

面临成本、管理、运营多重压力

国内便利店加速数字化转型



近年来,便利店如雨后春笋般迅速生长。中国连锁经营协会近日公布的数据显示,2017年连锁百强企业销售规模达2.2万亿元,同比增长8.0%。连锁百强企业门店总数10.98万家,同比增长9.1%。与此同时,百强便利店企业2017年销售增长率则达16.9%,门店数量增长18.1%,成为实体零售企业中增长最快的业态。

我国便利店行业高增长态势能否持续,数字化技术将给便利店发展带来哪些机遇,成为本届大会关注的焦点。

增长面临双重压力

便利店的繁荣程度不仅反映了零售业发展的新趋势,更代表了一座城市生活的便利度和舒适度。中国连锁经营协会统计并发布的“中国城市便利店发展指数”显示,一线城市上海、广州、深圳的便利店市场发展已趋于成熟。

不过,便利店在发展过程中也面临不小的增长压力。中国连锁经营协会会长裴亮认为,从外部环境看,消费者正在改变,新技术不断迭代,资本大量涌入,团队更加年轻化。变化之下,便利店企业能不能适应新形势,继续保持优势,实现可持续发展,需要有更多的思考。

具体来说,便利店行业面临着来自店效和成本的双重压力。中国连锁经营协会与波士顿咨询公司联合发布的《2018中国便利店发展报告》显示,调研的55家便利店样本企业,有一半日销售额低于5000元。从利润水平看,2017年便利店毛利率水平虽有提升,但普遍集中在20%至30%之间。

成本的压力最直接。数据显示,2017年便利店房租成本提高了18%,人工成本提高了12%,水电成本提高了6.9%。随着中国经济的发展,店租、地租、人工、水电等基础生产要素成本也在上升。要素成本低廉的时代已经过去,便利店企业亟待提升精益管理能力以应对变化。

此外,管理和运营的压力也亟待解决。便利店发展离不开门店的扩张,加盟店的发展必不可少。据了解,目前国内三分之一的便利店还没有加盟店,便利店加盟比例较发达市场

还有不小的差距。除在加油站设置的石油系便利店外,大多数便利店还是区域集中型企业。

数字化运营谋突破

面对成长中的压力,不少便利店企业加速探索转型路径,数字化正是其中绕不开的一条。

从整个零售业看,加速数字化是大势所趋,便利店转型数字化有其特殊优势。北京鲜生活电子商务有限公司董事长肖欣以一家奢侈品零售店举例,其客流来自四面八方,大部分顾客进门店购物一年一到两次,复购率低,门店很难获得线下用户的消费行为和习惯。但作为零售业态中复购率最高的便利店,则可以积累丰富的数据,并对用户精准画像和营销,有助于提升运营效率和消费体验。

此外,数字化转型还有助于提升传统便利店市场估值。肖欣表示,一家年销售额达8亿元的传统连锁便利店,拥有30万每日客流量,500万活跃用户,1.5亿元的毛利润,还有30%的毛利率,且复购率达20%。收购这样一家公司只花费了8400万美元,但同等规模的电商公司市场估值至少是3亿美元。二者估值差异的最主要原因就是数字化程度不同。

业内专家表示,数字化的便利店,将不再是一个单纯的零售商,而是成为一个城市的基础设施网络。在这个设施上,可以叠加多种增值服务,给用户更好的体验,也将给便利店运营和发展带来极大的想象空间。

线上线下探索融合创新

其实,不少传统便利店企业早就开始探索数字化运营。比如,早在2012年,7-ELEVEN就着手开展数字化客户参与计划。美宜佳便利店从2014年起就将整体架构,尤其是会员数据化。至于淘宝会员店、京东X无人超市等,更是数字化运营的先鋒。

业内专家介绍,便利店不同于卖场,小店面之下是一座大冰山,对供应链的要求非常高,数字化运营将有效提升供应链管理。比如,美宜佳便利店在数字化转型过程中构建的三大智能化平台中,第一个就是供应链数据化平台。

(据新华网)

慎入投资交流群

当心三大微信理财陷阱

近日,市民王先生被朋友拉进一个“投资交流”微信群,群主向他推荐了一款名为“金X柜”的APP,声称只需投入35元到338元不等,便可当天获得返利,7天之后如果重新购买,还能继续获利。王先生花35元钱买了一份产品尝试,当下便收到7元钱返利。他将返利提现后,又陆续花了3000多元购买了16份产品,坐等次日返利。然而就在当晚,所谓能赚钱的APP打不开了,微信群也随即被解散。

民警提醒市民,随着互联网金融的发展,骗子的手段花样翻新,特别是微信群里的骗局更是层出不穷。因此,大家要慎入各种投资交流微信群,特别要警惕三大理财陷阱。

陷阱一 现货交易

骗子套路:“美女邀请”——猛灌“鸡汤”——“成功例子”,一步

步诱导。

这类交易包括原油、黄金、白银现货交易等。前期,会让受害人小赚,骗取投资人信任后,单子便会开始“出错”。

民警拆招:带“现货”二字的投资大多都是骗局,目前国内并没有任何合法的现货交易平台,大家在手机上看到的黄金、白银、螺纹钢等商品,都是期货。

陷阱二 二元期权

骗子套路:网站运作——“高收益、快回报”,玩概念,设圈套。比如猜涨跌、赌输赢,猜的对象包括股票、期货、外汇等。所谓“二元期权”这类投资,大多打着“交易简单、便捷、回报快”的旗号招徕投资者,从开户到交易都在网上进行。

民警拆招:“二元期权”,听起来很高深,其实就是个披着金融外衣的赌博游戏。这种

“赢少输多”的设计,简直比赌场还黑。而且,这些交易平台都是各商家自己开发的,投资者每一笔操作都可以被监视甚至操控,投资者必然一夜破产。

陷阱三 微信荐股

骗子套路:“美女荐股”——拉抬股票价格,引诱投资者上钩。

一些所谓“大师”“股神”,以微信为新平台,自称是XX机构的专家,还挂着美女头像,引诱投资者缴纳费用“购买”信息。

民警拆招:不法分子通过微信、微博等工具大肆招揽客户,以拉抬股票价格作诱饵,骗取投资者缴纳信息费或会员费,或利用投资者资金为其操控的股票接盘,诱惑力大,欺骗性强。这些不法分子通常无固定经营场所,偏爱流窜或跨地域作案,需要多加警惕。

(据《太原晚报》)

黄金投资中股民常犯的错误

“投资者在黄金市场中最常见的错误是什么?”答案是没有及时迅速地止损。多空双向制的黄金品种由于它的杠杆作用,盈利与亏损都被放大。

转换时间框架是股民在黄金市场中常犯的错误。由于股票没有杠杆效应,很多股民都有亏损就拿着的习惯。而在黄金市场这是行不通的,黄金价格的快速波动、杠杆效应等都会让有这种思维的股民吃尽苦头。所谓的转换时间框架

也是一种变相的止损、不认错。一个投资者以想要获取一个好的短线收益的目的买入一个合约,但是行情走势没有产生他想要达到的效果。这个投资者没有在短线所限定的时间框架里卖出,而是决定要持有这个合约改为中线投资或长线投资。这必将引起灾难,而止损是我们避免灾难发生的唯一方法。

所谓的资金管理也正是解决投不投与投多少的问题。关于新手参与黄金投资,建议其将资金分成6份至8份,每次只投一份,随着自己经验逐渐丰富,投资准确率不断提高,慢慢加大自己的仓位,但不论什么时候一个品种的持仓不能超过总资金的50%,否则一旦失误,翻身难度很大。(颯冰洋)

