



图为拆违拆临前的济南山师东路，大量夫妻店、早餐店、社区便利店在此经营。 本报记者 周青先 摄

## 济南拆违拆临引出一个话题—— 新零售如何“拯救”夫妻店

济南市拆违拆临浪潮中，一批路边店、早餐店、农贸市场被拆。违章建筑被拆，周边需求还在，那些经营场所被拆掉的小商户，该如何转型升级？

今年春节后济南一场大雪，让中海国际这个10万人大型社区居民买菜难，随之扒出的新闻是，济南有100多个新建楼盘没配菜市场——谁有本事在寸土寸金的商业楼盘中抠出块地盖菜市场？

这些“刚需”给新零售出了一道考题——如何用互联网的方式，去解决社区零售痛点？去普惠中小微商户？让一个城市商业末梢的能力跟上这个时代的发展？而这也像倍全公司创始人吴少斌说的，任何一个企业，如果不做对社会有益的事情，这个行业就没有存在的价值。

本报记者 蔡宇丹

### 倍全在济南快速扩张

7月初，济南七里山南村一处存在了30余年的菜市场被拆除。七里山街道办事处联系倍全，给这家社区连锁便利店推荐房源，希望倍全在附近新建一处便利店。

那些门店被拆掉的老板也在找倍全，想做加盟。但这些路边店老板面临的现实问题是，大面积拆违拆临使济南市门店资源骤然抢手，一些热门区域租金飙升，像倍全海尔绿城门店年租金原来8万多，拆违后涨到12万。

“租金涨了，这倒逼习惯于粗放经营的小店+互联网，进行基础设施升级，提高坪效，精细管理，减轻房租上涨带来的成本压力。”倍全济南总经理崔麟对记者说。

被数据、算法、LBS定位、大数据分析、智能比价等武装起来的倍全版“互联网+便利店”，正以“良币驱除劣币”的姿态，给这些固守传统经营模式多年的小店主“洗脑”。

当然，对于那些积极拥抱互联网的店主，济南市政府有补贴。崔麟说，对连锁的互联网+便利店，济南市今年补贴政策是1平方米400元，这个政策持续3年，而倍全对加盟店店主也有补贴。

“即便不拆违，这些小店日子也不好过。”从事传统商业智能化改造的山东云媒股份有限公司创始人马玉峰说，传统夫妻店面积20-30平方米，SKU七八

百种，日均流水三四千元，夫妻俩包揽选址、采购定价、收银售后等，在商品品类结构、服务体验等方面都很粗放。这种夫妻店现在受到很大局限，一方面渠道越来越多，产品没有特色，进店人流越来越少；另一方面线下租金涨得快，赢利越来越难。

这些像毛细血管一样遍布城市各个角落的路边店、夫妻店，它

们是被社会零售总额统计体系长期忽略的一个群体，但却支撑了整个市场最大区域的快消品供给，靠一分一厘攒利润挣辛苦钱，谁来帮他们完成这场改造？

### 零售业正经历着和汽车行业一样的变化

拆违只是一个诱因。

马玉峰在2010年就思考一个问题，既然电子商务不是终局，那么，后电商时代是一个什么时代？下一步，新零售要怎么改造传统商业？云媒股份这样的企业机会在哪？

“这就像无人驾驶，改变的是整个汽车产业链；改变的是汽车行业基础设施——过去是加油站，现在是充电桩。而未来我们不用买汽车，买汽车的使用权，买服务。”京东集团首席战略官廖建文对记者说，现在，零售业正经历着和汽车行业一样的变化。

廖建文说，夫妻店SKU有限，物流体系有限，效益不高。现在，把线下的货场搬到线上，线上实现人货场匹配，这样一来，空间可以变无限大，SKU可以变无限大，但边际成本却为零。

“货架上商品价值多大？小店周边客户群是什么样？商品如何搭配、如何陈列卖得更好？能否根据周围邻居需求来推荐，进多少货以保持最有效库存？”马玉峰用更通俗的语言来讲述这场小店的数字化变革。

这也是从倍全这样的连锁便利店、云媒股份这样的智能数据服务，京东、阿里这样的电商平台同时在做的一件事——帮助零售企业提升门店数字化水平，打通线上线下商品、客户、订单信息，更好地匹配客户、商品、场地等零售要素。

2016年初，阿里推出面向社区零售店的一站式进货平台——零售通，向传统夫妻店提供订货、物流、营销等服务。

对互联网的认知差异，是双方实现合作的最大鸿沟，一些店主连APP都不会用。阿里招募了一批年轻力壮的“城市拍档”一家家跑，现场帮店主推荐进货商品，以很不互联网的方式做地推。

