

核心商圈中寻求差异化定位谋发展

# 壹百货转型成“淘宝实体店”

本报9月29日讯(记者 李娜) “品牌服装4折起”、“超市购物满69元即可换购”……在壹百货商场转一圈,就像进了淘宝线下实体店。29日,阳光100集团旗下的壹百货商场重装开业,在烟台重要的海港路商圈差异化定位,谋求发展。

当天上午10点半,市民李青峰拎着4个购物袋走出壹百货。“比我想象中的还要便宜。买了两双阿迪达斯经典款的

鞋,一件耐克的卫衣和一件运动裤。”李青峰说,国庆节正好要出去玩,打算从网上买这些衣物的,来这里看了看,没犹豫就买了。“这两双都是原价900多元的鞋,我4折买的,还能试试款式挑大小,感觉赚到了。”

负一楼的超市也吸引了众多市民采购。和之前相比,壹百货内的超市格局变新,价格更亲民。

壹百货商场是阳光100集团旗下的首个商业零售项目,

商场采用自营模式。南临振华商厦,北临大悦城,地处核心商圈内的壹百货商场,可以说是摸着石头过河,求生存谋发展。商场的一名负责人曾说,越来越多的商业大鳄来到烟台,让烟台的商业环境多了竞争也多了活力。壹百货从2010年开始营业到现在,积累了大量经验,定位越来越清晰,必须做出差异化。

“壹百货商场蜕变后,以销售国内一、二线品牌折扣商品

为主,给消费者一种淘宝实体店的感觉。一、二楼卖男女名品折扣服饰,三楼卖儿童名品折扣服饰,四楼卖运动名品折扣服饰等多个品类的商品,五楼则有电玩城、密室逃脱、影院等大众喜爱的娱乐项目。”壹百货商场一名工作人员说,商场会借助自采自销的优势,不定期更新品牌授权,确保商品的更新速度,让爱时尚的年轻人既能得实惠又能有好的体验。

**果蔬会最后一天**

**商家降价用“累赘”**

本报9月29日讯(记者 李静)

29日是果蔬会的最后一天。当日上午,展会现场商家纷纷将商品降价狂甩,有市民花费上千元扫货。为期4天的果蔬会圆满结束,不少商家说效果不错,不仅卖了不少商品,也做了宣传。

半价、3折、原价50元现在10元一斤,给钱就卖……29日上午,在烟台国际博览中心果蔬会现场,各商家纷纷打出降价牌子。在C馆食品区,商家卖力地吆喝着,市民纷纷抢购,大包小包,十分热闹,有市民说场面像赶年货大集。

“也就这一上午了,下午就没有人了,得赶紧把货处理了,剩下就是累赘。”来自哈尔滨的一名商家说,他们这次带来的有哈尔滨红肠、风干肠、黑木耳等东北特产。“所有的货都是通过物流运来的,要是卖不完再运回去还得往里搭成本,还不如降价卖了图个利索。”老板说。

大部分商家都想在展会上把商品消化掉,以减少压力。

不少市民也抓住这个机会,纷纷前来淘货。“这个时候买便宜,趁机会多买点。”61岁的张老先生一大早就坐公交车赶来,而且还叫上了平时一起打牌的邻居。张老先生说,前几天都没来,特意等到结束这天来买,在家走的时候带了1000多元,现在基本没怎么剩,“都是一些干货,还有一些礼盒,还有不少吃的。”张老先生举起手中的多个包裹说。

# 市民在家就可制作“洋快餐”

春雪食品实现转型升级,注重消费体验,推出调理新产品

本报记者 秦雪丽

近两年来,受世界经济大气候和行业本身因素的影响,国内禽肉加工业市场低迷、效益下滑。如何寻求未来发展出路?近日,业内龙头企业——山东春雪食品有限公司启动了转型升级战略,立足全产业链和精深加工,在做好出口的同时,加大内销市场,并推出了新产品。

原味鸡块、生煎汉堡饼……在刚刚举行的春雪食品转型升级新闻发布会上,一名工作人员向来自各地的供货商详细地介绍推介新产品,下一步,这些调理系新产品将进驻到农贸市场、中小超市、大卖场、便利店内销售,市民购买后在家中经过简单的油炸、微波之后,便可以享用这些“洋快餐”。

推介会现场,工作人员在介绍新产品时也是面面俱到,不仅涉及产品特点,还给出了适宜的食用场合的参考。

“之所以转型升级,推出调理鸡肉新产品,也是为了应对当下的行业形势。”春雪食品一名企业负责人介绍,今年,公司投资2亿元人民币,重点建设新调理品工厂,全面启动转型升级战略,也希望通过对产业升级、增加深加工产品销量,来振奋团队士气,以应对不利的行业形势。

2014年是春雪公司实现由农牧企业向食品企业转型的关键一年,规划调理鸡肉制品比重达到50%以上。相比其他企业,春雪食品拥有转

型升级的内在和外在优势,构架起饲料生产、种鸡繁殖、雏鸡孵化、商品鸡扩养、分割加工、调理品深加工、调味品研发与生产、国内外销售与服务等为一体的全产业链经营模式。

受2012年底“速生鸡”和2013年4月份H7N9流感事件影响,近年来,肉鸡行业比较低迷,很多单一环节的中小肉鸡企业举步维艰。春雪食品在全产业链的基础上,更注重消费者的体验,也是今后肉鸡行业发展的一个趋势。