

价格实惠 即时送货

看1919怎样玩转酒类“新零售”



1919门店

□陈薇 全景菁/文 唐韬/图

在手机上点一瓶酒,只要19分钟,附近线下体验店的店员就会把酒送到消费者手中。随着线上线下渠道融合提速,“新零售”成为酒业的热门关键词。

作为酒类新零售的先行者,1919基于线上线下结合、互补的模式,创新性地跨过各级经销商和终端的多级周转,砍掉中间环节的层层加价和费用,实现与厂家零距离、与消费者零距离,将保真好酒以最实惠的价格送到消费者手中。

1 “快喝”破解各种买酒难题

从上海到洛阳出差的孙先生,晚上准备和当地朋友一起吃饭。饭店倒是容易选,买酒曾是他最头疼的问题。

在上海总部,饭局的酒水一般是公司定制的产品,从公司申请一些带去就可以。但出差在外,他不能随身携带酒水,只能在当地购买。

买酒水的地方无非是超市、烟酒店和饭店,在一个陌生城市,想找到合适的买酒地方不容易,烟酒店常“欺负”他这个外地口音的人,随意提高价格或卖给

他假货。

一次,他向朋友吐槽买酒难,朋友给他推荐了1919快喝APP,其在全国500多个城市有近千家线下体验店,如果需要酒水,可在这些城市通过线下体验店或线上平台购买,价格透明,品种丰富,而且不用担心买到假货。

“最重要的是,与传统的电商比,送货非常快。”孙先生说,这次在洛阳和朋友吃饭,他到饭店与朋友商量喝什么酒再下单,半小时之内酒就送到了包间。

2 帮餐饮企业节约成本的“隔壁仓库”

不仅消费者方便,1919的“隔壁仓库”业务能帮餐饮企业、酒吧节约库存成本。“随着消费者对酒的需求越来越多元,对饭店、酒吧来说,存储多种酒意味着成本增加。”1919酒类直供首席品牌官兼河南公司董事长苗国军说。

作为酒类直供平台,1919为这些饭店、酒吧提供了酒水供应服务“隔壁仓库”,各品种的酒水从上游厂商到达下游终端餐饮店,价格与

利润具有强大的竞争优势。

此外,与传统酒水经销商一箱或几箱配送不同,“隔壁仓库”的模式更实用,单瓶也配送,可帮助餐饮店节约运营成本。

目前,1919在河南开业门店达111家,覆盖河南16个地级市、33个县及县级市。从全国市场来看,1919已经成为仅次于天猫、京东的第三大酒类开放平台,茅台、五粮液、泸州老窖、奔富等1500多个品牌强势入驻。

3 1919玩转不一样的酒业“新零售”

这些年,酒类行业掀起了O2O到新零售的风潮,资本市场也成为酒类新零售的推动者。2014年8月,1919在新三板正式挂牌,成为酒类流通行业中首家登陆资本市场的公司,引发了一批同行企业争相资本市场。

1919酒类直供平台在行业率先尝试了酒类新零售,成为线上线下一体化的酒类O2O平台服务商。2016年门店近千家,营业收入约30亿元。到2019年规划开店数量6000余家,营业收入目标1000亿元。

1919线下体验店配有葡萄酒品尝机等体验设施,消费者进店可

直接体验购买。“也可通过快喝APP线上购买,由体验店对店员线下就近配送,不仅将送达时间缩短到平均19分钟,还将传统酒业货值10%的物流成本缩减为0.5%的店员送货提成,把实惠留给消费者。”苗国军表示。

为了保证酒水品质,1919线下店面实行直营店与直管店结合的方式,直管店虽然引入了投资方,但日常经营由1919全盘负责,避免加盟店管控可能出现的管控漏洞。此外,从1919购买的酒水都配有二维码“身份证”,可追溯整个销售流程,确保消费者拿到的都是正品。

陪你选好项目

苦心经营十几年
只为做好一碗茄汁面想与阿利一起打造中原知名的面食品牌吗?
快报名加盟吧

阿利茄汁面创始人卢广利

□陈薇 全景菁/文 邓万里/图

作为阿利茄汁面的创始人,十几年来,阿利与这碗茄汁面“死缠烂打”,把茄汁面从1.0版升级到4.0版,并在河南开了百余家店面,想把茄汁面打造成可与烩面媲美的中原面食品类。

从做炒菜到专注做好一碗面

阿利,本名卢广利,出生在济源王屋山脚下。来到郑州后,他开了一个小饭店。阿利把焦作老家传统的炝锅面改良,在番茄汤中融入刀削面的顺滑和筋道,推出了茄汁面这一独特单品。当时,阿利的饭店主打炒菜,茄汁面是提供给食客的主食之一。

后来他把饭馆的菜品进行了精减,保留了特色产品茄汁面、秘制麻鸡和部分凉菜,店面的名字正式定为阿利茄汁面。

一碗茄汁面的升级路

2008年,阿利把阿利茄汁面开在了郑州地标二七广场百年德化街上,并把把这个店打造成2.0版的样板店。

2015年,阿利茄汁面在郑州已有数十家店面。茄汁面的跟风者蜂拥而至,为了在众多竞争对手中突围,他着手将店面升级到了3.0版。

随着商场越来越多地引入餐饮,阿利在酝酿专门针对商场美食街消费场景的4.0版本,满足大家在逛街、看电影之后的轻食需求。

打造中原知名的面食品牌

“我对茄汁面的定位是一碗健康的

素食面。”阿利说,茄汁面的配料非常简单,番茄、青菜、豆芽和面,每样都是素食,每种原料都是健康的。

为了从源头保证原料安全,阿利在新疆、山东以及河南中牟、原阳等地建立了番茄基地,还与知名面粉供应商一加一天然面粉签订战略合作协议,保证茄汁面使用的是规模化生产无添加面粉。

为克服店面产品口味不一的问题,阿利在新乡建立了中央厨房,并为店面配套了自动化烹饪设备。“中央厨房将加工的半成品配送到各家店面,后续加工程序类似‘傻瓜操作’,不存在厨师水平不一的问题。”阿利表示。

想做茄汁面生意,阿利愿意帮忙

目前,阿利茄汁面在河南已有百余家店面,其中50家店面在郑州,洛阳店面仅有6家,相对于洛阳的体量,大约30家店面才能满足食客需求。

“从阿利茄汁面目前运营的经验看,店面150平方米比较合适,整个投资在五六十万元。”阿利表示,如果有合作伙伴愿与他一起经营阿利茄汁面,他们将提供全程服务。

店面选址,将根据当地商圈的状况、已开店面位置等,为加盟商提供选址路段的建议,在店面位置最终确定前,会就选址是否适合提供建议。

在进入装修以及开业前期准备后,会提供装修设计、员工前期培训、店面开业宣传与活动等指导,并且负责对阿利茄汁面品牌做整体推广等。

相关链接

创业好项目 等你来选择

2017年《陪你选好项目》优质连锁项目18地市巡回路演首场活动——洛阳站活动重磅来袭!本次活动由《洛阳晚报》与《河南商报》联合举办,是为地市创业者搭建的大型公益创业项目交流平台。

活动将于5月20日下午1点半在洛阳宇博大酒店5楼会议室举行(定鼎立交桥东端北侧)。目前已有百余名创业者报名,现场名额仅限200人,有意者快通过以下两种方式报名吧!

■报名方式:

1.请发送短信“姓名+联系方式+感兴趣的项目名称”到18638808327,收到“报名成功”即可参加活动。

2.扫二维码进微信群进行微信报名。

