

科技市场转身·尝试

编者按

卖电脑、卖相机、卖耗材……作为 IT 大卖场的科技市场曾引领着城市的科技潮流,也普及着人们关于电子硬件的大部分知识。不过,随着网购兴起,实体店销售每况愈下,有的科技市场连收租都成了问题。发轫于科技,又被科技一点点反噬的科技市场,该怎样转型?转身的背后又有哪些待解难题?

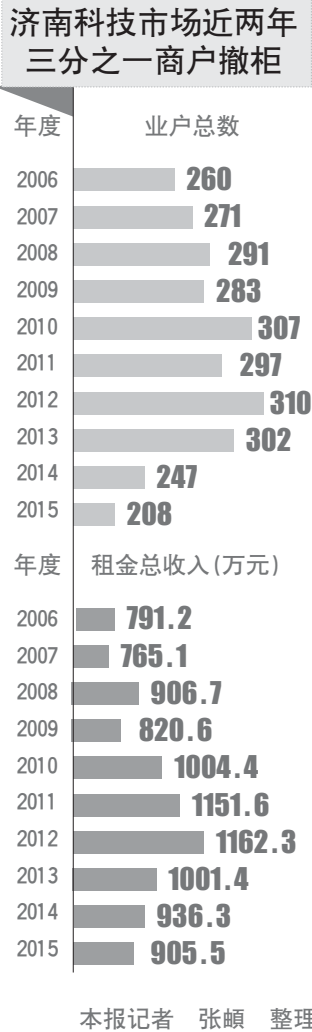


济南科技市场二楼最显眼的位置让给了机器人体验中心,卖机器人、无人机等产品,传统电子产品商铺被挤到一边。

卖台电脑赚20元,三成摊位空了

济南科技市场不再红火,转型尝鲜机器人卖场

8日,济南科技市场二楼的“e博特机器人梦想体验中心”开业了,1500平米的区域都给了它,卖传统电子产品的铺位则被挤到了一边。1997年成立的济南科技市场,带动整条山大路沿线形成了电子产业商圈,塑造起“泉城中关村”。然而随着传统电子卖场集体没落,济南科技市场也难以以为继。如何转型,它押宝在了开设国内首家机器人卖场上面。



文/片 本报记者 张頔

错过智能手机行情 加价才到手的摊位空了

“门口都摆出机器人了,看来科技市场转型要动真格的了。”曾经在济南科技市场与人合伙开店的程磊,5月11日途经山大路时,看到科技市场挂出“e博特机器人梦想体验中心”的牌子,忍不住多看了几眼。

做手机生意的程磊曾在济南科技市场卖过几年电脑配件。他回忆,“刚开始每个月怎么也有20万元的销售额,到2014年只能维持到七八万,而且没什么利润。当时其实不光我们一家,整个市场都在走下坡路。”因为生意越来越难做,两年前他被迫离开科技市场。

作为曾经的从业者,程磊认为,电商冲击是传统电子卖场萧条的主要原因,而电子产品的功能融合、组装机市场的转变、卖场无序竞争等加速了这一进程。“你看现在一部智能手机有多少功能,把数码相机、视听产品、导航仪、阅读器甚至平板电脑的功能,都集纳在一起了,导致很多单一产品销量下滑,所以我也转行做智能手机了。”程磊说。

“济南科技市场没能把智能手机市场充分做大,现在看来是个不小的遗憾。可能是因为以前生意太好做了,在发展中缺少忧患意识。”济南科技市场总经理石俊峰见证了科技市场开业以来近20年的兴衰,他告诉齐鲁晚报记者,“1997年到2007年,可以说是电子市场的黄金10年。只要进入这个行业,不管懂不懂,都能分享高速发展的红利。”

程磊从2005年开始做“攒机”生意,组装一台台式电脑,

赚两三百元很轻松。到2008年以后,生意就没那么好做了,首先是品牌电脑大降价,“攒机”业务慢慢淡出,后来笔记本电脑也降价,“一打价格战,卖一台电脑可能就赚20块钱,再算上科技市场的摊位租金,总也比不过网购的价格。”

作为科技市场的管理人员,石俊峰也意识到了行业的危机。“之前你想在市场里找一个摊位,得加钱从别人手里转让,后来科技市场竟然出现摊位空置了,而且空置率越来越高。”近两年形势尤其差,2015年10月,济南科技市场摊位空置率达30%,位置最好的一楼大厅都只有三分之一的摊位在正常经营。