京东几乎与阿里同时推出了瞄准一至六线夫妻老婆店的新通路计划，今年年底新通路将覆盖50万家门店，具体而言就是50万

家门店使用京东的掌柜宝系统，通过为线下门店提供后台信息管理系统，配合京东现有物流仓配体系，最终实现让品牌商低成本渠道下沉。

阿里和京东为什么都提新零售，为什么突然在今天从线上走到线下？廖建文说，中国85%的交易还在线下；第二，线上交易成本、流量成本持续提高，网民增量持续下降。未来这些大平台的空间在哪儿？是在线下。

社区便利店价值高出传统百货店几个量级，占据社区线下场景，是阿里、腾讯、京东的一场硬仗。崔麟说，济南这些小店，京东掌柜宝、阿里零售通都在用，京东的掌柜宝SKU少，但配送快，起订价低；阿里补贴力度大；一些B2B平台在某些品类上有优势。

资本正疯狂地往风口聚集。今年，不少带着美金的投资人盯上云媒股份这家藏身于济南历下区华强大厦的新三板企业要求考察，这无疑是一个信号——连美元资本都盯上中国社区新零售产业链准备淘金了。

凯度零售咨询显示，2016年国内市场79家快消B2B平台获得总计超过50亿元投资。目前国内非连锁夫妻老婆店超过600万家，它们之间基本上是信息孤岛。

### 新模式解决新建小区买菜难

济南市拆违拆临腾出来的市场空间到底有多大？

除了一些人员分流到其他行业，以倍全这个视角观察，到今年年底，倍全在济南门店数量要达到300家，去年是100家。山东省商务厅计划在全省建1.5万家互联网+便利店。

倍全给加盟商配备了免费的“互联网套餐”，包括用户、商户APP到云采购平台，智能收银系统，门店进销存实时同步，区域和全国性畅销品、滞销品数据等，这些数据互联互通，指导加盟店主进行精细化管理，提高门店坪效。

在崔麟看来，新零售不光是把人货场搬到线上，更多是线上提出需求后，线下能立即满足各种消费场景。

以家住中海国际社区的熊女士为例，下班路上，她在倍全网上商城下单买菜，20分钟后刚到家，倍全中海店店员就送菜上门了。蔬菜新鲜又便宜，现在熊女士已

习惯于网上下单买菜了，而便利店店员转型为共享配送人员，收入构成成为配送费加1000元责任底薪。中海社区日均送菜上门60多单，每单配送费2元，店员薪资在3500元-4000元左右。

崔麟注意到，虽然线下销售额比线上多，但线上销售额一直在增长，并且客单价在35元-45元之间，而线下人均十三四元。一单配送费倍全2块钱，美团7块钱，原因在于倍全配送半径500米内，而美团是3公里以内，高峰时段配送员一次跑三四家，能很轻松地配送60单。

### 被改变的供应链

一个依托于社区门店的APP，改变了熊女士的生活方式，也给中海国际社区这样的新建楼盘买菜难题提供了一种解决方案。那么，新零售又如何改变小店主采购习惯？改变社区零售业的供应链？

据马玉峰介绍，现在，云媒讯猫智能化商业系统上，主销品有3万多种，集采用户则分布在全国5省18个地区，每个城市有几万个集采商户，上百个云仓储，若干个讯猫便利店，他们共用讯猫集采平台进行云采购。济南1.7万户集采商户中，七成是夫妻店。

这些夫妻店原本没有专业供应链团队，议价权很低，但假如1.7万户一起采购5万箱方便面呢？马玉峰说，这种规模化采购会给予小店省出10个点的利润空间。

之前，这些小店进货不多，供应商懒得送，进多了自己又怕压货，二十来平方米小店堆成了半个仓库。现在，小店有LBS定位，下单后仓储系统自动匹配最近一两公里货源，两小时内到货，营业空间和SKU相当于增加一半，坪效提高了很多。

过去，店主不知道哪些货不好卖，加入集采供应链后，可及时发现市场波动，系统会提醒哪些产品需要提前打折或促销。“过去小店主缺钱，缺流动资金，是因为资金流动不畅，效率低下。流通顺畅后，不需要压那么多货，资金占用少，只要他干活，资金在流动，就不缺钱。”马玉峰说，这就大大改善了夫妻店的财务状况。

掌握了用户就掌握了通道，像讯猫这样的B2B集采平台又是如何改变供应链的呢？

(下转B02版)



被数据、算法、LBS定位等武装起来的“互联网+便利店”。