

# 四万平大商场日营业额仅20万

## 济南百盛昨关门,两年或亏5000万

两年前的春天,百盛入驻济南,基本没有做什么宣传,静悄悄地开了业。5日立夏,春天刚过,济南百盛关门。和两年前开张时的低调一样,只在店门口张贴了一张公告。很多不知情的消费者推门想要进去,门口的保安一一拦住,指着公告告诉他们“关门了”。

►5日,济南百盛的商家将塑料模特搬出商场。

文/本报记者 林媛媛  
实习生 万汶柳  
片/本报记者 郭建政



### 业户说法 关门突然,如何赔偿百盛还没答复

5日的济南泉城路,很多人走到百盛想要推门进去的时候,工作人员走过来指了指门口张贴的公告,告诉他们“百盛关门了”。这张公告上,百盛表示“由于集团发展战略调整及区域布局考虑,决定闭店。”

百盛东门,来来往往的卡车和三轮车正往外运撤柜的建材等,与正门的冷清形成对比。一位工作人员告诉记者,商场正在进行善后的工作,主要是内部清理以及业户赔偿。

“商场内的业户分为扣点和租赁两种,95%是扣点。”租赁的主要是退还租金,商场付违约金,扣点的比较麻烦,商场

还没有制定完整的赔偿措施。

百盛内某品牌供货商张女士5日来到百盛跟商场谈赔偿事宜,她告诉记者今年她已经交了1000元的合同续签费,2000元的对账系统使用费,前几天还交了1500元的促销费用。“商场突然关门,不少存货难以处理,如何赔偿,百盛目前还没有给出明确答复。”

而百盛内部员工安置已经谈妥。“两个方案:赔偿或去其他门店工作,其他门店在外地,大部分同事不愿意去。”一位工作人员表示,百盛提出“N+1”赔偿模式,工作一年的赔偿2个月工资,两年的3个月工资。



5日,济南百盛正式闭店,公告贴在了紧闭的大门上。

### 惨淡经营 日入20万,租金就得花一半

“开业后基本上每天在亏损,就没赚过钱。”百盛一位员工小刘告诉记者,据他们内部传言,百盛两年大约亏损了5千万,这也是总部关闭这个门店的主要原因。

张女士3个月前从百盛离职,她说离职前内部就盛传要关门。“百盛开业第一天,营业

总额不足百万,这个数额只有预计的3成左右。”之后,营业额一降再降,“到去年底,日营业额大约降到20万。”

张女士说,尽管春节后的装修让营业额有所上涨,但是仍无法扭转亏损。“内部传言说总部早决定,如果济南百盛亏到5千万,就要关门,现在看

来传言的数字基本准确。”

百盛商场的“房东”济南融新投资表示:“百盛该交的房租和违约金都交了,他们处理完之后我们就把店面收回。”融新表示目前已经有多个客户接洽店面承租事宜。

“商场营业面积一共4万多平,每天光租金就要10万左

右,2年的房租总额就7千多万。”小刘告诉记者,百盛这两年根本无力支付房租费用。

“商场一共有一百多名员工,最基层员工的工资大约在3000元左右,两年间员工工资总计近千万元。”张女士说,房租加上员工工资,是百盛运营成本中最大的负担。

### 延伸调查 “洋商场”为何屡遭水土不服

百盛关门让人联想起前几年从济南撤出的伊势丹,他们都是具有外资背景的商场,却都遭遇了“水土不服”。

张女士认为,百盛关门最主要的原因是定位不准加宣传不足。“别的商场开业,都提前两个月造势,百盛宣传了不

到一周就开门了。”

“最主要的原因是济南本地商场银座和贵和在消费者心中有着根深蒂固的地位,而且他们在早期通过卡消费将消费者牢牢绑定。”山东世联怡高市场研究员邢明明认为,百盛在进驻济南时,除了银

座、贵和,万达、恒隆也已经入驻,竞争非常激烈,但百盛没有作出有效对抗措施。

邢明明说,百盛和伊势丹作为外资商场,在发展时非常容易采取“复制模式”,这特别容易造成他们水土不服。

但北京零售管理咨询

有限公司首席顾问刘晖认为,“其实百盛已经是本土化非常明显的企业,但整个行业在走下坡路,关门也不足为奇。”刘晖认为,百盛闭店最主要的问题还是济南市场太过激烈的竞争,尤其是银座、贵和等当地商场的高市场占有率。

# 业内人士:省城商场大多赔钱

## 仍然坚挺是因为拥有自主物业,亏损可控

本报济南5月5日讯(记者林媛媛) 一位业内人士透露,除了百盛,目前济南的商场中多数都在赔钱,多位人士证实了这个观点。

上述业内人士称,根据他的了解,目前除了银座旗下的某些商场在赚钱之外,其他基本都处于亏损状态。“万达、世

茂等商场,没有不亏钱的。”

在同样亏损的状态下,百盛关门而其他商场坚挺的原因,山东世联怡高市场研究员邢明明认为是否拥有自主物业非常重要。“百盛的门面是租的,其他商场都是自主物业,运营成本小很多。”邢明明告诉记者,像恒隆广

场虽然目前也在亏钱,但它的门面是自己的,前期的投资是总部拨付,就算亏损也在可控的范围之内,而百盛每天面临高达十万元的房租,压力非常大。

“现在济南商场定位大多类似,除了华联主打中低档之外,其他商场大多都是中高

定位,其实对于济南来说,中高档的消费群并不是非常大。”曾在多家商场工作过的李先生告诉记者,人民商场之前主打中老年服装,并且每年举办“羽博会”,其实效益是不错的。“但之后改变原有策略,提高产品档次,结果现在经营状况不是很理想。”

### 相关链接

#### 以前买衣几百块 现在动辄就上千

#### 人工费上涨转嫁消费者

“以前在商场买件衣服花个三五百就觉得挺贵,现在去商场转转看,上千的衣服很多。”济南市民李洋说,她也弄不明白为啥商场人越来越少价格却越来越贵了。

“商场的运营成本一直在上升,其中最主要是人力成本的上升。”某商场一位负责人告诉记者,5年前,一位楼层主管通常月薪在3000元左右,但现在这一职位的薪金水平已升至5000元左右。而收银员、保安员、保洁员的月薪前几年也就一千元,现在都得两三千。

而这些成本的上涨,最终都将转嫁到业户的身上。服装品牌经销商李先生说,他在济南多个商场都有店面,不管是扣点的商场还是交租金的商场,费用都在上涨。

本报记者 林媛媛 孟敏  
实习生 万汶柳

#### 为什么电商 便宜那么多?

#### 商场经营成本是绊脚石

“同样一件衣服,淘宝上的价格只有商场的一半,这是很正常的。”某杭州女装品牌的济南代理商李先生说,网店只要有货源,一台电脑一个人就可以营业,而传统商场里要卖出一件衣服则要经过太多的步骤,给这件衣服增加了许多的成本。

李先生说,他从事的服装行业受电商冲击最大,为了营业额,他已经在允许的范围内尽量进行优惠。“但是衣服到我这里,物流费、商场租金、管理费、税费、销售员工资,这些都是成本,要是这些钱赚不出来就得赔钱。”

本报记者 林媛媛 孟敏  
实习生 万汶柳

