

保利地产跨界做商超

顾客自助买单 2小时送货上门

记者胡毅

逛超市无需排队结账,看中商品手机扫码买单,空手回家,2小时内,专人快递上门。日前,保利地产跨界商超的首个产品——YOOYA落户光谷保利国际广场。

“空手逛超市”和“慢食体验”是最大特色

昨日上午10点,长江日报记者抵达超市现场,上下2层楼,仅2个收银台。低矮米色货架上放满商品,啤酒屋、沙拉吧、演示厨房、YOOYA空间等功能区穿插其间。最特别的,每件商品价签旁,都附上一枚二维码。

该超市负责人张星华介绍,YOOYA超市师从意大利最大超市——EATALY。这间意大利超市强调线上支付与线下体验融合,打造欧洲慢食超市概念。保利地产一行人从意大利取经归来,分析旗下全国地产产品分布,并经过市调,认为武汉光谷板块是全国范围内消费理念最领先区域之一,居民是最易接受新鲜事物的人群,于是将全国首家超市开在这里。2月14日,这个超市“满月”。

张星华说,“空手逛超市”和“慢食体验”是YOOYA的两大特色。超市占地4000平方米,商品种类3500种,其中近70%为进口商品,食品和非食品货物占比为6.5:3.5。每件商品价签上都附有二维码,看中商品,拿出手机扫码后可将其放入购物车结账后空手回家,2小时内,超市委托的第三方物流为超市5公里半径内的客户送货。如超出5公里,可选择手机支付后,在店内自助提货。这里不用排队买单,2个收银台为习惯传统现场交费的顾客而设,开店1个月,线上支付享受送货服务的客户比例逾3成,这一消费习惯还在培养中。

“慢食体验”则通过超市内的各类休闲区域来完成。啤酒吧供应酒水饮料;沙拉吧现做沙拉、寿司,手机支付后现场就能坐下来享用;厨房里提供各类午餐。“希望将YOOYA打造成超市与餐饮的综合体,告别传统超市给人留下的拥挤嘈杂印象,让人们轻松购物的同时,在超市也能享受慢生活。”张星华说,2楼的



顾客正在扫码体验“线上下单,2小时送达”的便捷服务

YOOYA空间会不定期开兴趣班,供会员用积分来换取。”

专家:“准无人超市”消费概念领先

打破传统超市消费模式,概念领先,此类超市在本地会成为发展趋势,还是仅为标新立异的尝试?

中南财经政法大学工商管理学院营销管理系主任杜鹏说,此类消费概念领先的超市,由地产企业来跨界开发运营,比较合适。因为地产企业运营楼盘,本身就掌握了业主大数据,YOOYA显然是保利地产针对其在光谷的业主分布量身定制的商业配套。超市定位高端,打通了线上线下,因此选择高知高收入人群扎堆的光谷,也是明智的。

杜鹏也指出,该超市能否在汉大规模复制,全靠怎样运营。在国外,现已出现了大量的无人超市,除开餐饮体验区,商品贩卖区没有一个人,全部由客户自助买单。“YOOYA学了一半,安插了少量工作人员及收银台,应该是基于本土化的考量,可算作‘准无人超市’。在国外,此类超市的后期运营,在于依据线上支付掌握的大数据,提供精准化服务。例如,常在超市购买母婴产品的年轻妈妈,会定期收到超市推送的母婴产品信息;爱在超市吃东西的吃货,也会定期收到打包好的美食优惠组合。”

就此,长江日报记者询问保利地产方,今后是否会武汉大规模复制YOOYA及开启大数据精准化定位服务。对方告知,首家YOOYA刚满月,会依据未来的市场表现作出相应判断,具体举措尚不方便透露。

记者体验 >

扫一扫 美食就到碗里来

宽敞、透气是YOOYA给人留下的第一印象。4000平方米的空间内,除开靠墙货架,其余货架高度齐胸,明显低于普通超市。货架与货架间的距离近2米,可供2辆手推购物车平行前行。店长说,留出足够宽敞的空间,能一扫传统超市的压迫感,让人愿意久留。

