



1日,记者在济南百盛商场看到,1楼大部分专柜已撤出。本报见习记者 王皇 摄

仅撑两年,百盛5日退出济南

电商冲击下,传统百货何去何从

“五一”小长假,各大商场纷纷促销,而济南泉城路百盛商场却让前来“淘宝”的市民大跌眼镜。百盛商场内八成商户已撤柜,服务台称5日将关店。刚落地省城两年便匆匆撤出,是商场定位不准?是电商冲击导致?是竞争太过激烈?电商抢走中端群体,万达和恒隆吸引年轻消费者,银座和贵和积累大量高端客户,三方夹击下,百盛的尴尬不言自明。

本报记者 林媛媛 孟敏 本报见习记者 王皇 实习生 王晓铖 万汶柳 阮一锋

1 门口挂着打折海报,进去一看撤了八成专柜

“商场海报说1—3日有打折活动,进去一看打折店铺大多没了。”省城市民刘女士1日去百盛逛街却发现,正门“精彩折扣进店即享”的宣传语仍在,但营业店铺寥寥。

1日,除4楼美食广场和美发店正常营业外,八成专柜已经撤货,仅剩的几家鞋子和服饰品牌在打折出售。“便

宜卖了,这两天马上就要撤柜。”欧米女包专柜售货员说,接到了5日要撤离的通知,从4月29日开始3折甩货。

百盛广场4楼办公室已熄灯,仅3名人员留守。“关门是商场要进行品牌升级,具体信息等4号领导上班才能答复。”百盛广场招商人士表示目前已停止招商。

曾在百盛商场任管理职务的业内人士透露,百盛确实要关门撤出济南:“百盛的朋友说,关门已经确定了,对外宣称品牌升级只是说辞。”

服务台工作人员说商场营业到5月3日,会员需自行联系退卡,具体事宜待5日关门后公布,“烟台、青岛还有店,购物卡不会作废”。

2 电商蚕食市场,商场沦为“试衣间”

济南土生土长的李洋是一个走在时尚前沿的爱美人士,但现在她买衣服的主战场已经从商场转移到了淘宝。

新一代消费者的消费习惯正急剧发生变化,这种变化对于消费以服装鞋帽为主的传统商场影响很大。据中国纺织工业协会公布的数据,2007年服装的网络销售额占总额的1.8%,2010年占11.7%,2013年占20%。

李先生是杭州某女装品牌的济南代理商,他在多家银座店都设有门面。“我们品牌的主要消费群体是年轻女性,定位中端,一件夏装上衣的定价大约是300元。”李先生代理这个品牌5年,他直言销售业绩一年不如一年:“过去只要进商场的牌子,一件衣服从出厂到销售少说也要增三四倍,高端品牌增十倍都有可能,现在利润大大摊薄。”



商场内,电影院餐厅等店铺的人气远远高于传统百货业。本报记者 王媛 摄

对此,贵和厦从事服装导购7年的小王说,7年前的贵和是济南人心中高档的购物场所,现在贵和厦成了打折厦。“没办法,刚上的新衣

淘宝就卖到6折,商场原价怎么能卖出去?”很多顾客来逛商场,一件一件地试穿就是不买,“我们的试衣间真成了名符其实的试衣间了。”

3 高端的习惯去银座贵和,年轻的爱逛恒隆万达

电商冲击来势汹汹,为何银座、贵和仍存活,百盛却惨遭淘汰?“百盛入驻泉城路泰府广场前,万达广场、恒隆广场已经吸引了不少年轻消费群体。”山东世联怡高公司市场调研员邢明明分析,百盛商场2012年4月29日开业,主推中高端品牌,这种定位

受淘宝影响很大,叫好不叫座。

如果说淘宝、综合商场是双面夹击,那本土的银座商场、贵和购物等老牌商场则是第三方冲击力量。“银座卡、贵和卡发售量很大,保留了绝大部分有经济实力的消费群。一般买高端产品,济南市民习惯去贵和、银

座。”山东世联怡高物业顾问有限公司客户与策略资源部一位研究员说。

“宣传力度不够也是百盛的弱项。”鄂尔多斯山东运营商报,他提早从百盛撤柜,宣传活动非常单一,吸引不来客户是主因。相比之下,恒隆的宣传则丰富很多。

4 对抗电商,休闲餐饮奢侈品是王牌

邢明明介绍说,服装业饱受电商冲击,奢侈品是一个例外。

贵和购物中心更加注重高端客户的体验式购物。路易斯威登、古琦、博柏利、卡地亚等品牌入驻,让贵和购物中心高端商场的定位不言自明。

“在电影院跟爱人看电影,和家人朋友去餐厅吃饭,带着孩子去游

乐场玩游戏,这是电商如何发展也无法代替的功能。”邢明明说,这些业态目前在商场中的占比越来越大,成了推动商场发展最强大的力量。

以恒隆为例,在近400个店铺中,服装品牌占比不足4成,而休闲娱乐餐饮等店面的占比接近3成。“从开业到现在,其实已经有过一些调整,有

一些服装品牌退出,当然也有加入的,但是服装占比整体在下降,休闲餐饮占比在提升。”恒隆一位工作人员告诉记者。

“以前商场以卖东西为主,现在这个概念完全变了。”邢明明说,业内一般认为的购物中心购物、餐饮、娱乐占比为5:2:3的黄金比例正在被打破,1:1:1成为新的模式。

前车之鉴

斜对面的伊势丹 七年前败走泉城

百盛关门很容易让人想起7年前的夏天悄然撤出济南的伊势丹商场。伊势丹与百盛都来自国外,入驻济南时都在大城市红红火火开了十多年,都主打中高端,但都只在济南经营了2年左右,连店址都相距不远。

据报道,2007年7月底时,伊势丹接到日本总部通知要撤出济南。这个2005年9月24日进驻的济南第一家外资百货商场甩货关门。曾经的伊势丹店址就在今天百盛商场斜对面那家苏宁门店。

伊势丹当时在天津已开了14年,知名度很高,但一到济南却找不准定位了。商场号称走高端路线,但济南的高端消费人群却多去贵和、银座购物。商场当年卖场面积仅1万多平,比其他商场小。

本报见习记者 王皇

“六朵金花”开启 济南商场三纪元

提起“六朵金花”,很多老济南肯定印象深刻:济南百货、大观园、人民商场、济南华联、山东华联、济南一百。上世纪90年代中期以前,这是济南人最主要的购物场所。与当时全国的商场一样,“六朵金花”无一例外是大而全的杂货商场,大到家具家电,小到一根针。

现在,“六朵金花”多已凋零。济南百货、济南一百现在已不复存在,山东华联变身银座八一店,人民商场被烟台振华收入旗下,大观园和济南华联也已大不如前。

1996年6月至1997年10月,银座及贵和先后崛起,在省城首次打出了高档商场的旗号,拉开了百货商场调整定位的序幕。随着电子商务的崛起、用户购物习惯的变化,多家商场的陆续入驻,以银座、贵和为代表的传统卖场步入发展艰难期。

2010年11月,万达广场落户济南,作为济南第一家综合购物中心,万达打破了济南人对商场的认识。从那之后短短的4年间,和谐广场、恒隆广场、银座三期、环宇城、世茂广场等多家大型综合购物中心落户济南。

本报记者 林媛媛 孟敏