

《家门口的菜篮子争夺战》后续

“夫妻老婆店”秒变橙心优选小店

做出行的滴滴要跨界点亮“社区小店”

本报记者 陈婕

“西兰花、胡萝卜都是1块钱,我们小区里面开了一家橙心优选超市,好像还是全杭州第一家。”社区团购现在可真是太火了,互联网巨头都纷纷站在了风口上。昨天,本报报道了《家门口的菜篮子争夺战》之后,有读者跟钱江晚报记者爆料,在五联西苑小区里,最近新开了一家橙心优选社区团购线下店。

社区团购确实是近几年来难得的风口。一个打车的,突然跑去做社区团购,本身已经够让人意外,现在怎么还出现了线下店?12月10日,记者来到五联西苑一探究竟。

20平方米的小店
一天流水近4000元

沿着文二西路一直往西,从西城广场边上,拐进一个小路口,就是五联西苑的地盘。这个体量庞大的小区,之前是西湖区有名的城中村之一。

刚踏进东北门,就发现这里很有烟火气,沿街开了很多小店。一抹橘色的招牌很惹眼:“橙心优选超市”,左边两行小字“滴滴旗下社区电商”,右下角还有一行小小的编码,05710001。没错,这就是橙心优选在杭州开出的第一家线下店了。

记者走了进去,一冲眼,这就是一家生鲜小菜店。面积不大,20平方米左右。左手边的一排货架上码放着二三十种蔬菜水果,按份收费:莴笋每袋1.58元,甜豆一包2.99元……冷藏柜边上有一个小货架,上面摆放着零食、日用品等……从小店的动线布局看,核心就是民以食为天。

“西兰花还剩下这几个了,一块钱一个,还有麻阳橙,一袋一块钱,特别划算,要不要带一个?”店主王明正在店里张罗。

“以前我这家店叫颐年超市,就是你能想到的最传统的便利店,每天累得不行。11月21号重新改造开业,我现在可轻松了,忙的是他们。”王明指了指店外站着的2个年轻小伙子,“他们是橙心优选团队的,帮忙给我们搭系统。”



晚上6点,天黑透了,属于王明的晚高峰来了。有顾客进来提货,也有顾客来买老抽,赶着回家烧饭。“上周五那一天的流水有4000块钱,是我开店这么久以来最多的一天。”王明笑了。

改造夫妻老婆店
一站式进货

一个夫妻老婆店,是怎么跟橙心优选搭上关系的?双方又是怎么合作的呢?王明告诉记者,自己是东北人,85后。今年年初他在五联西苑盘下了这个铺子,打算开便利店。“之所以这次在这里开便利店,我是调查过的,这个小区出租率超过90%,打工人都每天都要做饭。”王明说,便利店生意不好做,就先当团长补贴一下。他是10月份当上橙心优选的“团长”的,最开始一天80单。现在自己2个群有260多人,一天能有三四百单。

“上个月听说他们可以提升改造门店,我立刻就心动了。”王明想试试看,这家店跟橙心优选算是合作关系。“现在小店主要有两块业务,首先是社区团购的自提点,另外也销售生鲜蔬果酒水饮料零食,你看,这些都是橙心优选上采购的。”

谈到这样的合作带来的收入,王明说,“线上线下场景都差不多,主要还是按照‘团长’的身份,赚取佣金。现阶段还在拉流量,低价爆品是主打。”王明告诉记者,不用再去勾庄,自己手机点点,滴滴货运就

把货送来了,价格比自己进货还更有优势,“西王的这桶油49.9元,隔壁的大超市50多元。”

更重要的是,店里配备了一台崭新的收银电脑,有了这套系统,可以清晰地看到当日的客流量、最热单品等,利用大数据经营。“按照这样的发展态势,我有信心可以腾出手来再复制一家。”王明很有信心。

计划3年内帮扶全国百万“团长”
橙心优选启动小店战略

“橙心优选5月份成立,6月份上线,过去这段时间,我们一直把服务‘团长’放在首要位置。”橙心优选小店战略负责人“橙掌柜”老黄告诉钱报记者,“团长”是社区电商履约环节的重要环节,橙心优选希望帮助“团长”提升服务,提高收入,进而提升消费者对平台的满意度。

