



商场内,电影院、餐厅等店铺的人气远远高于传统百货。 本报记者 王媛 摄

百盛败走济南背后,传统百货绞尽脑汁自救 实体店体验,看中再扫码下单

本报记者 孟敏 林媛媛
实习生 万汶柳

百盛5日将退出济南的消息再次引爆电商冲击之下传统商场如何自救这个话题。电商来势汹汹,传统百货遭受前所未有的重创,一些业态“同质化”的百货类商场门庭冷落,甚至关门倒闭。传统百货如何才能避免“坐以待毙”?

综观我省各大商场的变革之路,从百货商店到Shopping Mall,商场与业户之间、商场与消费者之间都在发生微妙的变化。

商场策略 扣点不划算,转而收房租保底

商场的转变从对品牌进驻要求开始。济南世茂国际广场刚开业,许多店铺刚刚才装修完正式营业。

4月30日,记者以品牌代理商的身份前去咨询时,济南世茂国际广场的工作人员介绍说,现在只需要提交品牌资料包括品牌整体介绍和已有店面

形象资料,产品特色介绍,面向顾客群类型和产品价格。

“商场在品牌选择方面,不一定非得是国际著名品牌,有风格、有特色元素的品牌也可以进驻。”该工作人员表示,同时,证照方面需提供商标注册证、产品检验合格证、营业执照等常

规公司证照,如果是代理要有授权书。

据一家商户透露,“世茂国际广场全部是纯租金,不扣提成”,一铺一价,因为现在的铺位不多,由商场安排铺位,按照铺位具体情况定价。

“恒隆是扣点和房租,两者取高。”在一位业内分析人

士看来,除了银座、贵和等传统高端商场仍保留扣点的方式,新的综合商场大多加入了房租的新选项,毕竟扣点给商场带来的收益在下降,这说明了传统商业业户的经营收入进入下行渠道,商场不得已加入了房租的保底收租方式。

专柜新招 送礼物打折扣,绑住VIP客户

2001年电子商务的交易总额是6亿元,10年后,2011年达到了7000多亿,2012年淘宝一家就上万亿。事实上,冲击传统商业的不只是电商,其自身的停步不前也是重要原因。变革之下,传统商业仍有生机。

鄂尔多斯入驻银座商城

20多年,一直以实体店为主。去年开始做网购,占到总销量的5%左右。“2011年的零售额在1700万左右,2012年也很稳定,2013年受‘八项规定’影响,零售额小幅下滑了一些,在1500万左右。”其山东经销商认为,公司实行网上、网下

差异化营销策略是成功的。电子商务的优势主要体现在产品价格上,因此网上以旧款、低价为主,实体店以新款、会员价为主,在品质、定位上与电商形成差异,吸引了不同的消费群体。

该经销商介绍说,公司注

重会员的维护,推出了会员制,分白金卡和钻石卡两种,定期给会员发送折扣信息,赠送生日礼物,并对会员推出终身免费清洗和生日特价等一系列优惠措施。对有特殊需求的高端客户,也可以推出私人定制式服务。

融合共赢 百货商场联合厂家生产自有品牌

“不能简单地将电商平台与实体商铺视为竞争关系。”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,两者之间还存在合作发展的机会,这应该是一个趋势。

“O2O的模式,即线上线

下融合模式,大家都在探索,将来会是一种趋势。”该研究员说,比如业户做综合经营来提高利润率,实体店放最流行款式的鞋子、服装等,让顾客进行体验,然后再拍下二维码,进入网上店铺选购不同颜色、不同款式、不同价位的商

品后,下单购买,通过支付宝付款,网店再发货给实体店或顾客指定地点。同时,B2C模式也是可借鉴的,即企业对终端消费者的模式,配合实体店体验店,两者相得益彰。

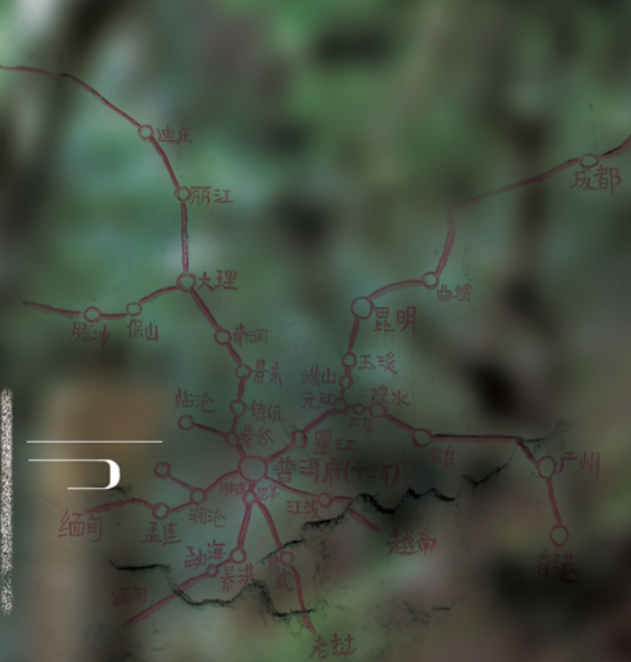
据一位业内人士介绍,厂商合作是实体店未来的销售增

长点,佛山百货商场已经开始尝试这种创新模式。佛山一家百货联合厂家开始生产自有品牌。在生产和销售过程中,商家负责市场推广、销售等,厂家则负责资金、技术和产品,其价格相比其它商品具有优势,传统商场借此积极开拓利润点。



好茶

来自深山里的古树茶



面向全省诚招**经销代理**
— 15864024395、13793115205 —
(热烈祝贺淄博、东营、临沂、菏泽成功加盟)

优秀品质保证 — 140万亩生态古茶园、3大系列、46个单品,全方位满足各类消费需求。
丰厚利润空间 — 开专卖:总部从前期选址、装修设计到后期市场运营全力支持;
年度补贴奖励 — 拓渠道:可开发企业集团等团购、定制客户;茶楼、会所等分销渠道。
— 除了丰厚的利润,加入天下普洱茶团队,还可享受年度返点奖励、动销奖励等。