

# 南昌路商圈“扩军”,我市商业格局有了新变化 “多核”格局下“单核”在壮大

编者按

近年,随着我市城市区建设不断发展,老城区、西工区、涧西区、洛龙区的商圈呈相对均衡的发展态势,“多核”商业格局显现。然而,随着商业“新军”近日纷纷开业,使南昌路商圈出现“单核”放大效应。

“新军”对我市整体商业布局有哪些影响?我市商业层次将发生哪些变化?今起,本报推出“洛阳商业格局之变”系列报道,从商圈布局、商业升级及商业新形态等方面,关注我市商业发展。敬请关注。

日前,随着王府井购物中心、大张长国际等商业“新军”相继开业,南昌路商圈进一步壮大。在洛阳商圈“多核”格局下,南昌路商圈的“单核”放大效应对我市商业整体布局有何影响?对此,记者进行了采访。

## 1 “新军”开业 南昌路商圈“单核”放大

最近一段时间,不少人的微信朋友圈里充斥着新商场开业的信息,“逛新商场”成了热门话题。

上月,位于南昌路丽春路路口的王府井购物中心试营业,该店经营面积8万余平方米,包含时尚商业、大型超市、影院、餐饮等综合业态。

与此同时,本土商业品牌不甘示弱,位于辽宁路新路口的大张长国际也开业迎宾,经营面积约5万平方米。此外,位于南昌路九都西路路口的丹尼斯百货名店盛店也即将开业。

业内人士表示,此前,南昌路商圈主要卖场只有丹尼斯百货。后来,万达广场商业综合体的出现,为该商圈竞争力提升增加了砝码。如今,随着王府井、大张长国际的开业,南昌路商圈呈现出“单核”放大效应,人气陡增。

“从试营业至今,购物中心人气一直很旺,尤其头几日,日营业额在300万元左右。”洛阳王府井购物中心有限责任公司总经理肖春梅说。

最近一段时间,每逢周末,南昌路商圈不少商场的地下停车场内,郑州、三门峡、济源等地牌照的车辆屡见不鲜,该商圈人气可见一斑。



南昌路商圈

## 2 相伴城市化进程,商业发展“迈大步”

南昌路商圈的发展壮大,有其得天独厚的优势。河南科技大学经济学院院长刘溢海认为,一方面,涧西区作为传统重工业经济区域,大型厂矿、科研院所云集,消费潜力大;另一方面,南昌路作为交通要道,连接涧西区、高新区、洛龙区等区域,地理优势明显。

除了南昌路商圈,近年,众多知名商家扎堆洛阳,为我市商业发展注入更多“血液”。2013年至2014年,

建业凯旋广场、泉舜购物中心等先后在我市开业,大商集团等商业巨头也纷纷进驻我市。短时间内,我市商业发展大步向前。

究其原因:一方面,洛阳是历史文化及旅游名城,在海外有较高知名度,这是中原地区其他城市不能比拟的;另一方面,我市城市框架逐渐扩大,经济社会发展态势较好,这为商业发展提供了空间;此外,我市高铁、高速公路、航空等组成的交通网络日渐完善,为人流聚集和物流配送提供了便利。

“我市商业大步向前,是与城镇化进程相契合的。”刘溢海说,我市正在全力打造名副其实的中原经济副中心城市,要实现的不仅仅是“城市建设的城镇化”,更是“人的城镇化”,是消费、就业一体化提升的城镇化,而商业经济是引领城镇化发展的重要推动力。

## 3 期待更多“单核”壮大起来

回顾洛阳商业发展格局,目前正从王府井新都汇商圈、万达广场及丹尼斯百货商圈、中央百货区域商圈“三足鼎立”,逐渐向“多核化”转变。

“在商业格局的转变过程中,商业中心也会出现阶段性转移。”刘溢海说,随着南昌路商圈的壮大,高人气商业中心可能会出现由“大西工”向“大涧西”转移。值得注意的是,虽然与洛北城区发展较成熟的商圈相比,目前洛南的商圈人气还远远不够,但随着我市政治、经济、文化中心南移,使得未来我市商业中心南移将成为趋势。

在《洛阳市中心城区商业网点规划(2011—2020)》的蓝图中,未来新区将以展览路为轴线,西至通济街,东至关圣路,北至政和路,南到牡丹大道;依托关林商贸城、关林综合批发市场、宝龙城市广场、泉舜财富购物中心、正大国际广场、钜都利豪大酒店、红星美凯龙广场、丹尼斯百货和路店等,形成现代批发商业和零售商业融合的发展模式。

