

走档次、趋平民、搞策略

平价超市带来购物大比拼

文/片 本报记者 李芳芳 实习生 孙静波

大润发搅动泰城商业

“多了一个大润发超市,突然觉得购物的选择性大了很多,现在出门坐上去火车站方向的公交车,在大润发转转,买不全的再去银座商城,省了不少跑路的力气呢。”家住泰城东部的张女士说。

不得不说,大润发超市的入驻,不但带给了泰城市民新鲜感和购物新选择,同时也给其他类似经营业态的商场超市带来一阵紧张感。

以高档次、高消费为卖点的银座商城,近期也正在加班加点进行主楼的装修工作,统一的楼体外观和新上的配套设施,明显把商城档次再次拉

升。

16日,记者在采访中了解到,中百大厦虽然位于泰城的另外一个商圈,但受其他经营主体的冲击,也明显感觉到了顾客被分流的现象。“一直以来中百都主打低价位,以前中中和周末都不太敢逛超市,好不容易挤着买完东西了吧,还要在收银台排半天队,超市真是火得一塌糊涂。”正在中百大厦佳乐家超市购物的学生杨晓琳告诉记者,如今再来逛超市,突然发现买东西好像方便了许多,而且经常出现打折促销也让学生群体越来越兴奋。

商场频频使出看家本领

在各超市暗流流动的比拼过程中,能形成独特的购物特色,也算是赢得了大局中的一步棋。

比如一贯走高档路线的银座商城,其销售产品不乏众多国际一线品牌。“一直喜欢在银座购物的原因,主要因为这里有很多我中意的品牌,它们都比较高档化,应该是最符合我购物习惯的地方了。”家住花园社区的鲁明明对记者说。像鲁明明这样的年轻消费者,大都表示了对银座商城高端品牌的喜爱。“有时候给长辈或者朋友送礼的时候,银座商城会给我更多选择,显得很有档次。而且,单位发的福利卡大部分也是银座购物卡,购物方便多了。”手提两只购物袋,刚从商场出来的市民王于丽说道。

一直主打平价的大润发,和银座商场直接形

成了鲜明的对比。大润发进驻泰安后,新鲜、便宜、舒适、便利成为它的营销策略,加上亲民的价格和一站式的购物方式,给消费者提供了很大的便捷。“我最喜欢的就是这里物品齐全,以前要在多个地方才能买到的物品,在这里都能买全。”大学毕业后留在泰城居住的陶雅园告诉记者,有很多年轻市民表达了对新兴超市的喜爱。

“中百超市开业六年以来,一直走中低档路线,本着提高家庭生活品质的理念,亲民的价格以及产品符合部分消费群体的消费水平,都给超市带来大量的消费群体。”中百超市办公室负责人王兴福说,同时超市经常不定期地推出各种活动来吸引消费者,比如很多时令性较强的产品,价格基本能保证是同行业中最低的。

不知不觉,大润发开业已经快两个月,以一站式、平价为卖点的超市每天都行人如织,让不少生意人看了眼馋。如今,泰城其他几家同类的经营体也都在寻找让自己更加突出的优势,重装、提档次、强化服务等招数,只为怎样招揽顾客。



在大润发超市蔬菜区,喷洒的水蒸气保持了蔬菜的新鲜和营养。

配套和服务,这些筹码很重要

3月26日,泰安银座商城抢在大润发超市开业前,提前开出了七辆免费购物班车,服务范围基本覆盖整个泰城。除了银座商城东岳店外,每个分店都配备两部免费购物班车,保证了市民购物出行的便利。

采访中记者发现,四大超市除了拼价格和硬件条件外,软性服务也是不可或缺的关键要素。各种便民措施,通常都会被消费者拿来比较一番。“在大润发买东西,还没出现过缺货购物的现象呢。很多时候去逛超市,经常因为找不到一辆购物车而苦恼,不方便不说,弄得心情也很糟糕。”在大润发购物的泰城市民田瑶说。

记者在大润发超市入口处看到,整齐的购物车排成几排,醒目的

服务台和指示牌也都给前来购物的消费者提供了大大的便利。

“我家离银座商城东岳店比较近,而且很多商品都集中在一层楼里面,需要什么可以迅速地找到,节省了我的购物时间。”泰城市民夏齐女士说。

作为泰城最早设立免费购物班车的大型超市,卜蜂莲花的班车从最初的每天五辆增加至现在的七辆。“我们店班车的辐射范围为泰山大街、东岳大街、长城路、泮河路、岱宗大街等重要路段,以及泰城的各大社区等。”卜蜂莲花营运主管孙兆民介绍说,由于超市班车运行了很长时间,所以已经得到很多市民的普遍认可,在一天的某些时间段里,班车的上座率能达到150%左右。

布局和经营

最好开成差异化

银座商城在泰城的第五家分店已经筹备了很长时间,目前外体逐渐成形,招商工作也已经基本就绪。根据所处位置的不同,银座商城几家分店有着不同的档次定位。比如,东岳店走的是中高档路线,而东湖店和花园店走了中低档路线。

“泰安的商业逐渐活跃了起来,区域商圈进驻了越来越多的零售商。这种进驻对于同行来说,没有任何冲击是假的。但从长远看这是件好事,给周边的市民和泰安的众多流动游客带来更多选择的同时,也让同行的商家在同城经营中学到很多经验。”银座商城东岳店孙经理表示,目前银座在泰安打造的区域商圈已经颇有成效,结合周边消费能力来打造适合的消费场所,是银座商城选址的重要目标。

王兴福介绍,超市经营有几个至关重要的点,首先是贴近民生,体现在价格和品质方面;再就是提高服务质量,用高素质的营业员提高超市整体环境,使消费者都能在高品质的环境中购物。“最后还要注重差异化经营,只有在商圈中找到自己的位置,打造出特色,才能找到适合自己的消费群体。”王兴福说。

编辑:路冉冉 组版:左晓明