北京乡村便民小店改造升级试点落地

本报讯 张鑫 近日获悉,北京市商务局联合北京市人力资源和社会保障局、建行北京市分行等多方共同开展了农村地区便民商业网点改造提升典型示范类项目试点。

如果你走进位于水峪嘴村的这家小店,你可能不会用“小店”去形容它,因为这里的商品琳琅满目,装修考究大方,分类井井有条,俨然是一家具备连锁条件的品牌超市。“上架的商品有800余种,价格实惠,品质也有保证,由于紧邻景区,客流量较大,每天的营业额都能达到3000元左右。”水峪嘴村的相关负责人介绍。

而在改造前,这家小店还是个普普通通的农村传统夫妻店,昏暗的灯光,敞口的糕点,单一的货品种类,加上积压的货品堆满过道。等客上门、年复一年地经营着这家小店的是村里常驻村民邵大姐一家。小店不大但却是村里重要的活动枢纽和村民们闲暇时光里的好去处。然而店内设备和店铺装修已经很陈旧得无法继续使用了,急需更新换代。

此次试点改造提升的乡村便民商业网点位于门头沟区妙峰山镇水峪嘴村,村域面积2.3平方公里,人口326户约600人,其中农户169户300余人;村前为永定河道,村后京西古道环绕,依山傍水风景秀丽。随着村民居住环境的不断改善,村民生活品质的不断提高,外来游客的不断增多,村民和游客对村里的便民商业服务需求和商品品质要求也越来越高。而乡村便民小店的经营者往往是当地村民,由于经营理念的差距和周转速

金的匮乏,小店很难通过自主改造完成提档升级。市商务局在走访调研多个区的农村地区之后,发现农村便民店的改造提升任务迫在眉睫。

据了解,试点项目按照“政府引导、市场运作、重点带动、公平普惠”的原则,通过财政资金支持引导、创新普惠金融产品应用及引入北京市创业担保贷款的方式加大精准支持力度,鼓励大型电商、连锁流通企业通过技术赋能、供应链整合、线上线下结合,向农村地区下沉渠道和服务,因地制宜促进农村地区便民商业网点改造提升。

在走访建行裕农通小店店主时,了解到小店有改造提升的需求,随后项目的各发起方迅速组建任务型团队,着手改造计划。

小店经营者希望对基础装修、经营品质进行提升,增加一店多能业态助力获客,从而实现店铺销量增长,提升村民消费品质。同时,店主提出由于经营周转困难,改造资金有缺口。

针对小店融资需求,北京市商务局牵头迅速成立专班,由建行北京市分行联合首创担保在创业担保贷基础上,量身定制“乡村便民贷”产品,简化业务流程、提高审批效率,从收集材料到贷款放款一周内完成,有效缓解小店在改造初期面临资金不足的痛点,以实际行动践行新金融,引金融活水浇灌“共富路”,助力村民幸福生活再升级。

贷款资金到账后,由京东旗下的京喜便利负责人指导业

主在“掌柜宝”进行设备、装修类目下单,对小店进行品牌化、数字化、便利化等全方位升级。升级后的小店划分出果蔬预售区、便民服务区、快递区等功能区域,接入“京东服务++建行裕农通”,为农村留守的老人和孩子提供各类便民服务以及金融服务,打通乡村生活服务最后一公里,满足村民家政、维修、打印、交电话费,助农取款、转账、电费、燃气费缴纳、药品溯源查询等服务的同时,还免费提供医药箱、测温仪等。此外,依托掌柜宝对店铺供应链进行赋能,依托京东App、京东到家等平台促进线上线下一体化经营,让其真正成为温暖的“百事通”。

一方面,定期通过联合京东、建行生活等平台开展系列节日满减促销活动,帮助小店引流宣传,逐步引导小店提升从大型连锁企业端统一采购比例,助力小店科学进货备货;另一方面,依托小店下沉金融服务,利用当地地缘、人缘优势,打通金融服务最后一公里,把普惠金融服务送到村口,切实将“我为群众办实事”实践活动落地到田间地头,助力农户经营致富、便利村民生活缴费。

通过试点项目的示范效应,在持续优化完善门头沟便民店改造提升模式的基础上进行推广,引导更多的商业银行、流通企业参与全市农村地区便民商业网点改造。下一步,市商务局将联合一轻、华冠、大有等连锁品牌在门头沟、通州、大兴等地广泛开展试点工作,力争“十四五”期间,实现千人以上行政村全覆盖。

