

地铁来了, 商场生意怎么做

上周末星城最热闹的一件事,莫过于长沙第一条地铁的试运行。一时间,微博、朋友圈等众多社交平台上,都开始了各种“晒试乘”。

一条地铁,在连通长沙河东、河西的同时,也再次搅热了星城商圈。沿着即将于5月开通的2号线路线,有期待锦上添花的友谊商店,有等待王者归来的友阿春天,还有即将升起的新星7up……

地铁来了,生意怎么做? 地铁来了,带来更多人流的同时也带来新的挑战。

■三湘华声全媒体记者 朱蓉



4月9日,长沙地铁储值卡首发仪式在五一广场友阿春天前坪举行。长沙商场纷纷围绕地铁做文章。 记者 李健 摄



商场围绕地铁做文章

自从五一广场站地铁口露出真容,以其为中心点半径50米之内的商场便开始了各种宣传,地铁口就在家门口的宣传语,也似乎变成了一种“标配”。

4月初,长沙地铁储值卡正式发售,首发仪式在五一广场友阿春天前坪举行。不少市民为了购买首批地铁储值卡甚至通宵排队,高涨的热情由此可见一斑。

去年8月,长沙王府井百货便开始发放地铁试乘券,消费并微博分享购物小票,便可前往总服务台领取,购物不限金额,门槛极低。今年,作为长沙轨道交通的战略合作伙伴,友谊阿波罗旗下地铁沿线商场也打了一张漂亮的“地铁牌”。

从“微购友阿”推出地铁储值卡线上购买,友阿线下门店提货,到友阿春天购物满额赠送地铁储值卡、免费领取地铁试乘券等活动,将吸引客流与集团O2O战略推广紧密结合,既扩大了其微信公众平台的影响力,又完成了吸引客源到店,促成更多购买可能性的目标。

新世界百货也在其微信服务号上写到,“地铁就在我们家门口”。而已经步入正式招商阶段的新晋商场“7up”的“操盘者”邓焕姿无比自信地说,商场地处地铁2号线和1号线的换乘点,市民走出地铁口就走进了7up的店门。

换乘点、地铁口,在五一商圈众商家眼中,早已成为集中客源、更多商机的代名词。

黄金珠宝卖场择时开业

黄金珠宝卖场也看中了长沙地铁开通的节点,默契地选在此时开业。

4月23日,以直营卖场形式进行珠宝经营的品牌玛丽莱正式进驻五一商圈,在离地铁2号线五一广场站仅数步之遥的皇冠假日酒店1层开设了自己的钻石定制体验店。

加上已经开业的克徕帝、克拉海洋和周大生,在长沙以自营形式经营的珠宝品牌几乎都已在这个商家必争之地占得一席之地。

调查

地铁为商场拉来目标客群

一项来自长沙理工大学的数据调查显示,崇尚快捷的年轻人更倾向于选择地铁、轻轨等运行不受城市路面交通状况影响的轨道交通。

事实上,近两年来,随着星城商业体的发展,大型城市综合体似乎成了一种发展潮流。仅前两年,便有悦方ID Mall、奥克斯广场、长沙开福万达广场等3家大型城市综合体开业,甚至还有主打年轻学生消

费群体的步步高生活广场长沙店在大学城附近开张。

集吃喝玩乐购于一体是城市综合体最大的特征。对自己的目标客群,悦方ID Mall相关负责人并不讳言,其主要目标客群就是喜欢新鲜、崇尚时尚的年轻人,在引进品牌和餐饮、游乐配比时,也做了一定的考量。

地铁2号线联通了长沙的河东与河西,作为重

要年轻消费群体之一的大学生,从大学城前往河东的路又顺畅了不少。这一点,让位于其沿线的城市综合体备受鼓舞。

在针对河西大学城的学生随机采访中,85%的学生表示会优先选择地铁作为出行的工具,以避开周末经常出现的“桥上堵车”现象。“最担心就是桥上堵车,耽误时间不说,让人的心情也很烦躁。”湖南大学研二的学生邓同学如是说。

观察

商场的经营策略也要跟上节奏

交通一直是影响商业地产最重要的因素之一,甚至可以影响一个商圈的生死。

中山路商圈,作为长沙最繁华的老牌商圈之一,直至上个世纪90年代还拥有一定影响力。

2006年,交通部门一纸单向通行的通知,可以说是给这个老商圈带来毁灭性的打击。曾经繁华的三角花园、四维商场……都开始渐渐落寞。直至

2012年重新恢复双向通车,才又带给它一线生机。

现如今,已被友谊阿波罗集团买下的中山路百货大楼已整装待发,一个全新的黄金珠宝专营卖场将在十月与长沙消费者见面;受到年轻人喜爱的乐和城也正在筹备其3周年的生日。

“无论什么类型的商场,交通便利与否都是影响其客流和人流的重要因素。因此,地铁的开通肯定

对湘江两岸的商业,甚至城市发展起到一定的促进作用。”湖南商学院市场营销系主任尹元元认为,地铁不仅是城市交通进步的标志,也必定对促进商业的发展带来好处。

但他也强调,地铁并不能成为将商场越开越繁荣的一个保障,如何跟上消费者的发展要求才是经营最为关键的地方,“北上广也不乏被淘汰的地铁商场,这不是一张万能牌。”

他山之石

一线城市的地铁经济

北京: 商圈与地铁无缝对接

北京地铁口的日均客流量达到900万人次。纵观北京主要商圈,王府井、西单、东直门等,均实现了商业与地铁的无缝对接,地铁口皆位于商圈之内。

香港: 多元化经营

香港地铁公司被誉为“目前世界上唯一盈利的城市地铁”,虽路线总长仅43.2公里,但日均客运量却突破220万人次,造就了香港“时代广场”、“置地广场”等一批购物天堂。

目前,香港地铁沿线分布了约30个购物中心,占据香港购物中心总数的五分之三,而其“只租不售”的运作方式更适合吸引商家入驻,目前以零食、饮食和娱乐消费三部分为主。

日本: 铁道为主,房地产开发为辅

日本实行地铁周边土地与地铁商业多元化开发为主的商业发展模式,形成以铁道事业为主,以房地产开发及租赁业、百货店等流通服务业、公共汽车业、出租汽车业等为辅的经营模式。通过铁路与沿线土地综合开发方式,以铁路带动土地开发,以土地开发扩大铁路客运的客源。

盘点

沿地铁2号线的商场

- 长沙火车站:阿波罗商业广场
- 袁家岭站:友谊商店
- 五一广场站:平和堂五一店、新世界百货、友阿春天、长沙王府井百货
- 湘江中路站:长沙开福万达广场
- 溁湾镇站:通程商业广场麓山店