

五星电器未来死啃实体店

北京商报讯(记者 李铎 王运)在新老板的支持下,五星电器开始勾勒未来版图。在公司成立16周年之际,五星电器昨日宣布,到2019年,公司实体店年销售额将为目的的三倍,达到400亿元,并通过多业态经营,使各类型门店总量将达到850家。同时,五星电器昨日还发布了新LOGO。

本月4日,频传出售绯闻的五星电器最终确定,原股东美国零售巨头百思买撤出中国零售市场,将股权百分之百转让给房地产及投资公司——佳源集团。交易完成后,五星电器品牌继续保持独立发展,五星电器原高级副总裁潘一清升任五星电器CEO。五星电器表示,未来五年公司将采用“集中聚焦”的发展策略,在巩固江苏、稳步提升省外市场的同时,重点拓展安徽和浙江市场。

麦包包涉猎微商分销

北京商报讯(记者 李铎 王茜)时尚箱包电商麦包包启动微商计划,在其移动App的发现频道上线了名为“包达人”的项目,用户可通过这个平台来推送商品信息以获取返利。实际上,“包达人”是麦包包提供的一个移动箱包分销平台,用户将麦包包手机客户端中的商品分享到朋友圈、微博等,通过该链接产生了成功订单,分享的用户便可获取佣金。

据麦包包App项目负责人表示,用户在朋友圈分享的商品直接链接到麦包包的移动App,产生购买后,由麦包包负责之后的所有环节,包括物流、支付和售后服务等。“包达人”们不用承担任何库存和配送风险,便可拿到10%-20%比例不等的佣金,佣金按月结算,可提现至支付宝。此前已有不少其他电商或者品牌商尝试过这种类似“淘宝客”的玩法,而麦包包的微商计划则有所不同,一方面,其主要通过“包达人”为官方App引流;另一方面,操作流程上也跳过了“买家打款给分销商、分销商下单”的中间环节。“包达人”所做的仅仅是挑选商品,并将信息分享到朋友圈。

麦德龙借社区001探路O2O

北京商报讯(记者 邵蓝洁)社区001网正式宣布与麦德龙中国缔结战略合作关系,并将开创中国实践型社区O2O新模式。据了解,双方的合作将于2015年进一步全面覆盖麦德龙中国已在全国56个城市设立的80家商场。除了横向持续拓展合作版图外,还将不断探索纵向深层面的集成,例如尝试超市生鲜产品的全冷链无缝衔接配送以及完成大数据的共同闭环构建。

从7月社区001与麦德龙中国展开战略试点合作以来,社区001和麦德龙已经在北京、上海两地全面开通,覆盖36个社区001的小区店。

在业内人士看来,社区001的模式类似于超市的“搬运工”。社区001的网点设在各大大型超市,譬如家乐福、沃尔玛等,商品的采购及仓储仍然由超市完成,社区001首先需要实现超市SKU的信息化,然后负责用户下单后从超市提货,及从超市到用户的配送环节。目前社区001的多数订单仍然来自北京市场,在北京覆盖了4000多个小区,有一支1000人左右的地面团队。

一线走一走
传递正能量

北京商报记者深入一线还原零售业幕后故事

商企的营业之前打烊之后

消费者走进面包店、超市、百货等零售企业时,对于整洁的环境、新鲜的食品,井井有条的货架已经习以为常,然而这背后却蕴含着商业基层员工鲜为人知的汗水与辛劳。营业之前与打烊之后,零售企业到底是什么样?北京商报记者近期兵分多路走基层,针对百货、专卖店、餐饮、快递等业态进行跟踪采访,试图挖掘商业链条不为人知的故事,呈现给消费者一个更饱满的商业企业,感知这些企业的品牌力量。

争分夺秒的快递梦

早上刚到单位没多久的刘芳(化名)便接到了申通快递焦师傅的电话,在确认送货之后,没到10分钟,焦师傅便来到了公司前台。刘芳从焦师傅手中接过快递到签收完毕总用时没超过20秒。随后焦师傅便风尘仆仆地赶往下一个派送地点,边走边边打着电话。这正是我们习以为常的快递业派送时的快节奏工作,然而对整个收派流程而言,这只是争分夺秒的最后一步。

在刘芳接到焦师傅手中快件之前,北京申通和平里分公司的工作人员已为此忙碌了4个多小时。网点一天的工作从早上5点便开始。潘冬是北京申通和平里分公司的负责人,为了保证上午快件的正常派送,他在早上4点半就要起床。冬天早晨的最低气温已在零下,寒风刺骨,但潘冬必须在5点前到达工作岗位。届时,从上级分拨中心拉来的几卡车快件会准时送到公司门前,潘冬要组织网点后勤人员卸货。早上7点,焦师傅和其他师傅一样开始起床洗漱,他们必须保证7点半来到站点,在8点半前将属于自己配送区域的货物一件件按顺序码放在电动三轮车上。在送货之前,为了节省时间快递员多数时间已顾不上吃饭,只能路上买点东西充饥。

