

一方面传统商业步步退缩 另一方面线上+线下在高歌猛进中加快融合

合肥新零售时代来临？









随着商业地产步入存量时代，受到电商、新零售、跨境消费等浪潮的冲击，传统卖场陷入低迷。过去的2017年，据不完全统计，全国至少有近50家百货店关门歇业。

在合肥，这几年也不断出现商业卖场关店潮。百盛只剩下步行街一家卖场，沃尔玛也仅剩港澳广场一家。而不久前，芜湖的两家外资卖场撤柜，商之都合肥东城店也选择闭店。

一方面是传统卖场步步退缩，另一方面自马云在2016年云栖大会上提出“新零售”概念以来，话题不断。越来越多的生鲜超市、无人便利店、无人超市纷纷落地。除了铺天盖地的电商巨头入股线下零售的消息以外，越来越多的电商纷纷开设线下自营店，如阿里、腾讯、京东纷纷抢占布局新零售领域。

那么，合肥新零售都有哪些突破？出现了哪些形态？生存现状如何？传统卖场如何搭上新零售的快车焕发生机？……

□记者 邹传科

无人零售店：在合肥发展并不顺利

没有收银员，结账不用排队，24小时售货……无人超市的概念刚一出现，便引发了不小的轰动。2016年12月，全球电商巨头亚马逊，推出Amazon Go无人便利店，引起业界轰动。随后，2017年6月初，一家叫“缤果盒子”（BingoBox）的无人收银便利店登陆上海，号称全球第一款真正意义上可规模化复制的24小时无人便利店。

目前，在市场上，无人零售店基本上是“社区+无人值守便利店”新模式，在合肥这种模式也早已出现。据统计，在2017年，合肥新开了不少无人超市，如合肥学院的“魔比商店”、星梦园无人超市、发到家无人超市等。

时隔半年，这些无人超市现状如何？日前，记者走访发现，无人超市在合肥发展并不顺利。去年10月，南二环与宿松路交口的无人超市惊艳亮相，媒体纷纷报道。记者近日探访发现该无人超市已经没有了踪影。据小区居民反映，这家无人超市去年年底就已经搬离。而在滨湖某酒店大堂的无人超市门口，运营方在外围玻璃感应门上张贴了二维码。按照提示打开手机微信扫码下载安装运营方APP，下载成功后才会形成客户二维码，扫码可通过玻璃门和闸机。整个下载过程需耗时数分钟。现场，记者发现能够有耐心通过扫码安装APP进入选购商品的人寥寥无几。

相关人士分析，无人超市遇冷与市民购物习惯、各种便利店触手可及以及其商品的价格都有着直接的关系，与常规超市相比，无人超市的商品价格略高一些。另外，在普通超市购物，发现问题可直接回到超市处理，而无人超市的商品发现问题，需要前往总部统一处理，这也让不少市民觉得遇到问题解决起来比较麻烦。

社区生鲜超市：创新型跨界超市风生水起

作为新零售领域里的“网红”，跨界超市以生鲜为入口，着重重塑零售价值和消费者关于生活方式的体验。

目前从全国来看，盒马生鲜、超级物种、苏鲜生、海物会等新型超市均属于这一类。目前这些一线“网红”店并没有落户合肥。不过，在合肥本土，这种创新型跨界超市早已是风生水起。生鲜传奇和谊品生鲜超市均属于这一零售类型的佼佼者。

生鲜传奇这一由安徽乐城投资的生鲜小业态，自2015年6月诞生以来就备受业界关注。生鲜传奇立足生鲜及厨房周边商品，利用精准的货架管理和同城最低的价格，聚焦消费者家庭厨房的核心品类，为满足消费者一日三餐所需而努力。

谈及新零售，生鲜传奇副总经理王琦先生在接受采访时表示，应当满足零售的本质，以顾客为中心，以商品为中心，以员工为基本点去做我们零售业的实践。而在生鲜传奇董事长王卫的规划中，到2023年，生鲜传奇门店将突破1400家，销售突破100亿，成为一家以生鲜小业态为主营业务的上市公司。

