

江西特产再度来京赶集

北京商报讯(记者 吴文治)赣南脐橙、南丰蜜橘、泰和乌鸡等近800种江西特色产品,明日(26日)起至1月6日将在新奥购物中心集中展示。这是北京市举办各地商品大集后江西特产再次进京赶集。在此前的大集上,江西的脐橙、蜜橘等多次卖断货。

本次江西大集有106家企业参展,参展商品包括粮油产品、生鲜食品、茶酒饮品、特色食品、服装家纺、家居产品、陶瓷制品、工艺美术品等八大类近800种。大集期间,北京市商务委将组织北京商家与大集对接,为把江西绿色无污染的特色商品引入北京市场搭建平台。

江西商品大集是江西商品全国行的一项重点活动,也是北京市商务委员会牵头发起的北京“各地商品大集”活动的延续。此前已经在北京成功举办过3次。

此外,江西省还将在新奥购物中心长期设立江西名优特产展销中心,成为永不落幕的“江西商品大集”。

广东试点快递实名制

北京商报讯(记者 王唯一)昨日起,广东省物流寄递验视实名制度试运行启动,惠州、珠海、中山三市成为首批试点城市,消费者在上述城市物流企业收发货物及寄递企业收寄、投递物品,将全面收寄验视、核查真实身份、实名登记。据悉,三市先试点半年,明年有望在全省范围内推进试点,广州或明年启动。

物流寄递业快速发展的同时,也给行业安全等带来不确定因素。据统计,广东省2006年以来,共发现利用物流寄递渠道运输毒品的案件和线索2000余起,缴获各类毒品9吨多。不法分子利用物流寄递渠道隐蔽、快捷、风险小、成本低、周期短、频率快的优势,以及物流行业收寄验视、实名登记不完善漏洞,将物流寄递行业作为跨国跨境跨区域毒品贩运的主要渠道。

据北京商报记者了解,除广东外,浙江、云南等部分地区也曾开展快递实名制试点工作,北京等地暂时还未有相应动作。不过,北京商报记者调查发现,北京虽未实施实名制,但不少快递公司为确保快件安全,要求快递员针对宾馆、酒店、街边的客户在寄件时,除开箱验视外,还需出示其身份证才予以收寄,而对固定居民、公司客户以及淘宝卖家等则只需开箱验视。

市食药监局“两节”严查食品药品

北京商报讯(记者 周雪映)市食药监局将开展正式履职以来的首轮整治行动。昨日,北京商报记者从市食药监局了解到,结合两节食品药品消费的传统和特点,食药部门将在近期围绕食品药品经营领域存在的安全隐患和问题开展专项整治行动。

大型食品批发市场以及小食杂店等一直是食品安全问题的高发地区。据市食药部门介绍,此次行动将在大型商场超市、餐饮服务集中区、批发市场、机场、火车站等食品消费密集地区开展,对水饺、元宵、汤圆、糕点等传统节日特色食品进行重点监测,严厉打击滥用食品添加剂、回收过期食品再销售以及采购等6类违法行为。

统计显示,今年共监测抽检65大类食品样本16.1万个,总体合格率达到97.41%,其中列入国民经济和社会发展指标的大米、小麦粉、食用植物油、猪肉、豆制品等6类重点食品的总体合格率达到98.35%。

购物中心进入大数据应用期

北京商报讯(记者 刘宇)王府井、百盛等触网热潮让购物中心迎来了大数据时代。根据中国购物中心专业研究机构iMall发布的最新研究报告显示,中国购物中心累计商业建筑面积超过1亿平方米,平均每年开业的购物中心高达100家,购物中心已经从开发时代到运营时代,消费者数据已经是运营商重要的决策依据。

iMall CEO杨慧表示,目前,中国购物中心开发运营背景越来越多元化,集中的供应量让中国的购物中心竞争日益激烈。如何提高运营能力最终增加收益和资产增值是购物中心面临的一大问题。

王府井百货CIO刘长鑫曾表示,虽然多数企业具备数据收集能力,但企业内部数据运用相对孤立。据统计,企业可利用数据占比不到15%。在银泰网负责人看来,传统零售企业的线上线下数据多处于分裂化状态,企业只有加强数据一体化,才能实现端到端的用户体验。与此同时,提供大数据服务的企业也获得了资本青睐。截至目前,数据技术公司百分点已获得1720万美元融资,是资本市场对于此类项目的一笔较大投资。

步步高上线网上商城

北京商报讯(记者 姜月)行业触网的艰难没有阻挡区域大王的步伐。湖南零售巨头步步高网上商城昨日正式上线。步步高电商CEO李锡春透露,截至上线前期,注册会员已突破30万人。

