

苏果超市总经理陈兵: 实体是根本,主战场在线下

同店增长6%,利润增长20%,高于行业平均水平……2017年刚过半,苏果超市就抛出了如此亮眼的业绩。一再强调实体是根本的陈兵直言,逆市上涨实属不易。履新苏果超市总经理将近两年的陈兵表示,苏果一直在做线下生意,并将线下视为主战场。

转型、升级、创新、发展……这是陈兵给出的关键词。基于战略转型,近几年,苏果超市在业态升级、供应链整合优化、线下渠道的场景营造等方面不断革新,以有效务实的方式推动实体零售的价值重构,全面构建零售新能力。

现代快报/ZAKER南京记者 刘德杰



苏果超市总经理陈兵

谈转型:

大卖场做加减法,着力发展小业态

能买到高品质的进口商品,还能体验自带黑科技的新奇特产品,再或者是给家里的宠物们挑选口粮……这仅是苏果奥体庐山路店几个场景剪影。作为苏果大卖场转型升级的“试点店”,奥体庐山路店实现了去百货化、去家电化,并压缩了服装区和大家电区,成为陈兵提及的对大卖场做“加减法”的样板店。

“放缓大卖场业态的开店速度,将大卖场业态的定位调整为社区生活中心,增强体验和功能性服务,比如宠物店、干洗店、银行、教育、娱乐、餐饮等,打造多种服务场景,深度融入社区生活。”这是陈兵给苏果大卖场业态发展的定基调。

对于多次提及要着力发展的小业态,陈兵也给出了一个进度表。他表示,目前苏果便利店在南京大概有500家左右,立足主城区也将加快在大厂、江北新区等核心郊区的拓店工作,计划5年内

便利店的数量达到1000家。

谈升级:

优化商品供应链,助力消费升级

上班路上将要清洗的衣服放到街角处的苏果便利,顺便吃一顿可口的早餐;下班后可以和家人逛一下家附近的苏果大卖场,在进口商品区选一些食品,在跨境区域买些面膜和洗护用品,还可以体验一下自助收银;休息日动动手指,外卖小哥就把你在苏果选购的肉、菜、海鲜等送到家……这些都是苏果可以给到你的消费体验。

深耕实体20多年,陈兵直言,实体是根本,主战场在线下。在消费升级大背景下,苏果围绕消费需求的变化也积极推动供应链的整合优化。“一方面对供应链进行横向整合,借助华润集团、华润万家的全球大供应链采购优势,实现优质商品汇集,大力开发中高端商品、进口商品、潮流商品供应,并进行垂直供应链整合。”陈兵表示,构建专业、高效的物流体系之际,对买手考核机制也做了

改进,依托消费需求从全国各地乃至全球采买好的商品。

陈兵告诉记者,供应链改革是变革的核心,通过供应链整合,企业正在向经营商品和经营顾客转变。值得关注的是,苏果在生鲜商品的经营上也在“做大文章”。推动生鲜联营向自营转变,成立独立的“生鲜基地开发”部门,加快基地建设,力争三年内将基地直采比例提升至七成,届时生鲜产品价格将至少降低15%-20%。

谈创新:

线上线下全打通,再造消费场景

业内人士表示,互联网电商再发展,实体是必须存在的。换言之,实体缺失,互联网电商也变成了空中楼阁,超市、便利店的模式都将经久不衰。“积极拥抱互联网,近几年来,苏果积极推动线上线下全渠道的融合,依托跨界合作与消费者进行多触点链接,再造场景消费,做大、做强体验型经济。”陈兵说。

记者了解到,早在2014年,苏果已在1200家直营店接入支付

宝、微信支付、翼支付等移动支付方式,现在,移动支付的占比已达20%。值得关注的是,2015年,苏果已在部分门店接入跨境电商体验区,实现了“现场体验+扫码下单+快递上门”的O2O购物模式,带动门店进口商品实现150%的增长。

