

责编 李锋 美编 贾丛丛 责校 唐斌 电话:64101866 syzx10@126.com



明星生意似乎成了一个稳赚不赔的买卖。日前,周杰伦内地首家餐厅“J大侠中华料理”亮相朝阳大悦城,开业首日便人气爆棚。这也引起了大众对明星开店的再次关注,明星开店往往在开业初期人气爆棚,但后期明显容易后劲不足。

遍布各行各业

明星开店已不稀奇,如今的明星店铺已遍布餐饮、服饰等各行各业。



借粉丝吸金

明星当老板具有天然优势,不仅能借粉丝经济大赚一把,并且还能借助明星效应进行大规模的免费宣传。

粉丝经济

明星本身就拥有庞大的粉丝群,明星一旦开店便会引来大量粉丝的消费。

武汉中心百货引进阿信的STAYREAL、林俊杰的SMG等多位明星的潮牌店,很多店开业当天就有几百粉丝彻夜排队购买商品。

明星效应

无论是媒体还是粉丝都会为明星的店做免费宣传。

周杰伦的“J大侠中华料理”在开业前就已经被媒体和粉丝所宣传,导致开业第一天便非常火爆。

品质才是王道

虽然粉丝效应能在开业初期吸引大量客流,但商品品质才是长期吸引顾客的不二法宝。

明星也需亲力亲为

大多数明星都会请职业经理人来为其打理餐厅,而自己则只是偶尔光临,对于店铺的日常管理并没有花太多心思。

赵薇和父亲曾开办乐福餐厅,但因他们未参与餐厅的管理工作,导致餐厅拖欠贷款不得而知,餐厅在开业不久后倒闭。

品质很重要

很多消费者表示,明星身份会吸引第一次消费,品质和服务才是是否会持续消费的关键。

高圆圆经营的樱桃餐厅在网上被消费者指出虽然口味还不错,但是服务较差,不会再消费。

容易任性

大部分明星开店时,或多或少幻想过自己的名字会成为金字招牌,但只凭金字招牌便任性开店,往往会碰到问题。

由齐秦三兄妹共同创立的火锅店开业不到半年就“变身”洗脚城。有业内人士称,主要原因是“口味不适合北方人”。

面临更严监督

由于是明星开的店,所以会得到消费者更为严厉的监督。一旦出了问题不仅生意做不成,声誉也会下降。

小S老公投资的胖达人面包店宣称面包是纯天然食材制作。上千位消费者不满被曝,要向该公司负责人及代言人小S索赔,小S因此事声誉也受损。

北京商报记者:李锋 赵子航 美编:贾丛丛

时隔四年再推购物中心子品牌

王府井彻底边缘百货业态

时隔四年,王府井百货再推新品牌。王府井与塔博曼集团共同打造的首个购物中心产品熙地港购物中心今年将在西安、郑州两地开业。这是继“hQ尚客”百货后,王府井百货斥资5亿元再度推出的新品牌。与购物中心业态相比,百货业态变得更形单影只。不仅没有拓展计划,投入资金也仅有3640万元的旧店改造费用。

推新品牌

王府井与美国塔博曼集团、陕西赛高集团共同开发的City On熙地港购物中心近日举办了项目推介会。这是继2010年推出的首个子品牌“hQ尚客”百货后,王府井参与的又一新品牌。北京商报记者了解到,王府井百货将作为主力店进驻,并将与塔博曼集团联手,双方共同打造以家庭客群为主,有高品质附加值的购物中心。City On熙地港购物中心也是王府井与塔博曼集团合作推出的第一个购物中心产品。

去年,王府井处置和转让了湛江王府井百货与株洲王府井百货。与此同时,在洛阳、乐山、佛山新设立了购物中心有限责任公司与商业有限责任公司。目前,这些项目都已进入筹备期。熙地港购物中心西安与郑州项目是王府井分别在

2012年与2011年筹备的项目,这两个项目仍在建设过程中,预计2015年与2016年将分别开业。据了解,熙地港(西安)购物中心项目原名为“赛高项目”,熙地港(郑州)购物中心项目原名为温哥华购物广场项目。

