



供应贷

小微企业供应链贷款
Accounts Receivable Backed Lending

依托核心企业 支持配套企业

●放款快 ●手续简 ●期限长 ●额度大



中国建设银行

China Construction Bank
客户服务专线: 95533
网址: www.ccb.com

在北京很难找到哪个地方能像望京一样,将“商业是为本地人服务”的理念展现得淋漓尽致。

偏居一隅的地理位置让望京商业近乎封闭,也形成了内循环式的鲜明特色。望京街道出面进行整体布局、依靠社会组织提供社区商业服务的模式正在探索。

社区商业考核表

(按星级评定,最高五星)

a、便利性

交通 ★★★★★
买菜 ★★★★★
上门服务 ★★★★★
特色消费 ★★★★★

b、品牌性

餐饮 ★★★★★
便利店 ★★★★★
美容美发 ★★★★★
娱乐 ★★★★★
药店 ★★★★★

c、性价比

吃 ★★★★★
穿 ★★★★★
用 ★★★★★
行 ★★★★★

望京社区 商业发展回放

- 1987年** 市政府审议通过了望京新区的总体规划方案
- 1994年** 首都规划委员会文件中提出望京将建城市副中心
- 2000年** 望京街道办事处挂牌成立
- 2003年** 北京地铁13号线开通,望京迎来重要发展契机
- 2006-2010年** 华堂商场、望京嘉茂购物中心、六佰本、新世界利莹百货、沃尔玛、家乐福等大型商业竞相在望京开业
- 2009年** 大望京商务区获批,力争成为北京东部地区第二个CBD
- 2010年** 北京地铁15号线开通,东西向横穿望京
- 2011年** 望京NOVO潮流百货开业
- 2013年** 卜蜂莲花望京店开业

望京:政府主导下的商业配套



内循环式的社区商业

望京在地理上极好辨识,南北方向上处于北四环和北五环之间,西临京承高速,东侧为京密路和首都机场高速,新开通的地铁15号线东西向从中穿过。

上世纪90年代初,作为北京最早开发的大型住宅区,望京地区由于商业规划的缺失,除了居住功能外,餐饮、购物、娱乐等其他功能统统缺失,那时候的望京被称为“睡城”。

2000年左右,随着商品房的开发,入住居民越来越多,望京对商业的需求更为迫切,一些大型商业企业开始看到了商机。望京街道工委副书记李钧回忆说,2006年前后,嘉茂购物中心、望京国际商业中心、望京新世界、新一城等一批大型商业纷纷进驻,望京商业迎来大发展时期。

随着这批大型商业相继开业,望京地区初步形成了几个主要商业聚集区:以望京国际商业中心、方恒国际中心、望京新世界为代表的东南部商圈;以嘉茂购物中心、沃尔玛为代表的中部商圈;以北京香颂、望京NOVO为代表的西部商圈;以及以六佰本及华彩国际中心为代表的北部商圈。

现如今,望京地区80%开发建设完工,望京商业也由大发展进入到稳步发展的新阶段。面对当前的同质化竞争,如何调整定位、走差异化经营之路,成为现阶段

望京地区的大型商业有的红红火火,有的生意清淡,但李钧对这些并不十分在意,“优胜劣汰是市场规律,哪个大型商业倒了,自然会有新的品牌进来”。真正让望京街道领导挂心的是大企业办不了或不愿办的事,是挣不了多少钱、百姓却离不开的事。

像修鞋、修车、配钥匙、补衣服这类日常生活中的小需求,麻烦还挣不了几个

钱,大企业往往不乐意干,街头野摊分布不均又影响市容。望京街道对这些野摊进行收编、整合,然后统一布局,设置了36个便民服务亭。

每日里,这些便民服务亭早上八九点开业,晚上七八点时才收摊,一般出了小区大门就能找到,相当方便。修一个拉链锁头3元,补一对鞋后跟10元……平常缝

商企思考的重点。几年来的发展,让不少商业企业对望京的消费群体有了一定了解。而随着网购的兴起,不少商企也意识到,传统的打折促销已经难以吸引消费者,只有在商品之外下功夫,增加居民的体验式消费,才是互联网时代实体商业的生存法则。

“传统商业要想击败网络购物,就不能把盈利点都放在商品上,体验式消费才是我们的优势所在。比如放假了,家长可以带孩子到商场玩,环境非常舒适,设施也很齐全,连吃饭、带购物、带娱乐一站式解决,这就是网络购物无法替代的。”望京一家大型商场负责人坦言。

近期,在望京新世界、嘉茂购物中心、望京国际购物中心等企业,餐饮、娱乐、健身等体验式消费业态的比重大幅增加;而针对望京作为超大型居住区、家庭消费为主的特点,方恒国际中心则把业务重点放在了亲子教育上。

与其他地区相比,强烈的归属感是望京地区大型商业的突出特征。

望京网是在当地社区较有影响力的网站,北京商报记者在其开设的团购页面看到,从看电影到洗车,从游泳健身到美容美发,从餐饮套餐到酒店住宿,打广告的都是望京本地商业企业,购买者也都是望京本地居民。望京整个商业呈现出一种自给自足、内循环式的发展模式。

“望京地区的特点是相对封闭,望京人不乐意出去,外边的人也很少进来。因此,我们的目标客群就是望京本地人。就连店里的广告费都很少往外投,基本都投给了望京本地比较有影响力的媒体。”望京一家大型餐企负责人说道。

要想融入社区,公益无疑是最佳切入点。

为了拉近与社区居民的关系,每年暑假,望京新世界都会组织3对3街头篮球赛,来自望京街道25个社区和周边社区的代表队,在望京新世界门前的广场上为社区居民带来“草根篮球”的欢乐派对;新一城制作专门的购物卡,发放给望京地区的1.3万户文明家庭,给予他们最低折扣;每年3月最后一个周六晚,嘉茂购物中心都会举办“熄灯一小时”公益活动,此举得到望京当地企业和社区居民的广泛响应。

前不久,风靡全球的大黄鸭在颐和园展出,全聚德望京店专门组织部分望京社区居民前往观赏,并请店里的面点师傅手把手教大家制作美味面点全聚德小黄鸭。昆泰酒店日前也备好材料与器具,邀请部分望京社区居民到酒店跟大厨学做比萨饼。丰富多彩的公益活动密切了望京商企与社区居民的关系,也在社区居民中树立起了商企良好的口碑和社会公信力。

为规范化服务商颁牌

几针、打个气就能解决的问题,服务亭摊主基本不收钱。望京街道还为这些便民服务亭建立了统一规范的管理制度,推行“五个承诺”、“五个不准”、“五项标准”的“三五”服务规范,既满足了百姓的切身需求,也规范、提升了服务质量。而随着社区商业的逐步完善,今后淡化商亭、设立小修理一条街的计划也已在酝酿当中。