

便利店

24小时

社区便利店 “新零售”争夺热点？

□本报记者 周琦 / 文 计海新 / 图

“社区——这个一直未被重视的消费场景，在近两年成了“新零售”的试验场。近年来，各种“新零售”业态层出不穷，位于零售终端的社区便利店，也成为了“战场”。对于投资机构和初创企业来说，社区消费具有强刚需、高频次、高粘性的特点，社区便利店作为社区消费的主要场景之一，成为“新零售”大势下的重要用户流量入口。于是，“新零售”各方纷纷在太“跑马圈地”，这对运营模式原本就较为保守的便利店行业造成了不小的冲击。

日系连锁 便利店抢滩太仓市场

最近，日资罗森便利店在太仓同时开出2家店，给消费者带来新的消费体验。

作为日系便利店，当然有许多日本元素，聚集了许多日本品牌商品，如日本小林、不二家、明治等，鲜食产品中有寿司、饭团这样的日式食物。相比传统小超市，罗森定位更年轻、高端，有不少普通超市内鲜见的进口零食、酒水。在日化用品的销售上，也带有很强的日式风格。像这样的日系便利店里面商品陈设井然有序，走的是文艺小清新范儿。

罗森的最核心业务是鲜食，店内提供丰富的餐品，包括炸物、烤物、关东煮、三明治、西点等，还有需要加热的自制便当、咖啡等。顾客买后，服务员帮助在微波炉里“叮”一下即可食用。店内还摆设了小台板、桌椅方便顾客就餐。

一天上午，记者到该便利店的时候，发现店内提供鲜食的两个货架上已经空空如也。店员告诉记者，一早就卖完了。记者在店内观察了一会儿，发现来光顾的基本都是年轻人。“冰皮月亮蛋糕、脆骨丸、糖心蛋，我是必买的！”“我喜欢烤串和鸡肉丸！”“关东煮当属第一”……在采访中，顾客大都冲着店内的鲜食去的。

电商巨头 升级本地“夫妻店”

“新零售”是电商巨头的热词。天猫小店、京东便利店也开始入局太仓市场，和直营模式不同，像这样的便利店几乎都是对现有夫妻老婆店的改造升级。

在府南街上的一家天猫小店，店招上印着天猫的LOGO，店铺内还设置天猫专属货架，销售不在线下零售渠道销售的零食及进口商品。在陈设、环境方面，基本和日系连锁便利店无异，而且跟日系连锁便利店一样实现了24小时运营。在记者看来，唯一有所不同的是，相比罗森，虽然天猫小店也有饭团和关东煮等鲜食，但是在品类上还是与日系连锁便利店有很大差距。

天猫小店工作人员告诉记者，像他们的小店不仅满足社区居民的日常购物需求，还借助天猫物流强大的配送团队，实现线上下单、送货上门的服务。



本地商超 拓展阵地迎战

作为太仓最老牌的连锁便利店——仓建超市，已经深耕太仓零售市场20多年了。对于各种“新零售”的冲击，似乎并没有感到“慌张”。

“去年在疫情的情况下，公司营收还实现了增长。”公司经理许玉蓉表示，“虽然受到了网络零售、‘新零售’的冲击，感受到了压力，但是相信能‘守住阵地’。”

据介绍，目前太仓有29家仓建连锁超市，分布在全市各个镇区。与“新零售”的受众定位不同，本土的社区便利店受众定位更多的是中老年人。家住桃园三村的张阿姨每天都会去家

附近的仓建超市挑挑有没有便宜的蔬菜、水果和肉类。她相信仓建的信誉和品质，而且超市就在家附近，方便！

随着“新零售”的冲击，去年仓建还关闭了几家地段不好的超市。一边是关店，一边却正谋求着开店。太仓老牌卖场大润发最近在找门面，准备开“新零售”便利店——小润发。大润发负责人杜芳表示，“说实话，这两年线上社区团购增长迅速，卖场销售呈下降趋势，在我看来，社区‘新零售’便利店是有益的补充。”与其让外来的“新零售”占领市场，还不如自己主动出击。

夫妻小店 为生存从事“兼职”

丁建芬在洛阳路上开了家小超市，服务附近小区居民和餐饮店。与“新零售”便利店相比，夫妻店基本没什么装修，更没有年轻人喜爱的鲜食，主要经营烟酒和日用品。“附近居民买袋料酒、盐，或是买包烟都会到我店里，他们觉得方便。”丁建芬表示，为了多赚点钱，她一般守店到晚上十一二点。

当然，她的小店在互联网冲击下，也在慢慢发生改变。最近两年，她又拓展了两项新业务：社区团购提货点和包裹代收点。记者跑了市区的几家“夫妻小店”发现，有不少都承接了社区团购提货和包裹代收业务。在很多店主看来，要在激烈的市场竞争中生存下来，都要和“互联网+”沾点边。

记者手记

互联网 + 服务将是核心

不管是天猫小店的进驻，还是大润发的便利店计划，或多或少都向市场传达了一个信号——带有服务功能和互联网属性的社区便利店将是未来零售的主战场。

从商品结构来看，社区便利店主要是为附近居民提供一站式采购的便利。服务是互联网+便利店扎根社区场景的又一大表现：比如为顾客提供免费充电、WiFi、饮水、加热等服务。推出的帮客服务，涵盖家电检测清洁、空调移机、电脑软件安装、保洁等

等。当然，除了收件箱，借助社区便利店将解决最后100米的快递服务难题，为社区消费者提供送件揽件服务，特别是生鲜食品。

此外，在不同的生活场景，社区便利店售卖的东西也会有区别。如果面向居民消费者，可提供更多的是生鲜蔬菜、生活用品等商品。如果面向白领消费者，社区便利店则会更多地提供鲜食和热饮咖啡等，成为社区共享冰箱、共享厨房。这些举动都刷新了消费者对便利店的传统认知。

