

“双11”网销头部企业这么打

瑞人堂:传统零售业的“云”转型



本报记者 颜静文/摄

说起瑞人堂,想必台州市民都不陌生。作为一家温岭本土企业,自1995年开设第一家药店以来,历经20多年发展,瑞人堂医药集团股份有限公司目前已拥有直营门店800多家,分布在杭州、温州、台州、宁波、金华等地,是浙江省内规模最大的药品零售连锁企业。

深耕线下市场的同时,瑞人堂在电商界也打出了一番天地,并跻身医药电商行业全国10强。今年“双11”购物节期间,台州电商企业销售额TOP10中,瑞人堂是唯一一家零售企业。

电商反哺实体经济

一年一度的“双11”购物节,医药健康领域的“买买买”同样火热。在这种形势下,瑞人堂的电商销售战绩喜人,仅11月11日当天,成交量10万多单,约为日均销量的5倍。

这个增幅,放在其他行业,或许寻常。但对于药品零售来说,不算容易。“药品本身具有特殊性,和美妆、服饰以及其他一些快消品相比,抢购需求有限。”“双11”期间,店铺满减活动力度虽大,但爆发性相对较弱,即使是高血压、糖尿病等慢性病用药,也因有使用期限,消费者不会盲目囤货。”瑞人堂电商新零售中心B2C营运部部长张永辉说。

即便如此,瑞人堂仍然挺进了今年“双11”期间台州电商企业销售额前10强。对于这个成绩,张永辉稍显淡定:“从开始的不到10人到如今200多人,我们的电商团队经过多年成长,累积了一定经验,每年几场大促活动提前做好充足的供应和服务准备,即使面对大量订单,整个链条也能从容应对。”

记者了解到,瑞人堂布局电商已有年头。早在2013年,就已获得医药电商C证,开始从事网上药店业务。次年,瑞人堂正式入驻天猫,开设第一家网上旗舰店。此后,瑞人堂在京东、拼多多等多家平台的旗舰店相



即使面对大量订单,瑞人堂供应链条也能从容应对。

继开张。目前,瑞人堂线上经营品种1万多种,涵盖慢病管理、日常用药、滋补保健、个人护理、健康器械等八大类产品,日均销量2万单。

在张永辉看来,作为一家传统零售企业,瑞人堂通过发展电商,实现了对实体经济的反哺。“网络销售针对全国市场,因此品种数更加丰富,电商仓库作为中心店,能为消费者提供更多的品种选择。电商的采购量上去了,能为公司整体争取更多的产品政策,降低采购成本,这样消费者也能得到更多的优惠。”

不断探索优质用户体验

2014年至今,瑞人堂在电商道路上一步步走深走实,目前线上业务占比四分之一,且比重正在持续上升。在此过程中,瑞人堂亲历并见证了“双11”购物节的变化。

“双11”是电商界的大节日,刚开始的几年,购物狂欢的仪式感特别强,记得有一年,单日销量较平日翻了10倍。”张永辉说,但随着电商平台越来越多,不断分流,且各平台轮番抢跑“双11”,活动周期从1天拉长

到近1个月,对商家和消费者来说,都有些疲惫。“同时,商品线上售价更加透明,日常活动的折扣力度相当,“双11”的价格优势逐渐弱化。”

面对市场环境和消费趋势的变化,瑞人堂探索优质用户体验的脚步不曾停下。2019年,其将分散的B2C业务、O2O业务、CRM业务等整体“打包”,成立全新的新零售部门。

“当时用了半年时间,通过与阿里健康、美团、饿了么、京东到家等第三方平台合作,迅速把线下门店搬到网上,把原本只能服务于半径0.5公里的社区店,转型成为能够服务于周边3公里的O2O门店。”瑞人堂集团总裁张翔泓曾在采访中表示,新零售业务已经成为瑞人堂一个新的增长点,同时推动瑞人堂快速向“以用户为中心”转型升级。

“首先,价格不是新零售用户的首要关注目标,脱离了线下的价格战泥潭;其次,非药销售占比提高,增强企业的盈利能力;再者,服务半径扩大,提升了单店的盈利水平;此外,通过技术革新,能够更精准地触达和服务目标客户。”

声音

瑞人堂电商新零售中心B2C营运部部长张永辉——盲目“造节”不可取

2009年11月11日,天猫商城举办了第一届网络促销活动,创下惊人销售额,并将“双11”打造成一年一度最为盛大的购物狂欢节。

此后,“618”“双12”等电商造节犹如雨后春笋,加之“七夕”“端午”“中秋”等传统节日促销,各大电商平台总会准时开启新一轮的促销热潮,各种营销活动狂轰滥炸,令人眼花缭乱。

“造节”频繁,就难免套路增多,因此,商家激情减弱,买家们也有些疲软。我认为,当下继续盲目“造节”弊大于利。

2009年,“双11”横空出世,在市场竞争不够充分、折扣力度空前的条件下,一定程度上激发了消费需求,对于促进电商发展带来了积极意义。但是现在,电商发

展可以说是到了瓶颈期,一年到头各种“节”,商家和买家的心态都趋于平淡。就拿“双11”来说,消费者熬夜“血拼”,解读各种游戏规则,最终买到的商品价格不一定是满意的,而且冲动型消费多,退货成本也高;商家也比平时更加辛苦,同时退货率高,偏离了“达到最好的供求关系”的初心。

大平层VS别墅, 高端改善型住宅选哪款?



