

三季度快消品销售增速放缓

北京商报讯(记者 吴文治 实习记者 王维祎)11月8日,知名绩效管理公司尼尔森公布的最新消费者信心指数报告显示,今年三季度中国消费者信心指数为106,与上个季度持平,与去年同期持平,不过,快消品增长额呈现趋缓态势。

近年来,中国快消品市场呈现出增长趋缓态势,从2014年的增幅14%逐渐转变为今年6%的涨幅。快消品销售额增长减速的关键原因之一,就是产品的溢价在去年降低了,由两年前的5%变为今年的1%。

有业内人士分析认为,国内的消费物价指数居高不下,消费者信心受到影响,人们在快消品上的消费更加小心,导致消费者对市场上的各种促销和价格增减十分敏感。同时,尼尔森研究发现,越来越多的家庭开始网购快消品,这对于中国零售业整体影响较大。网上快消品的销售促进了快消品销售额5%的增长,比去年增长1%。

尼尔森大中华区总裁严旋对此表示,当下中国电子商务市场蓬勃发展,商家需要抓住网络销售带来的新机遇来提升快消品销售的增长,这样就会更有效地与消费者互动,从而吸引与抓住更多的消费者。

无论线上还是线下,各大品牌、平台、商超对于日常用品的促销几乎贯穿全年进行。而促销季的“利手”,转化为囤货,如今囤货成为消费者在电商大促期间的鲜明特征,品牌商品促销,成为很多消费者重复购买的新动力。

此外,尼尔森研究表明,创新是促进新的快消品畅销的重点因素,也是增加品牌溢价的重要动力。比如,虽然牙龈护理牙膏的价格比牙膏品类的平均价格高1.5倍,但销售增长额在2016年上半年较品类均值高出13%。严旋认为,要想在竞争中取胜,除了要抓住电商快速发展带来的机会,还要迅速了解消费品市场变化的趋势,适应新常态。快消品企业要理解中国商业不断变化的走势,从而不断调整市场策略,找到经济增速增长时最好的发展道路。

韵达借壳上市获批

北京商报讯(记者 吴文治 李振兴)11月8日晚间,宁波新海电气股份有限公司(以下简称“新海股份”)发布公告披露称,公司重大资产置换及发行股份购买资产暨关联交易事项获证监会审核有条件通过,公司股票11月9日起复牌。

今年7月1日,新海股份发布公告称,公司拟通过重大资产置换及发行股份购买资产,实现韵达货运借壳上市,后者交易作价180亿元。交易完成后,上市公司将转型进入快递物流行业,同时实际控制人将变更为聂腾云和陈立英夫妇。据了解,韵达货运董事长聂腾云和妻子陈立英直接持有韵达货运的66.3732%股权,间接持有6.1219%的股份,总共持有72.4951%的股权。

韵达方面表示,本次借壳交易完成后,韵达货运将进一步提高各环节的科技含量,推动企业持续发展。通过资本市场运作平台,借助资本的力量,通过融资、并购等方式谋求企业的跨越式发展,实现产业链的整合。

数据显示,2013-2015年,韵达货运综合毛利率分别为22.56%、25.83%和31.08%,主营业务毛利率为22.44%、25.37%和30.91%。2016年上半年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润(未经审计)为5.02亿元。

计划关闭在华10家门店

马莎百货内地孤注电商业务

英国百年老牌百货马莎百货没能抵抗住百货业的寒流。11月8日,马莎百货宣布,由于中国内地门店持续亏损,马莎百货将关闭全部10家门店,但马莎百货在天猫和京东电商平台上的旗舰店仍会继续运营。

断臂求生

马莎百货对旗下所有466家国际商铺进行全面评估后,于11月8日(格林威治时间)宣布在大中华区的战略评估结果。此次评估结果显示,马莎百货在香港市场实现盈利,而在内地的10家商铺却持续亏损。

因此,马莎计划关闭位于内地的所有10家店铺,并就此将与内地的441名员工进行协商。

不过,马莎百货并没有完全撤出内地市场。内地快速发展的电子商务成为马莎百货最后的稻草,认为线上业务是内地开展业务的最佳方式,内地消费者可以通过天猫和京东两个主要在线平台购买马莎品牌的产品。

其实,马莎百货2008年进入内地市场后一直水土不服。2014年马莎百货曾宣布,在2015年前要关闭内地市场15家门店中的5家,重点在上海地区发展。2015年底,马莎百货终于进入北京市场,但这并没有扭转马莎百货在内地市场的颓势。

在内地市场举步维艰的同时,马莎百货在国际市场的业绩也不容乐观。去年,马莎百货在10个市场内的全资业务收入为1.71亿英镑,亏损额为4500万英镑,其中部分市场在过去至少五年内均出现亏损。评估结果显示,亏损是由众多因素所致,包括全资商铺分布零散且缺乏规模。

