



长沙岁宝百货已无货可买?回应:计划重新装修

# 伍家岭商圈升级,老百货急撑转型大旗

7月16日,家住长沙开福区伍家岭附近的宋先生向三湘都市报咨询,经常去买些生活用品的岁宝超市已经基本无货可买,“是不是要关门了?”

三湘都市报记者走访发现,该商场内大部分店铺已经撤柜,只剩下显眼的“清货大甩卖”宣传海报零零散散地悬挂着。而超市虽仍在营业,但仅剩少量余货仍在销售。

这家自深圳来湘已十年有余的商场是否难逃“败走”伍家岭商圈的命运?它所选址的伍家岭商圈作为长沙本土最早的商业发源地之一,未来的发展方向又将如何?

■记者 朱蓉 实习生 彭格欣 赵瞳铤

## 行业

### 购物中心日趋繁荣 老百货谋求转型

虽然岁宝长沙店装修后的走向尚不明朗,但从岁宝百货官网显示的相关资料推断,这家大型连锁商场也正在谋求转型。

岁宝开发招商总监于耀在接受相关媒体采访时曾表示,会与盒马鲜生有更深度的战略合作,“双方会全力打造一个全新的新零售业态,这个业态会在2019年第四季度正式呈现出来。”

值得关注的是,在泰阳商城、维多利购物中心相继拆除后,升级版的伍家岭商圈已雏形初现。在该商圈如今以波隆立交桥为起点南移外扩的变化中,购物中心也正逐渐扛起支撑伍家岭商业繁华的大旗。如,在芙蓉中路东侧,华创国际广场、CFC富兴时代在经过了近两年与市场的磨合后,招商和客流都在稳步向好。再往南的绿地中心与i city美好生活中心也已逐渐成为芙蓉路上消费者购物、休闲、健身的好去处。

事实上,伍家岭商圈的变化发展,正是近年来长沙商业变化发展的缩影。随着长沙国金中心、步步高梅溪新天地等一批大体量城市综合体、购物中心的开业,长沙商业已逐步进入日趋繁荣的“购物中心”时代。在这一进程中,一些曾经在长沙人消费生活中扮演着重要角色的百货商场,也屡屡进行着升级转型的尝试。这其中,就包括已经前后三次装修升级改造并将于今年9月重新亮相的春天百货、正在积极为扩建扩容做准备的袁家岭友谊商店、经过数年过渡并变身成为乐活城的百联东方等等。



7月17日,在岁宝百货二楼超市内,仅剩少量商品在售。 记者 朱蓉 摄

## 现状 冷冷清清,岁宝百货已“无货”

7月17日14时左右,长沙艳阳高照,而伍家岭的岁宝百货商场内却可以用冷冷清清来形容。从该商场一楼正门进入,走道上正在进行男装特卖;再往里走,化妆品、箱包、鞋履等柜台大部分已经闲置,“清货大甩卖”的广告牌尤为显眼。

在位于该百货二楼的超市内,只有部分粮油、熟食及日化品等在售,生鲜区空空如也,只剩下冷柜内的一些冷冻食品在卖。超市原本设有18条收银线的收银台,如今仅有两名工作人员在岗。

“我看这里人少,门票又

便宜就带小孩玩一下,但太冷清了也没有什么意思。”一位正准备带着孩子从三楼仍在营业的儿童乐园离开的家长如是说。在这一楼层,记者看到,有包括儿童乐园在内的3个商户仍在营业,而该乐园“每次30元,全天50元”的票价相对于其他商场的儿童乐园而言,确实便宜不少。

在三湘都市报记者停留的近30分钟时间内,进入该商场的顾客寥寥无几,除上述家长外,仅见到一对夫妻模样的中年顾客在超市的粮油区挑选商品。

## 回应 配合公司计划翻新装修

岁宝百货是否真如宋先生猜测的那样准备结束在长沙的经营?

7月17日,记者在该公司官网上查询到一则于2018年6月发布的《岁宝百货焕新升级》公告。公告称,岁宝百货超市的部分区域将由盒马鲜生进行装修,重装开业。同时,该商场也将对其他区域进行装修改造并“继续为各位顾客提供更优质和便捷的购物新体验”。

那么,如今岁宝百货长沙店上演的“空城计”又是否与

该则公告宣称的品牌整体装修升级相关?

