

解读百货业“千店一面”现象(六)

# 百货业能否买断自营



“同质化的百货竞争怪圈在百货业内讲了很多年,但一直以来鲜有成功突围者,根本原因还在于百货盈利模式的创新转变,百货业未来的趋势在于提高自营模式比例,打造自有品牌才有出路。”针对商场百货业不断调整,但却鲜有成功突围者这一困惑,大商集团郑州地区集团总裁皇甫立志这样评说。

据了解,目前,国内约70%的百货业自营比例低于10%,而排名世界前列的百货企业自营比例一般在30%~40%。

晚报记者 樊无敌 冯刘克/文 赵楠/图

## 以精耕“个性化”摆脱同质化

在采访中记者发现,在郑州,不少百货商场长期采取的都是传统出租柜台的经营方式,“二房东”的角色导致百货业发展的同质化。河南商业协会会长张慧玉指出:“在同质化的市场中价格无疑是最有效、最简单的进攻利器。由此,过分依赖打折、促销成为大多数百货商场的做法。”

“一些资本进入百货行业,造成目前众多商场在城市的某些地区扎堆,尽管部分商场进行了差异化的改进,但同质化依然普遍存在,导致行业内出现价格战等恶性竞争现象。”河南社会科学院副院长刘道兴认为,“传统百货业竞争的日益残酷和利润大幅下滑已经是不争的事实,从百货业分出来的家电、家居专卖店,以及超市和大卖场的日益红火,及网络购物等其他零售业态的兴起都在挤压着百货业的市场,使百货业的经营空间不断缩小,经营品类也在逐步减少。”

“成熟期的标志是市场占有率开始停滞或下降。而事实是,不少一线城市的百货商场占零售额的比重已从过去的80%以上降至40%至50%,而这40%至50%正被越来越多的百货店所分割,在郑州百货商场,这一比重也正在下降,但经过大浪淘沙生存下来的百货店步伐将会越来越快,越来越稳健。”河南财经学院教授史璞指出,在诸多百货商场陷入同质化的打折、促销“泥潭”之时,大商国贸店、大商金博大店、大商紫荆山百货大楼、丹尼斯、正道花园和郑州百货大楼等商场都在经营方式上选择了更“个性化”。

“对于个性化品牌和大众消费的比重我们会做出合理的安排,会通过时尚馆和生活馆的不同定位去平衡,而对于本土化的照顾一直是我们公司跨区域连锁经营中的优势。”一家在今年元旦前夕即将登陆郑州的外地百货公司老总介绍说,在我们的门店中,门店对于品牌的引进首先就会照顾到消费习惯的不同,比如在有的

城市本地最流行的品牌占比率会保持50%的比重,而有的城市本地以外的流行品牌会高于50%,只有因地制宜,不同地域采用不同的经营策略,才能在市场中运营得更好。

对此,郑州百货大楼董事长兼总经理朱赵霞认为,这种说法只看到事实的一面,盈利模式不在于联盟还是自营,而在于对百货、服饰等商品集合的能力和流行性变化速度的掌握,以及商品之外的配套软件和提升,联盟模式同样可以获得不菲的利润率。

## 服务将是促销战中的中坚力量

企业运营是在独特外部环境进行中的,没有企业可以脱离外部经济环境来进行经营管理,外部经济环境的变换必然影响到企业内部的经营管理和整体运营。

大商集团紫荆山百货大楼总经理巩玉梅指出:“企业运营与经济环境的关系密切,主要体现在两方面,首先是经济环境对企业运营资源的约束与促进,其次是经济环境变化与波动对企业内部经营管理的影响。管理学上有一个众人皆知的说法,即在外部经济环境优越时,企业可以暂时延缓内部的管理升级,以占有外部资源优势作为企业发展的主动力,而在外部经济环境恶化时,则加强企业内部管理以应对恶劣环境并保证企业存活到下一次良好外部环境的到来。而如今,谁能在过去真正修好了一身内功,获得的将不仅仅是在经济寒冬的生存权,更多的是做好了厚积薄发的准备,只待冬天的过去。”

潮起潮落,花谢花开,都是自然界的规律,经济上下起伏不定,也是规律,在这样的情况下,我们能做什么? (待续)

打折超市

## 郑州百货“夏出清”登场

高温和烈日让人们感受到当季是夏天,但百货商场里的夏装已经不是时兴货了,一些商场已经抢先打出了“夏出清”的牌子。

大商新玛特郑州总店

活动时间:17:00~20:00

活动内容:重磅品牌满890元送100元,重磅品牌单柜购物满1280元加送两张电影票和一张餐饮券。会员购物全场最高10倍积分,积分抵值5000分最高兑换200元现金礼券。

大商集团紫荆山百货

活动时间:7月17日~19日

活动内容:全场百货服饰类低至三折,购物即送清凉礼一份。防晒用品超值赠礼;购周大福、周大生等知名品牌镶嵌类超低折扣;女鞋全场低至四折;ONLY、杰克琼斯低至五折;黛安芬、桑扶兰满额赠礼。

