

在潍坊,从商超到步行街,可供市民选择的购物地点已经越来越多,步行街作为散步式的购物场所,相对于商超消费有着自己的先天优势。但从2003年到现在,作为潍坊最有名气的步行街,盛和步行街却在经历了近10年的挣扎之后面临经营困局,客流量小,再加上店面房租的压力,让部分商铺不得不选择退出。



步行街上的客流量并不是很大。

盛和步行街，十年挣扎难破经营困局

文/本报记者 李小凯 见习记者 李晓东 片/本报记者 孙国祥



不少店主靠打牌打发时间。



一家店铺贴出的“低价转租”。

生意惨淡 店主打牌打发时间

24日下午一点半左右,记者来到盛和步行街,发现整条街上的商铺开门营业的不少,但是人气冷清,以致于不少商铺店主靠打牌打发时间。

据粗略统计,盛和步行街目前至少有20家商铺处于歇业和转让的状态。一位开服装店的张女士告诉记者,平时很少有人来购物,经营最好的时候也就勉强维持收支平衡,不少店都快撑不住了,等找到新工作,这个店她也不开了。在步行街开店也有5、6年的时间了,张女士觉得步行街上客流一直比较少,虽然说房租相比其他地方便宜一点,但是没人来也没有用,“钱都交了房租了,还不如出去打工挣得多,连个人都没有,只能打打牌了”。

随后,记者来到一家挂牌转让的商铺,老板告诉记者,这边房租相比温州商城那边便宜了很多,可是不知道为什么,就是进不

来,哪怕有人家五分之一的盈利,也就不会转让了,“现在根本不赚钱,一点办法也没有”。

虽然商家们对客流少、利润低倍感无奈,但作为消费者,市民们的反映却有些让人意外。正在逛街的徐女士说,在步行街买衣服总感觉“有些乱”,一件T恤就卖300多,也不知道什么牌子,还不能讲价。跟商超的集中专柜销售比起来,徐女士坦言不喜欢步行街的这种购物感觉。

品牌弱势 没有形成共赢商圈

自2003年正式对外招商,盛和步行街起初给予大家的期望并不高,但为何在经历10年的挣扎之后经营出现如此困局?

开女装店的玄女士告诉记者,从开店至今她店里的生意还算不错,但主要还是老顾客多。玄女士称,步行街位置虽然不错,但是周围没有停车场,也没有紧邻大商场,导致人气不行,想把生意做好,只能依靠积攒老顾客。

同样是经营女装的刘女士解释,2003年刚开业的时候,步行街上还会统一播放音乐,商铺也都统一时间开关门,可现在这些都消失了,周边连洗手间都没有。刘女士还告诉记者,她对步行街的管理存在不满,周围老是有店铺关门、转让,给来逛街的消费者留下了不好的印象,对生意或多或少的也有影响。

记者还了解到,盛和步行街除了西侧有几家知名品牌入驻外,街内多为一些市民不熟知的品牌,没有品牌效应带动。在步行街东侧搜酷城,开业不到一年的时间就因经营问题进行调整,跟步行街之间没有形成共赢商圈。与此相反,不远处的地下名店街与百货大楼、温州商城等借助商业集群效应带来的优势,赢得了不少商机和人气。

十年困局 亟待重新规划调整

记者在地下名店街看到,虽为周四工作日,但前来逛街购物

的市民仍有不少,与盛和步行街生意的现状形成了鲜明的对比。“这里位置不错,有几个大商场为依托,很多人逛完商场,走着走着就走进来了。”同样是做服装生意的钟先生告诉记者,名店街因为是在地下,跟过街地道都联通在一起,为消费者营造了一个很好的购物环境。

记者在地下名店街看到,整条街有众多知名品牌入驻,管理方工作人员告诉记者,很多品牌都是由管理方联系引进的,也为整条街以后的发展起到了很好的作用。与之对比,面临着“商铺转让、歇业”等困扰的盛和步行街,是否应该在近10年经营之后进行重新调整?

当天下午,记者采访了盛和步行街开发商负责人林先生,他告诉记者,步行街从最开始铺面都已经出售给了业主,具体的租赁情况及品牌引进等方面协调也存在一定的困难。但同时林经理表示,目前正在联系周边单位,对步行街的原有规划进行调整,改善步行街整体环境。