据悉,步步高商城初期上线的商品达上万种,其中,2/3的商品与实体店重合,其余为电商自采,未来将会加大自采比例,商品数远超实体店。未来,步步高商城还将承载手机充值、生活费用付款、彩票购买等服务项目。

物流方面,步步高在长株潭核心地带建有中南最大的物流园,另外310家零售终端也是物流的有益补充。步步高希望用2-3年时间,实现在湖南4小时到货。

步步高电商业务主要集中在湖南市场。李锡春表示,随着实体店网络的扩张,电商业务也会逐步覆盖中西部省份乃至全国。同时步步高商城的App也将在明年1月正式推出。步步高董事长王填称,4-5年内其电商销售要实现200亿元的规模。

互联网金融首获国家级安全认证

北京商报讯(记者 崇晓萌)近三个月来约70家P2P融资平台相继倒闭,为极速发展中的互联网金融行业浇下冷水。不过,在融资上网的趋势下,也有企业正朝着成为“正规军”努力。昨日,互联网金融平台爱投资网宣布获得中国金融认证中心(以下简称“CFCA”)安全认证,成为首家获得国家级金融安全认证的互联网金融平台。

据介绍,目前我国每月的网上借贷成交额都在百亿元规模上下,在余额宝等成功案例的示范作用和催化作用下,我国互联网金融行业发展迅猛。目前P2P网贷企业数量已超过1000家。尽管部分网络借贷平台的收益率高达30%-40%,但安全性仍是制约行业发展的首要因素。

据介绍,CFCA的安全认证此前广泛应用于银行、税务机关和大型企业,在电商数字证书方面的占有率达到97%,被称为国内最高级别的“安全锁”。CFCA助理总经理王梅昨日透露,CFCA将针对P2P平台成立黑名单机制,对有不良贷款记录的企业进行标记。

店商傍电商大佬加速O2O

阿里京东战火烧至线下 碰撞未来商业模式

北京商报讯(记者 王运)继实体零售巨头银泰百货、万达联姻阿里后,华联购物中心也悄然加入O2O(线上到线下)阵营中。昨日,北京商报记者从一位知情人士处获悉,华联购物中心已经傍上阿里,借助“阿里系”高德地图的流量优势,并计划将支付系统接入支付宝。来自北商商业研究院的分析显示,从开始模仿到目前的借力,传统零售已经改变了固有思维,借力使力缓解自身经营困局。

据北京商报记者了解,本次“触电”,华联购物中心将与阿里全线合作。上述知情人士透露,除了将运用大数据进行精准会员营销外,阿里还将调动全线产品,打通电商平台及移动端。被阿里收编的高德地图也将成为重要的流量支撑,提供最新的LBS(位置服务)。

据了解,不同于常规百度地图等定

位服务,此番高德将提供商外立面、内部结构图、商铺信息等详细的信息,为商场带来新的客流。

同时,支付宝也将尝试接入华联购物中心的支付系统。据了解,作为试点的华联购物中心万柳店,正在筹备铺设无线WiFi,明年初投入试运营。届时,客户可通过支付宝进行结算,并可在线上获得大量店铺优惠券。在业界看来,联姻阿里也是企业缓解经营压力的可行措施。华联商厦三季度报显示,集团营业收入为2.8亿元,较上年同期增长38.5%,其中净利润为1059.8万元,增长38.5%。尽管是一家老牌商业企业,但与王府井、首商、翠微动辄百亿元的销售规模相比差距明显。

事实上,拥抱电商已成传统零售继加码餐饮等体验业态后又一自救趋势。

今年“双11”前,银泰百货与阿里高调宣布开启O2O新模式,之后又推出声波支付等手段,即便是曾经和阿里立下“亿元之赌”的万达,也在日前以“玩笑”的方式废除了赌局,并宣布万达影院已入驻支付宝钱包公众服务平台,用户在线购票后可在影院“声波取票”,阿里与万达的合作正式开始。虽然万达与阿里的合作同样存在万达不希望会员资源和账户体系掌握在第三方手中等问题,但不同的利益诉求仍使两巨头拥抱在了一起。

电商在通过O2O挖掘流量的同时,也将从传统零售企业获得大量的会员资料等宝贵信息。在业内人士看来,阿里不断通过支付宝等手段入手传统零售经营,除了为其带来了巨大流量,也聚集了大量资金,强化了金融力量。作为阿里的“死对头”,京东也在深入O2O领域,但不

同于阿里,京东主要是通过打通双方后台信息系统进行供应链的整合。

北商商业研究院分析显示,乐于将支付宝介入企业的阿里,更倾向于与合作企业经营进行融合。与之相比,京东则仍然沿袭平台商的角色。此前,京东与山西太原唐久便利店达成O2O合作,并在迎泽区新推“1小时达”服务。在9-18时的时间段内,用户只需满足39元免运费的前提,在网页上选择符合“1小时送达”的商品,即可在当日1小时内收货。

