

新闻分析 INWENFENXI

便利店,如何让夜间消费更便利?



买洗发水、吃快餐、购买报纸、杂志……小区门口24小时提供服务的便利店,是许多城市街头的一道风景,也成为消费者夜间购物的便利之选。

发展火热 “南北差异”很明显

24小时便利店提供的全天候服务,贴合了人们夜间消费需求。但就南北不同城市来说,便利店发展还存在不平衡现象。

“每天晚上,在小区门口的7-11便利店吃碗方便面,感觉一天的疲惫消除了不少。”刘晓晓就职于广州某互联网公司,对她来说,加班是“家常便饭”,经常要晚上九点钟才会走出办公室。

刘晓晓说,在广州生活3年多,整体感觉晚上买东西还算便利。即便夜里12点,想买牙膏、洗面奶等生活用品,也比较方便。以她现在住的小区为例,小区有4个门,每个门旁边至少有1家24小时便利店,商品种类也很丰富。

“24小时便利店是现代城市消费尤其是夜间消费的重要渠道。”中国连锁经营协会副秘书长洪涛说。根据设计理念,便利店主要满足1.5公里以内居民的即时性消费需求。也就是说,当人们在日常生活中有需求时,最多步行十几分钟就能走到最近的便利店。

数据显示,2017年我国便利店门店数量超过10万家,增速为13%,销售额为1905亿元,增速达23%。便利店火热发展的背后,是人们消费生活方式的转变。无论是加班工作,还是休闲娱乐,夜晚不再是一天的结束,而是休闲的延续,生活和消费时间同步拉长。24小时便利店提供的全天候服务,恰恰贴合了人们夜间消费的需求。

不过,就南北不同城市来说,便利店的发展还存在不平衡现象。中国连锁经营协会发布的“中国城市便利

店发展指数”显示,一线城市上海、广州、深圳的便利店已接近日本的便利店发展水平。2017年,上海市便利店饱和度为3278,即每3278人就拥有一家便利店;广州市便利店饱和度为3076。而北京市便利店饱和度仅为9620,天津市便利店饱和度为15221,与人们的消费需求还有不小差距。

“我家楼下有家便利店,晚上9点左右就关门了,有时候加班晚一些,想要买点饭菜、牛奶之类的夜宵,就赶不上了。”天津某公司会计张涛说,小区里的居民大多上下班晚,晚上下班不早,对便利店的需求不小。可小区门口的便利店早早关了门,晚上买东西感觉很不方便。

“我国便利店发展存在南北差异,主要跟气候、生活习惯以及消费水平差异有关。南方城市到了晚上11点,商业气氛依然浓厚,但北方城市的夜间消费相对‘冷’一些。”王洪涛说,尤其是北方到了冬天,由于室外温度很低,人们回家之后不太愿意出门,一定程度上影响了便利店的发展。

门槛不少 帮扶政策快跟上

便利店面积未必很大,但生活服务项目一定要全,开店位置一定要好。人工、房租、水电等成本一直是制约便利店行业发展的共同问题。这需要相关政策扶持。

“便利店的核心优势在于便捷及时,满足人们最后一公里需求,否则就谈不上便利。”张涛说,他到国外旅游时,发现一些国家的便利店多是“麻雀虽小,五脏俱全”,吃、穿、用等生活用品应有尽有,同时还提供取款、打印、缴费等服务。相比之下,国内便利店的门槛高于单一,人们的生活需求相差较大。

全家便利店华北市场负责人吴海斌说,“小、全、近”是便利店与其他零售业态的典型区别。便利店面积未必很大,但生活服务项目一定要全。同时,便利店多开在街角、写字楼、小区等人流量密集的地方,距离消费者更近。人工、房租、水电等成本一直是制约便利店行业发展的共性难题。中国连锁经营协会发布的报告显示,2017年,我国便利店运营成本快速上升,门店铺租增加超两倍,房租成本上升18%;人员流动性大幅提升,人工成本上涨12%;水电成本上涨6.9%。

“房租、人工、水电等生产要素成本持续上升,再加上电商快速发展的冲击,给便利店行业带来不小的挑战。”吴海斌说,24小时便利店的初衷是为了更好服务消费者,但因为是24小时营业,人力和水电等成本是发展过程中绕不开的问题,这需要政府部门给予一定的扶持。

