

天南海北美食 聚拢“烟火”气息

甘露商城又热闹起来了

本报记者 郭淑娴 赵静

热气腾腾的旋转小火锅菜肴丰盛，童趣盎然的儿童乐园门口座无虚席，香气四溢的小碗菜排档前排起了长队……沿着甘露商城东门橘红色的楼梯向上，二楼京口里·食集内浓浓的烟火气扑面而来。

寒冬并没有阻挡“吃货们”的脚步，这家位于大市口中心区域的老商城，在正式开业即将满月之际，似又聚拢起“烟火气”，重现上世纪90年代末的热闹。

起步较早、管理“时髦”
“地瓜经济”向下扎根

早在购物1.0的时代，还没有以338米高度问鼎城市之巅的苏宁广场，年轻血液追捧的潮流趋势也不在电商。每逢周末，作为商场界“三大巨头”之一的甘露商城过道间都挤满了人。

便利、齐全是那个时代购物的最大需求；眼见、手摸是采购的主流方式。甘露商城自1994年开业以来，运营重点集中在“百货”二字。从鞋帽到箱包，从文具到发饰，从服饰到家居用品，甘露商城囊括万千，无所不能。正因如此，承载三代人记忆的甘露商城也被大家亲切地称为“甘露国际商城”。

甘露商城能够火出圈，价廉是较之品



种丰富的另一大关键。“去甘露买东西，价格必须对半砍带拐弯！”在镇江土生土长的“80后”黄燕向记者分享了大家公认的淘货妙计。在她看来，当时的甘露商城着实为不富裕的学生党和追求性价比的群体节省了不少开支。

规范化、制度化的管理也发挥了“室内批发市场”的优势。《中国商贸》1999年8期中的一篇文章写道，商城摸索出了“管而不死，活而不乱”的管理经验，围绕经营主体、经营商品、交易行为、市场环境等五个方面制定了200多条规章制度，通过建立消费者监督站，实行信誉卡，保证金等办法，维护消费者权益。

在这种管理模式下，甘露商城交出了一年租金增长100多万元的优异成绩。由此，以甘露商城为代表的“地瓜经济”扎根本土、站稳脚跟。

电商冲击、整改重组
“阵痛”中拔节生长

“生意难做。”甘露商城负一楼商铺的王女士边搭配衣服边向记者反馈。自2013年入驻甘露商城，她的店铺在此营业了十年，见证了甘露商城从繁荣到衰败的过程，感触颇深。

据她描述，十年前的销售模式更倾向于被动，“集群效应”决定了这里总有源源不断的新客源，而电子商务迅速崛起，分走了零售市场的一杯羹，如今只能依靠积累的人脉拉动消费，不得不承认移动互联网对于老牌实体商业的冲击太大了。

消费群体的重叠是限制发展的第一要素。甘露商城总经理金雅琴有她的看法，来甘露商城置物的消费者更侧重于选择性多、价格公道，对品质没有过多的追求。自电商问世后，越来越多消费者发现，不用出门、不用砍价就能买到符合心意的物品，网络也总能精准地指明潮流方向，助力年轻人追赶“时髦”。随着这一部分消费群体的购物重心被搬到线上，昔日甘露商城的光芒散去。

内部设施陈旧是另一大痛点。金雅琴告诉记者，随着城市发展、市场更新，老破陈旧的甘露商城在周边八百伴、万达等新业态的相衬下显得格格不入，大量店铺空置、装饰美陈落伍，这些赶不上新时代发展步伐的陈设是甘露商城“没落”的重要标志。在各类新兴综合型商场崛地而起的近两年，甘露商城逐渐退出公众视线。为应对网络冲击，甘露商城在中低端定位的基础上，也在不断改进。

2014年2月，甘露商城在进行消防改



郭淑娴 赵静 摄

造的同时，对商城内部进行了大翻新。改造后重新规划商铺，将时尚饰品、美甲美容、时尚服装等细分楼层，又对地面进行修复，改善了购物环境。2019年初，为了紧跟时下新潮生活，商城与浙江义乌品智团队合作，试图打造新潮、趣玩、购物、体验一站式的甘露商城，并冠名“老地标，新主义”，以此满足年轻人多元化需求。

尽管打出诸多吸引年轻人的标语、口号，商城仍未吸引来足够多的注意力，整个二层在2022年6月开始闲置招商。

引驻店铺、推广“文化”
“新血液”活润新枝

为全面推进京口区高质量发展，京口区委、区政府出台《关于促进产业高质量发展的政策措施》，明确提出促进商贸流通业提质发展。

“我们积极支持和鼓励企业对老商场进行升级改造，加快发展消费升级新业态。”京口区商务局副局长杜耀军表示，政策出台后，商务部门充分发挥产业政策的引导作用，大力优化营商环境，奋力绘就大市口商圈高质量发展新蓝图。

2023年初，健康路街道主动出击，聚合各方资源，在商城与商户间牵线搭桥，掀起招商引资“新高潮”。于是，超市、美容、培训机构等赛道竞相角逐，一番权衡下，金雅琴最终敲定了美食餐饮。

来自扬州的商人姜大伟在这波竞争潮中胜出，他对商城在新经济形式下的“潜力”颇有信心，“甘露商城地处京口区繁华地段，周边居民、上班族众多，相较于品类单一的食堂、需要等待的外卖，热乎可口的堂食，无疑能吸引来一波客流。”

社区提供消防检查与执照办理一站式服务，上门指导商户如何备齐材料，健康路

街道健康社区书记张扬表示，街道的助力让这些商户少跑腿，多办事，为美食城顺利开业打下基础。

走在美食城中，姜大伟对入驻的每家店铺如数家珍，既有时下大火的网红店，也有镇江本土的“草根榜一”。

在老孙炸串前，市民陈女士看着油锅里翻腾的食材，和熟识的老板唠上，“以前想吃这口要去滨江新村，现在不仅靠着家门口，还有24小时空调，更方便喽！”

集天南海北美食，聚四面八方人气。姜大伟要引进商城的，不只是一时热闹，“我们24小时营业，也是想把长沙的夜宵文化引进镇江。”为了增强商城竞争力、凸显“差异化”，他还将无人健身房、无人台球室等新业态落地此处，年轻人追求的边界感、自由度、舒适性，也正是这些“无人”场所的特殊优势。

以美食城吸引客流量，辐射带动负一楼、一楼及周边商户，逐步淘汰较为老旧的业态，打造更为新颖潮流的消费氛围，打造高质量消费高地。

“让更多的年轻人愿意来甘露商城。”这是甘露商城总经理金雅琴的发展初心。期待老商城由此写下蒸蒸日上的“新日记”，蹚出一条有流量、有质量的发展新路。

记者手札：

甘露商城屹立的30年，是陪伴镇江人民生活成长的30年，是深度参与镇江经济的30年。

在物资不断丰富、经济日益腾飞的背景下，商城经历了“出场”时的耀眼璀璨、冲击下的阵痛颓靡和改革中的果敢坚毅。

此次商城二楼的革新探索，也给予我们不少启示：结合老商城国民知晓度，进一步发挥新业态活力，初劲+闯劲，促使“地瓜经济”再度发芽，滋养实体经济再逢机遇。

忙时读屏
闲时读书

让阅读成为一种生活方式

公益广告

镇江市全民阅读活动领导小组办公室

镇江日报社 宣