

· 商讯 ·

## 新发地力推“送菜上门”

北京商报讯(记者 吴文治 陈克远)北京“菜篮子”进社区的工作加速推进,同时更多的便民服务也被囊括其中。位于丰台区马家堡角北路的新发地菜篮子直营店将推出以公司名称命名的App“志广富庶”。北京志广富庶农产品有限公司副总经理吴中印表示,App上线后,消费者通过手机下单,将可享受送菜上门的服务。

新发地农产品批发市场正加速推进“新发地”蔬菜配送直通车和“新发地”蔬菜零售终端布局,这家位于角门北路的社区菜店是新发地春节前新开设的社区连锁店之一。杜师傅是这家菜店的工作人员之一,他告诉北京商报记者,菜店每天早上6点开门,一直营业到晚上10点,营业时间较一般菜市场超市都要长。此外,他的工作除了整理货架之外,还包括为消费者送菜上门。

北京商报记者在门店内注意到,这家菜店内的消费者以年龄偏大的人群居多。其中,一位年岁较高的消费者在结完账后向收银员提出帮忙配送的需求,2、3分钟后便有菜店的工作人员过来帮忙拎菜篮。

据吴中印介绍,他所负责的这家菜店辐射周边7个小区约6万居民,日客流量2000人次,同时还提供两项便民措施,一是方圆2公里内,免费配送到家;二是65岁以上北京市民可以直接用老年卡消费支付。志广富庶信息化部门经理张琦表示,目前企业的App已经上线了商家客户端,可以让店内的菜品实时补货,而面向消费者的App将于4月上线,届时消费者不仅可以借此享受送菜上门服务,同时菜店还可以满足消费者代收快递、交水电费等其他便民服务需求。

## 苏宁今年开3000家农村店

北京商报讯(记者 吴文治 陈克远)3月4日,全国政协委员、苏宁控股董事长张近东在接受北京商报记者采访时表示,伴随着用户需求不断升级,品质生活将成为越来越多人的选择,这将会给企业带来大量的市场增量。发展实体店是苏宁一直坚持的事情,在互联网转型中,苏宁始终坚持线上线下的融合,今年将加大开店力度。

张近东认为,与很多企业纷纷布局线下不同的是,苏宁最大的优势就在线下零售互联网化。2017年,苏宁在一二线城市的核心商圈将重点围绕互联网品牌、中高端产品,打造中国最大的“品质生活体验馆”,在农村市场推出“千店计划”,今年要实现3000家苏宁易购直营店的目标,加速品质生活向田间村头覆盖。

苏宁还要进一步推动更多新业态的落地,致力于提供社区便利服务的苏宁小店,以及专注于垂直类目经营的苏宁超市店和苏宁母婴店,这些互联网零售新业态都将在2017年形成加速落地、规模化运营的新局面。这就意味着,在苏宁的零售集群里,每一款产品,每一个用户群体,每一个市场都有差异化的渠道与之对应。

总理在政府工作报告中提出“积极主动扩大对外开放”、“扎实推进‘一带一路’建设”以及优化一系列政策支持等全球经贸发展战略,这将从顶层设计为企业贸易发展扫除障碍。在今年“两会”提案中,张近东也提出了希望打通流通贸易壁垒,推动“一带一路”战略发展,当前苏宁也在不断提速海外发展战略,去年苏宁与中国国际商会进行战略合作,合力助推“中国东盟跨境电商平台”发展,获得了积极的反响。

## 阿里强势回应“拖累实体”指责

继与宗庆后“虚实经济”争论后,今年“两会”阿里再度因假货问题被炮轰。全国人大代表、广东马可波罗陶瓷有限公司董事长黄建平在向外界提供的一份议案资料中称,在淘宝网上搜索马可波罗瓷砖相关产品,在能找到的近500家店铺中有授权的只有两家。同时他表示,类似淘宝假货等虚拟经济问题,已给实体品牌企业带来巨大麻烦,对此,阿里方面回应称,打击假货是平台的责任,但也需要品牌方携手共进;同时,阿里是100%实体经济,拖累实体经济的“锅”阿里不背。

## 被指打假不力

假货难题一直困扰着阿里,这也让它在今年“两会”上再受争议。黄建平在资料中称,目前在淘宝网上搜索“马可波罗瓷砖”、“马可波罗卫浴”两个关键词,可以找到近500家店铺,但经过集团授权的只有两家,集团也只在天猫设立了旗舰店,其他店铺均为冒名侵权。

北京商报记者在淘宝和天猫网站上搜索发现,以马可波罗瓷砖中的马德里仿古砖产品为例,在马可波罗瓷砖官方旗舰店的售价为59元/件,而某淘宝卖家的售价为38元,尽管对于后者是否有品

牌授权难以确认,但两家售价差距明显。黄建平表示,在淘宝网店上,劣币驱逐良币现象越来越严重,而在推行实名认证制以及网店经营内容与注册内容的一致性监管上,阿里工作并不到位,而所谓成立的“打假国家队”也有作秀之嫌。

对于打假不力的指责,阿里方面并不认同。阿里方面称,在打假工作上,“实干”确实远难于“作秀”,打假是平台的责任,但同时也需要品牌方协助,管理好自己的渠道。对于品牌方提出的平台上仅有两家授权店铺,阿里查证发现,仅天猫上就有7家店铺拥有广东唯美陶瓷有限公司即“马可波罗”商标持有者的授权。

## 再引虚实之争

此次黄建平在议案中提及的要点并不只围绕阿里的“假货”问题,而是扩大到了“虚实经济”的争论上。黄建平在接受媒体采访时表示,类似淘宝存在假货的虚拟经济问题,已经给实体品牌企业带来巨大的麻烦。对此,阿里方面声明,生产制造是实体经济的一部分,而以淘宝为代表的流通产业也是实体经济的一部分。淘宝网是100%的实体经济,实体经济搞得好好有阿里的“功劳”。

