

# 商超又搞事!纷纷试水“自助”收银

## 线上线下争布局超市餐饮,热衷打造“开放式厨房”,扩张速度惊人

1月10日,供销大集酷铺、高桥集团、保利社区商业项目若比邻等湖南本土商业公司(项目)与EATTA(一个主打“体验新零售”的品牌)在长沙签署合作协议,将在2018年共同推进商业项目的互联网新零售改造。

十余天前,该“体验新零售”在湖南首个项目落地悦方ID Mall负一层的Hishop超市,为消费者提供便利店简餐、热食的升级版餐饮服务,如牛排、意面、蔬菜等。

2017年以来,智慧零售、新零售之声不绝于耳,一面是无人便利店、无人货架的风生水起,另一面是商超、便利店的集体餐饮化融合。进入2018年,传统零售的机会和挑战又在哪里?

### 线上线下竞相布局 超市餐饮现大规模扩张

1月10日,在家润多位于悦方ID Mall的中高端超市Hishop内,新开辟、名为EATTA的用餐区吸引了不少消费者的注意。三湘都市报记者看到,店内提供牛排、意面、鳗鱼饭、沙拉等各种西式简餐,价格在16至72元不等。

Hishop已非长沙市首家尝试在经营区域内开设现做现卖就餐区的超市,事实上,这种“开放式厨房”已有不少。此前,湖南本土商业连锁企业步步高就在旗下多家大卖场开出现做现卖“鲜食演绎”,为消费者提供海鲜等食材的现做现卖服务;长沙海信广场负一层生活超市内,也入驻了提供沙拉等轻食的餐饮项目。

事实上,超市与餐饮的界限在全国范围内都开始模糊。2017年12月底,京东新概念生鲜超市7fresh落地开业。而这一年,阿里系“生鲜食品超市+餐饮+电商+物流配送”的盒马鲜生已开始大规模开店,在9月28日十店同开。另一头,由线下商业永辉

操盘的“超级物种”也创下一年开出17家的惊人速度。

“实体店现做现卖的购物场景能作为场景化营销手段,增加消费者对超市的信任感;而消费者在超市内的购物行为,也能作为食材进货调整的参考依据。”EATTA创始人、CEO王雷表示。在项目落地长沙的十余天时间内,已经开始调整出品思路,根据本土饮食习惯加重辣椒等配料比例。

### “无人化”攻城略地 大型商超试水“自助”收银

也是在十余天前,海航供销大集团旗下首家酷铺无人值守便利店在海口正式营业。这是继孚利购等全新无人便利店项目之后,首个由实体零售商业自主研发推出的“无人便利店”项目。

2017年中,零售行业开始大吹“无人风”。在长沙,就有一连开出数家的孚利购、五名大学生创业项目“五人便利店”以及各种无人货架。

1月9日,三湘都市报记者在位于五一广场的孚利购旁停留的一小时内,共有11位消费者进入店内,其中,8名消费者购买了如面包、饮料等零食。

“路过的时候有需要就会购买,挺喜欢无人店,因为便利。”一位购买了饮料的女性消费者如是说。而一对并未购买任何商品的情侣则表示,虽然看起来很潮,但受消费习惯影响,仍然会首先选择传统便利店。

尽管消费者对“无人”经营模式的认同度并不算高,但这一趋势似乎已有点“不可阻挡”。据三湘都市报记者采访,如步步高卖场梅溪新天地店已开设出数个自助收银台,消费者通过扫码可自主完成商品支付,而苏宁五一广场云店、长沙海信广场等商场也相继开通了不需前往收银台的手持收银等服务。



1月10日,一些消费者在Hishop超市的EATTA内消费、就餐。 记者 朱蓉 摄

### 趋势

#### 商圈越来越小,服务精准为先

不难发现,无论是现做现卖的“有人餐饮”,还是全部自动的“无人零售”,都是传统零售商业基于越来越小的销售单元做出的尝试。

EATTA体验新零售项目COO陈时在接受三湘都市报记者采访时表示,待项目完全在长沙落地后,还将通过供应链和终端店面的配合,为消费者提供更加快速、准确的服务,借助酷铺、若比邻等社区商业项目,辐射到长沙最能影响居民生活的区域。

他认为,在未来,各个形态零售项目的边界将越来越模糊,如EATTA在未来除了提供餐饮服务,也将利用供应链优势引入一些进口优质商品。

而保利若比邻社区商业一朱姓负责人则认为,2012年前后,便利店业态的崛起并快速发展,市场不断细分,商圈越来越小,单个家庭的人口组成越来越少,经营方式将从卖方市场向买方市场转变,而在这一变化的过程中,社区商业存在较大潜力,“服务更讲究细节。”