继去年与美团外卖、百度外卖形成合作后,今年,苏果再次发力移动支付,推出自助收银、火星兔子虚拟购物,提升购物效率。此外,苏果还将升级APP4.0,开发“微店”,打造节点营销、会员管理、物流体系等一体化的O2O平台。

谈未来:

求同存异,不惧竞争

在国内很多城市遍地开花的

外资便利店,却鲜少进入南京市场。在南京,提及便利店,很多人的第一印象就是苏果。近一两年全家、罗森等便利店要进南京的消息不绝于耳。但是,至今还无动静。

对此陈兵认为,这与南京的目前的商业环境有关,南京便利店市场容量在3000家左右,目前,苏果和其他品牌的便利店占了一半以上市场份额,优质网点资源稀缺。“新进入者如果短期内不能形成规模优势,后台成本会非常高。”陈兵也表示,苏果这两年便利店进步很快,尤其第三代便利店从商品、服务、门店体验等方面和外资便利店足以展开正面竞争。现阶段要做的,就是专注、扎实地做好产品和服务,赢得更多市民的认可。

现代快报电商
品质的保证

今年最后一场牛皮席特卖会开始

所有牛皮凉席均为100%三峡头层水牛皮;现场购买送牛皮凉拖两双(价值256元),还有精美礼品
特卖时间:今日起至本周日。特卖地址:现代快报1812室

未打鸣的真正童子鸡



今年,现代快报电商继续与南京六合生态养鸡场合作推出优质童子鸡。童子鸡均为发货当日凌晨在农场宰杀后冷链速配至南京,源头和新鲜度都有保障!拨打96060订购,南京主城区免费配送!每周三配送,保证新鲜。

特供价:
49元/只(净重约500g)
90元/2只

不喂饲料的跑山鸡草鸡蛋

农家散养土鸡生长在远离城区、空气清新无污染的山上,全都是散养,活动空间大,吃草籽、野果、昆虫等绿色食品,从不喂食饲料、打激素。

特惠价:35元/30个



童子鸡+草鸡蛋=80元

另送两斤有机蔬菜(黄瓜、豇豆、西红柿、韭菜、茄子、空心菜随机搭配)



上塘贡米

上塘贡米又名“青杆粘子”米,产于泗洪县西南的上塘镇,米粒略长,碧绿透明,煮成米粥香气扑鼻。

尝鲜价:45元/5斤



可以吸着吃的水蜜桃

阳山水蜜桃产自中国著名的桃乡——无锡阳山镇,由于阳山是华东地区少有的火岩层山,地质独特,含多种微量元素,非常适宜水蜜桃的生长,得天独厚的气候条件和独特的火岩层地质条件造就了形大、色美、味佳、香气浓郁的阳山水蜜桃!

产地直供,每周三发货配送
预订电话:96060/025-84783555

特惠价:88元/8只(每只约5两)

柴达木野生黑枸杞

野生黑枸杞营养价值高,含有丰富的花青素。正宗纯野生黑枸杞,表面光亮,而且黝黑黝黑的,颗颗饱满且肉厚。野生黑枸杞入水后,或呈蓝或呈紫,会像水墨画一样拉丝,非常绚烂。建议使用冷水或温水(温水需60℃以下)冲泡,因为高温会使花青素降解。



特惠价:158元/100克



宜兴山百合

宜兴山百合生长在远离污染的湖汊,在富硒的土壤中生长周期长达9个月,含有丰富的氨基酸、蛋白质、淀粉、多种维生素、植物碱及钙、磷、铁等成分,可清火润肺。

尝鲜价:25元/斤

小薏仁米



市场上的薏仁米有大小之分,大薏仁米果实如球形,不易破碎,干燥后壳为灰白色,小薏仁米果实椭圆形,壳薄,易破碎。小薏仁米产量低,口感好,营养更丰富。

特惠价:28元/350g



沁州黄小米

特惠价:36元/2斤



现代快报电商·淘宝

(地址:洪武北路55号置地广场现代快报社1812室,预约电话:96060/025-84783555/13675161791)