事实上,有关互联网零售是否是冲击实体经济主要原因的争论一直存在于行业内,但随着国务院总理李克强对实体经济的再定位,已经让互联网零售模式有了新身份。在2017年第一次国务院常务会议上李克强表示,网店、快递业都是新经济,它们既拉动了消费也促进了生产。“这些典型的新经济行业,实际上都是‘生产性服务业’,都是在为实体经济服务,也是实体经济的一部分。”

黄建平此次呛声阿里的情形,让人难免想起去年底马云与宗庆后两位零售大佬之间的“虚实之争”。究其原因,折射的还是不同的企业以及企业家看待当下问题和探路未来发展的态度。黄建平表示,消费者在网上买到假冒伪劣商品,出现质量问题后找不到淘宝卖家,就会去公司的线下实体店理论,指责品牌的质量不好。“为什么大家不愿意做实体经济了,因为前途不明,因为创新和做品牌到了最后没有效益”,黄建平表示。但在阿里方面看来,这实际上是传统零售企业渠道管理混乱造成的现象,需要品牌企业高度重视,阿里方面表示,货离开了工厂不等于到了消费者手里,库存积压在下游渠道商手里,寻求网络的销售通路,

是他们自救的一种方法。

## 呼吁打假共治

虚与实之间,“功劳”和“麻烦”背后,阿里备受争议的根本原因仍是要在打假问题上寻求突破。黄建平对外表示,公司曾就淘宝销售公司假货问题去公安局经侦报警,警察发函到淘宝网去但一个月都没有收到答复。而根据阿里方面提供的信息表示,在过去半年,阿里已为马可波罗删除疑似知识产权侵权链接2353条,但自2014年以来“马可波罗”品牌从未在阿里平台进行过一次投诉。由此可见,如何建立有效的双向沟通机制,仍是横亘在品牌方与电商平台之间的难题。日前,阿里就制假售假违法成本低的问题向外界发出呼吁,希望像打击酒驾一样严打假货,严格执法,加重刑罚。

中国电子商务研究中心主任曹磊曾表示,假货的存在是由多重原因导致,需要各方面沟通治理。制假售假产业链在国内根深蒂固、利益盘根错节,任何人、任何公司都无法凭借任何一方一己之力根除,需要政府、电商平台、商家、消费者、社会机构多个维度协同解决。

北京商报记者 吴文治 陈克远

## 迎合消费趋势 特许加盟走向低门槛化

北京商报讯(记者 邵蓝洁)股市、楼市、加盟,被业内认为是国内民间资本投资的三大渠道,与以往的中国特许加盟展会一样,来来往往的人群挤满了各个品牌展位。不过与往届不同的是,由于消费趋势的变化,以休闲零食、餐饮外送、搭载O2O等特色为主的加盟品牌明显增多,而且这些品牌都具备店面小型化、渠道线上化的特点,对于加盟者来说,相应的投资成本也降低不少。

在上周末举行的2017中国特许加盟大会上,前来招募加盟的品牌中多了几个新鲜的面孔——专注水果连锁超市经营的百果园和果多美、比格披萨旗下专门做外送的“比格送”,中商惠民联合爱鲜蜂打造的O2O一站式便利店以

及酒吧麦颂KTV等小业态和O2O品牌第一次出现,同时,一些休闲零食新品牌的展会也备受展会观众青睐。商务部流通发展司副司长尹虹在“2017中国特许加盟大会暨特许《条例》颁布十周年系列宣传活动”上表示,在商务部特许经营备案管理系统中,目前已经备案公告的企业达到了3341家,消费升级对特许经营的发展提出了新的要求,包括品质消费、服务消费以及人口老龄化的进程加快,二孩政策的全面实施等都将带来新的消费增长点。不可否认的是,上述首次出现在特许加盟大会上的品牌正是过去或者当下涌动的消费热点。

果多美&百果园加盟方面工作人员表示,这是首次开放加盟,提供了三种不同大小的门店供加盟商考虑选择,其中最少9.8万元即可加盟。虽然目前仅在北京地区开放加盟,但已有内蒙古等其他区域城市的加盟者登记。

另外一家提供多种卤味零食的品牌则分别列出了标准店和外卖店的加盟标准,相比之下,外卖店面积仅要求10-50平方米,相应的品牌使用费和保证金也比标准店至少低了1/2。综合计算,如果加盟做外卖店的话,前期的投入仅为5万-6万元之间。主攻O2O渠道的加盟品牌越来越多,渠道向线上转移直接降低了加盟商所承担的门店房租压力,同时面积缩小也减少了设备及其他固定资产投入。比格送是比格披萨衍生出的独立外送品牌。比格送加盟工作人员向北京

商报记者介绍,前几年比格披萨在外卖方面的销售有稳定的增长,所以才会单独创立外卖品牌,加盟者最低10万元就可以参与创业,前期资金缺口由公司补齐的话,最终的利润公司也会按比例抽取,投入40万元的话,加盟门店就100%自主拥有,利润也全部归加盟者。

中国连锁经营协会秘书长裴亮认为,虽然资本市场对于加盟模式还没有一个客观的认识,近几年电商对实体店的冲击和打压也很明显,但是从每年的特许加盟展上人头攒动的场面可以看到特许经营模式在市场上的活力和竞争力。特许经营目前最大的一个发展机遇就是消费升级,特许经营的模式、产品、服务也应该与时俱进。



# 金山岭长城

· 世界文化遗产

· 全国重点文物保护单位

旅游热线: 010-84024627/28  
网址: www.jslcc.com

景区热线: 0314-8830222/555  
新浪官方微博: @金山岭长城