

新闻热线:8065000

今日黄三角·经济

“只要来就有免费班车和午餐”

# 滨州一商贸城东营抢客源

本报记者 赵壁 见习记者 闫西龙

近日,滨州市一家大型商贸城开通购物车专线,往返滨州和东营以及省内其他市之间免费接送消费者,而且还提供免费午餐,以吸引顾客购物投资。商贸城统计,这两项的花费平均每天高达30万元。而东营的顾客在数量上虽然不是很多,但成交量非常高。



中博国际商贸城门口,来自全省各地的购物班车排队进行登记。

本报见习记者 闫西龙 摄

奇招

## 商贸城免费班车开到东营

9月28日,位于滨州市的中博国际商贸城开通了自滨州到东营的免费购物班车。

现在,免费班车每天都

在东营发车,报名人数满30人,公司派中巴客车来接,人少的话,各个办事处的经理负责组织面包车或者小轿车接送顾客。市民个人也可以

在办事处报名后,自己开车去商贸城,费用由商贸城报销。到了商贸城后,商贸城还给顾客提供免费盒饭。

“虽然公司要求乘坐免费班车的顾客是22岁到60岁有购买力的成年人,实际上报名者都能坐上购物班车。”商贸城东营销售处的经

理孙渭江说,商贸城现在用来自接送全省各地顾客的班车和午餐费用投入平均每天在30万元左右,开通首日,投入高达49万元。

“并不是所有的顾客都去购物,也有把购物班车当成免费公交车的,但是这一类的人非常少。”孙经理说。

顾客

## 东西虽便宜,食堂人太多

11日早上8点,四名东营市民乘坐免费购物小轿车去滨州购物和参观样板楼。当日,东营共有39人乘坐免

费购物班车到滨州购物。是日,还有来自济南、滨州、淄博、潍坊等地的免费购物班车开往滨州。

来自东营市安慧南区的王女士在商贸城买了一件皮衣,花了1380元。她告诉记者,这件皮衣在东营商场的标价是3999元。与王女士同行的刘女士,买了一些大米和零食,“大米才1.68元/斤,东营都两块多

了。”安慧南区的王女士,除了购物外,还想看看商铺,打算投资。

大家印象最深的还是午餐提供的是2素1荤的盒饭。刘女士说:“挺不错的,有荤有素。就是人太多了,人挤人,环境不好。”

商城

## 东营班车效果很好

13日,孙经理告诉记者,该商贸城目前只有一期工程投入使用,总建筑面积4.6万平方米,开业初期以经营皮革、箱包等为主。

据统计,自2010年元

旦至今,商贸城在建的三期商铺在东营已销售了380多套。孙经理说,虽然东营去商贸城的顾客数量并不是很多,但是成交量很大。

滨州中博商贸城常务副总经理宁爱雪介绍,商贸城一期400多户商家已经全部住满,就近期发展来看,一期工程满足不了顾客的购物需求,二期的部分商户仍然要拿出来做皮草。

她还介绍,开通班车是公司的营销宣传手段之一,公司的目标是省内各市都

开通免费购物班车。现在商贸城不仅在省内几个市开通了班车,省外的北京、天津、内蒙古等也有班车。省内的班车每天都有,省外的集中在周末。每天的班车和午餐费用都在几十万元,但吸引了大量的客流,平时有4000多人,周末能达到上万人。

观点

## 对东营商业影响不大

东营职业学院经济系教授李宗森认为,滨州中博商贸城所售商品在价格上比东

营同类产品便宜,且免费班车为大家省去了部分交通费用,但去滨州购物要花费一

天的时间,时间成本高,所以,“商贸城购物的群体局限性很大,大部分是中老年客户”。

“要想维持现在这种红火的现象,需要商贸城做出更明显的特色来吸引购买力强的年轻消费者。”李教授分

析说,商贸城的这种“抢客”服务,不会对东营的商业造成太大影响。李教授认为,就总体投资情况来说,“东营的经济活力比滨州强,投资的成本虽然相对大,但增长快,收益也高。”

**黑·耀风尚 环保惠民,赛拉图直降4000元!**

暮色版,首度奢现!

CERATO 赛拉图

KIA

东风悦达·起亚



十月礼享  
iPad  
CERATO 赛拉图  
Soul 起亚  
Forte 起亚  
Sportage 索兰托  
RIO 起亚  
Optima 起亚



CERATO 赛拉图

CERATO 赛拉图

Soul 起亚

Forte 起亚

Sportage 索兰托

RIO 起亚

Optima 起亚