

批发大户把生意向种植端延伸,主打“精品菜” 夜探农批市场 “菜篮子”货足价稳

本报讯(记者 陈悦 文/摄)揉了揉惺忪睡眼,拿起手机,一看时间,1时,没耽误事儿。身穿小棉袄的李雷轻车熟路地和工人们从堆菜大库快步小跑到哈达大院,迎接新到的一辆从辽宁北镇开来的菜车。闪着两道耀眼的白光,满载着绿叶菜的厢式货车安稳地停在大院,等待前来上货的老板们挑选。

10月1日,正当人们熟睡时,蔬菜批

发从业者早已开工,每天凌晨都是市场交易最为繁忙火热的时段。进入“双节”以来,学府路哈达批发市场每日蔬菜交易量达1600吨以上,是平日的1.2倍,当千千万万棵不同种类蔬菜从省内外汇集到哈达批发市场,从事蔬菜批发的李雷和许多同行一道接力将蔬菜批给各渠道老板们,保障正常供给。

凌晨2时,又一辆来自山东的大货车驶进市场,李雷和十几位工人一起卸货。

“总共到了3车菜,50吨吧。今天少点,一般节日头两三天量最大。辣椒、茄子、南瓜,市面上能见到的蔬菜我都有!”李雷张口就把经营情况和盘托出,这来自他对行业的清楚了解。近年来,李雷将批发生意由流通集散向种植端延伸,他与产地蔬菜种植户合作,在全国主要蔬菜产区进行合作种植,同时抓质量、抓品相,探索制定农副产品品质标准化相关规则。目前他已在山东寿光建立占地3000平方米的蔬菜加工中心,用来进行蔬菜的二次分拣、包装等,打

造高品质蔬菜,同时价格低于国内现有精品菜定价标准。

凌晨2时20分,哈尔滨市区内生鲜店老板王长弘带着采购清单走进批发市场。“没问题,我已经找好了李雷,他的菜报价2元到4元,质量可以。”王长弘说,之前他已走访了几家哈达业户,经过比价后,确定了李雷做他的供货商。跟着他的脚步,记者随他一起将辣椒、茄子、小南瓜等蔬菜装箱。拿出采购清单,王老板对了对,而后又走向蔬菜箱翻了翻,斩钉截铁地说了一句:“完全匹配!”

凌晨3时,李雷和员工开始盘账,收拾地面卫生,他乐呵呵地告诉记者:“干这行就得吃辛苦,熬夜是家常便饭,累点也不算啥,有个营生比啥都强。”和李雷一样,以哈达为原点出发走得更远的相关从业者不在少数,经过十余年的资源积累,他们的蔬菜版图越扩越大。随着蔬菜行业需求不断更新变化,哈达批发市场及时推出大数据监测机制,为行业提供蔬菜批发“晴雨表”。

学府路哈达批发市场蔬菜部孟经理介绍,市场运用大数据对每日的蔬菜价格及当地蔬菜供销情况进行采集,为市场的各位业户间接提供价格合理区间指导。除了哈尔滨本地菜,来自河北、云南、海南、甘肃、山东、辽宁等地的优质蔬菜也是当下市场的主角。蔬菜部组织业户提前去产地备货,保障蔬菜供应充足、价格稳定。



最是人间烟火气

“全能岗”超市店长 一天走了3万多步

□本报记者 李佳琪 文/摄

从进入超市到结账离去,人们见到最多的是超市导购员、结账员、服务台人员等,很少有人能够了解超市店长的作用。节日期间,记者来到道里区比优特超市爱建店,和超市店长一起“上班”,看超市店长在“全能岗”的一天。



开门营业前

各摊位巡场查看货品

7时50分,道里区比优特超市爱建店的营业灯还没有打开,超市内显得有些昏暗。店长张静伟为员工们开完早会后,开始了他的第一轮巡场,时不时还要帮着各摊位的理货员摆放着当日即将销售的蔬菜、水果。“过节葡萄卖得好,多布点货,把早上刚到货的那几箱葡萄推过来,多放点在存货处,一旦摊位有空位必须赶紧补上。”张店长说,节日期间超市每天的备货量是平时的两倍以上。

