青年报 2014年11月24日 星期一
责任编辑 鲍华麟 美术编辑 黄颂平

有多少商场能为你敞开到深夜？

水电煤和人力成本是支出大头 传统商场称业态不足以支撑

位于原静安小亭区域的晶品商场因为被冠以“深夜商场”而走红，却因达不到效果被网友指责为“开大兴”（详见本报11月10日A03版）。近日，该商场高层向记者表示，深夜模式是媒体的误读。

事实上，即便摆了乌龙，此次“深夜商场”事件在某种程度上也折射了沪上夜猫子的真实需求。那么到底“深夜商场”在上海能否立足呢？到底有多少商家将目光投向这块蛋糕？青年报记者进行了深入调查。

青年报首席记者 范彦萍

白领追捧“夜场” 晚下班是主因

晚上10点，很多商场已经关门谢客，而位于淮海路上的环贸iapm商场仍敞开大门。前台导购小姐告诉记者，商场的餐饮经营到晚上12点，零售则于晚上11点关门，比一般的商场要晚。

22:15分，别的商场的店员早已下班，华伦天奴环贸店的店员nono还在接待一位深夜来访的顾客。“周末的时候晚上人特别多，平时还好。”nono对延迟关门的理解是：“现在的白领下班比较晚，如果10点准时关门可能不尽兴，有的白领路过我们这，看到晚上10点后门还开着，感到很惊喜。”

此前，全上海正儿八经做深夜概念的可能只有环贸iapm一根独苗。但前不久《静安寺首个深夜商场开业！再晚也要吃喝玩乐！》再次引发了网友的追捧。

11月上旬，晚上十点半，在踩点所谓的深夜商场静安寺晶品商场时，记者曾邂逅了3位结伴而来的白领，其中一位女白领误以为记者是商户，滔滔不绝说了很多：“你是在里面做生意的对吧？放心，以后生意绝对好。这里是市中心，附近吃宵夜的地方不是很多，商场停车也方便。晚上一群吃货出动，你以后生意兴隆啊！”

还有一位带着女朋友来的白领王先生说，平时下班就很晚了，有几次进商场都晚上9点多了，买东西都是急吼吼。刚挑到中意的东西，店员就催着结账，几乎每次都是像抢一样地买完东西，然后从特殊通道离开商场的。“现在白领压力都很大，下班越来越晚，没事大家不会白天逛商场，商场10点关门的规矩已经延续了很多年，现在是不是可以酌情调整了。”

澄清“深夜商场” 只有餐饮和娱乐

不过，需求归需求，真的有经营到深夜的商场或者24小时不打烊的店出现，白领会不会买账，又是另外一回事。记者随机采访了10位白领，有8位反对开24小时商场或者夜商场，但表示如果仅仅是餐饮和娱乐延迟关门则另当别论。

“是否开深夜商场主要看商场的规模和目标消费群。如果规模不大，目标消费群是时尚青年，娱乐餐饮可能不亏或略有盈余，如果服装等零售一起开就是死的早晚、快慢罢了！中国现在的社会生活现状决定不可能支持这种深夜消费模式，只是小众人群罢了。”外企白领陆先生说。

公务员史小姐分析说：“我觉得一个商场所有店铺都开24小时不大可行，成本太大，可以部分特价区域或者是休闲类的区域分区延时经营，经营到凌晨2点，乃至通宵。”

在一家日资银行工作的白领袁小姐认为，深夜应该没有啥生意，开到半夜倒有可能，24小时可行性不大。

事实上，对于晶品“深夜商场”意外走红一事，记者采访了丰泰地产投资的区域董事吴财琴，她澄清说，“在微信上有部分文章说我们是‘深夜商场’，其实明年5月份商场正式开业后，只是7楼的K歌之王和六楼的部分餐饮经营到凌晨12点（当然也有顾客会逗留到深夜2点）。”

她表示，之所以提出夜行理念，也是考虑到整个静安寺商圈的错位经营。“现在静安寺附近乃至上海吃宵夜的地方很少，这一块是空缺。我有个朋友有次下班都9点了，想要逛街吃点东西，却发现无处可去，大多快要关门了。上海是不夜城，夜生活丰富多彩。现在的年轻人、时尚达人吃饭、休闲不再局限于正常的营业时间。”

“现在6楼引进的几家餐饮，我们都经过了精心甄选，希望它们能营业至深夜，几乎所有的餐饮都在晚上提供酒水。晚上我们会将灯光和音乐调到‘夜猫模式’，制造夜生活的氛围。有三楼和四楼的租户得知这一战略后，也希望加入深夜经营的队伍中来。”吴财琴说。

星火是上海最早的“深夜商场”。 青年报记者 张瑞麒 摄

[记者调查]