纯粹的实体零售和电商都不能完全占领市场。在北商商业研究院特邀研究员、北京商业经济学会秘书长赖阳看来,现在传统零售需要的不仅仅是“O2O”,而是需要进行全行业革命性的变革。只有通过电商与传统零售进行一体化结合,为消费者带来价值才是最好的模式。

Market observe

剥离亏损门店 厘清各项费用

卜蜂莲花押宝三年扭亏

李闰海希望,采取上述战略后,2014年卜蜂莲花预计将继续亏损2亿元,2015年实现盈亏平衡,2016年则扭亏为盈。

自2011年起,卜蜂莲花的净利就开始大幅下滑。由于在去年年中亏损7689万元,去年整个财年巨亏3.92亿元。今年上半年,卜蜂莲花又亏损了4674万元,以至于一度将拯救公司的希望诉诸于收购。

李闰海担任CEO之前负责的南区是卜蜂莲花业绩最好的区域,此次公司的复兴计划也以南区为主力。然而在业界看来,卜蜂莲花痼疾已深,能否快速止损仍是未知数。

从进入中国市场开始,卜蜂莲花的业绩一直不佳,多次出现亏损的情况。2006年,公司因高速扩张导致门店亏损。尽管聘请了原沃尔玛全球首席执行官James Harold Haworth担任中国区总裁以扭转颓势,但效果并不明显。2009年,卜蜂莲花再次出现亏损,金额达2.36亿元。

一位零售专家认为,卜蜂莲花始



终没有找到可持续的盈利方式,寻求收购也是希望借助物美的营运实力和效率扭亏。从整个框架上看,卜蜂莲花是学习沃尔玛的,但长期经营南区的李闰海是为数不多的没有沃尔玛工作经历的高管。这次以南区带动全国,还

派南区的人到其他区域移植经验,在零售寒冬里根本解决营运和效率的问题,可谓是一场大手术。“这次亏损发生在零售业整体不景气的时期,已经盈利的企业尚且举步维艰,何况亏损的呢?” CFP/图 韩玮/制表

京城餐企抢推“自助餐饮站”

北京商报讯(记者 徐慧)餐饮企业对消费者的触角未来将不只是门店中。在上周末举办的2013年度(第七届)北京商业高峰论坛上,北京烹饪协会会长姜俊贤透露,京城不少餐饮企业已经实现了手机订餐、点菜、支付等功能,一些连锁餐企更是把网点作为接力中心,通过线上订餐送进餐,把服务延伸到家庭;在白领集中地区,甚至出现了像自助售饭机——消费者只需提前预订,到时自取即可。

嘉和一品推出的“自助餐饮便利站”,本月起已在海淀区某商务写字楼一层试运营。据嘉和一品董事长刘京京介绍,“自助餐饮便利站”其实是一种智能配送柜,计划安放在客流集中的商务写字楼一层或居民小区附近。消费者通过手机客户端、电话或网站,可以预订自己的早、中、晚餐,支付成功后,会在手机上获得一个识别码。物流人员会按消费者指定的时间,提前把餐品配送到就近的站点,消费者凭识别码自取即可。

餐饮O2O也成为眉州东坡、金百万、和合谷等餐企延伸服务的利器。今年夏天,眉州东坡“527美食速递系统”实现“三网合一”,消费者通过App手机客户端、

眉州东坡美食速递网、美食热线三大渠道预订外卖,眉州东坡则利用遍布全市的80多家门店,就近在1小时内把美味送到消费者家中。

在新的商业模式推动下,金百万也启动了金百万厨房订餐服务、金百万网上蛋糕定制服务。金百万董事长邓超告诉北京商报记者,计划未来五年内,北京的门店要达到90家。

“这些门店不单是餐厅,更是渠道。我们在每家餐厅都配有送货车辆,让餐厅服务员兼任送货员。网上卖大闸蟹、半成品餐食和定制蛋糕,利用餐厅的社区优势,实现5公里的快速送货上门,加大电子商务的比重。”邓超说,“五年后,我们的送餐收入会超过主营业务”。

目前,利用手机App订位、点菜,甚至支付,在海底捞、俏江南等不少餐饮企业已经成为了现实。继4月底捞捞官网全面开通“Hi订餐”,提供网上订座加网上点菜服务之后,12月24日,海底捞全国近百家门店又全线接入微信支付。这意味着,顾客今后吃海底捞火锅不用带钱包,吃完整直接扫描二维码就可微信支付埋单结账。

国家邮政局:快件无“验视章”将追责

北京商报讯(记者 王唯一)发生在山东的“夺命快递”案引起了社会对物流快递行业安全监管的高度关注。北京、河北、上海、浙江、江西等地的加盖“收寄验视章”等管理措施或将推向全国。

