

泰山名饮瘦身,网商反频开线下店

三家门店经营面积缩水一半,负责人称业务多是团购无需太大门面

近日,省城不少市民发现,以前店面宽敞的品牌烟酒超市泰山名饮变小了。省城泰山名饮至少有华信路、泺源大街、高新银荷大厦3家从今年开始出租一半店铺面积。作为省城首屈一指的品牌烟酒销售连锁店,为何主动减少经营面积?多家泰山名饮店的负责人表示,几年前开始的八项规定对酒水市场有不小的影响,另外,近两年网络渠道也对酒水销售带来冲击。不过,也有店铺负责人称,目前泰山名饮90%是团购客户,适当减少经营面积既能节约成本,也不会对店内销量带来影响。

► 泺源大街历山路路口的一家泰山名饮店,店门上贴出醒目的“西侧出租”的字样。



文/片 本报记者 王皇

泺源大街店空一半 一年省40万租金

近日,家住华信路在泺源大街上班的市民郭女士发现了一个奇怪的事情。“先是泺源大街上那家泰山名饮店的西边店铺贴出了出租的字样,当时没往心里去。但是,后来在华信路公交站旁边的那家泰山名饮店也贴出了出租店铺,出租北门那一边。是不是烟酒生意不好做,所以缩减店面了?”郭女士平常几乎不消费烟酒,但是对遍布济南的烟酒店泰山名饮却并不陌生,“装修是一个风格,有很多玻璃,从外面就能看到里面的酒摆得很精致,而且店面都不小,很少看到卖烟酒的店开那么大。一般卖烟酒的都是那种自己家的小商店,但这个店就感觉比较大。”郭女士说。

3日,记者在华信路华龙路路口的泰山名饮店看到,店门西侧贴出了出租北门店面的字样。泺源大街历山路路口的一家泰山名饮店,店门上贴出醒目的出租西侧店铺的字样。两家店面出租的情况类似,都出租近一半面积,并且留下了联系方式。

记者以租客身份咨询了解到,华信路店面积约出租100平方米面积,占原先店铺的三分之一,由泰山名饮转租,租金一年20万。“和公司签约,我们已经得到了房东的同意。”店铺负责人阴先生说。而泺源大街店则已经腾退,出租方电话留的是所在大厦的综合服务公司。“空出了西侧200平米的店面,已经退房,租金约40万一年。”接电话的柳女士说,此前也有来咨询的,但是都想开餐饮店,不太合适,所以一直没有出租成功。“开餐饮店对门前较长时间停车有需要,但是大厦门前的停车位不多,不适合长时间占用,最终没有达成。”柳女士说,泰山名饮之前经营情况非常好,并且今年初刚对店铺重装过一次,但很快又减少了承租面积。

消费下降生意受影响 九成团购无需大门店

而不仅这两家店,记者电话咨询了经十路五院店、英雄山路店、解放东路店、千佛山南路店、高新银荷大厦店等几家店面较大的泰山名饮店得知,高新银荷大厦店已经出租了300平米,保留了300平米经营面积,出租的部分已经成功租出。英雄山路店则在去年11月

时到期,整店搬到了租金更低的八里洼路上。3日,记者在泺源大街店内看到,原先宽敞的店铺已经隔成了两间,“泰山名饮”的店名字体比原先变小了,店内也变得非常紧凑,仅保留了必需的货架购物通道。店员表示,店铺从三四月份就退租了西侧部分。在西侧待出租的部分,仍有一些店铺原先的装饰品,还放着几箱啤酒。

华信店的负责人阴先生说,酒水市场受到反腐的规定,消费下降,生意受影响。此外,泰山名饮90%的生意来自团购客户,主要通过送货上门服务,而不来店里消费,来自零售的客户并不多,不需要这么大的门店,所以公司决定适当减少店铺面积,而且并不仅华信路一家减少经营面积。

泰山名饮泺源大街店的负责人则婉拒了采访。另一位泰山名饮店的负责人则表示,并非所有店铺都减少了经营面积,而是一些面积偏大、租金偏高的店铺在减少经营面积,减少经营面积也是理智的选择。

目前包括泰山名饮在内的多个本地酒水经销商都开设了自己的网站,并尝试在网上销售,并免费送货上门。但是泰山名饮负责人说,目前网上的订单并不多,公司也没有在天猫、京东等网络平台上销售,靠电

话订购的比较多。另一位酒水经销商则坦言,自己不太顾网上的生意,网店的定价也比店里的高。主要依靠网上做宣传,吸引人来店里消费。

网络酒水平台 反频开线下体验店

除了受到反腐的影响,现在的烟酒市场还有来自网络的冲击。像1919这样的网络酒水平台除了在网上卖,还在线下开店,还有京东、天猫的酒水销量不低。实体店也得走“薄利多销”的路子。不过,该负责人说,烟酒市场还是需要门店经营,所以店铺不可能关门。“像一些网络酒水平台,除了线上销售,还会在线下开体验店。因为烟酒容易出现假货,产品质量需要到店里去体验。实体店也是一个对品牌的宣传。”

正如该负责人所说,目前济南市场除了原先的个体烟酒店、酒水批发市场外,还出现了一些知名酒品网的线下店。在华龙路上,就有一家知名酒品网络的线下店,白色简约的装修风格非常时尚,店铺的面积也不小。除了店内销售外,记者还经常见到一些快递员来取货。

京东、天猫都有专门的酒水销售页面,并且不少单品销

量很高。京东超市的一款售价1050元的53度茅台飞天酒,商品评价已经有27300条。网站还经常有满减促销活动吸引消费。

在知名酒类网上商城“1919酒类直供”2015年的年报中,对酒类市场的分析提出,长期以来,酒类行业的主要销售渠道为餐饮、商超、名烟名酒店和专卖店等,而近年来酒类电商平台、专业酒类连锁超市不断涌现并对外扩张,同时综合性电商如天猫、京东开始发力酒类板块。该公司的商业模式与泰山名饮这样的传统店铺不同,以O2O酒类平台,通过线下O2O体验店、线上商城,在全渠道布局的基础上,通过线上线下的真正融合,以更低的运营成本、更高的生产效率、更好的客户体验,实现规模优势。记者查询发现,目前线上线下融合的酒水店在济南已经有5家体验店。

与泰山名饮减少经营面积不同,这家公司在2015年年报中提出,2016年要在山东新开42家线下店。此外,2015年该公司的年报中说,该公司的O2O体验店近60%的订单来自“线上”。2015年该公司合计销售酒水82700461瓶,较去年增长64856915瓶,增幅达到了363.48%。



好看

好开

好智能



吉利博越

智能SUV领导者

到店赏车试驾畅享清凉好礼

经十西路店: 69927000

工业北路店: 88674567