为给便利店发展减负,让便利店在空间更贴近消费者、功能上更便民,今年10月,北京市商务委、发改委等联合出台《关于进一步促进便利店发展的若干措施》,明确提出6个方面19条措施,推动便利店项目建设。《措施》提出鼓励居住项目规划10-20平方米/千人的标准预留便利店业态空间,开放公共服务单位所属空间资源,在学校、体育馆、医院、地铁等单元引入品牌连锁便利店,优化便民服务网点布局。同时,鼓励便利店新增多项便民服务,改革经营许可证,如允许便利店开展非处方药零售等。对搭载蔬菜早餐、早餐、针头线脑等便民服务的便利店给予租金补助。

“北京出台的扶持政策切切实实考虑了便利店经营存在的困难。一直以来,选址扩店是企业经营的难点,此次开放学校、医院、地铁等公共空间,对整个行业是机遇。”吴海斌说,“近几年,北京扶持政策跟得上,便利店的发展环境改善了不少,企业更需要乘势而上,抓住机遇。”

降本增效 线上手段不可少

通过APP实现线上线下物流连接,延伸便利店服务的时段和场景,提升服务效率。

“线上与线下同步,APP与实体店并行,到‘便利蜂’买东西越来越方便了。”最近,北京市海淀区中关村某互联网企业员工朱子秋在手机上下了便利蜂便利店的APP,通过APP可以实现门店自助购物,只需在APP上选择“扫码购物”,手机扫描商品条形码支付,将成功支付的交易凭证再次扫描,就可以提货离开。

便利蜂APP的作用不止于此,使用APP线上购物,可以选择送货上门服务或门店自提。 “从我们门店发展情况看,近一两年夜间到客量持续增长,这让我们对夜间消费市场的潜力充满信心。”便利蜂公关经理安女士说,“便利蜂通过APP实现了线上线下和物流的连接,这种新零售模式延伸了便利店服务的时段和场景,有效提升了夜间服务的效率,更好地满足了消费者的夜间需求。”

安女士表示,基于手机APP的自助结算模式不仅节省了消费者排队的时间,也大大提升了门店的经营效率,降低了便利店在夜间经营的成本。“相信随着居民收入水平的提高、生活和工作方式多元化,夜间消费有着越来越大的发展空间。”

目前,不仅是便利蜂,很多便利店都在积极探索数字化变革,致力于降低成本、提升运营效率。

比如,7-11构建了以数据为中心的数据交互和整合的供应链信息系统,大幅提升了配送效率。全家便利店上线了顾客忠诚管理、铁杆粉丝营销和顾客终身价值管理体系,通过数字化闭环,针对到店频率和客单价不断进行营销方案的优化。罗森上线了自助支付服务,提升消费便捷性。京东推出无人便利店,刷脸即可购物。

“消费需求不断升级,城市居民对于商品及服务品质的要求也在不断提高。”王洪涛说,便利店作为一个与消费升级同频的业态,市场正在逐步成熟,新零售时代智能设备的应用也为便利店发展提供了新的机会和条件,未来便利店的发展空间十分广阔。

延伸阅读

我国便利店发展 呈现八大特点

便利店在我国的发展已经超过16年。1992年,7-11便利店进入深圳,全国首家便利店诞生。1996年,农工商超市(集团)有限公司旗下的全资子公司上海市便利店在上海开业;同年,日本上市企业罗森株式会社同上海华联(集团)有限公司合资设立上海华联罗森有限公司,在上海市长宁区开设第一家便利店旗舰店。2004年,全家便利店进驻上海,7-11进驻北京,便利店步入快速发展期。

前不久,中国连锁经营协会与波士顿咨询公司通过对全国36个城市便利店发展情况的调研,发布了《2017中国便利店发展报告》,认为当前中国便利店发展呈现八大特点: 增长速度加快。便利店行业年增速达13%,市场规模超过1300亿元。开店数量及门店布局双双增长。

盈利提升空间大。单店销售、利润水平年来有所改善,但与国际领先企业差距仍然较大。 运营成本上升。租金、人工成本在2016年均呈现上升趋势。

商品结构待提升。生鲜及半成品占比低,自有品牌占比低。 加盟制不完善。加盟占比低,三成企业尚未开展加盟,加盟管理较为松散。

数字化初见雏形。半数企业引入网购,网购占比约11%;移动支付技术普及,但使用率低。 会员体系有待加强。55%企业建立了会员体系,但会员维护、挖掘消费潜力等有待加强。

