

河西商业 站在老城的肩膀上

新锐 以崭新的面孔

牛顿说,如果说我能看得更远一些,那是因为我站在巨人的肩膀上。

俯瞰河西新城,商业的崛起总是让人觉得欣慰:规划起点高,前瞻性强,整体布局合理,公共配套完善。不过,和老城区商业相比,初具规模的河西新城,商业的发展尚处于起步阶段,由此,老城区的商业经验无疑成为了成长中的河西新城的一笔宝贵财富。有老城区商业的借鉴,再结合上自身的优势,起点足够高的河西商业,总是让人值得期待。

这片总面积约94平方公里的新城,能从老城商业中受到怎样的启发?商业究竟能迸发出怎样的力量?《商业消费》专刊就此话题展开探访。

快报记者 黄建军
见习记者 曹茜

拓荒 以发现者的姿态

不难发现,与河西新城的商业项目一样,过去的一两年间,老城区的新军们,也在以一种拓荒者的姿态,不断发现、发现。

当年,龙江片区的商业配套无从谈起,新城市广场就是一种以开拓者的姿态出现,冒了很大风险。”谈及新城市广场,南京新城市商业置业有限公司董事长朱献国陷入了回忆之中,“当时,正是河西住宅大开发阶段,商业配套不足,成为阻碍河西新城入住率的一个重要原因。”尽管风险很大,但新城市广场仍是义无反顾地扎根河西,开创了南京商业第一个Shopping Mall。此后,河西的商业项目一个接着一个,尤其是在最近几年间,大型商业项目此起彼伏。

河西新城开发以来,让南京商业有了新的构想。据记者了解,1998年,南京市政府批准实施的《南京主城商业网点规划》中,商业中心体系建设是“一主七副”。当时,河西地区是列入市级商业中心来培育建设发展的。但在南京市商业网点规划(2004—2010)公示稿中,河西就已经升级为和新街口并列的两大市级商业中心之一。新世纪初,围绕配套河西新城商业的商业地产项目迅速崛起,以新城市广场为代表的一批商业项目陆续解开面纱,与此同时,老城区商业中也增添了新的面孔,格局骤变,自去年以来,水游城、金鹰新天地、金轮新天地、八佰伴等新锐力量,以一种全新的姿态进入南京。

南京商业的新生力量已然崛起!



河西商业的明天让人期待

游城开门营业,让曾经只拥有一条商业街的夫子庙地区,有了属于自己的大型购物中心,并以一种颠覆性的理念让700万南京人耳目一新。至此,夫子庙不再被称为外来人口的集散地,开始显露它的商业活力。

即便是寸土寸金的新街口,金轮新天地也找到了落子地。尽管有人说,新街口从来都不“荒”,新百和中央等百货行业老巨头、大洋和金鹰等后起之秀,似乎早已把这个兴起于上世纪70年代的商圈瓜分得一干二净,但金轮新天地仍是在这片种满庄稼的沃土上开拓出一片新天地,餐饮和休闲做得有声有色,成为新街口商圈的后起之秀。

放眼大新街口,“北有中关村,南有珠江路”的俗语似乎已成了昨天的故事。曾是商业盲点的珠江路陆续增添了新的面孔,新世界百货、滚石城试水之后,金鹰新天地的人

驻更是让这个电子一条街焕发新机,新街口核心商圈在珠江路力量的拉动下向北延伸。同样的,山西路—湖南路商圈一直是苏宁环球、苏宁银河以及山西路百货等几家传统商场的天下,八佰伴遗址后,给这个偏“老龄化”的商圈带来了新的气息,并将商圈的辐射范围向玄武湖方向延伸。

河西、老城,都在扩容、换血中焕发了商业活力。与老城区不同的是,新城区有着高起点的规划,合理的整体布局完善的配套设施,建设起点高的河西地区,不仅为未来的整体发展打下了良好的基础,也为商业配套的扎根和运营提供了优越的先决条件。在物业形态和定位策略上,河西新城的商业项目都有别于新街口,参照而非模仿老城区商业,才能让河西商业少走弯路,避免这个新兴的城市商业中心的低水平发展。

