

转型启示录之一

编者按

对于济南人来说,以前购物多是去商场、超市,比如买电脑就去科技市场,买书就去新华书店,买家用百货就去小商品市场,买衣服就去冻口服装城……而在互联网兴起后,网购以其低廉的价格、多样化的产品赢得了消费者的青睐,市民在购物时多了一个选择。

面对电商的冲击,科技市场、新华书店、服装市场以及小商品城开始“触电”,悄然转型。那么,它们转型的效果如何?济南市民能否因此真正买到物美价廉的商品?为此,本报特推出“传统行业转型启示录”栏目,看看济南人身边的这些行业如何搭上互联网顺风车,更好地为市民服务。

12月18日上午,华强电子世界大楼外,一棵高达六米的圣诞树摆在那里,工人正忙着往树上挂彩灯。如今,到济南科技市场逛的顾客不再只是购买电子产品,市场内电影院、KTV、餐馆等休闲、餐饮店铺纷纷入驻,一条以科技市场为中心的区域市场生态圈正在形成。随着IT产业的不断式微,济南科技市场试图通过“转型”来挽救目前的颓势。

本报见习记者 刘飞跃 孙业文

销售量下降七成 能撑下来就不错了

记者了解到,1997年5月1日,济南科技市场老厅在山大路开业,逐渐发展成为山东省建立最早、品牌最全、最具影响力的第一所计算机综合大卖场。由于效益颇佳,随后以老厅为中心,高科、齐鲁、二期、百脑汇、赛博、华强等科技市场相继建立,缔造了曾经的“IT行业的神话”。

12月18日上午,华强电子世界大楼外,一棵高达六米的圣诞树摆在那里,工人正忙着往树上挂彩灯,为圣诞节增添了些许节日氛围。

与楼外热闹的场面相比,济南科技市场老厅内显得有些冷清,不少商户在织毛衣,有的聚精会神地玩着手机,还有的则在打扑克牌……

此时,做电脑显示屏生意的范经理正在与“邻居”闲聊,见到记者过去,以为是来购买电子设备的客户,待记者表明来意后,她说:以前生意很好做,租个店铺进点货就能挣钱,但是这两年电子产品生意很不好做。

“现在网上购物这么方便,许多小的电子产品我都是从网上买。”市民王女士称,网上的商品价格便宜,而且是送货上门,她非常喜欢足不出户就能买到自己喜欢的产品,不过鉴于网上售后比较麻烦,购买金额比较大的电脑产品还是会选择实体店。“受电子商务冲击太大了,因为网上的东西很便宜,实体店里的东西要比网上贵很多。”她说。

卖电脑的大厦里,看电影 吃饭K歌购物样样都行 电商冲击压缩盈利空间,济南“中关村”转型挽救颓势



济南科技市场老厅一楼大厅内景。见习记者 刘飞跃 摄

上,无论是商户的人入驻率还是购买电脑的消费者数量都比较小。

“1998年整个市场商户入驻就满了,人气也越来越旺。”韦先生称,1999年市场全面火爆,从一楼到三楼一个空位都没有,来买东西的人都是摩肩接踵。“到了周末,刚一开门,大批人就会一拥而入,我的柜台在二楼C厅,每天门前都有排着队装机的人,而且都是不认识的人。”韦先生说,只要公司开着门,有技术能装机,就有人排队装机,这种现象在整个市场都很普遍。

“当时一节柜台的转让费高达20万。”韦先生说,由于生意太火爆,市场里柜台的转让费都到了20万,但还是有人争先恐后地抢柜台,因为20万有的公司一个月就能挣出来。

“这种火爆的场面一直持续到2004年,之后柜台的转让费慢慢降了下来,由几万到几千直到现在平租都没人租了。2005到2008年这三年是生意的平缓期。”韦先生介绍,这三年生意总体上还可以,但是之前那种火爆的场面明显减少了,市场供需渐趋平衡,IT产业发展步调开始放缓。

科技市场管理部工作人员告诉记者,从1997年到2007年,这十年是科技市场发展的黄金时期,许多创业者就是在那时候发家的。在这期间,由于电脑的利润高,随便在市场租个柜台,即便是不懂电脑的软硬件,也能赚个盆满钵满,但是自2008年以后,网络技术的迅猛发展,使得IT行业价格越来越透明,生意就没有那么好了,有许多商户也搬出去做其他生意去了。

