

夜上海

新民晚报
15
2020年
10月19日
星期一

潮店

流连
格调
影音
味道
悦动
买手

意无涯

果切盒里的西瓜你一口我一口甜甜甜蜜蜜，招牌大烤鸡泛着油光即开即食，50多斤的海南龙趸石斑鱼有局部切片零售，肥牛卷、免浆黑鱼片等火锅食材让人口舌生津，牛乳桃桃慕斯白玉卷看起来丝滑可口，诱人的8寸黑森林蛋糕和提拉米苏……从开胃菜到餐后甜点，从生猛海鲜到火锅江湖，盒马X会员店致力于满足每一个挑剔的“中国胃”。

10月1日，全球首个新零售会员店——盒马X会员店正式开启线上线下一体化运营。此店位于上海浦东森兰商都B1层，乘坐轨交6号线至洲海路站步行约100米可达。门店占地面积约1.8万平方米，采用仓储式货架，线上线下一体化运营。

继麦德龙、山姆会员店、Costco等外资零售巨头入驻上海后，盒马X会员店成为又一个仓储式会员店品牌。仓储式会员制超市的赛道，在上海迎来更多商家激烈的竞争。

图片除署名外均由钱文婷摄



直采向日葵



面包蟹 采访对象供图



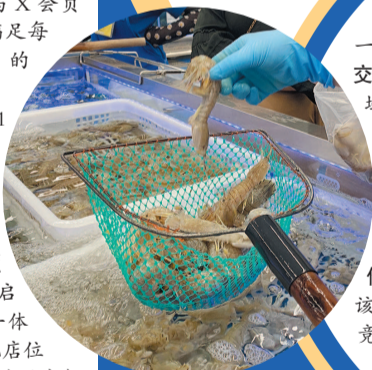
进口牛排



燕窝



海鲜柜台



挑虾

申之魅

拓展新零售边界 传递新生活理念

钱文婷

行有迹

营业时间：

9:00-22:00

店址：浦东新区启帆路628号森兰商都地下一层

交通便捷指数：★★★★☆ 位于浦东外高桥区域，乘坐轨交6号线可达。此外，森兰商都所属物业为盒马X会员店多辟出了约500平方米的停车位，在会员店任意消费并注册森兰会员，可兑换当日停车券一张，每张停车券可抵扣3小时停车费。停车券领取后12小时有效，每个会员每日可兑换一张停车券。

价格亲民指数：★★★★★ 比较优惠的价格是该店优势之一，性价比高是仓储式会员店的核心竞争力。

服务亲和指数：★★★★★ 顾客有任何问题，可咨询现场工作人员，会得到耐心解答。

仓储店首次引入鲜活

X会员店围绕“吃”构建商品，供应链遍布全球84个国家与地区，进口直采占比近10%。为了追求更高品质和性价比，盒马专门在源头定制商品。在近1500个SKU（Stock Keeping Unit的缩写，直译为存货单元）的基础上，X会员店自有商品占比超过40%，并推出自有品牌“盒马MAX”。盒马直采商品均是从境外工厂直达上海保税区域，可以快速清关进店。由于省去了中间批发商、贸易商和进口商的环节，可最大程度地降低物流与采购成本。

商品本地化属性也很强，为了满足中国消费者对鲜活商品的需求，X会员店引入了“鲜活类”，盒马因此成为在仓储式会员店业态里第一个卖活鲜的。

“吃好”与“犒劳”并重

该店拥有合理的商品体系，这从国庆以来的一组销售数据里看到：国庆节与中秋节假期前3天，肉禽蛋、水产销量各占生鲜销量约三分之一。其中，具有中产消费特色的澳洲肉眼牛排和西冷牛排最受欢迎。尤其值得关注的是，鲜花销量远超蔬菜，逼近水果，体现了节日气氛下“生活要美美的”消费理念。

而符合中产家庭囤货需求的大包装休闲类食品销量同样表现不俗，其中销量最好的是越南原装进口盒马Max原味烘烤混合坚果（1.1kg），在整个休闲零售中的销量占比约四分之一。家庭日常生活所需的粮油米面销量接近休闲零食。可见，自己“吃好”与“犒劳”家人两者同样重要。

在3R/烘焙/盒马工坊类目中，上海传统点心蝴蝶酥和羊角受到热捧，占整个品类销量近一半。首次引入盒马体系的滋补类食材“盒补补”，鲜炖燕窝异军突起，表现超预期。从牛排到鲜花、传统点到滋补燕窝，盒马X会员店的这些热门商品，都反映了中国家庭对新鲜、健康、高品质生活方式的追求。

最大优势 在于会员配送

做仓储式会员店并非突发奇想。早在2018年，盒马就开始在上海率先试水“盒马X会员”计划，并于2019年推向北京、西安、成都等城市。在目前开通X会员体

系的8个城市，仅上海X会员的数量就接近50万。

盒马商品采销全国总经理赵家钰曾表示，上海的约50万会员用户都具有非常高的黏性，每个月有接近9次的高频复购能力，消费能力较强。盒马的会员体系跟传统零售的会员体系的最大不同之处在于会员生态：3公里内的“盒区房”用户，可以享受盒马30分钟速达；而在离家较远的门店，比如盒马X会员店，可以提供“半日达”的配送服务，具体为浦东新区距门店约20公里、杨浦区距门店约15公里的配送范围。

通过分布式仓储，目前盒马X会员店主要采用汽车直送和配送站接驳两种方式，来实现“半日达”。第一种采用冷链汽车再配专用的冷藏箱，给顾客做配送。第二种利用盒马“盒区房”现有的物流配送资源，采用接驳的方式，先由冷藏车把东西送到门店，再由门店配送员做二次配送。

“解锁”新型消费方式

在盒马X会员店植物花卉区，蝴蝶兰竞相开放，20元左右一束（5枝）的基地直采向日葵和双头百合抢手，一些少见品种如进口小菠萝价格在五六十元上下。

店内服务也颇贴心。水产海鲜区人气高，顾客挑挑拣拣，体验具有生活气息的菜场氛围。生鲜区域有工作人员提供服务，如在渤海皮皮虾水池旁，工作人员用网兜捞了一些皮皮虾，用手指拎起前肢，“身体能卷起来的就说明很鲜活”。而在海南龙趸石斑鱼柜边，工作人员贴心地为顾客提供一些烹饪建议。

值得注意的是，会员选择盒马，可能意味着“解锁”了一些美好生活的消费理念。“我们吸引顾客的一定不是一把免费的葱，而是在现场体验与购物品类上，盒马和传统仓储式超市有着非常大的差异。”赵家钰表示。

正如盒马总裁侯毅说的：“我们希望，今天与Costco、山姆正面交锋，能够快速、高效地提升我们自身的能力。盒马的目标，是成为一家扎根上海的世界级企业，不断拓宽中国新零售的边界和想象力。”



门头 采访对象供图

星空天花板设计



中国银行
BANK OF CHINA



新民夜上海
越夜越精彩

本版编辑/刘珍华
视觉设计/黄娟