

郑凯鑫：我们不是马云的无人便利店

记者 王婧 实习生 吕梦帧

自从马云提出“新零售”后，无人零售也站上了行业的风口。

今年8月10日，宁波首家无人便利店“质在”亮相海曙恒一广场。“不是马云的无人便利店。”“质在”CEO郑凯鑫在面对很多人问询时特别强调。那么，“质在”究竟是什么样的？有没有创造新的需求？

A

创立宁波首家无人便利店

“4年做了4个项目，而且都还活着。”90后郑凯鑫可谓是同龄人中的佼佼者。

初三时，郑凯鑫迷上了骑车，曾在美国、日本、新加坡等地骑行过。之后，郑凯鑫迷上了一种叫“死飞”的自行车。

“当时只能从美国、泰国进口‘死飞’的零部件，国内没有。”郑凯鑫嗅到了商机，于是在宁波开了一家“死飞”专卖店，从国外带零部件回国组装并销售。那时，他还在上高中。他把创业当成了自己的兴趣在培养。“就像在小学、初中阶段，身边的小伙伴打游戏，他们想的是升级、打装备，而我想的是怎么样找到游戏的BUG，帮他们升级，同时自己赚钱。”

2014年，“死飞”在国内被“禁”。郑凯鑫关闭了专卖店，决定进军互联网。

“与其死守着一家门店，一个行业，不如走进互联网看看。”经过慎重考虑，2015年，还在杭州师范大学读书的郑凯鑫创立了去野信息科技有限公司，并先后设立了“趣抢吧”“花小生”“果小生”等电商项目。

今年8月10日，郑凯鑫在宁波开了首家无人便利店“质在”。“‘质在’无人便利店是为了构思线上线下新业态而诞生的，因为未来零售市场一定是线上线下融合的。如果你一直往线上走，将来也会碰到天花板，也需要落地。比如外卖APP，如果没有实体店餐厅，外卖卖什么？”郑凯鑫说，公司目前主营还是社交电商，人脸识别成功率及结算率达95%以上。

B

将在甬布局500家无人便利店

在海曙恒一广场，你会看到“质在”无人便利店的店铺——一个“庞大”的箱体，箱体的背面写着“宁波首家无人便利店”，里面摆满了饮料、零食等商品。

“质在”无人便利店的店铺是15平方米或25平方米的箱体，箱体内有三大类180多种商品，涵盖了进口零食、进口饮料、名品制造商日用品、国产精选食品等商品。

进店购买之前，先要进行扫码实名认证。关注“质在”公众号，按照提示，输入手机号码注册，完成注册后即可扫码。

便利店的门上装有一个摄像头，消费者只要站在门口指定的摄像采集区，摄像头便会对面脸进行识别，采集好脸部信息后，即可进门采购。

在这个箱体便利店内，看不到一个工作人员，消费者可根据自己的需求，随意挑选商品，挑选好以后，可以自行到收银区自动感应结算。结算完成后，再通过人脸识别出门。

郑凯鑫说，“质在”致力于打造线上线下“三小时必达”的物流闭环，它将成为线上版物流驿站，“我们对线上购买生鲜、鲜花、日化等品类的用户画像，记录用户的运动轨迹，来确认用户挑选的商品。”他说，“质在”目前在宁波开了三家店，另外两家在鄞州钱湖天地和鄞州科技信息孵化园。

“我们的目标是未来在宁波开500家店，等到覆盖密度满足需求时，也就意味着你上午下单买个咖啡杯，下午就可以端起咖啡看电视剧。”郑凯鑫对未来的规划已经比较清晰，将打造线上线下物流闭环，开启人人众筹新模式，推出“我的公司在家门口”活动，不用承担运营风险，不用考虑选店、人力、配置、选品、供应链等一系列烦恼。

“质在”无人便利店目前还处于布点测试阶段，无人店现在还是分时段开放。从“质在”运营部得到的数据显示，无人便利店日均销售额在2000元以上，活动日销售额另计。

C

段子大妈问得深刻

随着无人超市被推上风口浪尖，用户们兴致盎然地体验了一波高科技之后，段子大妈之问在网络疯传：“我们老百姓最关心的是什么？有没有假货，是不是更便宜啦！马云改变了我们的生活，但我们要的不仅仅是改变，而是带来幸福的改变。现在很多改变不仅没有增添我们的幸福，还增添了许多烦恼。”

面对大妈之问，郑凯鑫倒是坦然回答，“质在”无人便利店目前选择了最热门的三大类产品，进口零食饮料，国内精选的食物，名品制造商生产的日用品。

值得一提的是名品制造商生产的日用品，专业术语叫ODM，是类似MUJI、双立人、膳魔师等品牌制造商选用同一批原材料，在同一个生产线上用同一批流水线工生产出来的产品，售价仅仅是正品的一折。如双立人的珐琅锅卖3000多元，“质在”的线上线下统一售价268元起，确保品质毫无区别。

而且“质在”在之前就凭借ODM模式把制造商生产的产品，直接通过微信公众平台的“质在商城”卖给需求者，没有品牌溢价，没有层层分销流程，让用户直接享受低价高品质的产品，项目团队也在此过程中积累了一定的零售经验。郑凯鑫和他的团队表示，解决“大妈之问”并没有太大的压力和困难。



“质在”无人便利店正面。