

## 开元精品服饰广场 创新经营模式 助推经济发展



中庭效果图



近年来,随着地区经济的快速腾飞,商贸业也在实现跨越式发展。如何促进电子商务与传统商业的有机结合,在发展传统商业的同时,着力整合多方资源,引进先进电子商务理念,促使传统商业向电子商务成功转型,成为摆在我国商贸零售业面前的一项重要课题。

4月16日,由市相关部门主办,洛阳开元市场开发有限公司承办的“洛阳传统商业电子商务转型升级论坛暨‘线上+线下’一体化交易研讨会”在我市举办。

究竟什么是“线上+线下”模式?该模式是如何操作的?“线上+线下”模式的应用是否将会引领我市今后商业发展新潮流?

### “线下实体店+线上网店”交易一体化,打造“网开元 无限购”商业新形态

开元精品服饰广场作为洛阳首家该模式的操作者,将以其自身发展理念与实际经营相结合,对“线上+线下”模式进行诠释。

开元精品服饰广场作为洛阳关林商圈的璀璨明珠,携手资深设计公司进行装修,采用领先的商业理念鼎力打造国际化的精品服饰广场。豪华装修的中庭处理,充分考虑自然采光,人与自然完美交融。商场南北角特设超大玻璃幕墙,超高层,独特的装修风格,30多部品牌电梯上下穿梭,让立体交通更加便捷。高档的铺位装修,现代化硬件设施,大大提升了开元精品服饰广场购物空间的舒适性。

### 面对新的市场形势 强力打造电商交易大平台

如今,走进市内各大商场,服装区琳琅满目的商品吸引着各类消费人群,店主们也在忙忙碌碌地招呼着店里的每一位客人,看似热闹非凡。然而,当谈及经营状况时,很多店家却纷纷摇头,表示出货量其实没有想象中的那么理想。原来,随着网购的不断盛行,很多顾客在商场试穿衣服后即使满意也不会立刻购买,而是会选择在网店购买。网店经营正一步步冲击着传统的店铺生意,一定程度上挤压了传统店铺商户的市场空间,甚至使商场的一些专柜逐步成为许多网购“达人”的“试衣间”。

然而,商场试穿网店购买这样一个购物新方式,在带来便利的同时,也为消费者出了一个难题:如何确定所购买产品就是正品,谁能为自己的产品质量买单?同样,作为品牌代理商而言,他们也希望能够开一家自己的网店,申请到品牌旗舰店的资格,在实体店经营的同时,多渠道推广所经营的产品品牌,更大程度上提升品

牌销量。

建立具有竞争力的现代交易市场,成为促进商贸业有效发展的关键因素。开元精品服饰广场敏锐地把握了这一律动,应时而起,应势而起,开启了关林商圈的全新局面。

### 汇聚突出优势 创新业态发展

开元精品服饰广场位于龙门大道与开元大道交会处,背倚泉舜财富中心、正大国际广场等新区核心商圈,总建筑面积近5万平方米,占据关林商圈核心位置。交通网络四通八达,连接新区、伊滨区与洛城北区,便捷高效的交通区位优势将带来源源不断的人流,使其商业价值不断提升。

从定位来看,开元精品服饰广场以精品服装为主。一层为精品服饰广场,临街商铺紧跟国际服饰最新潮流趋势,实现品牌展示大升级;二层以18岁至35岁新青年一代为消费目标,是80后、90后新青年的潮流服饰聚集地,为年轻时尚“潮人”创造一流的体验式购物环境,彰显潮流文化;三层以名品女装、品牌男装、运动休闲系列为主,豪华的装修,超前的精品店主店设计,充分展示品牌优势。

同时,从配套来看,四层除美食广场外,多功能厅还设置潮流时尚服装的展示窗口——T型台,为服装品牌商家提供专业的展示平台,树立洛阳服装潮流标杆。还有咖啡厅、儿童乐园等配套一应俱全。该服饰广场门前的1万平方米超大地地上停车场,有效解决了关林商圈停车难的问题。不仅如此,浦发银行率先入住该广场,完善的金融服务机构,便捷的资金存取体系,也为经营者与消费者提供了一条龙的金融服务。诸多人性化服务设施的配备,在为广大商户创造一个完善的经营环境的同时,也为消费者打造了一个舒适的购物环境。