手机、电商冲击大 租金、人工费增加

“现在整个市场都不景气,什么都不好干。”从事电子耗材的王先生说,电商的发展使越来越多的人从网上购买产品,改变了以往只能从实体店购买的传统消费模式,使得电子产品的价格过于透明,大大压缩了产品的利润空间。

“现在许多顾客都是拿着自己写的报价单来找我们装机或购买电子产品,实体店的生意太难做了,电子销量直线下降。”从事电脑装机的马先生说,许多顾客经常是从网上查到价格后来实体店购买,不仅这样,而且还要到不同的店里进行价格对比,谁出的价格便宜,就从谁那买。

“智能手机的流行才是对IT行业最大的冲击。”韦先生说,在过去人们只能通过电脑上网、聊天、看电影和办公,这种需求大大促进了电脑产业的发展,但是随着手机智能化、触屏化和移动互联网的不断发展,所有的功能都可以在手机上实现,而且手机还拥有电脑不可比拟的优势——便携。

“现在,人可以离开电脑,但万万不能没有手机。”韦先生说,智能手机不仅改变了人们的生活方式,也在慢慢改变人的消费方式。“现在市民购物只需拿出手机,点几下就能买到自己称心如意的商品。”韦先生称,由于电脑硬件和软件的更新速度大大减慢,满足不了民众随时随地“移动式交流”的需求,智能手机成为今天的“王者”,传统的电脑行业逐渐式微。

“现在钱越来越难挣,但是租金和人工成本却翻了一倍多。”韦先生称,租金的上涨和人员成本的不断增加,使得商家人不敷出,这也是使许多商家撤出市场的重要原因。

吃饭K歌购物样样都行

企业应对

IT产业风光不再 卖场纷纷多元化



济南科技市场老厅外景。 见习记者 刘飞跃 摄

三七 阿胶 来新闻大厦省钱超80%

到场的前100名顾客, 还有虫草含片2盒免费送

滋补圣品直销节文三七抢风头 东阿优质阿胶 厂家直销抄底价

超低价买三七, 价格低至198元/斤, 并可现场免费打粉



在冬季进补的效果上,各种补品各领风骚,据笔者调查发现,泉城还有很大一部分市民在秋冬进补中选择三七!“过了重阳节,我就雷打不动的服用三七,今年都86了,除了腿脚不太灵便,身上几乎一点毛病也没有。”市民孙大爷是这样告诉笔者的,以前每到秋冬季他都特别难受,容易感冒,而且血压和心脏都不好,现在吃三七已经四五年了,都好多了!听说秋冬滋补圣品直销节上有198元/斤的文山三七,孙大爷当即表示,肯定要多买一些!

冬季进补 首选文三七

人步入老年之后,组织代谢趋缓,器官机能下降,免疫功能降低,抗病能力比青壮年减弱很多。加上秋冬季节温差极大,气候恶劣,对体质差、易生病的老年人来说,是个不小的考验。从科学角度来说,秋冬季节老年人易生病主要有四点原因。首先由于气温降低,引起毛细血管收缩,血液循环阻力增大,从而易诱发高血压、心功能不全和脑卒中等疾病;其次,天气寒冷可使血液的理化

性质发生改变,如血液粘稠度增高和血液凝固时间缩短等,因而易形成血栓,发生心肌梗塞和脑梗死等疾病;第三,寒冷可使人体免疫功能下降和内分泌功能失调,从而使老年人易发生支气管炎、支气管哮喘和糖尿病等疾病;最后,寒冷还可引起大脑血管功能紊乱,易诱发消化性溃疡等疾病。所以,到了冬天多给老人服用治血圣文山三七,就可以有效帮助老年人安全度过冬天。

原产地保障 头头都是文山好三七

“三七现在品种太多了,不过都说云南的三七是最好的,你们直销节上的三七是哪产的?”之前的热线中,有市民咨询现场销售的三七产地问题。对此工作人员介绍,他们对三七的选择也是非常谨慎。“这次选择货源还是准备了将近3个多月,走访了云南的大山小川”工作人员说,最终在云南文山找到了

