

# 8月集中开业 盒小马抢滩早餐

盒马正忙着合并同类项,也忙着打出新业态。7月15日,北京商报记者获悉,盒马正计划推出新业态x会员店。当天盒马宣布开始规模化复制盒小马,预计8月将有一批门店集中开业。

据了解,除了盒马鲜生、盒马mini两大业态之外,盒小马、x会员店等新的创新业态将会是盒马发展的重点。当前,针对x会员店的模式和开店进度,暂无更多消息。

盒马方面表示,经过一年的测试、运营、优化、验证,盒马旗下早餐创新业态盒小马孵化成功。就在前一天,盒马布告栏公开信息显示,将早餐新业态Pick'n Go正式升级为盒小马。

据介绍,升级后的盒小马沿袭了盒马新零售核心的线上线下一体化设计,并针对早餐场景“没时间”“选择少”等痛点提出全新的解决方案。在餐品方面,盒小马提供煎饼果子、波霸蒸包、手抓饼、点心、豆浆、粥等各种中式早餐,加上少量西式的面包、咖啡,总计达40多种。

盒马总裁侯毅6月4日曾在演讲中表示,

在线新经济已经成为中国零售的主流,线上流量和渠道变得多元化,未来基于各个场景下的业态将诞生,线下多业态并行将成为发展的主流。因此,除了当前盒马鲜生、盒马mini两大已经验证的业态,盒马还将推出盒小马、x会员店等新的创新业态。

值得注意的是,盒小马此前为大润发与盒马合作打造的新零售物种,由大润发负责供应链和门店运营管理。在2018年8月,盒小马还一度准备试水加盟模式。Pick'n Go同样是盒马推出的新业态,在2019年初亮相时,其定位为便利店。2019年7月1日,Pick'n Go便利店全国首家门店在上海黄浦区歌斐中心B2层开业。彼时,Pick'n Go所售卖的商品种

类以鲜食、快餐为主。

可以看到的是,Pick'n Go升级为盒小马的举措,一定程度上可视为盒马将盒小马与Pick'n Go进行了合并同类项。与盒马小站升级为盒马mini如出一辙,如今盒马mini正逐步向前且陆续顶替盒马小站,后者则接连曝出关店的消息。不难看出,无论是盒小马合并Pick'n Go还是盒马mini顶替盒马小站,这都是盒马最近几年进入餐饮零售市场进行业态创新、业态探索的阶段性成果,盒马也在探索和试点中来获取经验。

在和君咨询合伙人、连锁经营负责人文志宏看来,盒马此番的动作并不难理解。盒马经过探索之后,将早餐的新业态Pick'n Go升

级为盒小马,并且与盒小马合并。这样一来,一方面保留了Pick'n Go早餐业务,满足早餐市场的需求,同时,能够与盒小马结合起来,形成一个更加良好的组合。

“其中背后很重要的原因是在于早餐的时段性限制和客单价低。因此,如果仅仅是专门去做早餐业态的话,单店盈利模型可能会面临挑战。”文志宏认为,早餐市场作为一个刚性需求,对于价格和速度上会有较高的要求。近十年来,对于早餐市场,各个城市尤其是北上广深等一线城市都非常重视。尽管做了很多的尝试,但一直没有找到很好的模式去跑通早餐这个细分市场。

北京商报记者 赵述评 赵驰

## 北京万宁部分门店关闭 美妆连锁的群体困境

风靡一时的美妆连锁品牌万宁逐渐式微,个中原因不仅仅是受到疫情影响那么简单。7月15日,在调查过程中,有万宁门店店员向北京商报记者透露,将有4家北京万宁门店在下一个月关闭。对此,万宁方面回复记者称:“部分北京门店关闭是我们持续优化门店的战略之一。”有快消品专家指出,当区域连锁品牌发展为全国连锁模式时,业务扩展到较远地区就会面临重新树立品牌形象这一问题,从而导致业绩下滑。万宁通过压缩效益不好的门店来提高整体利润和效益,其实更利于整体公司的优势发挥。

### 部分门店将关闭

作为亚洲最大零售集团牛奶公司旗下的健与美连锁品牌,万宁在近日传出了大量撤店的“风声”。有商场招商人员向北京商报记者透露,万宁将在下半年内撤出北京市场。对此,有万宁员工证实,除了广东省之外,内地市场都将有可能撤掉,不过门店人员都在等待总公司的下一步指令。