在焦师傅看来,15点左右才能回到网点的快递员没有太多的娱乐时间,他们必须在吃过饭后将自己下午收来的快件打包好,晚上9点半前由网点及时送到上一级分拨中心。

在潘冬看来,累了一天的快递员已

没了娱乐时间,基本都属于“沾床就着”,打完快件的快递员多在晚上10点以后便进入了梦乡。

国内的快递业基层工作人员多属于低学历人群,初中毕业的潘冬今年26岁,干快递员已整整六年。在他们看来,快递行业虽然辛苦,但收入还算不错,攒下来的“第一桶金”或许还能帮助他们成就人生梦想。

日夜守护新鲜蔬菜

为了能在开店前将所有新鲜水果蔬菜打上价签、摆放在台面上,超市从前一天夜里就开始行动了。

凌晨开始,超市发配送中心开始组货、分拣,这些蔬菜水果要保证在早上6点之前送到超市发在北京的几十家店面,而每家店在城市的不同地方,到货的时间也不一样。为了保证到货时准确接货验货,每家店面都有夜班人员值守,凌晨4点到6点是集中到货时间。同时,因为有大货车限行规定,送货车必须在8点之前回库。超市发双榆树店店员孙宁(化名)凌晨6店来到店里开始了一天的工作,在此之前,店里夜班工作人员已经将当天的蔬菜、水果、豆腐、主食等产品接收完毕,需要孙宁和她的同事完成的工作是二次分拣、包装、打价签、上柜台。这一系列动作要在9点之前结束,之后便可以开店迎接新一天的顾客购买。21点后,超市开始陆续闭店,闭店之后,孙宁开始将易损耗的叶菜和其他有外伤的水果处理掉,其中草莓这种娇嫩的水果,一旦有外伤几乎都无法隔夜。之后,打扫加工间、操作台面等各处卫生,关闭设备。

一个小时后,孙宁结束了一天的工作,离店回家。而夜班的同事则要值守店面,保证没有出现偷盗情况,并时刻注意老化设备的情况,防止起火等意外情况的发生。到了凌晨三四点钟,还要接收配送中心对第二天的配货,以保证消费者在早上八九点钟就可以买到最新鲜的蔬菜水果。

充满正能量的早会

早晨9点20分,妆容精致的贾茗(化名)就已经穿戴整齐,站在东安商场某女

装专柜内等待每天的例行早会。这周六,商场将举办一场比赛活动,由网络海选出的“女神”顾客们,将指定搭配师进行服装搭配,优胜的搭配师第一名将获赠一条白金项链,第二名到第六名也有不同的奖励。贾茗说,搭配师来自不同专柜,都是各个专柜优秀的导购员。

经过之前的几次选拔,贾茗已经入围了最终参赛的6名搭配师行列。“之前的选拔都是利用早会时间,主题有闺蜜出行、同学聚会等等,最后这一场的主题是圣诞Party。搭配师们都非常努力,有的还调来了品牌最出彩的服装来参赛。”在没有比赛和活动的日子,早会简短而实用。“昨天的早会学习了消防知识,检查导购员如何处理火灾险情。”之前,早会的学习还包括色彩搭配、服务话语等内容。“现在商场比较重视服务,开会的时候也会着重提到。”贾茗说。9点50分早会结束,这也意味着一天的经营和服务即将开始。主管的结束语是“一切从顾客出发”,导购员们的回答是“一切让顾客满意”。然后,音乐声响起,贾茗和同事们站到柜台前,静待顾客的到来。

多次抽检保质量

与其他业态开门之前的忙碌情景一样,北京烘焙业巨头味多美也是在凌晨着手开门前的准备工作。味多美和平里店店员吴英(化名)在凌晨4点便开始忙碌起来。从味多美中央工厂统一配送过来的原料已经送至店门口,吴英首先要对原料的数量进行核对,随后便是对各种原料进行质量检查。

吴英说:“这些原料从公司中央工厂运送出来之前便已经检查过一次,为了保证原料的质量,味多美所有原料都会由统一的物流进行配送,到达每个分店后都进行二次检查。”由于味多美的原料是日配送模式,所以这样的工作吴英每天都要重复进行。

