

# 天猫小店、苏宁小店、京东便利店…… 电商巨头跑马圈地，打起“地面战” 100多家电商小店激战甬城

记者 薛智谊

线上流量触顶，电商巨头打起了“地面战”。目前，天猫小店、苏宁小店、京东便利店已经在宁波大市范围内发展到100多家的规模，其中天猫小店、苏宁小店均有六七十家。不过，电商线下小店出现了冰火两重天的现象，这一头，天猫小店、苏宁小店、京东便利店在跑马圈地，那一头，早先布局线下的顺丰优选却由于业绩不理想已从宁波撤离。

## A 跑马圈地

“小而美”的小店已成为互联网巨头争抢的重点。走进民安路旁的鄞州区东海花园社区，就看到一家苏宁小店，上面的店招很是醒目。

“这家超市是我去年开的，后来转给了苏宁，我只留了十多平米专卖自己的产品。”市民胡先生告诉记者，去年年底苏宁小店的员工找到他时，他想加盟苏宁小店，但工作人员告诉他加盟还没有放开，目前都是直营。胡先生感觉价格还可以接受，就与苏宁签了转让协议，自己只在旁边专售灵芝孢子粉、庆元香菇等特色产品。今年年初，这家200多平方米的超市重装开业。

在宁波，像这样被“收编”的小店还有很多，但更多的苏宁小店是从无到有开出的。苏宁宁波市场与品牌中心市场总监陈坚告诉记者，苏宁小店2018年1月启动，目前在宁波全市已开了70多家，明年的目标是总量超过300家。

与苏宁小店的直营模式不同，阿里的天猫小店、京东便利店采用的是改造便利店的合作模式。

“开天猫小店不需要加盟费，但要缴纳一万元保证金押在支付宝里。小店门头的改造由相关合约公司来做，一平方米的费用二三百元的样子。”天猫小店宁波市场的一位负责人告诉记者，天猫小店在经过改造之前，都是已经在当地经营很久的社区小店，有相对稳定的客群和进货渠道。目前，天猫小店通过加盟的方式已经在宁波发展到了60多家。天猫小店店主可以通过阿里的“零售通”平台进货，也可以通过其他途径进货。

窦先生夫妻俩在鄞州区浅水湾小区门口开了一家小超市，两个月前加盟了天猫小店。记者发现，这家小店的收银台是一台智能设备，提供支付宝扫码付，在小店最显眼的“天猫货架”上，摆放着一些线上天猫超市推荐商品。一些高档进口食品也出现在了货架上，而在以前这种社区小超市基本上不会进这些货。“加盟后，我们的生意好了一些。”窦先生说，这可能和天猫带来的品牌效应有关。

“电商平台重新回到线下，是为了打通线上线下流量，更接近消费者，培养用户黏性。”关键点（宁波）品牌策划有限公司首席咨询师黄江伟认为，早期电商把线下商品搬到网上，是为了减少店面租金和管理成本，获取价格优势。而当下，线上流量触顶，加上拼多多、云集、有赞、贝店、环球捕手、每日一淘等社交电商的出现，天猫、京东等电商巨头的线上流量已经被无数的点截留，因此，回到线下也是不得已而为之，且二者并不冲突。他认为，合作和直营两种模式各有优劣，对店面的运营和管控力都会不同，前者相对松散，很容易脱离品牌，或接受其他渠道的商品，

给品牌形象带来负面影响；后者便于管理，为店面提供统一的商品配送，指导开店与日常经营。

## B 供应链的挑战

零售需要供应链整合、对消费者的洞察，虽然电商平台可以利用大数据赋能社区小店，但如何获得社区居民的认同，还有很多事情要做。昨日的成功决定不了今日的结果。

像物流大佬顺丰，在零售领域频频试水，即便一再亏损，也认定了零售业是个“风口”，屡败屡战。就在天猫小店、苏宁小店、京东便利店不断扩张的同时，顺丰优选却陷入了关店潮。今年4月，顺丰优选线下店已经全面撤离宁波。

顺丰优选的定位是为用户提供日常所需的全球优质美食平台。顺丰优选相关工作人员称，顺丰优选对部分线下门店的经营区域进行了调整，调整的目的在于集中资源提升门店服务能力，今后将加大对华南及北京地区的投入。

据了解，顺丰的便利店业务始于2014年的“嘿客”，2015年“嘿客”更名为“顺丰家”，2016年更名为与线上生鲜平台统一的“顺丰优选”，加入了实体产品。

“便利店虽小，但竞争的背后是集采购、营销等多环节的大供应链，而顺丰优选的供应链整合能力并不强。”阿里云大学特聘老师姚大球认为，物流属于服务能力，并非零售能力，零售需要供应链整合、对消费者的洞察，顺丰还不具备核心的零售能力，这是顺丰零售做不起来的最主要原因。

虽然通过自己的渠道优势，顺丰可以连接产业链上的各大中小商家，但是其物流优势主要在于其长距离的配送方式上，日常零售商品的配送能力欠佳。电商和零售强调的是“仓储和配送”能力，顺丰的配送能力很强，但仓储环节是弱项。

另外，顺丰优选缺乏像盒马鲜生从阿里引流那样的超级电商入口，不能赢得客流导入并建立领先优势，那么就成了消耗战。

## 行业资讯

### 工行宁波市分行“最多跑一次”跑出金融服务“加速度”

近日，在宁波市银行保险业金融服务“最多跑一次”改革推进大会上，以工行宁波市分行行长陶飏、人保财险总经理洪粮钢为代表的银保团队发布了《宁波银行业保险业金融服务“最多跑一次”共同宣言》，并力争用三年时间实现“办理次数明显减少、时间明显缩短、材料明显简化”的成效，跑出金融服务“加速度”。

在为宁波700多万个人客户和近5万对公客户提供金融服务的工行宁波市分行，不断提升金融服务实体经济和助力民

生的能力，为企事业单位和个人客户提供了更为便捷、快速和高效的服务。今后，工行宁波市分行将增配自助设备，引入具有身份证识别、交易审核、支持更多产品，更高金额上限等功能的大额存取款一体机；整合网银自助服务机、票据回单机，打造全功能自助终端，通过线上线下联动的业务流程，简化业务办理流程环节，进一步提升业务处理效率，构建自助化、高效能的现金业务处理模式，使更多的金融服务实现“最多跑一次”。 沈颖俊

### 中行宁波市分行举办首场“交易银行线上产品客户推介会”

近日，中行宁波市分行举办首场“交易银行线上产品客户推介会”，来自全市各行业的90余家企业参加了会议。本次会议正值中行宁波市分行建行105周年、成立交易银行部之际，首次集中展示和推广重点对公线上产品，呈现了金融科技带来的便利与效率，为公司金融客户提供一站式综合服务开启了新的篇章，后续将在全市各大县市区开展巡回推介。

中行宁波市分行于4月11日成立交

易银行部，该行的交易银行服务回归金融服务本源，“以客户为中心”，从客户的商业模式和交易链条出发，围绕客户日常经营，打通境内外、本外币、线上线下，整合账户、存款、支付结算、现金管理、贸易融资、供应链金融等产品服务，通过灵活的组合产品、丰富的场景服务、优化的用户体验，为客户提供全流程、一体化综合金融服务解决方案，帮助客户降低成本，提升融资效率，支持企业不断发展壮大。

