

# 星城大卖场,谁的独门秘笈更炫

## 买LV贝壳包、Gucci新款,得去独家卖场



独家,任何时候提起都有一种高大上的气质。

《我是歌手》当红时,乐视网很牛,因为他们拿到了该节目独家网络直播权,流量自是不愁。对商场而言,拥有一个强势独有品牌,或者一个受欢迎的商品独有品类,都可能成为吸引客源的不二法宝。在长沙商界,想买LV的贝壳包,你得选择运达美美;而Gucci的新款则只有在友谊商店才能买到。

引进独有品牌,销售独有品类,成为商场在竞争中取胜的一条蹊径。

### 【商场】 吸引客源亮“绝活”

4月14日,长沙王府井新浪官方微博宣布,该商场负一楼时尚精品超市内引入了广受年轻人喜爱的英国化妆品品牌“AA”,长沙女性消费者也多了一个前往该商场购物的理由。

事实上,独有品牌、独有品类对特定客群的吸引力,很多商场都已注意到,越来越多的商场开始根据商场定位引进独有品牌,或者打造独有品类以充分发挥自身优势。

平和堂的生活超市内,有不少难以在其他地方见到的日系商品,其网上商城也沿用了这一路线,茄宝娜、福助、蔻吉特等日本品牌仅在该平台上能够买到。

平和堂电商相关负责人告诉记者,经营日系商品是该B2C平台用以与其他电商以及平和堂实体店实现差异化竞争的主要方式之一。

坐落于袁家岭的友谊商店与松桂园的运达美美均以经营高端品牌而闻名,两家在主打品牌上也存在着一定的差异化竞争。

想买LV最新款商品的消费者只能选择运达美美,而Gucci则只在友谊商店有售。

此外,如友阿百货的毛戈平彩妆,步步高广场长沙店的颜诺国际,乐活城的快时尚品牌ZARA,新世界百货的DIESEL,王府井百货的GALATEA WAN等等都是商场具备一定竞争力的独有品牌。

### 【消费者】 选商场爱屋及乌

随机采访中,85%的消费者称,是否有自己喜爱的品牌是其光顾某商场重要的因素之一。

在中南林业科技大学物流专业读大二的蒋同学告诉记者,平时对新奇的家居小玩意感兴趣,平和堂生活超市和王府井时尚超市是“必去之地”。

某房地产公司法务主管罗女士则对高端护肤品牌Sisley情有独钟。因此,她常常光顾设有该品牌专柜的平和堂和长沙

开福万达广场。

在城市的中高收入阶层中,与罗女士一样对某些品牌有着特定喜好的人不在少数。

据记者了解,如友谊商店、运达美美等一线商场中,不少商务人士、高级会员也是某些高端品牌的“VIP”。新世界百货万宝龙专柜的导购告诉记者,由于品牌笔类具有一定的收藏价值,不少会员都会要求进行新品到店预告和预订商品。

一位在金融行业工作多年的女士告诉记者,自己对钻石“不能抗拒”。因此,在珠宝首饰类有突出表现的D·B·E以及如玛丽莱等定制品牌就成为她的最爱。

### 【业内】 “限量版”更能激发购物欲

引进什么品牌才能吸引消费者,是商场的商品部、招商部要考虑的问题。

相关业内人士透露,在商场与一些强势品牌的人驻协议中,为了争取优先入驻或独家入驻,会提供诸如预留优质铺位、租金优惠、减免等多重优惠政策。对商家而言,强势品牌不仅能带来业界关注度,也更能激发购物欲,所能吸引的综合客源也是十分有价值的。

在步步高美食项目的招商中,商场相关负责人介绍,会优先考虑受到消费者欢迎的独有品牌,以及综合实力在同行业排名前五的品牌。

运达美美总经理周丽霞介绍,该商场引进的品牌首先要满足消费者喜爱和需求,然后便是品牌与商场整体协调性的契合度。她回忆说,经过问卷调查和直接了解的形式,了解到VIP对Burberry的期望颇高,于是便引入一家货品最全的品牌旗舰店。