李晨(化名)负责味多美开门前食品的烘焙工作,据李晨介绍,味多美店内除固定包装商品外,其他产品都是当日现

烤现卖。

在李晨烘烤食品的同时,吴英会做一些场内、场外以及门前的相关清洁工作,同时为了营造更好的购物环境,检查收银机器等设备也是开店前必备工作之一。

吴英对北京商报记者说:“清洁工作是每日开店之前、关店之后最为重要的工作,作为一家食品公司,味多美最为关心的便是食品是否卫生、质量是否过关。”做过清洁、烘焙、检查一货一签等工作之后,时间已经到了早上7点30分,吴英和几位同事打开大门开始迎接第一拨顾客。

半夜工作的早餐店

早上5点半,嘉和一品望京新城店,店长刘杰已经到店开始忙碌了。“我们店6点半开始供应早餐,之前必须把准备工作都做好。”刘杰告诉北京商报记者,负责粥档的员工来得最早,每天5点前就要到岗,有的早班员工住得远,凌晨三四点就得起床。

虽然头天晚上已经打扫了卫生,但每天早上,店里还要再次打扫洗手间、拖地,包括打扫门前三包的卫生,确保店堂环境清洁卫生。

在6点半正式营业之前,店里的主要工作是检查物料设备和预制食品。刘杰先是查看冷库的温度是否合格,包括保鲜库和冻库。然后打开电脑,根据进货记录,一一检查各种食材的有效期。

与此同时,早班的员工已经开始预制食物了。作为大型连锁快餐企业,嘉和一品在通州区建有大型现代化中央厨房,85%的食品是由中央厨房在头一天晚上10点半之后统一配送到店的,但为了保证口感,包括粥、茶鸡蛋、豆腐脑、豆浆、拌海带丝、爽口芹丁等小凉菜,还需要员工当天早上现做。经过一个多小时的紧张忙碌,早上6点半,店门正式开启,几十款热气腾腾的早餐食品一字排开,以自助形式方便上班族们自由选择。

北京商报记者 孙麒麟 王运 崇晓萌 邵蓝洁 徐慧

上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN

30 Anniversary
1984-2014
与卓越同行
PROGRESS WITH EXCELLENCE

www.svw-volkswagen.com

全线预售 胜者驾凌



形象代言人·林俊杰

Lamando凌渡 全线预售中

胜者即将驾凌!凌渡轿跑源于明日的設計美学,与驭时时代的强悍性能,让你尽情释放每一次挑战的激情与魅力,驰骋在胜利与胜利之间。Lamando凌渡,舒适宽体轿跑,详情请洽当地经销商。

Lamando 凌渡
— 奢适宽体轿跑 —

上汽牛车(市售) 010-68156868
上汽荣威(市售) 010-638129118
北京现代(市售) 010-648896606
吉利汽车(市售) 010-622590909
北京现代(市售) 010-67676766

一汽大众(市售) 010-68156868
一汽大众(市售) 010-638129118
一汽大众(市售) 010-648896606
一汽大众(市售) 010-622590909
一汽大众(市售) 010-67676766

一汽大众(市售) 010-68156868
一汽大众(市售) 010-638129118
一汽大众(市售) 010-648896606
一汽大众(市售) 010-622590909
一汽大众(市售) 010-67676766

一汽大众(市售) 010-68156868
一汽大众(市售) 010-638129118
一汽大众(市售) 010-648896606
一汽大众(市售) 010-622590909
一汽大众(市售) 010-67676766

一汽大众(市售) 010-68156868
一汽大众(市售) 010-638129118
一汽大众(市售) 010-648896606
一汽大众(市售) 010-622590909
一汽大众(市售) 010-67676766

一汽大众(市售) 010-68156868
一汽大众(市售) 010-638129118
一汽大众(市售) 010-648896606
一汽大众(市售) 010-622590909
一汽大众(市售) 010-67676766

一汽大众(市售) 010-68156868
一汽大众(市售) 010-638129118
一汽大众(市售) 010-648896606
一汽大众(市售) 010-622590909
一汽大众(市售) 010-67676766

一汽大众(市售) 010-68156868
一汽大众(市售) 010-638129118
一汽大众(市售) 010-648896606
一汽大众(市售) 010-622590909
一汽大众(市售) 010-67676766

一汽大众(市售) 010-68156868
一汽大众(市售) 010-638129118
一汽大众(市售) 010-648896606
一汽大众(市售) 010-622590909
一汽大众(市售) 010-67676766

一汽大众(市售) 010-68156868
一汽大众(市售) 010-638129118
一汽大众(市售) 010-648896606
一汽大众(市售) 010-622590909
一汽大众(市售) 010-67676766

一汽大众(市售) 010-68156868
一汽大众(市售) 010-638129118
一汽大众(市售) 010-648896606
一汽大众(市售) 010-622590909
一汽大众(市售) 010-67676766



使用微信扫描二维码,即可关注上海大众汽车大众品牌微信公众号,获得最新资讯以及更多服务体验



凌渡 新闻 搜索