



邵阳晚报



云邵阳
移动新闻客户端

Email: syrbbjb@163.com 邵阳新闻在线: www.shaoyangnews.net

市区步步高新天地与胖东来携手合作样板引发一场关于业态的思考—— 邵阳消费市场“焕新亮相”奥秘何在？

记者 李熹珩

“今天特地来买胖东来‘网红大月饼’！”10月7日，即将返工的张女士趁着国庆假期尾声来到步步高超市邵阳新天地店，探访被胖东来调改后的“盛况”。

开业以来，该超市烘焙区、熟食区和水果区被热情的邵阳市民堵得水泄不通。国庆节期间，该超市再次迎来销售高峰。“调改之后，货品摆放整齐，色彩搭配得当，看过去舒适度极佳，让人很有购买欲。”顾客刘先生对焕然一新的购物环境赞不绝口。

调改开业一个多月以来，步步高超市邵阳新天地店不仅顾客盈门，销售成绩也十分“亮眼”，开业首日营收便达170万元，实体经济消费活力再次被激发。这一华丽转身，正是邵阳市民品质消费需求不断提升的生动写照。

记者深入邵阳市区消费市场，发现一场深刻的转型变革正在悄然发生。

品质地标迭代升级 激发消费新活力

每到夜晚，位于北塔区中驰第一城的宝庆夜市便热闹非凡。烧烤摊烤架上，金黄色的油脂在高温下跳跃，空气中，孜然、辣椒与炭火的碰撞滋滋作响，各种甜品美食香气四溢。

除了美食，还能观赏。自今年8月开业以来，该夜市吸引了不同类别的街头艺人展演非遗技艺和特色杂技，各种节庆活动“燃”爆邵阳消费市场。“开业以来，宝庆夜市日均客流量达3000人次，日均营业额达10万元。”宝庆夜市负责人张嘉信说。

这一“夜经济”的响亮名片，是邵阳市民消费提质的有力见证。“我们注意到，随着生活节奏的不断加快，很多人白天忙工作，晚上则希望有一个放松、娱乐、消费的好去处。而夜市恰好契合了邵阳市民的消费需求，让大家在忙碌之余，享受生活的乐趣。”张嘉信介绍，“同时，我们也希望通过打造邵阳市区唯一具有规模的夜市，展示邵阳地域文化特色，从而更好地打造邵阳‘夜经济’这一响亮的名片。”

“我是十几年的老住客了，这次重装升级后的体验感真是让我眼前一亮。”来自邵阳县的郑女士在入住魏源国际大酒店后不禁感慨。步入酒店大堂，她即刻被国风装潢所吸引，随后的欢迎茶点、餐厅的美食和服务都让她感到非常满意。“房间变得更加宽敞，服务人员态度亲切，菜品选择也很丰富。”郑女士说。

“魏源酒店作为邵阳本地老牌酒店，此次重装升级，正是对邵阳市民日益提升的高品质消费需求的积极回应。”魏源国际大酒店店长杨帅说，“开业以来，酒店整体入住率稳中向好。我们希望通过设备设施的智能升级和餐饮服务的全面提升，给旅客带来全新的人文体验。”



步步高超市邵阳新天地店水果区挤满前来采购的市民。

传统商业在新零售时代面临无限生机

新零售模式正在改变着邵阳地区零售行业格局。美团优选、多多买菜等社区团购平台的兴起，为消费者提供更多日常购物选择；以零食很忙为代表的零食赛道持续升温，硬折扣业态迅速崛起，并向县域市场持续渗透；美宜佳等连锁便利店以其多元化的经营模式，在零售市场中展现出强劲的竞争力，邵阳本地传统商超市场竞争压力空前。

8月以来，胖东来帮扶调改步步高超市邵阳新天地店这一新闻引发广泛关注。“我要去步步高消费”“胖东来的风刮到邵阳啦！”“超市几点营业？我要第一个冲”……邵阳日报社媒体矩阵持续推出的步步高超市开业预告推文、快闪视频及“每日好物推荐”系列视频等融媒体产品及开业直播为该超市开业注满“人气”。

“开业一个多月以来，任何时间去逛都是人山人海。很多商品都要靠碰运气才能买到。烘焙区的蛋挞、蛋糕等甜品一上架就有可能卖完。”顾客肖女士刚从步步高超市邵阳新

天地店挤出来，因为没有买到朋友“安利”的爆浆马斯卡彭蛋糕，如是懊恼道。

新零售时代，消费业态高速迭代的当下，传统商超“焕新亮相”的奥秘何在？

“零售经营的核心是商品的经营，差异化的商品优势是核心竞争力。”邵阳学院经济与管理学院教师李恒春指出，此次“爆改”取得初步成效，彰显了传统商超在新零售时代的无限生机。

传统商超转型升级，通过引入多元业态，提升商品品质，“扭转”了年轻人的线上消费习惯，让“买完就走”成为过去式。顾客李倩对超市的变化感到惊喜：“变化太大了！商品种类丰富了很多，还买到了胖东来自有产品。像网红大月饼和绿豆糕这些产品，我之前在网上刷到过，现在在家门口就能买到。”

充分洞察邵阳市民的消费需求，在商品品质、服务质量和提升员工幸福感上“下足功夫”，这正是传统商超赋活焕新的奥秘所在。

新老业态如何在市场融合 竞争中共赢发展？

近年来，邵阳各行业紧跟市场变化，持续探索发展路径。其中，步步高与胖东来的携手合作，是对企业合作模式的深度挖掘，更是对传统商业如何在新时代背景下转型升级的一次生动实践和积极探索。

然而，近期胖东来抖音账号宣布：不再派团队进行新的企业帮扶，已帮扶的企业行动最多也只持续两年时间。这不禁让人深思：短时的“帮扶调改”真的能有“长久奇效”吗？

“‘帮扶’不应被视为一劳永逸的方案。”邵阳学院经济与管理学院教师李恒春说，要深入理解“胖东来”经营理念，并在此基础上不断寻求自我突破的路径。只有从引进优质商品、改变盈利模式、增强商品议价能力、发展自有品牌、提供个性化服务等方面入手，才能让“胖东来式”的消费体验深入人心，企业才能长足发展。

对于邵阳传统老字号店铺及老街区，市商务局市场运行调节科副科长范准认为，传统业态在保留文化底蕴特色的同时，要敢于、乐于且善于创新经营模式。
(下转2版)