河西 着眼商业新课题

“要说优势,就是规划建设起点高,购物休闲的舒适度高。”河西指挥部招商处有关负责人表示,河西商业可做的课题很多,规划上的先天优势给河西商业人研究消费特征和先进商业理念的实践都提供了可能。

在建邺万达广场总经理朱逸看来,研究80后乃至90后消费主体的消费特征是河西商业人要解决的问题。朱逸认为,未来的城市生活将是区域、独立城市空间的生活,一个大型的“城市综合体”项目,都会成为一个城市人群的生活部落,连带居住功能在内的组合业态,将让某一个区域空间的群体完全可以实现一个空间内的独立生活,“在这个共享空间中,生活、工作都能满足,这就是区别于往年年龄段群体的消费特征。强调个性的‘80后’对商品的享受已经超越了产品本身,而更注重它所带来的象征意义和精神快感,穿得时髦,用得个性,才是王道。”

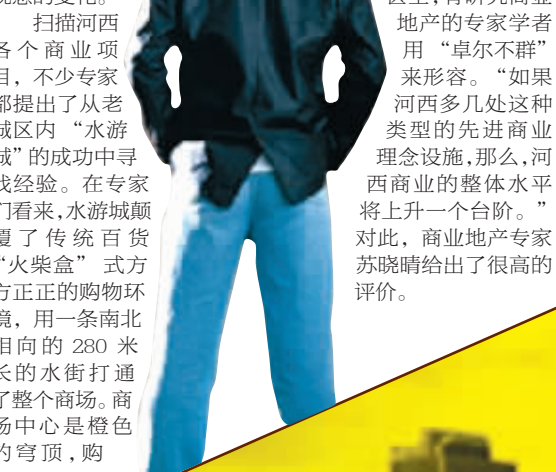
在此方面,老城区商业人也在不断摸索中。以百货新军八佰伴为例,在硬件设施方面,八佰伴更着重于突出时尚、年轻的特点,虽整体面积比一般的百货要小,但八佰伴竭

力营造宽敞舒适的空间,尤其是中庭,开阔大气。同时,因紧邻新华书店和凤凰国际城,八佰伴人流量的人文气息比较浓,充分利用了中庭的开阔位置,举办各种特色的人文活动,“我们想给南京的文化一个释放的地点,这种互动,迎合了80后为主体的家庭的消费特征。”

更深层次的,则是消费观念的变化。扫描河西各个商业项目,不少专家都提出了从老城区内“水游城”的成功中寻找经验。在专家们看来,水游城颠覆了传统百货“火柴盒”式方正的购物环境,用一条南北相向的230米长的水街打通了整个商场,商场中心是橙色的穹顶,购

物空间宽敞、通透、时尚。水游城总经理吴正梅介绍,水游城提倡的是“时间型消费”,就像一个叠加性的街区,通过建筑空间、景观营造和演出活动,长期保持一种新鲜感,不仅是一个单纯的消费购物场所,而是打造成市民休闲娱乐的生活第三空间。

这种先进的商业理念,即便对正处于开发中的河西商业来说,都显得与众不同,甚至,有研究商业地产的专家学者用“卓尔不群”来形容。“如果河西多几种这种类型的先进商业理念设施,那么,河西商业的整体水平将上升一个台阶。”对此,商业地产专家苏晓晴给出了很高的评价。



苏宁银河 夏日街舞大赛火热招募中

苏宁银河即将举办夏日街舞大赛!

据了解,此次街舞大赛共分为预赛和决赛两场,参赛的队伍分为三组,每组的前三名即可进入决赛。决赛入围的9组舞林高手再上演一场终极PK赛,力争前三名。获得前三名的“舞林至尊”将会得到由苏宁银河准备的神秘大礼,而未获得前三名的参赛团队也会得到一份特别的礼物。有兴趣又有实力的团队赶紧来参加吧!