这份报告认为,未来中国便利店发展将更贴近目标客群的生活方式,细分市场、社群等业态;在商品组合上,将紧密围绕自制品、生鲜和半成品,建立商品差异化;同时充分利用数字化技术,自建与合作提高新技术应用能力,打造全渠道模式,更好满足消费者需求。

据《人民日报》

国产手机 欲破高端市场天花板

1至10月份,国内手机市场出货量为3.43亿部,同比下降15.3%。对此,赛迪顾问通信产业研究中心分析师刘若飞在接受经济日报记者采访时表示,经过10多年高速发展,中国手机市场已接近饱和,增量空间很小。不过,值得注意的是,国产手机正不断加大技术创新,试图突破高端市场“天花板”,打开新的利润增长空间。

日前,中国信息通信研究院发布的数据显示,今年10月份,国内手机市场出货量达3853万部,同比增长0.9%。1月份至10月份,国内手机市场出货量为3.43亿部,同比下降15.3%。

全面屏、AI、高配成关键词

今年下半年,国产手机新品不断,全面屏成为主打卖点。9月份,vivo发布了91.2%超全面屏占比的X23系列手机,把“刘海屏”变成了“美人尖”;10月初,荣耀推出覆盖全面屏手机Magic2;11月初,联想发布了全球首款屏占比突破95%的全面屏手机联想Z5 Pro。

“2018年,全面屏、人工智能、高配成为手机市场三大关键词。”刘若飞说,随着vivo NEX、OPPO FindX先后发布,全面屏成为厂商竞相发力的方向。

AI(人工智能)摄像头、AI语音助手也成为厂商开发新品的重中之重。vivo将手机内置的人工智能助手“Jovi”全面升级,百科、购物、翻译、扫描、识屏等智能功能应有尽有。20个高频场景、800多项核心功能,只要动动嘴就能完成。

vivo人工智能全球研究院院长周国介绍,vivo与网易、高德、百度、科大讯飞、蚂蚁金服等伙伴建立了联合实验室,在人工智能算法和数据方面深度合作,打造了语音识别、机器视觉、语义理解、知识图谱等技术生态体系。

“手机厂商在外形、配置上的差异越来越小,竞争重点发生在人工智能领域。”荣耀总裁赵明说。同时,“高端处理器+超大内存”高配也成为厂商提升竞争力的手段。比如,联想Z5 Pro首次使用了六维驱动加速的高通骁龙710 AIE芯片,在信号、音质、支付安全、能耗、应用启动、近场通信6个方面全面优化。

进军高端市场打开空间

一直以来,在智能手机领域长期占据高端市场的是苹果、三星等知名外国品牌。随着苹果手机价格大幅上涨,最新发布的几款国产智能手机也售价不菲。比如,华为mate 20部分高端型号及全球首款可折叠屏手机柔派手机的最高配置版本价格均上探万元。

刘若飞认为,这契合了国产手机向高端市场进军的必然趋势,同时也是因为国产手机溢价空间有了提高。经过10多年高速发展,中国手机市场已接近饱和,加上产品缺乏亮点,导致用户换机意愿比较低。从近年数据可以看出,2017年是中国智能手机市场拐点,销量下降趋势还将持续。因此,很多国产手机厂商都希望通过技术创新,打开高端市场,获取新的利润增长点。

同时,国产手机与过去相比也具备了更高性价比。“华为作为国产手机龙头,逐步崛起,除了在销量上与苹果、三星的差距越来越大,溢价能力也不断提高。此外,小米、vivo等国产品牌手机也不断冲击高端市场,充分显示出中国品牌的实力。”刘若飞说。

近年来,国产手机质量不断提升,性能更趋稳定,也不乏各种创新设计。比如,因为采用了柔性屏幕技术自主研发并在全球率先量产的全柔性显示屏,柔派手机能够自由弯曲、折叠,瞬间变身平板电脑的高清大屏,是全球首款真正可折叠柔性屏智能手机。

但是,“天价手机”并不意味着国产手机已走向高端。刘若飞认为,真正的国产手机品牌溢价、手机话语权、行业引领等硬件条件。从这些方面看,国产手机厂商与国际巨头的差距依然明显。国产手机要在高端市场占得一席之地,必须在产品设计、软件开发、制造工艺、供应链管理 & 品牌建设等方面全面提升。

