

问诊夜生活

市场需培养、行业竞争激烈,想方设法抢客源

苦苦坚守,商家等待夜生活“春天”

相比一线城市和南方城市,淄博夜生活的发展还存在着很多待完善的问题。参与夜生活的人少、观念传统、消费意识不时尚,本身又缺乏特色与多彩的运营方式等,让夜经济中的商家面对低迷的市场和日益激烈的同行竞争,只能在夹缝中苦苦坚持。

本报记者 罗旭君 刘光斌
见习记者 唐菁

1. 通宵营业赔钱
餐饮、影院很少设夜场

在淄博,夜经济的规模有限,与夜生活发达的城市相比,影院、传统餐厅几乎不会开夜场。

淄博的各大电影院,一场电影的正常销售价在50-100元之间,团购价格则一般在10-30元之间。据一家影院的负责人介绍,现在每天通过团购票来观影的观众能达到一半,所以盈利更低。“我们放映一场电影,店面费、电费、人工费等杂七杂八的加起来成本得有200元左右,如果推出通宵场,只有几个人来看,是连本都赚不回来的。所以,我们一直都没有推出通宵场。”

在淄博,很多传统餐饮店晚上9点后就不再接待新的客人了。“上次9点15左右,我跟男朋友去某商厦顶楼的餐厅吃饭,去了之后服务员告诉我们,9点后就不做饭了。”市民吴女士说。

“我们也不是不想做生意,主要是正常来说9点后人就很少了,店如果开着,厨师、服务员都要在这里耗着。他们工作一天的工资是100元左右,如果晚上加班肯定就要加工资,再加上水电煤气等各种费用,开夜场很难盈利,甚至还要赔钱,所以索性9点后就不再营业。”餐厅老板说。

此外,员工生活的昼作夜息规律也是影响因素之一。“在淄博,大家都比较习惯朝九晚五的工作生活,很少有人愿意上夜班。”张店一家餐厅的负责人介绍说,夜经济的运营模式跟大家的作息相矛盾,对于一般工作人员,夜班不仅影响生活,还影响着第二天的工作,因此一般不设夜场。



晚上过了11时,外出游玩的市民很少。 本报记者 王鸿哲 摄



白天热闹异常的张店美食街,到了晚上10点左右就已经没什么人了。 本报记者 王鸿哲 摄

2. 降价促销搞活动,为揽人气绞尽脑汁

淄博的夜生活本身活力不足,顾客少、受众面窄,但这也导致了夜经济的激烈竞争,“蛋糕就那么小,各个店家想继续生存下去,只能想尽办法去多占据一份市场,所以行业间的竞争很激烈。”一位酒吧的老板说。

“拿张店来说,影院多集中在市中心地段,有的两家就隔着一条街。但限于行业实际,我们只能在情人节或者圣诞节,以及比较有吸引力的大片上映时,才开零点场或通宵场,且放映的电影几乎相同。因此众多影院一分流,每家的份额就少了很多。”一家院线的负责人说,为招揽顾客,各大影院都已使出浑身解数。

“目前,我们能想到的就是降低价格,与餐厅、酒吧等联合搞活动。比如到与我们合作的餐馆吃饭,带着小票来我们这观影可以享受折扣;再就是推出团购服务等。尽管盈利有



为了吸引顾客,很多酒吧都会邀请歌手驻唱。

本报记者 王鸿哲 摄

限,先将人气赚来再说。如果没有人气,才是真的没钱赚了。”该负责人说,近期他还在琢磨如何与观众互动,让影院成为观众求婚、庆生等重要仪式的场所。

淄博市的十几家较大规模的KTV几乎都推出了团购活动,成为各大KTV招揽顾客的一种常用方式。团购让各大KTV将利润压到最低,有的店花十

在慢慢提高的,努力坚持下去,未来一定会慢慢变好。”老板说。

谈起未来,一些餐厅、电影院的老板也表示,由于淄博的夜生活起步晚,现在正处在发展期,是培养消费群体和观念的最佳时刻。

“我们刚开业不久,是一家很有特色的餐厅,但有时候一晚上来吃饭的只有几桌,对我们店来说是完全赔钱的。但万事开头难,真正打出自己的品牌

就好了,我相信这只需要一些时间,我们愿意通过自己的努力来培养。

“店刚开业没多久,有时候一个人也没有,心里也特别着急。但总体看来,还是在一步一步变好。经济在发展,时代在进步,前沿的东西肯定会逐步被人们所认可。现在国内一线城市对静吧的接受度已经很高,相信将来它肯定也会被淄博的大众所接受。这需要时间,但我有信心。”一位酒吧老板介绍

相关链接

合体经营
多元发展是趋势

想在激烈的竞争中生存下去,不少夜店也在尝试改变运营模式。“去年我盘下这个店铺,紧挨着一家酒店开了这个24小时便利店,生意一直不错。”步行街中段一家便利店店主说,旁边的酒店几乎每天晚上都能住满人,有了这个消费群体,便利店的生意便拥有一定保障。同时店内还开了一家冷饮店,两者合体经营,为两家都积累了不少人气。

一些酒吧也已考虑在经营模式上进行突破,“酒吧一般晚上才开业,但是租金不可能只收晚上的,因此酒吧在白天可以考虑转作他用。”张店房家村内的一家酒吧店主正在计划将酒吧与青年旅馆相结合,“据我所知,淄博现在还没有真正意义上的青年旅馆,而酒吧的主要消费群体就是青年人,两者可以互补。”

这种合体经营的酒吧在张店王府井广场已有一家,叫做“面铺”,“中午吃面,下午晚上酒吧”的模式就充分利用了一整天的时间,盈利比较理想。

在求变的同时,不少经营者也在考虑坚守自己的风格,“餐厅发展到现在,是应该再进行一些改进,但考虑到现在来店里的多是老顾客,很多人来这,是因为一种怀旧感,我们便迟迟没有动工。”张店耐火砖休闲餐厅店长于琼捷说。

商业圈延时
助力夜经济发展

夜生活商业圈是一些城市正在尝试的夜经济发展模式。

从今年4月18日起,沈阳市浑南新区奥体商圈内一大批商场将营业时间延长至22时,同时推出各式相关的消费项目,商场的日营业额也增加了近18%。而据浑南新区商务局介绍,近年来,兴隆大奥莱、奥体万达广场、亿丰不夜城等一大批重磅级项目相继落户浑南,据统计,3年来该区服务业企业数量增加40%以上。

而在夜生活比较丰富的如上海、北京等一线城市,也逐渐出现以“夜经济”为主题的购物中心。在具体案例上,上海的IAPM成为国内首个“吃螃蟹”的项目,且是香港九龙观塘区的APM的升级。在档次定位上,和恒隆、梅龙镇广场等相比,IAPM在引进部分标杆品牌奢侈品的同时,主要商家更为亲民,主打“轻奢”,快时尚等匹配大多数时尚达人的消费档次。在内部环境氛围营造上,装潢、设计、色调、灯光更加时尚、欢快,与传统购物中心的环境有明显区别。动线简单,满足全时段业态需求,以及细节处理上都可圈可点。



凭借周边的商圈,张店步行街上的很多小店生意都还不错。

本报记者 王鸿哲 摄