

商圈扩展

商超开始发力乡镇新市场

本报记者 刘彦朋

市民超市购物 也可货比三家

家住城区谷庄村的胡女士说,她家往东走5分钟到振华量贩,往西走5分钟是亿洋连锁超市,如果买稍微大件的东西,向东再往南走10多分钟,就到了五星百货、金鼎购物中心。“咱普通老百姓买东西就喜欢货比三家,看看质量、比比价格,到哪都方便。”

邵涛是济南一家公司的销售经理。17日来聊城昌润路一家酒店开会时,会前突然发现没带衬衣。他从酒店向南溜达了五六分钟就在聊堂路口百大连锁超市买到了两百多元的衬衣。“真没想到聊城的商超综合体连锁也这么多、种类全,很方便”,邵涛乐呵呵地说,这让他对聊城的城市印象大有改观。

智坤营销咨询公司聊城分公司执行总监邝先生说,据他们调查各大连锁超市在城区的布局已经饱和、甚至过剩,特别是在主城区,在任何一个位置步行5分钟,都能找到一家面积超过1千平方米甚至更大的连锁超市。



市民在超市选购蔬菜。(资料片 邹俊美 摄)

商家抢滩开发区、乡镇新商圈

随着振华量贩开发区店、百大连锁超市于集店、许营店相继开业,城乡结合部、重点乡镇再次成为各大连锁布局的重点部位。

“百大去年制定的5年规划中,3年之内,要在东昌府区所有乡镇及大型社区完成连锁商超综合体的布点,营业面积均在两千平方米左右,涵盖通讯、服装、家电、医药、日用品、副食等服务功能。5年之内在东昌府区

之外的其他所有重点乡镇完成布点。”18日上午,聊城市百货大楼有限责任公司姜宝胜介绍,截至目前,他们已经在主城区之外有10多家连锁店。

其实,亿洋连锁超市也早已着手在乡镇开辟新商圈,据公开资料显示,从2006年9月与乡镇供销社合作尝试开始,现在亿洋超市在乡镇一级开设分店已达5家。而亿洋分店总数也增至20家。

姜宝胜说,现阶段百大之所以如此重视农村市场,除了农村人口众多、购买力强,农民也有很强购买正品行货的愿望之外,最重要的还是看重国家对农村的特惠政策。姜宝胜分析,乡镇一级市场租赁费低,农林义务教育免费,生病住院有新农合报销。再加上正在试点的新农保政策,农民有了养老后盾,花起手里的闲钱就大胆了,农村消费市场必将红火起来。

连锁超市渐成 多业态综合体

“现在购物真方便,馒头、肉、生活日用品、衣服以及家用电器等,超市应有尽有”,家住站北花园的李阿姨回忆,超市刚兴起的时候,一些小超市里东西不够齐全。他们往往在超市买完菜后,再到菜市场买肉,服装店买衣服。但现在却是一站式购物,只要进了超市,在里面基本能买到所需的东西。

“随着生活节奏不断加快,一站式购物成为商家的主打,但也是消费者的实际需要。”聊大商学院工商管理专业的一位老师分析,反应出的外在表现就是连锁超市的服务功能扩大化,单纯的超市和百货商场越来越少,而是多种业态集中在在一起,成了超市与百货的综合体。此外,主城区百大路口核心商圈加上闸口,这1.5个商圈的格局,短时间内不会发生变化,而开发区的人流量尚未形成,是一个需要慢慢培养的市场。

您还在为送什么样的礼发愁吗?
您还在为送礼效果不好懊恼吗?
您还在为送礼没品味郁闷吗?

新年表达心意 送礼还是水宜生



逢年过节,礼尚往来。圣诞、元旦马上就到了,该给父母、领导、客户送点什么礼物呢?这个问题一直困扰着很多人。现在不比以往,以前是商品短缺时代,随便找个礼物,就能备受欢迎。而现在,物质极大丰富,各式各样的礼品,挑花眼了也不知道哪个更合适。即便自己看中了,收礼的人还不一定喜欢。究竟什么样的礼品,既能表达自己特别的心意,又能让收礼人打心眼里喜欢呢?我们来看看水宜生作为今年特别好礼的三大理由。

送父母:健体防三高抗衰老,儿女尽孝心

送领导:强身护体精力充沛,有品位,有面子

送客户:清烟解酒强身健体,实用,有档次