



塘下名品街是如何成名的？

塘下名品街

记者 杨微微

塘下朝阳东路是一条村庄道路,向东连接官读村村口,向西一直延伸到塘川街。两年前,这条路沿街商铺杂乱,小吃店、修理店、美发店等不同类型的商铺林立,是一条杂货街,两年后的今天,这条街成了国内外名牌服装集聚、塘下最上档次的特色商业街——塘下名品街。

塘下名品街的雏形是创办于2006年的朝阳路名品广场,2011年,这条商业街从朝阳路向东延伸,2012年11月,名品街举行盛大的开业典礼。半年多来,这条新的商业街七成以上的商户获得盈利。

租下一条街,打造一条当地最高档次的商业街,塘下名品街这一与传统商业街不同的经营模式,在商界逐渐为人们所称道。

与安阳路大不同,名品街将被“复制”

近日,名品街二期还开出了适合3至13岁少儿游玩的米奇梦想城少儿体验馆,进一步活跃了名品街的人气。据悉,开业半年多以来,目前名品街二期七成以上商户都盈利,这也表明这种经营方式的成功。

采访中,一些商户都拿名品街与市区安阳路进行比较。

安阳路在2010年至2011年间开出了不少服装店,装修豪华,门面也大。但如今多家店铺贴着出租、转让的字眼。庄海东在塘下名品街和市区安阳路都开有一店,谈到两街之间的差异,他深有感触。

庄海东代理报喜鸟男装已有18个年头,2011年,他同时在安阳路和名品街开店。安阳路店400平方米,租金50多万元,名品街1000平方米,租金30多万元,两年经营下来,名品街店的经营业绩把安阳店远远甩在后面。

名品街这家店2个月的销售额抵过安阳店一年。庄海东说,最初在安阳路开店时,这条路上同时装修的服装店有三四家,大家都希望将这条路做红起来。然而事与愿违,经济形势不好,加上房东加租,一些商家不敢跟着在这条路上开店,加上前期的几家店生意不好又有部分商家退出安阳路,以至于安阳路的服装店现在还是处在半温不火中。

庄海东私下分析安阳路为何不能像名品街那样红起来。规模太小,形成不了人气,原本规划效益就不理想,加上租金高,自然就难以形成商业氛围。而名品街是统一规划再开业,占了各种优势,所以才有如今的局面。

记者从名品街服装市场投资管理有限公司获悉,今年9月,名品街这种经营模式还将走出塘下,在福建福鼎复制,目前福鼎名品街还在装修,但所有商铺已经全部出租。

2006年,名品街一期有了雏形

2006年,塘下的主要商业街为塘川街,因街道繁荣,店面租金也水涨船高,当年一间店面的租金为10多万元,一些商家感叹生存空间越来越小。于是,商户庄海东等7人商量后,决定抱团在朝阳路经营一条名品街。

随后,7人与邵宅村委会、朝阳路店业主协商,租下了整条街。因7人全都是经营户,所以租下来的店面内部消化掉了1/3,剩下的按原始租金分租给后来进驻的商家。开业后,业主委员会、商户和村委会三方出资130余万元,重修了朝阳路,让这条路更宽阔、整洁。

店面租金低、经营环境好以及市场定位准保证了该条街商户的利益。正式营业后,仅租金便宜这一点,就吸引了不少商户从塘川街搬到朝阳路。这条街后来被称为名品街一期。

刚开始运营时,经营户就将之定位为高端名品,95%商家均经营男装,形成了整体竞争优势,专业化和高端化吸引了许多有消费能力的人群。朝阳路名品街一期的繁荣,也带动了周边经济的发展。

租下朝阳东路,再打造一条名品街

但是,名品街一期在后期形成了商会、业主、商户三方共同管理的局面,管理人员的杂乱让部分商户有点头疼。2011年,商户周瑜与业主在租金上谈不拢,加上想扩大店面,于是他萌生了向外发展的念头。

