

网络冲击下 购物中心仍有契机

业内 实体商业可从不同角度满足消费者需求

百货,作为一个历史悠久的传统零售业态,在过去的几年间风光不再,其整个商品零售终端体系中的重要性也正在弱化。面对网购冲击,购物中心也在模式创新中,把曾经的对手百货变为合作伙伴,发挥传统百货对于中国零售市场和消费者全面了解的的优势,取长补短。

近日,美国零售地产商塔博曼公司与北京王府井百货首次携手,在西安、郑州两地打造了CityOn熙地港购物中心,招商中心也在上海南京西路落成,笔者就此采访了塔博曼亚洲中国区董事总经理张国华与王府井百货(集团)股份有限公司总裁东嘉生,为我们简单解读下当下的百货变革。

青年报 邵炯



青年报:现在是否百货业态都有一个购物中心化的转型?如果是一种转型,从百货业态到购物中心的转型跟以前的百货业态有什么不同?尝试的方向是怎样的?

东嘉生:现在的百货业做购物中心化,是一个必然趋势。过去,我们的百货店以卖货为主,现在由于消费者的需求变化,就需要在经营层面去转型。这种转型就叫做购物中心化。所谓购物中心化,即在百货店原有的基础上增加更多的功能。但这个转型只是暂时的,不是未来发展的主流趋势。我认为,未来百货店的发展应该有一个向小走的过程,做专,做精。这个时候更多是发展购物中心,百货店做小以后到购物中心里面去经营百货店。

现在的很多百货购物中心化,是在现有物业状态基础上去做的购物中心化,无论如何去改变,其中的空间环境和体量等都会从一开始就按照“百货”进行设计的,因此其未来竞争力无法与购物中心相比。未来所发展的项目应该是以购物中心+百货主力店为主,而不是去更多的发展购物中心化的百货店。

但根据城市发展的级别和发展进度不同,这类这种购物中心化的百货店虽然在一、二线城市的竞争力逐渐在下降,到三、四线城市还是完全有市场的。但没有投资性,一般租赁就好,如果投资的话,一定要做购物中心。

青年报:互联网的普及和电商平台的迅猛发展,使得网络消费占全社会消费品零售总额的比重逐年增加,这是否对购

物中心这类实体商业形成了冲击?同时今年的经济形势也不是很乐观,是否也会产生一定的影响呢?

东嘉生:我觉得这个得看两个趋势,一个是宏观经济的趋势。大家不会因为中国经济今天的下行压力和中国宏观经济增长放缓就对中国的未来失去信心。做任何一个行业,包括做购物中心,是一种长久的经营,不会因为一个短期的经济增长压力而放弃自己发展事业的机会,只是怎样去过好这个冬天,迎来我们经济的好转。所谓好转不是期望过去15%、20%的增长率,而是一种更加健康平稳的发展。

第二个得讲行业趋势。如今互联网在中国如火如荼的发展,不可否认,互联网商业给实体零售业带来比较大的冲击。但是也要看到,我们不乏优秀的实体零售企业,王府井仅仅是其中之一。但到今天为止,还没有看到优秀的互联网零售企业。今天的淘宝,是在做平台,不是做零售。平台成功了,不等于零售经营者都成功了。零售经营者,还是要嫁接互联网,插上互联网的翅膀去做好服务。因为人既需要物质消费,也需要精神消费,互联网是不足以去提供人们这些全面需求的。所以,互联网是一种实体经济发展的工具,经过实体经济的嫁接以后,支持了实体经济的发展。同时实体经济的发展又进一步地支持了互联网更好地去发挥其作用。

实体商业可以从不同的角度,不同的层面,不同的时段,用不同的方式和渠道满足消费者

的不同需求,因此不会由于互联网的冲击造成毁灭。

青年报:在同质化的购物中心比较多的情况下,做一个成功的购物中心的关键因素是什么?

