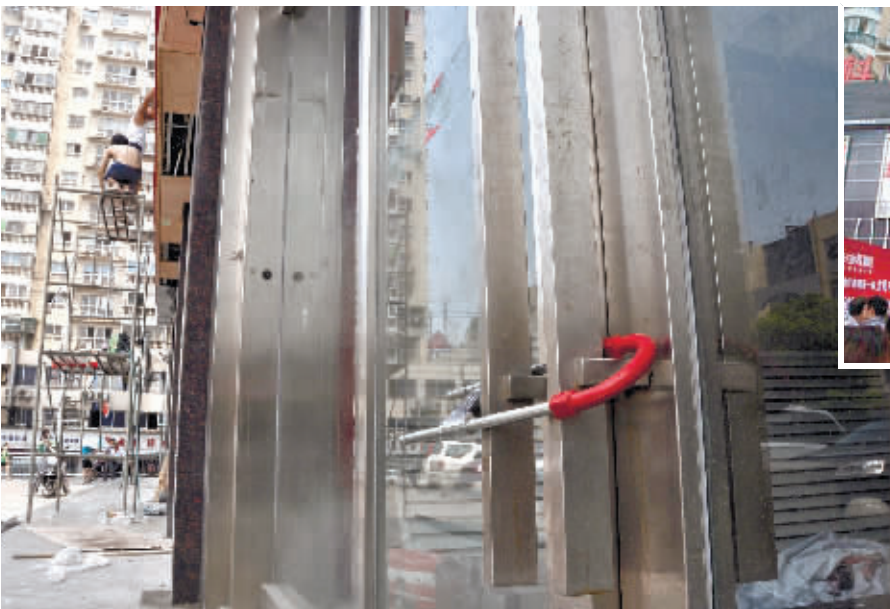


宏图三胞长沙旗舰店悄然关张

壮志未酬：曾许愿全省开店40家，如今15家门店缩水一半
前路未卜：数码电脑城整体走向没落，转型之路仍在摸索



▲2011年7月31日，宏图三胞长沙旗舰店高调进驻火车站商圈。

▲2013年8月22日，宏图三胞长沙旗舰店已人去楼空。

实习记者 唐俊 摄

专家观点

电脑城缘何走向没落

湖南商学院经济与贸易学院彭炳忠教授认为，目前电脑市场呈现多元化发展，品牌优势已经显示不出来。

另外，电脑知识的普及也是很重要的原因，以前大家去电脑城买电脑，是因为不懂，在配置、用法和售后上，对销售商有依赖。而到今天，电脑的质量非常稳定，消费者的电脑知识和使用能力大大提高，电脑维修非常专业，所以有更多的人倾向于性价比更高的电商。

最后，电脑城经销商之间的恶性竞争，让以次充好、价格和价值不服、水货等流入消费者手中，让其逐渐失去公信力。

市场观察

电脑城转型路漫漫

其实，为了打破电脑城的颓势，长沙的电脑购物模式在不断发生变化。

从国内首家仓储式电脑卖场——高桥电脑大世界，按批发价卖电脑；到可以边逛街边购买数码产品的长沙数码步行街；到以PCmall模式闯入长沙的宏图三胞，用超市的模式卖电脑，各种新模式一一出现。

不过，这些转型显然只浮于表面。在电脑城里做生意的经销商们，依然走着老路子：在电商兴起，服装、玩具等个体经营户纷纷“上网”时，他们依然选择依靠门店来维持生存。在合峰电脑城做生意的吴老板直言，“从没想过、也不会到网上开店”。

电脑城是否还有未来？

《电脑商报》湖南负责人杨礼平认为，目前电脑城面临的主要问题是营销模式和市场的恶性竞争，如果电脑城依旧走装机的单一模式必定将会消逝，在北京、上海等一线城市，电脑城从前两年就开始萎缩了。他建议，在网络电商的冲击下，电脑城可以将实体店和电子商务相结合，改善营销模式，将门店建设成大、全或是精尖的模式，并向体验店转变以谋求生存之道。

宏图三胞旗舰店的消费者如需售后服务，可以直接联系所购买产品的厂商，也可以找宏图三胞高桥店及其它门店，或咨询宏图三胞长沙分公司。

调查

关店潮蔓延到湖南

8月22日上午，记者来到科佳数码广场，宏图三胞的长沙旗舰店如今被两把插锁紧锁。透过玻璃门，可以看到一些装修材料随意散在地上，里面空无一人。

科佳数码广场服务台的工作人员证实，宏图三胞已经在今年3月就撤出了科佳，距离这家旗舰店2011年7月30日在此开业仅仅一年半时间。

随后，记者又来到宏图三胞位于高桥电脑大世界的另一门店。进店20多分钟，没有一个消费者上门，4名店员分别忙着自己的事。

上午11点，记者来到宏图三胞长沙分公司，工作人员称，关闭长沙旗舰店是总部战略发生调整，今后重心将转移到华南地区。他还透露，宏图三胞在湖南曾开有15家门店，现在仅剩7家，其中6家在长沙，而且只有高桥店是独立门店，其余都以商超店、店中店的模式运行，以此来降低运营成本。

