

# 难舍的劝业场购物情结

首席记者 唐捷



熙熙攘攘的购物人群

本报记者 孙新摄影

## 百姓口碑是活广告

西有义乌,东有劝业场。在塞外名城呼和浩特,提起平价商场,人们会情不自禁地想到两者。从上个世纪90年代初开始,两大商场便成为了普通市民最心宜的购物场所,甚至可以与久负盛名的北京大红门、浙江的义乌相提并论。

对于劝业场走过的历程,他心里有着刻骨铭心的感情:“就像一个孩子,慢慢地看着她一天天长大成人。”他认为,劝业场之所以能够长胜不衰,在于这里的商品得到了百姓的认可。

还有一个就是商场的定位,劝业场现在80%的商品面向中低收入者,而呼市多数的中低收入者也离不开这样的商场。他说,劝业场曾经最辉煌的时候营业额达到1.2亿元。这几年随着竞争激烈,虽然比不上当年辉煌,但是总体平稳,管理者和经营者有着足够的信心共谋商场的发展大计。他们坚信,在薄利多销、周到服务的理念下,这个商场依然会续写它一脉相承的商海华章。

20年弹指一挥间。劝业场这么多年来发展之路,在呼市的老市民们眼里,就像一个孩子伴随着他们一起走过激情如火的岁月。他们见证了商场的沧桑与变革,平稳与崛起。

“金碑、银碑不如消费者的口碑,劝业场从来不做广告,消费者的口碑就是最好的活广告。”呼市百货公司经理云利明是一位年近6旬的老人,

确实不好过。不满潘石屹言论的房地产行业同行,在反击的过程中多少有些心虚。

可以这么说,百日巨变论在对房地产行业作出比较清晰的判断的同时,也给业界敲响了警钟。开发商需要学会的是,最起码直面困境的勇气和解决困难的能力。

据《国际金融报》报道

如果说20年前劝业场的诞生为呼市零售业和商贸流通立起了一块“试金石”的话,那么,今天的劝业场就是呼市商业中的一个老大哥。尽管岁月的年轮在这里留下了众多印痕,但是“平价商场”的“金字招牌”依然在人们心中闪亮。

难以否认,这里比不上天津劝业场的富丽堂皇,也没有呼市民族商场、维多利亚的雅致……但在商海大潮中,一直保持“低调与内敛”的呼市劝业场依然续写着20年来这个老牌购物中心的辉煌与风范。

## 中低收入者的购物场

临近新年的消费市场,劝业场是最好的“晴雨表”。记者昨日在劝业场一楼大厅看到,别致新颖的装饰品,购物人群大包小包的年货,年味渐浓。

劝业场的经营人员告诉记者,从上月开始,他们就已备战年货市场。他们表示,劝业场之所以能够走到今天,虽然在基础设施上和购物环境上不及大型卖场,但是劝业场的产品和服务质量却从

未打过折扣。对于高层而言,他们已经找准一个定位:那就是在基础设施未改造之前,始终走大众化路线,让消费者花最少的钱买最实惠的商品。

“已经有好多年了,我们所有的衣服鞋帽以及床上用品都是从劝业场买的。”家住劝业场附近的杨东梅是劝业场的老主顾。她说,由于劝业场离家近,而且品类齐全、价格

合理,她很愿意在此购物。

在劝业场采访时,记者碰到了前来购年货的一位老夫妇,手中拎着六七个大包,记者粗略看了一下,衣服、皮鞋、沙发垫、床罩等一应俱全。当记者问及为何在此购买如此多的商品时,老人的回答很实在:“去哪里买都是大同小异,来这里就是图个经济实惠,同样的东西在这里买至少能便宜两成多。”

## 百日剧变论波涛汹涌

3月21日,潘石屹曝出“百日剧变论”,称“中国很多房地产公司将在百天之内产生剧变,并进入前所未有的融资艰难期”。此论一出,备受争议,更有作为同行的某些开发商警告潘石屹闭嘴。此后,潘石屹在各种公众场合发

表言论,认为房地产市场即将发生巨变,大量企业将进行整合。潘石屹的系列言论一石激起千层浪,引发了市场众多人士的强烈反应,众多中小开发商纷纷通过网络等媒体奋起还击。

毫无疑问的是,今年是开发商动荡的一年。尽管时至今日,也没有出现行业巨变的迹象,然而开发商今年的日子

实力支撑太久。所以大家也已经习惯,市场好的时候,一条街上开满中介门店;市场一旦不景气,一条街的门店又能全部关闭。如果说开发商还有力在寒冬里继续扛住寒流,那么,中介门店的动向,毫无疑问就是区域楼市当下交易情况最直接的反映了。

(上接 B01 版)

