

解读百货业“千店一面”现象(四)

百货供应商 核心竞争力是什么?

近年来,郑州商业发展迅速,先后出现了商业井喷的情况,而且从现有的发展趋势看,将会有越来越多奢侈品牌进入郑州各大商场,但来者无不是“千店一面”的同质化商场、购物中心的扎堆放量开业。

“商家如何摆脱陈列相似、品牌相似、布局面积相似、促销方式相似的同质化,提供富有个性化价值的商品、营销及服务愈来愈成为百货业必须直面的生存瓶颈。”大商集团郑州地区集团总裁皇甫立志指出:“这一问题商家必须直面的问题。”

晚报记者 樊无敌 冯刘克/文
赵楠/图



挑选商品要与自身形象相匹配

面对各大商场越来越多同质化的现象,商家们是怎对待的呢?

“事实上,对于差异化竞争的重要性和必要性,百货业近年来已逐步形成共识,认为差异化是市场竞争的关键。为解决‘千店一面’的现象,在竞争中找到属于自己的市场,已经成为每个商家寻求突破的着力点。”郑州百货大楼董事长兼总经理朱赵霞分析说,“在转型过程中,百货业逐渐从粗放式扩张过渡到有效整合,差异化、精细化越来越成为主旋律。”

“从市场客观运行规律来看,差异化经营都是商家经过无数次调整之后才逐渐形成的。”河南财经学院教授史璞指出,国际知名品牌零售商在找准自己的定位前,也都经历了曲折的寻觅过程。而我国百货业深层次的结构性调整还刚刚开始,有一个逐步积累、变化的过程,决不是短时间内就能完成的。

“与此同时,百货业差异化竞争格局的形成,有赖于我国百货企业的进一步成长。现在不少企业一提到差异化竞争,往往指的就是高、中、低三类,或者说是开女性商店还是儿童商店等,也就是说,只是停留在对商场定位的简单把握。这种对差异化的理解还是表面的。”河南商业协会副会长何宏剑说,“百货商场要搞好差异化经营,不仅需要不断明确定位来找到细分市场,而且需要系统地具备差异化竞争的能力,包括从企业战略的制定到市场策略的设计,从营销手段的创新到服务水平的提升等,从而实现差异化竞争的根本目的,营造比对手更强的优势,赢得顾客的认同。”

“国外的很多优秀百货店的经营也有不少值得学习和借鉴之处。”大商集团紫荆山百货大楼总经理巩玉梅认为。据了解,法国的老佛爷,其旗下的60多家店铺各有特色,商品也不尽相同,不同地区的店铺会根据当地的气候、人口、环境特征等因素来对商品进行调整。而且,与国内百货店不同的是,欧美的各家顶级百货店都经营着一批自有品牌。他们在挑选品牌时,不仅要找到与自身品牌形象相匹配的商品,还要在此基础上适当错位,以避免出现雷同。

创新和时尚的源泉在哪里?

零售业有不同的业态。不同的业态之间竞争的消长趋势是什么呢?

换一种方式来思考,百货业和其他业态的区别在何处呢?从供应链的角度来分析,比如说超市,它的产业链的上游是一些批发商,它经营的商品是一种大批量规模化生产的商品,如食品;而百货业产业链的上游是品牌商,以宣扬品牌作为第一根本要素,如成衣、香水、皮具,包括一些休闲用品。因此,业态的区分点不一样。”巩玉梅分析道,“在这个层面上,只要人们仍然对这些高档的品牌具有推崇的心理,只要品牌不从消费选择中退出,那么,百货业就不会从零售业中退出。”

此外,百货业提供的是环境和氛围。举个例子吧。消费者买可乐,在哪个超市都可以买到。但是买服装,却会选择到商场去看看样式,去看看颜色怎么搭配。并且,有的消费者会选择去一个有氛围的场所,喜欢有导购给提意见。即使是网上购物,也一定有一些商品

