

2008年8月1日 星期五 编辑 李华 编辑 穆无敌 校对 淑娟 版式 宋华娟

在烦恼与模式创新中前行

每天清晨,江慧玲都要从二七广场穿过,这时二七纪念塔她是必须要看一眼的,夜幕回家时,她要深情地看看如今已经是五星电器卖场悬挂的“亚细亚”三个字,就这样,二七纪念塔和亚细亚陪伴她走过了3000多个晨夕。

江慧玲1996年从中国人民大学毕业,住在东郊的她每天都要穿过二七广场到西区的某局上班。前些日子,五星电器搞装修,把已经挂了很多年的“亚细亚”三个字摘了下来,她心里非常难过。

“我非常感谢五星电器,这显示出了该公司决策者的度量。”当后来看到五星电器又把这三个字挂在了原来的位置时,她颇有几分感激地说,“亚细亚虽然不存在了,但当年亚细亚的经验和教训值得这些后来者借鉴。”

策划:朱江华 晚报记者 樊无敢

新型业态蓬勃发展

就在作为郑州乃至中国商业改革开放的试验田的亚细亚走向谢幕的时候,二七商圈一夜之间成为“商业废墟”。1997年,随着丹尼斯百货和金博大购物中心一个在人民路、一个在西太康路先后掘下棋子,从此“丹尼斯”和“金博大”逐渐撑起郑州商业的脊梁,郑州二次商战悄然开始。

1998年,丹尼斯量贩开业,随着“量贩”这个陌生字眼走入千家万户,郑州市民开始把大量日常采购由集贸市场转到“量贩”。“丹尼斯开业之时,几乎所有前往的市民都不敢向前,因为以前百货业都是看,但现在不仅能看,而且还可以触摸的方式令许多市民感到新奇。”当年见证过丹尼斯开业的资深媒体人士朱先生指出,“当时开业前,王任生董事长亲自带领员工铺地板砖,到今天也是亲自参与管理,正是这种严格的管理,才使丹尼斯能够发展得越来越好。”

在第二次商战中,金博大城以超市见长,丹尼斯第一个将“量贩”业态引入郑州。随后郑州的思达连锁超市和九头崖连锁超市如雨后春笋

一般出现在大街小巷,几乎走进胡同。另外,正道花园量贩推行独特的营销方式,已经培养了固定客源。而且随着经济的发展,在目前的郑州,高消费群体已经渐渐形成,丹尼斯、麦德龙和即将入驻郑州的香港新世界百货都将以精品百货为主,一位业内人士表示,精品超市将是百货业的一个发展方向。

经过前期的摸索,1998年秋,金博大决心彻底甩掉原有的自营模式,全面实施了租赁制改革。与此同时,丹尼斯也采取了完全的联营模式。不可否认,当年这种经营模式的转变规避了巨大的经营风险,也为两家企业今后跻身全国零售百强奠定了扎实的根基。

河南财经学院教授史璞认为,两家企业在当年真正实现了引导消费者的回归,老百姓又愿意到零售商场买东西了,这是两家企业对郑州零售业所做出的最大贡献。2001年,丹尼斯、金博大即杀入了全国零售百强,唤来了郑州商业令人骄傲的第二个春天。



资料图片

晚报记者 赵楠 图

外来大鳄抢滩中原

中原第二次商战的主角除了丹尼斯、金博大外,还有大批开始逐鹿中原的外来商家。

2002年8月,北京华联郑州店在亚细亚五彩购物广场的旧址上隆重开业,北京华联正式入驻郑州;2002年12月20日,携手三和百货和普尔斯马特的汇龙城正式开业;2004年10月,有加拿大投资背景的中环百货在花园路正式开业;2005年初,3年前与汇龙城合作未果的百盛重新入驻汇龙城,成立百盛购物广场;2006年3月,大商集团以4.21亿元天价拍下金博大城3年经营权。6月1日,大商正式接手金博大,正式更名为“大商新玛特金博大”;2007年,香港佰多国际企业有限公司在全资并购郑州家易家之后,经过6个多月的沉寂,佰多百货在郑州友谊广场悄然开业,特别是进入2008年之后,香港新世界百货准备在紫荆山路和商城路交叉口,建造定位为月收入在5000元以上的人群打造的精品百货。

现在的郑州,外资已经通过大规模并购方式或者跑马圈地实现扩张,已经对内资零售业带来致命威胁,例如法国欧尚在荥阳、大商在郑州的疯狂圈地,尽管竞争已经非常激烈,但

作为省会,这些年,郑州依旧吸引着众多新资本以昂扬姿态执著地走来;上海世纪联华、易初莲花、麦德龙、家世界、华润万家等商业巨头纷纷登陆郑州,对郑州商业的发展起着巨大的推动作用。

