

买东西就去家门口的苏果超市

凭借近500家扎根南京大街小巷的苏果,马嘉] 赢得全国连锁五大年度人物大奖



【核心提示】

在南京市民身边,近500家苏果扎根大街小巷,最大限度地满足市民最基本的日常生活需求,成为400万市民心目中的城市“新地标”。

■快报记者 石明舟

【市民习惯】

买东西就去家门口的苏果

买东西就去家门口的苏果,这已越来越多南京人的习惯,而不少外地人一到南京,往往也惊叹于南京超市及便利店如此之多,买生活用品真方便。

“南京是苏果的发源地和根据地,只有在南京市场做强,才能支持向周边地区渗透扩张。”马嘉]说,“目前,我们在南京区域布点各业态门店500个,深入大街

小巷,在南京区域基本确立了超市业态市场领先者的地位。苏果已用了十年全面铺开了在江淮河汉之间的连锁网点,至此已布局了1600家网点,在江苏、安徽两省近140个县城及数十个地级市当中,有苏果店铺的县市大约占九成。”目前苏果又在山东拉开战幕,准备迅速“吃”下鲁西南零售大蛋糕,然后挥师东进。

【消费群体】

全市60%的人每天逛苏果

苏果有关人员还拿上海和南京的便利店作比较。上海便利店大约5000家,上百个品牌自相残杀,除了一两个品牌微利外,基本全线亏损。外来超市大举进入南京导致竞争加剧,苏果却凭借在南京近300家便利店占据绝对优势。

事实证明,苏果实施的

多业态组合,成功地锁定了各阶层消费群体,实现了对消费者的无缝覆盖。

根据苏果电脑销售统计结果,仅在南京市每天到苏果购物的就有240万人次(苏果全市500余家连锁店,平均每天交易笔数近5000笔),相当于全市60%的人每天逛苏果。

【购物感受】

还是南京好 到哪都有超市

“唉,还是南京好,到哪儿都能看到超市或者便利店。我在北京出差一个月,住的地方周围没一家超市,有时回到住的地方想买瓶水或买包烟,还要坐车到几站外的大超市,且要是时间晚了超市关门,那就啥也买不到喽”,刚刚从外地回来的小周一边说着,一边吃着刚刚在楼下苏果便利店里买的豆浆和茶叶蛋。

24小时便利店最方便

“我觉得还是苏果便利店最方便,不仅好多都是24小时营业,且里面东西也挺多的”,市民秦先生说。

“我一般都是上午在家睡觉,下午起来后联系业务,基本晚上工作。经常都是一张效果图画完,发现已是凌晨两三点了,这时肚子容易饿,幸亏小区外有一个24小时苏果便利,把我的消夜给解决了”,秦先生说。

“你别看这种便利店虽

然小,可是‘五脏俱全’,我在里面一般都是先买包方便面,再来根火腿肠,然后拿两罐王老吉。”秦先生笑着说,“要是觉得不够,还能买个热腾腾的茶叶蛋,这样回家后舒舒服服地吃个消夜,洗澡睡觉啦。”

社区店是家门口菜场

家住城南的徐大妈说:“过日子还是要精打细算,东西多了,才有比较。而且这种店里还有菜卖,环境又好,就是家门口的菜场。”

“这里菜的品种虽然不多,但新鲜,有时临时来客人,去菜场买菜肯定来不及,直接在这买几种青菜,回家切切就能下锅了。我现在买水产都是在苏果社区店里面买了。一来鲜活,二来也不像有些水产贩子会玩秤,还会掉包。超市虽然看起来价格比外面要高一些,可算下来还是比外面划算”,徐大妈开心地说。

【记者手记】

创业者马嘉] 没有苏果股份

记者在采访当中探听到一个鲜为人知的新闻,在全国连锁百强企业的老总当中,马嘉]是唯一一个没有企业一股份股份的企业家。马嘉]在接受记者采访时说:“有没有股份并不重要,重要的是我能不能通过自己的努力,把苏果做大、做好,让市民觉得苏果给他们生活带来了方便,让员工觉得在苏果能找到认同感。”

而马嘉]身边的工作人员则告诉记者,他投身商海36年来,已经连续24年没有星期天,20多年没在家吃过年夜饭了,每天起早贪黑,像普通员工一样辛苦,甚至远比公司里任何一名员工付出得更多。

中投证券桥江苏地区首届“天天”争霸赛 报名时间:2006年11月1日-11月7日 比赛时间:2006年11月8日-2007年2月7日

Table with 10 columns: 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中报, 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中报, 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中报