

无人便利店补社区服务短板

小区附近没有24小时营业的便利店,深夜急着想买生活必需品怎么办?一些商家瞄准了社区商业新机遇,将无人便利店开进小区,居民不出楼购物都成为可能。据悉,在传统连锁便利店不愿覆盖的偏远社区,越来越多的无人便利店开到了家门口,弥补社区商业服务的短板。

不出居民楼扫码购物

近日,在北京市朝阳区蓝羽青年公寓,公寓B座一层大厅里的微型便利店就是两台名为“考拉盒子”的智能柜。考拉盒子体型“迷你”,外形酷似冰箱,几层货架上摆放着水果、面包、饮料、泡面等商品。

根据考拉盒子上的提示,用户使用微信扫码才能开门选购。记者扫码后发现,初次使用的用户需要开通考拉盒子微信免密支付,再次使用时扫码后就能立即解锁。从盒子里挑出所需商品,将门关上后,微信就会自动扣款,实现即拿即走。

在这里居住的一位年轻人介绍,考拉盒子刚投放半个多月,其中的方便火锅、泡面最为抢手。“附近只有一个小卖部,晚上就关门了。”他说,有时下班很晚,回来后会在便利柜里



买些夜宵。

在安定路国典华园小区的居民楼里,也出现了4台考拉盒子,除了水果、饮料、零食,盒子里还摆着油盐酱醋。

“今年以来,我们已经在北京的办公楼里铺设了5000多个无人货架,近期针对社区、公寓、学校等半封闭场景又推出了考拉盒子。”七只考拉公司创始人文朝辉表示,考拉盒子是国内首款支持微信免密支付的智能便利柜,主要投放居民楼或写字楼的一层大厅里,每个商品都被贴上了RFID(无线射频识别)标签,当商品被取出时机器可以自动识别并结算。目前,公司正在研发第二代考拉盒子,未来将无需再贴RFID

标签,而是通过AI图像识别和重力感应对商品进行识别和结算,预计年内就会在北京推出。

文朝辉说,一些品牌商也对这种无人零售新形式格外青睐,考拉盒子提供的商品价格平均比市场价低10%到25%。

无人便利店低成本扩张

在昌平、房山、石景山等区域,无人便利店也开始走进社区,让居民可以24小时随时购买所需商品。

11月1日,小麦铺智能便利店在昌平的一个小区里亮相,20平方米的店里,摆放着休闲食品、酒水饮料、生活用品、蔬果、便当等商品。初次到店的

顾客,需要扫描门边的二维码,手机号注册后上传头像,以后就能“刷脸”开门,并用手机自助结账。每个小麦铺配备了一名店长,他只需白天到店理货,夜晚店里就会无人值守。

据了解,开业以来,该社区的1000户居民中,九成住户已经成为小麦铺的注册会员,平均每周光顾两次以上的注册会员占到八成。小麦铺采用模块化拼接的方式,箱体运到社区后,很快就能开业。相比传统便利店,这种“盒子”式的智能便利店开店更灵活,成本也更低。

今年9月开始,小麦铺在京加快了扩张步伐,目前已经签约上百家店,其中正式开业的有近30家,大部分都是社区店。根据不同社区的年龄分布和购买数据,门店还可以灵活调整商品结构。例如,在青年公寓,店里的盒饭、三明治、饭团等鲜食类商品比重较高,在中老年人居多的社区,店里会增加蔬菜、水果和日用品的比例。

先行先试规范化经营

随着“开墙打洞”等不规范的小店逐渐退出社区,规范化的便民商业设施需求不断增加。瞄准北京社区商业新机

遇,一批无人便利店纷纷亮相,也获得了“先行先试”的机会。

今年9月,无人便利店缤果盒子与门头沟区政府达成了战略合作,区政府相关部门为缤果盒子协调入驻场地,并提供“一区一照”、备案管理等政策支持。据悉,缤果盒子已经开进了中关村门头沟科技园和北京科技高级技术学校,其在门头沟的首个社区店目前正在西山艺境社区内安装调试,近期将正式投入使用。

同样施行“一区一照”的还有小麦铺智能便利店。小麦铺副总裁全斌表示,小麦铺已经实现并继续推进每区办理一个营业执照,对新开的店铺实行备案管理。

商务部发布的2017年第二季度《中国便利店景气指数报告》显示,无人便利店的兴起为便利店行业发展带来了新思路,成为继共享单车之后又一风口,但新兴业态的发展也亟待相关部门制定完备的行业标准。

