



观点扫描

胖东来“是购物,又不仅仅是购物”的业态说明,当消费侧从刚性需求转向改善需求时,消费侧的升级,有赖于供给侧的升级;高质量的供给,不仅满足人们对更美好生活的追求,更在引导、创造新的消费需求。

卖东西的胖东来,咋卖成了“6A级景区”?

今年春节,胖东来继续打破行业惯例,从大年除夕起,连续闭店放假5天。

等到大年初五开门营业,天南海北的顾客早已在寒风中排了几个小时的长队了。他们或长途驱车,或坐火车多次辗转,目的就是“到此一游”。顾客们以这种“执拗”,表达对胖东来的喜爱和认可。

数据显示,大年初五到初七,许昌胖东来总客流量近180万人次。这3天里,外地来许昌驻留4小时以上的人员每天超过75万人次,其中近一半驻留在胖东来各门店附近。这直接带动了周边餐饮上客率和翻台率成倍增加,附近一些宾馆酒店甚至一房难求。

河南省文旅厅的数据显示,春节假期胖东来单日营业额超过亿元,与河南最火爆的5A级景区8天的总营收基本持平。因为火爆程度远超河南省内多数景区,许多网友称胖东来为“不挂牌的6A级景区”。

胖东来的火爆,与同行业某些零售企业的困顿形成鲜明对比。2024年,胖东来营收近170亿元,同比增长58.5%,利润达8亿多元。与此同时,部分大型连锁商超不时传出关闭门店的消息,不断收缩经营布局。

胖东来火了!许多企业上门“取经”。大家都明白,传统零售业经营模式到了必须转型升级的时候了,但级如何升、型往哪里转,不少实体商超并不清楚。所以,学胖东来,到底学什么,是否能取得“真经”的关键。

研究胖东来,除了对品控和供应链严格管理等共通的经验之外,最令人瞩目的,一是“用品换真心”的企业文化;二是在供给侧下功夫,以“高质量供给”带动“高流量消费”。

“很多人想学习胖东来模式,其实最应该学的是我们的企业文化。”胖东来创始人于东来说,企业要占据竞争优势、取得长足发展,要靠质量而非规模,必须从常规经营向品质经营转型。

围绕服务顾客做加法,增强商超吸引力。如推出代驾停车、免费煎中药、宠物寄存、人性化母婴室等暖心服务,让顾客感到来胖东来不只是购物,更是生活品质的升级和享受。

围绕优待员工做减法,升级人性化管理。如春节期间闭店、每周二闭店;下班后不允许给员工打工作电话;设立无理由的“10天不开心假”……不断修炼“内功”,以员工幸福感、服务质量提升来增强竞争力。

面对线上商城、网络购物洪流,在极度“内卷”的零售业“红海”中,胖东来把消费者从家中“请”进超市,靠的是给顾

客的全方位高质量服务,并因此重塑了人们的消费行为——“是购物,又不仅仅是购物”。

有人总结,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,以此收获了顾客的青睐。

胖东来不是“教科书”,简单地“抄作业”,不可能真正“扭亏为盈”。但胖东来成功的道理是清楚的:人们对更美好生活向往的消费需求从来没有缺席,迟到的只是市场还没有提供出让消费者动心,并愿意为之买单的更好的商品和服务。

从计划经济时代的供销社,到改革开放初期的地摊店、小卖铺,再到入世后的家乐福、沃尔玛,每次供给侧的迭代升级,无不掀起一轮消费侧的扩容浪潮。

今天,当越来越多的人在手机上动动手指,就等着送货上门的时候,家乐福、沃尔玛等大型连锁商超“数钱数到手软”的好日子,恐怕一去不复返了。

胖东来“是购物,又不仅仅是购物”的业态说明,当消费侧从刚性需求转向改善需求时,消费侧的升级,有赖于供给侧的升级;高质量的供给,不仅满足人们对更美好生活的追求,更在引导、创造新的消费需求。

胖东来代驾停车、免费煎中药、宠物寄存,好像都和购物沾不上边,但却精准地为顾客提供了“情绪价值”。当消费市场从刚需转向改善时,情感价值和体验价值的“心价比”需求,往往不低于甚至会高于商品的“性价比”需求。

