

北京鼓励商文旅体博融合发展

文旅场所内新建餐厅、连锁便利店可获资金支持

本报讯 马婧 日前,北京市商务局发布《关于申报2025年促进生活服务业发展项目的通知》(以下简称《通知》),对餐饮业、超市、便利店、农村小店发展给予支持。据悉,北京将大力支持餐饮、连锁便利店和文旅体博融合发展,文旅场所内新建的餐饮门店和连锁便利店最高可分别获得50万元和20万元支持。

根据《通知》,餐饮企业在京开设品牌首店,营业执照注册日期在2024年1月1日(含)后,且已持续经营满6个月,将有机会享受资金支持。北京市商务局对门店装修、硬件设备购置投资按不超过审定实

际投资额的50%给予支持,亚洲首店、中国(内地)首店、北京首店的支持上限分别为50万元、30万元、20万元。

北京还将重点支持餐饮和文旅体博融合发展。在市属或区属公园、等级景区、公共体育场馆、演出场所、博物馆等文旅场所内新建的餐饮门店,营业执照注册日期在2024年1月1日(含)后,且已持续经营满6个月,其装修、硬件设备购置投资按不超过审定实际投资额的50%享受支持,单个门店支持上限为50万元。同一企业有多个门店符合条件的,支持上限为200万元。

餐饮老店升级改造也将获得支持。若

餐饮门店营业执照注册日期在2020年1月1日(不含)前,升级改造日期在2024年1月1日(含)后,且改造后已持续经营满3个月,其门店装修、硬件设备购置投资按不超过审定实际投资额的50%享受支持,单个门店支持上限为50万元。同一企业有多个门店符合条件的,支持上限200万元。此外,已被认定为“中华老字号”“北京老字号”的本市老字号餐饮企业,新建或升级改造门店也可获得同样标准的资金支持。

除了餐饮业态,北京市商务局也对超市、便利店、农村小店发展给予支持。其中,连锁超市升级改造直营门店,单个门

店最高享受100万元支持,同一企业(品牌)有多个门店符合条件的,可获得最高200万元支持;连锁生鲜超市企业升级改造门店,单个门店最高享受50万元支持,同一企业(品牌)有多个门店符合条件的,可获得最高100万元支持。

连锁便利店在市属或区属公园、等级景区、公共体育场馆、演出场所、博物馆内等文旅场所内新建门店,单个门店最高享受20万元支持,同一企业(品牌)有多个门店符合条件的,可获得最高100万元支持。对于农村小店改造提升的门店,北京市商务局根据面积不等给予3.5万元至15万元的支持。



“胖东来”版物美首店在北京海淀开门迎客

本报讯 李洪亚 果切区4小时8折、6小时6折、8小时后下架报损,生鲜精肉当日售卖、当日出清,火锅食材区域标注了涮煮时间,多个区域配备放大镜、免费雨衣,非机动车免费充气……这些举措都是顾客在物美首家“学习胖东来”自主调改店——北京学清路店可以享受到的服务。日前,经过一个多月的闭店调改,位于海淀区新辰里购物中心的物美学清路店重新开门迎客,这也是物美发布30周年升级战略后的首个示范项目。

全面升级 打造品质购物空间

走进焕然一新的物美学清路店,宽敞明亮的卖场让人眼前一亮。物美学清路店工作人员介绍:“调改前,卖场主通道只有2.2米宽,如今拓宽至4米。卖场经营面积约3600平方米,通道变宽一定程度上会减少货架和商品的摆放,商品数量大概减少了4000支,但换来的是顾客更舒适的购物体验。”

在商品体系上,学清路店调改后的商品结构接近胖东来商品结构的90%,商品数量精简至约1万支,其中70%为新增商品,进口商品占比达15%,同时引入68款胖东来商品,既保障了基本的民生需求,保留了原有一线品牌和北京本地特色产品,又增加了时尚家居用品,满足顾客对高品质生活的追求。

在现场,胖东来的商品备受顾客青

睐,部分商品每人限购两件仍供不应求,工作人员忙碌补货的同时,还耐心解答顾客疑问。在生鲜区域,柜台上的一款海虾成为“顶流”。“虾看着特别新鲜,就连包装盒都很结实,刚转一圈没抢到,补货后我赶紧拿了两盒。”前来购物的周女士说道。此外,现制加工区的扩容成为一大亮点,烘焙、熟食等品类大幅增加,网红麻辣牛肉条、九多肉多猪蹄、榴莲千层等特色商品集中呈现,营造出浓郁的烟火气消费场景。

提及为什么要落地海淀?物美集团新闻发言人许丽娜介绍:“选择学清路店调改,是因空间较大,周边高校、居民区多,消费者群体多元,且停车便利,期望借此为海淀居民带来全新消费体验。”

