

供销集团“联姻”海航，造O2O“航母”

瞄准农业电商，线下实体店“酷铺”已全面开放加盟，首期计划发展10万家门店

互联网时代到来后，商业关键词O2O持续火热。当阿里巴巴入股苏宁云商，京东宣布与万达集团展开深度合作，商业竞争中线上线下融合的趋势愈演愈烈。究竟如何才能更好地发挥出“互联网+实体商业”的最大优势？行业大佬们也纷纷开始了各种尝试。

3月26日，记者获悉，由中国500强大型涉农流通产业集团中国供销集团有限公司与拥有20余年商业发展经验的海航集团联合成立的海南供销大集控股股份有限公司线下实体店酷铺加盟已全面开放。

这一次，供销大集酝酿的是一场以服务“三农”为使命，通过线上线下相结合，演绎O2O商业新模式的创业大戏。



3月5日，供销大集正式发布了2016年O2O酷铺发展计划，供销大集经营团队、旗下48家重点企业主要负责人，酷铺加盟店主，农民及大学生创业团队参加了此次发布会。

■记者 朱蓉
实习生 李雯辉

【服务“三农”】

做首家以农产品为特色的O2O电商

值得关注的是，这家新生不久的O2O电商企业，并非如现在行业内的大佬们一般，将目光聚集在进口商品、服装或是美妆等领域，而是出其不意，将经营品类的重点集中在了与“农”相关的业态和产品上。

“这与我们最初成立这家O2O电商的初衷有关。”供销大集相关负责人介绍，供销大集是以心系百姓、服务“三农”为使命，以“网络”、“会员”、“服务”为发展核心，统筹规划电子商务网、实体经销网、物流配送网“三网”布局，业务涵盖O2O电商、金融、物联、生产加工四大产业，旗下拥有西安民生、新合作商贸连锁、湖南家润多、宝鸡商业、上海家得利、望海国际、大集网络等知名企业品牌。依托强大的线下商业支撑，供销大集在将丰富的生活用品、

农资产品送到我国广大农村地区的同 时，也为乡村优质的农产品提供销售渠道，提供农资销售、农产品经销、工业品下乡、农机农具租赁、农业保险、供应链金融贷款以及专业技术服务。

待供销大集在全国全面铺开之时，如现阶段时有发生 的优质蜜柚、血橙烂在地里，土豆、萝卜“供需信息不畅”等市场尴尬的难事将得到解决，在为城市消费者提供优质生活必需农产品的同时，也解决了农户农产品的销路问题，帮助他们勤劳致富。

“供销大集将凭借超越时代的力量，致力于成为中国城乡商品流通综合服务运营商，为农业产业注入新的活力，携手全国农民共建美好明天。”该负责人目光坚定地表示。

【未来愿景】

100万家实体门店覆盖全国7大区域

只有当商业形成一定规模，方能成集聚之势，发挥出一个商业体系和形态最大的能量。记者了解到，供销大集的发展目标为在城市及乡村，发展包括以日用消费品和农产品为主要经营品类，集线上线下商品销售与配送功能于一体，为本地消费者提供生活服务的实体门店100万家。

在供销大集的发展蓝图上，扮演着重要角色的此类线下终端有个朗朗上口的名字——酷铺，根据不同地区所需要的经营内容和面积的不同，将以社区超市、便利店和镇村商店等形式铺开。

“100万”，这个听起来让人觉得有些“耸动”的数字是供销大集基于对全国7大区域划分、精确计算后得出的数字，并非无的放矢。

据了解，这七大区分别为东北、华北、华东、华南、中南、西南和西北等7个区域，将以公司旗下西安民生、民生家乐、宝鸡商场、上海家得利、江苏南通

超越、湖南家润多、海口望海国际、梅州乐万家以及其他新合作超市为主干，以新加盟的酷铺门店为分支，实现对全国33个省级行政单位的全面覆盖。

2016年，供销大集已对外发布了首期10万家门店的发展计划。为响应国家“大众创业、万众创新”的国家战略，供销大集还与酷铺加盟店主建立风险共担、利益共享、稳定和谐的经济关系，汇集资金、商品、系统、渠道等各种资源，为城乡生产者、加盟店店主实现共同致富提供强有力保障。