“多核化”将使我市商业格局更加合理,因为每个商圈有辐射半径,打破单核垄断,实现多个商圈并存,

不仅能方便市民就近休闲购物,还能分流顾客,改善购物环境。

刘溢海认为,多个商圈并存,在竞争压力下,各商圈更加注重形成特色,改善消费体验,提高营销和服务水平,以形成集聚效应,提升影响力。

本报记者 赵佳文/图



# 大热天 车胎如何经受“烤”验

连日来,气温逐渐走高,车辆容易爆胎。如何让轮胎经受住夏日“烤”验?遇到危急情况该如何应对?记者进行了采访。

夏季路面温度非常高,行车时,轮胎与地面接触后温度随之上升。如果在高速公路上行驶,轮胎摩擦变形,受热膨胀,气压升高,一旦超过临界点,很容易发生爆胎。

“夏天通过给轮胎放气降压,以此预防爆胎是不对的。”王城大道某汽车4S店的汽车顾问介绍,胎压过低会加重汽车的负担,不但会使油耗升高、发动机过热,还会增加对轮胎的磨损。

“即便是夏季,汽车的胎压也不能低于额定胎压。”该汽车顾问说,夏季及时的胎压监测是必要的,如果开长途的话,最好每两小时停车20分钟,以便让轮胎冷却。

此外,专家提醒广大司机,要养成勤检查轮胎的习惯,一旦发现轮胎出现鼓包、破裂要及时更换。同时,夏季的轮胎花纹磨损较快,车主应及时清理胎面,挖掉嵌入胎面花纹中的小石子和其他硬物,“夏天停车还应尽量避免阳光直射,因为这样可能导致胎面加速老化”。

负重、超载的大货车是易发生爆胎的高危车辆,汽车顾问建议普通私家车主行车时注意与大货车保持安全距离。

“夏天炎热,驾驶员容易产生急躁情绪,但驾驶一定要‘稳’。”汽车专家称,保持良好的驾驶习惯,将大大降低爆胎风险。他建议,尽量保持汽车直线行驶,并减少制动,在确保安全的情况下“以滑代刹”,减少轮胎与地面因停车过快造成的非正常磨损;应尽量选择在较平坦的路面行驶,遇有凹凸路面时应提前减速慢行,避免冲击轮胎。

如果在驾驶过程中爆胎怎么办?

“发生爆胎后,千万不要紧急制动或猛打方向盘,这样容易发生侧翻、汽车翻滚等危险情况。”该汽车顾问说,一般爆胎情况分为两种:前轮胎与后轮胎。如果后轮胎爆胎,车辆只会发生上下震动,这时只需要把车慢慢停下来即可。如果前轮胎爆胎,车辆就会发生倾斜,应抢在偏驶前点踩刹车,同时适度将方向盘向爆胎轮胎的相反方向打,尽力保持车辆直行,缓缓将车停下。

本报记者 李冰



# 实物与样品不符 商家理当更换

投诉

今年4月,市民左女士在一家家居用品店内订购了一套橱柜,当商家上门安装时,左女士发现橱柜表面石材花纹与当初所看样品不一致。另外,样品橱柜门表面为网格状,收到的货品却是平板。对此,商家表示可以减免300元货款做补偿,但左女士坚持换货。双方无法达成共识,左女士便向工商部门投诉。

维权

工商部门执法人员将左女士收到的橱柜与商家店内的样品对比后确认,消费者收到的实物与样品确实不一致。经调解,商家同意为左女士更换。左女士对调解结果表示满意。

提醒

市工商部门的工作人员说,《中华人民共和国消费者权益保护法》规定,经营者以广告、产品说明、实物样品或其他方式表明商品或服务的质量状况的,应当保证其提供的商品或服务的实际质量与表明的质量状况相符。他建议消费者在订购商品时,尽量留存样品照片,并在订单中详细标注产品材质、颜色、尺寸、价格等,一旦后期发生纠纷,可依据订单进行维权。

另外,家具产品配件较多,消费者购买前应了解清楚商家的售后标准。对于个别商家承诺的终身保修服务,消费者不要轻信,这种承诺只是一种噱头,商家受经营状况等因素影响,很难兑现。