永辉全链路零售数字化系统投入使用

本报讯 永辉稳步推进“科技永辉”战略的落地。近日获悉,由永辉技术团队自主研发的全链路零售数字化系统“YHDOS”已在福建、四川、北京、上海、重庆等地进行了规模性的投入使用。目前,YHDOS系统接入的门店涉及永辉旗下所有业态及仓店形式的业务,达成了全场景覆盖的目标。

此外,在YHDOS系统自研的基础上,永辉技术团队研发了数字化用工、智能订货、库存精细化管理等功能,极大提升了公司内员工的工作效率。该系统预计2022年内覆盖全国门店,目前已进入大范围推广阶段。

作为一套自研的全链路零售数字化系统,YHDOS系统的目标在于快速支撑永辉的组织与经营战略调整。这项系统融合了全渠道的采销协同、运营、财务等工作,并从员工的操作系统端打通线上、线下业务,是永辉全渠道数字化能力的基石。

YHDOS系统是永辉技术团队的重点项目之一,该系统从用工、订货、会员、履约等层面深挖数字化深度,逐步实现流程信息化、分析可视化、全面智能化的目标。在YHDOS系统的底层架构之上,永辉技术团队逐渐搭建起众多精细化的功能应用,稳步推进永辉对全渠道数字化的改革落地。

例如,在岗位数字化的改造上,基于YHDOS系统,永辉技术团队完成了门店考勤线上管理、定编排班、用工数据实时可视的功能研发,并成功应用到门店管理中,帮助员工节省时间,使店长的管理更加便捷高效。在成都的青龙广场店,数字化用工制度自上线以来,其人效提升的比例已达到了近50%,成功将门店员工的总日均工时降低了10小时。

这样的动作背后,是永辉对全渠道数字化转型策略的坚定执行。去年9月,永辉提出“科技永辉”战略,逐步推进“三个30%”的落地,即通过数字化手段,分别在坪效、人效、品效方面提升30%的效率——提升流量,提高转化和复购,实现坪效提升30%;通过店仓的融合、智能的采购、交易履约等,实现人效提升30%;优化品类结构,降低库存缺货率、降低库存周转天数,实现品效提升30%。

永辉相关负责人表示,将坚定推行“科技永辉”战略,以技术驱动业务和创新,积极探索数字化、智能化,推进线上线下全渠道融合,到家到店业务协同发展,依托全渠道为用户提供便捷、快速的购物体验。

(联商网)

家乐福零售云第100家店在京亮相

本报讯 近日,家乐福零售云全国第100家店——北京五里坨店开启试营业。据了解,这是家乐福拓展新赛道重点发展孕育的商超新模式,不同于家乐福的传统大卖场,家乐福零售云店采取加盟制,通过智慧零售赋能中小零售商户的方式,布局全国市场,拓展新的商业版图。

此次亮相的北京五里坨家乐福零售云店位于五里坨西街的商业综合体中,该综合体是石景山政府扶持的标杆项目,为五里坨区域居民提供生活配套服务,可辐射周边幼儿园、中学、高校、社区等近10万人。

蔬菜水果、酒水饮料、休闲

小食、方便速食、日用百货……约2600平方米的店里,容纳了2万多种商品。这家加盟店的店主张女士介绍,之前她一直经营社区便利店,这是首次尝试开设较大规模的超市,她在北京周边还拥有526亩的绿色蔬菜基地,距北京车程仅40分钟左右,30多个蔬菜大棚能为五里坨店提供鲜美的蔬果。此次从筹备到开业运营,家乐福零售云相关团队提供了店铺规划布局设计、商品陈列、门店氛围装饰、市场营销、线上电商以及社群的运营宣传等全方位指导,并由专人负责跟进。

据悉,家乐福零售云是家乐

福旗下的全国性快消品综合服务平台。零售云从供应链、门店经营和会员运营三大维度赋能,融合大数据分析、云计算、算法模型、人工智能等零售工具,赋能中小零售商户,解决零售商户的经营痛点。

据家乐福零售云负责人介绍,此次亮相的家乐福零售云店与以往有所区别,“我们不再是单纯赋能关系,而是有了更加深度的‘云’合作,链接资源,实现共享,为中小零售商户定制个性化运营方案。”据介绍,这种合作模式将是家乐福零售云未来的发展方向之一。

(据《北京日报》)