



建社区团购群“争”客流 从单纯卖货到生产加工销售一条龙

私域流量藏商机 电商开拓新赛道

□本报记者
陈悦 文/摄

从几单到2000多单
实体店转战社区团购抢流量

深挖私域流量的合作潜力。

生产加工销售一条龙
特色农产品由“卖”到“产”

“乳山生蚝刺身级生蚝19.9元一袋，如需购买请在群内接龙……”13日一大早，市民刘文手机里的“小月亮仓买团购群”的消息响个不停，各种优惠信息蜂拥而至。群里的居民大多是“回头客”，刘文说，自从有了这种社区团购群，大家的日常购物习惯悄然改变。

凝聚消费潜力、激活消费动能，电子商务在助力消费增长中持续发挥积极作用。有数据显示，2023年1至6月份，哈尔滨市网络零售额达203.8亿元，同比增长46%，占全省56.6%；农产品网络零售额达26.8亿元，同比增长2%。连日来，记者走进哈尔滨市部分电商企业，探寻企业撬动消费数据增长的新方法、新手段。

“禾禾8克鲜特级淡盐酱油两瓶、儿童肠两袋……”11月10日，记者见到哈尔滨中央红沃沃购电子商务有限公司（下称沃沃购电子商务公司）客服赵美杰时，她正在整理订单，一旁的打印机“唰唰唰”地打着订单。她的日常工作是将前一天电脑系统里的订单进行整理、汇总，然后发往仓库，待商品备齐后，再邮寄出货，最终运到消费者手中。

据沃沃购电子商务公司总经理张瑞国介绍，哈尔滨中央红集团电子商务业务起步较早，2007年时，集团便开通了网站零售业务。真正开始做大是在2013年，当时沃沃购电子商务公司成立并作为中央红集团电商板块独立运营。2016年前后，他们开始涉足本土社区，依托哈尔滨中央红集团旗下300多家便利店开始做B2C业务，因为背靠“中央红”的响亮招牌，社区电商业务快速发展。

“那时从最初一天只接几单，到后来一天接2000多单，很快就达到公司配送业务的上限。”张瑞国说，为了更好地服务居民，集团便将社区团购业务下放到各个社区便利店终端，由各个便利店通过建立微信群等方式运营，居民按需下单，集团精准配送。

沃沃购电子商务公司并没有就此停下脚步，而是开始了新的转型，进军私域流量领域。“我们和企业合作，或为其开辟专有销售端口，或进驻企业App作为其中一个板块，通过给予相应优惠开展电商业务。因为集团多年积攒的口碑，用户对我们提供的商品十分认可。”张瑞国介绍说，目前他们已和150多家金融机构、企事业单位、学校等合作，去年公司的销售额已达近亿元，预计今年销售额还会继续上升。

近年来，受市场环境变化，公域红利逐渐见顶，越来越多的品牌商关注私域流量挖掘和数字化运营，中央红集团探索这片私域蓝海成效显著。未来，他们还将进一步

“抚远特产大马哈鱼现在拍下立马发货，‘双11’活动，一单比平常省12元钱，真的是在为您省钱！”在与37秒易淘供应链平台合作的村源优品直播间内，主播正在进行抚远佳品直播专场。直播间内，大米、风味鲢鱼、大马哈鱼罐头等各类抚远当地农特产品依托电商直播正销往全国各地。

成立于2015年的37秒易淘供应链，是哈尔滨壹淘网络科技有限公司自主运用数字技术研发的电商平台，专注于农村电商。目前，已在黑龙江省13个地市67个县内吸纳了万余款产品入驻平台进行代运营销售，同时配套建立了5366个村级电商服务站，建设县乡村三级物流体系，完善了“最后一公里”服务，平台贯通城乡、对接产销，围绕“数商兴农”促进农村电商新发展。

哈尔滨壹淘网络科技有限公司董事长于海静说：“37秒易淘供应链平台与省内很多市县农村合作社、生产加工企业经济体都有合作，通过该平台云仓系统可大量组织省内特色农产品进入市场流通，不仅可满足当地消费需求，还可快速进入全国消费市场。”

在村级37秒电商服务站，一家自产自销大米的企业在这里打包装货，将延寿大米通过易淘的物流网络发往全国。记者打开37秒易淘供应链微信公众号下单，看到各村级企业的特产及当地连锁超市、农贸市场等合作商品均在上面进行展示销售。

