

線上交易+線下實體 超市×餐飲×物流×大數據

就在傳統實體店經營舉步維艱之際，電商巨頭阿里巴巴卻逆勢進軍線下新零售。發展一年多的阿里旗下新零售項目「盒馬鮮生」，截至目前已在全國範圍共開出20家店，覆蓋上海、北京、深圳等主要城市，並在規模化下實現了盈利。

■香港文匯報記者 孔雯瓊 上海報道



■線上電商+線下實體的盒馬鮮生。

盒馬鮮生特色

- 海鮮、生鮮類產品佔比高
- 有小份食材，甚至有蔥花蒜瓣
- 可現場加工、烹飪，生意火熱
- 3公里範圍30分鐘內免費送達
- 店內需App綁定支付寶結賬
- 擁有自己完整物流，店內配備運送帶
- 同一品牌，價格比天貓旗艦店便宜



■線上下單後，店員會在超市內現場採辦。



■盒馬App內綁定的支付寶賬號買單。

不同於傳統超市，盒馬鮮生會讓你覺得是個「四不像」：它既是電商又是實體超市，運作上融合線下體驗和線上交易，業態上則混合超市疊加餐飲模式，同時圍繞門店3公里範圍構建30分鐘可達物流鏈，並在大數據上創新銷售場景，綜合上述元素，便成就了基於科技化、信息化的新零售概念。

倡移動支付及掃碼付款

阿里內部將盒馬稱為「一店二倉五個中心」：即一個門店，前端消費區，後端倉儲配送區，五個中心分別是超市中心、餐飲中心、物流中心、體驗中心以及粉絲運營中心。

走進任何一家盒馬超市，頂部一直在運轉的物流配送帶是區別於傳統超市的最大特徵，這是盒馬線上結合線下的一個標記：消費者通過App下單後，由店員直接在超市內取貨，之後將選好的商品通過超市上層的一個物流帶發到配送員處。

同時，為了將更多線下顧客導流到線上，盒馬店內一般提倡移動支付，店招上亦寫着是支付寶的會員體驗店，意思是通過盒馬App內綁定的支付寶賬號買單。為了節省結賬時間，店內還有不少自助收銀機，顧客能自行掃碼付款，十分便利。

此外，盒馬尤其注重體驗式銷售，超市內用餐面積幾乎佔去一半大小，作為主打生鮮類產品的零售店，還提供現場加工，店內購買的海鮮水產食材均可現買現燒現吃，省去不少帶回家自己處理的麻煩。

坪效為傳統超市3至5倍

通常市場尤為關注新零售的業績情況，盒馬開業至今已經交出不少漂亮答卷，其門店無論在盈利、購買頻率以及坪效上，都已經大大超出傳統超市。

據盒馬鮮生創始人兼CEO侯毅透露，一家開業超過半年的盒馬門店已經基本實現盈利，且盒馬實現用戶月購買次數達到4.5次，坪效是傳統超市的3至5倍。

另外，華泰證券研報顯示，去年全年，盒馬首店上海金橋店的全年營業額約2.5億元（人民幣，下同），坪效約5.6萬元，遠高於同業平均1.5萬元水平。今年7月，有不完全統計顯示，盒馬金橋店的日均營業額已經突破100萬元關口。

阿里逆勢拓 新零售



■頂部運轉的物流傳送帶是盒馬結合線上線下的最大特徵。



■盒馬鮮生主打新鮮海產。

實體店改善電商成本結構

侯毅表示，目前盒馬線上、線下的銷售佔比約對半開，各佔50%，但未來成熟以後的模式，會是線上佔據更多部分。目前金橋店線上訂單已達70%，未來理想目標是線上銷售佔比90%。通過這些言論，不難發現電商的新零售，真正的目標依然是在線上。

但是，當前獨立的電商業務盈利較難，據廣發證券調研盒馬金橋店一份統計來看，根據2016年6月數據，盒馬線上訂單每天逾4,000單，超過線下每天約1,690單數量。但線上銷售28天收入規模1,120萬元（人民幣，下同），難以應對倉儲租金、物流費用、人力成本等，但如果疊加同期線下銷售的1,260萬元，可以發現基本能保證單店盈虧平衡。由此可見，電商業務依然需要線下門店，方可改善成本結構。

曾有電商業內人士向記者打趣，電商原本就需要大量的分揀人員、物流人員和線下倉儲，盒馬的厲害之處就是將線下的資源整合成一個精品超市，等於開放了倉儲讓顧客購物，因此線下部分也可獲得不少盈利，明顯優於單純只做線上業務。

全國增設2000分店

另據盒馬內部人士向記者表示，截至今年10月，盒馬鮮生在全國已經開出20家店，其中上海13家，北京3家，深圳、杭州、寧波、貴陽各1家。未來計劃是在直轄市、省會城市等地開設2,000家門店，門店數量的擴張，亦是保證盒馬可以規模化盈利的條件之一。

新零售概念促進消費增長

除了盒馬鮮生的零售模式，目前市場上圍繞創新升級誕生的各類新零售層出不窮，也因此帶動整體零售市場銷售增長。

商務部：實體零售回暖

內地實體零售行業在今年迎來了5年來首次回暖。商務部統計到10月1日至8日，在剛過去的國慶中秋小長假裡，零售和餐飲企業實現銷售額約1.5萬億元（人民幣，下同），日均銷售額比去年「十一」黃金周增長10.3%。

