

近日,丹尼斯安阳彰德府店正式开业。这是丹尼斯扎根河南后在郑州之外开设的第六家百货,营业面积有两万多平方米。

和进驻洛阳、焦作、平顶山、新乡、南阳时一样,丹尼斯此番也没有请媒体宣传。只是这一次更加低调,百度上能搜索到的关于“丹尼斯安阳店开业”的消息寥寥无几。但是,你却在挂于丹尼斯人民店的“2011~2013年扩店规划”上看到,未来两三年,丹尼斯将在河南新开近30家店(包括百货和大卖场)。

“河南零售市场已迈进需求多元、市场细分的时代。百货业要更主动地适应国际国内消费市场的新变化,更积极地开拓市场,在经营管理上挖潜增效,寻求更大的发展空间。这两年,丹尼斯、大商在河南的动作出奇得一致,纷纷在二、三线城市频频开百货店,就是最好的证明。他们既具备扩张所需的资本、品牌、经验、人才等因素,又有扩张的需求。这些新开的店是否能各个赚钱暂无法下结论,但可以肯定的是,这种扩张时机已经到了。”河南省商业经济研究所所长张进才分析,扩张是自然竞争的结果,谁能让资源配置达到最优化,那么谁就能获得利润最大化。 晚报记者 王一品/文 赵楠/图



大商进驻新乡时,受到当地政府、媒体的极大关注。

具备扩张所需资本、经验、人才因素,二、三线城市开店渐成趋势 抢滩地市 河南百货业“急行军”

业内人士称:我省百货业已迈进需求多元、市场细分时代

现象

安阳新店头3天收获500多万元

5月20日,丹尼斯安阳彰德府店正式开业。除了当地媒体有所关注,几乎看不到丹尼斯新店开张的新闻,而且店内并没有大张旗鼓地推出促销活动。一个月后的今天,当谈起为何如此低调时,丹尼斯百货事业部总经理张建说:“我们希望看到实实在在的销售业绩,而不是一时促销带来的繁荣景象。开业前3天,营业面积仅有2万余平方米的彰德府店(不含大卖场)就收获了500多万元的业绩,已经做到了安阳百货行业的第一,而且超过了2008年郑州花园路店的开业业绩。”

在张建看来,这次成功扩店是水到渠成的,除了体量偏小外,彰德府店基本具备了一家新开业百货商场应该拥有的一切必要条件——位置、规划、管理、品牌、资金、时机等,“都恰到好处”。

趋势

大型零售集团置业重组扩张不断加剧

来自2010年中国百货行业发展报告分析显示,二、三线城市百货店增长势头迅猛,商业地产投资势头依然强劲,购物中心成为一些投资者新的投资方向。因此,尽管有一次失败的经历,但是并不影响丹尼斯在省内的销售势头和扩张进度,其还是在未来三年的规划蓝图上定下了开13家百货店的目标。而郑州市统计局刚刚出炉的2010年批发企业和零售企业销售额前50名榜单上也显示,丹尼斯百货仍然高居榜首。张建认为:“这是厚积薄发的过程。”

另外,大型零售集团置业重组扩张不断加剧,大商集团广布局、多业态,做强做大;王府井百货(集团)在北京重新布局的同时,继续向外走扩张之路。他们对河南市场的重视,更加剧了竞争。事实上,激烈竞争的市场态势是百货业发展的动力,科学的发展战略是企业健康发展的保证。如今的中国零售市场已迈进了需求多元、市场细分的时代,一直以来作为零售中坚的百货店在不断调整营销模式,不断探索既能充分发挥企业固有优势,又能迎合消费新主张、适应消费新需要的经营模式。在此形势下,扩张也需要打组合拳。

选址重要,定位与规划更重要

2010年,中国百货业态模式混合出了新的变化,大型百货零售企业在积极维护百货主力业态地位的基础上瞄准购物中心。在这一点上,一贯以“百货先行”的大商集团最擅长。“未来三年,我们将在河南开50家店,其中百货店占2/3。”大商集团郑州地区集团开发总监李华伟称。

据了解,目前大商集团是在河南省连锁布点最多的一家上市公司,在我省拥有26家独立门店,其中25家是经李华伟之手签下的。他介绍:“企业拓展连锁化是百货企业寻求发展的必然选择。过去大家总把‘选址’看做是一个商业项目是否成功的决定性因素。但在在我看来,位置是至关重要的一点,其能决定后期经营起步点的高与低,而一个项目的‘定位与规划’才是最重要的因素。没有绝对意义的差位置项目,只有没找准符合该项目定位的规划。商业企业的扩张必须根据实地情况具体分析、灵活把控,通过多业态、全方位的服务来赢得消费者,巩固品牌形象。这也就是Shopping Mall时代逐渐吹响集结号的原因。”

焦点

进军二、三线城市成本低但风险大

近年来,百货向二、三线城市的扩张步伐在不断加紧。一方面,城镇化带来的强劲消费力将为商企带来增长空间。另一方面,二、三线城市的扩张成本相对较低,租金便宜,购买商业地产成本不高,员工工资也比较低。

“这些城市的发展潜力为商业行业带来的发展机遇,是百货扩张的一个重要原因。”河南省商业行业协会会长张慧玉称,从长期看来,零售百货企业在二、三线城市成长的空间很广阔,但就短期而言,百货店在这些区域的扩张将面临残酷的竞争。相对大城市来说,这些城市规模较小,位置好的商业土地资源非常有限。不仅如此,城镇化是一个渐进的过程,对于城镇化发展不快的城市,投资的风险很大。再加上异地作战要面对诸多本土企业的抗争,实际收效可能会跟预期的有一定差距。

比如丹尼斯当初在新乡开的百货店,就是个失败的典型案例。

部分百货“折翼”新乡

2008年底,丹尼斯百货新乡店开业。与之几乎同时在此开业的,还有大商集团的千盛百货。看似平淡,却关系丹尼斯能否在新乡收复失地。除了郑州,新乡、洛阳一直被投资者评为“河南最佳投资地”,尤其是新乡,它几乎是各零售业巨头“北上”的“要塞”。

早在2002年,丹尼斯大卖场就进驻新乡。随后,世纪联华于2004年进驻,起家于许昌的地方商业连锁胖东来于2005年入驻。按理说,丹尼斯算是最早进军新乡市场的大型零售企业,但是2007年,其和世纪联华一起惨淡“出局”,这两家曾在新乡创造过销售纪录的大型商超都不得不关停。

新乡市平原路称得上是当地的商业中心,在东起胖东来,西至平原商场这段约1.5公里的路段上,云集了二三十家超过5000平方米的商企,而丹尼斯百货的位置刚好在中间。“东边有胖东来百货,西边是新乡百货大楼,相距都不足百米,再加上物业、供应商等诸多问题,我们必须承认,新乡店二次开业也无法挽回败局,只能以失败而告终。”张建坦言,丹尼斯百货进驻新乡时没有做足准备。

在河南,哪家商企的员工工资最高?哪家大型超市服务质量最好?哪家百货商场几乎没人跳槽?业内人士会异口同声地回答“胖东来”。“这家企业一直厚爱消费者、厚爱供应商、厚爱员工。举个例子,他们坚持无理由退货。最关键的是,每年企业会定下销售目标,如果超过这一目标,销售经理反而要挨批,因为这说明他回馈消费者的力度不够。”张慧玉说,“任何商业巨头扩张的最终目的都是获得高额利润,尤其是外资企业。所以,当他们面对胖东来这样以‘服务为先’的本土企业时,仅以固有的营销方式和所谓的雄厚资金来竞争是不管用的。”



进军地市,风险与机遇并存