是不能去做的,因为这样,生活的情趣就没有了。何宏剑指出:“百货业的好处是能够让大家在一起来体会这种氛围,这种交易的乐趣。”

百货商场是一个集合了所有时尚产品的大集合,处在时尚产业链的最末端,它直接面对消费者。时尚是感性的,时尚意味着变化。朱赵霞认为,“时尚产品更新换代的速度越来越快,而变化的方向也是多元化的,可以说,时尚本身意味着变化,意味着多元性。因此,任何一个群体,任何一个人都无法完整地把握时尚潮流。”

“百货业今非昔比,以前监控柜台,现在监控信息。做时尚产业的,并不需要经营者很懂时尚。最新的管理学理论提出,每个企业应对难以把握的市场变化时,明智的做法不是按照市场的预测来制定企业的生产或销售计划,因为这往往是徒劳的。如果根据市场的反应来按需订购。把企业的制造和流转过程缩短到最短的速度,这样就基本可以做到和市场同步。从供应链来分析,什么是一家百货供应商的核心竞争力呢?”郑州大学讲师王刚伟说:“显然,最根本的是产业链的上端和产业链的下端,百货店的市场核心竞争能力只能从两个方面去挖掘:百货店的供应商和顾客。所有的创新和时尚只能从这个方面来分析。”

“作为一个时尚产业经营者来讲,最根本的特征不是他对时尚产业有多少了解,而是他能够以一种非常理性化的态度、量化的方式非常客观地评价市场。”巩玉梅指出,“那么大的一个时尚体管理者首要的特征并不是懂时尚,而是非常精确的,或者说以非常理性化的态度来看待所有的品牌和产品。”

信息速递

马天奴重返郑州市场

柜台上摆满鲜花、美酒、各色点心,仿佛一个热闹的派对。随着礼花绽放,三只酒杯碰在一起,酒杯凑近唇边,映出喜气盈盈的三张笑脸,分别是丹尼斯百货有限公司集团总经理蔡英德、丹尼斯百货人民路店店长张建和郑州维贤商贸有限公司总经理吕维贤。7月6日下午,意大利品牌马天奴重返郑州市场,由郑州维贤商贸有限公司代理,在丹尼斯人民路店开柜,为了庆祝新柜开业,

蔡英德、张建和吕维贤共同举起了酒杯。据介绍,来自意大利的品牌马天奴以前曾经出现在郑州市场上,后因调整淡出郑州,此次重返郑州市场是由郑州维贤商贸有限公司重新引进的。这一品牌秉承了意大利高级服装的传统精髓,在整体设计中,始终蕴涵着一种典雅和高贵气质,注重女性的柔美曲线,流畅的线条及华丽精致的面料,典雅的图案和精美的绣饰,淋漓尽致地表达

了顶级品牌卓越的品质,满足了人们对时装的幻想,充满了视觉快感,体现着一种华美精致的生活品质。

“马天奴有着很久的品牌历史,在消费者中间有着极高的知名度和影响力。近年来,马天奴的服饰风格有了转型,更多地体现了年轻时尚的元素,尤其是晚礼服的特色鲜明,并提供有礼服的定制业务,这填补了郑州市场在礼服领域的空白。”张建表示。晚报记者 冯刘克

万千百货抢滩洛阳

近期,百货业新秀万千百货进驻洛阳的消息传出后,在河南商业界引起不小的轰动。对于万千百货这个陌生的名字,究竟有着什么样的背景?为何具有这么大的吸引力和影响力。

洛阳万千百货负责人介绍说:“万千百货

作为国内百货新秀,依托万达集团雄厚的资金实力,先进的管理模式及经营理念,从2007年5月8日成立至今,开出了11家店,到2010年将再开17家店,这种开店速度让百货行业人士刮目相看”。威可多、顺美、E.LAND等品牌的河南市场的负责人普遍看好万达集团的城市

