

培训与美食、服装和美妆等业态“共融”—— 培训机构扎堆商场为哪般？

对于今天的锡城人来说，购物商场不仅能购物、用餐，还能一站式解决孩子的校外培训需求。近日，记者采访了解到，不少培训机构扎堆锡城购物商场，商场的“教育功能”日益凸显。这究竟是怎么回事？

现象： 购物商场成培训机构聚集地

曾经的培训机构，要么在学校周边“占点”，要么“委身”于写字楼。如今，更多的机构选择搬入商业综合体，购物商场俨然已成为培训机构聚集地。

近日，记者走访多家购物商场，发现培训机构几乎成了所有商场的“主力店”。在无锡荟聚中心的多个楼层，汇聚了足球、儿童美术、拓展运动、少儿英语、儿童舞蹈等多种类型的培训机构，它们与美食、休闲娱乐、服装和美妆等业态“共融”。在万象城，婴幼儿早教、英语、创意绘画、乐高编程、棋类乐器等才艺培训和滑冰场等也是品类齐全。在华润旗下的乐都汇，二层的轮滑培训场十分吸睛，位于三层的跆拳道、爵士舞、钢琴、吉他等培训机构与儿童玩具、少儿服装共享楼层的“半壁江山”。而在锡城的两家茂业百货店里，培训机构更是“成群结队”。

对于不少家长来说，前往商场，除了闲逛、购物和吃饭外，还多了一个最主要的新功能——带孩子上培训班。市民孙华告诉记者，“送课”是她走进商场的最主要目的，因为每周六的早上10点到下午7点，她和上培训班的孩子一样“以商场为家”。“我给孩子在同一家商场里报齐了英语、美术、古筝、书画等多个兴趣班，一到上课时间，就会看到不少家长聚集在培训机构店铺内外，老年人喜欢坐着玩手机等待，年轻人就出去遛弯。几趟送课下来，我对商场的熟悉程度堪比员工。”她揶揄说。自从培训机构扎堆商场后，逛商场也有了新的“内涵”。市民蒋韵为了给三岁的女儿选择兴趣班，就经常带着丈夫和孩子一起去锡城各大商场“踩点”。“现在给孩子报个班，还有哪里的消息渠道比商场更多元和直观呢？看着合适的课程不仅能当场预约试听，而且科目品类齐全，简直就是‘培训机构百科全书’。”

探究： 扎堆购物商场好处多？

究竟是什么原因，让培训机构纷纷进驻商场？记者采访发现，这种现象似乎是机构运营商、消费者和商场三方的“合意”行为。

老杜是一家青少儿英语培训机构的合伙人，他在写字楼和商场内都开过店铺。他告诉记者，培训机构选择铺面最主要的因素是占地面积，因此以前多倾向于写字楼等楼宇面积较大的场所。随着锡城大型综合体的增多，场内面积逐渐不成问题，再加上综合体竞争日趋激烈，租金价格开始变得“可以考虑”。由于培训机构对商城内位置不纠结，因此常常能拿到楼层“边角”的低价位租金，搬入商场更具可行性。更重要的是，在购物商场内营业，还带有不少“福利”。“铺面的空调水电不再需要操心，机构还能跟随商场的市场营销步伐一同参与对外推广，商场外立面、电梯间、特定活动等平台化的传播都能有机构品牌露出。更重要的是，机构还能享受商场的人流量，无论是展客还是增加店铺知名度，都比在写字楼里强。”他说。

对于普通消费者来说，购物商场内的培训机构也更具吸引力。“我女儿英语课在茂业百货上，舞蹈课在附近的一栋大厦里上，我每次送她去上舞蹈课都会劝老板，赶紧把机构搬到商场里去。”市民陆文琪说，上舞蹈课的地方不仅要爬四层楼，而且家长只能傻傻坐在门口等，想买些吃食都不方便。要不是孩子喜欢同班同学，她早就想换机构了。但上英语课的“待遇”就不一样了，她可以逛各种店铺、试穿服装、观摩一楼的活动、了解其它培训机构，甚至去做个面部保养，再差劲也有温暖的咖啡馆可坐。“与干坐虚度相比，商场环境显然好太多，有私人时间放松享受下”。据了解，家长这样的考量并非个例。记者在和一些候课家长聊天时发现，在满意品牌的基础上，商场内的培训机构是优选。

