

实现定安首个一站式购物中心 天安购物广场 19 日开业

■ 叶彦彤

12月18日,记者了解到,位于定安实验学校对面(原定安电影院位置)天安购物广场12月19日正式对外营业,这座商业建筑总面积约2万平方米的购物中心,将填补定安及其周边地区大型商业购物中心的空白,成为定安首个一站式购物中心。

记者在天安购物广场看到,商场内一楼各个铺位已全部售空,摊主们正抓紧时间对自家门面进行最后装修和摆设,二、三楼超市商品则已全部上架完成,

店内各类商品琳琅满目,并按不同种类分布,整齐归一。在四楼品牌餐饮与娱乐区,溜冰场、台球室等娱乐设施也已准备就绪,静待开业。

据了解,天安购物广场位于定安县中心城区,处于繁华中心商业地段,广场经营面积2万平方米,是海南省县级城市中最大的商业综合体,空间设计特色鲜明、布局独到,实现了流行百货与超市的完美结合,近3万余种商品,将让定安群众享受到一站

式体验型消费。同时,广场还实行统一理念、统一规划、统一招商、统一管理、统一收银、统一营销、统一形象、统一培训等八大统一管理,推动定城商业步入发展新时代。

据该广场负责人介绍,在天安购物广场的两端还将分别开建宾馆及电器楼等,真正为顾客实现一站式体验式消费,而三百多个地下停车位也将解决市民在购物时担忧停车位的烦恼问题。

在家门口吃肯德基

■ 何慧

“天安购物广场开业我们可高兴了,在里面除了可以买书还可以娱乐。更开心的是,定安也有肯德基了,肯德基一开业,就过来吃。”实验中学的王同学对记者说。

12月18日,记者在天安购物广场了解到,世界知名连锁餐饮企业肯德基已确定入驻天安

购物广场,今后,定安的消费者在家门口就能享受到肯德基的美味与便捷。

据天安购物广场的负责人介绍,肯德基已与天安广场签订合作协议,目前正在进行门店的设计,计划在明年的2月份开业,届时,定安市民在家门口就可以品尝到世界知名品牌的凤

味。

据了解,肯德基是世界著名的炸鸡快餐连锁企业,在全球拥有10000多家餐厅,到目前为止,肯德基在中国200多个城市已经拥有1000余家餐厅。肯德基入驻定安,将改变定安比较单一的餐饮局面,将提升定安的商业品味乃至整体的城市形象。

各类品牌强势入驻 定安天安购物广场

■ 何慧

12月19日盛大开业的天安购物广场是定安首家一站式购物中心,各类商品琳琅满目,品种齐全。天安购物广场致力于以品牌的力量提升定安购物商场的层次和品味,各类品牌的入驻不但提升了商场的层次和品味,而且满足了消费者不同消费层次的需求。

在天安购物商场一楼,随处可见销售各类品牌商品的专柜,记者现场采访了一些专柜的负责人及销售员。

周大生珠宝专柜的王经理说:“定安与海口的区位优势在改变定安本地人的消费观念,特别是定安这几年房地产业的发展吸引了许多外地人买房居住,他们带来了新的消费观念。天安购物广场购物环境很上档次,经过考察,作为国内市场最具影响力的珠宝品牌周大生入驻定安,入驻天安百货不是没有道理的。”

红蜻蜓鞋业专柜的黄主管说:“随着二线县城的发展,人们的消费水平不断提高,红蜻蜓主要是看中了定安县还没有这个品牌,我们现在入驻就是抢先占领市场,而且这里的地段很繁华。”

韩国圣恩熙专柜的负责人告诉记者:“我们的鞋以品牌质量取信于人,虽然还没有开业,打出广告后,已经有很多市民过来订货了。”

