



# 曾日销10吨水果的“老百姓” 为何在农村圈地种菜？

记者 田妙联

5年前,董新法在五金城开出了第一家老百姓水果店,100多平方米,雇了15个人,创下日销10吨的佳绩,一个月回本。之后的一个月,他连开了10家分店,网点遍布主城区。

但好景不长,去年开始,市场份额遭瓜分,20家老百姓水果店被迫关停,至今仅剩9家,再过些天,董新法又不得不将其中一家分店也关停。

不过,不断放大的恶性循环并没有吓退董新法,经历了近两年的市场洗礼后,他决定逆袭而上,开发手机APP,又在农村悄悄地圈地种菜。

那么,在互联网+时代层出不穷的新营销模式之下,董新法试图绝地反击的如意算盘能否打得转呢?



董新法(图左)正帮顾客挑选水果。

## 辉煌一时：一个月内开出10家水果连锁店

卖水果前,董新法边卖车边经营着双飞联运,跟水果业八竿子打不着。

老百姓水果店开张前,大多数永康人习惯到农贸市场、许码头长摊买水果,街头巷尾还鲜有水果专卖店。但在杭州、上海等大城市,水果连锁店已有不少。董新法分析,杭州的鲜丰水果、广州百果园之所以能快速扩张,一是市民需求上升,二是量多价低,实现了鲜买鲜卖。

董新法认为商机已暗涌,正是相信自己的判断,他这个门外汉才决定在2010年时入行,并不惜以万元月薪请了个老练的采购员辅助。董新法说,多亏了高人指点,过了两三年,他也练就了一双火眼金睛,哪怕是100种苹果摆在他面前,他也能迅速分辨老嫩、产地何处。

事实印证了他的判断,在位于五金城的第一家老百姓水果店开张当天,生意火爆得超出

他的想象。一家店已有15个人在张罗,收银员还设了3个,但消费者蜂拥而至,他们还是应付不过来。

一天下来,大伙猜猜销了多少?10吨!这话说给谁听,都可能不信,连董新法都吓了一跳,也正是这个数据,让他坚定了扩张的决心。

事实上,仅用了短短一个月时间,董新法就收回了投入成本。而与此同时,他也只用了一个月,除了在三马路口开出了第二家分店之后,又势如破竹地在城区其他路段开出9家分店。

后来,董新法干脆把车行交给老婆全权负责,双飞联运让亲人帮忙打理,自己全身心投身果业。

到了2013年,武义分店开张时,场景更是壮观,日销甘蔗足足有60捆。帮忙削皮的店员都已熟能生巧,练就了好手艺,削根甘蔗就跟表演似的,一刀出头,十分麻利。店门口的甘蔗皮堆成

差不多1米,吸引了当地媒体竞相报道。那时,永康的水果业界还是董新法的天下,像现在成为劲敌的农族果业刚起步,阿伟水果店主阿伟还在神州模具城附近的集市上,跟人讨价还价。

说到这里,董新法不禁咧嘴一笑,说自己当时眼界还算开,抓住时机,开了水果连锁店。

## 遭受挤压：市场份额被瓜分 1年内关停11家分店

不过,近年来,市场渐显疲态,董新法的水果生意也遭到前所未有的冲击。以前一个中秋节,老百姓水果店就有几百万元营收,现在这块肥肉被叼走,生意直接减半。

更要命的是,经济越不景气,投资餐饮、水果行当的人却越多。特别是去年,不知怎的,大街小巷一下窜出多家水果店,仅高圳中路上就驻扎了10家之多。

董新法做梦也没想到,竟有这么多人跟他抢生意。而且新开的水果店都很潮,用各种新模式营销,推

果切、开微店、做广告,边卖水果边玩嗨了。此外,市民在那些店买水果,除了刷支付宝可以享受折扣外,他们还时不时来几个降价拍、秒杀,吸引了众人前去凑热闹,不断爆出新热点。

看着别人的水果店这么热闹,董新法不禁反观自己的营销模式,似乎在互联网+时代下,确实落伍了。而除了这些看得见的对手,对他来说,还夹带了看不见的网店的巨大冲击,以及较5年前贵两三倍的店租,压力越来越大。

然而,水果大战并不会因为董新法的压力而暂停,价格战此起彼伏,更是一路见血。为抢份额,阿伟水果店不惜日亏万元,低价销售荔枝等水果,并通过收取5万元加盟费,人员、水果由

他统一提供的模式,共吸引了6家加盟店,农族果业也通过合伙制连开5家分店,快鱼果业甚至尝试了众筹。

短短一年内,高圳中路上10家水果店倒了5家。而老百姓水果店也从20家锐减为9家,就在前几天,蓝山咖啡店对面那家分店也无奈贴出转让告示。

一轮关店潮后,生存下来的水果店其实多半日子也不好过,即使在外人看来活得还不错的水果店,背后也欠下了不少外债,个中滋味冷暖自知。

## 逆势反扑：开发手机APP 致力O2O生鲜宅配电商

遭受重创后,董新法理性地做了分析,老百姓水果店作为传统果商,互联网+速度太慢,错失了线上营销比例,而立志成为水果电商的果缤纷和快鱼果业则跑得太快,将主要精力放在培养用户线上购买、支付习惯上,忽视了水果的品质和采购渠道。

事实上,永康的水果大战只是一个缩影。前年,临近的东阳市早已打过水果大战。杭州的顶上鲜之所以入侵永康,就是因为当地竞争过于激烈,本想转战县级市,但没想到,永康竞争更血腥,曾扬言开20家分店,现在只开了3家,就按兵不动了。

而且,涌入水果业的商家仍源源不断,并导致各地水果增产,前不久还曝光了山东烟台苹

果价格不及去年一半。

以目前形势来看,短期内想重振水果店,一个字:难。说到这,董新法故作轻松一笑,既然风头正盛,还不如先回避,等稍微风平浪静后再收网。

当然,休养生息期间,董新法也没闲着,他暗暗下定决心,要做农产品O2O生鲜宅配电商。董新法说,自己也是农民,知道农民的辛苦,散户之所以干不过大户,是因为没找到好模式。现在,他打算走农户到消费者的订单农业运作模式。也就是说,顾客下单,再交由可信的农户按照他们的方式进行无公害规范种植。售卖前,这些蔬菜会先检验是否农药残留超标。

为方便消费者购买,董新法规划在各大小

区开出20家老百姓水果店,同时还将利用自己双飞联运资源,建立便利快递、果蔬自提点,覆盖主城区。

作为线上服务一环,目前手机APP已搭建完成。以后,顾客只需通过手机APP,就可一键预订果蔬,定时送货上门。同时,董新法也与战略合作伙伴顺丰快递达成顺丰优选合作,除了现有的果蔬外,还将大力挖掘五指岩生姜、方山柿、唐先红富士葡萄、苏溪梨等本土优质果蔬放入APP,进行线上线下全国销售。

董新法说,做了5年果商,放弃实在可惜,而未来单做实体店显然不合时宜,线上线下最好的比例是4:6,而现在他已万事俱备,只待时机成熟,绝地反击。