

进口水果春节后有望直达合肥

A02

资金调仓市场现“一日游”行情

A03

□ 记者 丁林 /文 黄洋洋/图

在安徽,乐城超市被称作国内首家“未来超市”。作为前期8位创办者之一,郑超说,当初取名“乐城”是为了“专注做最好超市,秉承建乐商之城。”

但,当下的超市进入行业高度竞争期,同时在互联网洗礼下,如何深度挖掘市场,郑超一直在思索。思前想后,郑超觉得,做快消行业,围绕的核心是消费者。

“为何不尝试小业态集群经营?”为此,郑超把零食店开到了社区周边。身兼安徽乐城投资股份有限公司副总经理、乐大嘴零食公园总经理的郑超说:“离消费者近也是一种核心竞争力。”

乐大嘴零食公园总经理郑超—— “近”也是核心竞争力



A. 打造零食博物馆

经过互联网洗礼,拼命将根扎深于商品和服务的实体零售,正在展现出强大的生机与实力。

深谙此道的郑超认为,在“懒人经济”下,一站式的大卖场已经稍显落伍,转而一种囊括单类多数商品的专卖店,似乎更能吸引新消费者。

“国内的超市一直都在学国外超市如家乐福、沃尔玛的模式,其实任何一个成功的企业都必须有一个自己独创的模式,乐城必须不走寻常路。”两年前,郑超负责的乐大嘴零食公园正式推出。作为乐城小业态集群中的一员,郑超说,这两年收获不错。

“过去的两年时间,乐大嘴零食公园已经在合肥开了40余家,今年计划这一数字达到100户”。郑超说,对于整个消费行业来说,专业化和特色化将是未来的一大趋势。

细细说来,郑超认为,今后一个时期内,大卖场或许已不能适应消费者的购物需求。“很简单的道理就是,一位消费者只需要去购买零食,而何必又钻进大卖场四处寻找。而且,去大卖场还会面临停车困难、耽搁时间等难题。”郑超认为小型专业化单体门店,将成为快消行业的未来趋势。

当然,这种门店必须要有过人之处。郑超说,最大的特色就是,要为消费者提供最多的选择。

“目前在乐大嘴零食公园,休闲食品种类有2000余种,而且每个月还能保持300种商品的换新”。这样的商品数量,甚至还要超过大型超市的品种数,郑超说,看上去100平方米的营业场所是一家小店,实际上它也是一家休闲食品的大店,提供优于大型超市的食品选择。

B. “近”也是核心竞争力

传统行业受电商冲击,主要是由于通过互联网渠道,能够将传统行业的一些中间环节省去,使成本大幅降低,并可以有效提高信息流、资金流、物流的效率。但,电商毕竟也有自己的短板。

郑超一直认为,电商的短板就是新兴零售业态需要长足发展的地方。

“以生鲜为例,现在国人对于生鲜的消费习惯普遍还停留在‘看得见摸得着’的阶段。”郑超说,对于传统卖场等实体店而言,强化生鲜部分的运作,将可以很好的刺激整个市场的销售,进而带动人气。

另一方面,随着大众消费群体对于便捷性要求更高,电商在时间和空间上都无法提供一个很好的配套方案。

郑超举例说,之所以自己将乐大嘴零食公园的门店都开在写字楼、小区的周边,原因就是让消费者觉得很便利。“白领们下班等车时可以进来逛一遍,大妈们晚上跳完广场舞也可以前来选购小零食带给孩子。”这就是郑超所说的、契合当下“懒人经济”的“近”。

“近也是一种竞争力。”郑超说,根据自己对大众消费者消费习惯的分析,掌握住了小区门口、路口,消费者其实还是愿意选择实体店的。但前提是商品足够好,价格足够低。

善于摸索、敢于创新与试错,是在短暂的交谈时间中,郑超给人留下的最深刻印象。从大学毕业后直到今天,20年时间,郑超一直在省城超市行业“摸爬滚打”。

在有着国资背景的省内连锁超市期间,郑超说,很多想法都不能够及时兑现,这是他走出来最为关键的因素。而如今,对于不论是超市还是自己主管的零食店,郑超和“队友们”总是站在消费者角度思考。

C. 想成功必须要有独创

有人说过,互联网零售商盛极一时的主要原因就是由于其能够为消费者提供多样化、物廉价美的产品选择,同时非常讲究用户体验,服务水平较高。

郑超很赞同这个提法,在他心中,外部因素费用增加、竞争加剧造成今天零售业的不景气,只是一个方面,“零售商不论怎么发展、转型,产品和服务都是根本”。

充分认识到产品和服务的关键性,郑超在乐大嘴零食公园的运营中,有颇多的独创性。

比如,在产品中,“乐大嘴”能为消费者提供的零食品类,郑超说比大卖场的都要多。与此同时,更大的特色,在郑超看来,店里所有的零食品类都是当前市场上热销的、口碑很旺的。

“我们有一个理念就是‘不入我口,不进我店’”。郑超说,这个理念完全是站在消费者喜好的角度,“乐大嘴”专门配置试吃人员去市场上挑选好的零食品类,尽管在有些人看来,这份“试吃”的岗位不错,但是吃多了最后绝对会厌烦,“很多同事也苦恼,试吃一个月体重增长了三四斤”。

“试吃”只是郑超的一个创新,在运营模式上,如何能保持价格低,则更重要。

“电商的优势在于,它不按常理出牌,直接找品牌商或高层级代理商谈,让自己离商品源头更近,加上人工、租金甚至税率的问题,使得它们在价格上比实体店有优势。”郑超认为,传统的实体店必须做出改变,减少中间环节,提高效率。

“与大部分商超不同的是,‘乐大嘴’的采购采取的是单品采购,而非品牌采购。”郑超说,单品采购的最大好处就是完全按照产品来,“一手交钱一手交货”式的交易办法,使得每一笔交易都直接和供应商对接,从而省去了代理商等多个中间环节。这样一来,成本自然相对较低,零售的价格优势也就显现出来了。