



乐购败走山东

乐购为什么和山东说了再见

市场定位不清晰,本土商狙击力也强

随着五年商战的落幕,乐购无奈地与山东说了再见,这个曾经辉煌的洋品牌为何败走山东?洋品牌超市为何在山东屡遭狙击?回望乐购来鲁的五年,员工、顾客、业界同行或许都对这个洋品牌有着自己独特的理解。

本报记者 姜宁 韩适南 刘腾腾 宋祖峰

乐购员工>>

工资低管理差,且盗窃频发

3日上午,乐购超市即墨店的员工仍在情绪低沉地往外搬运货物,很多营业员都是刚从学校毕业、不到20岁的年轻人。

三年前刚开业时人声鼎沸的情景还印刻在该店员工小刘的心中,三年前单日营业收入曾经超过百万元,而现在,这里只剩下冷冷清清的橱柜,柜台上零散地摆放着一些商品,整个卖场鲜见行人。

“内控不足,我认为这是乐购停业的主要原因。”小刘告诉记者,从三年前开业之时,商场的管理就很不规范,并且经常发生员工偷窃商场物品的行为,虽然盗窃次数不少,但是领导层似乎无法遏制事情的继续发生。

此外,乐购商场即墨店普通营业员的工资扣除保险后仅剩余1200多元,而作为同业竞争对手,

距离乐购仅有几百米的佳乐家超市,普通员工工资扣除保险后会超过1800元,这导致了乐购老员工的频繁走人。

虽立志于做“岛城超市第一家”,但乐购在进货渠道上就明显落后于同业竞争对手。据乐购曾经的员工介绍,乐购超市的很多蔬菜和日用百货都是从外地购进,一些商品甚至使用空运的方式,一方面增加了产品的运输成本,另一方面不利于菜肉蛋类的保鲜保质。

同时,随着员工实际收入的下降,基层员工管理也成了问题。表现在服务上,开始出现了顾客被打的丑闻,社会形象越来越差。随着总部投入的减少,商场在宣传方面的力度不断下降,最终引发恶性循环,经销商纷纷撤离,最终不得不关店。

市民看法>>

产品价格贵,服务态度不好

在受访的消费者中,许多人认为,乐购的关门是有迹可循的。“和附近的洪楼大润发、华信银座相比,乐购定价偏高。”对价格比较敏感的济南市民张大娘说,“给小孙子买的零食平均都要高几块钱,其他生活用品可能更贵。”

经常看电视的李女士说,“之前电视上曾经报道过乐购标价与结账时价格不同的新闻,也看过肉类不新鲜的报道,现在总觉得这里货物质量不靠谱。”

11月3日上午,刘女士正在乐购超市即墨店购物,因为看到了停业的报道,刘女士想要退回购物卡里的余额,但是遭到咨询台员工的拒绝。

当记者问她乐购和其他商场相比有什么不一样时,“贵!”刘女士不假思索地说,她感觉乐购的大多数商品比周边其他几个超市都

要贵,而且生鲜类产品不是很新鲜,另外员工的服务态度不好,商场管理者不负责任,所以,有时她宁愿多坐一站公交去佳乐家购物。

随后记者又采访了几位到过乐购即墨店购物的消费者,“他们超市卖鸡蛋还不让我们自己挑拣,如果自己挑拣就不给称重。”谢女士说,超市货物摆放很不整齐,鲜有理货员整理。“商场内的服饰看起来和服装批发市场上的衣服差不多,也不是什么名牌,但是价格要高出几倍。”

对于洋品牌超市“水土不服”的缘故,济南的一位消费者告诉记者,从他的角度看,这些洋超市经营策略不太接地气,经营不灵活。在他看来,一件东西便宜几毛钱,搞个活动引发老头老太太排队,就会让人对这家超市产生好的感情。

业内声音>>

定位不明确,本土品牌太强势

2009年,全球零售行业排名前三的乐购超市进入青岛,刚到岛城,就掀起了一场商战浪潮。为了争夺市场,在2009年和2010年期间,乐购超市和本地超市龙头老大利群发生了多次商战。

两家超市抢客源的主要方法仍然是降价,通常是一家降了价,另一家也跟着降到最低,渐渐发展成了恶性竞争。“例如一家超市的大米价格已经很低了,另一家超市就会发动自己的员工到那边去买回所有的大米,让他们没有米可卖。”知情人士告诉记者,这种价格战持续了很长时间。

虽然商战过程惨烈,但最终的结果是,乐购在国外大放异彩的自有商品无法在青岛获得顾客青睐,在青岛本土商品方面又招商乏术,超市和百货业态难以形成合力,最终在2013年7月3日关闭门店,直到被华润收购,硕果仅存的乐购即墨店也退出了市场舞台。