近日,北京商报记者走访北京多家万宁门店发现,目前大部分门店仍在正常运营,店内尚未出现清仓甩货现象。但其中一家门店的工作人员向记者透露,合生汇万宁、乐成中心万宁、银泰中心万宁以及王府中万宁4家门店将在8月统一闭店。在闭店前夕可能会有打折促销,力度约为3-5折。

北京商报记者走访万宁王府中万宁门店时发现,该门店的美妆品牌区域只剩下kate一个品牌,其余美妆品牌货架均为空置状态。对于空置原因,该店员工解释:“由于受到疫情影响,商品难以运送到北京地区。”对于货源从何而来,该店员工表示,均由广州总公司发货。同时,记者向该门店店员询问是否接到了有关闭店的消息,该店员予以否认。

除此之外,北京商报记者在合生汇万宁、王府中万宁、乐成中心万宁以及北京apm门店均看到,部分商品也出现了缺货情况,对此,不同门店的店员口径一致,均表示“疫情影响导致无法补货”。

对于万宁门店是否会在未来几个月撤出北京市场,上述门店人员几乎同样给予否认。但北京商报记者从其中一家商场招商处获悉,其中一家门店原本明年合同到期,但目前已经提前解除合约,未来两个月内将搬走,该店铺会重新招商。据了解,即将撤出的这家门店在北京现有的13家门店中属于效益相对较好的一家。

对于闭店原因和北京及华北地区未来布局的规划内容,北京商报记者将采访提纲以邮件形式发送给万宁中国的相关负责人,万宁方面回复称:“作为零售企业,门店与商品品类布局需要根据市场与顾客需求,这些调整均属于正常的商业操作。”

万宁是起源于香港的美妆连锁品牌。于2004年进入内地市场。其中,万宁在北京地区曾经开设多达18家门店,目前在营的有13家门店,若是8月再关闭4家,届时万宁在北京仅剩9家门店。

而在剩下的9家门店中,其中一家门店店员直言:“受到疫情影响,门店消费者较少,公司承租压力较大,门店基本都是亏损状态,闭店或许是为了止损吧。”



### 多渠道谋翻身

不过,有知情人士透露,在疫情前,万宁在华北区的业绩就不尽如人意,对于北京市场曾有过规划想要压缩门店,保留一至两个形象体验店。

据了解,万宁商品涵盖五大品类,包括护肤、彩妆、健康、母婴和个人护理,部分门店更设有药剂师、美容顾问及保健顾问提供的免费咨询。

其实,万宁为了站稳内地市场,此前一直在不断调整。在今年6·18前夕,万宁中国8个城市的17家门店开始实行门店升级改造计划,这是基于去年23家门店改造之后的又一次线下门店的调整,例如明确功能分区、增加新品专柜等。同时,大部分线下门店均使用自助收银系统,让消费者通过扫码选购、线上支付等数字化方式加强购物体验。据了解,还有部分万宁门店中使用具备刷脸功能的自助收银系统,该功能预计在7月底全面覆盖所有门店。

万宁方面介绍说:“今年上半年,我们推出大健康战略、二季度升级17家门店、会员权益升级等一系列业务拉动举措,助力消费市场复苏。”

而在线上渠道方面,万宁自2015年起开启全渠道经营模式。如2015年万宁在天猫国际开设了万宁官方海外旗舰店;2017年万宁中国打通了线上与线下万宁万友卡会员购物积分的通路;2018年,万宁与京东达成战略合作,万宁门店上千种SKU与线上同步,包括护肤、美妆、个护、母婴、健康等多种类别。

### 如何破局

随着美妆彩妆产品入局者越来越多,加之疫情的出现一定程度上改变了消费者的线下消费习惯,整体美妆连锁行业都面临着转型。凯度消费者指数推出的《拥抱后疫情时代新机遇》报告中显示,在今年1月和2月期间,美妆全渠道下跌了13%,但线上仍有7%的增长。

对此,万宁方面也回复称:“疫情期间,我们发力全渠道数字化营销,如小程序迅速上线。随着疫情风险的降低,万宁的线下业务也逐渐恢复,线上业务也持续两位数增长。”

