



哈尔滨即时零售“新模式”，便利店只做线上生意。



线上便利店为年轻人提供就业岗位。



骑手在哈尔滨飞象便利店取货。商家供图

线下不营业 “另类”便利店爆火

黑龙江小伙返乡创业一年连开9家店，今年计划布局22个店

□本报记者 李佳琪 文/摄

“您有新的美团外卖订单，请注意备货。”接到订单提示，拣货员按照商品编号迅速将外卖打包好，等待骑手上门取货配送。在松北区融创中园小区附近，一家名为“飞象”的便利店，每天24小时营业，总有外卖小哥进进出出，却不在线下对外营业。

“我们这叫‘闪电仓’，是即时零售的一种新模式，更像一个网上‘百货店’。”89年出生的孙彰是飞象便利店的负责人。去年3月，孙彰的第一家闪电仓上线试水。出乎预料的是，店铺不一样的运营模式加上哈尔滨迅速出圈的冰雪旅游，生意很快爆火。

“跨界”做即时零售 返乡青年开“另类”便利店

孙彰的老家在齐齐哈尔。在武汉上大学后，他一直在青岛的一家生物技术公司做项目。“毕业后一直漂泊在外，后来妻子调到哈尔滨工作，我也想回龙江看看家乡的变化，就回来了。”

哈尔滨这座城市比较包容，人们更容易接受新生事物。2019年，刚刚回到家乡的孙彰和发小一拍即合，决定一起做“社区团购”。“那年赶上了疫情，人们急需这种头一天下单，第二天能就近到楼下超市、便利店取货的购物模式。”孙彰赚到了回乡创业的第一桶金。

孙彰爱琢磨。“在快节奏的生活里，很多人已经不再满足于所需商品‘次日达’的时效，他们想要更快的配送模式。”如何更快？孙彰看到了即时零售的优势。

“2022年年末，我和发小决定关掉‘社区团购’，把所有精力投入到即时零售当中。”为此，两人赴武汉等南方城市进行了多轮市场考察，决定选择“闪电仓”业务。

闪电仓一种新兴的商业模式：有实体仓库店面，但只在网上卖货，线下不面对消费者营业，可以选择在偏僻的四五类街道，由此省出房租、店面经营人力等大量成本；货品配送实现即时性，依靠美团等网上平台展开销售与配送，平均每单半小时左右就可送货上门；与传统零售店夜间闭店不同，其可实现24小时营业。

从筹备到开业，孙彰的闪电仓首店，仅用时一个月，他起名为“飞象便利店”。“第一家店选择在江北，当时很少有人依托美团等外卖平台做‘闪电仓’项目，江北更是一块空白市场。”孙彰一直在算“生意账”，“过去发小经营的小店在商场里，客流有多少取决于商场人气。做线上便利店，覆盖的地域范围要广阔得多，配送基本囊括了方圆5公里范围。”

线上便利店“卖万物” 冰雪季迎来一大波“红利”

闪电仓依据平台大数据确定选品类别和上货节点，孙彰不再头疼什么时候该卖什么货品。“小到一根针、五金配件，大到棉被、电器，从早餐到啤酒，现在店里商品品类已经扩展到6000余种。”孙彰一直坚持着线上便利店“卖万物”的逻辑，“只有你想不到，没有你买不到。货品全了，用

事实上，消费者尤其是年轻群体，对于即时购物的需求日益增加。近两年，政府部门积极推进即时零售功能融入15分钟便民圈，为公众提供方便快捷的物流配送服务。踩准了节奏，一年时间，孙彰马不停蹄地连开了9家店。

“现在冰雪季结束，担心店铺单量会大幅下降，但结果比预想的要好。哈尔滨的市场，有足够大的空间和红利。”孙彰今年计划再开22个店，更好地拓展冰城市场，并带动更多人创业。



飞象便利店工作人员正在拣货。

户才能第一之间买到急需品。”

开店仅三个月，第一家飞象便利店开始盈利了。闪电仓采取24小时经营模式，消费者网上下单后可即时配送，传统零售店闭店时段的需求被迅速开发出来。“商场、大型超市晚上不开门，这就是我们的市场空间。有一天夜里10点多，接到了一台配送打印机的订单。大晚上买打印机，一定是当晚就着急打印材料。”