发力创新形成追赶格局

总体来看,国产手机在中高端领域和国民路线都在发力,各有优势。在中高端领域,国产手机在硬件层面存在一定优势,在芯片、内存、存储、摄像头、外观、材料等硬件方面取得了长足进步,这也成为其核心竞争力基础。同时,国产手机在功能方面也存在不少亮点。例如,华为的莱卡双摄像头功能,中兴天机7的立体导航功能,OPPO、vivo的快充和拍照功能,360的安全隐私系统和丢失提醒,数据自助功能等。其中,双摄像头、三摄像头功能由国产手机率先采用,得到了苹果和三星的认同和跟随,目前已成为全球顶级旗舰手机的标配。

在国民路线中,国产手机更具优势。一是具有较高的性价比,同样价位的手机,国产品牌的内存、像素、显卡等性能配置更高;二是基于本土国情做了设计优化,如多变的外形、鲜艳的颜色,在操作上也更符合国人习惯;三是定位较为精准,营销力度大。OPPO和vivo为代表的国产手机厂商针对不同用户群体推出了特定机型,且在营销方面投入较大,营销方式比较丰富、灵活。

“尽管三星、苹果仍是全球手机行业的第一阵营,但国产手机与其差距正在缩小。尤其是近年来三星和苹果在产品上创新乏力,给国产手机厂商带来了巨大的市场机会和想象空间。”刘若飞说。

同时,在竞争格局方面,华为、小米、OPPO、vivo这几家的市场地位愈发稳固,国产手机品牌层级逐渐清晰,二三线和中小品牌的日子愈发艰难。

值得注意的是,随着5G即将正式商用,手机厂商在5G手机创新方面将迎来一波高潮。中国移动副总李慧镛日前透露,中国移动计划2019年商用5G,并在上半年推出5G手机、2020年商用。同时,计划2019年推出首批中国移动自主品牌5G终端产品。

据《经济日报》

无人驾驶发展需要打造落地生态

“未来交通的变革会非常巨大,就像当年第一辆汽车出现的时候,其实还不能看到今天的交通。”11月27日,2018自动驾驶全球高峰论坛在广州举行,因身体抱恙,创新工场董事长兼首席执行官李开复临时无法来到论坛现场。他通过视频与大家分享了“未来交通的上半场”的看法。他说,推动未来交通的三大力量包括共享出行、无人驾驶和电动汽车。

“未来无人驾驶车辆可经过物联网彼此交流,比如一辆车告诉另一辆车,说我爆胎了,请你让开一点。当然,无人驾驶将取代人类驾驶,还有20年、30年乃至40年之久,且存在一些争议。”他认为,未来的交通可根据路权需求和实时路况随时进行城市运力调度,120、119、110等生命通道可按需获得无限权限。

李开复表示,除了技术,未来交通还需考虑到车辆、人员的保险和理赔问题,

无人驾驶取代司机后的失业救济安置,无人驾驶车联网的安全等。“当然,无人驾驶绝对不是未来交通最终的解决方案,Hyperloop公司的超高铁、Kitty Hawk的飞车都给我们提供了无限想象。”创新工场目前已经提供了4家无人驾驶公司,包括 MOMENTA、WeRide 远景知行、驭势科技、飞步科技。

无人驾驶是以高效、便捷和可靠为具体目标的驾驶行为,需要人、车、路高度协同。无人驾驶的发展需要打造落地生态。“目前整个生态发展过程中,还存在很多有待改进的地方。比如无人驾驶从技术层面上做了一些革新,实现了改装,但从法律角度来讲,改装是违规的。现有的管束制度、法律法规如何适应新技术发展需求,是亟待解决的重大问题。”广州公交集团羊城通有限公司董事长、总经理谢振东表示,生态是由各种产业链交织在一起形成。目前无人驾驶的产业链尚未建立起来,未来需要从技术等各个方面做更多工作。

在广州联通副总经理滕江看来,无人驾驶要上车路协同,车和人的以及各种基础设施的互联互通,特别需要可靠的网络。5G技术和5G网络非常契合车路协同的要求。他说:“5G网络建设对自动驾驶发展很重要。不过5G作为一个新生事物,其行业标准中真正跟车联网密切相关的标准还没有最后确定,这会影响到整个产业链发展。且5G本身建设有难度,它要求更密集的基站,不管从设备的功耗大小,还是整个网络改造,对运营商都是很大的挑战。”

广汽研究院智能技术部部长张继舜



图《科技日报》

广汽研究院智能技术部部长张继舜