马莎百货在华发展大事记

- 1988年 | 进入香港,目前在香港和澳门拥有26家商铺
- 2008年 | 进入内地市场
- 2014年 | 调整在华策略,宣布在2015年8月前关闭其在内地15家门店中的5家,重点发展上海市场
- 2016年11月 | 拟关闭在内地的10家商铺,分别位于上海宝山万达广场、上海金钟广场、苏州观前街、青岛李沧万达广场、上海南京西路、上海莘庄仲盛、武汉汉街、上海五角场万达、上海月星环球港和北京世贸天阶

马莎计划关闭在这10个市场中的所有53家全资商铺,包括中国内地的10家和法国的7家,以及匈牙利、立陶宛、波兰、斯洛伐克、罗马尼亚、荷兰、比利时和爱沙尼亚的所有商铺。

削减直营

放眼未来,马莎计划减少拥有全资业务的市场,重点发展既有的合资企业和特许经营合作。

据悉,马莎百货在34个市场拥有268家特许经营店,并在希腊和印度成立了合资企业。借着与当地合作伙伴的协作,马莎百货还将继续在法国发展食品特许经营业

务,满足当地对在交通便利的商铺购买高质量和新颖产品的需求。

此外,马莎百货已在21个市场开展线上交易业务,包括完全本地化的自有和自营网站。如与印度电商巨头Myntra以及欧洲时尚电商Zalando达成的特许经营合作。

尽管在海外市场大范围关店,但马莎百货方面强调,将继续推行国际化战略,相信能创造更加可持续、更具盈利能力并以客户为中心的国际业务。

洋百货的寒冬

在内地市场,零售增长趋缓,传统百货面临转型,外资百货可能是率先感受到寒意的。在内地市场,马莎百货并不是首家大范围关店的外资百货。

有着“外资百货第一店”之称的百盛,11月1日正式闭店太阳宫店。华堂商场在关闭望京及北苑路店时,本月也关闭了在京首家门店十里堡华堂店。

有业内人士分析,中国内地的马莎百货受美国连锁零售的简约化影响,丧失了英国特色,更迷失了零售本质,另外马莎百货在内地市场中没有采取合适的产品和营销策略,导致马莎在内地的利润整体下降。

商务部研究院消费经济研究部副主任赵萍曾表示,外资百货市场的反应还不够敏锐,多数外资企业需听候总部意见,但文化、生活、消费的市场背景不同,总部对中国商业文化、消费心理的不了解,导致最后其商业策略决定不能实现百分之百匹配。

北京商报记者 吴文治 王玮 实习记者 王维祎/文 贾丛丛/制表

味多美加速向二三线城市扩张

北京商报讯(记者 吴文治 王玮)

深耕社区店的味多美仍将维持高速扩张势头。11月8日,味多美董事长黄利在庆祝味多美成立20周年的庆典上透露,2020年前,味多美将以直营的方式将门店数量发展到1000家,北京、上海和周边二三线城市为重点扩张地区。

在新中产阶级崛起的助推下,味多美逐渐加大扩张步伐,并进行外延式发展。黄利透露,2020年味多美在全国的门

店预计将达到1000家;到2040年,门店数量将达到1万多家。

北京商报记者了解到,目前,味多美在全国共有350家门店,大多都集中在北京,而在短期规划内,北京、上海等一线城市成为发展重点。黄利透露,目前北京的门店将近300家,平均每3公里就有一家店,已接近500家的饱和线。而味多美在上海的数量可达到800家,目前已开业门店仅为60家,仍有极大的发

展和扩张空间。黄利还表示,随着二三线城市消费者收入水平的不断提高和对生活品质需求的提升,味多美也将在北京和上海周边的二三线城市进行自然辐射。

近十年,中国消费者对面包甜点等小食品的热情已超过正餐,全国面包甜点的单次人均价格出现大幅上涨。多位业内人士表示,受西方文化影响,面包、饼干等烘焙食品逐渐成为居民的早餐主

食,消费群体也逐渐扩大,从小孩到老年人都有覆盖。据统计,过去的一年里,味多美门店接待顾客超3800万人次。

事实上,实体零售业已度过了高速增长“黄金十年”,近期屡屡曝出窘境。对于味多美来说,店租和人力成本的上涨仍是绕不过的话题。不过,对味多美来说,深耕社区店减轻了品牌在店租方面的压力。黄利表示,近几年,味多美的多项成本有所增加,但并不影响开店。

社区商业新生态

2016年度(第十届)北京商业高峰论坛

2016年11月25日13:30·北京饭店国际会展中心

指导单位:北京市商务委 主办单位:北京市商业联合会 北京商报社



餐饮



便利店



健身房



洗衣



药店



快递



充电桩



生鲜



宠物店



养老

独家发布

《2016北京商业发展蓝皮书》
12篇调查全景展现京城社区商业新生态

案例分享

五位品牌大咖现场pk
每人180秒解锁社区商业新模式

超级提问

十问新生态下的生存法则
做社区还是做社群?小而美还是大而全?

启动评选

第12届北京十大商业品牌评选活动
寻找本年度的品牌典范 诚邀广大企业报名参选