丹尼斯百货花园店

活动时间:7月15日~19日

活动内容:全馆百货流行服饰五折起。7月16日~19日,当日于百货花园店累计购物满780元以上即可凭票至12楼赠奖处兑换丰富好礼;累计消费满680元至12楼赠奖处兑换抽奖券参加抽奖活动,幸运抽取格力睡梦康1P冷暖空调。

正道花园百货

活动时间:7月17日~19日

活动内容:全场低至五折;购物化妆品指定品牌可获10倍积分;购买珠宝名表、饰品女鞋、运动休闲、小家电、部分男装5倍积分。当日累计购物满800元可获赠农夫山泉一件或可乐、雪碧组合。

正道中环百货

活动时间:7月17日~26日

活动内容:全场三折起。夏出清首享夜(7月17日 18:00~23:00),金卡会员5倍积分,普卡会员满380分加送380分;金卡会员冲减卡内3500分兑换50元礼券,普卡会员冲减5000分兑换50元礼券。

郑州百货大楼

活动时间:7月18日至19日

活动内容:全场服饰四点五折起,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。花花公子、金利来、梦特娇男鞋全场六折。

晚报记者 冯刘克

# 中博家具中心力推特惠季

## 特价商品触手可及

随着气温的升高,愿意到外面用团购的人越来越少了。为了拉动销售,中博家具中心推出家具特惠季,疯狂折扣、总裁亲售、购物抽奖、订货送礼等大力度的优惠措施与高温天气“竞争”,要把消费者重新吸引到家具市场里。

## 共同让利 打造“家具总动员”

中博家具中心产品涵盖高、中、低档,品类齐全,琳琅满目,价位实在,能够满足不同消费者的需求。作为全国3600多家家具厂商的直营和生产基地,中博家具中心在家具行业的名声绝对不是空穴来风,它所经营品类之广、产品之齐全都在省内的家具行业位居前列。

价格优势也是众多消费者选择中博家具中心的一个重要原因。中博家具中心一直都是“贵族品质、平民价格”,保证价格优惠,质量不打折。

此次优惠风暴中,有很多特价商品是中博家具中心直接从厂家买断的产品,正因为此,推出一些比出厂价还要低的“冰点价格”:中博坂田家私城“丑八怪”电视柜白兰

地系列,原价1290元,现价仅为360元;中博家之都家私城的儿童家具品牌“孩之梦”更是以2380元的超低特价出售儿童卧室4件套,包括一张宽度为1.2米的床、1个床头柜、一个3门衣柜和一张转角书桌,这对家有小孩的消费者来说无疑是一个好消息。

中博旗下的9个家具卖场,包括联成、亿隆、集美、港联、坂田、家之都、奥龙、豪嘉居、世贸红木大观楼,每个拉出来都是独当一面的家具卖场,其中的商品大多都有非常优惠的价格。为了振奋消费者的消费信心,中博还联合3600多个厂家共同让利,在保证产品质量的同时保证“家家有特价,款款有惊喜”,让消费者体会到什么叫做“花得更少,买得更多”。

## 购家具获快乐郊游机会

时下正是学生们放暑假的时段,很多家长想要带孩子出去亲近自然,却难以觅得合适的地方,为此中博家具中心特别策划了一场“全家去郊游”的促销活动。

7月18日、19日,凡在中博家具中心购物1000元以上,可获赠黄河富景生态园门票2张(每天每店限前20名)。在这个与黄河湿地比邻的生态乐园里,可以尽情享受

游乐岛上的500多个游乐器材,探秘600多亩星罗相连的岛屿,更可以直达黄河湿地,《三国演义》、《花木兰》等外景片场免费逛,周五、周六晚上还有尽情欢娱的篝火晚会。通过此次活动中博家具中心期望带给消费者实惠购物的机会,同时也让消费者分享一场明丽快乐的夏日游。



## 全民健身日下月举办

中博家具中心是中部六省最大的家具批发市场,也是买家具得实惠的地方。除了具有产品和价格方面的优势之外,中博家具中心也是具有强烈社会责任感的企业,一直以来,该企业热心公益事业,无论是爱心捐助还是公益活动,总是走在行业的前列。

为了倡导全民健身,提升市民的身体素质,彰显郑州健康的城市形象,8月8日,中博家具中心将联合河南省体育管理中心、郑东新区管委会等多家单位共同举办“中博家具杯”2009首届全民健身日,此次活动将在郑东新区国际会展中心如意湖广场进行,届时将有多单位及个

人角逐龙舟争霸赛、舞龙舞狮比赛、青少年轮滑比赛、青少年街舞比赛、健美操比赛等多个项目的奖项。为了凸显“全民健身日”的大众参与性,比赛还设定了投篮、立定跳远、跳绳、踢毽子、自行车、拔河、软式飞镖等多个便于大众参与的体育活动。中博家具中心相关负责人表示,一方面,举办这样的活动本身具有一定的娱乐性,可以为市民的生活增添更多的乐趣;另一方面,中博家具中心还想通过企业自身的影响力和实力担当起一个大企业的社会责任,“体育健身,利国利民”,让更多的人参与到体育运动中,强身健体,完美人生。