。

在这里，购物中心以顾客为轴心，牺牲了大量可做经营商品的面积，露天开放式大楼主动将黄金铺面让给顾客，营造休闲、观赏、购物三位一体的人性化环境。近年来，广场策划团队又对广场环境进行改造，街景布置、观景灯光、四季绿化，让顾客常来常新。

凭借高品质货品、正宗的品牌、实惠的价格为先导，杉井奥特莱斯广场很快找准了自己的定位——不以消费者收入作为广场的定位指标，而是以生活状态来定位，将杉井奥特莱斯广场定位为“家庭式休闲购物中心”，并在这一定位的指引下，迅速完善广场自身的业态结构，比如在餐饮、娱乐结构上加以丰富和努力，开业第一年引进小城故事、意卡非、DQ、COSTA等；开业第二年携手集士港乐购对广场的生活消费功能延展作了极具突破性的探索与尝试。

如今，一到节假日双休日，周边地区的游客团队源源不断涌进奥特莱斯，作为旅游购物景点，杉井奥特莱斯广场不仅加强了城市购物旅游体验，也将作为新的城市窗口，更好地代言宁波新的城市形象。

一份资料显示：在城西渐已形成以杉井奥特莱斯和集士港乐购为中心的新商业副中心。业内人士分析，城西商圈一旦成形，未来数年内，对宁波商业业态的丰富、对消费模式的引领、对消费人流的吸附，都将会是一场“震撼革命”。

### 【完善】 品牌调整新面貌 守护你的购物激情

杉井奥特莱斯广场的优美环境不仅吸引市民，还吸引了一大批国际品牌加盟，各种时尚潮品纷纷登堂入室。

有这样一组数据，“90”是大楼刚开张时经营的商品品牌总数，“9”就是广场开业至今品牌调

整的次数，几乎每隔一个季度广场会根据本地市场的消费特点和实际经营情况，规划广场今后的招商方向，对品牌和业态进行小范围调整。如今品牌总数由最初“90”增加到了“150”余个。

2014年的杉井奥特莱斯广场，已经拥有ARMANI,dunhill,PORTS,Versace,Fossil,JORYA,COACH, Tommy Hilfiger,GAP OUTLET, Marisfrolg,kate spade,HUGO BOSS,LACOSTE, Calvin Klein,Levi's, Timberland,TRUSSARDI等国际品牌超过150多个。供应商把七成新品特供给广场，广场相关负责人介绍说“因为来这里的年轻人潮，识货，再加上价格实惠，销量有保证”。据统计，有近三分之一的品牌销量居宁波各大百货商店前列。

去年年中庆单日销售最高超260万元的杉井奥特莱斯广场，刚刚完成了其开业以来的第12次年度大调整，此次调整涉及了女鞋、男女装等品类的多个品牌。广场相关负责人这样比喻道，“广场调整就跟明星整容一样，必须保证自身的新鲜不走样。”品牌调整的基准线是什么？在对2013年后的宁波客群作出详尽分析后杉井团队认为，现在时尚这个概念已经“不是你想想，想给就能给的”，杉井奥特莱斯未来要做的不仅仅是迎合市场，“重要的是引领，让大众了解到正确、得体、时尚的衣着应该是什么样。”只有站在美学的高度，才能有引领时尚的能力，品牌调整的基准线也正是在这里。

据了解，这次调整引进的pizza hut、Mo&co,COCOON,Aquascutum 皮具、ARCTERYX,ENC,GOEX、十月妈咪、espresso等品牌都把更多一线城市的潮流拉近到宁波市民眼前，这些品牌蕴藏的潮流文化也将让宁波消费者大开眼界。

杉井奥特莱斯广场为甬城消费者周到考虑，除了品牌、折扣，齐全的货源和超高的商品翻新率，还有丰富的业态，一楼二楼有新开的必胜客、意卡非、小城故事、DQ、COSTA、面包坊、法式酸奶店、鲜榨果汁铺等丰富的餐饮业态，做到让消费者“走一家尝遍百味”，还拥有德国双立人、SEIKO手表、新秀丽箱包等非服饰类商品和乐购超市丰富整个广场业态。总之，杉井奥特莱斯从各方面把把关，守护住顾客的购物激情，让顾客玩得开心购得舒心。