王府井方面计划,未来2-3年间将开设5-6家购物中心,上述两项目就包含在内。在北商商业研究院方面看来,推出统一命名的购物中心品牌,显示了王府井对百货的持续弱化与坚定新领域的尝试。除了与塔博曼联手,王府井还将与恒大联手深入商业地产领域。

北京王府井百货(集团)股份有限公司董事长刘冰表示,“2015年,对王府井百货来说注定是不平凡的一年,全渠道建设的变革推动着王府井百货第三次创业。在全渠道的背景下,王府井百货与塔博曼亚洲在购物中心上的联手将重塑线下渠道的价值”。

巨资转型

对于第三次创业,王府井百货从经营能力、全渠道策略、组织架构和业态发展四个维度重塑商业模式进行转型,这也消耗了王府井百货大量资金。

根据王府井百货2014年业绩报披露,

佛山购物中心项目以股权投资和股东借贷方式投入总计9094.97万元,预计今年会继续投资2亿元;今年,王府井还计划投入1.07亿元在河南、四川、湖南等地区以租赁物业形式开设购物中心门店;熙地港购物中心西安与郑州项目共向股东借贷4亿元,郑州项目还委托借贷1亿元。

在与恒大方面的合作上,去年10月,双方根据合同约定,王府井方面将出资4.9亿元和2250万元与恒大集团共同出资组建王府井恒大商业控股有限公司和王府井恒大商业管理有限公司。今年1月二者便进行了首次商业项目的接洽。北京商报记者了解到,王府井百货团队已考察了集团在合肥、长沙的商业项目。王府井恒大商业管理有限公司已进入注册程序,筹备组成员也已展开了实质性工作,合资公司相关工作人员也陆续到位。

王府井方面表示,未来几年,公司的部分资金需求及使用都将投入到上述项目的建设。公司将采用多元化的发展策略,注重存量发展和自有物业比重的增持;购物中心、奥特莱斯、电子商务等新业态发展。

不过,在全渠道道路上,作为重要支撑的电子商务部分仍然发展得较为坎坷。王府井全渠道项目预计总投资1.01亿

元,但项目自2011年开始始终处于亏损状态,亏损额度为4206.28亿元。

边缘百货

王府井预计去年营业收入增长5%,但实际却出现7.64%的下滑。今年,王府井方面继续调低营收目标,预期营业收入为190亿元,同比增长3.96%。

购物中心与奥特莱斯业务相比,王府井彻底从百货业务上开始偏移。去年,王府井百货零售营业收入下滑8.01%。下半年市场更为严峻,在中秋、国庆、万圣节、圣诞节等大型节日对消费促进力度明显减弱。节假日大型促销后销售还出现加速下滑。主营业务分布的七大地区中,仅有华东与西北地区出现微小增长,其余地区均出现营收下滑。

今年,王府井对于新百货店没有投入计划,更多地精力投入到中心城区综合百货购物中心化、区域百货社区化。在资金投入方面,王府井将对洛阳、长沙等7家门店实施局部调整和装修改造,总投入预计为3640万元。不仅在发展重心、资金上调转新业态,王府井方面还表示,未来将以新业态开拓未入驻省会城市,完善全国连锁布局。

北京商报记者 刘宇

Market observe

转型迟缓 京客隆净利三连降

销售破百亿也没有让京客隆走出零售寒冬。据京客隆最新发布的2014年业绩报告显示,京客隆去年主营业务收入为100.07亿元,增长3.9%。归属母公司净利润4133万元,下降27.6%。在北商商业研究院看来,零售业持续遇冷背景下,京客隆的“王牌”批发业务吃紧,国有体制又让其缺乏灵活变革机制,净利持续下降的京客隆亟待转型。

净利三连降

京客隆净利润下降已经持续多年,其2013年财报显示,主营业务收入为95.29亿元,比上年同期增长4.6%,归属母公司净利润为5705.5万元,比上年同期下降45.7%。2012年财报则显示,京客隆营业收入91.84亿元,比2011年同期增长约6.4%;归属母公司净利润约1.05亿元,较2011年同期下降约50%。据北京商报记者了解,虽近三年来京客隆净利滑坡有所放缓,但依然处于行业高位。在京客隆低迷的同时,同行却发展势头正猛。永辉生鲜牛奶国际、入股中百集团保持着高速增长,持续开店的态势。同为副食品商店出身的超市发,则深耕社区商业,去年实现了销售、净利双增长。

