

我们的 数字新生活

开栏语:线上购物、在线外卖、无感支付等数字化消费场景正在潜移默化地改变着我们的生活方式;信息化、数字化转型正在加速推动全行业实现变革……数字经济不仅是商业模式的重大革命、经济高质量发展的新引擎,更是人民美好生活的重要实现路径。

数字“加持”即时配送让一刻钟生活圈扩容

11月24日,达达集团公布的三季度财报显示,平台总营收为16.9亿元,活跃消费者人数由去年同期的3730万增长至5710万。不仅是达达,每日优鲜、叮咚买菜、闪送等即时配送企业也迅速增长着。随着人们对消费即时性需求的增长,短链物流得以快速迭代。短,意味着减少操作环节,运力响应随时随到。基于数字系统对仓、拣、配全流程的高效分析和调度,人们足不出户,想买的东西仅需几十分钟便能送到手中。数字技术日益迭代不仅深刻改变了用户习惯,更为新的商业模式挪出了想象空间,在旧有的零售消费秩序中开辟出新的交易闭环。

拣货系统广泛应用

若是将时间倒推回六年前,北京用户在每日优鲜下单购买一次生鲜,得等待两个小时才能收到商品,如今只需要30分钟。提速离不开企业通过数字技术对仓、拣、配三个环节的重构和升级。

以每日优鲜望京东仓为例,仓内的品类已经达到4000余个,包括蔬果生鲜、日用百货、半成品、鲜花等。在配送员杨勇眼中,若是以往靠拣货员的记忆来分拣货物,一旦出现订单暴增的情形,根本无力招架上千件商品。正是因为公司升级系统,将每个品类对应相应的库位,拣货员仅靠手持巴枪一扫描就能确认商品信息,让拣货环节和配送环节的效率都得到提升。

事实上,生鲜前置仓这套拣货系统已经在行业中广泛应用。为了更贴合用户需求,每一个门店还会对周边3公里的消费群体进行数据分析,从海量的SKU中筛选出高频的商品订单需求。这既能增强用户的下单次数,加强库内周转,还能提升门店坪效,尽可能减少当日的滞销率。据叮咚买菜公共事务副总裁

安琪介绍,例如上海用户更喜欢吃绿叶菜,而北京用户爱买大件包装,那么平台会在品类上进行相应调整。

数字系统的加持如同为生鲜电商增设了自动感应器,市场的细微变化都能在短时间内被企业捕捉。无论是在疫情严峻时期,还是大雪、降温等特殊天气,平台都能做到未雨绸缪。据阿里旗下社区电商淘菜菜数据显示,由于11月全国22省市生猪出厂价连续六周上涨,累计涨幅超63%,平台将通过直连130个生猪基地,投放2000万斤猪肉平价入市。

拓展服务边界

除了送生鲜、酒饮、外卖,企业正设法让服务拓展得更宽。例如盒马App在近日上线洗衣业务,为消费者提供免费上门取送、72小时送回的衣物清洁服务。据介绍,盒马计划于明年4月前将洗衣服务覆盖京沪90%以上的门店。

而闪送、顺丰同城等即时企业,则是将近场可能存在的消费情形都囊括其中,在帮送、帮取服务外,还增添了帮忙买、帮排队的消费场景。为了支撑这类服务能随时响应用户需求,企业在运力算法上也颇下功夫。



每日优鲜

- ◆ 第三季度付费会员贡献的收入同比增长800%
- ◆ 单个前置仓平均面积达到356平方米,同比增长13.2%

叮咚买菜

- ◆ 第三季度月均下单用户数首次突破1000万
- ◆ 会员下单频次提升至月均7.4次
- ◆ 全国前置仓数量达到1375个

达达集团

- ◆ 截至2021年9月30日的12个月
- ◆ 平台活跃用户人数达到5710万
- ◆ 京东到家GMV372亿元

闪送副总裁杜尚■曾在接受北京商报记者专访时介绍,闪送在数字化迭代上经历了三个阶段。1.0阶段很原始,基本满足客户的功能性需求。当客户产生订单后,周围的闪送员开始抢单,平台会调动离客户最近的闪送员。

“进入2.0阶段后,我们意识到客户的需求实际上是多样化的,其次客户更希望能缩短上门时间,所以距离近并不意味着上门时间会变短,我们还考虑了闪送员骑车的速度。因此算法中的变量就增加了。”杜尚■表示,每一次调度,平台都会将闪送员的速度、位置、时间、交通工具、过往经验等纳入考量范畴。

而在3.0版本中,杜尚■发现,单笔订单的完成事实上无法完全达到全局的平衡。比如

在一个时刻同时出现了10个订单,虽然这10个订单都能完成,但匹配下来可能不是最优。因此,若是秉持全局最优派单原则,可能会在某些情况下打破以就近原则进行派单的模式,让闪送员之间的接单方式实现一个最优效率的平衡。

为了实现商家、用户、骑手多方的履约平衡和全局最优,平台也在不断迭代数字系统,让其决策更为人性化。在11月初,美团对外公开了“订单分配”的算法规则。北京商报记者了解到,平台为用户统计的骑手预估到达时间,涵盖了不同城市的通行特征、商家出餐、骑手骑行等参考维度,通过算法尽可能选择送单时间宽裕、顺路程度更大的骑手。

重塑行业运行效率

今年7月22日,十一部门发布《城市一刻钟便民生活圈建设指南》,提出到2025年,建设一批布局合理、业态齐全的城市便民生活圈。如今,数字技术既在深刻改变着用户消费习惯,更是在传统的零售消费模型中增添了新的可能性,在到店消费和延迟需求满足中,再开辟出到家消费并满足即时需求的赛道。

这一变化也加速着实体零售门店以数字技术重塑拣货履约环节来应对竞争。物美集团创始人、多点Dmall董事长张文中曾对外表示,企业要彻底回归商业本质,找出问题,并对这些问题用数字化理论、方法、技术、经验进行解构、重构,以标准化和模块化来提升效率。

在同城零售这片红海里,数字技术带来的效率升级既是企业的竞争利器,也是立足之本。当前,企业正将这整套数字系统经验向更多行业开放。据达达集团财报数据显示,商家端的达达海博系统上线门店数已超过5000家,帮助组合商品处理效率提升20倍。达达优选在三季度的拣货单量环比上季度增长超过70%。

除了企业加强数字调度能力,中国农业大学国家农业市场研究中心主任韩一军指出,从北京全局来看,北京市人口集中、经济发达,对农产品消费的数量和质量均有较高要求。保障北京市农产品供应稳定,还需加强线上线下农产品交易数据的采集、加工、整合工作,加强运用人工智能等数字科技手段,为价格管控、检验检疫、风险预警等方面的政策决策提供可靠的决策基础。

北京商报记者 何倩
图片来源:企业提供

广告

带你揭开 北京三大文化带 上的用户画像

扫码关注
掌上文化带