三湘都市报记者就这一问题分别向该商场多名工作人员进行了求证。其中,一楼总服务台的女性工作人员称,造成现在“空场”的原因是商场计划于8月初进行整体闭店装修,正在清货。而岁宝百货詹店长解释称,“肯定是要装修”,但因总部方案未定,所以无法确定具体时间。他明确表示,该栋物业为岁宝百货自持,不会更换管理方,装修之后仍会由岁宝百货进行经营。

## 观察 商业模式常变常新,需更加灵活、创新的经营模式

从最传统的夫妻店到连锁经营的便利店,从大卖场类型的商超到结合了现做海鲜、特色小吃的超市,无论哪一种商业模式,都在随着消费者购物需求的不断变化而升级改造。

可以注意到的是,从2012年长沙第一座真正意义上的购物中心悦方ID Mall开业至今,长沙商业的主要构成发生了新变化,而购物中心动辄数十万平方米的经营业态也赋予了这种变化无限的可能。

在长沙海信广场,就“破天荒”地引入了首个人驻商场的4000平方米大型酒吧Supre Monkey,还有一开就是4层的文和友老长沙龙虾馆。在

距离它不远的坡子街口,悠游港则做成了餐饮休闲主题,在这里,吃吃喝喝、休闲健身成为“头等大事”。这些招商结构、经营模式在过去的百货商场时代,都是“不可想象”的事。

“逛商场,还要有地方吃饭,而根据不同年龄层客群的需求,最好还能看看个电影、做个头发、上个补习班,这些都构成了如今购物中心们在招商时需要综合考虑的内容。”曾任五一商圈一大型购物中心招商总监的业内人士表示,一个精准的定位,决定是全客层还是部分客层,而后结合更加灵活、创新的经营模式才能在激烈的市场竞争中存活下来,并且活得更好。

## 提醒 岁宝购物卡建议尽快消费

与众多商场改头换面时一样,除了卖场最终何去何从外,消费者最为关心的便是手中持有的购物卡该如何处理。

对此,记者先后两次拨打了岁宝百货官网公布的长沙店客服电话,得到的答案却不尽相同。一位客服表示,目前购物卡仍可正常使用,待商场装

修重开后,依然可以使用。而另一位客服则建议,最好在装修之前将手中的购物卡全部消费完毕,“至于之后是否依然可以使用,无法给您保证。”

由于说法不一,记者向詹店长进行了确认。他表示,购物卡解决方案的发布时间和具体内容均未最终确定,“但一定会对消费者负责。”



## 金智惠民 大行担当

### ——湖南建行积极推进“金智惠民”社会特色培训

“建行举办的‘三资管理’培训,既有实地考察学习,又有系统培训,还有座谈交流,对推进农村‘资金、资源、资产’管理大有益处,真是解决了基层政府监管的大难题!”近日,参加“金智惠民—农村三资管理培训班”的湘潭县某副县长如是说。此次培训是建行湖南省分行与省农业农村厅联动,在建行大学华东学院举办的“金智惠民”特色培训。

“金智惠民”工程是湖南建行以特色培训,推广普及金融知识,服务普罗大众,提升社会服务能力,服务“三大攻坚战”的培训工

程。该行以普惠金融客群为重点对象,采取请进来学、送课上门、现场宣讲、送训下基层等方式,组织培训437期(次)、培训4.1万人次。将“金智惠民”融入业务拓展、客户服务中,走进“企业、乡村、校园、社区、军营、劳动者港湾”等六大民生领域,服务“创业者、经营者、金湘通商户”等十大群体。同时,采取公开课、专家讲座、业务咨询、客户体验等,深入客群“衣食住行”场景,将培训和金融知识送入寻常百姓家。

想社会之所想,急公众之所急。民营企业和小微企业金融知

识缺乏、服务需求迫切,湖南建行马上与省工商联联动,利用与中南大学、湖南大学联办建行大学的优势,在湖南大学举办了“金智惠民·民营企业负责人”培训;扶贫进入攻坚阶段,该行迅速举办全省精准扶贫村干部“金智惠民”培训班,请湖南大学知名教授、政府扶贫办领导讲解金融扶贫知识、解读扶贫政策。

服务三湘四水,不以山河为远。湖南省农村地域辽阔,农村人口占比高,很多村民一辈子没有接触过金融。湖南建行便将“金湘通”业主打造成服务农村

的“村口银行”行长,举办优质业主培训班,邀请湖南大学知名教授授课。在湖南各地市县开展金湘通培训121场、送金融服务下乡活动459场。通过培训,金湘通业主的交易增长150%,返佣增长176%。湖南建行还组织“金智惠民—乡村振兴”高校学子暑期下乡计划,组建16个讲师团,招募300多人,利用建行电商平台、“惠农通”,提质乡村金融服务。

各地市纷纷开展特色活动:永州在“劳动者港湾”,开设特色讲堂、特色沙龙;长沙地区参与市

委、市政府“千人帮千企 百日大行动”活动,开展金智惠民培训;湘潭韶山支行打造“智慧韶山”,开启智慧农贸、政务、停车等系列便民工程……

推进“金智惠民”工程,湖南建行解决了老百姓金融知识缺乏的痛点,解决了普惠客群发展的难点,自身也实现了业务规模与综合效益双提升,普惠贷款占同业半壁江山,扶贫工作在全省考核中获最高分,连续两年荣获总行“扶贫组织奖”,社会服务能力和品牌影响力持续提升。