批发业务萎缩

与同行相比,京客隆王牌业务是其批发业务。北京商报记者了解到,京客隆去年在批发业务上实现



58.58亿元,同比增长约4.3%。毛利率为9.4%,同比下降0.5%。值得注意的是,自2012年起,京客隆批发业务营业额不断攀升,但其毛利率则不断下降。数据显示,2012年京客隆批发业务毛利率为12.4%,2013年毛利率下降至9.9%。

京客隆方面表示,受政府限制“三公”消费政策影响,高端消费需求受到抑制,高档酒类价格下跌,毛利率有所下降。有业内人士透露,京客隆集团旗下的朝批商贸集团与国内多家知名酒企每年有几十亿元的签约额,但近年来酒类市场情况不好,毛利率一路下跌。过去毛利率能有40%的酒现在降到10%。

来自北商商业研究院的分析显示,批发业务目前在我国处于萎缩阶段,增长潜力有限,单纯倚靠批发业务只是杯水车薪。

转型步伐缓慢

电商崛起让零售企业纷纷“亮剑”转型,拥有国有“基因”的京客隆则步伐缓慢。据北京商报记者了解,近年来大卖场、综合超市等业态的营业能力逐年下降,“小而美”的便利店形式成为众多零售巨头的“新宠”,麦德龙、家乐福、大润发等巨头纷纷开出便利店适应市场变化。

在便利店建设方面,京客隆已初具规模。数据显示,截至去年底,京客隆拥有零售店铺总数为285家,其中包括便利店197家。然而,规模优势并没有让京客隆加快转型步伐。北京商报记者走访京客隆便利店(图)发现,其便利店店面500平方米的面积规模巨大,部分店面陈列杂乱,同时直营、特许加盟两种经营模式让其在便利店的管理略显混乱,服务差、购物体验不佳等问题频出。

去年底,京客隆在朝阳门外大街低调开出第一家高端便利店超市,不过有多位业内人士走访该便利店发现,虽该便利店环境有所改善,但其店面门口摆放大量饮品的动线设计并不合理,京客隆的转型之路依然漫长。

北京商报记者 李锋 孙麒麟/文并摄

7-11去年在华亏损超千万

北京商报讯(记者 李锋 王运)入华十余年的7-11依旧没能玩转中国市场。王府井百货日前公布的2014年度报告显示,王府井目前持有柒-拾壹(北京)有限公司(7-11)25%,且此部分持股2014年度给王府井带来259.1万元亏损。若以此计算,7-11去年在华亏损达1036.4万元。这也是便利店行业在京的一个缩影。虽然各品牌对北京市场充满热情,包括7-11、全家、物美等多个品牌正在通过多种措施加速扩张,但盈利难依旧是整个行业在京面临的现状。

王府井年报显示,王府井持有柒-拾壹(北京)有限公司(7-11)25%股份,注册资本为3500万美元,总资产3.6亿元,净资产2亿元,此部分股份带来亏损259.1万元。

国内便利店全行业都面临着盈利压力,步步高商业连锁股份有限公司董事长王填接受北京商报记者采访时表示,目前国内各便利店品牌几乎没有盈利的。有统计数据显示,日本著名便利店品牌7-11于2004年进入中国,截至2014年底,7-11在北京共有173家门店,日平均营业额在2万元左右。

有业内分析人士表示,目前国内便利店品牌盈利的只是少数,多数处于两种状态,一种是门店盈利,整体亏损;另一类是门店和品牌双亏损。在该分析人士看来,便利店多选址在交通枢纽等流动人口聚集区或写字楼等商业区,均面临着高房租、高人力成本等现状。此外,尚未形成的消费习惯也成为便利店业态在国内发展的阻碍。

尽管北京市场屡受便利店行业诟病,比如街道过宽、冬季太冷、商业物业缺乏、政策严格,但没有一家便利店品牌因此放弃这个市场。反而提前进入的品牌积累了无法比拟的优势。

拥有餐饮、自有品牌等多项优势的7-11在国内开始通过加盟寻找出路。2012年开始,7-11在国内开放加盟政策,并于日前悄然降低京城加盟门槛,分为A类委托加盟(28万元)和D类特许经营(70万元)两种形式。日前,同为日本便利店品牌的全家进驻北京,北京本土零售品牌物美也透露消息称将于近期试水便利店加盟。在王填看来,未来便利店还要通过社区服务及与电商合作寻求盈利点。

