

影响 2011

中原商业盘点

从去年9月中旬正式运营至今,以张建为首的百货事业部让丹尼斯各大百货店由内而外地实现了统一化管理。

2011年,百货事业部完整运营的头一年,其所辖的全省丹尼斯百货店业绩同比增长45%。而丹尼斯百货人民店、花园店双双升级,成功完成品牌调整和错位经营,稳稳占据全省百货商场业绩榜的前两名。

对此,张建微带羞涩地笑了笑。

晚报记者 王一品 周倩/文 赵楠/图



丹尼斯百货事业部总经理张建

“我们要大胆创新”

卡友日,两天进账3亿元

熟悉丹尼斯百货的顾客都知道,这里不经常做促销活动,但一年总会有两次超大力度的回馈:一是VIP卡友日,二是店庆。

去年11月的卡友日,销售额近2亿元。

今年的两天卡友日,人民店和花园店各做了一天返券活动,总销售额达3亿元。回想去年,这个数字还不足2亿元,和全年业绩增长率正好相对应。这两天的业绩,几乎是郑州一些传统百货商场一年的营业额。

人民店全年预计销售27亿元

2011年,省会郑州整个零售业的竞争在不断加剧,开业、重装、扩张、促销……这些词不断充斥着百货行业。那么,丹尼斯何以继续取得良好业绩呢?

“品牌战略和差异化经营,让丹尼斯百货有40%的品牌是独家的,其中独有且业绩优良的品牌在不断增加。”张建介绍,“拿人民店

来说,北京、上海等一线城市的国际品牌,这里基本都有。再者,河南人的消费理念在不断提升,越来越追求精品生活、强调购物体验。这才造就了人民店在细分市场之后客单价持续走高,今年的业绩预计将达27亿元。包括年轻时尚的花园店,全年预计销售也能达到15亿元。”

希望结缘“快时尚”

尽管业绩在不断飙升,但张建仍然认为丹尼斯百货还可以做得更好。“尤其是在购物环境和配套设施上,等人民店门前的地铁建好,花园店旁边的停车场修好,才能给消费者更舒适的空间。另外,丹尼斯的营销活动14年来都变化不大,需要更大胆地去创新。”张建表示,“再有一方面的遗憾是,丹

尼斯百货似乎总与‘快时尚’品牌无缘。希望在七天地的mall中、将来二七店中能有所突破。”

据了解,2012年,丹尼斯二七店将进入实质性招商阶段,计划2013年开业。40万平方米的城市综合体,将成为郑州商圈的又一地标性建筑。

“希望得到最多的顾客认可度”

张建说:“丹尼斯百货发展到今天,最需要感恩的是VIP顾客,2012年丹尼斯会用更多惊喜来回馈他们。如果问我,我希望让丹尼斯百货得到什么奖,我想得

到顾客对我们品牌和商品的认可,愿他们都能在此感受到最温暖的服务和最大化的尊贵体验。只有这些,才是丹尼斯百货的独有气质。”

2011年丹尼斯百货大事记

5月:安阳彰德府百货店开幕。
7月:科颜氏进驻人民店,兰蔻进驻花园店,七天地之三天地俊逸居家馆开幕。
8月:三门峡百货店筹备组成立,人民店3馆动感365全新升级改造,人民店2馆潮流馆靓丽登场。
9月:丹尼斯百货卡友礼宾日掀起购物狂潮。

10月:倩碧进驻花园店,平顶山华府店升级改造。
11月:丹尼斯百货14周年庆,海蓝之谜进驻人民店,FANCL进驻人民店,Jurlique茉莉蔻进驻花园店,雅诗兰黛进驻花园店。
12月:丹尼斯七天地之一、二天地百货店开幕。

“卢总,您的皱纹又多了些。”12月21日,记者的一句玩笑,让这个来自台湾的丹尼斯元老级人物禁不住连连摇头。“时间过得太快了,刚才好像还在讨论圣诞的大礼包做什么,现在日子就到了。14年前从台湾来到郑州与大家一起创业的场景,犹如昨天发生的事。”卢全富说,今年丹尼斯所有大卖场的总营业额会达到50亿元,以客单价50元计算,可以说每个河南人今年至少都到丹尼斯大卖场购过物,“我们完成了预定计划的101%,连我自己也没想到”。

晚报记者 王一品 周倩/文 赵楠/图

每个河南人都到丹尼斯大卖场购过物

当1公里内出现5家大卖场

“今年大卖场的压力主要来自市场。郑州市区的大卖场是扎堆开,在1公里半径内,你至少要面对两家竞争者,有的地方甚至能同时开5家。”卢全富开门见山地

说,“为了争取客流,大家只能拼价格,比如鸡蛋,进价一般就要4.15元,可销售价才3.85元,一年到头就没挣过钱,平均每个门店一个月都得赔五六万元,只能赔钱赚吆喝。”

丹尼斯的利润都是挤出来的

在这种情况下,丹尼斯靠什么来吸引客流?当然是优质的商品,合理的价格。

“丹尼斯最早采用了产地采购制度,每年有20多个采购员奔波于全国各地,生鲜、蔬菜、水果,都是从原产地直接采购而来的。为了确保新鲜,我们的采购、上货人员基本都是凌晨工作。今年,河南的大白菜和胡萝卜特

别畅销,福建的沙田柚又甜又便宜,1.4元进的,1.49元卖出。为了保证货源,我们每天要用载重20吨的大货车往回拉,今年已销售了1000多吨,是去年全年的3倍。”用卢全富的话说,“丹尼斯的利润都是挤出来的,比如大卖场的照明都换上LED灯,虽说一个店要投入80万~100万元,但是省下的电费,一年就能收回成本啊。”

基层人员工资增长35%

目前,丹尼斯大卖场在全省共有4万余员工,人力资源方面仍然处于紧缺状态。“考虑到员工的生活成本在不断提高,今

年基层人员的工资普遍增长了35%,在零售业里算是提升速度较快的。仅这一项,大卖场每个月的硬性支出就增加了400多万元。”

明年的目标是58亿元 新开大卖场12家

2011年,丹尼斯大卖场从27家开到了40家,目前有14家亏损。

对此,卢全富表示:“主要原因是偏远县级市场的消费力还有待培养。还有部分新开的店,尚在养店培育期,客群不稳定,加上硬件设施折旧分摊和广告宣传等费用前期比

较高,一般需要两年时间转亏为盈。”

提及2012年,卢全富说,压力只会更大,因为处于丹尼斯集团的高速发展关键阶段,计划要开12家新的大卖场,主要是在各地市展店,会选择交通便利之处,尽量缩短养店期,明年的销售目标是58亿元。



丹尼斯大卖场事业部总经理卢全富

“当然是优秀服务奖”

“2011这一年,丹尼斯大卖场开始‘服务年’的建设,从环境设施到商品质量,再到服务,我们的团队都全力付出,只为让顾客更满意。如果要评个奖,当然是优秀服务奖了。不过,这个奖不该给我,应该给我们的一线工作人员。”卢全富说,“今后,丹尼斯大卖场会继续不遗余力地为消费者提供更全面的服务。”

毛遂自荐

毛遂自荐