“把刚到的果蔬运送至销售摊位,向各个摊位的课长了解当日商品到货情况,帮着理货员摆放商品,查看当日肉类、海鲜类等生鲜商品的新鲜度,将坚果中空壳挑拣出来,抽查核对商品销售价格是否存在出入,查看价格签是否与货物对齐,巡场期间随时随地捡起地上的垃圾和掉在地面上货物……每个开业前的早晨,店长就这样一直在忙。”

张店长告诉记者,自己每天8点上班,节假日会早点来帮着摆货,把货架摆得更满一些。“超市会在9点开始营业。今天过节,门外已经有很多顾客等着进来购物。天有点冷,想早点开门,能

不能让保安师傅把门打开。”8时20分,在和商场相关负责人沟通后,店里迎来了当日的第一批客人,张店长也开始了第二轮巡场。

巡场要善于发现

随时处理突发状况

“每天我会进行多轮巡场,尤其是节假日期间会增加巡场频次,随时处理一些状况。看到有空架得马上把货补上,如果店里存货不多,还要及时和仓储中心沟通立即配送。”张店长称,在巡场的过程中要留意查看商品销售的实时情况,根据前一日的销量来测算第二天此类商品的需求量,在每天11点前就要和仓储中心预定第二天的货品需求量。

“手机不能装在兜里,拿在手中可以随时随地沟通超市运营情况、处理突发状况,尤其是过节,哪类商品卖得快、哪种商品快要缺货了要及时沟通。”张店长平均每天要拨打七八十通电话,发送、回复的微信不计其数。

“虽然每天的工作流程都是一样的,但需要应对的状况每天都不同,不仅需要集中精神,还需要善于‘发现’。”作为店长,要随时随地发现巡场过程中“不寻常”的事,比如顾客在买螃蟹时挑

了很久,这或许是因为螃蟹太小了或者新鲜程度不够;顾客在不断张望,或许是在寻求服务人员的帮助;顾客在某一类商品销售区域停留很长时间,并不断在寻找,或许是没有找到他想要的品牌或者规格……“看到这类顾客就要马上过去,看看他们有什么需求,及时解决他们遇到的问题。”

9时50分左右,超市客流量逐渐增大,收银台等待结账的人多了起来。“多打开一个结账口,别让顾客排队。”张店长称,平日客流高峰集中在一早一晚,过节的时候全天都是“高峰”。一边沟通协调增加收银位置,张店长一边在自助收银台帮着顾客结账。“你把会员码对着这里扫一下就行。”“称完重的商品放在台子上,结账后就能装袋了。”“微信、支付宝都能付款,对着这里扫一下码就行。”对于一些不想排队,但又不会使用自助结账机的中老年顾客,张静伟会一步一步教他们使用。“这次把他们教会了,下次他们就能自助结账了,这也能提高超市的结账效率。”

“每天上午巡完场,我就会回到办公室看一下前一日的销售数据和当日实时销售情况,以及一些外卖数据等,以便决定第二天进购商品的种类和数量。”除了看数据,张静伟还会分析超市

近一段时间的运营情况,根据分析结果适时调整相关运营策略等。

等顾客结完账再闭店

他最后一个离开

中午,张静伟迅速吃了几口午饭便开始了下午的工作。“下午工作和上午差不多,除了巡场、去结账台帮帮忙以外,我还会去一些顾客较多的摊位帮着卖货。”张店长称,到了下午,生鲜类的商品摊区人会更多一些,很多顾客来购买晚饭食材。

“螃蟹挑好可以放在这个小桶里,选完把小桶里的螃蟹倒在袋子中去称重,这样螃蟹就不会乱爬了。”张店长告诉记者,节日期间,时令商品螃蟹等海鲜、水产类销量特别好,他会着重在这些摊区帮忙。2900平方米经营面积的超市看似不大,平日张静伟一天班能走1.5万步,到了节假日忙碌的时候,3万多步是他反复巡场的真实体现。

“正常每天21时闭店,一般我们会等到顾客结完账再闭店。”张店长称,闭店以后他会和员工们一起做一下清洁,处理没卖完的“日清商品”,对摊区平台消毒。检查完水电是否关闭,确定超市内没有其他人员后,张静伟才最后离开。