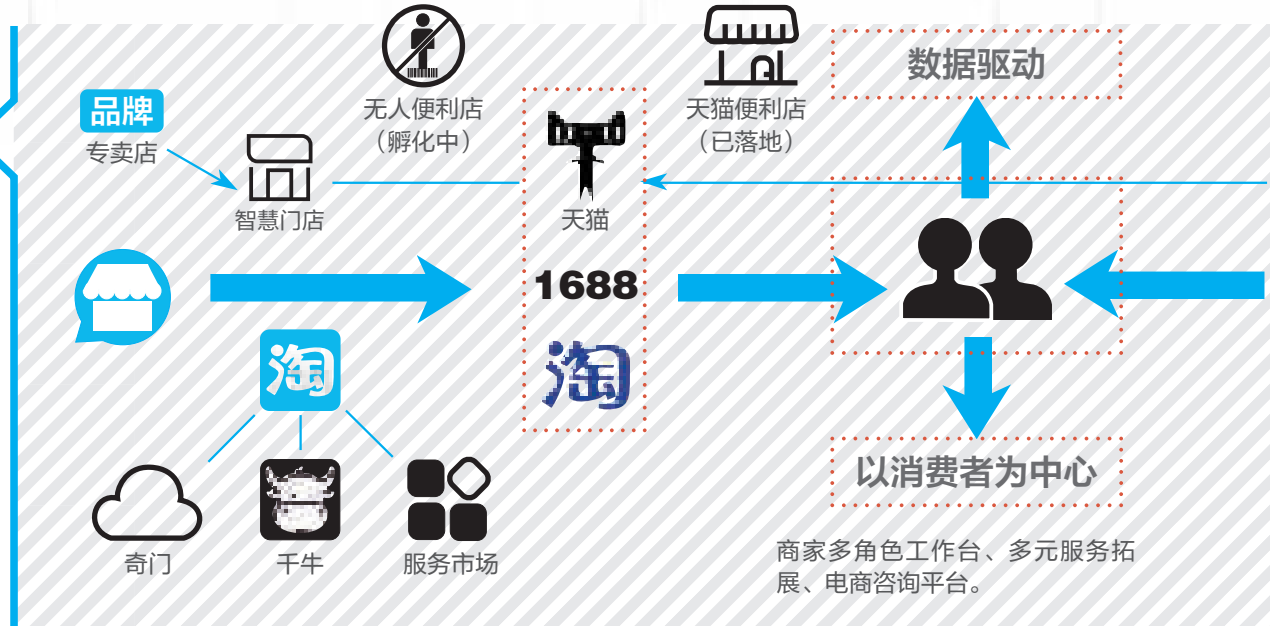


阿里在宁波的布局

在去年10月的云栖大会上，马云提出新零售战略，其核心在于用不同方式对各个领域的零售市场进行数据化革新。回顾这一年，阿里新零售的理论基础不断完善，布局明显加速。线上线下巨头也纷纷入局，新业态新物种如雨后春笋般涌出，新零售的未来走向和投资机会成为市场关注热点。宁波也在多条线上对新零售业务进行探索，成为阿里新零售的试验场。



宁波成为“新零售”元年的试验场

记者 张寅

盒马鲜生：新零售的样板与先锋

2016年11月20日，阿里巴巴砸下21.5亿元购入三江购物32%的股份。作为宁波人家门口的超市，三江购物引进阿里后积极拥抱新零售，成了新零售的先行实验者。

去年12月21日，淘宝便利店在宁波正式开张，其与三江购物合作的首期11家便利店出现在宁波用户的手机淘宝页面。宁波淘宝便利店通过三江购物的服务链条提供配送，并承诺“一小时送达”。

数据显示，今年5月，三江购物的多家超市已完成数字化改造。7月，相关店面的线上交易金额已超过门店总量的25%，并获得大量新会员，同时老会员成交额也增长了18%。

2017年1月，三江购物与盒马鲜生共同打造的宁波盒马甬江店开业。今年3月，阿里研究院给出了“新零售”的具体定义为：以消费者体验为中心的数据驱动的泛零售形态。而盒马鲜生正好给这么一个抽象的概念提供了一个具象化的表征。

宁波盒马甬江店选址宁波鄞州区江东北路银亿东岸里B1层，营

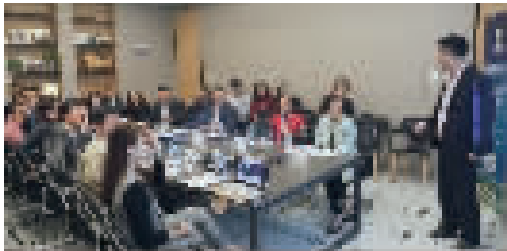
业面积4000平方米，有100多个国家空运来的600多种生鲜商品，还有五星级大厨现场加工。同时还因地制宜地引进了宁波小吃、特色糕点、日式料理、暖心烘焙、现磨咖啡和现炸龙虾等。

走进盒马鲜生甬江店，消费者可以在线上网购，在线下扫码付款，会员体系与运营活动一应俱全。顾客可将在盒马鲜生水产区打捞的海鲜送到厨房，增强体验感。在蔬菜区，所有包装都贴了包装时间。线上购物只从线下门店出货，30分钟送到。

