

百货专柜大面积瘦身 体验消费喧宾夺主

百货商场深度转型面临两难抉择

“很久没来这商场，没想到变化这么大，卖衣服的就剩一层楼，楼上除了吃饭还有早教、舞蹈培训班什么的了。”昨天，市民应女士来到鄞州利时百货商场，看到这里的变化大吃一惊。

原来，位于鄞州中心区的利时百货将百货业态缩减至原来的1/4左右，同时引入大比例的餐饮、休闲、早教等业态，如此大幅度的转型在甬城百货商场中还属首家。刚刚过去的国庆黄金周，甬城百货业销售惨淡，是坚持在百货主业上精耕细作？还是撤掉专柜转做其他吸引人气体验消费？甬城百货商场正面临一场深度转型的两难抉择。向左走还是向右走，考验着商家的智慧，最终则取决于消费者的选择。

记者 孙美星 通讯员 夏静虹

百货柜台缩减了3/4

与鄞州万达广场一街之隔的利时百货2010年4月开业，因为坐拥消费力强劲的鄞州中心区核心地段，且拥有一流的硬件，商场在开业初期定位中高端百货商场，曾引进了包括法国鳄鱼、诺帝卡、DKNY、资生堂等知名品牌。但随着网购的崛起，以及百货业态竞争加剧，该商场自开业以来人气一直不旺。

昨天上午，记者在利时百货里看到，曾经的四层百货商场已经大变样：二到四楼的百货业态全部撤柜，只剩商场一楼有一些服装专柜，以及一排排挂满打折服装的促销衣架，商场一楼的部分面积还被划出，开设了一家利时超市。“以前四层楼都是商场，现在买衣服就是一楼这些地方。”一位工作人员告诉记者，现在的二三楼都是吃饭、上课的地方。

记者乘坐电梯来到商场二至四楼，发现原来的百货专柜已经被众多体验消费业态所取代。餐饮方面，百岁鱼、竹林人家、自助烧烤等餐饮企业已经入驻。此外，儿童早教中心、舞蹈培训班、KTV、美甲、3D错觉艺术空间、恐怖鬼屋等休闲娱乐业态也来了。

“网购的兴起，让商场渐渐变成购物者的‘试衣间’，我们撤掉专柜引进体验消费的业态，主要也是希望为商场增加人气。”利时百货有关负责人介绍，从两年前开始，利时百货就着手调整经营策略，逐步减少服装类零售业态占比，增设餐饮、教育培训、娱乐休闲内容。今年以来，利时百货加快了商场调整步伐，5月，利时百货引进了3D艺术馆，7月又引进了品牌餐饮竹林人家，原有的百货业态也逐步缩小到1/4左右的面积。



鄞州利时百货只剩下一楼卖服装
记者 孙美星 摄

时尚餐厅、甜品屋纷纷开进商场

拆掉品牌专柜做餐饮，在宁波，利时百货并不是第一家。去年以来，宁波多家百货商场都在悄悄变脸：热闹的银泰百货东门店服装专柜中间，开起了一家甜品店；金光百货二楼开出了十家餐饮店，去商场不仅能购物还能吃烤鱼、品日韩料理；新华联商厦三楼新增了儿童体验馆。

这些百货商场不约而同的改变，都是寄希望于靠这些无法通过电子商务渠道来替代的体验式消费，为商场重新挽回人气，吸引客流。记者发现，不管怎么改，银泰、新华联等商场的传统的百货业态还是占据绝大部分面积，像利时百货这样让传统主业退居二线、体验业态

“喧宾夺主”的，目前宁波还没有第二家。利时百货大幅度缩减百货主业的背后，是百货业销售惨淡的现状。来自市贸易局的统计数据显示，刚刚过去的国庆长假，宁波的百货商场经历了几乎是史上最惨淡的黄金周。据统计，今年国庆黄金周七天，我市重点监测的7家百货商场共实现销售额23914万元，同比下降7.3%，其中有5家商场出现负增长。