面临寒冬的中介公司,想尽办法抗寒。不少品牌中介走出传统的二手房业务,开始增加一手房代理的业务。还有部分中介公司则加大了在二线城市一手楼盘的代理。

相对于开发商的财大气粗,中介公司在地产的熊市里,更加没有

## 3天只用1度电

# 家电下乡 海尔推出最节能冰箱

本报讯 日前,第一批“最节能冰箱”——日耗电0.33度的海尔节能冰箱正式走进农村市场。这是国家实施“家电下乡”政策以来,冰箱行业推出的最具节能品质的产品。作为冰箱行业最具责任感的企业之一,海尔冰箱在前期的家电下乡过程中,积极推进农村基础调研,精心分析了用户需求,并推出了3天只用1度电的“最节能冰箱”。

据悉,“家电下乡”的冰箱价格普遍不高,如果下乡的冰箱型号太节能就会增加成本,那为什么海尔

冰箱就能让日耗电0.33度的节能冰箱下乡呢?据海尔冰箱相关人员介绍:海尔冰箱已经掌握了全球最节能的冰箱技术,目前已经研发出了日耗电0.23度的冰箱。此次“家电下乡”所推出日耗电0.33度的冰箱是通过技术优化与整合下实现的,不增加任何成本,因此,消费者不需要多花钱就能买到一款最节能的家电下乡产品。

海尔为什么这次主推日耗电0.33度的冰箱,而不是0.23度的冰箱?据专家介绍,冰箱并不是越省

电越好。因为片面地追求一个耗电指标,就需要消耗更多的资源。专家同时还建议说,冰箱的耗电量在0.33—0.45度就是一个合理的范围,如果耗电再低,就需要消耗更多的发泡料,以及其它资源,得不偿失。因此,低于0.33度的冰箱就要消耗更多的能源,所以,就不是最节能的冰箱。这也是海尔主推0.33度冰箱的原因。

海尔为什么要在“家电下乡”项目中推出最节能冰箱?原来,海尔冰箱在山东临沂的一次调研中发现,冰

箱耗电量对农民选购冰箱的影响很大。在农村,如果冰箱不省电,那么一个月就要支出二三十元钱的电费。正是因为了解了农村消费者对节能的需求,海尔冰箱决定研发一款3天只用1度电的冰箱,并通过技术优化与资源整合,在不增加成本的前提下实现了最低的耗电量,成为第二轮“家电下乡”最节能的冰箱。

买海尔节能冰箱对老百姓意味着什么?意味着每月少支付一半的电费。农村消费者会在街坊之间相互比较自家电费的情况,而消费

者一旦选择海尔节能冰箱,每月比别人少支付一半的电费。这意味着,消费者选择海尔冰箱不仅有面子,而且还省钱。

同时,在第一轮家电下乡中,海尔冰箱已经凭借优秀的品牌形象与卓越的产品质量、完善的服务网络赢得了广大消费者的信任。据商务部数据显示,海尔冰箱以53.6%的市场占有率稳居第一。在四川甘孜州地区,海尔冰箱的市场占有率更是达到了92%,成为农村消费者最喜欢的品牌。(海荧)

**小伦敦(鸿德)英语学校 Little London / Honder English School**

祝全区人民新年快乐!

小伦敦(鸿德)英语学校创办于2001年,是经过内蒙古自治区教育厅正式批准的首家自治区一所中英合资社会力量办学的业余培训学校。2006年学校发展受到教育厅领导的高度评价,充分体现了学校发展模式的正确性;2006、2007、2008年小伦敦英语学校第一、第三和第四分校的成立创办及其健康发展,更好的说明了学校的社会声誉和社会影响力得到了进一步的提升。建校几年来,以严格的管理、先进的教学理念累计培训学员10000余人,为内蒙古自治区的英语教育事业做出积极贡献。

小伦敦英语学校寒假招生计划				
招生对象	教材	授课形式	开课时间	上课时间
小学一至四年级英语补习	剑桥英语	一对一/小班	1月12日	周一至周五 9:30-11:30
小学五至六年级英语补习	剑桥英语	一对一/小班	1月18日	周一至周五 9:30-11:30
初中英语补习	剑桥英语	一对一/小班	1月18日	周一至周五 9:30-11:30
高中英语补习	剑桥英语	一对一/小班	1月18日	周一至周五 9:30-11:30

www.littlelondonenglish.com

Happy New Year

**招商**

全球十大卫浴品牌 伊奈卫浴  
诚招区域合作伙伴

零投资 无风险 收益百分之百  
传真: 0471-6624249-800  
联系电话: 0471-6624349-808  
网址: www.INAX.com.cn  
邮箱: dh36@juhuagroup-dh36.com

店面地址:  
呼和浩特: 居然之家1-24 (伊奈)  
包头: 红星美凯龙1-1 (伊奈)

**INAX 伊奈**  
智慧科技 舒适生活