



超市“胖改”进行时

零售市场提质升级 挖掘消费新潜能

本报记者 刘嘉怡 文/图

9月19日,宁夏首家学习胖东来自主调改店(以下简称“胖改店”)物美超市吴忠万达店正式开业,开业头两天就交出了亮眼的成绩单——客流量超过5万人次,销售额突破300万元,展现出了“胖改”模式强劲的带动作用。眼下,银川市6家“胖改店”正在火热筹备中。其中,物美超市银川阅彩城店将于11月11日开业,森林公园店将于11月14日亮相,悠阅城店将于11月21日启幕,其余3家“胖改店”也陆续进入调改阶段。

“超市会和胖东来完全一致吗?”“在商品、服务与消费体验等方面有哪些提升?”对于全新形态超市的落地,市民们充满期待之余也产生了不少疑问。带着这些问题,记者对银川超市“胖改”情况进行全面了解。

银川首家“胖改店”即将开业。

全新模式 超市“胖改”备受瞩目

何为“胖改店”?近年来,在河南许昌,一家名为“胖东来”的超市逐渐走进人们的视野,成为堪比5A级景区的火爆目的地,吸引全国慕名而来的游客前往打卡。据公开资料,今年上半年,胖东来集团销售额高达117亿元。

一家超市为何有如此强劲的吸引力?胖东来推出代驾停车、免费煎中药、宠物寄存、人性化母婴室等暖心服务,以人性化的服务细节打动人心;当天清空所有肉类产品,每天对蔬菜的农药残留进行检测,严格把控货物质量;所有货物7天无理由退货……有专业人士认为,胖东来打破了行业惯例,通过公平、人性的经营模式,带动企业走向更轻松、更自由的运营状态,让商业变得更透明、更真诚,并以此收获了顾客的青睞。

随着胖东来的火爆“出圈”,全国超市行业也主动迎接市场挑战,纷纷对标胖东来经营模式,打造学习胖东来自主调改店,以新的面貌和商品结构迎接消费者。今年,银川也有6家“胖改店”进入调试,旨在通过商品精简、供应链优化与场景体验升级,打造高性价比、高效率、高体验的新型门店模式。

“我们学习胖东来自主调改,以‘创造美好生活’为使命,致力于打造一个商品更优质、价格更实惠、环境更舒心、服务更温暖的全新购物体验空间。”银川新华百货连锁超市有限公司有关负责人王丽丽介绍,银川的6家“胖改店”在吴忠经验基础上实现了“迭代升级”,通过对商品、服务、员工待遇等方面进行全面升级,从而打造更高的食品安全经营标准、更好的购物消费体验。

全新升级 银川“胖改店”亮点颇多

在位于阅彩城负一楼的“胖改店”,门店内部正在紧锣密鼓施工中。“银川‘胖改店’首店阅彩城店于10月20日正式进入调改阶段,其间对超市进行全面焕新,针对灯光、地面、动线设计等进行整体重装,将于11月11日正式与消费者见面。”王丽丽介绍,6家“胖改店”将从商品端、场景端、服务端和技术端四大核心维度完成重构,满足消费者对品质和性价比的双重需求。

据介绍,在商品端,6家“胖改店”将引入超80%胖东来同源商品,现制烘焙、熟食等“烟火气”品类占比进一步提升,满足消费者“新鲜、优质、多元”的核心需求。“胖改店”内果蔬、肉类、水产等核心生鲜品类严格执行“当日出清”零库存原则,绝不允许隔夜销售,果切类商品则采用“倒计时折扣法”——制作完成4小时后打8折、6小时后打6折、8小时后直接下架,做好对食品质量的把控。

在精细化服务方面,6家“胖改店”将新增超过40项便民及商品服务,包括不满意就退货、上门退换货、急购热线、易碎品打包、水果去皮、宠物寄存、儿童推车、免费存包柜、母婴室等,同时坚守“服务优先于销售”理念,取消推销考核,推行“用过也能退”的无条件退换货政策,让“极致服务”融入运营细节中。

在技术端,6家“胖改店”深化AI出清、智能选品与补货系统应用,缩短结账排队时间,通过“物美”APP实现会员优惠与商品信息一键查询,让数字化服务渗透消费全流程。

同时,“胖改店”将延续胖东来“以人为本”的经营理念,在门店设置员工休息区、员工食堂,不仅提供荤素搭配的免费员工餐,还在员工休息区配备舒适座椅、饮水设施、更衣室等。“我们将对福利体系进行全面升级,提高员工薪资水平,并对员工进行专业的岗位培训课程及实操,让评价机制持续优化、晋升通道更加畅通。”王丽丽说。

全新体验 “胖改店”为区域商业注入新活力

放眼全国早早进入“胖改”模式的商超,凭借更为舒适的购物环境、人性化的服务以及新颖的购物体验,“胖改店”在开业之初就吸引到了空前的客流量,并逐渐趋于平稳发展,为当地商业高质量发展注入了新的活力和动力。

“胖改店”落地银川,或将进一步打开区域消费新空间。“我们将首家‘胖改店’开到阅彩城,通过引入优质的商品和服务,有效丰富了商圈的业态模式,同时自带流量的‘胖改店’也将带来引流和促消费的积极作用。”宁夏阅彩商业集团营销总监汪书洋表示,“胖改店”的明星效应,也将吸引宁夏周边地区的客流量,为区域消费作出一定的贡献。

对于本地消费者而言,“胖改店”提供了一个在“家门口”体验更高品质、更高性价比商品与服务的契机。“之前一直在网上刷到胖东来有很多物美价廉的独家好物,和非常舒适的购物体验,所以我对‘胖改店’最终的效果还是非常期待的。”市民张愈说,最近几天将和家人做好“攻略”,等“胖改店”正式开业后一探究竟。

同时,也有不少市民对“胖改店”心存疑虑——“胖东来”模式走出许昌后,能否完全实现本土化复刻?“胖改店”热度下降后,下一步将如何发展?对此,新百集团有关负责人表示,将推出的6家“胖改店”只是新百集团打响系统性变革的第一枪,今年在对新质零售门店调改之余,新百集团还将打造新百品质升级门店,从商品结构、服务体验、供应链效率、员工动力等多维度进行深度优化,为后续更多门店的标准化、规模化调改提供样板和实践基础。

记者手记

让“胖改”模式成为促进消费增长的重要力量

本报记者 刘嘉怡

“体验了首家‘胖改店’,爸妈买来的洗护用品、复合果汁都很不错!”“大酥饼里面是麻薯紫米,真好吃。期待银川‘胖改店’尽快开业!”宁夏首家“胖改店”开业后,不少网友发帖分享自己的打卡体验,同时也对即将开业的银川“胖改店”充满了期待。

市民对“胖改店”的期待,折射出大家对新鲜的消费场景、完善的服务设施、舒适的购物体验的追求。今年,商务部等部门相继推出扩大服务消费的相关措施,着力“丰富消费场景、完善消费设施、优化消费环境”,激发市场活力。银川围绕“新业态、新模式、新场景”,先后制定若干措施大力提振消费,为消费者提供多元化、高品质的体验。

“胖改店”的推出,顺应了政策导向,不仅是企业探索转型发展的一次积极尝试,同时也为银川消费市场带来了更新鲜的血液。“胖改”模式的不断深入将为银川释放消费潜力、推动区域商业高质量发展提供更多经验,成为促进消费增长的重要力量。



旧货出清,静待焕新。