从1楼到2楼,休闲食品、家庭食品、蔬果、肉类、水产、美酒、日配、母婴中心、花店等区间依次排开,绝大部分商品都是洋货,每个区间的一角,都放置了试吃台。啤酒屋、沙拉吧、面包坊、演示厨房、YOOYA空间等功能区,有序穿插。

在店员指导下,关注YOOYA官微注册会员,开启线下购物线上支付。看中了一盒眼下最流行的进口宠物名巧克力,货架上的促销标语打出8.5折,折后每盒148元。拿出手机扫描商品二维码,商品信息图文并茂出现在手机上,给出的价格,已经打好折扣。放入购物车,付款,获取148积分。工作人员告知,超市2楼的YOOYA空间将不定期举办烹饪、亲子、插花等课程,获取的会员积分,可依据个人兴趣,购买课程。

午间,行至厨房,手机支付一份18.8元秘制海鲜热干面,坐下来解决午餐。饭后,上服务台领取买好的巧克力,驱车回家。当然,如果住在附近,不用提货,2小时内快递员会送货上门。店长还告知,平时逛YOOYA逛得多了,干脆不用出门,点击官微里的网上商城,店内商品同步显示在手机上,直接买单,同样的,5公里范围内,2小时送到家。

记者胡毅

空调行业将迎一场激战 格力超级品牌日率先放大招

虽然传统家电市场的旺季启动,一般从每年3月开始,4月预热,5月引爆,但是今年开春以来的市场竞争中,家电厂商的这种“启动早、速度快”特点释放得更加明显,各方势力集中引爆,各个厂商提前启动、市场内外多因素叠加,种种迹象表明,空调市场将迎来一场“史无前例”的激战。

2月15日晚获悉,作为湖北家电行业的龙头企业湖北格力连夜召开“格力超级品牌日”启动暨誓师大会,格力专卖店将率先放大招,空调春季攻势战役已经打响。

湖北格力公司总经理何远航表示,格力全年的促销活动分常规类、节点类和超大型促销三类,而超大型促销一年只做两次,那就是每年秋季的“工厂巡展”以及春季的“超级品牌日”。格力已于2016年9月16至17日在武汉格力产业园成功举办了一场“格力电器工厂巡展”超大型促销活动,活动吸引了近10万市民参与,最终取得了两天销售突破2.5亿元的惊人业绩。今年3月3日至5日,为期三天的“格力超级品牌日”将延续工厂巡展的超级促销力度,全省5000家格力专卖渠道共同参与,让更大范围的消费者能够同步享受到超级活动力度。

对于消费者而言,“格力超级品牌日”这种高级别的超大型促销活动,每年都能给市场带来惊喜,堪称家电行业的线下“双11”。而2017年初始,由于家电行业原材料成本增加、包装及物流费用价格上涨、家电零配件供应紧张、家电消费需求过旺等原因,家电行业正涌动一股涨价潮。但此次“格力超级品牌日”期间,格力始终秉持初心,仍会拿出最大的诚意为消费者奉上最具品质的超级家电盛典。

此次活动也是通过购买入场券的形式,提前锁定超级优惠资格,消费者可以就近到格力专卖店预存20元定金,在3月3日至5日活动期间到店购买格力空调即可享受超级优惠的价格,并且还能免费获赠价值249元的格力TOSOT落地扇一台。

业内人士分析,这次“格力超级品牌日”将是全省格力全渠道的年度大动作,从认筹力度来看,20元定金最高可抵扣购机现金400元,而且是全场所有机型全部接受认筹,这将是一次难得的买空调好机会。(王雯)



凤凰金控集团旗下旅游品牌

2017-02.17 “一旅天下” 登陆武汉

A 登陆时间

2017-02.17 从今我们爱在一起,“一旅天下”即刻走进您的心里,遇见就是最好的开始!

B 联系方式

82220007 一根银线连起您和我,“007”的另一端随时恭候您的垂询。

C 公司QQ群

374477707 欢迎您关注,我们一起聊旅游,聊人生,聊水月洞天,聊天涯海角。约伴旅游,约您来吗?

D 坐标

1911-1101 诚挚邀请您的光临,我们在天下等着您!



一旅天下