### 手记

#### 单是“新鲜”还不够

马云的“点赞”让盒马鲜生名声大噪,也让这个原本略显低调的阿里系商业项目忽然间被放置在了聚光灯下。与此同时,它也开始裂变,进入了快速发展期。

无论是在逛超市时顺便把饭吃了,还是到小卖部买吃的时候可以自己动手收银付款,这些在过去听起来挺新鲜的事儿如今已相当“寻常”,成为身边触手可及的商业形态。

应该注意到的是,零售方式的不断转变和进化,首先应从满足消费者的需求出发。也就是说,这些尝试和改变,不应建立在只想搏个眼球又或者吸引点儿投资的基础上,而应脚踏实地地推进零售方式的改变。

# “全能男神”携手“小辛巴” 畅享新年表心“亿”送大礼

走过2017,迈入2018,东风标致与你携手走过又一个春夏秋冬。在新春佳节到来之际,作为颜值担当的“小辛巴”东风标致308与“全能男神”408为新老客户带来新年福利,超值回馈等着你,好礼送不停!自1月1日起,新年购车可享五万任意购、三重万元礼优惠,更有亿元红包等你来抢!

### 【动感“小辛巴” 时尚来袭】

去年4月,“大黑牛”李晨正式成为308代言人。“小辛巴”308和李晨携手组成“辛晨CP”,魅力爆棚。“大黑牛”李晨作为一名娱乐圈的“专业赛车手”,对时尚动感的308赞不绝口。

东风标致308黑钻式横贯尾部的设计让人一见难忘,而这样的设计也是在向标致曾经的经典车型205及405致敬,李晨戏称308的车尾是“小翘臀”。与“小翘臀”相呼应的还有充满现代与激情的前脸。前脸采用点阵式进气格栅,灵感来源于赛车的黑白方格,秩序感和节奏感达到完美统一。车头的狮眼大灯与车尾的狮眼尾灯呼应,308仿佛一头跃跃欲试的小狮子。

### 【全能男神 全心呵护】

升级后的2018款东风标致408仍以

“全能”当道,将科技性、安全性、舒适性、动力性等方面的优势展现得更加淋漓尽致。

东风标致408首次引入领先的CarPlay智能手机互联系统,通过语音指令即可完成听音乐、拨打电话、实用导航等功能。在完成科技升级的同时,东风标致408继续秉承“Allin One”设计理念,集成“空调系统”、“倒车影像”、“Blue-i”、“通讯”、“导航”、“多媒体”、“行车辅助”、“系统设置”功能于一体,高度集中化的设计将操控化繁为简,实现各种功能更加易如反掌。

在体验智能驾趣的同时,还需有安全相伴。东风标致408全系已升级为ESP 9.1增强型车身电子稳定系统,集成多种行车安全功能,一路为您保驾护航,安全到达目的地。东风标致408拥有的“3D Safety三维安全”系统可有效规避风险,车身四周配备的高精度传感器可监控盲区,时刻警惕潜在危险信号。

### 【超值优惠 乐享不停】

自1月1日起至2月28日,新年购车可享五万任意购、三重万元礼优惠,更有亿元红包等你来抢!

凡购买308、408车型均可享受“0”元



购置税福利,以及首付低至20%的低息低月供金融方案,省钱没商量。

不仅如此,东风标致为308用户订制专享24期0利率金融方案,更有3000元车险补贴等你来拿。而408用户同样拥有专属优惠,购车可享36期0利率金融方案,并可获得高达6000元的车险补贴;另外,购买230T/350T车型还有至高4000元的置换补贴。更令人意外的是,多项优惠竟然可以叠加使用!

为喜迎新春,东风标致还特意准备了总额一亿元的新春红包,2月14日前(以购车发票时间为准)购买新车,即可享受1500元厂家直补新春红包。

优惠这么多,是不是很心动?还在等什么,快行动吧!

# 全新皇冠革新上市 外观内饰配置全面强化

2016年12月15日起至12月31日,凡符合二手车认证标准的2年及5万公里以内的

与旧款相比,在外观、内饰和配置上全面强化。

搭载2.0T发动机,分五个级别,厂家指导价为26.48万—39.18万元。

同时,一汽丰田“福惠双至感恩季”开启,即

将享受“全额回购”政策,同时享受20%首付一年零利息或首付50%一年内还完剩余50%零利息的金融政策。

# 群星闪耀 2017 工银瑞信 21只权益产品回报超20%

2017年正式收官,公募基金“成绩单”相继亮相,在全年市场呈现结构性行情的状态下,权益类产品表现亮眼,特别是一些能够保持长期战绩靓丽的基金。

银河证券数据显示,2017年,工银瑞信旗下权益类产品群星闪

耀,21只基金收益超20%,12只回报率高居同类前十,28只位居同类前1/3行列。

不仅如此,在过去的5年期间,工银瑞信旗下有5只产品累计回报实现翻番,稳健的长跑业绩更能印证其持续领先的综合管理能力。