

传统音像店大多走向没落

淄博市区原有20多家如今只剩3家

文/本报见习记者 李超 片/本报记者 王鸿哲

音像店在过去曾红极一时,但如今,随着网络的普及、电子产品更新换代以及盗版影响,传统音像店逐渐走向没落。

▶▶ 惨淡现状： 20多家音像店今剩3家

16日,记者在张店城区调查发现,在街头已经很难发现正规大型的音像店了。张店西五路一家名为“歌友”的音像店里冷冷清清,只有老板一个人在无聊地上着网。记者观察到,在半个小时的时间里,只有一个顾客前去询问音乐光碟。

音像店老板李女士告诉记者,现在生意已大不如以前,销量下降了一半还要多,“以前一天能卖上百张,现在卖不到30张,勉强能回本,以前一张好的专辑能卖出上千张,现在也就几百张”。

李女士做音像生意已经有14年了,对于音像店的衰落颇有感触。

据她介绍,从2008年开始,生意就开始下降,但衰退最明显是从2010年开始。“以前光张店城区就有20多家专门的、比较正规的音像店,现在只剩3家了”。

小商品街附近的金辉音像店也面临着同样的问题,以前三家店铺的他们,现在只剩下一家,生意也大不如以前。工作人员说,现在一天的营业额大约六百元左右,并且营业额一直在下滑,而以前起码都能上千元;天乐园商场内的一家音像店经营状况也不理想,老板说如果不转型,目前的经营现状难以为继。



▲张店西五路一家传统音像店正在转型,开始卖电视等电子产品。

▶▶ 背景原因： 网络冲击大+盗版泛滥

采访中,音像店从业者普遍表示,网络的普及对音像店的冲击最大,盗版泛滥对音像销量也有一定影响。

“歌友”音像店老板李女士亲身经历了音像市场从鼎盛到惨淡的全过程。她说,“主要就是受网络的影响,我们这里卖的,网上全都有,在家里就能下载,还不用花钱,能没

有影响吗?”

“现在的专辑普遍不好卖,比如周杰伦的专辑,以前好的时候一天就能卖500张,现在不行了,连100张也卖不上,来买的都是那些确实喜欢音乐、喜欢光碟的人,还有一些司机,其他市民很少买。”李女士说。金辉音像店工作人员也告诉记者,“不光是网络,盗版对音像店冲击也很厉

害,现在有很多在路边刻录光盘的,几元钱一张,而正版的则要好几十元甚至上百元”。

记者了解到,由于电子产品的更新换代,原来的CD机,磁带机基本上已经“销声匿迹”,而mp3、智能手机等兴起,传统的磁带、光碟与这些产品不能配套,这也加速了传统音像店的衰落。

▶▶ 未知期望： 网络下载收费或是利好

“前段时间听说,以后网络下载需要付费,这对我们实体店来说是一个好消息,但是如果收费很低的话意义也不大,而且付费下载能不能执行仍是未知数。”李

女士表示。

“先这样吧,能撑一天算一天,当然如果网络下载需要付费,可能会减少对传统音像店的一些影响。”歌友”音像店老板李女士说。

● 音像店创新求生存

□ 音像店推“沙龙”概念

2010年:青岛一文化公司打算再投资40万元,将新店打造成一个小型“视听室”。不光卖碟片,还要向市民“卖”高品质的音乐生活理念,除了高品质碟片外,会员还可享受到现场视听甚至咖啡餐饮等超值服务。(据《半岛都市报》)

□ 剑指高端音响店

“这个行业还用十年前的思路做是不行了,我认为今后的音像店是一个奢侈品消费店,正版CD、精装DVD或BD,今后的音像店肯定是和影音设备结合起来的一个完全店。”武汉白领朱小姐在工作数年攒下差不多十五万元资金后,依然选择了音像制品行业创业。目前,音像店已有5年,生意红火。(据《投资时报》)

