



祥云小镇夜经济“辐射力”待提升

夜经济商圈简历

后沙峪



作为北京市首个生活性服务业示范街区,中粮·祥云小镇在发展夜经济上也充当着先行者的角色。响应北京市及顺义区政府支持建设“深夜食堂”特色餐饮街区和特色商圈,中粮·祥云小镇先后打造了“夜间特色餐饮街区”并推出夜间消费单品。但由于地处远郊区县,远端客流难以在平日到场,同时周边居住人群有限成为中粮·祥云小镇发展夜经济的最大阻碍。

调查数据显示,在周一至周四期间的18-24时,祥云小镇的客群中68%均为北京本地消费者,其中,顺义常住用户占比约67.3%,北京其他区县常住用户占比约32.7%。在周末两天的18-24时期间,祥云小镇的客群中72%均为北京本地消费者,其中,顺义常住用户占比约60%,北京其他区县常住用户占比约40%。



扫描二维码 查看全文

餐饮拉动夜经济

进入冬季,夜经济的发展也逐渐遇到了一些问题,尤其是对于开放街区项目而言。为了深耕餐饮带来的夜经济红利,中粮·祥云小镇鼓励场内餐饮商家推出一些适合冬季消费和夜间消费的品类,例如火锅、烧酒、铁板等。祥云小镇市场部负责人表示,北京的冬季对于开放街区并不是很友好,延长营业时间可能对于商家而言耗时、耗力、耗财,所以中粮·祥云小镇鼓励各大商家推出一些冬季养生单品或夜间独有菜品,既能够满足消费者的夜宵需求,也尽可能让商家自己延长闭店时间。

虽然11月后,中粮·祥云小镇的“深夜食堂”不再要求商家营业至深夜12点,逐渐恢复到自然闭店时间,但餐饮依旧是各大商业项目发力夜经济的吸客利器。自市商务局在去年5月发布了《支持“深夜食堂”特色

餐饮发展项目申报指南》之后,祥云小镇特为深夜食街选出了23家品牌,包括“让我们见个面”“天意小馆”“日日香鹅肉馆”“英国茶房”“北平咖啡”等。据了解,祥云小镇“深夜食堂”每天21时30分开启。此前在端午节小长假期间,中粮·祥云小镇保持日均5万人次的客流量。此外,由于夜间酒饮消费量大,深夜食街与e代驾达成合作,提升夜间代驾的服务数量及水平,保障了小镇消费者夜晚的出行安全。

其实,发展餐饮夜经济的核心在于品质和业态组合的发展。中粮·祥云国际副总经理刘琪表示,为了打造“夜间特色餐饮街区”,中粮·祥云小镇更新入驻西贝莜面村、苏帮袁、牛角、福记茶楼、日日香鹅肉馆、Liliput亲子餐厅、OUR BAKERY等餐饮品牌,创造无国界美食体验,延

长南北区餐饮街内商户营业时间至24时,共同推进北京城市夜间消费文化。其次,中粮·祥云小镇还在营造街区夜经济氛围上下功夫,包括夜间景观的提升、花植外摆的增设以及现场表演活动等。

据悉,自去年以来,北京就已经开始支持发展“夜经济”。其中,市商务局发布的《支持“深夜食堂”特色餐饮发展项目申报指南》支持建设“深夜食堂”特色餐饮街区和特色商圈,为市民夜间餐饮消费提供便利。此外,政府还将在深夜食堂特色餐饮街区和特色商圈的规划设计及形象提升工程软硬件投入方面提供补贴支持。2019年北京市政府工作报告也提出,今年北京要激发新一轮消费升级潜力,要出台繁荣夜间经济促消费政策,鼓励重点街区及商场、超市、便利店适当延长营业时间。

商圈辐射力有限

虽然祥云小镇在点亮“夜经济”这盏灯上费了不少心思,但无奈于地处远郊区县,难以调动平日消费成为祥云小镇的痛点。

根据第三方数据机构研究显示,在周一至周四工作日的18-24时,祥云小镇的区域时段日均客流量约为2万人次,与上述节假日期间保持日均5万的客流量相差悬殊。刘琪坦言,因为中粮·祥云小镇的消费者之前并没有形成夜间消费的习惯,所以商场在调动商户参与到夜间经济,打造中粮·祥云小镇花了不少时间和心思,商户对于客流量会有顾虑。