完善服务生态 提升顾客体验

提起“胖东来”,很多人首先想到的就是良好的服务体验以及食品安全的严格把关,在物美学清路店,这些也将成为常态。在果切区域,水果切开8小时未销售直接下架报损。“生鲜精肉也是当日售卖、当日出清,当日没有销售完且不影响食品安全的情况下,会用作员工餐的材料,品质不佳时会直接报损。”物美相关工作人员说道。从选品来看,学清路店从商品的新鲜程度、制作工艺、口味、创新、食品安全等多方面进行严格管控,门店还设立了食品安全

检测室,对商品进行自检。

服务生态的升级还处处体现了人文关怀。在便民服务方面,学清路店入口处增设多处便民服务设施,休息区配备自助茶饮机、常用药及一次性用品,提供免费加热、冰块供应、宠物寄存等服务。店内还设置免费的血压、身高体重测量设备等,进一步提升消费包容性。在保留物美原有自由购、自助购等便捷结账方式的同时,全方位优化购物体验。

为精准匹配周边消费者多样化、高品质的消费需求,调改期间物美组织百余名员工深入学习胖东来的文化理念与管理经验,并结合物美实际形成特色调改方案。此次调改的核心突破在于对“人”的价值重估。许丽娜介绍道:“员工满意度也是我们此次重点关注的内容,我们希望构建‘员工满意-服务提升-顾客复购’的正向循环。”

开业后,物美学清路店的营业时间调整为9:30~21:30,缩减营业时间的同时,门店基层员工平均薪资上涨50%,最低月薪达6000元,带薪年假最低增至10天,切实提升员工获得感。“不仅如此,我们还提供2餐员工餐,我们保证员工的福利和商品品质,员工负责保障顾客服务。”许丽娜说道。

未来,物美将以首家学习胖东来自主调改店——学清路店为模板,在2025年内完成全国30余家重点门店的调改升级,持续推动零售行业的高质量发展。

盒马与佳沛达成合作 加大健康商品开发力度

本报讯 2025年首船来自新西兰的佳沛奇异果已于近日抵沪,第一批当季新果登上国人餐桌。3月24日,佳沛与盒马在上海达成战略合作,签订价值4亿元的年度采购订单,首批黄金奇异果、绿奇异果以及近两年备受关注的宝石红奇异果也将在盒马首发。

佳沛大中华区总裁蒋时杰表示,今年是佳沛与盒马合作的第8年,在此期间,佳沛在盒马的销售额年均增长近20%,创造了行业瞩目的“黄金增长曲线”。双方的合作也逐渐深入,从单品试销发展到新品种首发,再到如今签订大规模采购订单。

去年,盒马在全国新开70余家门店,蛇年春节把佳沛的商品销往更多城市,也直接带动了佳沛奇异果在中国市场的销售增长。持续不断的开店计划,也让盒马成为佳沛在华最大的零售渠道之一。

“新的一年,盒马的‘百店计划’也让我们对今年佳沛在中国市场的增长更有信心,这也是促使我们双方达成战略合作的主要原因,我们希望通过盒马把好水果送上更多顾客的餐桌”,蒋时杰说道。

采购规模的扩大,也带动供应链效率的提升,让进口奇异果的价格也顺势走低。数据显示,盒马佳沛奇异果如今的售价比初入中国市场时降了50%。越来越多的家庭将奇异果作为家中常备水果,大包装的奇异果在盒马的销量稳步提升。

除了扩大采购规模外,佳沛与盒马也将在“健康”方面展开合作。今年国家卫健委启动“体重管理年”,健康消费趋势逐渐升温。盒马数据显示,蓝莓、牛油果等低糖高营养水果销量上涨,牛油果今年月均销售同比增长20%,蓝莓近一年销售增幅达50%,成为新晋“超级水果”。

“我们观察到消费者选购水果时,健康已经成为除甜度、价格以外的第三大考虑要素。”盒马全国水果采销总监陈杨辉透露。

陈杨辉表示,盒马今年将加大健康商品的开发力度,并将推进对不同商品加标“营养标签”。目前,佳沛已经完成了“低GI”的认证,消费者在选购时就可以看到佳沛奇异果除了高维生素C、高营养密度以外的“低GI”认证标签,为越来越关注健康的消费者提供参考。此外,佳沛近两年注重健康方向的研发,其研发的花青素含量更高的宝石红奇异果两年前通过盒马首发,为更多国产水果提供了有价值的参考。

今年,盒马还将拓展挖掘更多像莲雾、雪莲果这样的低糖水果,并推出未经烘烤加工的“鲜食坚果”系列,为消费者提供更多健康选择。

(金融界资讯)