“服务‘三农’是供销大集的光荣使命，作为国家队，助力中国农业发展、农村进步、农民致富，供销大集义不容辞！”供销大集副董事长兼总裁姜杰如是说。

值得一提的是，为帮助加盟酷铺的创业者快速掌握现代零售业经营管理知识与技能，酷铺万名种子店长训练营相继开班，酷铺加盟店主标准化运营指导和训练体系的建设为打造万名店长生态供应链奠定坚实基础。

【强强联合】 双500强企业打造商业“航母”

当一家以渠道和流通为优势的中国500强企业与一家拥有全业态商业经营经验的老牌商业旗舰“联姻”，将产生怎样的化学反应？

2014年6月，中国供销集团与海航集团签署合作协议，以注册资本269亿元成立供销大集控股股份有限公司，充分发挥双方优势资源，打造目前由线下实体店商业资本发起，拥有最大规模实体经销网络，配合互联网电子商务渠道，以为“三农”服务为使命的O2O商业形态。

“全新的平台将以供销大

集官方网站、大集到家手机App为线上渠道，以酷铺实体店为线下网点，依托完善的仓储物流体系，为消费者提供线上下单，实体店提货或送货的服务。”海航集团相关负责人介绍，通过打造O2O完整商业闭环，将实现供销大集为“三农”服务，为全体消费者提供便捷购物体验的愿景。

据了解，供销大集的身后，两家企业均在业内拥有着不容小觑的强大实力。

其中，中国供销集团有限公司是由国务院批准成立的大型涉农流通产业集团，拥有一批大型

生产加工基地、仓储物流园和产业园，在电子商务、农村金融服务、现代物流以及房地产、石油经营等领域均有不俗表现。

而海航集团则通过20余年的发展，从单一的地方航空运输企业发展为集航空、实业、金融、旅游、物流为支柱的大型企业集团，拥有丰富的大型商超、便利店运营经验，更于去年成功跻身《财富》杂志世界500强名单。

双500强企业的强强联手，将会为供销大集这一新生的O2O企业带来何种活力？不禁让人充满期待。

【大集模式】 依托自有物流配送快速跑马圈地

互联网带给商业最大的惊喜，便是突破了地域限制，将商家的窗口从面向方圆5公里拓展至面向任何网络可以到达、物流能够实现配送的地方。

数据显示，截至目前，供销大集在线下已拥有覆盖全国33个省级行政区的连锁经营门店1800家，拥有总面积达46万余亩的50余个农产品基地，而其自有物流配送网络更覆盖了全国260余个地级市和100余个经济百强县，33个省级行政区划和过4万个乡级行

政单位。

供销大集相关负责人表示，与从单纯的互联网而生的电商企业不同，供销大集是由拥有丰富的实体经营经验线下商家发起的互联网O2O项目，落地性更强，而相对普通的线下商家，又有完善的物流配送体系，“自有物流在商品物流配送的安全性、实效性，甚至是价格上都更加可控，能够确保消费者下单后在预期时间内收到货物，这是依托其他物流公司的线上商家无法给出保证的。”

据记者了解，供销大集电子商务平台自去年10月上线以来，注册用户数和线下加盟门店酷铺的数量均呈几何增长态势，还曾创下成立2个月便吸纳新注册会员200万，交易额突破16亿元的骄人成绩。

“手机App与官方网站双轮驱动，既吸引了移动互联网的使用爱好者，又满足了PC端消费者的需求，为线下实体加盟网点带来巨大流量，而这又进一步推动了线下加盟网点的快速扩张，实现良性循环。”该负责人表示。