在山东财经大学经济研究中心主任陈华教授看来,乐购超市败退山东的原因有两点,首先是对手力量太强大。“济南的银座,烟台的振华,青岛的利群,这些超市在本地都已经扎根几十年,拥有了自己的固定客户群体和发卡群体,作为外来户的乐购想要在短期内打开市场,是一件很困难的事情,加上对手的商业压制,乐购的生存空间被压缩了很多。”

此外,陈华还提出乐购的经营定位存在问题。“例如佳世客,定位高端产品,很多蔬菜水果日用百货定价很高,但是目标群体是高端消费者。例如大润发,定位低价,招揽普通市民,走亲民路线,赢得了不少市民来‘扫货’。例如银座、利群,在当地是老品牌,有信任度。乐购这些在国外大而全的超市来到国内后往往不能找准一个突破点让自己得以发展,一味地让自己做大做强,定位不明确。”



11月2日,济南乐购经四路万达店仍在营业,但不久后这家“乐购”也要和人们说再见了。 本报记者 周青先 摄

相关新闻

洋超市关店潮 不只在山东

乐购即将撤出山东市场的消息,让人们再次聚焦洋品牌超市在华现状。据了解,洋品牌超市不仅在山东生存比较艰难,在全国许多大中城市,都面临着同样的问题。

据公开报道,去年10月起,沃尔玛开始在中国市场启动门店调整计划:在未来18个月,计划在中国市场关闭15-30家门店。2009年,原来稳坐中国零售市场外资老大地位的家乐福就开始走下坡路,到2011年,家乐福闭店传闻就一直没停过,西安、大连、焦作、长春、绍兴、南通等遍布全国许多地市的家乐福都传来关店的声音。

进驻中国多年的乐购,则被本土企业华润万家“整合”,据公开资料显示,华润万家计划历时两年分三个阶段完成对乐购的全盘整合。第一阶段的目标是在2014年11月底双方要完成人事、资产、零售后台管理系统的对接和切换;第二阶段的目标是在2015年3月底前,使乐购门店的经营业绩得到持续改善;第三阶段为融合期,2016年3月底前,乐购所有门店完成标识更换和新装开业。

根据中华全国商业信息中心的统计,今年上半年,主要零售企业在国内共关闭158家门店,在凶猛关店潮中,外资零售企业关店占总关店数量的75%,为118家。其中,沃尔玛关闭9家,来自韩国的乐天玛特关闭5家,由中国邮政与美国地平线集团公司联手打造的百全超市因试水失败关闭了河南、山东、江西等地的98家门店。

本报记者 韩适南



中老年人一定要有双“四超”鞋

专为中老年人设计

您提供平常穿鞋的尺码大小,说明您的需求。只要三五天,牛皮“四超”鞋就送到家了,当面验收,不满意、不合适还可以退换,自己一点风险没有,还担心什么呢?赶快拨打400-8898-102 统一订购电话抢订吧!

进口小牛皮,更软更透气!

超轻,鞋重只有普通鞋三分之一;超软,让脚磨不着,磕不着;超透气,大面网干爽不捂脚;超防滑,瓷砖的地面也不怕。新一代的“四超”鞋,采用的是跑鞋材质和进口高弹防震EVA鞋底材料,性能卓越的“四超”鞋赢得了中老年人的青睐。

第三代“四超”鞋,材质全面升级,进口小牛皮,防潮透气网,贴肤棉内衬。尤其是进口磨砂小牛皮,天然牛皮毛孔,排汗透气,干爽舒服;轻巧,不变形,不褪色。从内到外材质全面大升级,为中老年人带来舒适的享受。



超轻! 重量不足普通鞋的三分之一!

超透气! 双层面网透气,牛皮材质!

超柔软! 磨不着、碰不着、伤不着!

超安全! 鞋掌加厚防滑,鞋面反光!

防崴脚设计,更多高科技!

鞋楦是鞋子的生命,多威“四超”鞋研发中心,用科技弥补了老人脚部衰老缺陷。采用国际先进的精准取样,量化分析法。采集2万中老年人脚部数据,专门特制了符合中老年人脚部特征的鞋楦。

新一代“四超”鞋的鞋楦,脚掌处加宽,脚趾舒展;脚弓处收紧,支撑塌陷的足弓;脚后跟加软、加高、缓震、加固;粘扣可任意调节,加上鞋后跟独特的防扭伤设计,保障“四超”鞋完全贴服。

新一代 臂式语音血压计

全自动
电子血压计

全国抄底价 199元

市场价: 368元

大屏幕会说话
的血压计

中老年专用血压计

- 超大液晶屏幕 一看得见
- 智能判断血压值 一知高低



粤食药监械(准)字2012第2200024号
粤医械广审(文)第2014060010号

中国营养健康品销售与服务领军企业

400-8898-102

益生康健总部地址: 北京海淀区北三环西路42号育民大厦2层, 3层, 4层