



多功能全方位方便消费者 还搭上互联网快车 我市500家便利店比拼服务求发展



除售卖商品外,十足还增设了话费充值、快递取送、餐饮等服务。

支付宝晒出2015年全民账单 我市人均花11万 荣登 县金流 亚军

记者 田妙联

本报讯 日前,支付宝晒出2015年全民账单,大数据显示:土豪五省 广东、浙江、江苏、上海和北京支付总额依旧占据前五。县级市中,永康人壕气冲天,人均支出114259元,成为县金流的亚军。

先别急着说永康人都是土豪。事实上,此次支付宝的网络支付金额,不仅包括网购付款支出,还包括理财、转账、水电煤缴费、社交红包等多个环节产生的支出。

值得关注的是,2015年移动支付笔数占整体比例高达65%,比去年增长了15.8%;上海成为人均支付首破10万的行政区,浙江紧随其后。

其中,有三个城市人均支付金额已经突破10万,分别是杭州、上海、金华三地,分别达到13.3万元、10.4万元、10.1万元。

县域经济中,义乌、永康、苍南、海宁、乐清、瑞安、天台、永嘉、桐乡和平阳为人均支付金额最多的十大县(市)。其中,义乌、永康、苍南的人均网上支出分别达到148996元、114259元和105665元,超过上海和杭州,成为全国人均网上支出水平最高的三个县级城市。

对此,有不少网友在微信朋友圈留言:不看不知道,一看吓一跳,原来自己竟是隐性土豪!人均11万的支出,比自己一年的收入都要多了。

峡源番薯粉丝 每公斤30元



象珠镇峡源村有村民1000多人,每年约种番薯10万公斤。每到冬季,该村村民都会将番薯做成粉丝,以每公斤30元的价格出售。由于冬季吃火锅的市民多,加上峡源粉丝属纯天然手工制作,很受市场欢迎。图为峡源村民正在晒粉丝。 记者 周灵芝 摄

永康市烟花爆竹全面

永康日报社

宣

让人感觉物价偏高的十足便利店正在松动价格,推出了会员折扣,降低加盟门槛,欲保持先入为主优势。不过,追着它们的,除了本土华联配送、邮乐购外,还有左邻右舍连锁店、大润发超市。过去三年,我市便利店数量几乎翻倍,一出便利店版 群雄争霸赛正在热闹上演。

记者 田妙联

现象 连锁便利店扎堆开业 我市多达500余家

12日,经济开发区黄城里村,新建住宅拔地而起,道路虽未硬化,但一家左邻右舍连锁便利店已悄然营业了。2014年进军永康市场后,我们已开出65家连锁门店。该公司永康区域事业部负责人程南说。

比左邻右舍便利店早三四年进入我市的是十足连锁便利店。不久前,十足第31家门店 高铁店开

业。该店永康区域负责人李园柏说:十足24小时为周边居民提供鲜食商品和贴心服务,特点就是便利。

这几年,小超市、便利店扎堆开业。大润发超市正在谋划飞牛网O2O落地事宜。首家飞牛网千乡万馆体验馆很快就会在我市开张。

众商家纷纷入局便利店行业,在程南看来,原因无非两个:一是成本

小,来钱老现;二是年轻人渐成消费主流,重视社区、贴近消费者,提供便利齐全服务是未来趋势。

据市市场监管局提供的数据显示,我市连锁便利店总数多达500余家,其中本土华联配送门店达300多家。而十足、左邻右舍、万客隆等外来客,近年来发展速度之快令人刮目相看。

竞争 抢地盘从农村包围城市 向多功能服务转变

如果要在我市便利店市场,寻找急速扩张的样本,左邻右舍称得上是典型。

从2014年下半年开始,以每月开出三四家的速度在扩张,其中50多家扎根于乡镇。而现在,该公司将战场转移到城市。今年我们计划扩张到90家,实行零门槛招商,向市区进军。程南表示,作为后起之秀,公司发展可谓前有堵截,后有追兵。除原有的华联配送外,邮乐购也来势汹汹,因而该公司不得不采用农村包围城市的战略。

目前,该公司在浙江、江西等地

设仓库,并将在金华设立自动化立体仓库,辅以自有的驰骋物流,降低配送费。今年该公司将着力实施实体店+POS终端机+手机APP模式。程南介绍,每家门店各有专属二维码,消费者扫码就可登录线上萝卜白菜平台,选购小家电、母婴用品。同时,公司总部已试点增设生鲜品类,不排除永康门店也增设,提升便民服务。

其实,急速扩张的左邻右舍是当前行业的缩影。眼下,无论是老牌便利店品牌还是从未涉足过该领域的外行,都试图通过新模式、新服务,抢占市场。

位于市中心的十足超市,没少在便利上花心思。不仅24小时营业,抢夺夜间商机,店门口一大堆牌子更是彰显了它的全能。除售卖商品外,十足还增设了话费充值、免费微波加热、快递取送、餐饮服务、电动车充电等服务。今年,十足店还将增设自助取款机、就餐区域,提供免费手机充电服务,做足方便文章。

仅免费快递自提服务,每月快件单数就达8000多票。李园柏说,2015年是一个分水岭,各品牌便利店加速扩张,去年他们就新增了11家门店。

应对 本土便利店构建城乡一体化电子商务平台

不过,与众商家疯狂入局不太相称的一个事实是,本土便利店华联配送处于亏损营业状态。华联配送是市供销合作社联合社下属全资子公司,拥有自营店和配送中心,加盟店数量最多时曾达500多家。摸爬滚打10年了,目前只剩300多家加盟店。市华联配货连锁有限公司负责人吕思聪透露。

不过,李园柏认为,盈利难只是表象,在众多对手冲击下,华联配送的优势已逐渐消失,若不及时调整策略和模式,市场份额还将进一步被瓜分。

外行,大润发也在发力线上飞牛网。永康每月新增50位合伙人,

他们只需用手机将飞牛网二维码推荐给他人,引导其注册、消费就能获得相应红包奖励。大润发超市客服部副总经理傅强介绍,今年,该超市还将大力实施千乡万馆体验馆战略,利用便利店、超市等固定场所,让店主推广飞牛网APP,并根据顾客产生的订单,给予1%-3%的返佣。

面对愈演愈烈的便利店市场,在城乡一体化下,华联配送也在积极谋求转型。吕思聪表示,省供销合作社综合改革将朝着构建三位一体农民合作经济组织体系的方向实施,使供销合作社借助农合联这一大平台重回农民怀抱,重塑自身价值。

这是一套农业生产、经营、服务、供应全过程的变革,华联配送只是其中一环。未来,农村金融、邮政物流配送、供销社农产品流通等资源将整合。市供销合作社联合社主任颜锋说,我市改革方案已递交,下一步,还将完善农村电子商务平台,目前,信息平台、农村电子指导站等都在积极筹备中。



市场奥妙联联看