

屡遭唱衰为啥还能闷声发大财?

# “店王”店庆 日销售额破 10 亿元 百货“吸金力”未来可期

近年,百货业态被持续唱衰,不少购物中心纷纷掀起“去百货化”浪潮。然而,主打百货的北京 SKP 近日却凭着店庆单日销售额突破 10 亿元上了热搜榜。要知道,这个金额抵得上一般中高端购物中心一整年的销量。与此同时,北京 SKP 的往年业绩被翻出再次引发行业膜拜——去年销量 135 亿元,连续六年雄踞中国商场销冠。

现实是,不仅在中国,放眼全球,最吸金的“店王”往往仍是被认为老土过时的百货店。这究竟是因为什么?

■新快报记者 陆妍思

本地连线

## 业界看好广州两大百货龙头合并前景 广州百货业需要“抱团取暖”

有分析认为,北京 SKP 销量长虹,与品牌力分不开,其他百货很难复制其成功路径,广东省商业地产投资协会会长黄文杰指出,放眼全国百货行业中,除背靠阿里借互联网大数据手段崛起的银泰百货外,还看好广州本土两大百货龙头——广百、友谊商店重组整合后的未来发展前景。“广百、友谊均定位中高端,各自拥有庞大的会员资源,充分整合原有资源后,可达到 1+1 大于 2 的效果。”

新快报记者了解到,近年广州友谊商店投资数千万,对属下各商店开展了“一店一策”精准发力调整升级,打造国际名表区、国际化妆品区,同时形成了“新超市”“品质鞋苑”“珠宝新天地”“家居生活馆”“儿童天地”等体验主题空间,商店“颜值”取得新提升新突破。而广百百货则开始瞄准千禧一代发力,首次发布原创 IP“小熊家族”,借“品牌+IP”的概念,将商场打造成潮流聚集地。

广东省商业经济学会会长、广东财经大学商贸流通研究院院长王先庆认为,广百百货和友谊商店的“强强联手”有利于集中资源,与摩登百货、新光百货等其他本土百货形成共同繁荣。“百货之间本身没有竞争,更多的是业态间的竞争。”在王先庆看来,广州百货业更需要的是“抱团取暖”,走上精品化的道路。

据了解,广百、友谊整合新集团后,经营规模将达到 350 亿元,营业收入可达 150 亿元。

## 事件

### SKP 店庆 国内买奢侈品 最佳“剁手”时?

北京 SKP 周年庆活动从 11 月 14 日开始至 24 日结束,其间单笔结算满 1000 元赠 100 元或 200 元电子礼金,同时享受 10 倍积分,绝大部分入驻奢侈品牌参与,同时多家银行还有刷卡满减活动。

举例来说,如果 SKP 店庆期间,您购买了一款 2 万元的挎包,通过满额返现就可以获得 2000 元电子礼金,再加上 10 倍积分相当于再送 1200 元,总共可以获得 3200 元的现金价值。尤其是近年中国屡次调低增值税,奢侈品国内外价格差越来越小的当下,很多人都认为,北京 SKP 周年庆算是在国内购买奢侈品最划算的节点。

有内部人士根据 Pos 机刷卡及现金进入公司营收数据统计,11 月 16 日店庆首个周末,北京 SKP 单日销售额达 10.1 亿元,较以往 7.9 亿元的最高纪录直接拔高近 30%。

北京 SKP 已经连续 6 年雄踞中国商场销冠。据了解,北京 SKP 是由本土百货企业华联集团等投资兴建的



■廖木兴/图

一家合资百货公司,定位高端时尚,目前一共签约 827 个品牌,除囊括 HERMES、CHANEL、LOUIS VUITTON、DIOR 等几乎所有国际一线大牌外,你还会在这里找到其他店铺没有的品牌独家款、限量款。

业内曾传闻,当年 SKP 开业时特意为了 LOUIS VUITTON 留了主力店的位置,但后者却“耍大牌”没有进驻,但随着 SKP 成为“店王”,LOUIS VUITTON 于 2015 年不请自来,但就错失了当年的“C 位”。

2017 年,SKP 销售额达 125 亿元,位列全球同业第二;2018 年达 135 亿元,比排在第二位的南京德基广场高出 35 亿元,比广州太古汇加上天河城(都是 58 亿元左右)的全年销量总和还要高。

## 分析

### 专业布局 + 联动优惠是“吸金”秘诀

近年百货被持续唱衰,但放眼全球,坐在销冠宝座的往往也是百货商场。据英国建筑师事务所 Sybarite 与 Global Data 共同发布的 2019 年研究报告,北京 SKP 每平方英尺销量位列全球第二,称霸亚洲,排在第一位的是英国哈罗德(Harrods),也属百货业态。

时尚旅游达人梁小姐对新快报记者说,自己每次到海外买买买,虽然必到单门独户的奢侈品旗舰店打卡,但真正出手掏钱购买的,多数还是在百货店,如英国哈罗德、巴黎老佛爷、日本伊势丹、韩国乐天等都很好买。

她介绍说,百货店会把品牌按不同品类分层的模式让消费者购物更便捷,更重要的是,百货往往有很多单一品牌店做不到的联动优惠,“将满额返券、会员积分等套路研究透了,比在专

柜直接购买省下很多。”

广州本土百货也有类似“套路”,如广百百货的“广百之夜”等,也是优惠力度较大的营销活动。今年 11 月 8 日启动的“广百之夜”放出了“化妆品 1000 减 200、重点品牌 1 换 1.3-2 倍、运动休闲第二件 1 折”等折扣。在 SK-II 化妆品专柜,吴小姐现场入手了俗称“小灯泡”的 50ml 美白精华及 230ml 的神仙水。她透露自己在线上比价后才来的,“这个套装网上旗舰店双 11 预售价 3080 元,还不参加 400 减 50,但这里减后只要 2460 元,线下还送赠品。再刷指定银行卡满 1000 元减 200 元,5 倍积分又赚了 12000 分,算下来比网上便宜了近 1000 元。”

据广百百货统计,今年“广百之夜”活动三天销售额超 4 亿元,同比上升 8%,首日销售规模突破 2.6 亿元,同比升幅高达 23%。

## 20万份免单大派送 单笔最高免600元



### 招牌年终奖

招商银行举行的年底客户大回馈活动,持招商银行或其他银行储蓄卡、信用卡客户均可参与。打开手机银行【招商银行App-首页】即可参与活动。

### 免单会场——20万份免单大派送 周末免单份数翻倍

活动时间 12月3日-12月31日

使用招商银行App一网通支付付款,即有机会抽取免单,单笔订单最高免单金额为600元。

### 拼单会场——天天拼0元 周四抢爆款

活动时间 12月3日-12月31日

用户在指定时间内完成拼团任务,团长和团员均可领取指定奖品。(定额代金券或实物券)

### 城市梦想金会场——瓜分千万年终奖 城市冲榜赢奖

活动时间 12月17日-12月31日

活动期间,客户完成所选城市指定任务即可瓜分现金,单人最高瓜分1万元;同时,每天邀请好友为自己的城市冲榜,单人还可额外再最高瓜分666元。即最多获得10000元+666元现金!!



登录招商银行App即可参与  
支持绑定他行卡

