

全国连锁 **百姓直通车眼镜批发城** 400-0537-597 **副副都是批发价**

定位于同城网购,兖州“百意购”把卖场搬进社区、乡村

人还没回到家,菜已到楼下

文/图 本报记者 于伟



网购已势不可挡,传统的商贸企业也纷纷打起“网店”的主意。与跟风淘宝等大型购物网站简单复制的不少商家不同,兖州“百意购”精确定位于同城购物,通过进社区、农村建立“自提点”,网购下单后一日两送,蔬菜、水果直接配送到社区、乡村,有时人还未到家,商品已经先到了,将卖场开到村民、居民的家门口。



市民从自提冷藏柜中取出网购的速冻食品。

“自提点”建到楼下,不进菜市场买菜

5月8日下午,兖州百意大卖场入口处,市民王丽走到一排柜子前,输入手机内的验证码,“砰”地一声柜门弹开,王丽从里面取出网购的蔬菜,转身离开往家赶,给一家人做晚饭。

这些形如储物柜的柜子,王涛称之为“自提点”。“刷卖场会员卡或输入手机上的验证码,柜子就自

动打开,拿到网上买的商品。”作为兖州新合作百意商贸有限公司电子商务公司经理,王涛对这个新的网购方式信心满满。“我们的手机客户端上有3000多种商品,尤以生鲜、蔬菜、水果等食品为主,可网上支付,也能在自提点刷卡支付。”

拿出手机,王涛做起了演示,点击确认购买一

袋面包,手机铃声很快响起,受到了一条购物短信和一条验证码。“现在还不到下午3点,下午6点之前,商品就会被放入柜子中。”王涛看了看手机上的时间,“现在我们一天送货两次,下午3点前下单,当日下午6点前送到自提点,晚上的订单次日12点前送到。”

目前,经过内部测试

及体验店推广,百意购已进入社区阶段,第一个独立服务站即将投入运营。“我们已经重新定制了新的储物柜,柜子的大小不一,既节省空间又方便存放各种不同的商品,同时还配有冷藏柜,并安装了操作屏幕。”王涛说,蔬菜、水果直接送到楼底下,也能在自提点上的屏幕上网购。

掌握自主知识产权

探索中逐步完善

“现在连锁超市能开到镇,但开不进村,店开到村里管理成本太高,而且如果店开得小,产品不全又没有竞争力。”王涛举例说,在农村开一家连锁超市,面积二三百平米,建店成本就得数十万元,至少配6名员工,人员工资每月也得过万元,投入很大。

“现在自提设备成本3万元,升级之后配上冷场柜,成本在5万元左右。”在王涛看来,即使在农村开设体验店,一个店配2名员工,相比开实体店成本也可以节省一大半。“体验店主要是推广网购,自提点才是发展方向,一年内,我们将建成100处自提点和10处乡村体验店。”王涛说,规模逐渐扩张,成本还能继续降低。

“我们打的就是‘同城购物’的品牌,这就需要实体店的支撑。”王涛说,这并不意味着百意购就只能局限在兖州。在王涛看来,“百意购”要对外扩张,卖的是这种经营模式。“这套系统平台是自主研发,具有自主知识产权,而我们就是在探索中将其逐步完善,继而打出品牌。”

“小而美、专而精,这正是现在互联网企业的发展趋势,不能盲目追求大而全。”在兖州区电商协会副会长颜景东看来,传统产业拥抱互联网要立足于高起点,掌握自主知识产权,才能抢占电商制高点。

大卖场“搬”进农村,村民也时尚一把

作为兖州区供销社、新合作百意商贸有限公司独立开发的O2O电子商务平台,“百意购”网上购物商城除了在城区建有自提点,第一个独立服务站“太阳都市花园服务站”即将投入运营,在农村也建起了体验店。

位于徐营村电子商务体验店,是百意网的第

一个村级线下体验店。走进这家体验店,靠墙放置的自提柜台十分醒目,村民可直接点击触屏网上购物。60多平米的店铺内,还放有蔬菜、水果及日用生活品陈列架,“现在是在推广阶段,这些商品主要是用来展示。”30岁的顾凯是该家体验店店主,让前来体验的村民学

会上购物,是他的日常工作。

“现在一天能有20多单,大多是购买蔬菜水果。”顾凯介绍,由于网上与卖场保持同一价格并免费送到自提点,吸引了不少村民前来“尝鲜”。尤其一些村里小超市没有高档水果和新鲜食品,成为最受欢迎的商品。还有

不少订单是城区的年轻人,直接为老家的长辈下单购买,让老人自己过来取。

“毕竟在村里年轻人不多,多数还是老年人,他们更倾向于购买实物。”顾凯坦言,在农村由于对网购认识不足,在推广上也面临不小的难题。