此外,根据第三方数据机构研究显示,祥云小镇夜间消费的客流大多还局限在顺义地区,尤其在平日表现更为明显。调查数据显示,在周一至周四期间的18-24时,祥云小镇的客群中68%均为北京本地消费者,其中,顺义常住用户占比约67.3%,北京其他区县常住用户占比约32.7%。在周末两天的18-24时期间,祥云小镇的客群中72%均为北京本地消费者,其中,顺义常住用户占比约60%,北京其他区县常住用户占比约40%。虽然其他区县的消费者在周末较平日有所提升,但整体幅度并不大。刘琪进一步解释:“目前我们的受众人群30%-40%来自于

周边区域,但更多的其实还是辐射到了小镇中远端的顾客,包括像昌平的北七家及顺义的马坡镇、顺义城区甚至是更远的区域。”

祥云小镇作为一个远郊商业,为了扩大影响力以及满足辐射区域内的基础需求,祥云小镇在商户品牌组合上多次打磨,同时针对“微度假”的远端吸引力,把客群也进行了细分,设置各细分客群的生活场景。比如,祥云小镇的“风车节”“冰雪节”已经成为自有IP节日,吸引大批城市家庭客群在周末时段到场,同时,创新营造街区街头艺术氛围,将大批艺术作品和艺术资源落地小镇,活化街区氛围,社群化经营周边高品质客群,用不断迭代的艺术活动和更新商户品牌满足周边消费者的生活需求和审美趣味。

此外,祥云小镇的团队还汰换引入MUJI、PANDORA、SWAROVSKI、MISS SIXTY、CK、BANXIAOXUE、AIGLE、NIKE、ADIDAS、全棉时代等精品零售,为了巩固家庭消费群体,儿童业态上引入了奇思可睿儿童探索乐园、爱马马术等体验业态,同时,引入Tesla、节选TheParagraph、施坦威钢琴、海思腾床垫等创新独有品牌。

在周一至周四期间的18-24时,祥云小镇的客群中



68%
均为北京本地消费者

在平日到访的北京消费者中顺义常住用户占比约

67.3%



北京其他区县常住用户占比约
32.7%

在周末两天的18-24时期间

祥云小镇的客群中
72%
均为北京本地消费者

顺义常住用户占比约

60%

北京其他区县常住用户占比

40%

配套设施需完善

前来祥云小镇的多为家庭客群,自驾成为了大家首选的交通方式,而想要大力发展夜经济这还远远不够,交通的易达性是发展夜经济的关键因素之一。深夜就餐的消费者,更多会考虑距离问题,对于驾车一族来说,深夜就餐饮酒后的代驾出行也成为小镇的关注点,为此小镇已与e代驾联合推出相应的安全出行优惠政策。

此外,祥云小镇地处顺义后沙峪,最近的地铁站距离祥云小镇还需要大约10分钟的车程,中国贸促会国际贸易研究部主任赵萍建议,大力发展夜间公共交通非常重要,将公共交通的时间延长,为人们出行提供便利。“应该在夜经济比较繁华的地区,适当拓展夜间停车场为夜经济打造更便利的消费环境。此外,夜经济并不仅仅是停留在娱乐方面,成人教育、儿童教育、医疗保健这些方面都可以纳入到夜经济的发展

范围。”

此前,自8月10日起,北京公交逢节假日试运行两条夜间接驳专线,由中粮·祥云小镇分别连接望京、天通苑两大社区,接驳地铁14号线、5号线。两条夜间接驳专线采用单一票制,票价10元,使用IC卡刷卡乘车优惠票价7元。

但事实上,夜经济只靠餐饮发力是不够的,需要其他商业项目做支撑。对此,刘琪表示,如果将商场中的文化生活、表演、体验类的内容与“深夜食堂”结合起来,效果会更好。正常情况下,消费者吃宵夜的首选会是路边开放的餐厅,进商场吃宵夜的习惯并未养成,但如果在商场里有更多夜间场景打造,如夜间市集、露天弹唱会、露天放映会等新的消费场景,让夜间消费更有生活归属感,会更好契合消费心理和消费习惯。”

北京商报记者 闫岩 刘卓澜