



主持人 冯刘克/文 晚报记者 赵楠/摄

6月6日上午,郑州市轨道交通1号线一期工程在郑东新区黄河东路站正式开工建设。工程将于2013年10月底前建成通车并试运营。呼啸而至的地铁给了郑州百货业更多的梦想和期待,而处于地铁1号线沿途的百货商场更像是领到一块金字招牌,顿感身价倍增。但是地铁1号线的建设需要几年的周期。其间,沿途的百货商场却可能面临着交通不便或者交通管制。地铁建设对沿途百货商场会有哪些近期影响?应当如何应对这些影响?地铁建成后沿途百货商场又将面临着什么样的机遇?本期“侃侃三人行”栏目邀请丹尼斯百货人民路店负责人、商业领域专家和百货商场供应商代表共同探讨地铁建设给沿途百货商场带来的机遇和挑战。

# 百货商场 地铁到门前 机遇和挑战



**嘉宾**  
丹尼斯  
百货人民路  
店店长  
张建



**嘉宾**  
河南  
省商业行  
业协会副  
会长  
何宏剑



**嘉宾**  
郑州  
市弘润德  
服饰有限  
公司副总  
经理  
陈克

**主持人:**从近期来看,地铁1号线的建设可能会对沿途百货商场的客流交通造成一些影响,你是如何看待这种影响的?

**张建:**郑州要建商贸城,郑州要跨入发达城市的行列,地铁建设是必须的。在地铁建设期间,沿途的一些路段可能会在一段时间内面临交通管制,这会对沿途的百货商场的客流量造成一些影响,但这种影响不会太大。拿丹尼斯百货人民路店做例子,这家店所处的位置将会设置一个地铁站点,人民路可能也会面临交通管制,而人民路是进入商场的一条主要道路,所以会影响到一些人流量。但我认为这家店的营业额不会因此而降低,甚至通过有效营销活动的带动,还有提升的空间。因为这家店在全省都有着很大的影响力,有着众多忠诚的顾客群体,这些忠诚的顾客不会因为交通的不便而放弃到这家店来。

**何宏剑:**地铁建设期间,交通的不便会给

**主持人:**针对地铁建设期间的影响,你认为沿途的百货商场应该如何应对?

**何宏剑:**在这期间,沿途的百货商场可以推出更多的促销活动,吸引消费者前来购物。在平时,百货商场逢节必过,没有节日也会找些由头!百货商场完全可以地铁建设为背景推出大规模的促销活动,可以比平时的优惠幅度大一些。另外,百货商场也可以趁机提升服务,提升品牌,扩大影响,增强在消费者中间的号召力,为企业的长远发展奠定基础。对于丹尼斯来说,在保证人民路店销售业绩的同时,也可以对花园路店进行一些提升,将一些人民路店承担的功能转移到花园路店,促进花园路店的快速成长。

**张建:**在地铁建设期间,沿途的百货商场可以充分利用其他的进入途径,也可以设置专门的服务人员,对消费者进行引导。根据丹尼斯百货人民路店的具体情况,我们将在周边区域多设停车场,引导消费者将车辆停放到稍远的

消费者增加交易成本。但这种影响对百货商场来说要小得多,因为百货商场不同于超市,超市经营的都是日用消费品,商品的替代性很强,消费者可以在这家店购买,也可以到另外一家店购买,如果超市的交通不便,那么生意就会受到很大影响。而百货商场做的是品牌,品牌的魅力足以抓住消费者的心,有许多消费者都是冲着品牌到某家百货商场去购物的,加上消费者到百货商场购物的频率相对较低,所以我认为百货商场受到的影响是微乎其微。