本报记者周丽丽

“以前,高端改善人群喜欢买别墅,现在却有所不同。”今年,不少中介发现,随着大平层产品增多,本土不少改善型购房者开始将大平层作为理想居所。

“今年年初,我们一个客户卖掉一处1000多万元的别墅,购买了一套CBD的大平层。”台州居家房产中介负责人梁先生说,这种情况以前并不多,但是现在越来越多,“买家并不是缺钱,相反,是更愿意居住大平层。”

不少中介表示,越来越多的购房者对200平方米以上的大平层“情有独钟”,不仅仅因为大平层是大尺度、大开间、一梯一户、功能完善、居住舒适,还因为开发商建设的大平层大多位于城市核心区域,周

边配套设施齐全,大人上班、小孩上学或出行购物都非常方便。别墅不再是豪宅的唯一选择,大平层已慢慢成为高收入人群的居住需求新方向。

“现在,大平层产品也在不断升级。”“现在热门的大平层地段都非常好,开发商都花大力气打造。”台州金都房产中介王先生表示,原来台州所谓的大平层只是在面积上或是户型等方面下功夫,而现在开发商还从地段、景观以及入户等各个方面着手,“比如天合府,不论是环境还是3.5米的层高,都有明显优势。”

另外,记者了解到,现在我市不少热门的大平层项目其实价格不比一幢别墅便宜。“我的一个客户卖掉别墅,去买大平层项目,还需要加200多万元的差价。”中介梁先生说。

那么别墅和大平层,哪款受欢迎呢? “喜欢大平层的,大多比较年轻。”梁先生说,大平层均为多层或高层,一般都位于城市比较繁华的地段,社区配套较完善,比较适合事业繁忙年轻群体。同时,大平层的面积较大,功能都集中在一个平面上,人们能在同一平面展开居家、办公、社交和娱乐等多元化的生活。而年龄偏大、喜静又有时间在家的人更适合别墅,别墅一般都有院子,可以种些花草、果蔬,生活更悠闲。

“供富大篷车”上渔船

本报讯(记者李平)12月8日上午,由台州市农合联、台州市供销社主办的“供富大篷车”进乡村系列活动走进椒江水产码头。

据悉,为持续深化“三位一体”改革,推进为农服务高质量发展,建设台州共同富裕先进市,市农合联、供销社于今年10月起推出“供富大篷车”服务进乡村系列活动,开展产品展销、农技培训、信用担保、普法宣传、保险咨询、政策推介、民俗文化等综合服务活动,助推乡村振兴战略实施。自启动以来,“供富大篷车”已相继走

进温岭、黄岩、天台等地农村,并结合当地农业特色开展相关服务活动。如在黄岩开展“富山高山蔬菜产业高质量发展”研讨会,在天台开展产销对接解决2万斤高山白萝卜、小香薯“卖难”问题。

此次在椒江,“供富大篷车”变身“海上供富大篷车”,以服务渔船、渔民、水产品开展特色服务活动。期间,椒江农信担保与椒江椒渔渔业专业合作社签订金融服务协议,椒江利洋配送有限公司与渔民代表签订物资配送服务协议,制作随身带的“椒江海上供富服务卡”发放给渔民。



志愿者助农采收

12月7日,路桥区新桥镇的志愿者在台州市亿享果园采收“红美人”柑橘。眼下正值“红美人”上市旺季,新桥镇组织党员和中团志愿者来到果园,帮助果农一起采摘、搬运、包装及联系客商,助力果农丰产增收。

本报通讯员王保初摄

欢迎订阅2022年度《台州日报》《台州晚报》

服务热线:88516333



浙里办扫码订阅



微信扫码订阅

爱读报 爱生活

读报

重拾阅读,读书看报,
让厚重的文字填充你的生活。
很多年以后,再次回首,
你会发现曾经读过的书和报,
会让你思想更开悟,生活更明朗,
会温暖你暮年时回忆的梦境。



《台州日报》430元/份 《台州晚报》268元/份

台州各县(市、区)发行站地址电话

椒江发行站 纬一路98号	88516017	温岭发行站 温岭市太平街道怡园路60号二楼	86226689
黄岩发行站 黄岩区钟山新村137号	84232883	玉环发行站 玉环东城路1号(玉环市政府附近)	87211176
路桥发行站 路桥区文化路513号	82453456	天台发行站 天台丰园路103号	83898738
临海发行站 临海市洪池路4号	85310750	仙居发行站 仙居仙德小区9-1-301	87784936
		三门发行站 三门县海游街道交通路129号	83381019