日前,在国家邮政局召开的全系统电视电话会议上,国家邮政局副局长刘君表示,各级邮政管理部门要积极推广北京、河北、上海、浙江、江西等地加盖“收寄验视章”等管理措施。加盖“收寄验视章”规定实施后,检查中如发现未加盖“收寄验视章”的快件,一律视为未进行收寄验视,据此追究企业的管理责任,“国家邮政局将陆续出台建设标准,有条件的地区和企业要先行先试”。

虽然国家邮政局大力推行“收寄验视章”,但业内对这一模式并不看好。某大型快递的一位工作人员表示,其实在两年前,公司就要求快递员在收件时进行检查。但在实际工作中,很少有人按照规定执行,去年3月,北京等地就已经开始实施加盖“收寄验视章”,如今虽然各大快递公司依旧要求快递员进行收寄验视,但早就停止加盖验视章。

在业界看来,由于普遍采取粗放模式经营,快递企业在发展过程中出现诸多问题。“夺命快递”引发业界对收寄验视的重视是对行业的一次强制升级,但“收寄验视章”全面铺开的同时,也在无形中增加了快递企业的经营成本。

业内人士指出,快递业务员并没有识别复杂危险品、爆炸品的能力,快递企业有些力不从心,而且这个强制规定执行成本很高,如果是所有快递都要开箱验视,会非常耗时。

在调查过程中一位快递员告诉北京商报记者,平均每个包裹的收取时间在4分钟以内,碰见熟客,1分钟就能完成,一天平均可接50单。但如果要执行收寄验视并加盖验视章,收件需要7-8分钟,每日至少少接10单,这对于业务繁忙、依靠收寄提成赚钱的快递员来说影响巨大。除此之外,收寄验视并加盖验视章也无形中增加了快递企业的人力成本,依照上述快递员所提供的数据计算,如果一个配送点设置10名快递员计算,公司需要增加两成人员才能弥补收件效率降低导致的空缺。

药店奶粉促销试探消费者

北京商报讯(记者 周雪映 王运)备受关注的奶粉进药店项目公共测试进入最后一个阶段,正式启动为期一个月的价格测试期。通过限时的定价策略测试消费者进入药店选购奶粉的价格接受度。

与传统模式相比,改变消费者的认知度和消费习惯,一直被业内认为是奶粉进药店项目的推广难点。据中国国际贸易学会国际品牌管理中心相关负责人介绍,此次价格测试将采取8.5折起优惠的价格策略,测试市场对这样价格的接受程度。此前由于价格较高,多数消费者不会考虑在药店购买奶粉,有消费者指出,“药店没有超市方便,相比渠道更关心的是产地和价格”。此次价格测试,或能为奶粉进药店项目带来更多的消费者。

由于取消了中间经过多次倒手的环节,且自动化售货机具有自动识别假货的功能,售出的奶粉发现问题,可以通过流向监控实现及时召回,将最大限度规避奶粉在流通中的安全风险。尽管目前全市仅有5家药店参与该项目,中国国际贸易学会国际品牌管理中心表示,明年奶粉进药店项目将会开拓所有面积在200平方米以上的药店。

虽然奶粉进药店项目能为药店提升人气,但多数药店动力有限,比如在针对奶粉销售的服务就存在缺失。北京商报记者此前曾在调查中看到,多数药店的奶粉专柜旁并未设立专门的导购。

苏宁当当疑似抱团阻击京东

北京商报讯(记者 王唯一)昨日有消息称,当当网将于下月入驻苏宁易购,但几小时后又有业内人士更新爆料称,实际上是苏宁3C家电部分入驻当当网。不过昨日,当当网和苏宁相关负责人均对此不予评论。

在上述消息不胫而走的同时,当当网CEO李国庆与京东集团董事局主席刘强东的隔空喊话,随着后者求学归来又重新上演。针对刘强东重申,目前京东没有IPO和融资准备,日前,李国庆劝刘强东2014年务必在美国上市,“目前公认美国资本市场过热,是融资好时机”。

苏宁和当当网的合作真假耐人寻味,但两家如果相互抱团,将强化各自优势阻击京东。业内人士表示,当当网曾明确不做大家电,和国美在大家电领域的合作并不成功,苏宁为了在3C、大家电领域和京东竞争,需要进一步拓展3C和家电的战场,当当网的流量将是对苏宁的有益补充。目前,占到全国图书零售市场总额1/4以上的当当网,在图书品类上优势明显,但仍被亚马逊中国、京东追赶,如果当当网通过入驻苏宁易购,在图书领域的优势将更加明显。北京商报记者注意到,去年3月,国美在线曾入驻当当网开设国美电器城,但昨日北京商报记者登录当当网发现,国美电器城内并无商品上架。