**陈克:**一个百货商场如果有着足够的影响力,内功足够扎实,那么外在的影响就显得不那么重要了。像丹尼斯这样的商场,商品丰富、高端、前沿,引领着潮流的方向,消费者有着很高的忠诚度,交通不便不会有太大的影响。

地方,然后引导消费者步行进入商场。我们还曾经考虑过在特定点统一安排接送车辆,方便消费者进出的方案,这种方案还在研究之中。在销售方面,我们将加大促销力度,针对性地开展促销活动,推动对VIP会员的服务,增加对VIP会员的服务项目,从而吸引主要客流的消费。我们的营业目标不会降低,对于各种活动的投入将会增加,将不利条件转化为有利条件。在地铁建设、商场的交通条件得到升级的同时,商场的硬件和品牌也会进行一次升级改造,升级改造后,这家店的外立面将极富特色,让人见到就不会忘掉,同时也会引进更多更新的品牌,为消费者提供更为丰富的商品。

**陈克:**这个时候,需要商场提供更多的增值服务,让消费者有更多的贴心感觉。同时加大促销力度,让消费者得到更多的实惠。百货商场还应当加强与供应商的沟通,与供应商同心协力,保证销售目标的完成。

**主持人:**地铁1号线建成之后,沿途的百货商场将面临着什么样的机遇?

**张建:**地铁开通后,很多市民会减少私家车出行,选择地铁出行,这能缓解市区交通拥堵的问题,减少消费者到店的时间成本,市民的商业活动会更加频繁,从而带动整个经济的发展。对于地铁沿途的百货商场,地铁开通绝对是一个加分因素,客流量的增加和出现新的商机是毋庸置疑的。限于目前的交通条件,丹尼斯这家店辐射范围是有限的,地铁开通后,这家店的辐射范围将大大增加,地铁开通的区域,都在这家店的辐射范围之内,因为这些区域的居民到达我们店的时间将大大缩短。由于这家店的负一层是与地铁站衔接

在一起的,所以我们要对负一层进行调整,结合地铁乘客的客层以年轻人居多,负一楼将定位流行,主做针对年轻人的配饰和随机购买的商品。

**何宏剑:**这对地铁沿途的百货商场是一个巨大的利好消息。对这些刚好设点在地铁沿途的商场来说,他们已经提前抢占了商机。地铁的建设将提升这一地带交通的便利性,这些沿途的百货商场可以进一步优化原有的商品组合,利用交通的便利性扩大自己的影响和辐射力。地铁起到了迅速贯通城市东西的作用,以前坐车四五十分钟的路程,地铁开通后,可

能只要十几分钟了,这将大大增强人们到离家较远的商场购物的意愿,为这些商场带来更大的客流,地铁沿途的商场自然也将从中受益。

**陈克:**地铁是衡量一个城市是否步入现代化的硬件,地铁的建设标志着郑州真正迈进大都会的行列。这对郑州百货业尤其是地铁沿途的百货商场引进更多新的、时尚的、潮流的品牌有着积极的意义。地铁建成以后,将进一步促进郑州的百货商场适应需求,提升定位,展现出更好的形象和面貌。地铁沿途的商场竞争力无疑会得以增强,聚客能力将有大幅提高。

## 紫百推出男士商品购物盛宴

别活动,为广大男性朋友献上一道男士商品的购物盛宴。

活动期间,男装、男鞋、男包等男士用品5~7折,当日折上累计购物满600元以上(特例商品满1200元以上)即可获赠不同价值的高档男士礼品,男士飘逸杯,吉列手动剃须刀,男士鼻毛修剪器,飞利浦电须刀等你来拿,最高可获赠价值1388元的天王男士手表。

进入6月份,繁忙的商业已渐入淡季。如何让淡季不淡,刺激郑州市民的消费热情,成为郑州商界的热议话题。大商集团紫荆山百货一贯以其创新的营销策略引领着省会居民们的消费取向和时尚潮流。继庆祝大商集团进驻河南三周年推出“宝岛台湾八日游、美丽大连四日游”的营销活动之后,在6月21日父亲节即将到来之际推出“我的太阳,‘爸’气十足”父亲节特

## 万千百货绽放洛阳 商业大鳄扩张中原

提及“万达”,业内人士多知其是国内商业地产的大哥大,就在今年,由于各种因缘万达进驻洛阳,开发建设11万平方米的洛阳万达广场,其旗下的万千百货将在年底开张,并有望在郑州开设新店。

