

## 疫下新經濟 買菜快遞維修幫到手

## 小店不小 民生服務點APP包有

在南京陽光聚寶山莊小區南門的蘇寧小店裏，25歲的店主王浩正在忙着為前來諮詢的小區居民介紹家電維修業務，一旁的店員則在不停地分揀居民預定的蔬菜食品，偶爾還要停下來收發快遞包裹。今年5月，王浩辭去原來的工作，開設了這家面積約100平方米的小店。憑藉「APP+便利店」全新營運模式，這家小店目前一個月的盈利達到2萬元（人民幣，下同）左右，嘗到甜頭的王浩上月又在南京銀龍花園小區開出第二家蘇寧小店。在政府部門和大型企業的推進下，堪稱城鄉經濟「毛細血管」的小店經濟迎來新的「風口」。

大公報記者 賀鵬飛

小店可謂極為微小和原始的經濟單元，但以往基本處於放任自流的狀態。據官方統計，截至2019年底，全國共有註冊小店8000多萬戶，帶動就業2億人。

## 活力十足 七成入擬開店

移卡與艾瑞諮詢近期發布的《小店經濟活力報告》顯示，18-50歲從業人群中，目前37%的民眾已經開了小店，對於未開小店的人群中，有71%的民眾未來有開小店的打算。而在有經營小店想法的人群中，70%的人是受疫情影響，想要有所轉變。

7月，商務部等7部門聯合印發《關於開展小店經濟推進行動的通知》（以下簡稱《通知》）。這份文件希望借助新經濟的力量，為小店經濟發展提供賦能和支撐，同時推動小店經濟集聚發展轉型升級，並鼓勵以市場化手段推動「以大帶小」、「以小促大」、大中小企業和個體工商戶合作共贏、共建生態。

王浩開設的「一店多能」、「以大帶小」的兩家社區小店，正是屬於《通知》積極鼓勵的類型。兩家小店在滿足社區居民購物便利的同時，還提供多樣化的社區生活服務，例如蘇寧菜場、家政服務、家電維修清洗，以及房屋中介、金融、快遞、彩票等。「每月家電清洗掙兩三千元很輕鬆，蘇寧菜場能掙五六千元，快遞也能掙兩千元左右。」王浩興奮地說，這些傳統小店不具備的新業務成為自家小店盈利的重要來源。

## 整合供應鏈 銷量升30%

和傳統小店不同，王浩的蘇寧小店採用「APP+便利店」運營模式，顧客通過APP下單後，最快半小時內即可送貨上門。而且蘇寧家樂福供應鏈已全面接入蘇寧小店，這就打破了每家小店的空間限制，一舉增加3倍多的商品。蘇寧小店方面的數據顯示，在整合了蘇寧小店自有供應鏈和家樂福供應鏈之後，



單店日銷量提高了30%以上，同時小店的整體毛利率提高了5%-6%。

「除了小店線下售賣的商品外，我們在線上更多是扮演一種中介角色。」王浩說，他建立了多個小區顧客微信群，群成員達1500多人。王浩經常在群裏推薦蘇寧易購和蘇寧小店平台上的各種商品和服務，只要有顧客在線上單，自己就能獲得相應的抽成。而且很多情況下，線上線下還能產生相互促進的效果。

以蘇寧菜場為例，顧客前一天在線上預定的新鮮蔬菜，第二天一早就可以送到蘇寧小店。而顧客到小店提菜時，大約有30%的人還會進行額外消費。

在這些新模式、新業務的帶動下，王浩在陽光聚寶山莊小區開設的第一家小店開業首月即實現3萬元盈利，目前每月盈利穩定在2萬元以上，預計一年之內即可收回投資成本，而上月開出的第二家小店也已實現收支平衡。



▲王浩在南京陽光聚寶山莊小區開設的蘇寧小店

大公報記者賀鵬飛攝

## 阿里京東紛布局 推免息賒購幫扶

基於對小店經濟發展前景的預期，近年來多家電商和零售巨頭相繼展開布局。

今年8月，阿里巴巴零售通宣布啟動「W」計劃，將向其所覆蓋的150萬家街邊小店開放數字小店操作系統，打造10000款小店渠道專供新商品，同時為小店提供包括免息賒購、滯銷賠、過期賠等金融扶持政策，並打通支付寶、淘寶、餓了麼、大潤發等平台，幫小店引流增收。

此前的6月2日，京東發布「星星之火」地攤經濟扶持計劃，從保供貨、助經營、促就業三方面入手，組織超過500億（人民幣，下同）的品質貨源，為每個小店提供最高10萬元免息賒購，全力支持地攤和小店經濟。