“洛依邻品牌女装在海口、三亚、澄迈等全省各地都有多家连锁店,以后喜欢洛依邻女装的定安顾客在天安购物广场就可以买得到了。”洛依邻女装专柜销售员如是说。

香恋鞋业专柜售货员表示,由于定安有很好的市场前景,这是该品牌定安的第二家分店。

记者走访发现,诸如跃进珠宝、天然玉石、翠绿珠宝等珠宝专柜,罗蒙、九牧王、蒙蒂雅、乔治爵士、APPOINTMENT等男装专柜,蜜西娅、茵佳妮、可媚、艾莲达等女装专柜,诗婷、美思等内衣专柜,杰米熊童装,时尚狗狗童鞋等儿童品牌专柜,稻草人、时尚风格袋鼠等皮具专柜,奥杰、华耐、七波辉、洛曼琪、北京布鞋等鞋业专柜,小米、天翼等手机专柜,创美等护肤化妆品专柜及好漂亮饰品和甲饰界专柜都表示对定安的市场有信心,并推出优惠开业大酬宾,期待广大顾客的光临。

“小地方一样可以做大企业”

——访天安百货总经理陈超军

■ 叶彦彤

“机子的主板安装好没?动作要利索,要保证安装质量。”12月18日,这是陈超军在接受记者采访过程中接到的第5个电话,此时的他正忙着天安购物广场会场布置监管工作,在采访不到10分钟的时间内,他的手机铃声不时响起。

“实在不好意思,明天天安购物广场正式对外开业,活有点多。”眼前这个个子不高,戴着眼镜,年纪约有30多岁,操一口流利白话的广东人是海南定安天安实业有限公司的总经理陈超军,他谦逊的微笑一下子拉近了跟记者间的距离。

说起陈超军,就是一个很普通常见的名字,但是说到天安百货,定安人没有不清楚的。2005年9月定安第一家大型超市天安百货入驻,掀起定安民众消费热潮;2013年1月天安百货塔岭分店开业,进一步扩宽定安消费内在需求;2013年12月天安购物广场即将开业,让定安民众充分享受体验式消费,提升定安商业品味……陈超军正是这三家天安百货的老板,他的成功经验可从天安百货不断发展壮大过程中表现。

政府保姆式贴心服务暖人心

每次的选择无不面临着未知的风险,对于一个企业而言,风险更是无处不在,总是伴随着机遇和挑战。

2005年,陈超军和他的团队在对海南省做了全面的市场考察后,决定把发展的眼光投向定安,准备在这个当时县城规模不足五平方公里,常住人口不足五万人,经济社会发展水平不高的县城上,干一番事业。

定安为何获得企业者的青睐?陈超军解释道,距离省会城市只有半小时的区位优势 and 热情淳朴的民风是吸引天安百货入驻

的首要因素。

“企业要在一个地方发展,当地的环境很重要,区位优势、淳朴民风和良好的社会治安,是企业入驻后谋求发展的基本条件。”陈超军说,尤其是定安县委、县政府服务型的招商引资政策,让他们的超市得以尽快“扎根发芽”的根本。

天安百货刚入驻的时候,他们碰到第一个困难是用地问题上与邻居相关利益产生一些纠纷。他们租好了场地,把超市后面空地围起来进行全面高标准装修,招聘服务员,进行高标准专题培训,采购了琳琅满目的日用百货商品,但即将正式开张营业时,受到了附近住户的阻挠。

原来,那户邻居家后门正是他们租的空地,天安百货将其租下进行装修妨碍到住户从后门的出入,出行造成一定的不便,因此产生了利益纠纷。

“当时确实很头疼,我第一个就想到了时任商务局局长岑运雄,请政府出面帮忙解决纠纷。”陈超军说。

岑运雄回忆道,他先是上门找到住户了解有关情况,分别征求他们的意见,摸清了他们的想法底线:该住户表示希望一条能够自由进出的通道,商家想把楼上楼下和空地成为一个整体充分利用。后来通过县城建、公安、电力等有关部门的调解,住户和商家达成共识,由商家在地块的外围修一条便道,便利住户出行,从而解决了矛盾纠纷。

天安百货在挫折中谋发展

第一个矛盾纠纷解决后,天安百货又面临着一个大挑战,如何改变定安民众原有落后的消费观念是制约天安百货发展的最大难题。

“当时很多消费者都这样想,这家超市装修得那么好,卖的货物一定很贵,所以都不怎么来购物。”长期在天安百货工作的老主管说,人们第一次在超市消费时,有些顾客看到超市门口铺着大红毯还以为要脱鞋进入,便把鞋脱下了,还有的嫌脱鞋麻烦,直接跳过红地毯,那种场面令人忍俊不禁。

