

对标苏杭,南京新零售强势出击 将成今年天猫双11主战场之一

就在离今年“双11”还有不到半个月的时候,数字经济智库发布了《中国新零售之城竞争力报告》。报告指出,今年的天猫双11,必将成为新零售业态以及城市生活变革的一次集中展示。

报告还根据数字化商业发展指数、消费升级支撑指数、政策环境指数三大指标综合评定结果,发布了中国新零售城市竞争力排行榜,榜单前十名依次是上海、北京、广州、杭州、深圳、苏州、重庆、南京、成都、武汉。

其中,长三角城市中的上海、杭州、苏州排名已经超过南京,而作为长三角唯一的特大型城市,南京在新零售业态的发展,到底处于一个什么样的水平呢?



阿里巴巴CEO张勇:天猫双11堪称商业的奥林匹克



盒马鲜生南京大行官店



阿里巴巴城市战略



南京首家口碑智慧门店

启幕 新技术赋能,南京新零售力初显

阿里经济体引领的服务型消费,正在强劲驱动新的消费增长。而南京也正在因为新零售,被赋予了更多新动能。业内人士看来,作为《中国新零售之城竞争力报告》中十大竞争力城市,一场关于新零售史无前例的渗透革命,已经在这座古城启幕。

无独有偶,今年上半年,北大光华管理学院发布了《2018新零售城市发展指数报告》,南京同样排名第八。综合新零售城市创新各分项指数来看,南京在新零售发展中,智慧物流基础设施、物流时效、电子政务、老字号品牌建设等方面依然强势。

值得关注的是,《2018中国新零售之城竞争力报告》中还特别提到,新零售将成为未来城市的颜值担当和实力象征,而纵观全国各大城市新零售的表现,排名第八的南京,可用一个“稳”字形容。事实上,中国基于互联网对传统商业的变革从未停止,而新零售

的布局,恰恰是反映一个城市对商业转型速度的最好诠释。

众所周知,早在2016年10月13日,阿里巴巴集团董事局主席马云在杭州云栖大会首次提出了“新零售”。他认为,“未来的十年、二十年,没有电子商务这一说,只有新零售这一说。也就是说,线上线下和物流必须结合在一起,才能诞生真正的新零售。”概念一经提出,就受到业界和公众的关注。

2018年4月26日,阿里巴巴集团提出打造“新零售之城”的概念。随后的时间里,阿里生态不断扎根城市,以新零售为切入口的数字经济正成为塑造城市新的竞争力的关键性因素。就在上周五,天猫宣布2018双11启动,天猫10年,届时,阿里巴巴数字经济体的力量将全面集结,再度刷新商业升级的高度,展现中国消费升级的强劲动能。

PK 对标苏杭,南京“新零售”强势出击

相较于杭州、苏州,在新零售业态渗透力上,南京的未来更加宽广。早在2015年的时候,阿里和苏宁即已达成战略合作协议,而随着阿里旗下盒马、饿了么、口碑等数字经济体业务在南京的落地,阿里对南京新零售的赋能上逐步深入。

以盒马鲜生为例,今年4月份,阿里在南京的首家盒马鲜生门店开业,该店位于夫子庙曙光天地。截至目前,盒马鲜生在南京先后布局4家门店。相较于杭州、苏州,不仅门店数量上领先,在内容与服务的创新上,更是领先一筹。

“一方面我们希望给南京人带来全新的餐饮体验,另一方面也在不断还原最醇正的南京味道。”盒马鲜生南京负责人也告诉记者,针对南京人的饮食习惯,南京的餐饮团队研发了诸如猪肉头、盐水鸭、狮子头等本地化的菜品。此外,近期新开的盒马大行官

店考虑到周边住宅老小区众多,还特别推出了酒酿饼、蜂糕、棉花糕等传统糕点。

不仅是盒马,就在本周一,饿了么星巴克“专星送”率先在南京上线。记者了解到,首批上线该服务的门店有三家,分别位于鼓楼、玄武区和建邺区。也就是说,在夫子庙附近工作的白领,足不出户就可以点到外卖,30分钟拿到热乎乎的星巴克咖啡。

在业内人士看来,咖啡外卖看似简单,背后实际上是基于技术、大数据、即时配送、全渠道营销的复杂系统,而长远来说,这是双方共创的餐饮外卖新零售升级的关键一步。此外,对于传统线下卖场,阿里的数据化赋能也在逐步推进中。如今,走进南京大润发超市,用户不仅可以通过优鲜App,饿了么进行线上下单,还有马小哥驻店配送,5家门店也都将参与今年的双十一优惠活动,消费的场景更加延展。

