

跳過分銷批發商 降便利店成本 新模式3年吸逾兩萬小店合作



【明報專訊】內地的便利店數目驚人，但大部分仍屬於單鋪的「夫妻便利店」，因訂貨量少、位置分散，難以直接向生產商訂貨，造成進貨成本高、利潤微薄。深圳公司「轉角街坊」就跳出當中經銷商、分銷商及批發商等，自己當上供應商，直接供貨，大幅降低物流等營運成本，與便利店達至雙贏，扎根廣東3年已吸引逾2萬家便利店成為客戶，明年目標將會進軍湖南省。ADVERTISINGINRead invented by Teads

明報記者 薛偉傑

深圳市轉角街坊網絡科技有限公司共同創辦人兼行政總裁趙勇表示，根據中國連鎖經營協會2015年數據，全國約1000萬間便利店，年營業額約5萬億元人民幣。但當中只有約21%屬於連鎖經營（包括全國和地區連鎖店），其餘約79%是家庭式經營的單鋪。雖然近兩年連鎖便利店比例上升，但估計全國仍有約70%的便利店是家庭式經營的單店。

家庭式便利店通常由兩夫妻經營，零售業一般稱之為夫妻便利店。由於訂貨量小而位置分散，夫妻便利店難以直接向內地的生產商或進口總代理訂貨。一般情況，內地生產商或進口總代理都是先將貨品賣給經銷商，再由經銷商賣給分銷商，再經由批發商賣貨給夫妻便利店。

縮減流通環節 入貨價低2%

由於流通環節多，層層加價，令夫妻便利店的入貨價高於連鎖便利店。此外，每層流通環節都會有庫存，亦令到整體庫存偏多，易造成損耗或浪費。而且，夫妻便利店需要同時向多個批發商入貨，欠缺IT軟件管理，令到業者疲於奔命，耗用更多的運作成本和時間。種種不利因素和限制，令到單鋪便利店的競爭力和盈利持續偏低。

因此，轉角街坊的策略就是要改革供應鏈，建立一套「F2B2C模式」，縮減中間的流通環節和成本，精簡成生產商或進口總代理將貨品售予轉角街坊，再由該公司轉售夫妻便利店，可以減少供應鏈整體庫存和損耗，也可以降低夫妻便利店的入貨價。

削減流通環節之後，以最基本合作模式及相同貨品來說，一般夫妻便利店向該公司入貨的價格，大約比以往低2%；由於夫妻便利店的純利只是幾個百分點，看似輕微的成本下降，就已經可以顯著改善盈利；所以該公司在2014年5月成立，至今只在廣東省經營，但3年間已吸引逾兩萬家夫妻便利店成為客戶。此外，該公司無規定便利店每月最低入貨額，也不要求他們改名，只要求他們使用該公司的「轉角店寶」手機App來訂貨。

提供大數據 改善加盟店庫存管理

趙勇又表示，若夫妻便利店向該公司採購所有貨品，每月使用「轉角店寶」手機App入貨3萬元人民幣以上，並願意將店名改為「Jfun轉角」，以及接受「互聯網+」的改造，可以

成為該公司的「輕加盟店」，獲得更多優惠。他們的入貨價更低，該公司會提供收銀機及後台的大數據作支持，以協助輕加盟店改善庫存管理；此外，輕加盟店的顧客更可以透過另一個手機App訂貨，由速遞公司送上門。

另一方面，該公司亦向輕加盟店提供熱食，以及建議引入較高增值的進口乾貨，提高毛利。若位置適合，亦會建議他們成為網購取貨地點，增加營業額。該公司亦會有一些新媒體廣告宣傳品牌「Jfun轉角」，令輕加盟店間接受惠。若有需要，該公司可以協助輕加盟店安排銀行貸款，供入貨之用。

愈多夫妻便利店成為輕加盟店，互惠互利效果愈大，除入貨較多之外，該公司有權訂定輕加盟店的送貨日期和時間，改良物流安排，節省送貨成本；該公司暫時不會向輕加盟店收取加盟費或管理費。

至於最深入的合作模式是「委託加盟店」，即是便利店東主改當投資者，將店舖完全交給轉角街坊營運。該公司會協助改善便利店裝修設計和外觀，可以稱為「Jfun轉角」的樣板店。委託加盟店除享有輕加盟店的好處之外，該公司管理下，可以和「百度外賣」合作，提供熱食外賣服務，增加營業額。記者參觀過其中一間委託加盟店，裝修、貨品、熱食的檔次，都高於「萬店通」、「百里臣」等地區連鎖便利店。該委託加盟店設有座位及免費充電插頭，方便光顧熱食的顧客。

去年營業額達5億 明年拓至湖南

由於轉角街坊去年11月才推出加盟計劃，現時只有10多間輕加盟店和兩間委託加盟店，其中委託加盟店均於深圳新開業，稍後東莞亦會有委託加盟店開業。該公司去年營業額已經達到5億元人民幣，並且計劃在明年擴展至湖南省。趙勇承認，內地便利店整體趨勢都是向連鎖化發展，長遠來說，單舖的生存空間將會愈來愈小，所以該公司未來會遊說更多合作的夫妻便利店成為輕加盟店或委託加盟店。

該公司計劃為一些位置較佳的便利店東主制定合作方案，當公司接管店舖營運、分享部分盈利後，可以保證東主每月收取的盈利不少於以往。趙勇稱，根據該公司研究，一般夫妻便利店毛利率約18%至20%，委託加盟店毛利率約35%至40%，所以有信心保證東主的收入。

[行銷攻略]