

深度 浙江新闻名专栏

寻找草根新商道②

资讯速览

人民币对美元汇率 中间价小幅下跌

来自中国外汇交易中心的最新发布显示,5月6日人民币对美元汇率中间价报6.1565,较前一交易日小幅下跌5个基点。

中国人民银行授权中国外汇交易中心公布,2014年5月6日银行间外汇市场人民币对美元汇率中间价为:1美元对人民币6.1565元,1欧元对人民币8.5428元,100日元对人民币6.0531元,1港元对人民币0.79415元,1英镑对人民币10.3860元,1澳大利亚元对人民币5.7293元,1新西兰元对人民币5.3640元,1加拿大元对人民币5.6175元,人民币1元对0.52523林吉特,人民币1元对5.7361俄罗斯卢布。

前一交易日,人民币对美元汇率中间价报6.1560。

中国4月份汇丰PMI终值尽管小幅回升,但仍低于50%的荣枯线,6日人民币对美元汇率中间价小幅下跌。(据新华社)

全国猪肉价格 降速明显放缓

据新华社全国农副产品和农资价格行情系统监测,与前一交易日相比,5月6日,鸡蛋价格上涨;水果价格以涨为主;食用油价格以降为主;蔬菜、水产品、牛羊肉价格略有波动;猪肉、成品粮、奶类价格基本稳定。

普通鲜鸡蛋价格上涨0.6%,白条鸡价格持平;橙子、鸭梨、雪梨、富士苹果价格分别上涨0.4%、0.2%、0.2%、0.2%,香蕉价格下降0.3%,芦柑价格持平;花生调和油、纯花生油、纯大豆油、纯菜籽油价格下降,降幅均不足0.1%,大豆调和油、纯菜籽油价格均持平。

监测数据显示,全国猪肉价格自2月份开始持续快速下降,但近期降速明显放缓。与4月30日相比,5月6日,全国猪五花肉、猪后臀尖肉价格分别下降0.5%、0.1%。分地区来看,四成多省区市的猪肉价格出现小幅回升,多集中于华中与西南地区。(据新华社)

“好尔万家,家门口的生鲜电商。”近段时间,市区道路灯箱、社区杂货店和手机微信订阅号上,经常会蹦出这样的广告。又一种营销方式走进了我们的生活。电商的时代,从来不输豪气,有时缺少的只是清醒,那又是什么让好尔万家这个专营生鲜农产品的网上平台,如此的坚定与底气十足呢?

“万哥”的生鲜电商梦

本报记者 张正伟

为了“HOWER”

2013年,生鲜农产品成为第四大类网上热销产品,全国农产品电子商务销售额突破500亿元。但是,目前国内主流农产品电子商务平台年销售额大多在2000万元至两亿元之间,在整个行业内的占比非常小。

网上卖菜,被电商界看作未来的一片“蓝海”,涉足的企业多如牛毛,但真正做出亮点的并不多,即使淘宝、京东这样的大佬也不敢托大。

去年11月,好尔万家在江东区正式上线,虽然承担着宁波智慧城市与现代农业电子商务、宁波社区物联网试点项目等任务,但董事长吴昊知道,他的使命只有一个,让消费者通过网络,快捷、便利地买到安全、实惠的菜。

快捷、便利、安全、实惠,简简单单的四个词语,要通过电子商务有机串联起来,并非易事。在好尔万家之前,宁波从事生鲜电商的企业也不少,但就是配送快了但取用不便利。

学通讯专业的吴昊,和他的团队研究了市场后,推出了基地——社区——消费者三点一线的菜篮子电商直销模式。好尔万家首期在江北设立1000亩种植基地,同时与杂货店合作,设立社区提货点。消费者网上下单,企业基地配货,保证12小时内小区自由取货。

“我们就是做一个网上菜市场,产品价格低,质量好,购买方便。”据介绍,目前好尔万家网上已经拥有蔬菜、肉禽蛋、水果三大类加水产、豆制品等精品类300多种产品,随着客户的增加,每月还在新增产品70多种。



网上买菜正成为年轻一族的购物新趋势。

(张正伟 邬志松 摄)

半年多来,好尔万家逐渐在宁波市区站稳了脚跟,但永远保持着追赶的心态。“生鲜销售面对的群体是变化的,挑剔的,再好的模式也有需要改进的地方。”吴昊告诉记者,他当初设计的英文商标“HOWER”,意思是:How to make better?(怎样做得更好?)

杂货店里的秘密

好多人第一次认识好尔万家,可能是从小区门口的食杂店招牌上。店招牌上标着“好尔万家某某店”的就是它的小区提货点,当初要是没有这个发现,吴昊是不敢贸然入行的。

生鲜电商并不是“网上下单、线下

配送”这么简单,就配送一个环节,就不知愁死了多少人。“网上接单很容易,但是如何快捷、安全地配送上门,那是个大问题。”业内人士介绍,先前许多电商企业设立自有配送点,由于人力、门面投入太大,往往支撑不了多久。而一旦缩减规模,又会造成配送不及时,或者订单遗失等问题。

“刚毕业于通讯行业做,发现每个小区都有移动、电信的营业厅,要是把它们发展成生鲜配送点就好了。”顺着这样的思路,吴昊最终选择了社区食杂店作为配送点。“我们帮助设施改造,还提供扣点返还,百货店赚了人气、收入,合作自然水到渠成。”