同一天，騰訊旗下微信支付宣布面向平台超5000萬小微商家發布「全國

小店煙火計劃」，在線上線上一體化、福利補貼、商家教育指南、經營保障支持方面輸出四大全新數字化政策，助力小微商家。

5月，中國連鎖企業巨頭蘇寧易購旗下的蘇寧小店打破自營模式，率先在江蘇南京啟動加盟試點。6月初，蘇寧小店宣布全面開放門店加盟。目前蘇寧小店達數千家，覆蓋40多個城市，30000多個社區，服務超1億消費者。



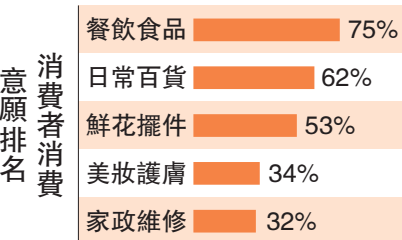
▲在河北石家莊南橫口村的陶瓷文創小店裏，店員整理陶瓷產品 資料圖片

## 咖啡店膺「夢想小店」首位

咖啡店	59%	書店	42%
奶茶店	52%	甜品店	41%
麵包店	49%	小酒館	40%
花店	42%	雜貨店	36%

## 餐飲食品類小店潛力無限

疫情後，75%消費者提出願意去餐飲食品類小店消費



資料來源：移卡、艾瑞諮詢《小店經濟活力報告》

## 盼降低入門門檻 扶持小店經濟

亟待破局

小店經濟在繁榮市場和促進就業等方面發揮着不可替代的作用，但其發展仍面臨着諸多「痛點」，亟待各方合力破局。

蘇寧金融研究院消費金融研究中心主任付一夫表示，從經營的角度看，因為規模小、信用狀況不佳、抗風險能力較弱等先天性缺陷的存在，所有小微企業面臨的共性問題，小店經濟統統不開，包括市場准入門檻過高、融資難融資貴、營商環境欠佳等等。而從城市治理的角度看，由於太過靈活分散，小店經濟容易給城市管理增加困難，有的地方甚至簡單粗暴地採用「一刀切」方式，給小店的註冊和經營施加諸多限制。

他認為，為小店經濟發展營造良好市場環境需從三方面着手。其一是思想觀念升級，對小店經濟不能區別甚至歧視性對待，要秉持開放思路，着力給小

店經濟的成長創造更加友好的市場環境，包括降低入門門檻、加大各方面扶持力度等；其二是金融服務升級，應秉承「金融服務實體經濟」的原則，從多個維度給予小店經濟更多的金融支持；其三是城市管理升級，通過更加人性化的科學管理，在不影響公共交通和居民生活的情况下，有序開展小店經營，使得小店經濟帶來的社會、經濟效應在抵銷城市生活受影響的成本後盡量最大化。



▲在上海七寶古鎮商場前的晚間市場，小朋友在玩機動遊戲 資料圖片

## 小店經濟活力城市TOP10

排名	地點	消費喜好
TOP1	上海	美容美髮養髮
TOP2	北京	美髮
TOP3	廣州	快時尚
TOP4	深圳	培訓
TOP5	成都	花卉
TOP6	重慶	網吧電競茶館
TOP7	杭州	按摩足療
TOP8	西安	民宿桌遊
TOP9	武漢	藥店
TOP10	南京	維修保養

資料來源：美團



▲顧客在陝西西安一家餐廳前點餐 資料圖片

## 滿足創業願望 開店有成就感

「我們是全國第一家加盟的蘇寧小店，這事如果做成了很有成就感。」年紀輕輕的王浩成為蘇寧小店開放加盟後的首個「吃螃蟹者」。他非常看好小店經濟的發展前景，並相信自己能夠在其中闖出一片天地。

據王浩介紹，開設一家蘇寧小店大約需要投資30-40萬元人民幣，主要是房租、裝修、人工和進貨投入，如果資金不夠可以通過蘇寧金融申請貸款，免除了小微創業者融資難、融資貴的后顧之憂。而且蘇寧從小店選址、裝修設計到供應鏈、物流等方面提供一條龍服務，全方位賦能小店轉型升級。

他坦言，開設小店雖然辛苦，但是在滿足創業願望的同時，還能提供幾個就業崗位，並且方便小區居民生活，這讓自己獲得了以往沒有體會過的成就感。

家住南京香溢紫郡小區葉女士也看好小店經濟，在蘇寧小店開放加盟後，葉女士在自己居住的小區門口租了一間門面，很快就開出一家小店。這樣可以一邊賺錢，一邊照顧家人和孩子。門面雖然不大，但是她認為如今小店的重點不能局限於線下，線上的部分也很重要。憑藉小區業主的身份，葉女士在小店開業期間就輕鬆地建起微信社群，通過社群向業主們推薦各種商品和服務。