

# 新品牌强势亮相引各方关注

## 老城区商圈感受压力

本报记者 刘伟 刘守龙

18日,大润发日照店开业,开业几天以来,客流量一直居高不下,大润发的到来,给日照商圈注入了兴奋剂,各商家、商圈之间的竞争有愈演愈烈之势。



▲日照主要商场分布图。记者 刘涛 制图



19日,大润发商场内的促销商品吸引不少市民前来。记者 刘守龙 摄

### 大润发增浓竞争味

19日,虽然天上还依稀飘着小雨,但是大润发商场门前已是车水马龙,商场内也是人山人海,挤满了前来抢购的市民。离中秋节还有一段时间,市民就表现出如此的购物热情,不得不让人叹服日照消费市场的潜力。

“大润发刚开业,有很多东

西都搞特价。”21日,从日照一中赶过来的55岁陈女士说,听说大润发的东西很便宜,所以就来“赶个场”。记者留意到,在商场购物的很多都是已经退休的中老年人,其中大多是被“便宜”所吸引,有的市民甚至提着麻袋来购物,大润发内促销的饼干、面

粉等受到市民热捧。

大润发开业引发了网民对日照商业的讨论,大润发和利群会不会有一家要出局?大润发的东西真就便宜吗?大润发会给日照带来什么?

“只要能给老百姓带来实惠,货真价实就行。”市民王先生说,希望大润发来到日照会给老百姓真正带来实惠,激励日照各

商场更加关注市民需求。

大润发开业引发了日照各大商场促销的连锁反映,促销战在中秋节之前提前拉开帷幕。不仅利群,百货大楼等等也采取了应对措施,有业内人士分析,其他商场顺势采取应对措施是自保的手段,其他商场都不会希望自己老客户因为大润发低价而流失。

### 诸侯争霸谁是王者

21日,记者发现日照各大论坛和QQ群都充斥着大量关于大润发开业的消息,同时有关各大商场之间商业战的话题也吸引不少网友的热议。有市民担心,日照市区人口能否“喂饱”这么多的大商场?

日照大型商场既有本地的,也有外来的。商场之间的较量已经不仅仅是本地和外地商场之间的较量,目前格局已经陷入诸侯争霸局面。

“我还是比较倾向选择日照的本地品牌,如百货大楼、友谊商店。”家住江豪建材城的李女士说,作为日照人对本地老牌商场有着浓厚感情,她更希望日照本地品牌会在商战中胜出。

水晶花园王先生有着自己不同的看法,他认为选择去哪家商场购物要看哪家商场更实惠、服务好,而对于是不是本地品牌他并不在意。

“大润发来了之后商场之间的较量在所难免。”业内人士认为,日照市区人口有限,能否“喂饱”这么多的大商场是个问题。

该人士说,贵和购物广场已经渐渐淡出日照人们的视野,大润发到来会不会挤垮其他的商场,谁也不敢给出明确答案。“新市区商圈原来有新玛特、银座、贵和,经过竞争,贵和出局了。”该人士分析,现在老城区竞争压力更大,老城区商圈内部已出现百货大楼、利群、大润发、银座购物广场诸侯争霸的局面,加上这几个商场的规模都很大,激烈竞争在所难免。

### 老城区商圈压力最大

“日照目前三大商圈,石臼商圈、老城区商圈,还有新市区商圈,三大商圈成‘品’字型分布。”业内人士李先生分析,这次大润发开业,受冲击最大的应该是竞争本来就激烈的老城区商圈。

李先生说,石臼商圈以石

臼利群、友谊商店和海纳商城为代表,新市区商圈有银座商城和新玛特把持,在大润发来临之前,老城区商圈是银座购物广场、日照百货和日照利群以及凌云的天下,大润发的到来,势必会给老城区原有商圈格局带来冲击。

“单从大润发开业前后几天老城区几大零售商的反应来看,受冲击最大的还是老城区商圈。”银座商城策划部张部长说。

同时,张部长解释,一个以零售为主的大型超市的辐射半径大约在四公里左右,以前老城区商圈的平衡局面会因为大润发的到来而被打破,老城区商圈的竞争将越来越激烈。

此次大润发开业对于石臼商圈和新市区商圈的影响并不算大,19日,记者采访了解到,相比大润发开业前,前往银座商城和新玛特购物的市民并没有明显变化。据银座商城一位营业员介绍,他们店这几天的客流量并没有减少,销售量也没有出现下滑,“因为来的时间比较长,我们拥有一定数量的老客户。”

### 风声鹤唳,促销战已起

19日下午6点,记者来到海曲西路一家大型超市,超市与以往相比,人流量明显减少许多。这家超市门前车位难求的现象已经消失,记者看到许多车位都空着。

据了解,这家超市在大润发开业之前曾经做过一次很大规模的促销活动,在市民中也产生不小影响。“那天晚上去了好多人,都是冲着他们的优惠去的,

但是我们10点左右赶到商场,商场已经封场不让进入了,超市工作人员说是人太多了容易出现安全问题,甚至还有一些市民和保安吵了起来。”一位参与过当晚大优惠活动的市民说。

“大规模促销是一种营销策

略,尤其是在强劲竞争对手出现的情况下,许多商家都会选择大规模促销手段吸引顾客,但这样的促销是一种快餐式的营销策略,不会长时间实施下去。”业内人士李先生说,在经历大规模促销热潮之后,商场活动还是要归于平淡。

### 价廉服务优是大势所趋

“相比像大润发这样的大型连锁商场,日照原有的几大商场,不论是本地的,还是外地的,在价格让利上,都稍有逊色。”一大型商场主管告诉记者,大润发凭借自己的品牌优势在全国各地设立分店,各大分店在进货时往往是以整体的形象出现,凭借量大优势,大润发采购的商品价

格往往会低很多,在促销方面可以给出消费者更大优惠,这也是大润发的优势所在。

“根据我们调查,在大润发购物的市民很多是那些年龄比较大的,这些人对价格非常敏感。”该主管说,大润发凭借较低廉的价格吸引了不少稳定的客户群体。

除此优势外,大润发的销售理念也是对日照本地注重销售而忽视服务模式的挑战。19日下午天还下着雨,在大润发商场门口已经有工作人员准备好了雨伞,随时待命帮助不方便的老年人。除了这些贴心的服务,大润发的班车服务也给一向自己掏钱坐车购物的市民带来不小新鲜感。对服务如此重视,在日照其他商场都很少见。

此外,该主管认为,大润发在客户资料统计和分析功夫做得很深,每个消费者的消费情况,消费内容都能摸得一清二楚,这样对商场搞活动,吸引消费者都很有帮助。他说,大润发还没开业就已经开始给市民办理会员卡,通过会员制度吸引更多市民加入。大润发加入日照商圈除了带来不小的竞争压力外,对日照商业也是一个不小的推动。

齐鲁晚报

齐鲁晚报《今日日照》

全心全意为日照人民服务

全国都市类报纸竞争力第三名  
世界日报发行量百强榜第22位

新闻热线:0633-8308110 广告投放热线:0633-8308129 8308127 报纸征订热线:0633-8326222