周瑜看上了朝阳路向东延伸的那段路,即穿过塘下大道的朝阳东路。

一个人实力有限,也形成不了气候,当时我就找了几家实力较强的商户像庄海东、李志建等人,他们都是原来在一期开店的

比较久的老商户,我们一起商量有无可能把名品街向东延伸,打造出一条真正的名品街。朝阳东路整条街大约长300米,商户们计划将沿街的店面全部租下来,统一设计装修,新打造出的商业街规格档次要比一期更高一些。

这一想法很快付诸行动,找到多个投资合伙人后,二期名品街成立名品街服装市场投资管理有限公司,七八个股东,其中一半是有实力的商户。

租下一条街,要所有的房东都同意,这个难度很大,为了

让其中一家房东答应把店面租给我们,我们天天上门去说,去劝,最后才取得同意。周瑜说,二期名品街从做前期工作到开业,总共用了18个月时间,此外,为了把原来已经在这条街上经营的商户请出去,还花了60多万元的清场费。因为这条街涉及两个村,邵宅村找业主代表谈,官读村找村两委谈,能够顺利签合同,不仅仅是两个村业主的信任,也与相关部门给予的支持分不开,否则如今未必能看到二期名品街成形。周瑜感慨。

新经营模式=商场+沿街商铺

顺利拿到整条街的商铺经营权后,公司对二期的名品街作统一的招商、规划管理,并沿承了一期租金低、环境优的特色,在男士名品的基础上增加不少特色买手店、国际品牌集成店。

二期改变了单一经营男装的格局,引入了一批原先在塘下经营十年以上、有较高人气的女装店,不仅为消费者提供了一站式的消费便利,还吸引了一批固定的客源。比一期更有优势的是,二期的名品街道路更宽敞,店铺门面更大气,最大的一家店铺是报喜鸟男装店,面积1000多平方米。

为了让商圈内的业态稳定、有序发展,在招商阶段,公司对

经营户设定了一定的门槛:要有开店经验、有一定的运营能力。不少盲目投资的商户被拒之门外。当时负责招商的李志建说:如果商户不稳定,名品街经常有门店在装修的话,会对街区内的购物环境带来不好的影响。

名品街的经营模式其实就是结合了商场和沿街商铺模式,以商场的管理模式去管理一条商业街。商户庄海东是名品街服装市场投资管理有限公司的股东之一,他说,公司将一条街租下来,再将商铺进行招商租给商户,并对这一条街进行安全管理、质量把关,商户只需要跟公司签订租约合同即可,不需要再跟房东交涉。

庄海东介绍,跟商场不同的是,商户租了商铺后不需要交进场费或者必须要完成多少经营额,商户只需开门营业,公司一年收取一定的管理费,用于清扫卫生、安保以及节庆装扮等。

2012年11月二期名品街正式开门营业,面积约1万多平方米,商铺112间,路面车位600多个。以租金低、统一管理、统一规划、停车便利等为特色的商业街自此逐渐成形,名品街内的名品在定价和折扣上有明显的优势,消费者能以最优惠的价格买到称心如意的商品。值得一提的是,名品街还设立了工商维权点,消费者如有质量纠纷,可以当场解决。

诸多优点让消费者青睐名品街

在自家门口就可以买到高端品牌服饰。对官读村村民来说,名品街开业后,不仅购物方便了,而且道路环境整洁,周边居住档次也提高了不少。

在名品街上,记者随机采访了经常在这儿购物的市民。

我老公一年四季的衣服基本上都在报喜鸟买,这家店大,款式也多,购物环境不错,停车也方便。鲍田的陈女士是报喜鸟店的老顾客,她说相比去市区购物,她更中意去名品街,店门口就能停车,买完就直接

走,不必为找车位而烦恼。在这儿逛街不会感到像在商场那样压抑,因为店很大,路也很宽,我挺喜欢来这儿逛。在采访中,多数消费者都提到名品街环境舒服、交通便捷等优点,这也是他们青睐名品街的主要原因。



名品街开业盛况