



西边不旺东边旺 有关延安路的 “风水”

短短两年多时间,身处黄金宝地的连卡佛就换了东家。虽然,这只是物业上的改变,却难免不让人联想起连卡佛的经营问题。一直以来,连卡佛都因为生意冷清而被业界称为“经营不善”。

坊间一直有人认为是,延安路以西一带经营百货“风水”不好。以延安路为界,东面的几家商场譬如说杭州百货大楼、银泰百货、解百人气都比较旺,这么多年下来业绩非常稳定。而以西的一些商场,譬如说元华商城,刚开业的时候一直受到老大哥杭州大厦的荫庇还算闹猛,后来生意清淡据说老大哥已经不管了,管理层也出现了松动;还有西湖时代广场,虽然位置优越,但也是几易其主,定位一直不明确,现在又改成名品折扣店;利星名品广场自重新开业以来一直不能形成气候。明年,这几个商场的合约相继到期,到时候又会经历怎样的变化,谁也不说不准。

延安路西侧商场的生意,似乎总是在经历变数,不少商铺都是开了又关,关了又开,几经挣扎。现在,连卡佛换东家,明年7月之后究竟会如何发展,仍是未知数。

某位商场老总说,所谓的“风水”其实就是人气,在商家眼中,人气就是财气,人气不旺,财气自然不会旺。现在延安路西侧的商铺发展还不稳定,莫非这个地段“风水”真的不好?

人气就是“风水” 定位准才有名气

以高端百货自居的连卡佛,在杭州人眼里只是一道“美丽的风景”,很多人都笑说,连卡佛里营业员比顾客还要多。连卡佛的人气是不是真这么差?记者决定做一个小小的测试。

6月14日晚上6点,天空阴沉,飘着细雨。但延安路一带的人流量并没有受到天气的影响,前来逛街购物的人还是很多。站在天桥最中央,开始计时啦!

从6点整到6点零5分,不过5分钟的时间,一共有大约80个人从麦当劳连卡佛的方向走过来。其中,有47个人跨上了天桥,朝百大和银泰的方向走了过去,有10个人

进了连卡佛,有23个人笔直往浙江大酒店的方向走了过去。与此同时,据本报另一名记者不完全统计,5分钟的时间有40多人进入百大,有70多人进入银泰。

人流滚滚的大街上,人气不是不旺,只是,走进连卡佛的人不多,和东面商场的人来人往相比,连卡佛的确显得有些冷清。

一位商场老总说,连卡佛位置不好,经营百货聚不了财。你看不过转了个角,麦当劳的人气就非常旺,哈根达斯、星巴克生意也不错。也有老总认为,延安路以西也许就不适合做生意吧,其中的蹊跷很难说清楚。

不过,也有老总指出,“风水”是一种噱头,商场的定位才是它的硬伤。夹在杭州大厦和银泰百货中间,连卡佛的日子并不好过。喜欢买高档商品的消费者直接进了杭州大厦,那里名牌应有尽有,而连卡佛里只有GUCCI、PRADA;买普通商品去银泰、百大就好了,品类齐全,所有人都能找到自己喜欢的。而连卡佛里的商品,很多名牌听也没听过,穿在身上人家也不认同,觉得买回家不划算。

高档百货风生水起 仍需时日

对于这些说法,连卡佛杭州店总经理刘永贤并不赞同。他说,目前连卡佛只是换东家而已,至于以后的情况,现在还不能断言。再说,每一个商场都要经历一段时间的发展期,连卡佛从正式开业到现在,也不过两年多的时间,况且每年连卡佛都有一定数量的赢利,经营不善的说法纯属“无稽之谈”。

不过,刘永贤也坦言,连卡佛的人气的确一直以来都不是很旺,这也是不可否认的事实。连卡佛当初刚来杭州的时候,可以算得上时尚大气,装修风格即使在现在看来也不过时。它的到来为大牌陆续进入杭州创造了机会,为杭州注入了一股时尚气息。进来之后才慢慢发现,连卡佛在杭州有些不适应。比如说杭州人喜欢先入为主的购物习惯,比如说杭城其他商场的疯狂满就送促销等等。

延安路西侧 明年7月之后 将会是怎样?

汉帛和连卡佛的合约一共签了5年,明年7月左右合约就要到期了。届时,这块地将在杭州人面前呈现出怎样的面貌?换了新东家,连卡佛还能开下去吗?

业界的N种猜测

对于这个话题,杭城各商场的老总们纷纷有自己的猜测。

有商场老总说,国大肯定会继承它的主业,做五星级的酒店,因为国大在这方面非常有基础。还有老总说,这个地方做酒店太亏了,毕竟国大已经有两个酒店了,肯定会做百货商场。还有人说,国大将借鉴北京某些酒店的模式,底层吸纳高端奢侈品牌,楼上则做成客房。也有人说,连卡佛说不定也会继续和国大合作,再开下去也不定。

到底哪种猜测能成真?浙江国大集团有限责任公司的副总

经理赵国恩微微一笑,并不直接回答。他反问记者,你觉得这幢楼做什么比较赚钱,从经济学的角度?

国大: 很有可能推平重建

赵国恩说,这幢物业楼层太矮,面积有限,如果做酒店的话肯定不能发挥黄金宝地的最大价值。他个人觉得做百货也许是比较好的选择,但是做成怎样的百货,需要科学而慎重的研究定位。

有人建议新业主引进世界级化妆品品牌,他觉得这个主意不错。他说以后也不排除把连卡佛物业和国大的其他物业整合在一起,再加上现有的雷迪森酒店,这里将成为一个杭州地标性的恢弘建筑,集五星级酒店、汇聚国际名牌的精品商场以及智能现代的商务配套于一体,希望能给杭州带来精彩。

武林商圈: 另一份精彩

虽然国大也算是百货业起家,但毕竟是好几年没接触百货业了,国大重新跻身百货业到底该如何打算?会不会重走连卡佛的老路?

赵国恩表示,今后如果还要做百货业,肯定不能沿袭连卡佛目前的经营管理模式,他们打算把高端商品和中端餐饮结合起来做,以餐饮来聚人气,以高端货品来留人。当然,这些都是初步的想法,具体的策略和定位尚需大量市场调研后才能确定。但可以肯定的是,国大如果做百货,肯定会给杭州的消费者呈现一个新的商业模式。

银泰百货杭州店的总经理刘索萍说,国大如果表示想做百货,那就意味着武林商圈即将挤进一名新的竞争对手,不过,这对活跃武林商圈来说是好事,对老百姓来说又多一个挑选商品的场所。