但关于万达、万千百货、商业模式能给当地带来什么,不少人士急切关注。6月14~15日,

由洛阳万千百货总经理宋炜带队的省会新闻媒体一行,到北京万达集团及石景山万达广场实地考察,并专访了万达集团总裁助理丁遥。

考察团参观了30万平方米的石景山万达广场,该项目包括商业和五星级酒店,但从动工到成功开业只用了一年时间,让人们见证了万

达速度及实力。

据悉,万千百货是万达集团的新兴支柱产业之一,专营中高端时尚百货,目前已开业4家店,计划到2010年开业25家店,年营业额达100亿元,到2015年开业100家店,成为中国一流的百货集团。 胡伟

—— 打折超市 ——

**礼赞父爱 年中庆开场**  
本周日是父亲节,许多商场的促销活动纷纷围绕父亲节主题展开,精选男士商品,为感恩父亲做好准备。本周,一些商场抢跑,已经率先开展了年中庆活动,规模很大,有声有色。

**★大商新玛特郑州金博大店★**  
活动时间:6月19日~21日  
活动内容:重点品牌5倍积分;男装、男鞋全场6折起;购男装、男鞋、名表、皮具折后可参加满额赠;胜龙男装外场特卖,一折起;父亲节当日在男装、男鞋购物顾客均赠送贺卡一张及男士美容体验券;皮具类全场五折起;现金购买名表、皮具、进口表达到相应金额即可获赠黄金酒一瓶;女鞋五折起,另有特卖活动;在男装、男鞋及名表消费的会员顾客可免费享受礼品包装服务。

**★北京华联★**  
活动时间:6月19日~25日  
活动内容:购买服饰皮具,50元现金换100元礼券;6月20日、21日,购买男装现金满500元再送50元礼券,购买男装单柜现金满2000元送博洋舒柔枕一个,购买珠宝(镶嵌类)满1000元减450元现金;6月19日至21日,会员持卡购买男装可获2倍积分;快乐父亲节——神投手老爸,现金购物累计满580元(高贵商品满1880元)即可参加掷飞镖赢好礼活动;6月20日过生日的会员,持会员卡、有效证件至3楼会员中心,即可领取生日蛋糕卡一份+精美礼品一份。

**★大商集团紫荆山百货★**  
活动时间:6月19日~21日  
活动内容:男装、男鞋、男包、男士用品五至七折,当日折后累计购物满600元(特例商品满1200元)可获赠儒雅礼一份,当日折上累计购物满1600元以上(特例商品满3200元以上)可获赠绅士礼一份。针织、运动休闲、其他男士相关商品一律推出感恩价或感恩折;珠宝、洗化、钟表开展男士用品展;洗化区推广男士专用香水、护肤产品特惠价或买赠;钟表主推国际国内名表满额减活动。会员顾客购物均可享受礼品免费包装,还可免费参加“千里寄深情”温馨邮寄服务。

**★正道中环百货★**  
活动时间:6月19日~21日  
活动内容:全场5折起;6月19日18:00~24:00,单柜满99元返120元礼券,普通会员卡2倍积分,金卡5倍积分;购物满380元即可参加抽奖赢取年中幸运大奖;持光大银行、招商银行信用卡办理正道中环百货会员卡即加赠1000积分;会员现金购物满380元即可获赠年中庆专属礼品一份(同仁堂蜂蜜+纯净水);6月20日,在商场一层、二层、三层购买商品满299元返320元或220元;6月21日,在四楼、五楼购物满299元返320元或220元;VIP金卡会员冲减3500积分、VIP普卡冲减5000积分即可兑换50元百货超市通用礼券。

**★郑州百货大楼★**  
活动时间:6月19日至21日  
活动内容:购物满200元直减120元、100元或80元;当日累计购物满880元即可获赠名品腰带或两件装密封套碗。2009羽绒反季销售开始,汇集全国各大名品,新款羽绒任你选择,全场一点五折起。每天前500名顾客即送纯净水一瓶。凡当日累计购羽绒产品满300元,即可参加快乐抽奖一次,满600元抽两张,依此类推,100%中奖,奖品包括精美被子、夏凉席、精美阳伞等。  
晚报记者 冯刘克