在谈到未来时,万宁方面对北京商报记者

表示:“总之,我们正在积极地整合资源,包括优化我们的店铺布局,批量进行店铺环境优化与升级改造,并打造更强大的电子商务平台。”

凯度消费者指数大中华区总经理虞坚指出,由于疫情冲击,今年整体美妆产业都受到较大影响,因为美妆产品并不属于刚需的产品,所以恢复速度相对较慢。

除了万宁之外,同样来自于香港的美妆店莎莎在内地也表现出“水土不服”。根据最新财报显示,4月1日-6月30日期间的一季度,中国内地、马来西亚和电商零售及批发业务营业额下跌27.8%。除了业绩下跌之外,自2005年在上海开设内地首家门店以来,截至2020年6月30日,莎莎在内地仅有43家门店,占领市场的速度相对较慢。

同样,在类似业态屈臣氏的最新财报中可以看出,屈臣氏在内地市场也经历过一番煎熬。根据2019年全年财报显示,屈臣氏去年全球销售额为1692.25亿港元;中国区销售额为245.91亿港元,较去年同期增长了3%。值得注意的是,2019年屈臣氏同店可比销售增长2%,排除新开店对老店的影响,同比增长5.5%,这意味着屈臣氏历经四年才扭转了同店销售负增长的局面。

虞坚指出,万宁作为香港牛奶公司旗下品牌,发源地是以华南广东为核心区域,然后逐渐向华东蔓延和扩展的。而华北或者西北地区,并不属于该品牌具有优势的区域,所以在这些区域的经营就会遇到比较大的困难,如在偏离核心区域的地方重新树立品牌形象需要花费较多的时间,难度也较大。

“上述问题,不止万宁,包括很多区域连锁想要扩展到其他区域,其实都或多或少碰到这些问题。”虞坚直言:“若是万宁能够收缩战线,然后把更多的精力都集中在广东市场,或者是南方的一些省份拓展,反而对企业是一个明智的选择,这样能够更好地找到增长机会。”

北京商业经济学会常务副会长赖阳也表示,美妆市场仍有很大的需求,万宁之所以目前遇到的问题,其实是品牌模式和现在消费需求存在落差。同时网上消费增强,线下产品容易被替代,美妆集合店均遇到了增长瓶颈。赖阳同样指出,类似屈臣氏、万宁这类美妆彩妆品牌集合店的市场是逐渐萎缩的,如果在短时间内没有可行的转型方案,暂时压缩市场对整体公司的发展而言其实是相对稳妥的。

北京商报记者 闫岩 刘卓澜/文并摄

## 疫情冲击线下业务 东阿阿胶中报预亏

北京商报讯(记者 刘凤茹)东阿阿胶(000423)作为生产阿胶的龙头企业,自2019年业绩“变脸”后,业绩持续承压。7月15日,东阿阿胶发布2020年半年度业绩预告显示,公司今年上半年归属净利润仍为亏损。对于7.31万的股东来说,这样一份成绩单,显然并不满意。究其业绩亏损背后的原因,受疫情的影响,东阿阿胶的线下业务对公司业绩形成掣肘。

据东阿阿胶披露的业绩预告显示,公司预计今年1-6月实现的归属净利润亏损6754万-9841万元,同比下降135%-151%。而去年同期,彼时东阿阿胶尚且盈利19296万元。

对于中报业绩预亏的原因,东阿阿胶称,受国内新冠肺炎疫情影响,报告期内特别是一季度,国内部分经销商复工复产延期,且药店等销售场所普遍顾客流量严重低迷,导致公司线下业务受到较大影响。东阿阿胶还谈到:“目前,公司正在清理渠道库存,主动严格控制发货,全面压缩渠道库存数量,因此对今年上半年销售产生一定影响”。

东阿阿胶主要从事阿胶及阿胶系列产品的研发、生产和销售业务,公司产品包括阿胶、人参与鹿茸。上市20余年,东阿阿胶业绩增长的态势于2019年“急刹车”。财报显示,东阿阿胶2019年实现的营业收入约29.59亿元,同比下降59.68%;对应的归属净利润亏损约4.44亿元,同比下降121.29%。这也是东阿阿胶上市以来的首次

