



“蝴蝶效应”后的改变

□本报记者 於徐阳 文/摄

亚马逊雨林一只蝴蝶偶尔振动翅膀,也许两周后就会引起美国得克萨斯州的一场龙卷风。在自然现象之中,可以说初始条件中十分微小的变化,在经过不断放大后,对未来状态会造成极其巨大的差别。

在许多企业当中,其命运同样受“蝴蝶效应”的影响。品牌消费、购物环境、服务态度等这些无形的价值都会成为他们选择的因素,所以不难看到,一些管理规范、运作良好的公司在他们的公司理念中都会出现这样的句子:

“在你的统计中,对待100名客户里,只有一位不满意,因此你可骄称只有1%的不合格,但对于该客户而言,他得到的却是100%的不满意。”

从大物至微观,那只总在不经意间时不时煽动着翅膀的“蝴蝶”,掀起了一阵风浪。



搬迁择址:更换群体再起步

阿峰,25岁,安徽人,一间小理发店的合伙人。

2014年年初,阿峰在路南街道上马村开始他的创业之旅,开了一间小理发店,店面只有六七平方米,洗头盆、理发椅挤在狭窄的空间里。

选择在那儿开店,据阿峰说是因为距离工业园区比较近,周边好几个大工厂,还有许多不怎么起眼的小厂子。这里的外来务工人员总数起码达到好几千人,自然就会有上门来洗发、理发的生意。

阿峰的理发店因为性价比高,颇受这些务工人员的欢迎,不过上门的顾客以男性居多,且以理发为主。

2015年3月8日,阿峰关了这家初创之店,另择址于路桥街道里王路。

里王路连接着银座街与商城街,其路东段依靠着非机动车交易市场,那里开着许多经营电动车、童车的店铺;其西段依靠着中国日用品商城,这里生存着大量的童装批发店铺。而且里王路又位于老城区,周边有大量的居民老住宅小区。

“搬迁到这里也是有原因的。”阿峰说,“这几年生意难做,表现在我们店里的就是顾客流动性特别大,且生意下滑。”

“从2014年下半年开始,一些来店理发的老顾客都在说要回老家,或者换个地方再打工,因为厂子经济效益不好,老板在裁员。”阿峰觉得,原本每天下午下班时间打从店门口经过的乌泱泱人群,变得稀少了许多。

经济形势差,外来务工人员就减少,理发店的生意也下滑,阿峰只能“转型升级”。

“开在里王路已经1年多了,生意一直不错。”每天从9时开门至23时,阿峰和他的合伙人就忙个不停,“这里的顾客基本不会流动,以常住居民为主,都是前后门的,见店里忙过段时间再来,还有部分下午做完生意路过顺便来洗个头。只要把口碑做出去,生意自然会慢慢好起来。每次洗吹15元、洗剪吹25元的价格,是这里的顾客均能接受的。”

阿峰还说,上门几次便是熟客了,居民为主的顾客里,女性以洗发为主,偶尔还有做做染色、护发的,男性大多就是隔两个星期来理一次发。虽然在今年春节后,阿峰略涨了洗剪吹的价格,但生意依旧很好。

“百路千桥万家市”,满肚子生意经的路桥人,将商贸市场做得四通八达。

作为改革开放的“桥头堡”,路桥的市场经历了从无到有、再到市场建设的热潮,集合了小商品、钢铁、机电、五金、副食品等众多的生产、生活类资料市场。据统计,目前全区共有各类专业市场35个,全区物流企业、货运企业198家,年货运量3000多万吨,占台州全市货运总量的50%以上。

老城区发展空间饱和,向西拓展已成趋势,特别是在当前各类新型业态异彩纷呈的格局中,市场搬迁是老市场转型升级的必经之路。就如8月,中国日用品新商城要西迁至财富大道。

一个成熟市场的选址,可以重新定义一个城市的中心。就如1994年,商城落户于新安西街与南官大道交叉口一样,将当年的荒芜之地蜕变成重要的商贸之地。

靠着“大树”,许多经营小户不仅在市场内掘金,更有周边市民借“鸡”生蛋,把市场内的主营业态延伸到自家门口。而如今,自打新商城传出要搬迁的消息后,就有周边“衍生”而出的童装店铺的租金纷纷下调,大概降了10%。

而另一边,中盛城市广场的即将启幕和星光耀广场的顺利开盘,城市综合体的形象都将带动一片区域成为另一个城市中心的新引擎。

李倩在里王路上经营着一家童装店,生意一直不错,但商城要搬迁的事让她多少有些焦虑:“商城搬走,这片的批发生意肯定不如以前。”李倩觉得,守了多年的生意断不可能就此放弃,于是咬咬牙在新商城童装铺位开盘之时,租下了一个摊位,“借着大树好乘凉。”

有着同样想法的大有人在,来自温州的陶先生不顾经济形势并不乐观的当前,以每年每间15万元的租金,租下了离中盛城市广

房租起伏:“大树”位置决定中心

场较近的四间店面用以经营男装,目前正在装修之中。“我在椒江还有两间服装店,也是开在离商场最近的地方。路桥新建的综合体肯定能带火这一片,不如趁着现在房价还不高的时候,先与房东签订下连租几年的合同。”陶先

生已经尝到了“大树之下”的生意甜头。

都说有一种经济叫“房东经济”,而这种收入恰是市民收入中的主要来源之一,价格上下浮动的主因也是由“大树”的位置来决定的。



门票499元 园区内住宿最低1650元

想成为体验上海迪士尼乐园第一人,你得不差钱

□本报记者 周 益

七个小矮人矿山车将驶向哪里?“宝藏湾”的海盗们是什么模样?3月28日,中国大陆第一个,世界第六个迪士尼主题乐园——上海迪士尼乐园门票正式开售,与之同步开启预订的还有上海迪士尼度假区内的两家主题酒店以及《狮子王》音乐剧的入场券。

