

五一广场地下商场明年变身,商业面积将达6万平方米,实现与地铁无缝对接

友阿股份欲借力互联网打造“大平台”



7月13日,友阿股份董事长胡子敬(右一)接受多家媒体采访。

深耕本土商业市场, 扩建“三湘第一店”

在友阿股份的商业版图里,位于袁家岭的友谊商店举足轻重。对于友谊商店未来的定位,胡子敬表示,“零售业即将进入购物加休闲的时代,而友谊商店今后的定位依旧是高端百货与时尚元素的结合,任何有消费实力的顾客都会是商店忠实的拥趸者,友谊商店不论何时都会是他们的首选。”

2016年,友阿股份对友谊商店的扩建项目前期工作已进入扫尾阶段,为将其打造成一个以高端百货零售为主的长沙顶级商业城市综合体打下基础。据记者了解,扩建后的友谊商店将扩建约35.8万平方米,项目总投资预计近40亿元,将形成商业、住宅、写字楼三位一体的大型综合地建建筑群。

扩建后的友谊商店分为地下4层,地上不少于7层。其中,负一层以上都是营业面积,共计16万平方米。在品牌构成方面,将是奢侈品+百货的方式,还将增加美食、电影院、KTV等娱乐休闲配套。

“友谊商店扩建后,将与地铁2号线直接对接,袁家岭站的4号出口距友谊商店仅100米,地铁乘客从地铁站厅直接就能走进友谊商店,十分方便。”在胡子敬看来,商业是跟城市发展相匹配的,地铁开通是城市发展的一个方面。地铁带来的人流,将给商业带来更多机会。尤其将来地铁联网后,位于地铁口的友谊商店,将受益更大。

记者同时注意到,2016年,友阿股份另一大动作便是深入省内二线城市,尝试全新业态的抢先布局。总面积达14万平方米的城市综合常德友阿国际广场已于2016年1月营业,采用1个主力店加1条商业街模式,整合国际名品、时尚餐饮、多厅电影院等元素,满足顾客一站式购物需求。

而总建筑面积达30万平方米的郴州友阿国际广场也于今年4月开业,独创“双首层”概念,采用天幕商业街+购物中心的开发模式,由国内顶级设计公司设计,风格时尚现代。

胡子敬表示,常德、郴州项目的开业将有利于完善友阿在全省的业务布局,进一步发挥“友阿”在湖南百货零售领域的品牌优势,实现公司拓展湖南、区域做大做强的总体战略目标,“同时,为友阿接下来将要推进的互联网O2O项目‘占个好码头’。”

奥特莱斯为头兵, 试水全国市场

2012年至2015年,长沙友阿奥特莱斯分别完成销售5亿元、7亿元、8亿元、10亿元,销售实现了四级跳。在实体店营业额集体下滑的当下,作为长沙第一家主题购物公园,友阿奥特莱斯却能够年年实现营业额的增长,对于友阿股份而言,这种成功的尝试更为集团从地域性商业转型全国性商业旗舰打下基础。

2015年9月底,天津友阿奥特莱斯正式开始试营业,实现友阿出省扩张的大跨越,标志着该集团开始向全国发展。

据了解,天津滨海新区“奥特莱斯”项目是友阿股份由区域百货向全国迈进的第一店,项目占地面积14万多平方米,其中,商业用地面积11万多平方米,住宅用地面积3万多平方米。

胡子敬表示,我国城市化进程的加快将部分推送商品过程的丰富度,商业升级将更加符合社会正常新消费需求,随着消费者收入的不断提高,未来中国实体商业将分享到更多的人口红利。

2010年3月,长沙友阿奥特莱斯正式奠基,来年1月试营业,营业当天便实现200多万元的销售。2013年国庆期间,该商场日销售更突破700万元。尔后,经过3年的发展,友阿奥特莱斯品牌开店铺达到99%,签约率99.5%,成功引进了众多国际一线品牌和近300个国内外知名品牌。

2014年6月,长沙友阿奥特莱斯投资3300万元启动二期改建工程,本次改建将友阿奥特莱斯园区内相邻的二栋楼进行连通,同时增加部分钢架屋顶,改建完成以后,有效的增加二楼客流,带动园区整个商业氛围。

