

“老天马”蝶变,济宁太白路商圈再添商业综合体

中端东悦城,“低价”但不掉价

文/图 本报记者 晋森 马云雪

傍晚来临,灯火辉煌的太白楼路商圈格外显眼,遛弯、购物、吃饭的市民络绎不绝。然而细心的市民发现曾经的老天马商场有了“人气”,商场外墙被施工围栏围起,横空出世的东悦城购物广场成为了老天马商场的名字,屹立在太白楼路商圈。



装修后的东悦城(效果图)。

差异化消费,商品有面有范

济宁太白楼路商圈,济宁最重要的商圈之一,其商场、超市、家电卖场等各种商业综合体俱全,从太白楼路西边的运河城、秀水城、苏宁广场到太白楼路东边的万达、银座商城、大润发超市,基本囊括了济宁高中端消费。不少人对东悦城总经理张建伟选择太白楼路商圈存有疑问,张建伟十分坦然。

“我做的是差异化消费,定位中端市场,在这

里的衣服品质有保证,而价格又比较亲民。”张建伟说,对面的万达属于中高端消费,市民正儿八经买件衣服几百元或者上千元都比较正常。伴随着太东大市场的拆除,以及城区棚户区改造,让济宁饭店片区、济宁纺织品批发市场、百货站片区,均都在改造项目范围内,以后市区不在建设批发类市场,创业经营者在太白楼路无其它经营场所,所以他就把目光投向了中

端,“我的计划就是吸引年轻人进到东悦城,花个能接受的价格买件区别于淘宝产品,或者地摊货的高质量产品。”

张建伟介绍,为了打造一所运河城与秀水城的结合体,东悦城并不要求商场全部是知名品牌。既要有名品折扣店,也要有独具个性的平价时装店。为此,张建伟特地招商了像阿迪、耐克大型折扣店,同时还吸引了不少秀水城的优秀商户进驻。

网罗济宁最棒美食 24小时小吃街上全有

为了吸引更多年轻人的参与,东悦城还准备建立一个24小时营业的小吃一条街,将济宁夹饼、川味面、凉皮等小吃都集中在一起,而且每一样小吃都只选一家,但是口味一定要纯正和美味。“现在的年轻人啊,就喜欢吃凉皮、夹饼这样的小吃,正好我就跟哑巴混沌这样的传统小吃结合在一起,成为一个年轻人餐饮的聚集地。”张建伟说。

不仅如此,东悦城还准备在商场主楼引进全国一二线城市非常火爆的四星级酒店——亚朵酒店。“这家四星级酒店走的同样是中端路线,价格整体在300元左右,每个房间24小时都有香薰,房间里的布草、摆件所有能看到的都可以对外出

售,此外还有免费的咖啡厅、健身房等,配套设施非常齐全,体验度不会让市民失望的。”张建伟表示。

从老天马商场到如今的东悦城,它的蝶变让不少市民充满了期待。东悦城定位中端消费,但是赢得平民消费群体的青睐并不容易,因为他们的消费诉求是“低价”但不“掉价”,实用、质量好与价格适中等重要。现在的市民向中档消费转变的同时,所追求的是更合适的产品和更优质的价格,以及一站式的服务体验,所以采访中一些东悦城实体店负责人提出了“街边店的价格,品牌高端的质量”的口号,以更优质的价格和更合适的产品来服务消费者。

实体店重体验,打造年轻人聚集地

除了定位中端消费以外,东悦城还准备发展成一个年轻人的聚集地。“我认为首先要从商场内环境上进行改变。”说到此时张建伟的眼里闪着兴奋的光芒,他拿出手机介绍临沂著名的时尚花街商业体的照片。“它们的灯五光十色的,用的都是稀奇古怪的造型,有灯管有灯泡;还有柱子、整条街的装饰,全部用的假花假草,但是一进门就感觉生机盎然。最重要的是街边随处可见啤酒桶、不规则的凳子,很潮很年轻。”张建伟计划把东悦城装饰的比时尚花街还年轻随意,给年轻人一个更好的购物环境。

而在招商方面,东悦城也有些与众不同。入驻的商户必须具有互联网思维,且销售商品在品质高的情况下必须时尚,东悦城会像面试一样严格的挑选商家。商场将采用B2C+C2C+O2O+微商模式+体验式实体店的经营模式,换句话说每个商家和商场是共营体,定期对商城店主进行免费电子商务培训指导。

“我们将实体店打造成体验店,把距离近的线上消费者吸引到线下实体店来销售,距离远的用快递物流发货,开始一种新的消费模式。”张建伟介绍,东悦城的互联网思维体现在线上和线下联动一起把

货卖出去,通过在线有效预计等方式,合理安排,节约成本,对拉动新品,新店的消费更快捷,降低线下实体店对黄金旺铺的依赖,大大减少租金,运行等支出。增加一些商城内没有的合作商家,增加顾客的浏览量,解决客户的其它服务需求,增强客户粘性和平台的活力。

“等装修好后,商铺门口我都会挂一个大大的二维码,同时鼓励入驻销售衣服、鞋子等微商采取合伙人制度。还有我们东悦城有自己的App,有很多小年轻逛街看中衣服但有些犹豫,现在回家直接下单立马送货到家。”张建伟说。



东悦城外墙正在装修中。