

# 独领风骚 打造“无界零售”

## “精细化管理”将商场打造得更加丰满

在现有的条件下，二七商圈想要重新腾飞，首先要在交通便利性上进一步加强，除了市政设施的修建，道路的规划重修外，如何去增加商圈的容量，让消费者更便捷地进入到商圈里来，也是需要破解的难题。而商家则要在区域修改建的阵痛期中，想尽办法将客流存量转换为增量。“以大卫城为例，去年年底的年会上我就提出了要进一步加强‘精细化管理’。”王磊解释道，“我们所说的精细化管理首先包括商场空间的细分，以及对空间的高效利用。”现在，百货商场已经过了采购货物销售货物的时代，更多的是整合社会资源，与品牌商、经销商合作，利用自身场地资源为品牌提供平台，为消费者提供品牌集聚的选择平台。这就对商业场所的面积提出了较高的要求，同时也迫使空间的划分更加精细。王磊讲道，“如何在有限的空间里，创造更大的价值，为消费者提供更加丰富的产品，更多样化的选择，其实质就是不断地细化、优化卖场面

积资源的使用。”

如今，商业市场上便利店、大卖场、百货、专卖店等众多业态并存，然而随着消费需求的变迁，单一的业态往往无法满足消费者一站式的需求。基于此，王磊提出了“无界零售”的观点。只要是目标消费群体需要的产品或者服务，任何业态都可以据此调整，王磊认为：“比如现在的电影院、健身房、餐饮等，这些热门的需求点，不再是某一种业态独享。而不同业态的商业载体也不应该受到业态本身的局限，要打破传统的思维，从消费者需求的角度去调整。”

从企业外部形象来讲，保持企业活力是提升品牌度、提高关注度的有效手段。品牌门店的增设，文化活动的开展，宣传热度的提升都是保持企业活力的方法。总的来说，商业企业发展的核心就是围绕需求端不断地创新，快速反应，主动迎合需求端，只有这样，商业才能与时代同发展，与城市共呼吸。

## 丹尼斯大事记

- 1.1997年，丹尼斯百货进入郑州。
- 2.1998年，开设郑州第一家量贩超市。
- 3.2008年5月，郑州花园店业。
- 4.2010年9月，郑州市丹尼斯七天地正式开业。
- 5.2015年5月8日，丹尼斯大卫城试营业。
- 6.2015年10月16日，丹尼斯大卫城正式开业。大卫城是丹尼斯集团旗下首个集购物、餐饮、休闲、酒店于一体大型城市综合体，商业规划涵盖百货、MALL、进口超市、五星级酒店等多种业态，百货品牌的设定囊括了国际国内一线二线的知名精品、化妆品、手表珠宝、服饰及家居配饰等多业种，能全方位满足消费者的多种需求，具备当时流行的“一日游”式的消费需求。
- 7.2016年10月27日，LV品牌入驻大卫城。路易威登郑州大卫城专卖店是河南唯一一家路易威登专卖店，店中陈列各式皮具、小皮具、鞋履、旅行用品、配饰、珠宝及钟表，并在郑州市场介绍路易威登的女士成衣及男士成衣系列。该专卖店外立面利用多种材质的设计元素，重新演绎路易威登经典“花纹”图案。内部设计灵感来源于建筑师Peter Marino设计的蒙田大道路易威登旗舰店，内部材质精挑细选，呈献奢华精致之感。
- 8.2017年10月，大卫城举办稻田艺术主题展。以绿色、环保的理念，大卫城推出“金秋十月”稻田艺术主题展，用玉米、辣椒、南瓜等农作物呈现出秋季五谷丰登的场景。“促销+艺术”的节日营销模式，让消费者收获了更丰富的购物体验。
- 9.2017年11月16日，丹尼斯20周年庆。截至2017年，大卫城完成业绩42亿，周年庆活动3天突破业绩2.7亿。营运3年来，大卫城发展趋势稳步提升。在规划进驻的同时，大卫城将增加新的通道，打造一条新的动线，带动化妆品区域顾客与后区引流，提高该区域活跃度。促进竞争品牌目标客群最大化分享，实现品牌组合更优化。
- 10.2017年，入围中国零售百强榜单。

