

泛购物中心式百货商场 “这才是未来中国百货的发展方向”

专访大商集团郑州地区集团总裁皇甫立志

开始的话

20多年前,郑州二七商圈的一场商战,不仅让亚细亚、郑百、商业大厦等六大商场声名远扬,也让“硝烟”弥漫全国。如今,随着郑州城市框架的逐渐拉大,人们消费理念和需求的提高,大型商业综合体开始不断拉高“商城”郑州的商业坐标。

与曾经的商战不同,在雄厚资本、全新业态、商圈扩展、创新营销等诸多因素的强力推动下,一场深层次的商业变革正在孕育。其中,最具代表性的当属象征着“河南情结”的金博大。即日起,本报将陆续推出系列报道,聚焦金博大升级蝶变。也许这只是郑州商业新局面的一个缩影,但足以记录商业行业多年来的探索与实践。



大商新玛特郑州金博大店

商圈金地标系列报道之一

有竞争才有发展的动力

提及金博大,不能不说说二七商圈。作为郑州的核心商圈,其未来的发展趋势一直备受关注。

“从上世纪90年代轰动全国的‘商战’,到1997年以后的金博大、丹尼斯双雄逐鹿,再到如今的大商集团郑州地区集团与丹尼斯集团……郑州商业从不缺乏激烈竞争,而这一切的‘震源’就是二七广场,业内称为‘二七商圈’。”聊起二七商圈,皇甫立志似乎有说不完的话,“从商圈的概念上看,商圈是以店铺坐落点为核心向外延伸一定距离而形成的一个方圆范围,是店铺吸引顾客的地理区域。如今的二七商圈是由大商金博大店、华润万象城、丹尼斯大卫城、北京华联、郑州百盛、丹尼斯百货人民店、新田置业太康路项目等多个大型商业综合体以及德化街、大上海城、光彩市场等步行街组成。随着地铁的开通,不仅极大程度缓解了近年来二七商圈的交通压力,也必将造成多家商业综合体新一轮的商业竞争。”

在皇甫立志看来,竞争从来都不是坏事。他说:“有竞争才有发展的动力,才能令这个行业更加完善。未来地铁将直通金博大商场内部,将极大节约消费者的时间成本和交通成本。而且,商业竞争的最终结果,必定是丰富了老百姓的品质生活。除了能满足大家的基本需求,更会带来全新的时尚潮流、休闲娱乐和购物体验。我们一直致力于为消费者提供最全、最新、最便捷、最实惠、最时尚的生活方式,所以才提出了‘泛购物中心式百货商场’这一新概念。”



1997年,金博大购物中心开业,紧接着迎来了被业内称为“商场倒闭年”的1998年。眼看着闻名全国的郑州六大商场相继落寞,金博大不仅顽强度过“危险期”,而且“一发不可收”,成为郑州新的商业名片。到2005年,金博大只用了8年时间,就实现了年销售从0.7亿元到10亿元的飞跃。

金博大之所以被赋予“河南情结”,其内涵远非业绩上枯燥的数字累加,而是因为它在亚细亚构建的“商业长城”崩塌后,让河南人看到了本土商业企业的希望,也让陆续到来的外来商业力量见识了郑州商业的魅力。2006年,大商集团进驻河南,第一个令人震惊的动作就是将金博大纳入旗下。如今,大商新玛特金博大店正在谱写新的商业传奇。

近日,记者专访大商集团郑州地区集团总裁皇甫立志,这位金博大购物中心辉煌历史的主要缔造者提出:“升级后的金博大,将定位于‘泛购物中心式百货商场’。”
郑州晚报记者 王一品

定位于“泛购物中心式百货商场”

何为“泛购物中心式百货商场”,这一提法究竟意味着什么?

“简单来讲,就是综合百货和购物中心的优势功能的集合体,也就是说我们既汲取了百货店统一收银、统一营销、统一售后、统一管理优势,又汲取了购物中心餐饮休闲功能强、环境好、动线宽等优点。”皇甫立志表示,“泛购物中心式百货商场”对于消费者来说,意味着在这里既能享受到在百货商场购物的时尚、便利和实惠,又能感受到购物中心里宽敞明亮、休闲舒适的愉悦感。这,才是未来中国百货的发展方向。”

金博大,作为郑州百货行业中“承上启下”的中坚力量,素有“郑州商业的黄埔军校”之称。之所以被业内人士称道,不仅因为从这里走出来无数商界精英,更因其一直保持着严谨、谦逊的作风。“任何时候,勇于学习对手的长处都不丢人。传统百货不必‘忌讳’购物中心、甚至网店之类的新兴商业形式,而应该放手去改变观念、提升自我,充分发挥原有优势,并适时进行‘拿来主义’,借鉴别人好的地方。传统商业的升级转型势在必行,不能仅局限于发展传统的百货零售店和超市零售店,而要更多地增加体验式功能和服务性业态,方便消费者的同时也营造商业聚合力。”皇甫立志说,“金博大地处二七商圈的核心位置,更要大胆迈出传统百货升级改造的第一步。”

金博大将成为大商集团最大的单体百货店

自6月3日起,金博大店已经敲响一期改造的“第一锤”,而且在硬件升级的同时,也在进行商品品牌和布局的大调整。“未来,金博大店将成为大商集团在全国最大的单体百货店,自然也是我们进行百货店升级的重中之重。”皇甫立志介绍,“等二期工程完成后,金博大城总建筑面积将达到45万平方米,涵盖购物、休闲、娱乐、体验、办公、商住等多种功能,

带给消费者更精彩体验。与此同时,我们还将致力于消费者生活方式、生活圈的建立,并为喜好相同、生活方式接近的消费者搭建更多沟通平台。我们希望和消费者一起建立紧密和谐的消费体验模式。”

据了解,金博大二期工程目前正在紧张筹备中,未来3年内,将为消费者呈现出二七商圈最具吸引力、影响力的泛购物中心式百货商场。

打造自己的“空军”,搭建全渠道平台

自皇甫立志领衔的郑州地区集团成立以来,“大商速度”就成了郑州商界形容办事效率高、规模扩大的常用词。那么,面对近年来快速发展的电商,以“神速”著称的大商集团郑州地区集团又将如何应对呢?

“7月18日,大商集团天狗网将正式上线,郑州作为第一批上线城市,将有3家店(金博大店、新玛特郑州总店、紫荆山百货店)在天狗网上与消费者见面。届时,这三大商场也将实现免费WIFI覆盖。我们将以天狗网移动

客户端网购平台为核心,注重发展线上线下融合的O2O体验式购物模式。首先是实体店品牌商提供全新的线上销售平台。其次是实现线上线下双向互动和相互转化。最后是通过打通线上线下,以全面提升顾客体验,实现精准营销。”皇甫立志表示,“我们的目标是占领虚拟空间,打造大商强大的‘空军’,为大商集团郑州地区集团搭建一个全渠道平台。现代服务业要提质提速,因此大商要自己做电商,以实现传统零售和电商的线上线下互动。”