

章勤丰 助力在外甬商 回归发展

记者 薛智谊

1月4日，一家名为“阿礼铺子”的精品零食店在象山丹城开业，这是阿礼猫(浙江)品牌管理有限公司在全国开出的第13家店。“我们将采取直营与加盟相结合的方式，未来几年内要开3000家精品零食店。”该公司总裁赵高伟信心满满地说。

“阿礼猫”是在2019年11月12日举行的“2019首届天南海北鄞州人发展大会”上落户鄞州的。会上，赵高伟与南部商务区相关负责人签约，该项目未来3年计划总投资5亿元，是湖南省宁波商会推动甬商回归的一个代表性项目。而“阿礼猫”回归家乡宁波，除了项目投资方努力外，作为湖南省宁波商会会长的章勤丰也倾注了一番心血。



章勤丰

在外甬商奔甬而来

“我们商会的多名企业家都有回归家乡宁波发展的意愿，只要家乡有需要，只要条件和时机成熟，我们会在家乡投资新的项目。”湖南省宁波商会会长、湖南新宇金属制品有限公司董事长章勤丰对记者说。

章勤丰现任湖南省宁波商会会长，赵高伟任湖南省宁波商会会员。两人都是鄞州人。“阿礼猫”回归家乡宁波，除了作为项目投资方的赵高伟的努力外，作为商会会长的章勤丰也倾注了一番心血。

章勤丰祖籍瞻岐镇，驰骋商场20多年，如今在全国开了20多家分公司。而赵高伟曾在奥克斯集团长沙分公司工作，后下海创业。

在正式进入休闲零食行业之前，赵高伟和团队开展了半年的行业调查、专业数据分析和商业计划论证。一组数据坚定了他们投入休闲零食行业的信心：近10年来，零食行业市场规模以每年10%至13%的速度复合增长，2018年的规模已达10297亿元。

赵高伟告诉记者，打造国内高端的连锁休闲零食领导品牌是公司的目标，为此而采取了新零售模式。

怎么做新零售？赵高伟介绍，公司开通了“阿礼猫”小程序会员系统，可以实现O2O模式2公里内免费配送；设计了电子不记名礼券和礼品，让送礼变得更加简单；采取了积分换礼盒的方式，整合了礼品和旅游资源，让消费

者购物得积分，积分免费兑换礼品和旅游，并通过建立异业联盟，为企业提供节日礼盒服务。为了给零食店引流，公司还推出了门店活动、会员免费福利、朋友圈分享、团购、第三方积分服务、异业合作促销等众多引流手段。

“现在，我们已经整合了3000多种国内外知名休闲零食产品，全国开了13家精品零食店，几年后要开到3000家以上，目前正开放加盟。”赵高伟说。

章勤丰说，在长沙办厂已有多年，但还是感觉周边的产业链还没有形成，找下游的配套企业比较难，零部件往往要远程采购，一些小零件只好自己生产。在他的配套企业中，鄞州就有2家企业，每家的采购量都有1000多万元。他表示，虽然宁波的土地价格相对长沙来说比较高，但这是固定资产投资，遇到合适的机会他会选择在宁波建厂。

