

沃尔玛在美 小型店数量将翻番

在扩展品类发展多业态服务的基础上,全球第一大零售商沃尔玛决定发力小型门店销售。日前,沃尔玛公司宣布今年将在美国增加小型业态门店数量。这对沃尔玛而言,是提升当前盈利状况的必要之举。



小型门店成揽客利器

沃尔玛美国方面宣布在2014财年增加大约270-300家小型门店,比之前预计的120-150家店翻了一番。沃尔玛美国还计划在今年新开设大约115家特大购物中心。这一计划成为其今年发展的重要亮点。

沃尔玛美国总裁兼首席执行官Bill Simon表示,

消费者的需求与期待在不断变化,他们想要随心所欲地在自己方便的时间以自己想要的方式进行购物,因此沃尔玛也要将自己的业务进行转型从而满足消费者的期待。

有分析师指出,对于沃尔玛而言,越接近消费者对其自身发展越有益

处。特大购物中心能满足消费者的储物需求,而小型门店能帮助消费者完成临时的购物计划。沃尔玛社区店在引导百货发展上正起着积极作用。无论是生鲜、药品还是燃料,通过提供多种类商品,小型门店将有助于零售业步入下一个时代。

借势提高盈利

从沃尔玛刚刚公布的2013财年四季度财报来看,沃尔玛公司在去年过得并不太如意。报告显示,沃尔玛去年四季度净利润44.3亿美元,同比下滑21%;美国部分的净销售额为764.33亿美元,同比增长2.4%。

北京商报记者了解到,小型门店在对沃尔玛

公司销售额与流量增长的贡献率一直保持增长态势。有业界人士表示,鉴于整体利润的低迷与小型门店盈利能力的增长,沃尔玛加速拓展小型门店数量也是情理之中的事情。

Bill Simon认为,通过开放特大购物中心与小型门店的建店速度,再加

上电子商务渠道又能为消费者提供无限种类的选择,这样的联合方式能够让消费者随时随地接近沃尔玛,扩大沃尔玛的市场份额,在整个供应链流程上提高自己的运营效率。总体来看,沃尔玛当前实体店的流水仍处于一种健康态势。

资本支出增加

由于此次扩店的速度超出预期,沃尔玛修订了自己先前公布的美国区资本支出计划,将原定限制在58亿-63亿美元的支出范围扩展到了64亿-69亿美元。这意味着,小型门店的增速与当前特大购物中心的供应链仍然是沃尔玛公司战略中必

不可少的一环。

有业界人士指出,这样的战略计划在一定程度上表示沃尔玛美国在特大购物中心的布局上强调质量,而在小型门店方面更关注数量,但此次沃尔玛美国对小型门店的青睐并不会影响中国区的发展。在中国,

大卖场模式依然能为沃尔玛带来盈利空间,暂时不会花费如此多的精力在小型门店的布局上,当前仍专注于对门店的调整。据了解,去年10月,沃尔玛曾公开表示在2014年关闭中国25家业绩不良的门店。

北京商报记者 卢亦杉/编译

快消品市场今年预增近10%

中国快速消费品市场在消费升级的推动下,今年将小幅回升。昨日第11届CTR洞察中国趋势发布会透露的信息显示,2014年中国快速消费品市场增长率为8%-9%,2013年增长率为7.4%。

同时,电商对于实体零售渠道的冲击首次被量化。CTR洞察中国的数据显示,从其他渠道转入的销售额比例为38%。虽然电商对传统渠道的分流作用不断上升,但总体对市场带来的更多是增量作用。

在城镇化加快的背景下,消费的示范作用更加突出,各类产品高端化倾向更加明显。例如,价格超过100元/升的护发素三年来的占比由30%提升到35%。

北京商报综合报道

购买北京稻香村产品请认准“三禾”标识;
“北京”字样;
生产厂家:北京稻香村食品有限责任公司食品厂。
地址:北京市昌平区北七家镇工业科技园区
网址: www.daoxiangcun.com
咨询电话: 84043305