业内人士普遍认为,地铁1号线和长株潭城际铁路的先后拉通,更将促进长沙友阿奥特莱斯的量级发展。

再度落子五一商圈,明年开业

长沙地铁1号线开通,黄兴南路步行街围挡拆除,九龙仓雏形已具……备受关注的五一商圈满血复活,换代升级于6月底正式拉开帷幕。而此时,除去地面上各传统百货的改装、品牌定位调整,更加受到关注的则是紧邻“黄金十字”的五一广场地下商业项目。

2013年8月,友阿股份与长沙市轨道交通集团签订合作协议,投资建设五一广场地下购物中心项目,并由此开启长沙地铁商业时代。友阿股份董事长胡子敬在接受三湘都市报记者采访时表示,目前该项目施工已进入最后阶段,将在下月完成封顶,整个项目将于明年5月正式亮相星城。

公开数据显示,地铁1号线

与2号线交叉后,五一广场换乘站日均客流量将达六七万人,节假日更将达十二三万人。据友阿股份市调显示,这些客流中,近七成成为购物消费而来,其中以有购买能力的年轻人、女性、资深白领占主流。

“这些都将是五一广场地下商场的目标客群,前期招商工作也在同步进行,地下购物中心的业态,餐饮、休闲将占40%。”胡子敬透露,这将成为友阿股份历年多年之后再一次落子五一商圈,项目将按照新加坡、香港商业项目的标准设计,力争给消费者耳目一新的感觉。

据记者了解,五一广场地下商场建成后,商业面积将达6万平方米,实现与地铁的无缝对接,给市民提供一个全新的地下购物空间。

开高端定制O2O先河,布局“大平台”战略

2015年6月,友阿股份旗下跨境电商平台友阿海外购正式上线。经营试水一年来,在推动友阿股份全集团O2O模式的探索上作出不少尝试。其中,包括在友阿股份旗下各门店内开设海外购线下体验店,通过ibecon技术实现O2O优惠券的发放。此外,首家跨境直购体验中心也已正式营业,实现日均3至5万销售额的不俗成绩。

3个月前,友阿股份与意大利顶级手工品牌Fabio Anibal di Ateliers Guarotti签订战略合作,实现长沙消费者在友谊商店商务定制馆体验产品,友阿海外购实现下单并提供配送到家服务的“互联网+实体店”的海外直邮创新模式。

“欧洲有很多历史悠久的好企业,对中国市场尤为关注,但因规模较小难以触及到这一块来。”胡子敬表示,将通过友阿海外购连接中国与世界,力争国庆节期间打开这家综合了意大利定制的皮鞋、西装、风衣等男士

商品的集合店,未来还可能将经营范围扩充至法国、德国等其他国家。

事实上,在胡子敬关于友阿股份未来十年的布局谋篇中,互联网已成为一个不可或缺的重要元素。他透露,友阿股份正为之努力的一个社会公共大平台,未来将努力实现湖南省内所有业态的积分兑换,顾客可以通过APP享受到商品售卖、生活服务、优惠信息推送等各方面的服务,同时达到互联网为实体店引流的目的。

胡子敬认为,十年后,如果一家企业单纯只做互联网,却无法与地面实体店相结合,将会步履维艰,同样,一家没有互联网渠道的实体店也将会被边缘化。

目前,“积分兑换计划”正在有条不紊地进行,而“友阿特品汇”、“友阿农博汇”和“友阿海外购”三大线上平台的运营及所有地面店微信支付的接入,都为友阿股份奠定了O2O全渠道基础。

进入2016年,长沙商业风起云涌,河西板块新军不断,河东则更是因为地铁1号线开通加足了升级的马力。

3年前,友阿股份拿下五一广场地下商场30年经营权。1个月前,随着地铁1号线的开通,此处更迎来了长沙地铁的第一个“黄金十字”。“下个月整体项目封顶,明年5月商场将正式开业。”7月13日,在友阿股份即将迎来上市7周年时,董事长胡子敬骄傲地对外宣布。

数据显示,2015年,友阿股份实现营收61.80亿元,归属上市公司股东净利润3.1亿元。2016年第一季度,该公司实现营业收入17.7亿元,归属上市公司股东净利润达1.28亿元。

除了备受瞩目的五一广场地下商场,在来年,胡子敬还有一盘更大的棋已开始布子……

■记者 朱蓉 实习生 曹雨轩 陈紫偲



友阿股份董事长胡子敬。