

湖南商家必争之地：社区生活O2O

友阿微店上线，传统商业向全渠道零售商转型

■记者 朱蓉

4月28日，友阿股份旗下友阿微店正式上线，意味着湖南老牌商业公司友阿集团开始向“线上+线下”全渠道零售商转型。

这已是2015年6月以来，第4家以家居服务类商品为突破口，尝试社区O2O模式经营的湖南商业资本。此前，云厨电商、芙蓉兴盛手机购物商城、供销大集APP均已先后对此模式展开探索。

传统线下商业与线上互联网联系日趋紧密，让不少零售商业内人士开始意识到，这或许并非一场“你死我活”的战争。

落子 本土商业资本深入“+互联网”

随着人们对由互联网而衍生出来的各种形态的社交、购物、出行工具的不断探讨，究竟是“互联网+”还是“+互联网”成为大家思考的话题。对已在本领域拥有一定基础和沉淀的行业而言，“+互联网”显然是更合适的尝试。

4月27日，友阿股份董事长胡子敬透露，“友阿微店”将于次日正式露面。据记者了解，每名创业者仅需关注“友阿微店”微信公众号，便可申请成为实习店长，在友阿提供的千种商品中挑选适合自己经营的上架销售，销售方式为

通过分享至朋友圈。

“根据销售额和招募合伙人的数量，创业者将能获得商品销售毛利润的30%至40%作为佣金。”据友阿股份副总裁崔向东介绍，创业者与合伙人之间不存在利益分配关系，也无需囤货。

记者注意到，在友阿股份最新公布的一批上架商品中，如洗衣液、卷筒纸等生活必需易耗品成为主要商品品类，价格为实体超市卖场售价的8.8折至9.5折。胡子敬明确表示，微店将着力于社区生活服务，主要针对湖南市场。

布局 社区O2O成争夺流量风口

从2015年6月开始，社区O2O吸引了省内不少商业大佬的注意，业内人士一致认为，商业与互联网的结合点需要从便利性出发去做各种考量。

由加加食品战略性投资的云厨电商主打“网格化社区”概念，采取平台供货，创业者进货并按平台就近派单的原则提供送货上门的服务，目前在全长沙已拥有近百万注册用户；由中国供销集团有限公司和海南航集团联手打造的供销大集O2O平台已于3月30日正式上线，首批已有300家酷铺签约加盟。

在这些偏社区O2O性质的实体商业+线上下单平台的商业模式中，落地网点数量最有优势的当属拥有近8000家门店的芙蓉兴盛社区连锁超市。今年1月，

总部位于湖南的芙蓉兴盛宣布启动微信电商平台，并在主城区力推“1小时送货达”。

记者注意到，“社区流量”已经成为风口，而配送时效和商品丰富度则将成为各平台之间抢夺流量的制胜因素。

“哪家便宜就到哪家买啊，如果是急用的话，那就看谁家送货快了。”网购达人85后白领肖小姐说，大部分社区O2O平台都是以微信为入口进行整合，不用下载APP，所以几乎所有的同城社区O2O商业她都进行了关注。

业内人士认为，互联网商业目前已经进入社区时代，通过搜索入口购买已经不再是唯一的可选项，其在网店运营中的重要性也在逐渐削弱，进行有效的社区化运营是新的机会和必要的手段。



云厨电商创业者们正在送货。

融合 互联网与传统商业“有关联”

数年前，马云著名的“机关枪理论”引发强烈关注，关于互联网商业与实体经济谁死谁活的讨论也着实在商界引发了一轮口水仗。然而，随着互联网商业的发展，也随着实体经济逐渐适应互联网的节奏，一种“二者相辅相成”的看法开始在业界被广泛接受。

记者注意到，在近一年的发展中，长沙O2O社区商业已经历阵痛。如，在最多时拥有200家社区端口的云厨电商，就曾遭遇了“步子太快的尴尬”，在最初顶层设计时端口管辖区域的重叠反而导致了送货盲区，从而影响了购物体验。

还有一个有趣的现象是，这几家在长沙社区内活跃的O2O社区概念互联网商业，都有一个最大的特点便是实体店的支撑，无论是友阿微店，

供销大集、抑或芙蓉兴盛微信电商平台，均有如友阿集团旗下所有实体门店、以湖南家润多为主要支撑的酷铺以及芙蓉兴盛社区门店作为线下支撑。

胡子敬认为，无论是电商还是传统商业，都必须真正落地才能够实现长足的发展，一个城市不可能离开传统商业，这是线下商业的优势，但在现阶段的市场环境下，想要赢得爆发式增长，则需要通过互联网的方式来进行，才能进一步实现企业规模的不断扩大，“二者是有所关联的，在未来的发展中应是相互促进的。”

他认为，友阿微店试营业不足一周注册店长便超过3万人，这说明，通过互联网的形式来帮助实体商业拓展经营范围，吸纳更多的顾客是可行的。

观点

谁能笑到最后

虽然每名商家都把社区O2O的市场蓝图描绘得十分美好，大家却是在争抢容量十分有限的蛋糕。究竟谁能在激烈的竞争中拔得头筹，大家都在边走边看。

多名电商平台负责人曾向记者表示，目前最头疼的问题一是客流量，另一个则是商品的丰富度。

友阿股份营运总监、品牌事业部总经理胡硕对于微店项目的困难直言不讳，他认为最大的困难来自于如何让微店的注册店长和流量在3个月后有稳定增长。

目前，社区O2O商业平台的通病是，号召加盟卖货的人挺多，但是订单量却难以支撑每一个入驻商家有足够的利润额。

值得注意的是，虽然都是基于微信平台，但社区O2O与传统微商的最大区别在于前者商品来源靠谱，而商品的丰富度也将与配送速度、服务一起，成为构成影响社区O2O商业生命力的最重要因素之一。

MENDALE 梦洁家居

梦洁家居大型工厂直购会

活动倒计时两天

1 超值预约 100抵368

预交100元即可获得100元抵消费款+价值368元梦洁家纺产品(其余抵消费现场单1000元以上有效)

2 定单有礼 下单即有礼

凡在活动当天(4月30日)成功缴费的前1000名客户，现场可参与抽盒蛋一次，价值28-500元的精美礼品等你来拿

3 保价直销 全年底价

本次参加直购会所有产品工厂直购直销，价格确保全年底价(湖南地区)；如有不实，差额部分双倍奉还

4 新品品鉴 新品尝鲜价

20周年新品家纺单品限量608张床品(现场缴款达2000元的前60名客户可享受)
新品实木床999元现场抢购(现场缴款达5000元的前50名客户可享受)

5 疯狂抽奖 家具免费送

活动当天，凡成功缴费的客户，均可参加疯狂大抽奖活动

缴款1000元可获得抽奖券1张 缴款2000元可获得抽奖券2张

以此类推，缴款以货款总额为准

奖项设置如下：

特等奖	价值4999元免单大奖	1名
一等奖	价值2999元42英寸液晶电视1台	5名
二等奖	价值999元健康代步自行车1辆	10名
三等奖	价值499元挂烫机1台	20名

6 转发送福 礼上还有礼

关注梦洁家居官方微信，并转发指定内容的客户，可获得电子代金券一张，缴款达2000元可用；每个手机号只可领取一张；同一订单不可累积使用；除满减外



梦洁家居官方超值预约通道

湖南长沙岳麓区麓谷高新区谷苑路168号

咨询电话：0731-88652456/15581605210