对市场动向格外敏感的购物中心，自然是更佳深谙“得儿童者得天下”的道理。乐都汇购物中心总经理刘晓霞说，以前的商业市场以百货与超市的单体店业态为主，但时代已经大变样了。随着80后、90后成为市场消费的主力军，普遍注重子女综合

素质教育的他们，直接催生了儿童业态的大发展。所谓儿童业态，指的是儿童教育、游乐、摄影、餐饮等多线性行业分布，目前商业领域较为认可的儿童业态健康占比为10-25%。刘晓霞表示，乐都汇初始定位的儿童业态占比是5%，但如今这一业态已攀升至15%，她不讳言未来将继续逐步提升这一比例。“儿童业态占比的加大不仅能实现商场全业态的多元化消费提升，增加人流量，还能提高消费者到店消费的黏性。尤其是儿童教育一块，更是对活跃商场氛围有着很大的帮助。”据了解，该商场每年都有数场大型才艺表演秀，既增加了人气，又能给予培训机构一个推广平台，丰富孩子舞台经验之余，还能挖掘潜在消费群，一举多得。

解析： 扎堆好不好？市场会自行矫正

培训机构扎堆购物商场，真的是市场的完美“合意”吗？其实不然。论这股扎堆热，茂业天地胜利门店似乎更有发言权。开业之初，店铺劲走百货路线，这几年在往综合性购物中心转型的过程中，商场引进了星巴克等多家休闲餐饮主力店，同时将博纳国际影城“拉入怀中”。但招商表现最为亮眼的，还是儿童教育培训机构的大量入驻。培训机构的集聚，不仅带来了更多的人流量，还意外造就了商场经营在市场上的特色口碑。商

场市场部经理朱天立表示，这几年培训机构市场红火，催生了不少开店需求，恰逢商场面临转型，也就造成了如今店内培训机构比重偏大的状态。不过，这种状态却也未必会长久持续下去，商场眼下正根据市场需求不断调整和更新业态品种。他说，购物中心追求的是为顾客提供一站式消费体验，因此业态的引进就需要全面整体考量。培训机构多，就会占用较多的经营面积，从而变相挤压其它业态的铺位和空间，无法达到商场均衡发展、长期成长的效果。

无锡市商务局流通业发展处处长陈海威表示，培训机构扎堆购物商场，本质上是市场自然选择的结果，是“愿买愿卖”的市场行为。购物商场的终极目的是盈利，无论是收租还是联合营收，都会考虑入驻商家的利益。若业态规划过于失衡，必然会影响消费者购物体验，从而间接影响后续的铺位招租。他认为市场会自行矫正，但购物商场也需完善业态规划，根据需求丰富商业业态。
(晚报记者 金恬伊 / 文 还月亮 / 摄)



拿到江南晚报订报卡的读者朋友请赶快登录！

尊敬的订报卡用户

衷心感谢您订阅2020年江南晚报！

为确保您能在2020年度及时收看晚报，请于2019年12月20日前按订报卡背面提示登录，不登录无法收到报纸，逾期登录将顺延10天投递。

我们将竭诚为您服务，感谢您的配合！

江南晚报社
2019年12月



使用方式：

- 一、订报。扫描二维码，下载安装“无锡观察”app，点击“服务”、“订报业务”，按提示操作，即可订阅《江南晚报》。也可持卡至无锡报业发行站办理。
- 二、此卡限无锡地区(含江阴、宜兴)使用。
- 三、登录订报成功后，请妥善保管好订报卡，以便查询。



咨询电话：

85057666
81853138