为了迎接下一个高温的到来,苏宁银河夏款在这怡人的天气里特推出了超怡人的价格:夏款抄底价出清,全场商品2折起,持VIP卡的贵宾消费,还可再享受8.8折的优惠。知名品牌马克华菲、ESPRIT 全面4-5折, O-LIVE 全面5折, ES、艾格全场3-7折, G2000 全面5折。休闲、儿童夏款全面3折起。本周末更有国际一线品牌以直减现金的方式刺激消费者的购物欲。周大福、明牌、宝庆等珠宝品牌购非黄金类满1000元,加送3000~5000VIP卡积分,就等于价值60~100元返利券。商场的负责人称:“这样的优惠政策对顾客来说绝对是实实在在的。”

针对纳凉夜场活动升级,苏宁银河还特别推出了限时惊喜活动。每晚6点到10点,在这晚间4小时内,商场会在特定时段推出限时惊喜活动,具体的活动内容商场所负责人并未透露,看来要消费者亲自去一探究竟了。此外,为了更好地回馈消费者,只要前来商场购物就有机会得到。苏宁银河联合宝丽来SPA 温情推出夏日特价体验活动。凭当日购物小票,至商场五楼宝丽来SPA会所可凭特价体验当日特色SPA项目一次。凭苏宁银河购物小票+2元即可获得由星果吧提供冰淇淋一份。 张婷

东方商城 奢华魅力再度冰冻全城

各大商家的夏季折扣力度一浪高过一浪。记者了解到,7月30日至8月2日,东方商城将开展主题为“轻松‘价’期 有奖有惊喜”促销活动。此次VIP年中升级兑换,以前是销售商品,现在是销售服务。如今,南京商场百货业的销售模式不断地在改变,开始销售“生活理念”。何谓销售生活理念?除了与国际接轨,把一线城市和时尚的生活态度通过商品带入南京,广泛而全面地呈现给南京消费者以外,商场还特别加强VIP系统经营,把生活的理念点对点地在商场自身的VIP群体内传播和倡导。

“VIP维护是商场每年的重头戏,做品牌和做销售一并用。”每年都将VIP狂购活动举办得热热闹闹的东方商城企划部负责人告诉记者,经常为VIP会员举办诸如积分换购自选商品等一系列优惠活动。此次VIP年中升级兑换活动中,凡2009年VIP积分达到5000分,即可兑换200元现金礼券,每张仅限兑换1次,仅限东方商城全场通用。据悉,本次VIP积分升级兑换,时间仅限4天。此外,全馆服饰鞋类全面5折起,更有中奖率高达100%的抽奖活动,购物满300元即可参加“好运购物”抽奖一次的机会,最高奖项为面值1000元的现金券,还有涵盖了时尚、家居、美食、健身等多重品类的诱人礼品。 靓妆齐盛“惠”女包积分冲刺 一楼国际化化妆品香奈

级,苏宁银河还特别推出了限时惊喜活动。每晚6点到10点,在这晚间4小时内,商场会在特定时段推出限时惊喜活动,具体的活动内容商场所负责人并未透露,看来要消费者亲自去一探究竟了。此外,为了更好地回馈消费者,只要前来商场购物就有机会得到。苏宁银河联合宝丽来SPA 温情推出夏日特价体验活动。凭当日购物小票,至商场五楼宝丽来SPA会所可凭特价体验当日特色SPA项目一次。凭苏宁银河购物小票+2元即可获得由星果吧提供冰淇淋一份。 张婷

近2000平米1-6楼穿透式全实景片场影房,68组大型实景,移步换景



水滴摄影

8月8日隆重开业 婚纱照全场6.8折

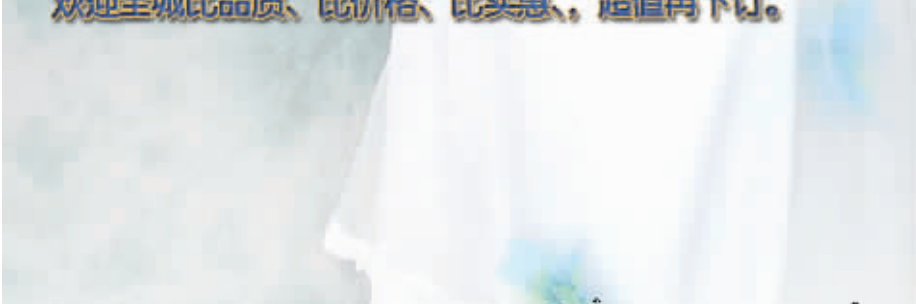
写真照:满1000元送500元 满2000元送1000元 再享套系价格九折后再升一级拍摄