尝试复合经营 有电子市场卖起眼镜

山大路沿线聚集了济南整个的电子卖场集群,最近几年,他们都在研究转型。2011年11月开业的华强电子世界,最初电子产品占到整体业态的90%,但从2012年底开始,华强开始增加各种复合型业态——先有了餐饮业,随后电信营业厅、KTV、金融机构、眼镜市场纷纷跟进。华强东面的赛博,也在电子卖场的楼上开设了影院,来尝试综合体的模式。

去年10月底,有政府背景的济南科技市场进行市场化改制,石俊峰受命任总经理。“电商对实体市场的冲击有多严重,大家心知肚明。既然行业大势无法逆转,市场要发展,只能主动求变。”石俊峰说,为了找到一个适合长远发展的方向,他和管理团队做了大量调研。

“想过引进金融机构,或者把一楼变成彩票大厅,不过这些具有短期收益的方案都被否定了。”石俊峰说,科技市场一

定要主打科技产业,才能把长期以来集聚的产业氛围延续下去,“去年底我去中关村考察了一次,他们的转型之路走得也很艰辛。不过人家毕竟更有眼界,在电子卖场衰落后,转向了智能制造领域。”

在深入调研后,石俊峰认为智能制造领域的机器人、无人机具有不错的市场前景,甚至能引领消费升级。“电子卖场为什么衰落了,像移动硬盘这种标准化的电子产品,你选好存储数量,直接网上下单就行,既便宜又逼真,实体店无从竞争。但机器人、无人机不一样,作为新兴事物,还是需要现场体验的,有调查机构做过统计,这类产品70%都是通过线下来销售。”石俊峰说。

打定主意后,石俊峰将市场的摊位做了统筹调整,在二楼辟出1500平米的区域,作为“e博特机器人梦想体验中心”的首期展厅。趁春节商户放假,石俊峰进行布局装修。看到除夕夜亮央视春晚的跳舞机器人,石俊峰觉得这条转型路绝对走得通。

不再卖电脑 想建机器人专业市场

经过一系列招商筹备,e博特机器人梦想体验中心5月8日开业。虽然号称国内首家机器人卖场,但石俊峰并不想把它只做成一个销售终端,而是将其定位为集展示、体验、销售、培训、研发、服务于一体的高科技智能设备产业载体。

在石俊峰看来,济南科技市场应是济南信息产业和现代服务业的示范窗口,重要的创业孵化基地。“在这里,能让市民近距离接触最新科技,同时这儿也是机器人等智能设备行业全产业链的创客空间。”

目前,体验中心除了市场自营的一块展区,还吸引了五家公司入驻,涵盖了机器人、无人机、平衡车、智能穿戴、3D打印、虚拟现实等智能产品,甚至引入了一家为青少年提供机器人课外培训的教育机构。

11日上午,记者在济南科技市场看到,和一楼、三楼传统电子商铺的冷清相比,二楼的机器人中心吸引了不少顾客咨询体验,跳舞的机器人、遥控翻飞的无人机博足了眼球。“从8日开业算起,每天都要卖出好几部无人机。”入驻体验中心的恒华智能科技有限公司总经理荆振华说,去年发现了机器人这个风口后,和石俊峰一样有了转型的打算。

荆振华早在2001年就入驻了济南科技市场,以前主要做安防,诸如销售、安装监控摄像头。由于行业门槛低,竞争激烈,近几年几乎没有利润。“身边的商户有的去开网店,有的去做投资,甚至还有干餐饮的。但我有个信念,要转型首先得找到风口,要想有前途,还得去做科技含量高的项目。”

去年初,荆振华转向了智能家居领域,但很快发现民用机器人市场会迎来急速的增长。于是,他迅速介入,在体验中心里开起了一个包括无人机、平衡车、3D打印等在内的展厅。“顾客在我这儿体验这些产品,我会把他们的建议和想法反馈到厂商的研发环节,能直接参与产品的改进迭代。”荆振华信心满满地说,打通了中间渠道,体验中心未来能创造更大的价值。

“这只是一期项目,未来体验中心的规模还会扩大,传统电子产品商铺会逐步让位给智能科技产品。”石俊峰说,他的最终目标,是把济南科技市场建成一家主营机器人的专业市场。