

# 高新区有了首个生活体验式综合体

6月18日,高新万达广场开业,为高新区提供3000个就业岗位

本报6月2日讯(通讯员高宣) 济南高新万达广场项目开业在即。近日,济南高新区召开济南高新万达广场项目开业协调会,高新区各职能部门将根据项目开业进展要求,做好相关的开业保障和服务工作,确保高新万达广场项目顺利开业。

据悉,济南高新万达广场项目将于6月18日开业。目前已确定进驻的中高端商业品牌共计183个,其中28个品牌属首次进驻济南,116个品牌首次进驻济南东城商圈,会聚餐饮、购物、娱乐、休闲、健身、儿童游乐等海量时尚元素,拥有万达影城、宝贝王、迪卡侬、优衣库、苏

宁易购、大玩家超乐场、圣豪超市、宝贝儿、鼎龙健身九大主力店,山东首条室内特色主题餐饮街区——泉城印象,以及众多国际知名品牌;室内步行街商户174家,服装52家,精品体验70家,餐饮52家。代表品牌有星巴克、哈根达斯、APPLE、A D I D A S、N I K E、J.LINDBERG、Vittorio Di Giacomo等。

据了解,高新万达广场项目将为高新区提供3000多个就业岗位,开业后将作为高新区最大、第一个真正意义上的生活体验式时尚购物中心,将全面提升高新区生活服务业配套环境。



高新万达6月18日开业在即。

在偌大的高新区舜泰广场,每天有数万蓝领白领在这里工作忙碌着,近百家餐饮小店辛苦地经营服务着。各种南北特色小吃、东西不同风味,在这里应有尽有,可满足不同地区人的口福。但笔者同时也发现,在这里隔三差五就有店铺改换门庭,有的关门“谢客”,有的换新招牌“登场”。不断推“陈”出“新”、优胜劣汰,是市场经营的基本规律,但倘若一个门店经营不久就频繁“换主”,那就应该反思其经营之“道”是不是出了问题。

## 门店频频“换主”,营商输在了哪

透过多家个体经营店“倒闭”看经营策略调整

特邀记者 陈文武

### 涨了一块钱,关了一个店

去年下半年,位于舜泰广场六号楼下的一家“鲜面馆”开业了。很快,食客络绎不绝,每天把这个20来平米的小店挤得满满当当。尤其是那特色“酱骨面”,一大碗面加一块大酱骨才10元钱,既有口味,又很实惠,深得食客们喜欢。一时间,小老板每天乐滋滋的。

然而,当经营个把月后,笔者再次到该店就餐时,却发现昔日火爆的就餐场面已不见了,食客也变得零零星星。甚至,有些食客从店门口路过也不再瞅一眼。

原因出在哪儿?带着好奇与疑问,笔者进店习惯性地要了份爱吃的“酱骨面”,方知此时的这份“酱骨面”已非刚开业时的“酱骨面”:原先的10元现已涨到了11元,而且量也大大缩水,其他的饭食也都跟着涨了价。

难道问题出在这儿?对此,笔者询问了几位面熟的食客,果不其然,大家的意见基本是一致的:“店主看到生意好,就

随意乱涨价,这样开店不关门才怪哩!”

结果,不到三个月,该店闭门“转让”。

### 旁者观感:莫逆消费者心理而“动”

“涨了一块钱,关了一个店”的现实告诉我们:消费者在消费时常常有“就低不从高”的心理。也就是说,同样的商品,假若你从高价位往低价位降,那消费者会光顾有加,相反,你从低价位往高价位涨,多数消费者就会“不买账”。或许,这位经营者应时时牢记:薄利多销便是赢,盲目贪大徒伤悲。

### 同是卖糝汤,有的赔了有的赚

在舜泰广场,起初开了一家卖糝汤的,是济宁口味。糝汤,因其是加入多种营养成分熬制而成,香味浓郁,喝后令人回味无穷,再配之以大饼、牛肉、馓子等餐之,着实是一道美食,尤其在冬季,来上一碗糝汤,浑身暖和和的,加之价钱适中,深得大多数消费者的喜爱。正因为此,生意异常火爆,门店的收入自然了得。

后来,广场又有一家糝

汤馆开张了,不过这一家是临沂口味的。不同的食者在品尝后,觉得与济宁口味的糝汤相比起来,口感、味觉各有特色。据说,这家做糝汤的是祖传,故而也引得无数食客前来光顾,小老板整天忙得也是不亦乐乎!