所有抢得婚纱摄影真订单的顾客,还可再获开业大礼包一份(加赠20张佳片入册,实价800元)

活动详细方案:8月1日-9月1日

- A、订水清个件婚纱6.8折,所有主题实景任意选拍不加价,所有礼服任意选穿不加价,限量888对,先到先得,订完即止
- B、订写真,满1000送500元,满2000送1000元,再享九折后再升一级拍摄,所有实景任意选拍不加价,所有主题实景任意选穿不加价,限量888套,先到先得,订完即止
- C、所有抢得订单顾客还可再获开业大礼包一份(加赠20张佳片入册,实价800元)

欢迎全城比品质、比价格、比实惠、超值再下订。



水滴祝: “秋季西祠网友婚博会” 盛大开幕!

水滴专注: 品质、创意、如家、实惠...

公司承诺:
1、所有套系均为实价再优惠,绝无虚假提价再打折,假一赔二
2、所有套系无任何隐形消费或附加消费,请放心下定

南京市中山北路76号(军人俱乐部对面)
http://b1138006.xici.net
TEL:025-83369292 83360092
公交:31,34,83,100,151太平洋百货站,52,83,100,813山西路

太平商场 太平羽绒服反季热卖会再掀高潮 全场2~5折

南京羽绒第一家——规模最大、品牌最全、价格最实惠!

开门见喜 7月31日-8月2日,每天一款品牌 羽绒服惊爆价28元,限30件。 **68元热卖专区** 八大品牌联手 太平独家专享 名家纺阿思家现场充绒**3.8折** 金盛百货五楼太平羽绒服城同步热卖

反季联动 冬靴 百家+独家千百度189元起,星期六150元起,金利来200元起,老人头168元起 棉衣 陶玉梅98元,香港婷儿188元,斯尔丽大衣199元起 男装 利郎茄克160元,沙驰220元,花花公子,波司登198元 羊绒羊毛 鄂尔多斯180元,雷蓬160元 内衣 欧迪芬60元、三枪39元、工农兵10元

清凉度盛夏 海尔样品机6折起,牛皮席2.5折

太平VIP卡8月1日全面升级

- 太平VIP卡打折又积分
- 8月1日-2日,无需购物,免费办理
- 原太平积分卡同步升级使用

具体使用办法详见一楼客服中心公告

南京苏氏车业建宁路电动车自行车平价商场

热烈庆祝甲克虫电动车正式登陆建宁路平价商场

<p>原价1880</p> <p>感恩价1288</p> <p>甲克虫 电动车 36V学生车</p> <p>36V华富专用电池 高速电机 配电机锁 省力双撑 半液压减震 LED大灯 1:1助力</p> <p>(每天限购十辆)</p>	<p>原价1980</p> <p>感恩价1388</p> <p>甲克虫 电动车 48V学生车</p> <p>48V华富专用电池 高速电机 配电机锁 省力双撑 半液压减震 LED大灯 1:1助力</p> <p>(每天限购十辆)</p>	<p>家顺 战龙</p> <p>◆64V22Ah 行驶150公里</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆超级磁真工夫电机 ◆智能遥控电机锁 ◆轿车级八层双组份烤漆 ◆前液压直筒减震 ◆超级减震大货架 ◆台湾正新防磨耐磨轮胎 ◆精致靓丽、硬标贴花设计
---	---	---

苏氏车业建宁路平价商场: 建宁路57号-1(西站货仓对面) 电话:85522676
苏氏车业和燕路大陆鸽专卖店: 和燕路260号-8苏氏车业维修站对面 电话:85552513

快报记者 闫弋