



中央城·地王金街

中国超市第一强 大润发进驻中央城·地王金街

中国超市第一强大润发进驻中央城·地王金街

全球零售洞察力与咨询公司Kantar Retail发布的零售研究报告显示，随着近年来中国经济的迅猛发展，消费品需求不断增加，零售市场发展日新月异。

从2013年的排名中不难看出，大润发实力不断加强，其对于中国市场的精准把握，使其战略综合排名、最善推广门店排名、店内执行力排名、最具创新营销排名等多项排名皆是位居首位。

而如今，这一零售商翘楚大润发正式进驻咸宁中央城·地王金街，不仅开启了咸宁优质商业的品牌化时代，更成为中央城·地王金街成就咸宁百年商圈的重要助推力。

源自台湾，令全球第一的沃尔玛屈居下风

大润发（RT-MART）是由台湾润泰集团于1996年创立的超市品牌，1997年，大润发在大陆成立上海大润发有限公司，开始正式进军大陆市场。2008年，中国大润发营收335.46亿元人民币，年增长率31.04%，获利10.42亿人民币，年增38.9%；2009年，中国大润发营收人民币404.3169亿元，单店业绩3.36亿，较上年同期增长20.5%；2010年，营收人民币404亿元，取代家乐福成为中国大陆零售百货业冠军。2011年7月27日，大润发与欧尚合并在香港上市。拥有“大润发”和“欧尚”的高鑫零售，市场占有率超过沃尔玛，一跃成为国内最大零售商。2013年大润发更是实现销售额807亿，在大陆地区已开出260多家门店。

更重要的是，在大陆零售业竞争不断加剧的背景下，大润发创造了业界未关闭1家门店的奇迹，而且每一家都运营良好，连全球最强大的零售巨头——沃尔玛在其面前都不得不屈居下风。

选址严苛，没有关闭过一家门店

业内有言，做好一家店，第一是选址，第二是选址，第三还是选址。可见选址对门店的销售额起到至关重要的作用。

大润发的选址理念：谨慎选址，宁缺毋滥。与其开的不好，宁愿选择放弃。谨慎选址的另一层含

义是，一旦地址选定，便坚持经营下去，不轻言放弃。

此次咸宁选址，为了考察物业，大润发总裁亲自放下身段，到实地调研，在实地考察了中央城的区位和发展前景之后，在众多商业项目投出的橄榄枝中最终选择了进驻中央城·地王金街，作为其打开咸宁市场的关键一步，开启鄂东南商业新格局。

卓越经营能力，开一家火一片

大润发的进驻，绝不是一个单独的事件。多年来，大润发凭借优质的运营能力与众多的国际国内一二线品牌建立了长期的战略合作关系，随着大润发的进驻，诸多优质品牌也一并入驻中央城·地王金街，众星熠熠，咸宁璀璨商业的时代已然来临。

更值得一提的是，大润发强大的号召力、丰富的产品品种、生动的店内陈列、立体化的营销手段、细致的卖场服务使其具备巨大的吸客能力，能够快速成就一个城市新商圈和热点区域，开一家火一片，成为投资者前期判定一个区域商业价值的不二规则。



跟着大润发，背靠大树好乘凉

低进高出，低开高走，是所有商业投资的黄金规则，也是检验投资者眼光的重要标准。在咸宁成熟区域发展潜力受限，且门槛较高的情况下，如何选定一个潜力区域，就成为众多投资者考虑的重要问题。

来自温泉花坛的黄先生，在这方面颇有心得。日前，他刚刚预定了中央城·地王金街的商铺，通过商铺投资已经赚的盆满钵满的他，将这次投资目标

锁定在地王金街，有其独到的眼光和判断。“商铺投资讲究的是看前景，看未来。低开高走，才是高收益。地王金街这个位置未来是咸宁市发展的核心，咸宁大道、桂花桥这都不用说。大润发这样厉害的品牌已经进驻，并且有领先其他项目的商业配套，不出三年，必定火起来。”

有着大润发这样的强势品牌作为后盾，背靠大树好乘凉，难怪黄先生有这样的信心。

大润发来了。咸宁城市新的百年商圈，正与这个世界级商业品牌一道，开启咸宁全新绚丽的商业时代。



财富热线：0715-8388888

项目地址：咸宁市市政府对面（人民广场旁）
中央城·地王金街

来，想关注我，请扫二维码哦！

