



# 风口

本报记者 鲁佳

还记得去年疫情期间,每天定闹钟在生鲜平台抢菜吗?转眼一年,很多人正是那时养成了在线买菜的习惯,生鲜电商成为了风口,连互联网大佬也纷纷关注,参与这门生意。

今年,鼓励“原地过年”,为了保障食材供应和配送时效,生鲜电商提高了备货量,还推出一系列员工激励措施。比如叮咚买菜除了推出灵活的春节前后调休政策、保障节假日加班工资发放外,还将为一线员工发放春节“守护”福利,包括奖金、新年大礼包、年夜饭经费等。不少生鲜电商员工表示,选择坚守岗位,除了防疫需求,也是想为保障大家的“菜篮子”献一份力。



## 在浙江,明虾、草莓、水饺等年货销量环比上升约220% 云上菜篮,疫情下的新赛道

### 叮咚买菜日均订单85万单 今年线上买年夜饭的特别多

随着互联网的快速发展,生活节奏也越来越快。外卖、网约车等早已融入人们的生活。电商、新零售等给快节奏的生活带来更高效的选择,生鲜电商行业正是以互联网为依托的生鲜零售新模式。

当80后、90后、00后开始买菜,意味着一个产业变革的开始。大数据、冷链物流成为支持生鲜电商发展的力量。

说到生鲜电商,叮咚买菜是其中的一支。创立于2017年5月的叮咚买菜,主打前置仓模式,目前已经覆盖上海、北京、深圳、广州、南京、成都等近30个城市。

“最新的数据显示,叮咚买菜的前置仓数量超850家,日均订单达85万单,服务全国近3000万用户。”叮咚买菜副总裁(浙江事业部负责人)舒适告诉钱报记者。

“这段时间,市民购置年货的热潮已经开启。浙江地区的鲜活明虾、草莓、水饺等热销年货商品销量环比上升约220%。”舒适说,今年为了鼓励大家在家吃团圆饭,让市民在家也能多快好省地置办出一桌年夜饭,叮咚买菜推出了近百种快手菜、半成品菜,“卖得特别好!”

为了方便小家庭用餐,叮咚买菜还将大菜做“小”,比如299元的佛跳墙,刚好够2~4人的小家庭食用。

### 疫情给生鲜电商带来挑战 但也带来了发展的机遇

其实就在2019年,生鲜电商行业走过下坡路,许多公司倒闭。突如其来的新冠疫情,带来了挑战,却也带来了机遇,加快了生鲜电商与人们生活的融合。

疫情之下,大家不方便出门买菜,纷纷转到线上,生鲜平台的订单量和用户量都暴增。网上甚至传出了各平台的抢菜攻略,该设几个闹钟,都帮你定好了。

面对骤增的订单量,叮咚买菜也作出了积极应对,以保障供应充足稳定为第一要点。舒适介绍说,防控自然是重中之重,除了上线“无接触收货备注”之外,物流、门店严格防疫消杀,全员体温检测、佩戴口罩,“每位配送小哥每天都需要提前测体温才能上岗,配送箱每天早晚各清洁、消毒一次,对生鲜食品可能接触的器皿和设备消毒至少3次以上。”

一系列的举措,让叮咚买菜扛住了订单压力,业务量大幅增加。如今,随着规模不断增长,叮咚买菜的供应链能力

和运营能力经受住了考验,也有了更强的能力倒逼上游提高品质和服务。

据了解,目前叮咚买菜货源基本实现基地直采,生鲜直供产地达350个,产地直供供应商超600家。

### 处于红利期的生鲜电商行业 数字化也是重点课题

后疫情时代,生鲜电商迎来了前所未有的机遇。但是,既有资本宠儿屡获融资,也有玩家黯然出局。业内普遍认为,生鲜电商的洗牌期仍将持续。

对于生鲜电商来说,只有稳定的供应链渠道和高质量的资源配置,才能让消费者买到具有高性价比的商品。2021年生鲜电商竞争的对象,也将在于供应链的比拼。

据天眼查信息显示,在供应链体系上具有自身优势的行业老玩家每日优鲜在2020年5月、7月及12月先后获得三轮融资,累计融资额超50亿元,背后投资方包括腾讯投资、中金资本等知名机构。

而与此同时,老牌生鲜电商企业易果生鲜于2020年10月因破产重组一事成为舆论关注的焦点。

随着互联网巨头的入局,行业混战升级,缺少核心优势、尚未建立护城河的企业只能被加速淘汰。

作为消费者来说,自然是选择提供优质、新鲜果蔬的生鲜电商,每日优鲜作为生鲜电商市场的龙头企业,坚持严选食材,通过产地直批和城批市场专人采购两种方式,保证食材的新鲜度。

以蔬菜水果、鲜肉牛奶的生鲜产品为主打的每日优鲜,从2014年成立至今,已经在北上广等多个主要城市建立了“城市分选中心+社区前置仓”的极速达冷链物流体系,再加上专业的配送团队,成就了消费者尝在口中的鲜活滋味。

“生鲜电商行业目前处于‘低毛利率的红利期’。”舒适对钱报记者说,刚需、抗周期性的特征,更需要比拼硬功夫。“我们将继续主打‘前置仓生鲜’,坚持产地直采,打磨供应链能力和服务品质。”

数字化也是叮咚聚焦的重点课题,叮咚买菜开发的智慧供应链系统,能让每一颗小葱从产地到用户手里,都能看到小葱从哪儿来的。

据透露,今年在浙江,叮咚买菜还会在已有区域基础上将服务继续做深做透。“我们也会不断做一些局部性的创新业务的尝试,例如早餐、鲜花、鲜食等业务。”舒适告诉钱报记者,“但就整体来说,我们还是坚持稳扎稳打,老老实实做好卖菜这件小事。”