另一家合肥本土超市，谊品生鲜（品牌升级前为：一品生鲜超市）同样是以生鲜产品为主，这个品牌广告打得不多，但是门店却是越开越多，在包河、经开、蜀山、瑶海、庐阳、政务都有布局门店，门店多达几十家。

创业于2013年7月，2016年9月谊品生鲜进军重庆，走出安徽。凭借着优惠的价格和新鲜多样的生鲜产品，谊品生鲜迅速发展壮大。加上谊品生鲜和京东合作，还有24小时营业等强大的优势，迅速在社区生鲜超市这个市场打开了局面，形成了品牌效应。

24小时便利店：市口不同，差别很大

便利店一般规模比较小，售卖一些日常生活所需的小件物品。它的兴起缘于超市的大型化与郊外化，超市的变化体现在距离、时间、商品、服务等诸多方面。24小时便利店就是全天营业，夜间也照常营业。优势是因为规模较小，加盟门槛低，因此可以深入各个社区。

事实上，在合肥的新型超市业态中，不少品牌都打出了24小时的招牌。例如在社区生鲜超市中，谊品生鲜超市就是24小时营业；无人超市中，魔比商店同样是24小时营业。

当然在合肥的便利超市中，同样有不少24小时的优势，其中大多都是品牌连锁，如世纪华联24小时便利店、合肥本土企业徽妹24小时便利店等等。

从这些24小时便利店的定位来看，可以发现这些超市主要是位于社区底商或是沿街门面，这里人流量较大，凭借距离、时间、商品、服务等诸多方面优势，受到大众的欢迎。

但是这些铺位房租也相对较高，加上储存食物的冷柜冰箱也需要24小时全天用电，保证食物的新鲜度，延长营业时间就意味着增加了房租、人员工资和水电费等成本。记者探访发现，除非市口很好，大多便利店在夜间往往顾客稀少，对它们来说，这多出的至少8小时营业时间里，往往“入不敷出”。

事实上，有不愿具名的业内人士透露，对于发展初期的连锁便利店来说，亏损几乎是“常态”，尤其是24小时便利店。但尽管这样，仍有商家愿意坚守。“基本上可以说，如果连锁规模达不到200家的话，便利店都很难赚钱，前期投入非常大，这也是为什么有连锁便利店来了合肥又走掉的原因。”

购物APP：电商被倒逼从线上走到线下

在实体店的购物热度回升这个大趋势下，很多电商也被倒逼着从线上走到线下，或开设实体店为消费者提供一个体验的场所，弥补自己的短板；或布局实体提货点。

百大易购海淘商城是合肥百大集团旗下线上平台，专注为用户供应来自全球各地高端海外生活用品。

与其他海淘店铺的最大区别之一就在于，百大易购实行的是线上线下相结合的模式。消费者在家门口即可“低价海淘正品”，下载“百大易购”APP，可随时随地完成“线上下单，在家收货”的淘全球体验。

今年2月，百大易购的第14家店，百大易购跨境直销中心巢湖店，正式开业。

据记者实地探访发现，百大易购跨境直销中心面积不大，整体装修看上去比较高档，店面整洁；而商品都是进口商品，而且业态都很丰富。但因为面积的限制，很多商品品牌选择较少，价格较国内商品要贵一些。不过据部分顾客反馈，这里的商品质量有保障，有些商品会特地来这边买。

另一种是以呆萝卜为代表的零售业“新物种”。呆萝卜是安徽菜菜电子商务有限公司推出的手机生鲜购物APP，同样是以高频的生鲜作为切入口，自建仓储，严格把控供应链。与其他零售形式不同的是，呆萝卜没有实体零售店，顾客在APP上下单后，需第二天自行到取货点取货。记者在呆萝卜APP上看到，目前在合肥，已经布局了近80个提货点，发展迅速。

另外，我们也看到，越来越多电商纷纷选择合肥开设线下自营店，如阿里、腾讯、京东纷纷抢占布局合肥新零售领域，苏宁小店、京东之家、小米之家线下体验店、天猫小店等在合肥生根发芽。