在好尔万家的投入上,门店是很大的一块。2013年,他们短短两个月就投入

300万元在中心城区255个小区设立了门店。门店不但方便了消费者提货,还保证了生鲜配送的质量。

每个门店是统一冰箱或者冷柜的标配,它与冷库、保鲜车共同构成了完整的冷链配送体系。这样,消费者的订单从出库到领取,可以保证全程保鲜。“2014年,我们的门店将增加至800家,基本覆盖中心城区小区。”

杂货店的秘密不止这些。在好尔万家线下社区网点、互联网和手机三大渠道的全网营销体系中,社区门店还承担着O2O电子商务的众多功能,未来在现有生鲜配送基础上,好尔万家还会依托社区店,开展智慧服务、社区小站、时尚生活等服务项目。

“万哥”的追求

在微信上,好尔万家博得了“万哥”的美名。上个月,“万哥”的微信链接和微信扫描粉丝已经超过了10000名,接下来“万哥”要做的是,让每日订单达到10000单。

“上个月,每日订单稳定在1000单,有11个营业日达到1500单,其中一个推广日超过2000单。”对于一个上线半年不到的电商来说,这样的成绩可喜可贺,但好尔万家感到的却是无处不在的瓶颈和压力。“物流、标准化、消费习惯引导不做好,下一步发展仍然举步维艰。”

生鲜电商不像其他,商品是非标准的,消费群体也是不“标准”的。“同样一扎青菜,有的一斤,有的9两9;有的消费者喜欢菠萝,有的不喜欢,非标准问题经常会造成消费者的误会和投诉。”目前还没有人做生鲜电商的标准化工作,好尔万家准备先“吃螃蟹”。

随着消费群体的扩大,生鲜配送也将面临能力的考验。好尔万家在增设冷库、配送车的基础上,将通过信息化技术,在动态中实现配送。“比如通过电脑计算,可以设计出最佳的库存方案和配送路径,这样可以减少物流成本。”

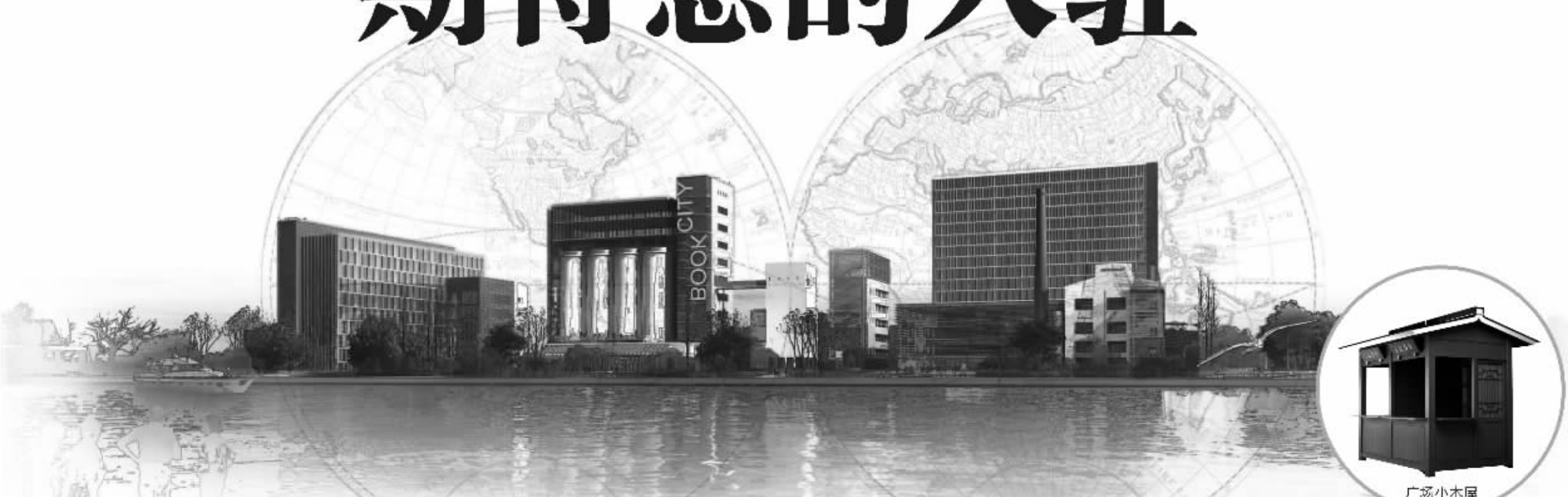
消费者购买习惯的培养是现实最需要面对的一个问题。好尔万家的数据分析显示,客户需求正从投诉批评向新增服务要求转变,“生鲜电商不但要提供最好的商品,还要提供最佳的消费体验。”

为此,“万哥”决定要拓展和提升服务点,5月份起,推出30家重点小区优质服务门店和4家直营体验馆;7月份,好尔万家的手机APP会正式上线,从而实现消费终端全网联动。

宁波书城文化广场:甬江边的“城市书房”,东外滩的商业宝地

江景写字楼、特色商业楼、广场小木屋

期待您的入驻



- 时尚婚纱 索菲亚婚庆
- 华东最大新华书店
- 世界500强 马士基船运
- 文化街区 艺厂M1931
- 国内著名的早教品牌 红黄蓝亲子园
- 点播影院 IMOVE
- 国内最大外资财险公司之一 安盛天平保险
- 广场小木屋
- 中国率先成立的股份制证券公司 申银万国

开发商:宁波日报报业集团 宁波新文书城有限公司
现场接待中心:宁波甬江大道1号宁波书城

招商热线: 0574-87360702 87979933