除了单纯的销售，37秒易淘供应链还蹚出了一条农村电商产业链延伸的新路子，为农民致富提供了更多可能。于海静说，近年来他们运营9个县域电商公共服务中心、3个预包装加工车间、10个直播基地，此外还拓展了农业种植基地、养殖基地和物流分拨分拣集散中心，在内蒙古和温州成立两个供应链公司。“我们开展了‘千米万园养殖+订单’电商模式，建立养羊基



地，去年出栏了150万只，交易额达3亿元，使农民增收近亿元。”现如今，公司以全产业链的农村电商生态体系为支撑，打通上、中、下产销全链条，带动产业链“菜篮子、米袋子、油瓶子”工程，为农村经济注入了蓬勃活力。

互联网+营销赋能
传统企业转型升级寻求突破

今年“十一”期间，位于道外区中华巴洛克街区的红门御宴主题餐厅人气异常火爆，吸引了众多市民和外地游客来此打卡游玩，并带动了中华巴洛克街区的关注度和到客量，开业仅三天就已冲到全国景区游玩TOP6榜单。

看到网上推荐慕名而来的游客王先生开心地说：“穿着古代的衣服、花着古代的银钱，仿佛自己真的穿越回了古代，不仅好吃还好玩，太过瘾了。”

这个项目的网络营销策划是由哈尔滨新媒网络科技有限公司负责的。近几年，互联网发展已经进入成熟期，越来越多的线下传统企业开始积极寻求突破转型，如何帮助企业提升电商认知、搭建完整的线上营销体系，冰城互联网平台服务企业在其中占据着重要的位置。

哈尔滨新媒网络科技有限公司副总经理王庆丰说：“红门御宴

项目是我们9月初开始在线上全程运营的，通过短视频种草、主播探店、平台推广、商家自播等方式帮助企业实现线上营销，现在看效果不错。”公司成立于2015年，是国内较早的移动互联网数字营销公司，成立8年来，已助力近万家传统企业线上转型和数字营销。

此前，曾有一家国内知名品牌女装找到过他们，希望他们能帮助该品牌黑龙江代理组建线上团队，开展线上营销，以弥补线下销售的不足。据王庆丰回忆，他们帮助这个直播间从无做到有，细致到灯具的摆放、设备的采购……每一处搭建都托管给了他们公司，做到全程陪跑。另一方面，公司还帮助企业理顺直播流程，为企业提升自我线上营销能力。王庆丰说，这个品牌的线上直播，他们是从零粉丝做起，最后做到半年取得了销售额达4000万元的好成绩。

今年，黑龙江省商务厅、哈尔滨市商务局发起了直播电商助企行动，哈尔滨新媒网络科技有限公司作为平台服务企业积极参与，目前已经帮助近百家企业搭建了完整的线上营销体系。哈尔滨市商务局将支持全市至少380家企业新开或持续运营直播电商平台网络店铺，建立一批电商人才队伍，帮助做好培训工作，以培训“小切口”带动电商大产业，哈尔滨市的电商产业发展潜力也将进一步释放。

百胜餐饮健康基金会揭晓2023年度资助项目

本报讯（本报记者）2023年11月15日，中国营养学会科研基金-百胜餐饮健康专项基金会暨第十四届餐饮健康学术研讨会在江西南昌举行。本次大会紧密结合当下环境，以“聚势创新，共营健康”为主题，汇聚权威专家和学者，共同分享、探讨餐饮营养健康领域的新发展，共同助力健康中国建设。

随着人们生活方式与生活理念的改变，大家对餐饮的需求趋向于健康、潮流、便捷，因此，持续创新已成为餐饮行业发展的主要动力。百胜中国作为中国最大的餐饮企业，始终关注营养健康，并一直秉承“健康中国，营养先行”的理念，携手社会各界，共同推动餐饮行业营养健康创新，助力公众

养成健康生活方式。

结合营养健康的发展和趋势，经过专家的专业评审，此次年会上公布了健康基金本年度资助的六个项目，包括“份量控制餐盘对职业人群就餐行为影响研究”、“基于营养健康角度的分餐制调研”、老年人和城市居民膳食模式等科学研究或调查研究项目等。

中国营养学会科研基金-百胜餐饮健康专项基金是由百胜中国于2007年设立的专项公益基金，目前已成为国内餐饮健康领域最具规模和影响力的专项研究基金之一。截至2023年，该专项基金已累计资助超过100个科研项目，总资助金额超过2500万元。