

中商百货:走在潮流前

□记者 黄兰芬



转身:品牌服务提档升级

咸宁经济快速发展,市民生活水品不断提高,消费者对百货业的需求和要求也越来越高。2011年,中商百货潜山店顺应时代,进行华丽蜕变。

“这是开业以来最大规模的一次调整。”中商百货咸宁连锁分公司相关负责人介绍说,中商百货潜山店在2011年9月底对卖场

的布局、品牌、服务进行全线升级。

升级后的中商百货潜山店,女装品牌进行大洗牌,撤掉许多二三线品牌,引进国际国内的一线品牌;新增了许多国际国内著名的黄金、珠宝、手表品牌;引进了许多知名时尚的男装品牌。品牌升级的同时,中商百货潜山店细分女装品牌,将原本主打休闲品牌

立足:咸宁第一家高档百货

2008年12月31日注定要被人们记住。这一天,中商百货潜山店在潜山商业街盛大开业。这一天商业街的商户感叹,市区商业发展太快,某大型商场开业一年多就被中商取代;中商人欣喜,他们在咸宁有了“根据地”;广大咸宁人欢呼,咸宁终于来了一家高档百货商场。

翻阅中商百货的背景资料,你可以了解到,它属于武汉中商集团股份有限公司旗下一员。而中商集团是一家以商贸零售业为主业,同时涉足房地产、电子商务、进出口贸易等产业的国有控股大型商业上市公司,其主业包含现代百货、Shopping Mall、平价

的二楼换成主打少淑女装。

当然,服务也跟着升级,中商百货潜山店优化、增加了“蓝领带服务”、“VIP一体化”、“3+3+3回访”、“六个文化、七个特色、八位明星”“导购操手”等多项服务。

经过这一次蜕变,中商百货潜山店变得更加时尚、大方,销售业绩也跟着蒸蒸日

超市、药业零售等多种业态,网点布局跨省内的10多个城市,旗下拥有中商广场、中商徐东平价广场、武汉销品茂等国内知名的零售卖场。

如此强势品牌,给咸宁商业带来了新春。留在中商百货的员工说,中商的管理很规范,流程精细、分工明确、制度赏罚分明。潜山商业街上的商户说,中商给潜山商业街带了大量的客流,门店一家家开起来,有的餐饮店从小门店开到大酒店。来逛街的消费者说,许多的大品牌在咸宁也买得到,不用劳心费力的跑武汉了。

上。中商百货咸宁连锁分公司相关负责人介绍,2012年中商百货潜山店销售额同比2011增长了30%以上。

焕然一新的中商百货潜山店更是得到广大消费者认可,获得湖北省及咸宁市授予的劳动保障诚信单位、消防工作先进单位、绿色商场等多项荣誉称号。

目前,该旗舰店正在建设筹备中,计划在明年4月份正式开业。



扩张:打造咸宁旗舰店

咸宁商业圈中人眼里的中商,仿佛不知疲倦的一直在前行。进行老店的升级之后,中商在市中心又盖起新楼。

过往市区中心花坛附近的人都看得到,中商大楼拔地而起,大牌餐饮店、影视店入驻的广告牌对外展示。很多市民期盼它能快点开业,能有更多的休闲购物选择。

中商的这个项目将拿出7楼层、近4万平方米,打造中商百货的第十家大型旗舰店,这个旗舰店是以“百货店+超市+影城”为主题的商业模式,打造我市一流的时尚购物中心。在今年8月底,该店已经对外招商,有500余家国内外知名商家有投资意向。

据中商百货相关负责人介绍,这家旗舰店不同于潜山店,它引进了更多休闲项目,经营品牌更加切合消费者的需求,经营品类更加齐全。它开业后,将能够满足购物、餐饮、亲子、娱乐、休闲等一站式家庭消费体验,成为引领年轻时尚潮流消费的风向标。

两个月收获50万营业额

方亮:创业离不开对市场的观察

□记者 蒋逐宸



根据市场选行业

方亮告诉记者,2009年在广州做销售工作期间他萌生了创业的想法。因为当时自己的工作遇到了瓶颈,想突破非常难,于是他决定创业。通过对市场观察方亮发现,当时正处于中国房地产行业飞速发展期,而人们的生活水平越来越高,对装修的品质要求也越来越高。

实地考察选品牌

通过3年的家装行业从业经历,方亮明确了从瓷砖销售这个创业方向。2013年3月8日,他辞职后开始筹备开店事宜。对瓷砖品牌一知半解的他不敢冒然行动,他选择先亲自去感受瓷砖市场,再选择品牌。

创业的满腔热情让他在瓷砖品牌丰富武汉一留就是3天。方亮告诉记者,在武汉的考察期间,恰逢安华瓷砖的两个分店开业,活动现场围满了消费者,后来向该商家打听得知,第一天开业,安华瓷砖的销售额就高达100万元。因此,安华瓷砖给他留下了深刻的印象。

在安华瓷砖专卖店店主方亮的创业生涯中,“观察”二字分量颇重。正是通过对市场的细心观察,他才确定了创业的目标,使得他在试营业的第2个月,营业额就迅速增至50余万元。

没钱投资房地产,但是可以投资其衍生行业。方亮将目光瞄准了家装行业。看准了家装这个大方向后,方亮便放弃了以前稳定的工作,回到了咸宁。2010年年初,抱着学习的心态进入了咸宁某家装公司工作。在装修公司的工作经历中他发现,通常一套房子10万元的装修预算中,

就有2万元是买瓷砖的费用,在装修费用中所占比例较大,且该产品短时间内不会被市场淘汰。

深入了解后,方亮更是觉得,瓷砖不仅仅一种装饰材料,它也代表着一种艺术,一种文化,能彰显主人独特的生活品位。

有了卖场的感受还是不能让他放心。回到咸宁后,简单的收拾了一下行囊,他又来到了位于佛山市的安华陶瓷公司。考察结束后,方亮把安华瓷砖总部的考察之行总结为两个字——震撼。“这里的一切都是精益求精,从生产工艺到售后服务都让我坚信安华瓷砖是消费者们需要的产品。”方亮说。

今年9月28日,方亮的店开始试营业,启动资金共计投入80万元。截止到12月1日为止,该店的营业额就已达到50余万元。

方亮坦言,从事销售行业出身的他卖瓷砖并不难,更何况还有好的产品。目前方亮店采用的是3种销售渠道,一是上门推销,二是与家装公司对接,三是在店面销售。其中他认为和家装公司对接的渠道最好。他表示,天道酬勤,今后事业的发展还需要勤奋努力。

创业故事