目前的供货商,云南文山是三七的核心产地。本次直销节所销售的三七全部产自文山2000——2500米的原始山林,是我国最高品质三七的代表品牌。主办方向济南市民保证:本次直销节所销售的三七为纯正云南文山原生三七,药力强劲,吃真三七,买好三七就到“秋冬滋补圣品直销节”。

●活动时间:本周三、周四、周五(12月24日、25日、26日)三天
●乘车路线:公交车乘做39、49、70、80、102、165、K52、K39、K52、BRT2路到山东新闻大厦站下车

效果初显

格子铺七成已出租 人流量增加近一倍

“从2012年华强开始制定转型策略,到现在将近两年的时间,2015年1月1日一个全新的华强开始试营业。”徐晓冬透露,虽然电子市场转型很是坎坷,但是这两年商场的变化还是挺大的,商场的出租率、人气、知名度都在不断提升。

记者了解到,华强的格子铺已经出租了七成以上,而且呈递增趋势。就在记者采访的过程中,家住济南的孙先生就在咨询华强格子铺的相关事宜。

“这些格子铺租金在500元到2000元之间,在这个地块能租到这么便宜的商铺已经很难了,而且基本上不可能亏本。”孙先生说,打算给亲友租个格子铺,让他们来电子市场做生意。

除了格子铺,东营、广发等四家银行入驻华强电子世界,KTV、餐饮等娱乐休闲行业也进入了商场,儿童乐园也即将开业。

多样化业态进入华强世界,商场人流量和租户逐渐增加。徐晓冬称,2012年之前节假日的人流量每天在7000人左右,现在平时的人流量就在12000人以上,而且人流量还在增加。

“2012年的时候,整个商场只有400家,现在有600多家,下个月预计会增加100多家。”徐晓冬称,商场租户逐渐增加,为电子市场的发展注入了新的活力。求此就餐的市民张女士称,以前华强、赛博、百脑汇到处是电子产品,给人的感觉非常“高端”,但是现在变得更加市民化了。

“周末有时候来吃个饭,或者陪孩子看看电影,与朋友K歌,吃喝玩乐一条龙,顺便看看有没有新的电子产品。”张女士说。

山东大学营销传播专家王广伟称,科技市场的这种做法是为了构建区域市场的生态圈,这样能够把客户固定住,增加客户黏性,吸引更多的消费者过来,从而带动科技类产品的销售。



对于不同的人群有不同的滋补手段,对于女士来说,冬季滋补,阿胶无疑是最适合的。不过近几年来阿胶的价格越来越向着奢侈品看齐,一盒已经近两千元,对此业内人士介绍,对于原产地厂家直供来说,进补成本则要低得多。这次的“滋补圣品直销节”,还将推出纯正阿胶底价行动。

阿胶抄底价 最低188元开售

眼下阿胶的价格到底有多贵?不久前,我们,进行了一番调查,探访发现铁盒包装的某品牌阿胶,价格已经突破了两千元,达到了2098元,另一品牌的阿胶零售价也高达1880元。

“如果人冬熬好,想要达到进补的效果,需要每天都吃,一个冬天大概要两到三斤的纯阿胶。”养生专家告诉笔者,如此一来,按照阿胶的市场零售价,一个冬天仅仅是阿胶进

保证货品正宗 厂家直接发货

阿胶的价格是很多人关心的话题,可除了价格还有阿胶的品质,“现在在很多网上买的阿胶,都说自己是纯正的阿胶,价格却便宜得吓人,最低有几十元一斤的。”便宜的阿胶能相信吗?对于诸如此类担心,活动组委会有关负责人郑重地告诉笔者:“这种担心完全没有必要!本次活动选择的

是顶级品牌阿胶,选用的是东阿百年堂阿胶,国食健字,还是山东名牌,品质上有绝对保障。”除了品牌之外,工作人员告诉笔者,这次活动他们是直接和厂家联系,不仅控制了流通成本,最主要的是杜绝了假冒劣胶的可能性。保证产品质量。

●活动地点:新闻大厦一楼厚德厅
●热线电话:0531-89288055



爱车 懂车 玩车 就选斯巴鲁

斯巴鲁2015款全新傲虎

现已到店 恭迎品鉴!



山东世通·斯巴鲁 68855885

因热爱 而梦想

持样报到店即享温馨好礼