经过几个月的迭代和探索,新做法摸索出来了:橙心小店。老黄透露,今年9月开始试水“橙心优选小店”。经过近3个月的多个城市试点,已经在重庆、湖北、浙江、四川、江西等五个省市推出了橙心优选和团长合作的线下自提门店“橙心优选小店”。

“在此前的多城市试点运营期间,橙心优选小店的销售额平均可增长3倍。”老黄透露,根据橙心优选的计划,未来3年,将帮扶全国至少100万个“团长”。“希望能够帮扶更多小店主,走出经营困境,我们也欢迎更多人走到这个行业里来。”老黄说。

针对直播间虚假宣传、大数据杀熟等
浙江市场监管部门开展专项整治

本报讯 直播带货“翻车”、满减的红包用不了、购买的商品存在瑕疵、先涨价再促销……记者获悉,针对目前网络购物存在的热点问题,省市场监管局将于近日联合省委宣传部、省网信办、省公安厅等14个网络市场监管联席会议成员单位共同开展专项行动,通过部门协同和联合执法,对当前群众反映强烈、问题较集中的网络非法经营、网络传销、虚假宣传、假冒伪劣等扰乱市场秩序的突出违法行为进行集中整治。

据统计,今年双11期间,浙江省以阿里巴巴平台为代表的网络平台交易额再创新高,达到近5000亿元,同比增长超过25%。而市场监管部门接到的涉及“双11”的网购投诉举报量却比去年同期下降近30%,投诉举报件从去年的2.9万件下降到2万件。在交易量持续增长的情况下,网购投诉举报量出现较大幅度下降,显现了网络交易秩序规范持续好转。

从投诉举报的数据来看,今年双11期间收到的各类投诉举报数量均有所下降。如双11期间收到的涉及直播的投诉举报共275件,与去年同期(564

件)相比,下降51.2%;涉及物流的投诉举报共计1391件,与去年同期(1855件)相比下降25.0%。

为进一步加强网络治理,省市场监管局近日还将联合省委宣传部、省网信办、省公安厅等14个网络市场监管联席会议成员单位共同开展专项行动,通过部门协同和联合执法,对扰乱网络市场秩序的突出违法行为进行集中整治。

联合专项行动将聚集当前热点问题,对当前群众反映强烈、问题较集中的网络非法经营、网络传销、虚假宣传、假冒伪劣等扰乱市场秩序行为,违反野生动物保护以及长江禁渔等国家禁令的违法行为,以及利用技术进行“大数据杀熟”、个人信息保护等侵犯消费者权益行为进行严厉打击。

突出重点领域,加强直播带货、社交电商等新业态整治,重点查处直播营销活动中夸大宣传、刷单炒信等违法行为。加强对电商平台销售防疫商品、进口商品的联合执法,重点查处网络销售进口生鲜、冷冻畜禽肉及水产品中出现的违法行为。

通讯员 市闻 本报记者 马焱

中石化发行
冬奥纪念版加油卡

本报讯 近日,中国石化冬奥纪念版加油卡正式亮相,这是中国石化为迎接北京2022年冬奥会,首次发行的奥运主题纪念版加油卡。据了解,中国石化将在全国指定加油站内限量发行202.2万张纪念版加油卡,持卡人将享受滑雪、主题乐园体验等专属权益。

怎么才能申领冬奥纪念版加油卡呢?记者从中国石化销售股份浙江石油分公司获悉,12月12日至1月31日期间的每周六,个人加油卡或易捷钱包客户通过线上充值累计满3000元就有机会获得1张申领资格券,且每周限量发行20000张(充值时进入“中国石化销售股份浙江石油分公司”微信平台充值页面,会显示资格券剩余张数)。

客户获得申领资格券后,即可凭申领资格券和个人有效身份证件前往指定营业厅办理中国石化冬奥纪念版加油卡。需要注意的是,申领资格券自发券之日起14天内有效,过期后作废,不可再办理冬奥纪念版加油卡。

通讯员 伍一声