近日,中国百货商业协会无人店分会发布了《中国无人店业务经营指导规范(意见征询稿)》,对无人店的设置、经营、仓储、物流等首次提出了明确的细化要求,目前正在向社会征求意见。

(中经网)

生鲜电商通过『定制』标准加码精准扶贫

本报讯 中粮我买网近日与四川省雷波县人民政府就脐橙特色产业签订了战略合作协议,未来双方还将合力开发蔬菜、核桃等更多当地优势农产品。据了解,近年来,中粮我买网、本来生活、京东、天天果园、易果等平台陆续推出精准扶贫项目,不只是为特色农产品提供销售渠道,各生鲜电商还纷纷通过“定制”标准来规范和执行种植、采摘等流程,提升了农产品品质,给农民带来了切实的、可持续性的收入增加。

据了解,雷波脐橙是四川省雷波县优势农产品,今年9月,中粮集团和雷波县经过反复调研沟通,双方建立了我买网雷波脐橙直采基地,依靠电商途径助力雷波脐橙打入中高端市场,促进当地农民增收,同时丰富生鲜电商特色农产品品类。雷波脐橙近期迎来采摘季,自12月15日起,用户就可在中粮我买网上购买雷波脐橙。自2016年以来,中粮我买网相继开展了青海茶卡羊、河北魏县鸭梨等区域农产品合作项目。

国务院扶贫办社会扶贫司相关负责人表示,电商扶贫创造了贫困地区新的增长点,实现了贫困群众增收、节支、脱贫,缓解了贫困乡村农产品卖不出去的难题,促进了农业供给侧结构性改革。

永辉首家无人收银概念超市亮相福州

本报讯 除了加速拿店、快速开店外,永辉也在加速创新。最近,永辉超市默默地干了一件大事,旗下的门店正逐步地“干掉”人工收银,撤掉了人工收银台,全部改为自主研发的手机APP扫码购+自助收银机结账形式。

据悉,12月6日,永辉将迎来全国第一家全新改造升级的未来2.0概念超市——永辉Bravo福州白马万科店。

永辉Bravo白马万科店位于福州市台江区白马中路与西洋路交叉口万科广场地下一层。在永辉Bravo白马万科店,传统超市中的人工收银员不见了踪影,顾客从进超市、选择商品,到结算、出门,实现了全流程自助,通过一部手机即可全部搞定。

同时,扫码购是永辉Bravo白马万科店的一大核心特色。区别于过去超市以人工收银为主的结

算方式,在万科店店内,消费者可使用多种方式进行购物、结账。在白马万科店,每个商品的标签上都有多种可以供手机扫的码,如微信小程序码、永辉生活APP下载二维码、商品条形码和商品二维码。购物时,消费者只需使用微信小程序或永辉生活APP内的扫码购功能扫描价签上的任意一个码,都可以将商品加入购物车,完成挑选后进行结算。

大润发和天猫消费者重合度仅10%

本报讯 高鑫零售与阿里巴巴的合作有望实现双赢。

近日,凯度消费者指数研究发现,在快速消费品领域,只有10%的消费者既是高鑫集团(大润发+欧尚)的消费者,也是淘系(天猫+淘宝)的消费者。因此,通过线下实体店的接触,阿里有60%的机会去争取转化目前不是淘系的高鑫零售消费者红利,这群消费者多居住在三四线城市。

这也意味着,阿里巴巴与高鑫零

售的合作将实现双赢:以高鑫零售为代表的实体零售将注入新动能,而天猫在线上快消领域的优势也将继续扩大。

凯度报告指出,阿里巴巴与高鑫零售的联姻,一方面,可将高鑫零售众多门店,供应链能力,与阿里的新技术,到家模式进行有机的结合,提升企业效率,给消费者提供更好的体验,从而获得新的市场增量。另一方面,阿里也可利用高鑫零售在重点城市,省会城市以及地级市

较好的覆盖,推动其更高效地开展超市和生鲜业务。

因此,不管两家究竟能造出怎样的新零售物种,对于整个零售市场的影响必然也是深远的。

凯度在此前的报告中也曾提到,中国现代渠道的发展整体增长乏力,客流量(渗透率)普遍下跌。所以,从另一个角度来看,阿里的资源与支持,有望为在现代渠道中处于领导地位的高鑫零售集团注入新的活力。