



一年花个几十万甚至近千万元,就为布置美陈 颜值即价值 商业体重金求“美颜”

小长假里,宁波市区里这么多商圈,你会选择哪家?除了离家近,交通方便,有什么是吸引你想去逛逛的动力?

在商业广场数量越来越多、竞争日趋白热化的今天,宁波的各大商业体也在铆足干劲刷出“求关注”的新高度。近日记者扫街发现,在前一波书店风潮余热未退之时,宁波的一些商业体已经开始打造另一波引流利器:“高颜值”沉浸式美陈。极强的视觉冲击力和互动体验感,在惊艳了消费者的同时,也成了商业体又一个抢滩重地。

□记者 黎莉 文/摄

去商圈“打卡” 比购物吃饭还重要

美陈,是个新词,顾名思义就是“美术陈列”。是当代商业综合体体现自身审美品位和吸引消费者的常用手法。而沉浸式美陈则是在普通美陈的基础上,增加了观者的体验感和互动感,是一种更为出彩的美陈方式。

就在上周末,家住镇海新城的市民刘小姐和闺蜜一起去吾悦广场吃饭,进到中庭就被眼前一个15米宽的巨大粉色爱心震撼住了。“除了巨大的爱心,现场还有粉色、白色的云朵,至少有几千只气球。感觉自己的少女心却被重重地挠了一把。这也太好看了吧。”刘小姐笑着说自己和闺蜜在爱心下拍了一堆照片发到朋友圈,瞬间就收到了几十位好友点赞和询问。

吾悦广场的市场部工作人员告诉记者,广场里短期的美陈一般周期是10-15天,IP展是1个月左右。这片气球爱心配合中庭的Hello Kitty展是他们最新一季的主题美陈,会持续到这个月中旬。

记者昨天在吾悦广场看到,除了这个Hello Kitty主题展,广场开业时就打造的民国风情街、日式风情街等美陈点也都成了消费者打卡的网红地,这里营造的怀旧火车站主题,就连二层的皮沙发也按照旧日的火车车厢座椅打造。记者在现场看到,来这里拍照的,不少都是专门从市区赶来“打卡”的。不少小伙伴觉得,来商圈蹭个热点,有时比购物吃饭更重要。

无独有偶,宁波东银泰城近期也正在推出“度假进行时”系列美陈。该主题选取了四个世界上知名的风景作为美陈主体,通过各种有趣物料的搭建,传递“度假,放松”的概念。记者看到,不少消费者都被这些色彩艳丽,制作精美的物料吸引,纷纷驻足拍照。



巨大的气球爱心获得了很多女性消费者喜爱

争夺“流量入口” 商业体不惜投重金

在商圈竞争日益激烈的今天,美陈也成了商业广场又一块“兵家必争之地”。

过段时间,1844艺术生活中心将迎来一场结合了声、光、电等多种艺术表现形式的互动式美陈。其浙江区域招商总经理杨可杰告诉记者,“日本、新加坡在商业体的运作上和美陈的展上,就一直走得很前面,这也对本土的商业体提出了更高要求。”

刚刚过去的上周末,第二届中国美陈展在上海举办。宁波嘉德商业地产开发有限公司、宁波高鑫广场、宁波太平洋百货等多家商业体的运营方一起参加了这场美陈大会。嘉德地产旗下慈溪嘉悦广场市场部负责人张先生告诉记者,在消费概念升级的现在,是否能有一个体验感极强的消费场景,已经成为一个商业

体是否具有竞争力的衡量标准之一。而在众多手段中,能让消费者获得惊喜感的特色美陈的融入,是目前实现高速增流的一对“翅膀”。

“如今宁波商业体对美陈的重视正在日益加强,即便是小一些的商业体对美陈的投入也在四五十万元左右,而体量更大的每年有近千万元投入。”张先生说。

事实上沉浸式美陈在前几年已经在甬城的各大商圈火过一遍,例如大众熟悉的各类画展、昆虫展、卡通主题展等。相比这些,如今的沉浸式美陈则更倚重于精美物料的搭建。一位业内人士告诉记者现在这种美陈花费更少,但只要制作精美,让人有眼前一亮的东西,引流效果绝对不会比IP展差,因此性价比更高。

北京共享单车纷纷涨价,骑行出门费用要涨? 目前宁波各家平台暂不跟进

事情正在起变化!骑共享单车可能要多掏钱了?继上月末小蓝单车宣布北京区域实行新的计价规则后,摩拜单车随后也跟进:从4月8日起,北京用户从原先的每30分钟1元,调整为每15分钟1元,超出时长后每15分钟0.5元。也就是说,骑行20分钟,原先收1元,接下去要收1.5元了。

□记者 范洪

宁波各家平台暂不涨价

记者随后向宁波各家共享单车平台了解情况。摩拜官方的公告显示,目前该规则仅适用于北京市,如果有变化会第一时间发布消息。哈啰单车则表示,目前哈啰单车价格稳定,但不排除随着经营策略调整进行价格调整。记者昨天也没有在其他平台查询到与涨价相关的信息。

记者随后联系了身边几个经常骑共享单车的小伙伴。在东部新城工作的小张几乎每天都要骑单车往返地铁或公交站。他表示,自己专门看过骑行记录,基本上骑车时间不会超过10分钟,因此调价对自己影响并不大,而且如果每天都骑车,也可以买一张月卡,还是挺合算的。“如果超过15分钟长距离骑行,我会考虑骑公共自行车,也挺方便的,而且几乎是免费的。”

调价亦在情理之中

对于此次调价,摩拜官方的说法是“为了实现健康、可持续运营,继续提供用户满意的服务”。而业内人士则表示,可持续运营背后的含义,也就是目前的价格可能不利于可持续运营。

一路烧钱求发展的共享单车行业,从最初的骑车不要钱,甚至还给骑车用户发红包,到ofo深陷“押金门”,用户退押遥遥无期,苦苦挣扎。2018年美团点评财报显示,从去年4月份起,其收购的摩拜单车贡献收入15.07亿元,亏损却高达45.5亿元,占美团点评整体净亏损的一半多。调价是基于营收方面的意图再明显不过。

种种迹象表明,虽然目前调价仅是个别平台,仅是北京一地,但苦苦挣扎中的共享单车行业大范围调价,极有可能是一种大概率事件。

不过,一位业内人士表示,共享单车本来就是经营性质的。只要平台事先告知消费者,在消费者有权选择是否继续使用的前提下,调整价格也无可厚非。

“共享单车运营监管越来越成熟,平台浑水摸鱼已几无可能!”一位业内人士指出,“只要是涨价,消费者心里多少有些不爽。”不过,没了押金,预付款限制重重,服务水平还必须达到一定的要求。在这些前提下,经营模式单一的单车要想活下去,该怎么办?客观地说,这也是消费者们自己的选择。而随着资本热度退却,盈利或保持营收平衡成了平台最现实的考虑,基于此,适当调整价格,才能更负责任地为会员服务。

下一步,共享单车平台面临的盈利模式单调、盈利预期差这些难题,依然不容回避。

现代金报·金生活188俱乐部
 工作时间:周一~周五,宁波书城·书香文化园小木屋D4(9:00-11:30)
 咨询热线 0574-87633136 87633139