



线上下单线下30分钟送达,为社区居民消费带来极大便利

即时零售 买啥都能送回家

□本报记者 李佳琪 文/摄

忙着进货、忙着拣货、忙着打包、忙着分析数据以及招呼线下客户,用小超市老板侯胜伟的话说,自从他的超市开展线上配送业务后,一天中就没有多少“消停”时候。侯胜伟口中的线上配送业务被市场称为即时零售,该业务的主要特征是“线上下单,线下30分钟送达”。

即时零售业态发展下,“一店多能”“万货商店”“深夜超市”更加常见,社区居民生活更便利,这为冰城建立“一刻钟便民生活圈”装上了加速器。

线上下单线下30分钟送达,即时零售打破小超市“供应面”限制

“您有新的订单,请注意备货。”在南岗区一家超市内,外卖接单系统不断响起提示音,提醒老板侯胜伟有新订单进入。订单密集时,提示音一分钟内能响五六次。

“以前买东西只能去商店、超市,后来有了网络平台,在家一键下单,四五天后商品就能送货上门。而今,你在家突然想吃水果罐头,不到半小时就有人给你送上门。”在侯胜伟看来,有了即时配送,消费者就可以即时消费,这不仅拓展了社区小店的销路,便利了消费者生活,更为社区消费圈提供了活力。

今年2月,侯胜伟站在新开的超市里,并没有想到超市线上订单量会有这么大。9月,超市的线上销量位列零售平台美团上“哈尔滨超市订单量”排行榜第五名。“当时把超市开在小区附近,初衷是觉得周边居民挺多,有助于线下客流量的提升。没想到的是,线上订单量超过了线下。”即时零售打破了侯胜伟的超市只能在线下服务一公里居民的“紧箍咒”,从超市出来的商品可以送到周边5公里到10公里的住户手中。

提起超市“上线”,激发侯胜伟入局即时零售的是便利。“线上订单量比例能占八成,既然单



“外卖可以点一些”,即时零售极大方便了消费者。

量这么好,就得好好研究如何把线上经营做得更好。”

做出两个“差异化”,小店“一店多能”让消费者“外卖可点一切”

侯胜伟的超市附近有14个相似的小店,开业不到1年,自家超市却赶超过了周边其他超市,在他看来得益于“研究”。

看下单趋势、找热门商品、判客户喜好,侯胜伟看到,小超市开展即时零售要做出两个“差异化”——商品差异与时间差异。“夏天卖蚊香、凉品,冬天卖电褥、热帖。年初哈尔滨有几场雪下得稍大,那几天店里拐棍卖出30多副。”附近公寓多,租住的大都是年轻人,有些年轻人在周

边商业区工作,晚上九点钟才能到家,让超市线上订单的高峰期从下午五六点钟一直延续到夜间。

经过反复调整,超市商品品类达到3900余种,关店时间延后至凌晨1点左右。卖马桶圈、卖维修工具、卖速食……侯胜伟的超市变成了杂货店、五金店、零食店,而平均半小时、最快10分钟的配送速度,让客户尽快解决了“燃眉之急”。“商超以及部分小超市、便利店多在白天经营,下班晚的年轻消费者购物不便,夜间零售市场消费需求很大。即时零售模式正好解决了‘线下不知去哪买,电商下单来不及’的痛点。”“一店多能”“深夜超市”,小超市的即时零售为社区居民生活带来了极大的便利。

重塑客户结构、调整经营思维,线上线下融合让大超市不断“成长”

对于小店来说,即时零售为这些实体门店带来了销售增长的第二曲线。对于大型超市而言,即时零售更是为其重塑了客户结构。

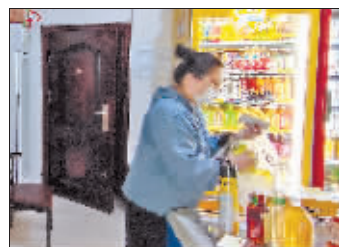
“比优特超市在哈尔滨开店的第二年,便开通了即时零售业务。当时,这一‘新兴’业务并没有迅速‘走红’。”比优特超市电商业务部经理黄金告诉记者,刚开始,超市即时零售订单量每天在100单左右,之后单量虽然有所上涨,但订单峰值也只有千单上下。单量的“不上不下”并没有让大型超市放弃商品即时配送到家的服务。黄金认为,即时零售市场需求是要经过一定时间的积累来慢慢培养。

