

## “欧尚1分钟”：辅助零售新场景

# 案例 2

石伟常在宁波市国际会展中心8号馆二楼打羽毛球，那天他像往常一样结束运动走出羽毛球馆，注意到8号馆多了一个红色的“小盒子”——“欧尚1分钟”无人便利店。

好奇之下，他尝试去买了一瓶矿泉水。

这个无人店里只有一条动线，完成购买总共只需三个动作：首先，选购商品放置到收银台检查区域内扫描；接着，扫一扫付款专用二维码；最后取走付款商品，自动开门。整个过程不到1分钟——他恍然大悟了这个名字的来历。

“蛮方便的，价格比超市贵一点，但是跟外面的便利店比差不多，主要是方便，打完球渴，走下来就能买到。”石伟对此欣然点赞。

据欧尚超市相关负责人介绍，目前他们在宁波已经投放了20个这样的红色小盒子，还将继续布点至70个左右。未来，这个新奇的消费场景将更广泛地进入宁波市民的日常生活。

那么，这个红色小盒子里面究竟装了些什么？据介绍，“欧尚1分钟”无人便利店中大约有400个SKU，主要是零食，饮料和少部分应急日用品。这些正是在“欧尚1分钟”的首选布局地点——小区、办公楼等需求最高的品类。

欧尚超市相关负责人表示，“欧尚1分钟”虽然对标“7-11”等连锁24小时便利店，但是他们的消费场景并不重合。

“欧尚1分钟”设置在小区、办公楼下，消费者下楼就能获取想要的东西，时间成本最低。定价比欧尚大卖场略高，但比其他连锁便利店便宜。考虑到时间成本，消费者往往愿意支付这些小幅度的溢价。“我们在‘高可获得性’这一层面为消费者填补了零售场景。”该负责人说。

相比它的前身“缤果盒子”，迭代后的“欧尚1分钟”的面积更大，约有18平方米，可以容纳5-6人同时消费。除此之外，“欧尚1分钟”不作为独立业态存在，而作为欧尚卖场业态补充与延伸的“辅助业态”。

“‘欧尚1分钟’的选址布局紧密围绕卖场，根据顶层设计，每家卖场周围计划布点10个无人店，每个无人店的供应链、配送与人员维护都有赖于所依托的卖场。”欧尚超市的相关负责人向记者表示。

“欧尚1分钟”的辅助业态定位一方面有利于解决供应链、配送、人员维护等痛点，从而保证商品品质、全品类经营以及供应链稳定性。另一方面，从品牌影响力、市场占有率等方面起到补充作用。

因此，“欧尚1分钟”相比强调技术创新、无人概念的“缤果盒子”，气质上更加“务实”，总体上呈现“先零售而后无人”的方略。”

根据设想，“欧尚1分钟”无人便利店在销售流水、品牌商广告、联营扣点等多个层面都有可供发掘的盈利点。但目前根据统计，2018年4月份以来，“欧尚1分钟”在宁波的全部20家布点共完成营业额约100万元，平均每家店每月完成营业额1万元——无人便利店还远没有到变现的时候，依然处于资本领跑的阶段。

毋庸置疑的是，这是一个充满增量的新赛道，谁能率先跑通模式，谁就是赢家。在这一层面上，欧尚目前的积极布点举措有现实意义。而欧尚作为传统零售商所积累的实体运营经验、供应链基础以及厂商资源、门店资源等，对补足无人零售的短板也有积极意义。

### 【专家点评】

宁波工程学院管理工程研究所所长杨健：

目前，无人便利店还无法全面取代普通便利店。

目前无人便利店主要还是一种新业务模式的尝试，与国外亚马逊的无人店存在一定差异。亚马逊严格基于大数据来锁定区域、锁定商品来开店，所以从一开始就是盈利的。但国内无人店目前更多的是噱头，主要是让消费者体验新的购物场景，其实短期盈利能力并不在计划之列。

目前我国可能有超过40家无人商店和无人货架公司，但有10多家已经倒闭。因为虽然它节省了一部分人力成本（其实只能节省收银和安保人员，清洁工、配送等人员根本省不了），但安装智能系统的成本较高，支出变相比传统零售模式可能更大。如果选址不合适，更容易关门。

事实证明，消费者的新鲜感能维持的不会太久。体验过一两次无人商店的顾客，如果商品不那么合适，未必会再光顾。其实遍布校园、交通场站、大型综合体的无人售货机是最早的无人便利店，它们是非常成功的，不过这些设备只卖非常特定的那几种商品，地点也是人流量非常大的地区，商品价格也相对较低。因此，所谓无人便利店这种新零售的核心仍然脱不开传统便利店的影子：商品+选址。



**智能POS**  
农行新一代「收款神器」

**联合支付**  
无需具体设备，智慧柜POS就能满足多层次个性化的支付需求。

**有效管理**  
强大的经营数据可以帮您管理会员、进行卡券营销、分析经营数据、帮您完成更及时的门店管理。

**应用下载**  
除了系统内置收款功能，移动支付、扫码收款、扫码营销、扫码打印等。

**权威认证**  
金融级风控体系，保障资金安全。

**农行【信用卡】 全球伙伴**  
www.abchina.com 服务热线 4008880000



敬请关注



**中国农业银行**  
Agricultural Bank of China