值得一提的是,开元精品服饰广场在项目运作伊始,就站在全国战略

发展的高度,为项目长远发展制定了周密的规划。为增强项目的整体核心竞争力,特在全国范围内积极和一线知名品牌连锁店进行对接,大力引进众多品牌主力店。如今,超强人气和得天独厚的区位优势,吸引国内知名服装品牌、连锁餐饮等知名品牌纷纷抢先意向入住。截至目前,签约开元精品服饰广场的品牌包括海澜之家、秋水伊人、雅戈尔男装、步森服饰、袋鼠皮具、柏莱雅等。

为了确保开元精品服饰广场始终火爆经营,保障每位经营者的切身利益,商场携手中国专业市场领军团队——北京金力天商业房地产公司全程策划运作。在招商登记之初,开元精品服饰广场就对入住品牌进行了详实审核,确保入住商场商家的实力和经验,真正发挥群龙聚集效应。为了规避前几年市场养市期带来的风险,商场将实行5年包租,3年一次性返租政策,让投资者轻松获利。开元精品服饰广场将自持部分铺位,进行大品牌经营,鼎力打造开元盛况。广场预计5月下旬盛大开盘。经过前期的精密筹划,现阶段广场已进入内外装修阶段,外立面整体改造已基本完成,楼体亮化及电子屏等均已安装完成投入使用。内部消防、空调系统等也在安装中,将于9月盛大开业。

### 实施市场优化配置 “线上+线下”交易一体化

开元精品服饰广场所开办的洛阳“线上网店+线下实体店”双收益经营模式,为新形势下洛阳发展电子商务及大型商贸业,提供了很有先导价值和借鉴意义的经验。

目前,对于大多数市场的商户来说,自己经营一个电子商务平台是很难实现的,这也正是许多商户单一保持实体店经营主要原因之一。

在这种情况下,开元精品服饰广场为商户提供的电子商务平台服务,针对每一位入住商户,通过淘宝·天猫

等国内知名网络平台,进行无地域限制,全天候推广和销售商品,在原有实体店市场经营的基础上,不仅为商户经营开辟了一个新的销售渠道,也让商户能够更加快速响应消费者的市场需求。

作为洛阳市唯一实行线下实体店+线上网店(24小时营业)互动经营模式的卖场,开元精品服饰广场有着自己独特的特点:该广场地下负一层有一个专门的物流仓储中心,就是被用作商户们开网店的仓库。

洛阳开元精品服饰广场与阿里巴巴(淘宝·天猫)强强合作,每一位入住的商户都可以通过淘“一揽子”解决知名网络平台,开设淘宝品牌网店。同时,该广场还将建立开元品牌旗舰店,入住商户可以通过实体店与电子商务的双重运营模式,在最短的时间内实现网上交易和网下服务。

广场还成立了专门的电子商务服务公司,统一或分散为各个商户从事网上销售活动提供“一揽子”解决方案,公司将组织专业化运营团队,通过网店操作人员培训,商品拍摄,图片处理,网店装修等一系列相关流程的实施,及时确保线下店铺商品与线上网店商品同时上架。此外,公司还建立了仓储软件系统,组建了专业打包发货团队、快速物流团队等全程为商户提供服务。

“交一份租金,得两个铺子,不管是实体店的商家,还是网店的卖家,在这里,都将开创线上+线下营销新模式,实现实体店与网店双收益。”该市场负责人说。

开元精品服饰市场,在倾力打造洛阳电商运营新时代的进程中,已迈出了崭新的一步。

大鹏已展翅,当搏击长空。开元精品服饰广场,沿着“线上+线下”双向发展的经营步伐,将以特有的理念与准确的市场定位,以打造洛阳服装市场超级旗舰为目标,以国际化标准打造现代化的经营空间,开创洛阳商业发展的新时代。(开元轩)



开元精品服饰广场夜景图



室内步行街效果图



物流中心示意图



仓储中心效果图



快递物流单示意图



开元精品服饰广场效果图