



崇文新世界百货往年举行的“60小时不打烊”活动现场。



资料图片 周边的餐饮企业也客流大增。 新京报记者 王远征 摄

商场“不打烊”周边消费也沾光

崇文新世界举办“60小时不打烊”活动时,周边的餐饮、KTV、酒店等,也相应调整营业时间,并获得较大的销售增长;金宝街举办嘉年华活动时,周边餐饮、酒店也都爆满……近年来,大型商场举办有影响力的活动,对周边消费的带动越来越明显。专家认为,消费者从单纯购物转向追求购物体验是主要原因,由于追求购物体验更调整整个街区的购物氛围,就给了周边店铺充分的展示空间。

“请问你们今年做‘60小时不打烊’活动吗?什么时候开始?”这几天,崇文新世界不断接到这样的咨询电话。

北京新世界百货崇文店市场部经理张敏燕介绍,来电话的都是周边商户,主要是餐饮,也有电影院、KTV、酒店等。“这个活动会带来大量的客流,除了购物,肯定还要吃饭、唱歌、看电影,甚至住宿等,周边商户希望提前得到信息,并做好相应的准备,如备货、安排人员等。”

每年崇文新世界“60小时不打烊”活动方案公布后,都会诞生一批购物达人,在网上晒购物清单,吸引人围观追捧,比如今年,购买欧时力今冬新款羽绒服,原价2390元,5折之后是1195元,如果在夜间7倍升级时购买的话,可以累积7倍点数,集8365个点,那么除了以5折价格买到衣服,还可以凭积分兑换到美的电压力煲、电磁炉、富安娜双人被等24种超值礼品中的一款或几款。

通过组合商品可以最大限度地实现优惠,这是崇文新世界“60小时不打烊”活动的主要特色。据统计,至少将带来数以百万的客流。因此,崇文新世界店内及外围餐饮商户均将配合商场活动时间,延长或适当调整营业时间。此外,周边的电影院、KTV休闲娱乐场所、酒店,包

括国瑞购物中心、搜秀等,也会有些配合的活动。

张敏燕说,本周末,崇文新世界将举办“60小时不打烊”活动,将14周年庆典推向高潮。活动期间,一茶一坐、避风塘、85度C、汉堡王、麦当劳、肯德基、必胜客还将延长营业时间。据了解,众商家基本上从十月中旬已开始备货,货量是平日的四倍,人员也由平时的两个班次,加到四个班次,以保证不打烊期间顾客就餐的需求。

汉堡王一位负责人称,与崇文新世界合作,会带来大批客流,而客人到店后,肯定会产生其他消费。

北京新世界百货崇文店市场部经理张敏燕称,今年的周年庆为保障现场秩序及顾客人身安全、确保店庆顺利进行,在安保方面,今年店庆期间约有1200名安保人员在现场内外维护秩序。根据以往店庆经验,店庆期间将有数以百万的顾客来店消费,会比平时多开设近100个收银台,增加百余名收银员,从而全线提高收银速度以节约消费者的购物时间。

店庆期间,为确保顾客的财务安全,商场的“反扒小组”会脱掉制服换上便衣,在公安民警的现场指挥及带领下,分布在每个楼层负责打扒,让消费者可以在畅快购物的同时避免后顾之忧。

■ 观察 整合营销可形成热闹的增值效应

业内人士称,这是典型的商圈整合营销。商圈内有一家龙头企业带动,不同商户参与,在完善填补商圈内社区居民消费空缺,丰富促销活动形式的同时,也为商圈内的餐饮、娱乐等异业商户带来了人气和销售。此前金宝街举办嘉年华活动时,周边餐饮、酒店也都爆满。

今年秋天,金宝汇购物中心联合金宝街上的丽晶、励骏、丽亭酒店,推出凭酒店房卡到金宝汇指定店铺购物即可享受独家优惠的活动,众多国际品牌也纷纷加入。此前,金宝汇就曾成功举办过专门针对周边酒店及会所的贵宾购物专场活动。

这样的活动,可以促进整个商圈的商业氛围及循环发展。

北京商业经济学会秘书长赖阳表示,在整合营销中,整个商圈相当于一个购物中心,其中有一个两个核心店,或百货或超市,起到带动整个购物中心人气的的作用,其他业态则作为补充,满足消费者的各种需求。购物中心是规划策划出来的,而传统的商业区,核心店是自然形成的,过去企业各自为战,这方面考虑得不多,但现在企业意识比较强,包括地方政府也做了一些工作,就形成了一个合力。

赖阳说,随着经济的发展,消费行为发生了很大的变化。大家去购物,不仅仅

满足于去店里买了什么,而是希望整个街区有一个氛围,形成一个非常好的选择余地和丰富度。利用这个契机,大家一起做活动,就可以在区域里形成一个热闹的增值效应,整体会上吸引更多的消费人群来。

事实上,一家大型购物商城对周边商业的影响,不仅限于带动消费。2009年,天虹正式进驻北京,并在广安门外朗琴国际大厦开设了北京的第一家分店宣武天虹。在宣武天虹开业前,红居街、手帕口街附近道路车流稀少,餐馆也不多,开业后街道两边的餐馆、美容美发、摄影机构等也慢慢多了起来,整个街区的人气也随着旺了起来。

■ 链接 崇文新世界 “60小时不打烊”活动

营业时间: 11月23日(周五)中午12:00开门,持续至11月25日(周日)24:00闭店。11月26日上午10:00正常营业。

停车: 商场已协调好新怡家园、正仁大厦、新成文化大厦等周边小区停车场,准备了至少3000个停车位。

超值看点: 不仅再现经典单元“午夜送手机”,还将添加“狂送礼金卡”、“破冰折扣”、“限时升级送礼”、“户外蒙古包大型特卖”等超值环节。顾客不仅可以在60小时内的限定时段以超低折扣购买到商品,还可以满额获得不同等值的礼金卡。崇文店还将首次推出“疯狂积点”活动,消费1元积1点,满1500元以上即可兑换豪华礼品,午夜更有限时升级7倍积点活动。其中,11月24日-25日,早上6点至9点,顾客可凭活动期间的购物小票,到指定地点领取汉堡王提供的免费早餐券。

品牌备货: 大批品牌商已早早开始备货,其中欧时力今年在60小时活动中,力度做到了5折,是全国最低折扣。货量是平时两倍,还专门针对崇文店店庆预备了特别补货通道,如遇到货量不足的问题,会及时从北京地区各专柜抽货,满足销售需求。

本版采写/新京报记者 林文龙