

【异域传真】

保加利亚粮食价格创历史新高

据保国家市场和商品交易委员会2020年年度报告,受新冠肺炎疫情影响,保加利亚食品价格达过去五年来最高。糖、面粉、食用油、大米和豆类的价格明显上涨。与2019年相比,食用油价格上涨14.4%,仅2020年9—12月期间,其价格即上涨了25%。面粉和大米价格也达五年来最高。一公斤面粉的批发价比2019年增长10.5%,一公斤大米的批发价增长15.3%。乳制品价格也有明显上涨趋势。去年年初,一公斤牛奶酪价格约6.24保加利亚列弗,到年底,价格已接近7.10列弗,创近年来高价。

2020年巴西生猪屠宰量创历史纪录

巴西地理统计局(IBGE)表示,2020年,巴西生猪屠宰量达4930万头,比2019年增加300万头(同比增长6.4%),创下历史新高纪录。巴西2020年猪肉出口也创下历史新纪录。IBGE的数据显示,与2019年相比,2020年的每个月份均出现生猪屠宰量同比增长。其中,6月份的屠宰量为56.83万头,创2020年单月屠宰量最高。在参加普查的25个联邦州中,2020年有11个州的生猪屠宰量出现增加。

菲律宾肉鸡价格上涨10%

菲律宾联合肉鸡饲养者协会(Ubra)最新数据显示,截至3月12日,三种不同规格的肉鸡的平均农场价格高于每公斤120比索,上涨超过10%,结束了为期两周的价格下跌。按照当前农场价格,鸡肉的建议零售价将达到每公斤186比索。但是,政府已决定继续对马尼拉大都会猪肉和鸡肉实行价格上限,直到4月8日为止。根据价格上限,在马尼拉大都会市场上出售的鸡肉价格不得超过每公斤160比索。

年销售额过百亿的英国生鲜电商 Ocado 的经营之道

生鲜电商越来越被更多人使用;在网上买生鲜,顾客最在意的就是品质如何,看看英国一家生鲜电商 Ocado 的经营之道。



Ocado(奥凯多)是英国最大最著名的生鲜电商平台。Ocado 成立于2000年,总部设在英国赫特福德郡的哈特菲尔德,除了售卖生鲜之外,也卖其他食品、玩具、医药和家居用品等商品。

迄今为止,Ocado 已经为英国74%的家庭送过货,每周出货超过32.5万份订单,客单价在100多英镑。

那么到底是哪些因素,能让 Ocado 历经20年屹立不倒?

持续的全域获客

在线优惠获客。和国内电商一样,针对新老用户,Ocado 都有相应的优惠措施。如针对新用户有首单减免30%,满80—20,满60享75折等等。为了获取一些中高端的优惠,Ocado 还会专门联合一些美妆网站/杂志,这些平台偶尔也会向新用户发送 Ocado 的新人券。

线下摆摊获客。Ocado 几乎每周都会去到公园、小区等一些公共场所,做些试吃的活动,类似国内的流动餐车。

商城体验获客。Ocado 会在一些重要的商场、写字楼内安装一台42英寸的触摸屏显示器,用于吸引潜在消费者进行体验下单。

广告体验获客。Ocado 在各种交通枢纽,比如公交站、地铁站等场所,设置虚拟的广告橱窗,用户只要扫码就可以进行在线下单。

线下门店引流。Ocado 没有属于自己的线下超市,但 Ocado 联手了英国著名的中高端超市,超市品牌 Waitrose。用户在 Ocado 也可以轻松买到 Waitrose 超市的商品。

