

社区生鲜B2B商城 源码开发

产品名称	社区生鲜B2B商城 源码开发
公司名称	广州中杰信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市海珠区琶洲保利世贸E座1606-1610
联系电话	020-28185216 13532417976

产品详情

1. 零售的主战场在社区

近几年政府开始推广社区商业，特别是2012年社区商业成了零售业的一个增长点，原因一个是互联网的发展，O2O、O+O，“这样一个发展脉络，集中在社区。还有一个原因是中国的人口结构发生了非常大的变化。中国现在面临老龄化、小家庭化，这样的人群主要生活在社区，社区消费的特点是高频、刚需、价低、易损、一站式消费。百货店、大卖场等大型综合零售业态的衰退将是一个长期化的过程。未来的日常消费就发生在居所附近，社区零售、小型生鲜超市/便利店等将有大发展。

在中国，城市化进程和居民可支配收入的提高使社区消费行为也发生了变化，表现为人们更加关注健康，方便面、饮料、饼干、火腿肠等传统速食市场大幅下滑，多数人对健康饮食有了初步意识；消费者对服务、体验的需求上升，不再单纯追求低价格，品质和功能性的要求更多，体验后的好感更能刺激消费；高频低客单价，这与极大的便利性互为因果；希望节省购物时间，为了一瓶酸奶、两盒水果在卖场里走出5000步、再排长队结账在已经变得让人无法忍受；女性主导家庭消费，日常消费的菜、米、油、盐是她们关心的。

2. 社区零售的主要品类是生鲜

社区商业核心的业态是什么呢？就是社区生鲜超市，它是基础的社区商业。这里面就要理解什么叫生鲜，不是单一的蔬菜，也不是单一的水果，老百姓理解的生鲜是饭桌上的菜，生鲜应该是肉蛋菜奶和水果等。

为什么要重视生鲜？它关乎居民健康水平。英国农业部、美国农业部和日本农林水产省曾经对食品沙漠做了一个定义，讲一个居民从家门口出来，如果走500米没有遇到生鲜食品超市，这个区域就可以认定为是食品沙漠地区。早这个问题是上世纪90年代中期在英国伦敦产生的，当时伦敦政府发现低收入地区、移民集中的地区，人们心脏病、高血压、高血脂、肥胖症比其他地区发生率要高。他们调查的结果显示，除了生活方式之外，主要原因就是生鲜食品非常难以购买。

便利店为什么都要模仿7—11？7-11与罗森、全家的区别在鲜食商品（饭团、便当、烘焙、牛奶等），7-

11一家店铺—中午能卖150个左右的便当，它的鲜食商品占所有商品销售的50%，而60%的毛利来自于日配商品，主要为鲜食+牛奶乳饮料。

中国人的习惯——在家做饭，生鲜是一个家庭日常消费占比部分。