孙彰开线上便利店之路越走越宽。他以营业额为例做对比：70平方米的常规便利店店面，日均营业额只有1000元左右；现在仓储面积200多平方米的线上便利店，营业额超1万元，是之前的10倍。

闪电仓单店一般辐射周边三到五公里范围。孙彰决定“铺店”，一口气又再开了8家线上便利店。“目前哈尔滨主城区有8家店，还有1家开在了沈阳。”说起把店铺到外埠市场，在孙彰看来，为的就是去学习更多的市场经验。孙彰一面经营一面谋划铺店，一面通过学习提升便利店的竞争能力。

去年冬天，孙彰迎来了事业的转折点。

“去年冬天旅游季，哈尔滨旅游爆火，我这便利店的生意格外好，尤其是临近景区、热门商圈的店铺。”孙彰说，外地游客购买热帖、充电宝、数据线等商品需求旺

盛。“旅游带火哈尔滨浴池、温泉，那段时间搓澡巾、泳衣单量特别高，就连平时基本不咋销售的旅行箱，一个店就卖出了30来个。”孙彰告诉记者，那段时间他还特地上了冰箱贴、本地特色挂件等旅游纪念品，很受外地游客喜欢。“这个旅游季单量出现了翻倍增长，整体销售额上涨了近50%。”

让孙彰意外的是，本以为冰雪旅游季过去外卖单量会出现大幅下降，但事实并非如此。“单量下降幅度并未出现预期的那么大，我觉得这个旅游季提升了线上便利店即时配送模式的渗透率。”如今，孙彰的飞象便利店外卖订单量实现了稳步提升，单店平峰期单量在1.2万单/月，高峰期每月能达到了1.5万单。

打算再开22家店 带动更多人实现梦想

“今年计划在哈尔滨再开22家飞象便利店，还能带动一群人就业、创业。”孙彰在国际金融大厦里有一间工作室，招聘了20个年轻人负责便利店日常线上维护、商品大数据分析、货品选择等方面工作。

年轻人喜欢分享，孙彰也不例外，他希望能带动更多留在冰城的年轻人创业。去年年末，市商务局和美团等相关企业举

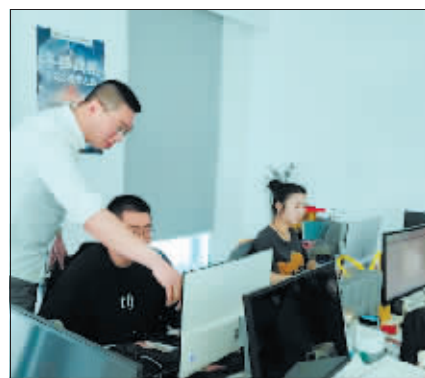
办活动，孙彰分享自己在哈尔滨做即时零售的创业案例。“最近每天都有七八个人咨询加盟我们便利店事宜，他们都想扎根哈尔滨创业。”

其实，更多人看到了市场机会，也看到了政府的支持。2023年5月，哈尔滨市公布《哈尔滨市一刻钟便民生活圈建设实施方案》，鼓励设置前置仓为代表的新型经营配送网点，开通智能化服务功能，针对不同客户需求提供方便快捷的物流配送服务。

孙彰正在忙着将闪电仓业务“升级”。“我计划在哈尔滨开一个‘中心仓’，将多数商品放在‘中心仓’里，减少单体便利店的备货压力。”孙彰告诉记者，为了保障每日的供应量，目前每家便利店都要储存大量货品。货品占用太多空间，增加店内盘货、拣货的压力。“有了‘中心仓’，哪个便利店需要什么货，提前‘中心仓’配送就行。商品少了，单体便利店的面积可以大幅下降，房屋购买或者租赁成本就会随之降低。”

孙彰看到了“中心仓”的一大优势——降低创业门槛。“年轻人出来创业手头肯定没那么‘松快’，场地费用是大头，这项费用降下来，整体的创业成本就会缩减。费用投入少了，会提高更多人创业的积极性。”孙彰计划，“中心仓”在3月份投用。

“2024年是世界体育大年，2025年哈尔滨举办亚冬会，很多即时消费场景在夜间，酒水饮品、零食将迎来销售高峰。”孙彰看好哈尔滨的市场空间，他认为今后会有越来越多的年轻人回到家乡，将技能、经验、创意应用于家乡建设，并从中打造出属于自己的舞台。



孙彰在和同事分析销售数据。