### 【感恩】 3周年折上折 开启你的省钱模式

杉井奥特莱斯广场满3周岁，离不开顾客的陪伴和捧场，“主人过生日，客人得优惠”，在庆生期间，杉井奥特莱斯拿出全年超实惠的价格和超贴心的活动报答和招徕各方来客。

9月19日至9月21日三天里，杉井奥特莱斯所有品牌商品在奥莱价基础上再享折上7折起的优惠力度。“这些品牌平时给到的最低折扣可能是7折8折，但是这次提供的折扣产品可能只有4折5折。”广场工作人员介绍说。这几乎是将年底清货季的价格提前到9月份新货上市时供应给顾客，为此杉井奥特莱斯广场也补贴上百万元。

无需“满减”复杂的计算，杉井奥特莱斯广场有可能带来一个宁波商场史上久违了的轻松购物简单消费的周年庆。因为除了心动折扣，广场还将利用多种形式及丰富的互动，将庆生喜悦传递呈现出来，花费了不少心思，庆生的活动奖品将使你拿到手发软。具体有哪些有趣有奖活动，让我们一起来扒一扒吧！

3周年庆活动中一项开门红就是在9月19日至9月21日期间，每天前10名付款的顾客，均可凭发票至客服中心领取福袋一份，最高现金券500元。如果说早起红包礼不好拿，还有不费吹灰之力的停车躺枪礼等着你来，每天13:00至20:00期间，每逢整点广播会送出一张VIP卡和一份精美礼品。同时，在广场当日单店消费满1000元的顾客，还能参与抽奖。礼品实在也很抢眼，大奖是苹果5S(个税自理)。

活动还有很多，值得一提的是，贴心的宁波杉井奥特莱斯广场还送给大家一份小小的惊喜，活动期间，顾客在广场购物满三件，现场填快速单免费邮寄给家人。周年庆去杉井奥特莱斯广场购物，别忘了带上光大银行信用卡。持卡任意消费参与抽奖，幸运的朋友有机会赢取1000元、800元、500元杉井储值卡；此外当天单笔消费满800元，即可凭银联POS签购单中奖信息获赠100元加油卡。 王巧艳/文



**【VIP活动】**

**会员尊享**

一、购物满2000元，凭发票即可申请VIP卡

二、当日购物满VIP卡或奥莱积分卡享**三倍积分**

**VIP积分兑换**

广场开启VIP积分兑换现金券模式，5000点积分兑换现金券**15元**。兑换:09.19-10.07, 使用:09.19-10.12

**【一折抢购】**

广场各店推出**1折商品**抢购 先到先得。

**【银行活动】**

刷中国银行信用卡满**300元减15元**，满**600元减30元**，满**1000元减70元**。单日单卡单笔限减70元，数量即止。

在中国银行柜台办理中国银行**杉井奥莱联名卡**，赠送**15元**现金券一张，送完即止。

持光大银行信用卡客户任意消费，凭POS单抽奖，赢取**1000元、800元、500元**杉井储值卡。

持光大银行信用卡在广场消费满**1888元**即可申领杉井奥特莱斯广场VIP卡一张。

持光大银行信用卡单笔消费满**800元**，即可凭银联POS签购单中奖字样获赠**100元**加油卡1张，先到先得。

**【早起红包礼】**

每天前**10名**付款顾客凭发票至客服中心，先到先得，送完为止，以先到顾客服务中心的时间为准，领取福袋一份最高现金券**500元**（不含餐饮、特卖店铺）。

**【井上添花礼】**

单店消费满**1000元**即可参与美食券抽奖，请登记实名后抽奖，人人有奖，更有**大奖苹果5S**等着您（个税自理）。

**【停车躺枪礼】**

每天**13:00-20:00**，逢整点广播送出**VIP卡**一张，精美礼品一份（每时段限2人）。

**【寄给妈妈礼】**

广场服饰鞋帽购物满**3件**，现场顺丰全面**免费邮寄**。

**【9元特价菜】**

各餐饮店推出超值**9元**特价菜。

地址：鄞州区秋实路555号； 客服热线：88323939； 广场内含1800个免费停车位； 免费穿梭巴士往返地铁高桥站与广场之间（时刻表详情请见微信）