



# 是血战到底还是竞合共赢?

## 银座、茂业、新苏天美面临眼光、策略与智慧的考验

本报记者 陈晨 董梦婕

### 杀手锏、制胜法宝,三家各有绝招



初步形成三足鼎立格局的银座、茂业、新苏,就好比魏、蜀、吴三国,相互之间形成波澜壮阔、充满竞争的格局。新苏谋划已久的逐渐渗透,不但冲击了菏泽百货零售业现有的“双雄争霸”格局,也开启了“三国”时代,而商场非战场,或将从竞争到竞合,实现多赢。

如果将银座商城比作曹魏,茂业百货则是继承前人市场、重新谋划的孙吴,年轻时尚群体的新苏天美则更像刘蜀。相较于茂业百货与新苏天美百货中娱乐、餐饮等辅助项目,银座庞大的持卡一族可谓是一员大将。但受市场影响,银座商城也谋划发展一站式的购物,这表明,银座已开始新的排兵布阵。

商场功能区分已经成型,没办法划出专门餐饮区。今年,银座商城腾出了超市的一个仓库,在新苏天美百货的斜对过新开了一家高档西餐厅。”菏泽银座商城总经理张西慈介绍说,目前菏泽银座商城的独有品牌占60%左右,这是银座的战略性“军力”,也是它的优势。但受面积的限制,银座商城主要以百货为主打,餐饮、电影院等辅助功能是短板。

刚刚入驻菏泽的新苏天美,带着先进的购物理念和丰富的综合业态,进入菏泽消费者的视野。它意欲抢占分割菏泽的年轻时尚群体,时尚舒适的消费环境无疑是其制胜点,与银座、茂业有明显区别。

击战。

双雄争霸时代,部分市民已经养成了一定的消费习惯,新品牌、新模式、新形象无疑吸引了菏泽人好奇的眼光。但这并不意味着成功,首次迈出苏州进入外地的新苏天美,在试营业遭受了轻微的水土不服,如何适应新市场,进而占领新市场,这是新苏天美在试营业期间需要思考的,也是正式营业后需要直面的。

致力于打造大众百货的茂业百货,一直坚持平民化定位,以薄利多销为制胜法宝。开业一年,以频繁优惠抢占市场,瞄准市民消费,大打游

### 定位各有侧重,均想避敌锋芒

三大商场虽然只有几步之遥,但是定位却明显不同,致力于打造区域中最高端百货的菏泽银座商城定位在中高端,茂业百货则致力于打造大众百货,新加入的新苏天美定位则较年轻、时尚。

价格战在所难免。记者辗转三家商场发现,各家商场中均有时尚品牌在上货,装修风格均有差异,三大商场无一例外想通过错位经营形成良好的竞争格局。

等方面各有区分,尽显竞争智慧。

位;新苏天美专柜上新量居中,但专柜面积最大,可摆放种类多。

但在竞争日益激烈的菏泽商业“金三角”中,无论如何错位经营,模式同质化仍然不可避免,经过价格对比,消费者最终会明白到底哪家的低价是常态,哪家的让利是噱头,

在“阵型”布局中,“名将”阵营即自有品牌,联合供货商,稳住阵脚把握节奏;重合品牌各显神通,士兵突击,成为竞争先锋。16日,记者走访了两个重合品牌,发现在供货多寡、款式侧重、装潢风格、面积大小

其中,由于一家重合品牌女装是直销品牌,厂商在供货时刻意区分款式、颜色,使三家商场专柜各有不同,一定程度上避免了同品牌的直接厮杀。某重合鞋类品牌,在三家的专柜,虽打折力度一样,价格相同,但由于商场定位的不同,供货商品也有所区分,银座专柜的新货量最多;茂业专柜上新货量小,过季折扣鞋多,错季购买更实惠,无疑是适应之大众化定

新苏天美入荷,对消费者来说是个好事,有竞争才能带来价格的实惠,会带来年轻人的连带消费,扩大消费群体。“对茂业来说是个好的发展机遇,首先完善了商业圈的功能业态,有利于整合资源,产生更大的集聚效应。”