“面对外来竞争,我们将在河南稳扎稳打,做好本土品牌。”在今年7月26日和巩义“华树购物广场”的签约仪式上,丹尼斯百货总经理蔡英德表示,丹尼斯将会在省内继续保持龙头地位。针对有人说零售业巨头沃尔玛入驻郑州后“方圆三公里寸草不生”的说法,时计宝紫荆山百货郑州有限公司总经理巩玉梅坚定地说:“我希望无论什么企业,都要以善意的姿态进入郑州,不要以为自己多么有实力,就可以在郑州磨刀霍霍。郑州的商业卖场经历了太多的战争,当年北京华联来郑州时,就有人评价得火药味十足,后来百盛来时也有这种说法,但事实是经过这么多年的残酷竞争,除了那些自身经营不善者,也没见谁被竞争垮,外地企业再有实力来郑州就要适应本地情况,只有抱着共生共存的目来发展,才能激活一个共同繁荣的市场。”

四大家电巨头齐聚“二七”

2008年6月21日,是一个值得郑州商业史上铭记的日子,这一天,苏宁、五星二七商圈旗舰店全面开业,国美、永乐大搞店庆,一时间沉寂了近10年的二七商圈重燃战火。

发生在上世纪90年代的郑州商战,其竞争业态基本上是传统百货。如今,站在郑州二七纪念塔上环顾四周,这种经营业态悄然退去,偌大的二七广场似乎变成一个“家电大世界”。“郑州二七广场周围几大商场经营格局的变化说明,传统的百货业态在郑州退去,逐渐被新型业态所替代,它基本上代表了郑州商业发展的主流。”2001年5月1日,国内第一家家电连锁——国美电器入驻二七广场东南角商业步行街;2003年5月,河南省著名的家电连锁——八方电器入驻二七广场东侧的天然商厦。紧接着,当年6月,家电巨头上海永乐电器与河南最大的家电连锁企业——河南通利实行强强联合,成立通利—永乐家电联盟,并在二七广场北侧的商城大厦安营扎寨,其面积之大,规模可谓气势恢弘。

2004年7月,河南国美电器搬至德化商业步行街——这是步行街和二七广场的交汇处,从这里进可辐射二七广场周边,退可以和步行街连为一体,从战略意义上讲其位置

十分重要,不久,河南国美连公司办公场所也全部由花园路搬迁到这里。2005年6月,五星电器进驻亚细亚商场。2008年6月,苏宁电器强势入驻二七友谊商场。事实上,在一个并不景气的二七广场周围,集聚了国美、永乐、苏宁和五星四大家电巨头,加上河南本土家电企业——八方电器,这种现象在国内极其罕见。从目前局势看,国内四大家电巨头在二七广场纷纷扎堆,在某种程度上,反映了二七商圈在郑州乃至中原地区仍然举足轻重;家电巨头在这里短兵相接,新一轮郑州商战一触即发,使二七广场成为家电巨头“蚕食”中原的第一战场——一场看不见硝烟的“商战”在郑州二七广场重新燃起。

随着商业渠道的不断变化,家电连锁作为一种新兴业态日益强大,它的出现使家电的销售价格普遍能下降10%到20%左右。目前,专业家电连锁店作为先进家电零售业态,将逐渐取代传统百货商场成为家电销售主业态,这一趋势已经被北京、上海、南京等经济发达地区所验证。中国家电产业资深观察家刘步尘告诉记者:“现在家电连锁的扩张有点过热,但对于各个商家来说也是无奈之举,因为国外巨头已抢滩逼近,谁不抢占市场先机,谁就有被淘汰的可能。”

CCTV | Hisense
央视体育赛事实体合作伙伴 2008

Anyview
畅享美好生活

1080P与120Hz完美融合
海信真冠大平板



TLM52P69GP/TLM47P69GP/TLM42P69GP

11号? 1号!
您需要看清真“像”!

1080P 真+全高清 运动新视界

海信“真冠”液晶,完美融合1080P和120Hz两项显示技术
1080P+120HZ技术;第二代MEMC技术,10bit驱动技术

海信超薄LED液晶电视全球首发

- 节能30%
- 环保
- 绚彩 呈现大自然真实色彩
- 超薄 仅5.5cm

首家推出显示屏保修3年

Hisense
海信电视

www.hisense.com

青岛海信电器股份有限公司郑州经营分公司 服务热线: 4006111111 郑州分公司电话: 0371-66616068-370