能否创造消费新产品、打造消费新场景、制造消费新热点,提振消费意愿、提升消费层级,对消费市场的供给侧来说,是一场容不得马虎的考验。

胖东来火爆出圈,网友“什么时候能开到我家门口”的喊话,是身边高品质商超稀缺的现实,也是消费者对更高品质商超供给的期待,更是社会消费潜力巨大的证明。

在胖东来所在的许昌周边城市,淘小胖、华豫百佳、鲜风生活等一批模仿胖东来的商超新秀正在崛起。步步高集团、永辉超市等头部实体商超的部分门店,也相继引入胖东来运营模式,客流量、营业额和利润率指标,均出现大幅增长。

“学习胖东来”自主调改的北京第一家永辉超市门店自从去年底重新开业以来,客流量和销售额增长数倍,已成为周边“网红”消费中心。

“通过消费趋势分析,我们发现消费者对更高品质商品和服务的需求有增无减。”北京一家永辉超市经理说。

来源:新华社



逐步推行免费学前教育,何以备受期待

如今鼓励生育渐渐成为一种社会呼吁,那么真金白银的支持就是必不可少的。此外,社会需要拿出更多资源,为这些民众需求兜底,为提高生育意愿提供更大的激励。

《政府工作报告》中提到,扩大高中阶段教育学位供给,逐步推行免费学前教育。消息一出,迅速引发舆论关注。

所谓学前教育,就是义务教育之前的阶段,包括幼儿园、托班等等。在现有的教育体系框架内,这部分并不在义务教育体系之内,从保障力度来说,尚未达到义务教育的程度。最明显的体现,就是大多数地方的幼儿园仍然要收费。

从各地公布的幼儿园收费标准看,公立幼儿园大多限价在每月一千元以内。一算便知,一年的收费在一万元以上,这对不少家庭来说是笔不小的支出。而且从网络上的留言也能看出,一些巧立名目的收费并不罕见,此前还发生过幼儿园强制订高价毕业证、毕业照的现象,这又进一步增加了家庭开销。

因此,近些年对于学前教育免费的呼声逐渐提高。前不久,《教育部关于公布2024年学前教育普及普惠县(市、区)名单的通知》发布,一度引发热议,不少人将之理解为“学前教育免费”。随后有专家解释,这是一种误读。但毫无疑问,进一步强化学前教育保障,已经形成民意的共识。

而这次政府工作报告中,“逐步推行免费学前教育”就可视为政策向前了一步,也回应了民众的诉求,让原本的“误读”变成了政策的“先声”。

这个消息备受关注,也是因为效果非常直接——用肉眼可见的方式减少了家庭负担。这种实实在在的惠民举措,受到巨大的关注毫不意外。

当然,学前教育免费之后,质量如何提升保障,也应当提上日程。仔细了解就能发现,人们对学前教育“负担”的

认知,其实相当程度来自私立幼儿园。人们选择私立幼儿园的原因很多,但一个不可忽视的原因是,在部分家长看来,私立幼儿园无论是硬件设施还是教学水平都要更占优势。相比之下,私立幼儿园的价格当然也会更高。

从今天的社会发展水位来说,人们其实已经不能满足于“有园可托”“有学可上”,而是对教育质量、生活水准提出了越来越高的要求。这也意味着学前教育的费用只是一个方面,其质地如何更要接受审视。可以想象的是,很多家长如果仍旧选择将孩子送入私立幼托机构,那么免费的政策红利他们未必能感受得到。所以提升公立机构整体的竞争力,也是政策效益必不可少的一环。保证整体的教育质量,或许更能实现“免费”的政策初衷。

在更大的层面看,学前教育免费也可以放到“支持生育”的大框架内观察。比如在政府工作报告中,还有一个表述同样引发了不小的关注:制定促进生育政策,发放育儿补贴,大力发展托幼一体服务,增加普惠托育服务供给。发放育儿补贴、学前教育免费等内容,某种程度有着相同的指向,即降低家庭整体的养育开支,营造一个生育友好的社会氛围。

如今鼓励生育渐渐成为一种社会呼吁,那么真金白银的支持就是必不可少的。此外,社会需要拿出更多资源,为这些民众需求兜底,为提高生育意愿提供更大的激励。政府工作报告相关表述的提出,有着振奋人心的作用。社会也期待着这些政策指向可以尽快落地,成为人们日常生活中的托举。

来源:光明网