显然，宏图三胞2011年入湘时的豪言“到2013年底，在湖南店面数量将达40家”已经落空。而公开资料显示，其在青岛、萍乡、福州等地也陆续关闭了多家门店。

对此，长沙业内人士称，像宏图三胞这种大型全国连锁并不差钱，关门的主要原因

除自身定位问题外，还归因于其扩张太快、根基不稳、消费者接受度不高，以及湖南IT市场不活跃。“湖南电脑城就是一个转手的模式，买进和卖出，并没有形成辐射力。”

延伸

行业整体不景气

以一场新风吹入湖南IT市场的宏图三胞，并未阻止由电脑城行业内部蔓延出来的颓势，反而自己栽了一跟头。

事实上，整个电脑销售行业从2012年4月开始出现了变化，到今年第一季度，首次出现下滑——整体下滑13%。而这种不景气，主要体现在电脑城的没落上，宏图三胞的关店潮仅仅是其中一个缩影。

8月22日，记者来到国储电脑城，长沙最富盛名的电脑城之一。在其一楼感觉人气蛮旺，不过一名销售人员感慨：“工作人员比来买电脑的人还多。”而二楼以上则冷冷清清，店员都在玩手机或聊天。

在不远处的合峰电脑城，一楼已有5家店铺关门，其中两家在门上写了“出租”字样。

合峰电脑城一楼的联想电脑专卖店负责人老吴说，他已经在那里做了10年生意，市场竞争越来越激烈。按他的账本估算，一个月生意好净利润能有八九千，生意不好连门店租金的零头都赚不到。他叹了

口气：“长沙这些电脑城收租金还是有盈利，真正难做的是经销商。”

分析

竞争过度加电商冲击

湖南佳程科技总经理胡文智在长沙IT界沉浮15载。在他看来，长沙数码电脑市场属于二类市场，价格上没有多大优势，同时电脑城的准入门槛低，也让电脑城如雨后春笋般出现，导致竞争过度。

他认为，“电脑城生意日益稀薄，最主要的原因还是电商的冲击。电脑城经营模式带来的是高额的租金、人员成本，必然会将成本转嫁到消费者身上，而电商却在这块有着足够的优势。”

值得一提的是，出现在长沙历史舞台上的电脑城曾多达36家，多集中在火车站商圈。长沙这个200万人口的城市真需要这么多的电脑城吗？

答案是否定的，而市场也给出明确答案。经过十余年的发展淘汰，目前长沙剩下的大型电脑城只有6家，多数集中在火车站商圈。

业内人士龙某说，从单一的电脑城门店模式，到电脑城加国美、苏宁、宏图三胞为代表的3C模式，再到今天电商和网购的加入，“销售市场渠道结构的变化确实给电脑城带来了压力和冲击。”

*发展高峰期(1999年至2005年)

标志产品：组装台式电脑
业内记忆：囤积电脑城“自在天空”是一家主要做电脑DIY的门店。8月22日，工作人员小余说：“现在大概平均每月销售百来台，有的时候一天都卖不了一台。今天就还没开张。”他还记得，2005年之前，一个店门每月可以做到近600台。“最疯狂的时候，天天都要拿号排队装机，公司门店一度扩张到12个，现在只剩下2家。”

*第一个分水岭(2005年)

标志产品：笔记本电脑
业内记忆：2005年是电脑城的一个发展节点，在这之前是台式电脑和组装机器的天下，而之后则迎来笔记本电脑的发展春天。联想店主老吴表示，2005年前台式机月销量为近300台，2005年开始笔记本销量也达到了这一水平。

*第二个分水岭(2008年)

标志产品：上网本
业内印象：2008年，经济危机波及到电子消费品。国家推出家电下乡、以旧换新、节能惠民等一系列刺激经济的政策，导致各个厂家对于市场需求预估过于乐观，电脑城至此开始一路走下坡。为了应对不太乐观的情况，厂家推陈出新，上网本一炮而红，2009年上网本销量达3500万台，占到笔记本电脑总销量的1/3。

*第三个分水岭(2010年)

标志产品：平板电脑
业内印象：2010年苹果带着一代平板电脑进入国内，就此拉开平板电脑时代序幕。随后，苹果体验和各大电商的加入愈发加速了传统电脑城卖场的没落。



宣称要以“闪电战”进军湖南IT市场的宏图三胞闪到一边去了。

8月21日，长沙市民陈先生致电三湘华声全媒体热线96258说：“今天带着手机到宏图三胞维修，结果发现门店都没了。”陈先生说的是位于火车站商圈的宏图三胞长沙旗舰店。

随后，记者试着联系宏图三胞内部人员，发现之前多个联系人全部空号，老板卞海翔的电话也更换了。曾号称国内第一IT连锁巨头的宏图三胞为何会在湖南折戟沉沙？背后又折射出怎样的行业变迁？

■三湘华声全媒体记者 杨迪 实习生 余宇婷

