

淘生鲜



天猫试水生鲜配送 首期覆盖26个城市

生鲜电商的火热，引发了电商平台天猫的兴趣。7月2日，天猫宣布试水生鲜冷链物流，首期将为“水果生鲜”提供配套冷链服务。目前，负责实施的阿里物流事业部已与北京、成都、上海、苏州等地多家冷链物流公司以及东方航空公司合作，配送范围将覆盖上海始发至北上广深杭、天津、武汉、重庆、成都、宁波、温州、合肥等26个网购热门城市。

现状：生鲜成蓝海市场

生鲜是典型的二高产品：高损耗、高度依赖冷链、高度不标准化。生鲜的卖点就在于“鲜”，除了源头新鲜，在配送的过程中必须保持新鲜。

此前天猫食品类目，以较易贮藏的商品为主。季节性的大闸蟹、杨梅、樱桃、冷鲜肉等水果生鲜，除了少数入驻商家有冷链仓储进行本地配送外，区域外几乎都依托24小时的次日达快递派送。但快递常温配送，缺乏冷藏车等冷链配送设施，辐射地域仍有限。

尽管有冷链物流服务公司，但大多是B2B模式的区域性干线配送，也难以满足B2C商家对于冷链配送的需求。

配送：冷链服务最大程度保鲜

如何突破冷链配送端局限？阿里物流事业部开始以平台化的思路，整合社会资源。

“我们的目标是把区域性的冷链服务产品联成一张网，变成一项可以为所有商家服务的公共服务。”阿里物流事业部总经理桑涛表示，“这个冷链物流服务产品的开发，将会打开电子商务的一个全新的市场，创造更多机会，让消费者可以买到更丰富、更新鲜的商品。”

在阿里物流平台，这一试水中的冷链服务产品被命名为“E速宝鲜生活”，目前为水果生鲜提供配套服务。据介绍，现阶段已有部分线路全程冷链配送，其他则是半冷链的“二段式配送”，依托B2B冷链城市间运输，配合“最后一公里”的落地配完成冷链宅配，最大程度保鲜。

桑涛表示，“生鲜配送我们才刚起步，也许服务会有不周到的地方，但相信这样的尝试，能更好的对接商家与消费者需求，提高全社会的冷链物流服务效率。

我们欢迎更多的区域性冷链物流商以及相关商家与我们联系共同合作。”

模式：C2B预售+冷链配送缩短上桌时间

传统农产品从采购到配送，链条很长。阿里物流提供的冷链服务价值，使得国内外最新鲜的时令生鲜产品有望以更直接的方式面对终端消费者。目前天猫将采用C2B预售订单农业，加冷链配送的模式，缩短供应链路，减少水果生鲜从田间到餐桌的时间。

以此次正在天猫预售的美国车厘子为例，以C2B的订单农业方式，直采海外原产地水果，入猫物流再联合国内专业物流冷链服务商，以“E速宝鲜生活”冷链配送服务保障车厘子从7月12日起发货后，12-36小时内能陆续送达消费者手中。

“短短三天时间美国车厘子已预售了20吨。”天猫总裁张勇认为，这种在大猫平台提前锁定社群化消费者订单，然后根据订单集中组织发货、交付，这对进口商，乃至国外供货商来说都是非常有价值的商业模式。今年3月份天猫一次预售6万罐进口奶粉，二季度进口牛奶日均销量15只（40只）货柜，上半年天猫进口食品交易同比增加500%。随着物流冷链配送整合，有望给消费者带来更丰富和多样的高端食品。

业内分析人士指出，高端生鲜有已经形成习惯的网购大军，有足够利润空间，线上取代线下很有希望。随着沃尔玛、家乐福、Tesco等众多实体超市面临租金数倍上涨的巨大压力，撤出城市的黄金地段、缩减门店数已成为大型商超能预见的未来，而订单式商业模式可以尽最大可能减少损耗，线上生鲜销售平台所带来的便利和吸引力会逐渐增加，这将是一个不可逆的趋势。

淘快报

青岛啤酒入驻天猫 感受“触手可得”的畅饮



青岛啤酒在天猫商城的官方旗舰店（tsingtao.tmall.com）现已正式上线，喜欢青岛啤酒的粉丝们，只要在“线上”手指轻轻点击“青岛啤酒官方旗舰店”，便可轻松与青岛啤酒来个“亲密接触”。

青岛啤酒入驻天猫，将不但继续为消费者提供高品质的产品体验，更提供便利快捷方便、送货上门的购物体验，可谓一举两得。同时，这也是青岛啤酒“品牌传播、产品销售、消费者体验”三位一体的品牌推广模式的再升级。

据了解，因为目前处于试运营阶段，青岛啤酒的配送地区包括北京、天津、河北、山东、上海、浙江、江苏。而为了庆祝青岛啤酒天猫官方旗舰店盛大开业，从6月28日-7月16日，购买青岛啤酒黑啤、鸿运当头、纯生啤酒，还能享受第二箱半价的优惠。此后，类似的优惠活动还将不断推出，青岛啤酒将通过全场满赠、产品中推的第二箱减半、收藏送礼（折扣券）等方式，让消费者感受实实在在的优质产品和实惠优惠。

青岛啤酒入驻天猫，开启了传统零售领域之外的一片新天地，不仅仅是啤酒营销渠道的多样化，更可以直接、快捷地与消费者实现互动，了解消费者的喜好与消费感受，这种创新渠道代表了电商时代的消费与购物需求，是其“品牌传播、产品销售、消费者体验”三位一体品牌推广模式的再升级的一次探索。品牌营销专家认为，青岛啤酒入驻天猫，足以自身积极的实践，为整个啤酒行业的品牌推广模式提供一种渠道探索。

台湾美食可网购直达大陆 聚划算7月8日首团“汇聚台湾”

7月8日，聚划算与台湾工业总会联合举办的“汇聚台湾”活动（tw.juhuasuan.com）正式上线，为期3天。大陆的淘友可以通过聚划算平台直接购买来自台湾当地的特色美食。

聚划算表示，第一波活动汇聚了台湾当地28个知名品牌商家的35款流行食品，涉及零食、饮品、特产、糕点、调料、水果等品类，包括知名的凤梨酥、牛轧糖、太阳饼、麻糬、红心芭乐、爱文芒果等，还有台湾知名品牌食品联华、义美、黑松、台湾啤酒、阿舍十面等参加。

此前，大陆的消费者要想吃到正宗的台湾美食，一般多会选择去大型超市进行采购，往往价格也相对较高。此次的“汇聚台湾”，不仅将使得消费者足不出户，便能在家吃到台湾美食，而且将开展全场3折起包邮的团购优惠活动。据聚划算方面透露，这次总体的优惠折扣率很大，保持在平均5折左右。对于爱好台湾美食的淘友来说，无疑是个采购囤货的大好机会。

据了解，“汇聚台湾”活动未来将持续进行，一个月举办一次，将台湾各行业的优质商品逐步带给大陆消费者。数据统计，2012年，台湾用户在淘宝上产生的交易总额年比增加65%，购买笔数增加约93%；同时，台湾约有两千多家商家在淘宝网和天猫开店。这足以显示大陆网络通路在两岸商流上扮演了举足轻重的地位。而在聚划算的支持下，“汇聚台湾”活动也将开启大陆消费者在聚划算购买台湾商品的大门，为台湾厂商提供最佳的交易平台。