昨天,记者在上海迪士尼度假区官方网站上看到,该乐园票价分别为平日票价370元和高峰期票价499元两档,每张票都是指定日票,游客需要按照指定的日期入园。而6月16日到6月30日开幕期间,成人通票价为499元,身高1米至1.4米的儿童和65周岁以上的老人通票价为375元,票价在游乐场界算得上是佼佼者了。不过尽管票价不低,但6月16日也就是开园当天和6月18日(开园的首个周六)的门票已经被抢购一空。

除了线上销售火爆外,线下的旅行社也都早早看中这块“香饽饽”。昨天,记者走访我区多家旅行社了解到,目前各旅行社纷纷加班加点制定上海迪士尼旅游线路。“自从大家得知6月16日开园,我们就接到了很多咨询电话,这两天我们会抓紧时间把线路制定出来。”华夏旅行社路桥门市部主管张雅介绍,根据目前的咨询情况,旅行社打算推出迪士尼乐园两日游的行程线路,报价在人均1000元左右,包含了住宿、车费、保险等费用。

如此抢手的门票,也让线上“黄牛”

们看到了“商机”。记者在淘宝网上输入“上海迪士尼乐园6月16日门票”的关键词,发现淘宝卖家的手里票价基本上上涨了二三成,甚至翻了几番达到数千元。对此,上海迪士尼方面也提醒游客,门票只通过官方网站、电话和指定代理商进行销售,从其他地方买的门票,不能保证能顺利入园。

不仅是迪士尼乐园,连园区内的两座主题酒店——玩具总动员酒店和上海迪士尼乐园酒店在开园当天都出现“一房难求”的局面。尤其是迪士尼乐园酒店,尽管是每晚最低1850元、最高4650元的房价,但6月19日之前的所有房型也都被抢订一空。

在采访中,记者获悉,上海迪士尼乐园之所以出现一票难求、一房难住的火爆场面,是因为很多人有着想当“吃螃蟹第一人”的壮志雄心。“迪士尼开园前期,不仅相关产品价格高,出行人数也特别多,有意愿出游的市民们不妨耐心等一等。”张雅提醒说,迪士尼乐园相关线路可能将在今年暑假期间成为最热的线路,价格涨幅或将高于往年同期,建议游客错峰出行,避开客流高峰。



楼市回暖期 融库存之冰



□徐张增

重磅消息!3月21日至27日,台州楼市成交量突破1000套大关,环比增加4.72%,总体面积环比增加7.64%。而且2月的住宅成交已经到了一定峰值,而3月又创出了一个新高度。

各县(市、区)的表现当中,我区成交209套成绩排名第二,成交热点楼盘是星光耀广场以及香樟源,另外景瑞望府、欧雅兰庭、刚泰一品、金悦花园等均表现不俗,可以说,全区楼市普遍迎来销售利好。

从多年的销售成交迹象来看,3月并不属于旺季,应该偏向于观望型市场,因为2月份基本会和春节假期重叠,年尾的一波营销高潮延续至2月后会有一个习惯性回落,而3月份会重新爬坡。由于3月和4月属于新一年营销周期的开始,如果没有什么重大利好刺激,基本是成绩平平。按前几年的惯例,上半年楼市高潮到了6月开始显现。

但从2014年开始,很多规律性的东西已经被打破,比如我们会发现“金九银十”似乎没有了明显界限,年底成交走高越来越频繁,7月和8月也逐渐进入推盘旺季,像2015年8月的楼市成交数据就丝毫不逊色于9月、10月的成交量。另外,年前年后的传统淡季也不再被开发商所忽视,不仅春节期间开业的售楼处越来越多,返乡置业人群也是开发商所关

注的重点。

在这个大势的推动下,大家很快发现今年2月不但没有成为楼市淡季,反而在成交量上持续发力。我区楼市更是从2月初开始就进入了周成交数据的上升通道,更主要的是,整个市场属于“多盘发力”。

从全盘角度来看,全市楼市呈现出的热度是有些出人意料,或者说,它的回暖速度比我们想象中的还要快。但笔者依然不认为房地产市场的调整周期已经过去。事实上,未来一年多时间还是去库存的关键时期。尤其是近两年,纯新盘供应减少,土地供应减少,都为去库存保留了一个市场周期。

分析当前的回暖,大致基于两方面利好因素,首先,政策不断利好。购房成本确实到达一个低位,而且买房的限制也相当宽松,这些都直接促使更多有意向的购房者主动前来。其次,销售量回升促使了一部分房源价格的上调,而这些上调价格的房源有些是之前楼市淡季时,已经调低了售价,现在只是重新上浮,或者是部分品质户型特别受到关注,又或者这个项目本身就是低开高走,前面房源卖得好,后面新房源价格就会适当上调。

尽管原因各异,但房地产市场终究是一个综合性的市场,它有理性的成分,也有感性环境渲染的成分,它不是一个简单的算术题,而是一个复杂的涉及心理学、经济学、金融学等多领域的社会学科。

我区楼市从2014年开始进入库存压力周期,价格也出现了较大的波动。目前除了二三宗小体量的纯新盘没有入市外,基本处于原有楼盘的推盘和销售阶段,年后这一波销售发力不仅对库存压力有一个较好的释放过程,也为下阶段房地产发展打下了较好的基础。