当然 Ocado 的获客渠道远不止于此,比如 Ocado 的配送车,就是线下流动的广告资源。

丰富的供应链

扁平化供应链。供应商直接把商品运输至 Ocado 的运营中心 CFC,然后根据订单直接配送到用户家中。

不断扩充品类。Ocado 采用自营+第三方联合供货的全品类模式,包含了食品、生鲜、家庭日用品等58000个SKU。

从2015年至今,Ocado 新增SKU超过10000个,SKU的丰富,也为 Ocado 拉新和销售带来了提升。

智能冷链物流技术

这可以说是 Ocado 最核心优势,Ocado 也借此技术能力的输出与赋能,让自己扭亏为盈。

便捷的物流中心。Ocado 把自己的物流中心选建在高速公路便捷的中转站,选择在 Prologis 的物流园区。

目前 Ocado 在英国全国已经建立了近20个配送站,大大提升了订单送达的效率,95%的订单能在次日指定的时间内提前完成。

智能分拣系统。传统的商品分拣是人找货的货架模式,分拣员需要骑车到指定的架位进行挑选。对于少则千百,多则上万的SKU,这不仅耗时,还容易犯错。Ocado 一直致力于如何利用机器人,提高商品的分拣效率,推出货找人的模式。

建于2016年的 Andover 仓库就部署了最新的智能仓储技术,在这个智能仓库里,有个神奇的立体分拣仓。它像蜂巢一样,每个商品都

有一个垂直的发射井网格,在仓库的顶部是纵横交错的轨道和分拣机器人,这些机器人通过4G网络接收分拣指令。

机器人在立体仓库里找到指定的商品篮,然后把商品篮送到分拣员手中,再由分拣员进行挑选核对数量,最后再把商品篮送回货架网格。当然机器人并不一定要把商品篮送回原来的位置,它会根据当前商品的热销程度选择合适的位置。

这些机器人的最快运行速度达到了4m/s,可以瞬时加速或减速。数据显示,目前一台机器在5分钟内,至少能挑选出50个订单商品,相比于员工到货架分拣的效率高很多。

这些机器人不仅承担着分拣的功能,它还承担着入库补库的作用。Ocado 在自动化方面进行了大量的资金投入,同时也把自己这项成熟先进的物流技术开放给了其他的零售商。这使得 Ocado 的资产利用率得到了大幅提升。

2015年,Ocado 实现营业收入11.1亿英镑,在英国零售行业整体低迷的市场环境中依旧保持了16.7%的增长,净利润1180万英镑,同比增速高达62%。

而2020年的疫情,再次让 Ocado 的订单量猛增,股价上涨了30%多,市值突破100亿英镑!

精准控温方案。生鲜食品是更容易损耗的,其中有常温保鲜,还有冷冻、冷藏的商品。如何在长距离的运输中依然保鲜成了所有电商面临的问题。

Ocado 能够根据不同的生鲜食

品要求,对商品按照单独的箱体进行存放,甚至还可以根据用户某个特定的温度需求送达到顾客手中。这极大减少了商品的损耗,而在中国每年有一亿吨的果蔬烂在路上,直接造成的经济损失超过千亿元。国内一般生鲜的损耗率是20%-35%,而发达国家才5%,Ocado 的损耗不到1%。

极具辨识度的配送车。Ocado 的配送车极具辨识度,所有的配送运输统一使用奔驰,每辆车都有不同的车身颜色。比如:苹果、香蕉、橘子等图案的车身,格外引人注目。在配送消费者的车辆内部,还设置了货架,让搭载空间得以高效的利用。同时,Ocado 早就在无人车配送领域做了很多的尝试。

把用户当家人

除此外,Ocado 还有各种运营小细节值得我们学习,做服务只有让用户惊喜和感动,才会留住用户。

省钱提示。当用户进行下单时,Ocado 会告诉用户这次消费帮助它节省了多少钱。如果有些商品有特价,用户没有进行选择,也会特地标注出来,让用户进行确认。

袋子回收。服务和国内一样,在英国超市购物会对塑料袋收取5便士的手续费,线上的 Ocado 也不例外。但 Ocado 向用户提供的袋子是可以回收的,其他超市的塑料袋他们也可以按照原价回收。在配送员送货的时候把之前塑料袋交给配送员,这个袋子的钱就会自动退回到个人的账户中。

消息推送提醒。在开始配送的时候,Ocado 会向客户提前发送短信,告知司机具体将会在什么时候进行配送。信息里不仅包含了司机的个人信息,还包含了车辆的颜色。因为上面提到了,Ocado 的配送车身上喷涂了不同的水果图案。