此外,周丽霞透露,运达美美在引进品牌时,会优先考虑湖南市场首家或者独家品牌店,这也是为了符合高端客群的购物需求。

“选择独有品牌对商场而言可以让自身更具特色,在市场上更具竞争力,而客户的忠诚度也会更高。”周丽霞说。

■三湘华声全媒体记者 朱蓉



引进独有品牌,销售独有品类,成为商场在竞争中取胜的一条蹊径。记者 童迪 摄

### 手记

#### 满足购物狂 不愿迁就的心

英国的伊丽莎白女王,出门只用Fulton牌的雨伞,而她的包几乎全部是Launer品牌。

在一次采访中,某媒体行业资深人士说,自己只穿某品牌衬衣,需要购买时就去商场直奔主题,绝不三心二意、货比三家。

品牌对部分特定客群的吸引力和锁动力就是这样的强大,一定要这个品牌,其他的都不行。

这就是品牌的力量,也是很多商场能够长期锁定固定的高端、忠实客户群体的重要原因。

满足了消费者那颗不愿迁就的心,他们终究会爽快地打开自己的钱包。

■三湘华声全媒体记者 朱蓉

### 盘点

#### 星城商场 部分独有品牌

##### 友谊商店:

Cartier、CORNELIANI、DUNHILL、GUCCI、EMPORIO ARMANI、MaxMara、PALZILERI、IWC、TAGHeuer

##### 运达美美:

Celine琳琳、TUMI、SalvatoreFerragamo、ErmenegildoZegna、RIMOWA

##### 新世界百货:

DIESEL、Ferrante、卡蔓、ANY-ALL、卡梵蒂妮

##### 步步高广场长沙店:

颜诺国际、JAGGY

##### 人民路友阿百货:

毛戈平

##### 王府井百货:

GALATEA WAN 设计师品牌集成店

### 玛丽莱珠宝理财专栏

#### 婚戒和结婚一样 要选最适合的

结婚不是要选最好的,而是要选最适合的,婚戒同样如此。4月23日长沙首家婚戒定制体验店——玛丽莱皇冠店开业,为最适合你的婚姻,选择最适合的婚戒。

#### 理性消费,对的选择

定制婚戒一定很贵,这是不少人对于定制婚戒存在的误解。

婚戒定制领导品牌玛丽莱一直推崇理性的定制服务理念,“不选最贵的,选择最适合你的”。玛丽莱以专业专营的直营模式,省掉传统百货重重扣点,为顾客节省30%—50%的婚戒定制成本。

#### 权威认证,对的品质

定制的婚戒品质有保证吗?买裸钻定制婚戒,品质更有保证。

在玛丽莱定制婚戒,专业人员陪同你一对一专属服务,全球庞大的裸钻库可供每对情侣随意挑选。每颗经国际GIA或国检NGTC权威机构严格鉴定的钻石,经由顾客亲手挑出,其重量、颜色、切工、净度都是顾客最想要的。

#### 私享定制,对的设计

玛丽莱的定制婚戒体现了设计师、工匠对每对情侣爱情经历的最细腻解读。每一枚婚戒都是专业人员为顾客量身打造,找到最适合它的主人。

4月18日,五一大道皇冠假日酒店一楼,玛丽莱皇冠店华丽试营业。前30名进店顾客,可免费领取长沙地铁2号线试乘票1张。详情请咨询:84455111。

■三湘华声全媒体记者 朱蓉

**Bank 中国光大银行** 您身边的家庭银行

**要理财 到光大**

阳光理财十周年感恩巨献

期限	起点	收益率	产品特点	发行期
199天	30万元	6.0%	风险较低,收益稳健	2014年4月18日-4月25日
	5万元	5.7%	风险较低,收益稳健	2014年4月18日-4月25日
158天	100万元	5.9%	风险较低,收益稳健	2014年4月18日-4月25日
	5万元	5.8%	风险较低,收益稳健	2014年4月18日-4月25日
250天	100万元	6.0%	风险较低,收益稳健	2014年4月18日-4月25日
	5万元	5.8%	风险较低,收益稳健	2014年4月18日-4月25日

预约热线: 0731-85363585

理财产品不等同于银行存款 理财非存款 产品有风险 投资需谨慎

