

陕西省 W 公司推动便利店数字化转型探索

郭孟雪 雷森涵 王诗晴 李雨桐 陈学森
(西安培华学院 陕西西安 710125)

摘要: 随着我国新政策的不断推行,便利店行业快速发展,但由于社会主义现代化的进步和科技的发展,我国大部分传统便利店都面临着数字化转型焦虑的问题。尤其在疫情期间社区团购等新兴业态蓬勃发展使传统非连锁便利店经营模式受到冲击,许多零售商店面临进货难、没渠道等问题。以“微云供应链—驱动便利店数字化运营推动者”项目为例,本文主要阐明了如何对传统非连锁便利店进行赋能数字化的营销策略,对我国便利店商品供应链进行实践探索。通过实地调研的方式,就项目实践过程中存在的主要问题,结合新零售发展业态,对其原因进行深入地挖掘,针对问题及其原因提出对应改进措施。

关键词: 新零售;供应链;便利店;数字化转型

引言

近些年来,便利店是我们生活中随处可见的店铺,便利店的便利性及商品的多样性,迎合了人们发展和社会需要。但在中国便利店数量持续增长的趋势中,许多小型便利店,如夫妻店、个人店铺等,经常会因为进货经营等问题,消耗许多时间成本和货物成本,我们将对此展开调查研究。我国传统便利店大都面临着数字化转型的焦虑。以西安市内便利店为例,通过陕西统计局数据查询以及我们实地调研,我们得知西安市传统非连锁便利店在便利店总数中占比 56%,而在这些传统非连锁便利店中,约 96%的店铺没有数字化工具。此外,社区团购等新兴业态崛起,极大地威胁了传统非连锁便利店的生存和发展。

“微云供应链—驱动便利店数字化运营推动者”项目通过为目标客户定制数字化运营系统,实现数字化赋能全方位提高运营及管理水平,并围绕客户所需的产品进行采购、物流管理支撑等多方面需求,有效降低便利店运营成本,实现智能化的联购分销及物流配送服务。

1. 新零售背景下微云供应链目标市场现状分析

数字化时代来临,多多买菜,美团跑腿等社区团购的陆续推出给传统便利店行业带来了不小的挑战。面对数字化大潮,便利店数字化转型迫在眉睫,根据实地调查后做出的调查报告显示,西安市内半数以上便利店仍未开始数字化转型,这些传统非连锁便利店一边面临着同类便利店竞争的压力,一边还面临着电商平台竞争的压力,在夹缝中艰难生存。

中国便利店政策鼓励便利店的发展,近年来,我国政府不断推出政策,用以推动便利店行业加快发展,2021年7月起便利店相关的优惠政策陆续出台,将便利店纳入保障民生、应急保供体系,促进便利店行业的可持续发展。

通过数据查询及实地调研,我们得知,在西安市大约有便利店

3000余家,其中,传统非连锁便利店占全市便利店总数的56%,而在这些传统非连锁便利店中,96%的店铺没有数字化工具,结合前期走访及调查了30家便利店,“微云供应链—驱动便利店数字化运营推动者”项目最终将“快乐十分商店”“星仔商店”等800家店铺确定为本次项目的目标客户。

我们将从西安市开始不断向外辐射,逐步实现对全国零售便利店的覆盖,在建立良好商誉的同时,开启与中大型超市的合作蓝图,实现多轨驱动,内部供应的循环模式。

当下,中国便利店数量持续增长的趋势中但相较于断崖式增长的便利店数量,便利店销售额却未出现相同趋势,反而处于平稳增长的状态。

分析其原因,除了市场大环境的影响,便利店经营的成本是影响销售额多少的主要原因。许多小型便利店如夫妻店,个人店铺等,经常会因为进货经营等问题,消耗许多时间成本和货物成本。本项目关注便利店经营与进货问题,致力于运用数字化运营为便利店提供便利支持实现动动手指就可以进货,以便经营,促进便利店的发展。我们将通过为目标客户定制数字化运营系统,实现数字化赋

能全方位提高运营及管理水平,并围绕客户所需的产品采购,物流管理支撑等多方面需求,有效降低运营成本,实现智能化的联购分销物流配送服务。

2. 新零售背景下微云供应链优势分析

在新零售背景下,面对新的环境,传统非连锁便利店便以原来的经营方式很难更好的生存下去,而大数据则对这一缺陷进行了很好的弥补,通过大数据对便利店进行全面的覆盖,有利于运用数据进行分析,可以更好的帮助便利店店主清点店内货物,让店主根据后台数据分析清点货物及库存,且从供货商、便利店一直到最终的消费者,运用大数据进行全方位覆盖,层层嵌套,做到线上订货一分钟,送货上门半小时,让便利店店主不再为进货难而发愁,有

