B06 信息

2012年5月17日 星期四 新京报

"乐彩生活便宜城"

创新商业模式助力"民生工程""便利"变"赢利"

"

伴随着我国经济形势的快速发展,生活和工作节奏也越来越快,同时民众对生活品质要求也越来越高;为满足社区居民日益增长的新的生活需求,作为社区配套设施的便利店也面临着新的挑战!尽管目前国内的社区便利店普遍存在着生意不济,但业内专家仍然认为一便利店行业前景广阔,市场商机巨大。

"



社区便利店市场远未饱和 经营空间巨大

社区便利店是一种满足消费者应急性、便利性需求的商业零售业态,选址一般多在居民住宅区等人口流动量大的地区。营业面积为50至150平方米左右,营业时间在15小时以上,甚至24小时不间断营业。经营品种多为人们日常生活必需的食品、饮料、日用品等,其特点是即时消费、小容量和应急性的目外或。作为一种最贴近社区的零售业态,2000户人家的社区的年市场消费的业级存在2000万~5000万,而目前一个多额,2000万~400万,所以如何能够开发并满足社区这个市场成了摆在所有社区便利店主面前的一个难题。

社区便利店的经营现状

北京的社区概念和规模都在不断地 成气候,而作为其配套设施的社区便利 店却惨淡经营。到底开在家门口的便利 店经营情况怎么样? 是什么原因让便利 店老板举步维艰呢?

- 一、经营成本逐年增加:租金成本、 人工成本上涨造成其利润的下滑;
- 二、便利店由于经营面积的限制, 导致其经营的产品数量有限,50-150 平 米左右的一个便利店经营产品的数量一 般在5000 个品种左右;
- 三、便利店的经营规模太小,普通的店主经营店面的数量在 1-10 家左右, 其对供应商的议价能力很差;
- 四、便利店目前货物的采购 60-80% 为现金采购,造成其资金的大量占用:
- 五、很难准确的预测销售的数量, 造成其货物的退换货及损耗比例较高;

六、服务内容单一,目前一些便利

店依靠拉卡拉及相类似的机器只能提供一些水电缴费、信用卡还款等服务内容;

七、一些便利店开通了蔬菜和水果 的销售,但这类商品日损耗就极高,且 进货价格偏高。

综上所述,社区便利店"既不便、 又少利"的尴尬经营局面就呈现了出来。

"乐彩生活便宜城"模式解析

- •小店面里开出了超级卖场 --- "乐彩便宜城"是一个横跨实体零售和网上零售领域的创新型商品流通平台,是网络购物与实体商场购物的优势结合和升华。突破了便利店面空间限制,大到奢侈品、家电、家具,小到生活日用品,提供了近数十万种商品的销售平台。
- •蔬菜、水果市场进社区 --- "乐彩生活便宜城"将建立自己的蔬菜水果基地,并在一线城市建立自有的加工中心,真正实现农超对接,在优化了产业链同时,为社区居民提供更加健康、安全、低价的生活物资。
- •社区服务再升级 --- "乐彩生活便宜城"支持机票、电影票、演出票、公路客运票、缴费、充值、信用卡还款等便民业务。乐彩生活电子终端机已经开始和银行合作,实现电子终端机和ATM 机的整合,居民在社区便利店就可以实现存取款。
- •商品价格一低再低 --- "乐彩生活便宜城"最大化集合了社会商品资源,在生产商、经销商及消费者之间搭建了一座最短桥梁,缩短了产品交易的环节,使产品的价格更加低廉;同时便宜城独家专利"人机互动"的价格定价体系,通过便宜城消费者可以获得更低折扣,更具有超强的价格竞争力 满足消费者议价成就感、满足感。购物也娱乐,花钱也幸福!

•支付方式更安全 --- 便宜城终端

机集成了银行 pos 机,消费者可以使用具 有银联标志的银行卡或联名卡进行付费。

- •订单制销售模式 --- 便利店店主 不必再为采购什么样的货物而烦恼,只 需提供新品和促销品的陈列即可,做到 零库存和零损耗,降低了其资金的使用 成本。
- •商品采购更精准 --- "乐彩生活便宜城" 根据消费者购物数据的分析,可以准确的知道社区居民的消费习惯和消费能力,并根据数据分析提供相应的商品,提高产品的动销率,降低了产品的损耗和退换货比例。
- •生活圈物流配送 --- "乐彩生活便宜城"将城市以3公里为半径,5—10个社区为服务范围,建立自有的物流配送队伍,形成城市中心库 -- 区配送站一生活圈配送站为一体的配送体系,实现最快捷的物流配送。
- •广告也赚钱 --- 乐彩生活便宜城"独有的广告平台,可以为商家提供针对社区的广告服务,为便利店店主赚取丰厚的广告利润。
- •金融服务 --- "乐彩生活便宜城" 作为便利店店主的合作伙伴,将和相关 金融机构合作,为便利店店主提供相应 的金融支持。

加盟"乐彩生活便宜城"便利店提 升盈利空间

社区便利店只需提供2平米的空间,独立的 2M 带宽网线就可以加盟。"乐彩生活便宜城"丰富商品种类,趣味性的议价操作将刺激消费者的购买欲望;多项便民措施(自助缴费、充值、票务)为便利店赢得了社区居民的好感,吸引了客流,并制造了消费者在社区便利店重复消费的机会;"乐彩生活便宜城"终端机上广告屏由于其精准的人群定位将吸引更多的广告主青睐,以赢取更多的

广告业务分成。目前该终端机已经在北京的一些中高端社区进驻,每台机器可以为其带来每个月 5000 ~ 10000 元左右的收入,大大的提高了其的盈利能力,随着产品、便民服务的逐渐多样化,盈利的空间也就相应扩大了。

"乐彩生活便宜城" 货通天下

社区便利店在传统经营模式下,携手"乐彩生活便宜城",本身就是零售业态转变的一个导向。2012 年,"乐彩生活便宜城"商城计划在全国铺设 60000台终端机,通过这个庞大网络铺设,实现生产商、经销商、消费者三者的共赢;让商品交易无边界,最终实现"货通天下"的目标。



咨询电话: 4008882912