▶▶ 无奈应对： 音像店走起混合经营之路

面对经营惨淡的现状,音像店从业者们也开始寻求出路,他们几乎一致认为,混合经营是目前可行的出路,但也不是长久之计。

据了解,“歌友”音像店从两年前就开始转型做混合经营,他们以前的整个店铺全是音像柜

台,而如今音像的规模已经缩减到不到一半,平板电视、音响占据了音像店一大半的面积。“没办法,只能再卖点别的,只卖音像光碟肯定撑不下去。”李女士无奈地说。

而金辉音像店仍坚持专门化经营,店员李女士说,有业内

人士认为细分市场才是传统音像店的出路,比如车载CD,专门针对老人、儿童推出的专辑等,但细分市场只是看上去很美,并不具备现实条件。“目前淄博地区,都市文化氛围还不浓厚,真正喜欢CD的人毕竟是少数,走细分市场可能会死得更快”。

黑马拓疆,感谢有你!

黑马会首批会员认证仪式即将盛大启幕

◆**黑马会:拓疆的勇气、信赖的驱动**
行业先锋,打造不动产投资置业的专业化服务平台

山东黑马地产客户会,简称黑马会。由山东黑马房地产顾问有限公司举办的黑马会,作为高端会员组织,始终致力于加强黑马与会员之间的沟通联系,利用黑马强大的品牌号召力以及丰富的行业资源为会员提供最优质的不动产投资置业服务和其他生活服务,使会员享受到更多不动产投资置业和生活方面的便利与实惠。

◆**黑马会:勤勉的轨迹、实力的彰显**
真诚、专业、品质、完美,有口皆碑的客户会



▲黑马会精英团队

重大提升,是黑马服务体系日渐完善的表现,更是黑马赢得众多客户信赖与支持的体现。

◆**黑马会:优质的服务、共赢的理念**
优质理念,多元化服务,致力实现多方合作共赢

黑马会,主要服务对象为购买

山东黑马地产“淄博地区”代理楼盘的成交业主及自愿加入该会的客户。黑马会将秉持“真诚、专业、品质、完美”的服务理念,致力打造不动产投资置业的专业化服务平台。作为黑马会的会员,可以获得由黑马会提供的以房地产投资置业为核

心的一系列专业化服务。黑马会教您合理选房、购房,根据房地产政策导向及城市发展规划结合会员自身需求,为会员提供理性的购房建议及购房服务;黑马会将不定期组织房产团购活动,根据会员意愿针对淄博市优质楼盘进行团购洽谈,让会员受益的同时,促进合作单位的业务发展,努力实现三方合作共赢的良好局面。

黑马会自成立以来,整合了淄博地区多家优质品牌企业资源,与中粮君顶、梦洁家纺、博洛尼、罗曼庭、雨花西餐厅、亿维科技Apple、八马茶叶等多个优质品牌商家建立起强大的战略联盟合作关系,为会员提供更多优质服务,争取更多超值权益!同时通过黑马会会刊、网站、微信、微博、会员活动等多种方式为商家进行推广及宣传,为商家提供一个免费宣传及推广的平台。黑马会会员可凭借会员身份享受多重优质服务。

黑马会凭借自身实力,汇聚了整个淄博的高端优质客群。黑马会会

员的交流互动提供了一个优质的平台,在这里,您能够结交到很多行业精英、层峰人士,为您扩大交际圈的同时提升生活品质。加入黑马会,将是您身份的象征,体验尊贵的开始。黑马会在成长,黑马地产在壮大,相信在不远的将来,黑马会将成为您身边最专业、最信赖的投资置业专家。

◆**曼妙春天,幸福有你!**
黑马会首批会员认证仪式即将盛大启幕!

黑马会为加强与会员间的沟通交流,帮助您获得更多的服务体验,特于4月20日隆重举办首批会员认证仪式,敬请期待!

活动时间:2013年4月20日-21日
活动地点:黄金国际中区下沉式运动场

活动内容:4月20日10:00-18:00
黑马会首批会员认证
18:30-20:30黑马会“曼妙春天·幸福有你”黄金国际专场文艺晚会
4月21日09:30-12:00黑马会会员认证