

# 烽火再起

## 二七商圈再崛起的创新与嬗变

2018年6月29日 星期五 编辑：雷群芳 美编：王艳 校对：邹晓梅

### 丹尼斯百货



丹尼斯集团总经理王磊

一轮商战后的二七商圈硝烟逐渐散去，年轻的外来客为疲惫不堪的二七商圈注入了新的活力。1997年，台资企业丹尼斯进入郑州，在人民路开设了丹尼斯百货，并且在今后的几年中迅速扩张，完成了全省的布局。

彼时，丹尼斯与金博大带动百货业态逐步复苏，迅速激活了河南省内零售市场。2008年，郑州各商业巨头扩张势头不减。5月，丹尼斯花园路店开业；6月，苏宁、五星二七广场店同天开业；9月，大商新玛特国贸店开张。郑州商业业态也从第一次商战时的单一百货业态发展为以大百货为主，大量贩、连锁店、便利店、专卖店、家电连锁专卖等各种业态并存。

6月21日，中国商业联合会和中华全国商业信息中心联合发布2017年度中国零售百强榜单，该榜单统计包含零售商和平台。总销售规模超6万亿。河南老牌商业丹尼斯以218亿元成绩入围，亦是河南唯一。  
记者 肖雅文

## 后起之秀 打破业态壁垒，



百货商场的多业态并存，精细化管理，迎合了消费者需求。

### 商业的发展驶离快车道，进入洗牌期

在丹尼斯集团总经理王磊看来，第一次商战是二七商圈甚至是整个中国商业市场自由竞争的开始；21世纪始二七商圈商战进入第二阶段，包括丹尼斯在内的外来商业进驻，让二七商圈的商业规模扩大。外资、央企、国内连锁商业品牌以及本地老牌商业，在二七商圈内各种结构的百货类商场应有尽有，竞争范围也进一步扩大。

2012年7月起，竞争激烈的商业共荣时代成为过去。以二七商圈为代表的郑州商业进

入了相对艰难的第三阶段，多渠道竞争中，电商对实体的冲击强度较大。“电商，以一种更加便捷的购买方式，和其自身自带的潮流属性迅速吸引了大量年轻消费者。相应的，在年轻人的带动下，其初期便获得了快速的发展。”王磊讲到，不仅是电商的冲击，在大经济环境下的背景下，商业的发展驶离快车道，走向了缓慢发展阶段。直到2017年，经历了5年的低潮期，实体商业迎来了一波关店潮，进入洗牌阶段。

### 搭建功能丰富产品齐全的商业平台

发展到现在，二七商圈内的业态相当丰富，从百货到大卖场再到专卖店。而整体的形式却大不如前，整个商圈陷入了相对低迷的阶段。王磊认为，想要走出低迷，首先就要抓住客流为王这一根本原则，吸引更多的人来。“那么问题来了，你在这个地方组织了什么有趣的东西吸引大家过来？”王磊讲到，第一，年轻人要找到能够满足自己需求的消费空间，并在这个空间内得到享受。“现在的年轻人大多追逐潮流，而潮流也是需要气氛的，气氛的打造则需要足够的空间来实现。”王磊说，现在的活跃度较高的消费人群是80、90、00后，只有想这些人所想，及这些人之所

及，才能将消费的主力拉回二七商圈。

第二，提供了一个除了购物以外，集娱乐、休闲、聚会、教育等功能为一体的都市生活载体。要在功能丰富的同时，满足家庭全成员的需求。“年轻父母带孩子来玩的同时，也能找到为孩子提供教育场所。”王磊认为，在原先的消费市场上，忽略了银发人群的需求，而银发人群恰恰是消费能力最强的。“随着观念的转变，银发人群的消费理念也发生了改变，对商品的需求越来越强烈，同时，对商品的外观、品质上的要求越来越高。”要吸引家庭全成员，就要将符合所有类型人群的功能搭建齐全。

### 二七商圈进入改造的阵痛期

“实际上，由于市政道路的改造，二七商圈的发展正值阵痛期。而与此同时，二七商圈或将启动地下商业的建设。”王磊认为，原有的地面商业已经饱和，各类型各级别的商品类型也已经布局，部分商场已经开始出现空铺率上升的情况。另外，站在宏观规划的视角上，二七商圈的人流量及交通状况已经让城市道路不堪重负。

二七商圈真正需要的是市政设施，市政道路的改善，而现在这一工作已经在进行。王磊谈到，从计划经济阶段的政府配置，到市场经

济阶段的市场自由配置，城市整体的商业体量迅速膨胀，商业由稀缺走向了过剩，而我们现在就处于商业投入过剩期。

在日本，《大店法》明确规定了根据城市规模来开设相应数量不同业态的门店，商业总面积要与区域内的人口相匹配。在法律规定层面控制了市场商业配置。目前，郑州乃至全国的商业，主要还是靠市场这只“看不见的手”来调节，而这样的环境下就容易造成商业投资过剩、商业资源浪费等。