首商股份去年营收未达标

北京商报讯(记者 刘宇)百货业成为零售业下滑中的重灾区。首商股份昨日发布2014年年报显示,去年,公司营业收入118.15亿元,同比减少2.09%,净利润为3.35亿元,同比增加1.69%。这与2014年预定的6.36%营收增长有一定距离。去年,首商股份完成了西单商场与新燕莎控股的整合,将发展重心投向购物中心与奥特莱斯业态。报告期内,除新燕莎MALL和燕莎奥莱以及以运动休闲为主营的法雅公司外,首商股份其他业务板块均出现不同程度的业绩下滑,直接影响了经营业绩提升。

首商股份方面表示,近年来,在传统百货零售业态发展受阻的同时,购物中心、奥特莱斯等业态获得了相对较好的发展。公司的发展工作将主要围绕这两种优

势业态展开,同时兼顾传统百货业态。在购物中心业态中,以社区型购物中心为主打,重点拓展京津冀地区和北方市场,为了降低风险,首商方面将注重轻资产的发展模式。2015年,首商股份预计实现营业收入122.8亿元,利润总额7.5亿元。

首商股份旗下天津新燕莎奥特莱斯购物中心与北京新燕莎金街购物广场都已入市。天津奥莱项目首年培育期实现了预期目标,项目收益为705.99万元。

值得注意的是,天津奥莱收到政府补贴6159万元。今年,首商股份将安排自有资金5亿元用于天津奥莱、新燕莎金街购物广场两家增量企业培育期经营以及公司对外新发展项目等所需资金。首商股份还正式启动了金鹰公司的退出,优化资产质量。

香奈儿迪奥BOSS等 服装上黑榜单

北京商报讯(记者 王晓然 实习记者 王浩)一周前奢侈品牌阿玛尼刚被曝服装抽检色牢度不合格,此次香奈儿、BOSS等大牌又被曝出同类问题。广州市工商局近日公布对广州市流通领域销售的服装质量抽查结果,香奈儿、迪奥、BOSS均上黑榜。

据悉,广州市工商共抽取了71家生产企业生产的179款样品,其中51款样品被判定为监督总体不合格,不合格率为28.49%。其中,Dior、EMPORIO ARMANI、Ermenegildo Zegna、Hugo Boss和CHANEL等多家奢侈品牌产品均被点名。该批抽检不合格产品多为耐水、耐汗渍、耐洗色牢度不合格,包括香奈儿、迪奥、EMPORIO ARMANI等在内的几款水洗牛仔服饰涉及色牢度不合格。

针对此次事件,香奈儿中国公司昨日对本报记者发来声明表示,已确认收到广州天河区工商局关于抽检牛仔服饰问题的来信,并称:“接到通知的当天,即刻将该牛仔服饰下架。目前在香奈儿中国的精品店内并无出售。”

对此,企业品牌顾问、品牌战略专家李光斗表示,当品牌足够强大时,会认为负面的曝光不会撼动其市场地位。此外,诸如色牢度等被曝出的服装质量问题,在部分年轻消费者看来是不会触及其消费“痛点”的。

百思买“未来商店” 加拿大关百店

北京商报讯(记者 李锋 孙麒麟)中国市场刚刚创下五星电器“包袱”后,百思买日子依然难过。昨日,百思买宣布旗下加拿大最大消费电子电子产品连锁店——“未来商店”将关闭131家店,同时裁员1500人。

据百思买方面介绍,加拿大境内“未来商店”的66家门店将永久关闭,另外65家门店将改头换面为百思买,一周后重新开业。此举意味着百思买将裁员500名全职员工及1000名兼职员工。百思买方面表示,做出关店裁员决定的原因是此前两个品牌的门店分布过于密集。同时,百思买方面承诺,“未来商店”现有的产品订单、预约服务、售后服务将在百思买继续兑现。据了解,“未来商店”成立于1982年,首家门店建在温哥华,2001年11月被美国消费电子连锁巨头百思买以5.8亿美元收购。