

联销承包 风云人物

焕发内生动力 争当改革先锋

——大商鲜生公司

(大商鲜生蔬果联销承包团队：蔬果自营部副部长于文涛；采购经理刘伟、赫全伟、采购助理张延祥、董国军、曲超、赵志彬、林鑫普、常祺；统仓分拣经理：董永刚、统仓分拣主管：张健、崔康；统仓分拣员：王征)

从年初的方章确立，到4月正式实施，到初具规模，显著成效。大商鲜生蔬果自营团队践行自己多卖货的零售使命，焕发内生动力，激发团队合作，找问题、想办法，两个月以来，销售毛利均实现两位数增长。

以团队合作激发创业精神

承包团队在落实联销承包工作后，团队为达到共同的目的，个人主动承揽工作，加强店铺的对接和交流，店铺的订货热情、销售热情也被点燃，共同改善陈列，举办销售竞赛，统仓分拣验收的人员也加强验收工

作，一丝不苟，最大限度保障店铺的商品质量。整体蔬果分类的面貌焕然一新。

以源头直采创造品种、价格优势

为进一步降低采购成本，向源头要毛利，团队先后开发了福建平和、河北赵县、山东莱西、山东潍坊、山东聊城、山东东港6个基地，和上游的北京新发地、沈阳八家子市场新增合作一级批发商9家，逐渐形成了商品的价格优势。

在直采的基础上，重点抓热销、特色单品，统计爆品销售排序统计表，每日公示，鼓励采购发现单品，店铺自荐单品，店铺集中力量促销，以点带面打好季节商品品牌提升销售，如大商鲜生青泥店榴莲3天销售7万元，单天单品销售2.6万元；为白领上班族量身打造的多肉花卉，和水果陈列相得益彰，已逐步形成品牌效应。

以加工、自营为创新突破口

大商鲜生的精包蔬菜和切割水果项目已经获得市场认可，销售逐日提升。目前，精包菜的毛利占比达到蔬菜分类毛利占比的70%；果蔬果切毛利率达到33.42%。

团队创新的开发自营“地瓜坊”项目，自4月1日开售以来，4家试点店铺共计销售4.27万元，毛利额1.49万元。未来，还将推出烤玉米等延伸烤制蔬菜项目。



天狗新发现
专柜货 电商价
广/集/天/下/类 诚/信/天/下/客

扫码购

边逛边扫，轻松购；一键结算，不排队。



手机就是“扫码枪”

近日大商旗下超市出现了一种新潮的购物方式，顾客购买商品时，不用排队，只需要用手机扫描商品条形码就可以自助付款，还能使用专享通道核销并离开卖场，体验便捷购物。促成如此神奇操作的原因就是天狗网APP全新上线的“扫码购”功能。

让排队的“痛苦”成为过去

“扫码购”功能很大程度上减少了顾客购物消耗的时间，同时增加整个交易流程的执行效率，排队时间从“十几分钟”缩短到“无需等待”，大幅提高了顾客的购物体验。且在提升超市服务的同时，也构建出了更智慧的线下消费场景，推动了智慧零售的升级。以麦凯乐总店为例，功能上线仅一个月就实现环比增长190%。

让扫码购物成为一种流行

截至目前，已有大连、大庆、郑州等8个城市的36家超市可以使用“扫码购”功能，预计不久将覆盖大商集团旗下全国所有超市，扫码购风潮将成为一种新流行。

让购物充满“科技感”

未来“扫码购”功能还将结合人脸识别和行为跟踪系统，进一步提高核销效率，力求为大商超市顾客带来新型科技消费体验，真正做到让顾客在天狗便捷购物！