市贸易局的分析报告指出，受网购冲击、团购业务减少、消费者购买力下降、同业过度竞争等因素困扰，百货业已成为当前最不景气的传统业态之一。

商家应多考虑消费者需求

一个有意思的现象是，根据今年国庆黄金周的消费市场统计，同样是百货商场，单体的百货商场和设立在商业广场里的百货商场，境遇各不相同。一些设立在广场内的百货商场，借助广场业态全、环境好、停车便、人气旺等优势，销售形势远好于单体百货店。今年国庆黄金周，设立在商业广场里的百货商场销售不仅没有下降，同比还有超过5%的小幅度攀升，看来体验式消费确实可以拉动人气。

“现在大家都觉得餐饮是刚需，其实餐饮的钱也不好赚，商业广场的租金越来越高，同业的竞争也太激烈了。”天一商圈某时尚餐饮的负责人告诉记者，现在很多餐饮都靠团购或打折吸引人气，每到特价日，不做特价的商家冷冷清清，做特价的商家赚得也只是人气，低价促销就像饮鸩止渴。

百货业转型的出路何在？宁波大学区域经济与社会发展研究院院长钟昌标博士认为，餐饮业入驻商场能与百货业态形成互补，多元化发展，是宁波传统百货业转型升级的一条值

得尝试和探索的出路。不过传统百货引进餐饮成功与否还是要看商场与餐饮品牌定位能否匹配和互补。

百货业的转型出路尚在探索当中，不过可以确定的是，成功与否的评判标准只有一个，那就是消费者是否买单。

“我上班就在东门口，逛商场还是很方便的，其实去商场买还是网上买都无所谓，最主要还是看价格和品质，如果商场的东西价格能向网上看齐，价格哪怕稍微贵一点我还是愿意去商场，毕竟在商场能看到实实在在的东西。”市民朱女士是80后，她最近想买一套品牌真丝丝床单，对比商场价格比网上贵了40%，最后她还是在网上下了单。

“我发现现在商场的价格已经在向网上看齐了，打折起来也很厉害，但个人感觉商场的衣服还是老样子，一些个性的服饰还是要到网上去买。”网友王女士偏好棉麻民族风的服装和饰品，她希望未来商场的商品可以更个性化一些。

它山之石

不妨看看国外商场的服务

“百货业的出路在哪里？转型O2O，目前还没有成熟的盈利模式；转做餐饮，又失去了百货业的本质；我个人认为百货业做好主业才是发展的根本。体验消费不是只有吃，惊喜的购物服务也是体验消费的一部分。”宁波新华联商厦董事长王力进认为，目前商场的服务还有很大的提升空间，像在日本的商场买鞋，不论顾客试穿多少双鞋，服务员总是不厌其烦，还会跪蹲下来为顾客试鞋。此外，现在宁波各商场的品牌和商品大多雷同，而欧美的一些经营好的商场都实行了买手制，自主经营的品牌高达80%-90%，商品特色鲜

明，这都是区别于网购、吸引顾客的法宝。

记者了解到，从今年开始，新华联百货尝试在商场的品牌中推行单品管理模式，希望在大数据时代通过信息化手段更多掌握消费者的喜好。“我们正在推行一套全新的电脑系统，之前每个品牌专柜每天的销售业绩如何，商场只知道一个整体的数据，但具体什么样的款式颜色的衣服卖得好，卖了几件，商场都不掌握。”王力进介绍，有了这套系统，商场可以通过收集的数据精准分析消费者的喜好，以及某类商品的销售趋势，为商场今后引进品牌和货品奠定基础。

鼎盛移民 专业数年 零拒签率
出入境咨询服务

投资纽约市中心威廉斯堡 获美国绿卡
曼哈顿东河湾公寓 EB-5美国移民项目

- 曼哈顿商务生活中心,紧邻华尔街金融圈
- 有投资潜力,安全EB-5还款保证
- 美国众多知名学府环绕

香港置业移民

1980万港币 = 香港独栋别墅 + 香港身份

永久产权 豁免所有交易征费

咨询热线: 87550999
地址: 宁波书城5号楼北楼3层