食物储藏提醒。因为用户买的大部分是生鲜食品,所以在单据上,Ocado 会表明哪些商品应该放在冷冻层,哪些应该放在冷藏,哪些可以放在橱柜中。最重要的是,它会提前帮你按照商品的保质期进行排序,极大方便了用户日常的烹煮食用。

菜谱查询和推荐。可以在 Ocado 上搜索相关的菜谱,当然在你下单的时候,也有菜谱的推荐,这在国内的一些生鲜电商也被借鉴。

售后无忧。如果你在购物过程中发生不愉快的体验,或是收到货的时候,商品出现了破损。通过邮件和电话都可以进行投诉,售后的服务态度很好,退款补偿都相当及时。

【新主体·人物】

丁伦保：愿做乡村振兴的先锋达人

“老丁,我们这里的菌棒不出菇,你来看看怎么回事?”、“老丁,我这蘑菇价格卖得不行,请你想想办法”……每天,安徽肥西县的丁伦保要接有关蘑菇种植生产销售的种种求助电话头十个。“能为脱贫攻坚、乡村振兴尽点微薄之力,非常开心。”对待每一个寻求帮助的人,肥西种菇达人丁伦保都会耐心细致地予以解答,有时甚至不辞劳苦地上门服务。

1981年,19岁的丁伦保为了学到先进的蘑菇栽培技术,到上海农业科学院学习,一年后创办了天都灵芝制品公司,可漫漫创业路谈何容易,蘑菇滞销、菌袋污染,在重重困难下,丁伦保不断调整种植方式、改善蘑菇品质。终于,他栽培的蘑菇走入市场并得到消费者的认可。随后,他又开展了“长稻草秸秆立体栽培”“露天大田栽培幸福菇”等多项技术研究,先后获得了安徽省“科技成果奖”、合肥市“技术创新优秀奖”等奖项。

蘑菇有了销量,日子有了奔头,丁伦保也有了更高的目标。“我要带动乡亲们一起富起来。”2010年因一次车祸,丁伦保从一个健全人变成了残疾人。丁伦保说,从那时起,他对残疾人的境遇,多了一份感同身受。多年以来,丁伦保不仅尽自己所能,招收残疾人就业,他还为残疾人创业就业培训技能,甚至还免费提供食宿,报销往返车费,尽量为残疾人减负负担。据不完全统计,丁伦保已在合肥、阜阳、安庆等地为残疾人培训2856人次。为支持残疾人创业,丁伦保先后给残疾人送菌种、菌袋,总计15万元,使297户残疾贫困户创业成功,增收脱贫。

当地的贫困户卫志德一提起丁伦保露出感激之情。“感谢丁总无偿教我种蘑菇的技术,现在每年种植蘑菇的纯收入,超过了10万元。”在知道他家生活困难后,丁伦保不仅主动联系上他,手把手教授他蘑菇种植技术,还为他免费提供菌种,就这样,卫志德的蘑菇越种越好,收入越来越高,终于脱掉了贫困的“帽子”。

跟着丁伦保学技术自力更生致富的人还有很多。丁伦保成为肥西远近闻名的蘑菇达人,2020年被评为“中国好人”。

2020年年初,新冠肺炎疫情席卷而来,给食用菌种植户带来了销售难题,为了减少种植户的损失,丁伦保心急如焚,他一方面通过不同途径帮助大家销售蘑菇,另一方面引进先

进技术,对蘑菇等食用菌进行保鲜、干制、盐渍等深加工,成功研发出蘑菇酱,大大提高了产品附加值,为产品及时销售增添了新的保险系数。

疫情得到控制,丁伦保便马不停蹄地前往云南、山西、山东、海南等地,指导贫困户进行食用菌栽培。他拿出当年学习食用菌栽培技术的那股子拼劲儿,全身心投入到传授食用菌栽培技术的事业中。2014年至2020年,丁伦保的脚步遍布全国8个省36个县区,举办食用菌栽培技术培训班218期,培训10900人次,撰写了20多篇食用菌栽培技术教材,相继成立蘑菇种植培训学校、食用菌栽培技术协会、蘑菇种植合作社。为贫困户提供菌种、传授技术、解决销路,对口帮扶281个建档立卡贫困户,成功帮助668名贫困人口脱贫增收。

杨丹丹