



阿里收购三江32%股份发力新零售 背后一个冯云乐的名字暗暗指向“盒马鲜生” 巧的是又遇到了“老对手”京东 马云和刘强东从线上“打”到线下 咱们有没有小福利可蹭？

10月,马云曾在云栖大会上喊出:纯电商将死,新零售时代正式崛起的论断,并提出,阿里从明年开始将不再提“电商”一词。靠电商起家,“双11”刚刚创下1207亿元销售额的阿里忽然提出新零售将取代电商,让许多人闻到了其中的商机。那么,何谓“新零售”,或许从阿里刚刚对宁波三江购物的布局中可以窥探一二。

记者 韩宇挺 文/摄

阿里收购三江购物32%股份 打造互联网时代的社区平价超市

三江购物是起家于宁波的传统商超,在宁波几乎家喻户晓,是许多人家柴米油盐的主要购买渠道。

18日晚间,A股三江购物发出公告称,阿里巴巴集团子公司杭州阿里巴巴泽泰信息技术有限公司(简称“阿里巴巴泽泰”)拟通过协议受让、认购定增股票、认购可交换债等方式收购三江购物股份。总投资额约为21.5亿元。

收购完成后,阿里巴巴泽泰将持股三江购物32%,三江购物控股股东和安投资持股38.43%。

而若阿里巴巴泽泰将可交换债全部转换为股份,则持股增至35%,三江股份实际控制人陈念慈直接及通过和安投资间接控制的公司股权比例将下降为37%,比例极为接近。

公告还称,三江购物与阿里巴巴泽泰还拟共同出资人民币5000万元设立宁波泽泰网络技术服务股份有限公司(以下简称“宁波泽泰”)作为双方合作的平台,负责鲜生店的建店服务和日常线上运营,包括App运营、物流履约运营以及其他鲜生店业务运营。其中阿里巴巴泽泰出资人民币4000万元,持有宁波泽泰80%的股权,三江购物出资人民币1000万元,持有宁波泽泰20%的股权。

公告表示,公司的零售业务在浙江省内广泛布局,门店主要位于重要商圈和住宅小区的便利位置。本次非公开发行募集资金投资项目立足于公司现有实体业务,以改造和提升公司现有门店经营能力为核心,通过整合内外资源、加强信息化系统建设、通过对仓储物流基地的升级改造,提升仓储能力、配送能力,构建基于全渠道的“新零售”模式,打造互联网时代的社区平价超市。

阿里巴巴表示,三江购物拥有广泛的门店网络、扎实的供应链体系和丰富的运营经验。阿里战略投资后,双方将共享各自供应链优势,全面打通商品、支付、会员、数据和服务体系,双方有望把阿里的数字商业基础设施和三江购物的线下实体、供应链优势和配送能力结合,驱动三江购物实现全渠道发展,推动实体零售的转型升级。

线上的阿里+线下的三江 会不会就是“盒马鲜生”？

三江购物主要业态为社区平价超市,截至2016年上半年在浙江省内拥有门店164家,年销售规模达45亿元。

这一系列的信息都透露出,三江的这164家门店或将是阿里征战“新零售”的重要一步。曾经颠覆了无数线下门店的电商巨头,开始大刀阔斧地回归线下。近年来,阿里一直在寻求此类合作,促进线上线下融合。比如2014年3月,阿里巴巴入股银泰商业,并在后来成为单一最大股东;2015年8月,阿里283亿元战略投资苏宁,成第二大股东。

而此次交易中的阿里巴巴泽泰于2016年11月15日刚刚成立,被外界猜测为是为此次交易而特意成立的。

有业内人士发现,该公司的工商信息中有一个人的名字叫冯云乐,而最近网上非常火的“盒马鲜



宁波鄞州区三江超市上上城店大门

生”,背后的公司也有冯云乐的名字,而他又与阿里有着非常紧密的联系。这不禁让人想到,阿里正在下一步很大的棋。

“盒马鲜生”,于今年1月在上海开业,创始人是原京东物流总监侯毅,而背后的金主一直传言就是阿里。和其他生鲜商超不同,这是一家不接受现金付款,必须安装“盒马鲜生”App且只接受支付宝付款的超市,又被称为是支付宝会员店。

如上海店,一家店有70-80位配送员,宣称无论是在门店购买,还是App线上下单,均能保证“五公里范围,半小时送达”。目前上海首店每日有订单4000单。

其中所售卖的商品来自103个国家,20%是生鲜产品,并且未来可能发展到30%。特别是海鲜区,有来自世界各地的鲜活海鲜,如俄罗斯红毛蟹,波士顿龙虾……

众所周知,生鲜对于传统超市来说是最难的部分之一,运输保鲜难,卖不掉第二天就坏了。但对于根植于宁波20年的三江超市,整天面对一群对海鲜极为苛刻的社区大妈,或许早已驾轻就熟。

而线上的阿里+线下的三江,其结果让人很容易就想到“盒马鲜生”。

巧的是就在最近,有媒体爆出,盒马鲜生已进军宁波,选址在江东北路东岸里商业广场,体量4500平方米,周边为高档商住区。而该商圈广场的工作人员也证实,盒马可能就是三江。

阿里和京东 从线上“打”到线下

另一方面,正在谋求转型的三江也正好对应了阿里的布局。

三江超市原总裁陈念慈,坚持20年深耕线下,坚持做社区平价超市,曾经被看作是业界异类。

而就在去年,三江购物20周年答谢庆典上,陈念慈宣布卸任三江购物总裁,接力棒交给了互联网出身的80后新总裁王露。

据公告显示,新总裁王露1980年9月出生,曾任国美在线副总裁,后又曾先后任职三江购物高级顾问、三江购物副总裁。

据记者了解,去年7月,王露进入三江购物公司担任电商业务部负责人。这之后,三江原电商业务部改名为全渠道发展中心。

这次换帅大动作,业界普遍解读为,在“互联网+”时代,这个传统连锁超市巨头将在电商化方

面迈出重要一步。

在接受媒体采访时,王露曾说:“实体门店和电商渠道应该是传统零售业奔跑的两条腿,传统企业要想跑得快一点、稳一点,就不能掣肘其中‘一条腿’,而是要加强线上线下的联动发展。”

去年的8月,三江购物以大客户身份入驻京东到家,通过京东O2O平台向客户销售公司的商品和服务。运行45天后,在宁波这样非北上广一线的城市,三江购物的订单已能达到日均万单的惊人成绩。到今年年中,三江购物单店订单量成为京东到家商超品类第一。



昨天,宁波鄞州区三江超市上上城店的“京东到家”广告。

为了这个商超类的销冠,京东也没少投入。去年是配送费全免,还时不时搞一些优惠活动来吸引人气。媒体《商业观察家》在采访王露时曾报道,京东到家从三江购物提取的扣点比例,是业内“最优惠”的。按这个比列,京东到家可能从三江购物处“赚不到什么钱”。

接任之后,王露就说过,未来三江超市还将按照互联网的要求和更多的优势企业合作,为用户创造更多的价值。

昨天,记者在宁波的几家三江超市看到,京东到家仍有配送,一定范围内配送费只需2元,App正好搞活动有优惠,通过App下单,比直接在超市买便宜。

不过,在被阿里收购之后,三江在京东的这个商超类销冠又该做如何选择?而对于普通市民来说,眼看着马云和刘强东,从线上“打”到线下,或许又能蹭一点小小福利了。



宁波鄞州区三江超市上上城店的生鲜区