力的促进便利店数字化转型。

对于便利店行业来说,在新零售之前,实体店就是实体店,网上购物就是网上购物,线上界限分明,线下融两者合度不高。伴随着新零售的兴起,线上线下的销售融合的更加紧密,大数据的支撑也使其融合度不断增加,通过 APP,我们将供货商、便利店与最终用户端连接在一条链上。线上线下融合度的增加不仅让便利店店主进货更加方便,也让他们在销售过程中更容易增强与客户之间的粘性,留存客户的比率大幅增长。线上线下融合度的增加,也让人们在生活中更加便利。

3.新零售背景下供应链实施过程中存在的问题

本次调查对象是开在居民区附近的小型便利店店主,从中发现门店在经营过程中进货不方便以及营销过程中遇到的问题。从供货商角度出发,找寻便利店店主在进货过程中与新零售背景不一致的痛点,及时查找原因并寻找新的发展方向,对便利店在新零售大背景下有针对性的优化营销策略提供了依据。

我们发现大多数小型便利店没有数字化运营工具,社区团购像多多买菜美团优选的兴起对便利店的冲击很大。

大多数传统非连锁便利店店主习惯了从固定的供货商处进货,货源供应商变动将会为便利店带来极大的影响,故而进货过程劳心劳力且成本较大。此外,部分便利店店主为年纪较大的老人,其对于智能手机运用度不高,面对种类日益繁杂的各类商品,与供应商联系多有不便。

“微云供应链——驱动便利店数字化运营推动者”项目成员在指导老师带领下深入传统便利店,向店主介绍小程序的便利之处并讲解使用小程序的方法,帮助便利店店主顺利入驻平台,并展示下单及查看数据分析界面。面对简单便捷的小程序,诸多便利店店主主动接受并入驻平台,在项目成员的帮助下进行了第一单的。

物流成本分为人力成本以及工具成本。人力成本基本是固定的,工具成本包含送货所用的车辆及其油耗。

每个仓库所辐射的便利店大约 300 家,所需的距离是固定的,耗油量也是基本固定的。经过大数据计算路线,尽量做到最短的路程覆盖更大的范围。

4.微云供应链完善的保障实施

小程序后台向便利店提供数据支持,可以清楚直观地看到便利店哪些货物出库率高,以及货物的日期。来帮助便利店保持更好的销售量,让便利店店主更加便利。后面我们要更加精细后台的数据支持,向便利店提供周报、月报等,帮助便利店更好地留存老客户,增加新客户。如果有客户买不到的东西,店主也可以记录在系统,如果到达一定数量,系统会自动提示需要补货或者上新货。后台技术的提高和精细,也帮助我们平台吸引更多的便利店和供货商入驻。

如果把大数据看成是一种产业,那么产业实现盈利的关键在于如何使用、“加工”数据,通过“加工”实现产业的“增值”。对于微云供应链而言,这才是大数据应用的关键之处。通过对物流仓储进行精准管理,实现降本增效。

第一,系统的迭代更新。微云供应链虽然是大数据全面覆盖,但是系统功能迭代缓慢。信息系统的建设以及更新将不断修复并完善以上问题,是系统运行得到强有力的保障。

第二,与第三方平台合作。便利店门店繁多复杂,第三方平台作为专业的信息技术管理机构,可以帮助设计更加科学的信息化系统,在实现数字化转型。同时,企业自身也可以提高数字化转型的效率,降低成本。

结论

在未来消费者的消费观念和方式发生改变,新零售成为未来发展的一大趋势,而便利店新零售作为新零售的一大组成部分,将会面临更多的机遇和挑战。我们将要更加深入探索便利店的新零售模式下的供应链。在未来便利店更应该多关注消费者的需求,用大数据全面覆盖,打造个性化商城一化管控,实现线上线下融合发展。通过为目标客户定制数字化运营系统,实现数字化赋能,全方位提高运营及管理水平。利用一个系统连接总部、分子公司、渠道商、客户、供应商,有效抓住终端客户。有效降低采购成本,提升配送效率以数据驱动经营,形成一条龙的服务打造企业 IP,让便利店更便利。实现社区零售终端整体现代化运营的降本增效。

参考文献:

- [1]周婕.新零售背景下 TJ 便利店营销策略研究[D].山西财经大学,2023.
- [2]马元真.新零售和全球化时代背景下,中国便利店经营前景分析[D].东北财经大学,2022.
- [3]白靖易.新零售背景下的农村便利店经营创新[J].甘肃科技,2021,37(04): 88-90.
- [4]孙静静.新零售背景下便利店发展现状及竞争策略研究[J].中国商论,2020,(24): 3-6.
- [5]杨春,嵩涛,吴驰宸.新零售背景下贵州连锁便利店发展趋势研究[J].技术与市场,2020,27(08): 128-130.
- [6]张静.“新零售”背景下社区便利店转型升级研究[J].安徽工业大学学报(社会科学版),2019,36(05): 17-19.

基金项目:

2023 年西安培华学院校级和陕西省省级大学生创新创业训练计划项目,项目名称:微云供应链——便利店数字化运营推动者;校级项目编号:PHDC2023053,省级项目编号:s202311400018