难舍“仙营情结”的胜创数码入主高鸿,6000平卖场破局新零售

“济宁中关村”或将卷土重来?

本报记者 马辉 晋森

“仙营,曾经是济宁的‘中关村’,那里有仙营数码广场、万通数码广场,还有亿维、非常本本等本土数码大咖,都是从这里走出来的,当然也包括我们胜创数码。”12月20日,在高鸿科技广场的首次招商会上,负责该项目运营的胜创数码创始人、总经理李小剑说,仙营情结让他们这代人难以忘怀,希望能借助高鸿科技广场强势归来,在当年起家的地方——仙营,迎来济宁IT业一场新的蜕变。

高鸿科技广场将屹立仙营数码商圈(效果图)。

高鸿智汇沿街门面 打造6000平米数码广场

在位于建设路与仙营路十字路口的一侧,一座现代化的写字楼正在拔地而起,它的名字叫高鸿智汇。

2016年5月,国家开发银行使用国开发展专项建设基金,注资大唐高鸿济宁电子信息技术有限公司。该公司以高鸿智汇为平台、以上市公司为依托,携手大唐电信集团共同打造国家级“互联网+”商业及双创中心。而这栋大楼的1-3层沿街门面,6000平米的空间将作为高鸿科技广场重新演绎“济宁中关村”的概念。

“随着移动互联网的快速发展,传统的数码行业在不断的重新洗牌、调整。为了更好的适应电子市场客群的消费观,商家在不断的调整经营产品和营销方式。同样科技卖场也在跟随市场的变化做出相应的调整。”高鸿智汇项目招商总监宏启龙谈到,高鸿科技广场作为央企大唐电信在济宁的首发项目,依托于央企品牌和资源,整合济宁当地数码行业资源,联手共同打造鲁西南数码科技行业标杆。

宏启龙告诉齐鲁晚报·齐鲁壹点记者,高鸿科技广场抛弃原有市场的经营思路和经营模式,以新潮的运营模式和经营理念来迎合当前市场消费者的需求,同时也让经营商户更快适应电子市场的快速发展。未来高鸿科技广场将成为一家集产品展示、体验、营销、服务等多元化科技产业服务基地。将为济宁数码科技行业再添浓墨重彩的一笔。

宏启龙介绍,这里的地下两层停车场加上地上停车广场,共有500余个智能停车位。1-4层配备高速大吨位货梯、两部外挂观光电梯。卖场内还装有智能中央空调体系统,整个物业服务水平是5A级的。

据了解,这一项目距离老市场仅300米,主要定位为3C产品及培训为主要业态,客群覆盖整个济宁全业态人群。

坚守仙营11载的李小剑 邀IT大咖一起破局新零售

“记忆中的仙营是一个难以割舍的地方,虽然我的办公室和新店搬到了谢营科技大厦,但仙营的那家老店至今还保留着。”李小剑告诉记者,2006年,他在仙营的沿街门面开了他人生中的第一家数码店,那个时候,他的孩子刚刚出生,妻子在店中怀抱儿子的珍贵照片至今留存着。对于李小剑来说,这是一种情怀,更是一种力量。

经过十一年的坚守和发展,胜创数码的门面越开越多,队伍越来越大,除了经营数码产品外,他2017年正式进军生活用纸行列,打造了自己的品牌——竹粉。

蜕变、破局,是萦绕在李小剑脑海中的两个关键词。网购已经融入我们的日常生活,90后、00后渐成消费主力,传统卖场的客流自然减少……他深刻地问自己:我们的思维是否跟得上时代的变迁?

新零售,心零售。“不学习肯定跟不上时代,一定要抱有活到老、学到老的信念。”李小剑说,在济宁,九龙、亿维的很多做法值得整个行业去学习,互联网思维中的流量、转化及留存概念需要大家去吸收、消化,“不是我们没有机会,关键是怎样迎合用户需求,怎样提供更有价值的产品和服务。”

李小剑认为,这个产品是两方面的,一方面针对用户,一方面针对合作伙伴。他选择参与打造高鸿数码广场关键点有两个,一个是“仙营情结”,另外一个就是用户对数码产品的追求与选择。

“高鸿数码广场的打造,目的就是邀携手济宁IT大咖一起携手破局新零售。”李小剑说,他们将通过强势广告的投入来持续推送给用户有价值的信息,从而形成粘性;他们将通过打造体验式的购物广场,让用户在体验、选购过程中体验到数码产品的魅力与乐趣;他们将通过完善的物业配套,让创业者和经营者感受到从事这一行业的归属感和科技感。