综合体项目,对洛阳万达城市综合体的主力店万千百货更是充满了信心。

据了解,在万千百货已开业的几家店中,登喜路、1881、宝姿、百丽、E.LAND系列品牌、威可多、顺美、哥弟、耐克、阿迪达斯等品牌均有不俗的销售业绩。晚报记者 冯刘克

打折超市

愈热愈折扣

随着气温的逐日攀升,许多消费者的购物意愿变得不那么强烈了,为了吸引人气,拉动消费,保证销售任务的完成,郑州的多家商场推出了更优惠的促销措施,天气愈热,折扣愈低。

大商新玛特郑州金博大店

活动时间:7月9日起

活动内容:大商新玛特郑州金博大店推出百货、超市联袂共献9元换20元礼券,现金购物满999元即赠礼券,精选品牌5倍积分,购物得刮刮卡四项活动。每周五、六、日精选品牌,会员购物获5倍积分;会员顾客消费卡内积分400分或普通顾客现金购物满400元(特例商品满1200元),可兑换刮刮卡一张,即有机会获得数码相机或省内游等惊喜礼。顾客于每周日到周四在重磅品牌现金购物满999元(特例商品满3000元)即赠120元新玛特全场通用券;顾客于每周五到周日重磅品牌现金购物满999元(特例商品满3000元)即赠100元新玛特全场通用券。

大商集团紫荆山百货

活动时间:7月10日~12日

活动内容:全场百货服饰类低至三折;防晒用品超值热卖;ONLY全场五折,杰克琼斯半场五折,红人部分六折,THAT'S ALL部分七八折。雅戈尔购短衫、T恤、裤子可享八折;利郎满200元减50;皇冠箱包全场五折;依文全场六五折;TOMMY特卖全场二至五折;安踏全场五八折至六八折;浩沙全场八折;茵宝满200减50;李宁一件七五折,两件六八折;安踏正价满199减50;真维斯精选夏装一件八折,两件七折;巴布豆、金利来全场五折;梦特娇六八折;雪莲五八折;博洋三至七折。当日在四楼累计购物满268元赠全家福“私人教练体验卡”一张,满536元赠送两张,依此类推,多买多送。

正道花园百货

活动时间:7月10日~12日

活动内容:全场服饰五折起;购化妆品10倍积分,五楼运动休闲5倍积分;首家推出化妆美颜卡,倡导“新现代美颜主义”新观念,顾客持有此卡即可专享璀璨星级服务,拥有美容私人顾问,并享有获取赠品、奖励红利等尊贵礼遇;在水芝澳专柜消费满260元立减50元,满680元送护肤6件套、满880元送护肤8件套,另有多款优惠礼盒。凡购物满880元送王老吉软饮一箱;购物满1880元送玉兰油水养防晒美白霜1瓶或纯水岸水疗门票1张;购物满3680元送欧珀莱柔滑防晒露1瓶或黄河谷·马拉湾门票1张;满6980元送水芝澳洁面泡沫1瓶或水芝澳美肌果味饮料1箱。

郑州百货大楼

活动时间:7月11日至12日

活动内容:全场服饰四五折起;当日累计购物满600元即送迪士尼专属礼品;女鞋全线出清,全场四至五折。凡购手机的顾客均可参加抽奖活动,奖品包括笔记本电脑、免费旅游机会、洗衣机、精美手机三件套等,学生购手机可凭学生证(高中以上)享受八八折优惠价格,购手机免费贴膜屏、加香、送精美礼品。东方表全场八五折,凭学生证赠“学子礼”。爵尼依保路特价款低至880元。郑州百货大楼2009羽绒服反季销售进行中,全场一五折起。雅鹿献真情,购物双重礼,购单件满139元、239元、339元就送不同级别礼品,购物即送刮刮卡,100%中奖,奖品包括格力空调、名牌电瓶车、名牌电风扇、抽纸等。晚报记者 冯刘克