亏损。

经营承压之际,东阿阿胶人事方面也频频动荡。2019年11月14日,王春城因工作内容变动原因,辞去东阿阿胶第九届董事会董事长、董事等一系列职务。由于到龄退休原因,今年1月,秦玉峰申请辞去公司第九届董事会董事、总裁和公司法定代表人职务,同时一并辞去公司第九届董事会战略委员会委员和提名委员会委员职务。随后田维、周祥山先后辞去助理总裁、副总裁的职务。

另外,由于新冠肺炎疫情影响,同时结合公司实际经营情况,东阿阿胶此前回购公司股份不低于人民币7.5亿元且不超过人民币15亿元的计划,也在今年6月终止。

针对公司如何扭亏等相关问题,北京商报记者致电东阿阿胶相关负责人进行采访,对方表示“相关事情不太了解,等同事回来给回电话”。不过,截至记者发稿,并未收到相关回复。

多方面的重压下,东阿阿胶也在进行战略转型。东阿阿胶在公告中称:“公司将全面推进渠道优化,建立以消费者为导向的运营体系。而今年以来,面对突如其来的新冠肺炎疫情,积极应对、主动作为,扎实推进数字化营销转型,深化商业模式变革,通过新零售平台建设,搭建顾客运营体系;坚持以消费者需求为导向,持续优化丰富产品体系,不断推出方便、即食、满足不同消费者需要的阿胶产品。”

未来东阿阿胶将走向何方,值得关注。

## 186辆 今年首期京牌小客车司法拍卖启动

北京商报讯(记者 陶凤 王晨婷)据北京高院消息,北京法院即日起(7月15日)启动2020年第一期涉案京牌小客车司法拍卖工作,共有186辆小客车(带指标)将被司法拍卖。7月28日正式开始竞价。

据悉,本次进行司法拍卖的小客车为刑事案件以及民、商事案件中查封、扣押的车辆。根据规定,竞买人必须具备小客车摇号资格,即按照《北京市小客车数量调控暂行规定》实施细则(2013年修订)第三十三条的规定,在北京市小客车指标调控系统内已取得经审核确认的有效申请编码,但尚未取得车辆配置指标的个人。法人及其他组织不得参加竞买。

本次京牌小客车司法拍卖继续采用“设定最高限价的竞价模式”,以车辆评估价为起拍价进行处置,同时规定车辆最高限价为车辆评估价的150%。买受人在在限价范围内出价最高者。多人报出最高限时,北京产权交易所司法拍卖网络平台将根据统一设定的条件,自动确定最终买受人。统一设定的条件为参与北京市小客车指标调控管理信息系统累计摇号次数最多的竞买人成为最终买受人;多名竞买人累计摇号次数相同,则北京市小客车指标调控管理信息系统注册时间最早的竞买人为最终买受人。

北京商报记者了解到,北京自2014年开始京牌小客车的司法拍卖工作。如去年共安排三期涉案京牌小客车司法拍卖工作,累计共268辆小客车。

曾参与过司法拍卖汽车竞拍的李先生告诉北京商报记者:“我在2018年参加过竞拍,当时是有2万多人注册,最后7000多个人参加。因为一直摇不上号,所以虽然车数量比较少,但也试试。其实最终小客车基本都是以150%的最高限价成交的,所以一般进去都是以最高价竞拍。速度可能大家都差不多,看的是之前参加摇号的次数。据我了解,这几年成功竞拍到的基本上都摇过四五十次。所以相对来说还是比较公平的。”

本次司法拍卖的小客车中,评估价最高的为朝阳法院处置的一辆路虎汽车,评估价为44.0924万元;评估价最低的是通州法院处置的一辆别克汽车,评估价1.9996万元。

从法院分布上看,三中、朝阳、海淀、东城、丰台、大兴、通州等法院此次司法拍卖小客车均超过10辆。

价格分布上看,大部分属于中低价位的车辆,满足不同群体的需求。其中评估价在20万元以下的车辆122辆,占有车辆的66%,10万元以下的车辆74辆,占有车辆的40%。

据介绍,在北京市小客车指标调控系统内审核通过但尚未中签的个人在交纳保证金后,可报名参加竞买。按照规则成功竞买后,买受人根据要求履行完交齐成交价等相关程序,在有效期内到公安机关交通管理部门办理转移登记手续,车辆原号牌号码不再保留。