另外，盒马鲜生集市很有特色，整体空间以“逛集市”的概念来组织和布局，相较于传统商超“卖场”的形式，更强调乐趣。

盒马鲜生通过实际样板展示怎样以消费者体验为中心，怎样通过数据驱动提升运营效率，怎样将餐饮等泛零售业态与零售结合起来，同时盒马鲜生也逐步证明，通过新零售的创新，在盈利模式上确实能够走通，这让市场对于新零售这个概念有了非常生动形象的认识。

宁大中澳MBA校友会积极开展校友工作 反哺母校 实现共赢



宁波大学中澳MBA项目由宁波大学与澳大利亚堪培拉大学合作，于2001年经浙江省教育厅批准开办，并于2010年经教育部批准，变更为硕士学位教育项目。项目致力于打造职业经理人培养基地，全力服务于地方经济和社会发展，至今已培养了数百名具有社会影响力的高层次管理人才。项目注重学生工商管理知识技能的强化，注重学生解决实际问题能力的培养，更注重于品牌的经营与维护。办学17年以来，项目形成了与地方经济发展高度吻合的国际化工商管理人才培养目标，学生多元、交流渠道多元的国际化办学模式，与外方联动的国际化教学管理体系，不断提高的师资国际化教学水平和科研水平等特色。同时，基于中澳MBA项目

校友会这个平台实现了资讯交流与资源共享。

近日，宁波大学发展联络处处长万彭军、商学院院长范柏乃和院党委书记史宏协等全体院领导、中澳MBA项目创始人邱斌教授等一行共赴鄞州区文化广场盛世方舟大厦亲切访问宁大中澳MBA校友会秘书处。此次走访活动是商学院领导首次集体出席，可见学院对中澳MBA项目的关爱与重视。中澳MBA校友会理事长沈功灿先生、理事会成员以及部分校友代表热情接待母校老师们。

宁大中澳MBA校友会秘书处位于鄞州区文化广场盛世方舟大厦内，有着优越的地理位置以及现代化开放创新的办公环境。校友会最大的特色在于由一群具

有强凝聚力、阅历丰富、乐于奉献的优秀校友群体组成。校友会成立于2014年4月，现有300多名校友会员，设理事长1名，名誉理事长2名，常务副理事长6名，各年级理事共计43名。自成立以来，秉承“正直、激情、卓越、创新、双赢”的理念，本着以感情为纽带，以活动为载体，加强海内外校友之间、校友与学校之间的联系，沟通信息、交流经验、加强合作、增进友谊，团结广大校友，为学校的建设和发展服务，为国家和地方经济、社会事业发展作贡献的宗旨，中澳MBA校友会推出了一系列卓有成效的举措，开展了丰富多彩的活动，为中澳MBA校友们提供了互动交流的平台，增强了校友之间的友谊，提升了中澳MBA项目的品牌。

2017年10月，校友会接待了澳大利亚堪培拉大学校长访问团，也是堪培拉大学代表团首次参观访问国内校友会团体。代表团对中澳MBA校友活动的多样性、实践性和高度参与性惊讶不已，给予了高度的赞扬和充分的肯定。比如：每年一次的“中澳MBA论坛”成为了校友们文化聚会大平台。每月的班级轮值活动，分别由17个年级轮流承办，活动形式丰富，内容精彩，如亲子活动、品鉴会、红酒品鉴和读书会等，在校友中评价甚高。每月一次的沙龙，关注时下社会经济热点，共同探讨企业发展，已成为校友们必不可少的文化大餐。时代浙商精英班移动课堂、真人图书馆、亚马逊电商分享会、知名律师走进中澳MBA等活动深受校友们喜爱。此外，校友会每月走访3-4家校友企业，

联络校友感情、共谋发展，至今走访的企业已超过30家。在此基础上，17年开启了“中澳MBA走进优秀上市公司”系列活动，深入调研，精准了解校友企业的实际需求和对校友会发展的期许和想法。校友会强大的执行力同时也带动了更多的热心校友积极参与和组织校友活动，如新书发布会、金融分享研讨会、走进甬股交等，有效地把MBA课堂所学知识与企业实际情况相结合，真正实现了“知”与“行”的融合。

中澳MBA校友会在做好校友工作的同时，始终对学校保持一颗感恩的心。校友会每年在招生季为中澳MBA项目做了大量的宣传和推介工作。近3年，中澳MBA项目有超过60%的学生都是通过校友们推荐而来。此外，校友会选拔优秀校友企业成为宁大留学生实习基地，组织校友企业参加每年的毕业生招聘会等，为中澳MBA项目和学校的发展做出了应有的贡献。

中澳MBA校友会自成立以来一直在摸索中不断进步，已成功创办宁大校友投资平台公司——宁波澳鼎投资有限公司，旨在降低成本，纵向扶持年青校友创新创业，降低道德风险，横向实现校友资源互利共享，反哺母校，使中澳MBA项目更具有生命力，实现持续性共赢。 包佳

更多活动详情，欢迎关注宁波大学中澳MBA校友会微信公众号。