商務部認為，消費供給的創新升級是零售市場整體上漲的原因，目前線上線下融合進一步加快，多家電商平台推出線上線下同享優惠活動。

移動支付及共享消費等成為新風尚。此外，在上海購物節期間，融入場景化購物、體驗式購物、微信互動、視頻直播等現代科

技元素及新型營銷手段，引得人們願意為此掏錢買單。據上海市商務委統計，今年的上海購物節，銷售額同比增長9.7%，實體百貨零售客單價達到每單1,414元，同比增長4.7%。

目前，其他行業也紛紛考慮和新零售結合。中青旅就在國慶期間和上海盒馬合作試運「新零售一日遊」，因為正巧趕上秋季，大閘蟹等特色食品上市，能體驗的一日遊吸引不少年輕人參與，很多外國人都紛紛報團嚐鮮。



■現代科技元素及新營銷手段，吸引顧客願意掏錢買單。圖為盒馬排隊等待加工的顧客。



■盒馬購買所得的食材均可現場加工烹煮。



■店內設有用餐區域，不少消費者選擇現場享用美食。

比特幣內地平台正式停業

香港文匯報訊（記者 孔雯瓊 上海報道）10月30日是比特幣中國停止提現的期限，火幣網和OKCoin也於10月31日停止所有數字資產兌人民幣交易業務。目前來看，國內三大比特幣交易平台逐步將交易重心轉向境外。

按照要求，比特幣中國於10月30日中午12:00停止提現業務，此前也已經關閉了所有交易功能。火幣網和OKCoin昨日亦雙雙發佈公告，稱即將停止交易。其中火幣網

表示為了積極擁護監管，對人民幣交易用戶作最後的告別，10月31日24:00正式下線所有人民幣兌數字資產交易。OKCoin亦稱堅決擁護和執行監管機構的決策，10月31日24時起將停止人民幣和比特幣交易。

轉往外國平台 美元交易

不過，雖然國內比特幣交易落幕，比特幣價格仍在高位盤旋，昨日okcoin和火幣網的人民幣價格最高分別為3.9萬元（人民

幣，下同）和3.7萬元。國際平台Bitstamp美元報價最高為6,316美元。

對於國內平台今後出路，比特幣中國的微博上目前頻頻在宣傳其國際平台BTCC的美元現貨交易，OK coin和火幣網也都早有各自的國際平台，且近期還1:1獎勵了參與比特幣分叉的用戶。此外，OK coin公告提及會加大在區塊鏈技術開發、應用的投入，火幣網亦表示繼續在區塊鏈行業探索前進。

Uber：25%港人因泊車遲到

香港文匯報訊（記者 莊程敏）Uber昨日公佈調查指，香港人常因泊車問題而遲到，有四分之一受訪者曾因此遲到婚禮，更多的受訪者曾因此遲到重要活動或「遲大到」。這亦減低年輕人購買新車的意慾。

根據Uber今年夏天的一個委託調查，超過1,000名年滿18至65歲的受訪者參與調查，發現每4個受訪者就有1個受訪

者曾遲到婚禮、工作面試、醫生預約。有超過三分之一人演唱會遲到，在被錯過的活動中為最顯著。調查亦發現有三分之一受訪者主每日花超過30分鐘在車輛堵塞的情況下。

有多達71%香港居民表示若泊車情況沒有改善，將不考慮擁有車輛。有三分二18至34歲的受訪者表示喜愛共乘的概念，更有69%年輕人稱喜歡Uber。

數碼通測試新技術部署5G

香港文匯報訊（記者 莊程敏）數碼通（SmarTone）昨宣佈，與愛立信正進行FDD Massive MIMO技術測試，為SmarTone 5G網絡演進計劃的一部分，是次測試採用1.8 GHz FDD Massive MIMO技術，是香港流動網絡商首次進行此類測試。SmarTone科技總裁鄒金根指出，目前預計

最快要到2020年才能廣泛推出5G服務，相信5G將會較4G的速度快上10倍以上，視乎頻寬而定，相信高速網絡屆時將能配合更多商業活動、物聯網及智能城市的發展。

據愛立信介紹，Massive MIMO是從4G網絡演進到5G的關鍵技術，可以顯著提升網絡容量和用戶體驗。



■數碼通科技總裁鄒金根（左）與愛立信產品部網絡基礎設施負責人 Nishant Batra 昨日公佈合作。

深企人臉識別僅需0.5秒

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）正在舉行的2017年第十六屆中國國際公共安全博覽會，吸引了全球53個國家和地區1,100多家廠商參展，參觀觀摩擠爆展館。而人工智能的人臉識別和無人停車系統等受許多觀眾關注。

深圳德寶門控科技胥先生告訴記者，他們與杭州悉爾科技合作，採用雲識別方

案比對快成功率高，並且應用大數據，雙方共同推出人臉識別技術的門禁系統，通過快速刷臉後，0.5秒便可以通過大樓門禁，其一個通道門禁系統售價高達十萬，目前在競標人民大會堂門禁系統，正處於測試階段，成都騰訊大廈和海航等也應用他們的人臉識別技術，從而提高了通行效率和確保了公眾安全。