奇怪的事情发生了。也许看到两家卖糝汤的每天生意红火利润大,本地一家做早点豆浆生意的“动”了心。店主在经过一番观察准备后,也做起了卖“老地道”糝汤。

甬说,开始几天大家慕名而来,生意还算可以,但一段时间下来后,门庭却变得冷冷清清,很少有人来光顾了。一些就餐者在吃过一次后就不想去第二次了,“什么‘老地道’啊,根本就不是那个味儿!”

受此影响,这位小老板早前的早点豆浆也不再受人待见。不久,门店门口就挂出了“招租”的牌子。

### 旁者观感:盲目跟“商”必受内伤

“新”是市场的主导者。新产品、新技术、新领域一旦出现,之所以倍受消费者青睐,正是因为“新”引领了时尚,迎合了潮流。在现代科技日新月异的今天,即

使一些做传统生意的商家,均在产品的制造、包装等方面不断地加入现代元素,目的就是“新”的面目占领市场,赢得消费者。

“新”来自哪里?一来自突破、二来自创新。现代营商告诉我们,不论你从事什么,倘若不在追求我的“独一”“特色”上下功夫,盲目见商跟“商”,到头来受“伤”的只能是自己。

### 小小门头房,敢叫板大饭店

在高新区舜泰广场还有一家门头店,名叫“小青岛秘制排骨米饭”。别看门头不大,可每天来这里就餐的人却不少,有时到了就餐高峰时间,你还真得等上一会儿,才能吃上那“排骨米饭”。

听店老板讲,除了店里忙活外,外卖也挺火,现在他的店通过“互联网+”,每天外卖的米饭近千份。说到每天的生意,店老板乐得美滋滋的。

与之相反的,这家门头房旁边有一家大饭店,起先也曾经营过“酱骨米饭”。但从“小青岛秘制排骨米饭”登场后,“酱骨米饭”的经营就日渐冷淡了。

对此,小店老板是这样说的:“大饭店有大饭店的优势,

小门头店有小门头店的特色,做生意靠的就是你无我有、你有我优。”他打比方说,广场写字楼现有数千家企业,在这里工作的年轻人多数喜欢叫外卖,这一点大饭店是做不到的,而俺这小店却能做得到,不就是麻烦点、累点嘛,可这是咱的“优势”,不在这方面用心思,那经营肯定不成啊!

据悉,“小青岛秘制排骨米饭”现又推出了外卖实时送,到店就餐送小菜、免喝粥等优惠措施,生意也更加火爆。

### 旁者观感:“服”是前提,“务”是根本

当质量、品牌、时尚等成为现代营商最普遍的竞争手段后,“服务”便成为商家聚人气、揽客户、促经营的一张“底牌”。谁抓住这张牌,便可聚得财源、赢得市场,否则,则会失去人气、经营萧条。

而搞好“服务”的前提是“服”,那就是对顾客要怀有感恩诚服之心,真正当成上帝看,切不可盛气凌人;其次,“务”是根本,就是要务周到、务品质、务诚信,真正用心、用真、用诚去经营好每一个环节。

如此,“服”、“务”才不至于流于形式,成为一句空话。

## 2016年度征兵开始报名了

优先征集文化程度高的适龄青年入伍

本报6月2日讯(通讯员翟福刚) 根据济南市征兵办公室的统一部署,济南市2016年度征兵开始报名了。日前,高新区征兵办公室的工作人员,深入高校、社区、村居、企业一线,开展征兵宣传发动活动。

为了更好地鼓励高学历的适龄青年入伍,高新区征兵

办公室成立了“大学生征兵工作领导小组”,具体指导负责大学生征兵工作,拓展创新宣传方式,建立高新区征兵办公室微信公众平台、征兵工作QQ群。

记者从区征兵办公室了解到,具有高中(含职高、中专、技校)毕业以上文化程度

的男青年作为今年征兵征集的主体对象,优先征集文化程度高的适龄青年入伍;男性青年需年满18至20周岁,高中毕业文化程度青年可放宽到21周岁,高职(专科)文化程度的可放宽到23周岁,本科以上学历文化程度的可放宽到24周岁。根据本人自愿,也可征集

年满17周岁的普通高中应届毕业生入伍。

符合条件的适龄男青年从现在开始,登录全国征兵网,就可进行应征报名。在校大学生可以选择学校所在地征兵办公室入伍,也可以选择原户籍所在地征兵办公室入伍,均能享受学费补偿、学籍

保留等优惠政策。选择高新区征兵办公室入伍的大学生,还能享受高新区的优抚优待政策和“大学生入伍手续办理一条龙服务”等待遇。

济南高新区征兵咨询电话:0531-88871807 88871747;征兵QQ群:153728238。