1 想要打造“深夜商场”要过几关？

想要主打夜行文化，推出“深夜商场”，理念很好，但在付诸实践时到底要过多少难关，还是未知数。

将营业时间延长4小时，会不会增加成本，导致入不敷出？吴财琴表示，商场已做过成本核算，商场和租户一起平摊成本。“最主要的成本是水电煤和人力成本。部分经营至深夜的租户有自己的独立空调系统。我们会根据营业时间不同，分区域开空调。此外，我们的目标客户群是中阶层白领，深夜消费也符合这个人群的特点。再则，我们并非所有的商场都营业至深夜，主要还是娱乐和餐饮。”

那么，已经率先吃螃蟹的环贸iapm商场是如何操作的呢？记者专访了新鸿基地产租务总经理冯秀炎，她透露说，延长营业时间对于商场，会有一定程度的运营成本增加，主要在设施设备的损耗、电费、人力成本等方面。但另一方面，延时营业的夜场营销方式无疑为商家带来更多商机，符合外资企业专员、本地管理级白领、年轻消费群和夜游族的消费习惯，可以不受时间束缚尽情购物。

“iapm‘延时营业’的概念开创了沪上‘夜行商场’先河，选择在上海尝试夜行消费的运营模式，首先是综合考虑了上海本地消费者的消费习惯和需求。”在冯秀炎看来，越是繁华的大都市越是需要夜间的消费场所，形成夜间消费的商圈，弥补夜上海的空白。“我们在通过长期的市场调查分析后发现，不论是本地的年轻白领还是外籍外资企业专业人士对更多元的国际品牌选择、夜行消费的需求、以至对购物体验的要求都在不断增加，这类高端时尚客群追求独特性。”

追踪

“深夜商场”信息不实

[相关链接] 最早“夜场”为何坚持46年？

星火日夜商店堪称是沪上深夜商店的鼻祖。以前商店的营业时间是早8点晚4点，为了方便市民购物，1968年9月26日，几个店员决定转型做24小时不打烊的商店，这一做就是46年。

从1981年算起，上海星火日夜实业公司办公室主任胡建和在西藏中路上的总店工作了整整33个年头。时过境迁，当年上海人深更半夜排队买东西的场景仍历历在目。“那个时候搞计划经济，票证10天一过期，有的顾客睡觉睡到一半，突然想起月票快过期了，赶紧来买东西。”

现如今，上海的商店早已数不胜数，缘何星火还能坚持做24小时商店呢？胡建和分析说，星火在上海的4家店市口很好，譬如南京东路店靠近外滩，能吸引很多外宾和外地游客，而西藏中路的总店交通发达，市口更是没话说。“现在上海夜生活丰富，有的小白领唱完卡拉OK，肚子饿了就会开车到我们这买东西吃。有的举行朋友聚会，也会到我们这买葡萄酒、休闲食品等。”

胡建和透露说，其实，晚上的营业额并不高，主要是靠白天的营收来补贴晚上的。星火一天的营业额就达到五六万，但晚上的营业额一个月也只有六七万。“对我们来说，这是全国第一家24小时店，象征意义更大。况且，我们和24小时便利店属于差异化竞争，它们的种类比我们多，我们只卖食品，但我们食品的种类比它们齐全。而且我们的价格也很有竞争力，价廉物美。现在不打烊的休闲食品零售店成了我们的特色和招牌，所以一定要保持下去。”

2 传统商场为何不愿走深夜模式？

对于“深夜商场”备受关注，美罗城相关负责人表示，夜行商场最早源于香港的iapm推出的24小时商场概念，但到了上海，它也仅仅推迟关门一小时，和香港有所不同。

“徐家汇商圈目前还是偏传统商业，所有的商家还是10点关门。这里的夜间业态不足以支撑我们做深夜乃至24小时商场，投入产出失调。所以暂时没有这个打算。”

不过，该负责人也指出，尽管商场是晚上10点准时关门，但商场内的电影院、好乐迪会经营到凌晨，这些商户有自己的特殊通道和独立的空调系统，部分餐饮如肯德基、必胜客更是24小时营业，必胜客还打出了酒吧的概念。“我们不会全部开，成本太高了。一般零售晚上9点后生意就少了，但餐饮和娱乐还是有市场的。其中餐饮要挑选有酒吧特质的餐饮，轻餐饮的作用不大。因为随着上海人越来越讲究健康饮食，夜间不会暴饮暴食。”

曾在年底周年庆时推出过购物到深夜二三点（逢周末）活动的新世界商场也认为深夜模式不适合自己，即便偶尔一两次营业到深夜，也绝非常态。“深夜商场仅仅是指餐饮和娱乐。况且，新世界的业态是百货，世界上几乎没有深夜不打烊的百货公司。最近有商场将要推出深夜不打烊的活动，但这个活动的基础是基于折扣力度加大，送数码产品，很多消费者是冲着这个去的。但这样的活动最多一年两次，属于‘一招鲜’。考虑到消费者习惯，还有人员和物业开支，我们没有开‘深夜商场’的打算。”