张国华:第一个核心因素,是对消费群体的定位,项目在此是否稀缺、人口规模是否很大以及整个商业业态情况的判断。

第二个核心因素,是做购物中心的基本原则和细节,即从前期对整个市场的调研后而进行的设计。设计环境时,需要兼顾入驻品牌、业态分布以及消费者的体验等。例如塔博曼的基本原则就是无柱式设计,动线非常流畅,消费者在购物中心里方向感非常的明晰。这些都是细节,通过细节体现品质。另外在市场调研的基础上,更需要考虑到消费者的需求变化,市场的变化,要有前瞻性。例如我们在做餐饮的时候,最初更多是借鉴北美的经验,餐饮量较少,但是经过调研,研究中国消费者的饮食习惯,把餐饮量增加了。还有不能一味的做最大的奢侈品牌,要看当下需要哪些品牌来服务哪些人,我们对此进行了非常细的客户群的划分。在这个过程中,同时进行对招商品牌的落实,一边落实一边筹备开业。

实体商业必须持续地调整,不断去满足消费者的需求。买一双鞋子很简单,但是消费者在整个购物过程中获得的服务、回应非常重要。在这个过程中,使消费者不断看到新的亮点,这些都是基于做购物中心的原则,即在我们服务的目标商圈内,持续地满足消费者的需求。

■ 资讯

腾讯应用宝宣布代言人

青年报 王霞

本报讯 12月17日,腾讯旗下安卓应用商店应用宝正式选定代言人,签约人气偶像吴亦凡与陈伟霆,并发布全新品牌主张“就要玩在一起”,与刚刚发布的应用宝5.0社交版一脉相承。“两位代言人深受当下以80、90后为主体的移动互联网主流用户喜爱,其先锋、时尚、张扬的形象同应用宝品牌形象十分契合。”腾讯社交网络事业群副总

裁林松涛表示:“我们希望告诉用户,在拥有独特社交关系和海量应用的应用宝里,用户能够在好友的陪伴下玩转移动互联生活。”在林松涛看来,对90后而言,“玩”已经不只限于游戏,而是他们张扬的生活态度,他们渴望享受浓烈的生命过程,无论工作、生活也都要好玩才行。业内认为,腾讯应用宝作为国内成长最快的安卓应用商店,5.0社交版曾在业内首创“社交分发”模式。

意大利奢侈品特卖会来沪

青年报 王娟

本报讯 寒冬来临,气温骤降,如何穿得保暖又有腔调?近日,意大利时装品牌Peuterey将在静安嘉里中心举办一周特卖会中,全面展出2014-15最新秋冬男女装系列,优惠幅度提升至2折起。Peuterey相关负责人表示,该品牌突出优雅与休闲风格兼具,崇尚魅力、舒适与功能性的设计哲学,外套品类的保暖性非常突出,如果消费者想在冬季添一件实用简约的外套,或在圣诞来临之际为友人挑选礼品,特



卖会 将是一个很好的选择”。据了解,Peuterey成立于2002年,属Peuterey集团旗舰品牌。本届特卖会将于12月12日至21日每天上午10点至晚上8点持续进行。

华住雅高结成开创联盟

青年报 王娟

本报讯 近日,华住与雅高酒店集团签署长期战略联盟协议,宣布将携手拓展在华酒店业务,整合旗下现有超过2000酒店。据悉,双方合作后,将在全球拥有逾4700万活跃“忠诚计划会员”,并使其接触到全球超过5600家酒店,从而为现有客户与潜在客户提供更多住宿和服务选择。雅高方面表示,选择华住作为合作伙伴,正是希望双

方实现“优势互补”。据悉,目前,两家集团共有超过500家酒店正在筹备开业。借助华住的本土优势,雅高也将得以进一步加速扩展在华酒店品牌。“华住与雅高联盟在全球酒店业内都有相当优势,且两者共同点多,例如,都共同奉行多品牌战略,拥有强大的分销网络和忠诚客户平台,扩展后的品牌和酒店网络也将吸引更多的客户等。”华住酒店集团创始人兼董事长季琦表示。

最高”跨年派对在沪举行



青年报 王娟

本报讯 新的一年即将来临,跨年的珍贵时刻该如何度过?近期,MP将在跨年之际承办一场最

“高”跨年派对。据了解,12月31日晚8点至凌晨4点,MP与上海柏悦酒店将邀请宾客至环球金融中心91楼,于“上海最高楼之一”欣赏浦东浦西的壮观美景,在美食、美酒、美乐相伴之下跨越零点。当晚,上海柏悦酒店厨师以及侍酒师将合力推出免费流动供应的美味小食,包括精美canapé、Veuve Clicquot 香槟及各类 Spirits,供现场品尝。据相关负责人介绍,今年,派对现场观众可选择至外滩18号Bar Rouge,并免费入场,免费交通服务将在次日凌晨1点半后提供,每30分钟一次。宾客们可从黄浦江任意一侧观赏2015新年度的上海滩。