本报记者 王蕾



## 讣告

吾夫宋继贤,原籍江苏省沭阳县,1941年参加革命,生前系洛阳市钟表工业公司离休干部,因病医治无效,于2015年6月15日零时10分不幸去世,享年95岁。定于6月17日8时30分在洛阳殡仪馆安泰堂举行告别仪式。

妻:黄云芬 携子女

哀告

# “技术控”大学生掘金3D照相

【主角】

身着统一的黑色西装,酷酷的外表掩饰不住这些年轻人的稚气,而交谈中又充满自信和朝气……没错,他们是一群在校大学生,因为共同的创业梦走到一起。

如今,他们正掘金3D照相这一新兴市场,以期“占领这一领域的洛阳市场”。

【历程】

■结缘3D照相纯属巧合

在该项目的创业团队中,年龄最大的叫邵亚峰,今年23岁;年龄最小的才21岁。

说起他们结缘3D照相,着实是机缘巧合。正读大三的邵亚峰说,今年寒假前,他和几名小伙伴想找个兼职或见习的岗位,赚些钱并积累点社会实践经验。就在这个时候,一名小伙伴偶然联系上在英国留学的朋友,对方正在国外开展3D照相业务。

“择业不如创业,何不把这个项目引到洛阳?”他们认为,如今平面摄影

已相对成熟,而通过3D打印机将个人平面照片转化为活动人偶的3D照相还属新生事物,有较大发展空间。于是,小伙伴们一拍即合,除了6名在校大学生,团队还吸引了两名毕业多年的师兄。

■1个多月遍访我市178家摄影店

别看这些90后创业者年纪小,可他们创业的热情一点不小。在确定项目后,邵亚峰和小伙伴便马不停蹄地开始了市场推广。他们利用寒假走街串巷,仅用一个多月就走访了178家摄影店,希望与其合作。

“我们是初创者,因此首先要建立起自己的营销模式并逐步完善。”在该团队中负责市场推广的王常远说,他们初步确立了“线上+线下”的营销模式。线上营销,也就是通过淘宝店、微信等互联网平台进行销售;线下销售,他们希望借助现有摄影店的实体平台,与其进行合作销售。

最终,有34家摄影店与他们达成协议,同意在店内摆放3D照相产品进行销售。截至目前,团队运营仅两个多月,已销售出六七十个3D人偶。

■以建立3D打印供需平台为目标

麻雀虽小,五脏俱全。该创业团队有着明确而细致的分工:有人负责技术,有人负责市场推广,有人负责团队协调,还有人负责文化建设——定期开展拓展训练,以增强人员的协作力与团队的凝聚力。

团队中负责技术的李豆豆说,他们具备2D转3D技术,之后再通过租赁工业3D打印机制作3D人偶,目前最大的成本是打印机租赁和原材料费用。下一步,他们打算吸引一些投资人,在宣传推广、提升产品质量、扩充团队等方面进行完善。

谈及未来,邵亚峰表示,短期将以“占领洛阳市场”为目标,而从长远来看,他们打算建立起3D打印领域连接供需双方的平台。

【点评】

“掘金3D照相这一新兴市场,可谓站在了风口。”河南科技大学校办管理处处长庞有志介绍,随着我国从模仿型排浪式消费向个性化消费的转变,作为快速成型技术的一种,3D打印在个性化

消费领域有着广阔的市场前景。此外,该项目有着较高的技术含量,因此在市场竞争力方面具有一定优势。目前,团队欠缺的是有着丰富经验的企业家为他们进行市场指导和风险控制。

【答疑】

邵亚峰表示,眼下他们面临最大的问题就是市场推广,毕竟现在知道并接受3D人偶个性化打印的人还不多。对此,我市一家创业孵化科技园总经理王波说,在开辟“线上+线下”销售模式的基础上,该项目要想获得快速推广,还可以寻求与有实力的企业合作,承接一些3D模具的制造业务。这样一来,不仅可以规范自身制造流程,实现标准化制造,进而降低成本,也可以借助“巨人的肩膀”逐步扩大自身影响力。

本报记者 郝洋



# 人人提高风险意识

# 切勿参与非法集资

融资性担保公司

● 不准开展违法违规理财业务 ● 不准误导社会公众向企业存款 ● 不准擅自设立分支机构

发现类似行为,请拨打举报电话:63929047

市处非办宣