“2020年起市场为即时配送按下了‘加速键’。”黄金说,当时,比优特超市线上订单量快速增长,用户也迅速培养起“线上下单,即时配送”的消费习惯,现在,即时零售的订单量并没有减少,反而是稳步增长。”黄金告诉记者,现在超市即时零售业务每日订单量可达万单,而且这一数字每年正在以50%的体量增长。

“即时零售订单客单价从最初50元增长到目前80元左右。”订单量增长背后除了在销售额上的变化外,客户结构的变化为超市带来的一系列“蝴蝶效应”。

“有些人是因为没时间,有些人是真不爱逛商场。让年轻人在大商超消费一直是超市研究的‘课题’。即时零售恰恰成为解决‘课题’的关键因素之一。”黄金称,如今在超市即时零售订单中,绝大多数下单用户是35岁以下年轻人,他们对于商品和服务的诉求,让始终抱着“线下超市经营模式思维”的实体大超市转换赛道,不断调整“战略”,迎合各年龄段消费者,促使自身在市场上“更能打”。

即时零售为实体超市带来了渠道、客群、商品结构等方面的转变,不断引领着实体超市在“变”中求转型。一面,即时零售对超市传统销售体系进行补充,优化布局、做大做强,另一面促使超市与消费者、线上与线下连接得更加紧密。商务部《2022年上半年中国网络零售市场发展报告》中提出,随着线上线下渠道趋向深度融合,即时零售等新消费场景正加速布局并保持发展势头,线下渠道的智能化水平也得到提升。



订单不断进入,小超市店员迅速拣货、打包。

实体零售业向全渠道运营发展,冰城便民生活圈建设步入新阶段

“每一张订单的背后或许都有一个‘故事’。有的是‘急需单’,也许是宝宝纸尿裤,也许炒菜缺的调料,又或是降温后需要的保暖裤;有些则是‘关怀单’,恶劣天气为父母订购的生活必需品,或是儿女担心老人不舍得花钱,为他们‘增添营养’。”黄金称。

过去,通过电商平台消费,消费者大都是计划性购物,需要提前规划购买量和购买时间。计划之外往往还有急需,下雨天的雨伞、生病的着急服药……消费者的细分需求亟需满足。不同于传统电商平台,外卖平台的零售服务更聚焦于本地市场,围绕附近的社区居民提供服务。时下,即时零售、社区团购、餐饮外卖配送等业态激活了社区消费新场景,无疑已成为城市打造便民生活圈的重要一环。

即时零售链接着本地实体门店,提供了便民生活圈内所需的商品和服务供给,是畅通城市经济“微循环”的重要力量。在哈尔滨,即时零售不断发展让居民生活消费有了更多的选择、更便捷的服务、更丰富的体验。消费渠道、配送模式多样化下,不仅本地消费潜力被进一步激发,便民生活圈建设步入新的阶段,城市烟火气也更旺、居民幸福感也更高。

据零售平台美团的数据显示,今年1月至9月,哈尔滨市即时零售商户数比去年同期增长了24%,全市即时零售订单同比增长50.6%,其中,夫妻杂货店增长了60.2%、日用百货店增长了142%、水果店增长了55.6%。有市场分析人士认为,城市打造便民生活圈离不开业态创新,利用新技术、新手段来为“便捷”赋能。这其中,需要作为城市街头巷尾“毛细血管”的实体经济主体,也需要借助即时零售平台保障本地供给与配送服务高效运转。



超市店员将订单交予骑手。

天气预报

今天	明天	后天
11℃至0℃	5℃至-3℃	4℃至-5℃
白天阴有小雨 偏西风4-5级	白天多云 偏西风4-5级	白天晴 西北风3-4级
夜间多云 偏西风3-4级	夜间晴 偏西风3-4级	夜间晴 西北风2-3级

■七乐彩 第22124期 384549+0
■排列3 第22289期 769
■排列5 第22289期 76977
■双色球 第22124期 05 10 13 18 24 26+01
■3D 第22289期 157
■22选5 第22289期 03 05 06 10 11
■P62 第22289期 599750+0

新晚报 拍卖/公告

13613600156

哈尔滨亿达拍卖有限公司依法接受委托,在中拍平台上对讷河市龙河镇高潮村1-5屯防风林进行公开拍卖,起拍价1256100元。拍卖时间:2022年11月7日11:00;报名及缴纳保证金截止时间:2022年11月4日15:00。拍卖公司收竞买保证金5万元,委托方收竞买保证金1256100元(以保证金到账时间为准)。展样地点及时间:标的所在地,即日起。联系电话:0451-84635007