“在天安百货开业之前,人们的心中是没有超市这个概念的。”陈超军说,过去人们通常都在热闹的集市上购物,没到过物种齐全的超市购物,所以超市购物的方式刚开始不易被接受,开业一年下来,亏损近200万元。

天安百货要发展,为大众所接受,改变亏损经营状况,关键是要转变和引领定安民众的消费观念,陈超军认为。

在转变和引领民众消费理念上,天安百货在宣传和促销上做了文章,狠下了功夫。据定城镇的一名老干警回忆说,当时天安百货每星期有场宣传演出活动,每两天进行一次促销打折活动,大街小巷上经常见天安百货的广告传单……

最终,天安百货通过不懈努力,被大众所熟知。人们发现超市的物价竟然比市场价格还要便宜,于是涌入天安百货的消费者越来越多,销售额几乎笔直升。

就在天安百货打开销路正发展的火热之时,相关的竞争对手

大型超市百佳汇在2009年入驻定安繁华地段,瓜分了一定的市场。百佳汇更豪华的装修、更优质的购物环境对天安百货而言无疑是棘手难题,面对这样的强敌,天安百货发挥毫不气馁坚持到底的精神参与到竞争浪潮之中。

“一定要调整市场策略,不然就真的完啦。”陈超军在员工大会上拍案说。

随后,陈超军跟他的团队一起对市场需求进行调研,挖掘定安民众的消费需求并准确地定位,什么是老百姓喜欢的?要增加哪些品种?在价格、渠道、促销策略上还能不能更优化?这些成为他们日夜思考的问题并提到议事议程上。

最后,优化购物环境,增加促销活动、引进新型优质品种等惠民销售策略的有效应用使天安百货在2009年时利润不仅没有亏损还翻了一番,这让陈超军非常有成就感。

体验式消费提升定安商业品味

一个企业最终的目的是为了当地经济社会发展和企业资产不断壮大两者的双赢。提升地方消费品位、提高城市消费档次、发展壮大销售企业、带动地方经济发展是天安百货谋求发展的大蓝图。

“做企业一定要有个人文关怀。”陈超军说。他是这么说的,也是这样行的。

2013年初天安百货塔岭分店在隆重的鞭炮声中开张营业了。这家分店的开张,背后还一个

感人的故事。

陈超军回忆说,去年底员工会议时,有个东北老夫妻非要进来见总经理,他接待两老夫妻后得知,原来这两个候鸟老人居住在塔岭新区,由于塔岭新区仍在开发建设,尚无一家大型超市,许多塔岭居民都不得不乘坐公交到老县城购物,出行十分不便,他们希望天安百货能在塔岭开家分店。

陈超军被冒雨而来的他们所感动。在送走两位老人时,他还送给他们一把伞。看着他们远去的身影,他觉得企业的社会责任担子更重了。

于是,他跟团队通过谋划和努力,最终在塔岭新区开了家分店。在天安百货塔岭分店开张那天,多了一条特别的横幅,上面写着:“对不起,我们来晚了。”陈超军说,这是对那对东北夫妇说的。

随着塔岭新区的不断开发,人气越来越旺,水电网也逐渐健全,天安百货塔岭分店的生意越做越大。

如今,定安不断在发展中崛起,人们的消费水平和能力也不断上升,天安百货又一次走在前端,引领着消费时尚,在定安最繁华地段为定安消费者量身打造了一个一站式体验型购物场所——天安购物广场。

“这是第二次消费观念转变,人们开始追求体验式购物乐趣,这种新生代消费群体观念的改变,催生了天安购物广场的出现。”陈超军告诉记者,天安购物广场是集时尚购物、特色餐饮等为一体的一站式购物中心,是目前海南省县级市最大的商业综合体,将极大满足消费者需求。

“每个人的消费潜力是无限的,只要你用心深挖,引领好方向,小地方一样可以做大企业。”这是陈超军在定安八年工作中最大感悟。