用户 新技术加码,改变了每个人

新零售对南京城的影响,也渗透到了居住在这座城市的每一个人。今年国庆期间,饿了么数据显示,外卖交易额最高的省会和直辖市中,南京排名第七;淘票票数据显示,最爱看电影的城市排行,南京排名第十。优酷数据显示,最爱追剧城市排行,南京排名第五……新零售正在以越来越快的方式被南京人所接受。

南京人的生活离不开一碗鸭血粉丝汤。在南京,小潘记夫妻做卤菜十多年,从15年前尝试做一碗鸭血粉丝后,从此门店食客络绎不绝,线下堂食每天排队1小时起步,一天能卖出几百碗鸭血粉丝汤。就在4个月前,针对饿了么推出的一系列老店扶持计划,小潘记上线了外卖服务。这个简单的新零售赋能,让小潘记一天多卖出了50碗鸭血粉丝,更多的食客也免除了排队苦恼。这家老字号的门店不仅解决了配送问题,更焕发了新生。

手机上下个订单,到店直接就餐……这样的就餐模式,如今越来越常见。就在去年,根据口碑App和美味不用等联合发布的数据显示:德基广场、建邺万达广场、景枫

KINGMO是南京周末吃饭排队时间最长的三个商场。其中“餐厅排队之最”的德基广场,周末平均排队时间达到了90分钟。而被誉为“点单免排队神器”的口碑App,早已是南京年轻人出行休闲的必备神器。

作为阿里旗下现场消费场景最重要的一路纵队,去年11月,口碑就宣布开放智慧餐厅技术;今年1月,第一家五芳斋无人智慧餐厅在杭州落地,餐厅不再需要服务员,扫码、下单、取餐和收盘都靠消费者独立完成。记者从阿里了解到,南京首家口碑智慧门店将于10月27日开业,这家店是位于河西中央商场的江南小镇。

目前,江南小镇在南京及周边地区拥有40余家门店,是南京知名TOP中式餐点连锁品牌。此次借力口碑智慧餐厅的解决方案,从点餐、下单到取餐,整个用餐过程的核心环节全部依靠消费者独立完成,自助点餐、智能取餐柜、24小时无人零售机等新元素也将落地。届时,将结合阿里大数据构建起来的“人-货-场”重构理念,打造出新零售模式下的新餐饮门店形态。

重磅 南京将成今年天猫双11主战场

南京市是长三角唯一特大城市,《长江三角洲城市群发展规划》提出,在长三角城市群中构建“一核五圈四带”的网络化空间格局,南京都市圈是为“五圈”之一,南京还要加快产业和人口集聚,辐射带动周边城市发展,成为区域性创新创业高地和金融商务服务集聚区。新消费将是未来十年中国经济发展的重要引擎,打造新零售之城将满足和创造新的消费,这将重塑经济增长格局,为南京提供新动力。

2017年天猫双11,南京人花了30.9亿。随着经济进入高质量发展阶段,消费对城市经济的基础性作用也日渐突出。《中国新零售之城竞争力报告》也特别提到,这么多城市重视新零售,积极打造新零售之城,有着发展战略层面的考量。新零售的基础在于数据,旨在通过技术变革和科技创新,提升城市商业效率,增强城市对人才、资本等的吸引力,从而获得长期竞争优势。

今年是天猫双11十周年,阿里巴巴城市战略全面升级,全国400座城市全面参与线上线下狂欢,南京也成为天猫双11的主战场之一。手机天猫App为南京、北京、上海、广州、深圳、杭州、成都、重庆、苏州、天津、武汉、西安等12座新零售之城量身定制集线上购物、智慧商圈、场景体验为一体的新零售城市生活“操作系统”。

今年是天猫双11第十年。从线上狂欢到线上线下联欢,天猫双11正在引导人们拿起手机走出家门,体验更丰富立体的美好城市生活。这背后,是整个阿里生态协同合力,打造基于城市生活的“操作系统”。十年双11见证了城市商业发展和消费升级的历程。正如阿里巴巴集团CEO张勇所言,如今,扎根到各个城市的阿里生态,正在让双11形成的峰值成为常态,全面提升城市竞争力和人们对美好生活的体验与向往。

现代快报+/ZAKER南京记者 马文煜 刘德杰