### 或将从竞争到竞合,实现多赢

有市场的地方就会有竞争,然而竞争不是问题,如何竞争,才是人们最关注的。记者调查发现,一股股新鲜血液的注入,对菏泽商业市场来讲,虽是竞争加剧,但随着商圈的不断完善,或许最终会变成竞合,整个商业的发展水准会大幅度提升。

“新苏天美百货的入驻让菏泽中心商圈更加完整,功能更加完善,来购物的消费者也多了,市场这块蛋糕越大,利润也越大,银座商城这段时间的客流量就有显著增加。”菏泽银座商城总经理张西慈说,商场非战场,不再崇尚谁吃掉谁的“丛林哲学”,而是在寻求竞

合和多赢。

如何挖掘市场潜力,重新引导消费习惯,是形成新商圈后的主要方向,“新苏天美总经理章修巧认为,新苏天美入驻菏泽,会带来一个竞争与合作并存的商业氛围,三家有计划地发展扩张,希望形成一个良性竞争的循环,将市场蛋糕越做越大,辐射更加广的消费区域。

茂业百货总经理刘俊丽表示,新商场入驻对菏泽市民来说是一大幸事,对其他商场来说,菏泽中心商圈的扩展带动了消费,有利于培养消费者对品牌的认知度和消费忠诚度。

“菏泽的商业发展空间还很大,

风行·菱智 风行汽车

专业的手 关爱的心  
风行汽车延长保修回馈客户

5年 / 100000公里

## 菱智尊享惠

菱智1.6L 菱智M5 双车同步礼遇为你

2012年9月-10月,“风行菱智延保尊享惠”礼遇火爆进行,东风风行菱智双车联动,大手笔回馈,感恩客户厚爱!

购菱智1.6L, 5.68万起,享3000元礼包;  
订菱智M5, 交3000元即抵10000元。

优惠价格,即可轻松拥有全能商务!

风行汽车以“专业的手,关爱的心”为服务理念,为汽车行业再树新标准,成为国内首家承诺对全系保修期延长至5年/10万公里的品牌。从2012年9月1日起,购买风行全系整车任意款均可享受此项新政策。

**风行汽车菏泽利通4S店** 销售热线: 0530-5108855 / 6227222 400-626-0396  
服务热线: 0530-6226058 / 6226059  
地址: 菏泽市黄河东路车管所东邻路北

聊城风行: 0530-5221002 定陶广润: 0530-2227899 巨野宝源: 0530-6578278 曹县诚意: 0530-3212338 成武万达: 0530-8777788 东明昌达: 13385307130 单县安达: 0530-4385555 鄄城吉利: 0530-2439000

东风汽车公司 敬请登陆: http://www.fxauto.com.cn 服务热线: 4008877668 0772-3281111

**出租** 现有一新建仓库2500平方,位于黄河东路华英食品厂对过。现对外出租、价格面议 15953000519 5108856

一汽森雅 多能实·尚 超值典范

## 超级大惠战

一汽森雅超值乐享惠

3000元大礼包  
森雅七日转转乐  
大礼乐享

10月21日,森雅深度体验营,试驾赢大礼,购车有惊喜,欢迎前来赏车试驾

想买什么车?高品质?低油耗?还要多功能?  
快来参加一汽森雅超级大惠战吧!

越“惠”越超值,越“战”越有礼,愿望统统满足你!

**礼惠到店** 凡在经销商购买森雅 M80 1.3L超值版即送 3000元大礼包,购森雅S80还可享最高5000元优惠。超值好礼享不断!

**普惠到网** 参加森雅官网转转乐活动,精致好礼来者有份,NEWPAD好运就直走,更有森雅七折购车大奖就等你来拿。每周惊喜,先到先得!

**试惠到站** 60站激情乐驾会,精美礼品到站即送,畅享完美试驾体验

**TEAM X**

**菏泽铂程一汽佳宝森雅4S店**  
电话: 0530-6226000 地址: 菏泽市黄河东路588号

中国一汽 一汽吉林汽车有限公司 | 客服电话: 400 606 8888 | 更多信息请登陆 www.fawmc.com