

# 上海一季度新开72家“首店”

来自市商务委的数据显示,今年一季度全国新开97家“首店”,一半以上落户申城,体现出上海作为“购物天堂”的强大吸引力。第三方调查数据显示,继2017年上海引进226家“首店”后,今年一季度又有72家新店进驻上海(不含“快闪店”),其中52家为全国或内地“首店”。根据预测,2018年涌入上海的“首店”品牌将超过400个。

根据调查数据,纵观这些新开业的“首店”,零售业态中的时尚家居杂货、汽车体验中心、电商实体店、孵化实验室呈现异军突起态势。

电商布局线下新零售实体店出现了加速。苏宁小店的“首店”位于嘉定区江桥板块的苏宁大宅风范城,主要销售水果、生鲜蔬菜、奶制品、食品饮料等货品,主打各类生鲜“当天进货,当天销售”。通过实体店和独立App的结合,消费者可以选择现场选购送到家或App选购到店自提服务,还可以通过“虚拟货架”或App下单后,在家等待配送员上门服务。

受到特斯拉进驻购物中心大获成功的影响,汽车品牌领克、沃尔沃和蔚来分别在尚悦湾、环贸广场和兴业太古汇开出复合型体验中心。这些汽车体验店面积较

大又占据一楼黄金位置,人们可以在逛街、吃饭、看电影之余,轻松地完成看车、选车以及购车,未来还可以在逛街的闲暇完成保养或维修。

从这份“首店”名单还可以看出,虽然部分品牌对于消费者来说并不陌生,但却是以层出不穷的新面孔出现。赤坂小亭、西贝莜面村精品厨房、避风塘小厨、汉舍烤鸭专门店四家消费者耳熟能详的餐馆,都在上海湾盒马开出了自己的首家档口店。在大家的印象当中,这些餐馆本需要占用极大空间,但现在他们主动将店面缩小,融入了盒马这一方兴

未艾的新零售业态,他们的菜单也随之发生不小的变化。

今年一季度新开“首店”中,还有不少跨界的产物。比如著名德国厨具品牌“双立人”在兴业太古汇开设了首家“双立人”全球旗舰店,设有双立人精品店、双立人美食学院及双立人服务中心三个功能区。其二楼还开出了史上首家“双立人”餐厅。又如B站(哔哩哔哩)和“咖世家”(Costa)合作,在位于浦东新区的B站总部新开了一家主题咖啡店,以B站元素和复古元素作为室内设计主题,有望成为二次元年轻人新的线下集会场。

## 消费信息 第十二届BIOFACH CHINA中国国际有机产品博览会5月在沪举办

第十二届BIOFACH CHINA中国国际有机产品博览会将于5月24-26日在上海世博展览馆隆重举办。在农业部、国家认证认可监督管理委员会、国际有机联盟(IFOAM)的大力支持下,纽伦堡国际博览集团经过十余年努力,已将该展会打造成亚洲地区和全球有机产品展示、交易和信息交流的重要平台。

今年的博览会将迎来中国、新西兰(2018年主宾国)、丹麦、德国、意大利、法国、美国、巴西、澳大利亚、韩国、中国台湾、中国香港、马来西亚、菲律宾、印度、泰国等近20个国家及地区的近300家高品质展商参展,产品涵盖有机乳制品、有机生鲜、有机茶叶、有机婴儿食品、有机纺织品以及天然化妆品等上千种有机及天然行业内优质产品。

展会期间,主办方将围绕有机3.0时代的全面创新、最佳实践、全产业链、包容合作、透明诚信和真值实价等六大特征,举办一系列行业交流活动,包括中国有机行业重要论坛活动“中国国际有机产品发展论坛”及2018新增分论坛“中国有机生态县长论坛”“有机产业服务商论坛”,论坛话题涉及全球有机发展趋势、中国特色的有

机3.0时代、有机扶贫和有机监管、新西兰和丹麦有机农业发展市场和政策、台湾地区最大有机农场成功案例等。

展会期间,还将举办“有机互联网+论坛”“有机产业营销渠道论坛”“天然产品论坛”“守护大地——企业成长之未来”和“第二届中国有机素食论坛”等活动,将有来自政府、协会、科研、农业、市场、媒体等相关领域的国内外专家共同出席,开展深度充分的探讨和交流。

针对普通市民及消费者,展会第三天及5月26日将举办有机购物节,推出一系列优惠、赠送和公益活动,比如天然有机联合展会主办方发起的“心意食诚有机厨房”为展商和观众提供有机午餐,所得利润将用于宁夏毛乌素沙地植树计划,还向其产品消费者赠送青年陶艺家的“鸟语/花香”手作陶皿,启发民众心怀天地,关心和保护食物源头——健康可持续的土壤和多样性完好的生态系统。

今年展会期间还将首发《有机消费指南》,推荐江浙沪和北京地区的有机农场,方便有机爱好者亲历农庄,领悟低碳可持续的有机生活。

## 美好生活 奋楫者先 2018“中建东孚”青浦半马圆满落幕

5月13日上午7:30,2018“中建东孚”环淀山湖(上海青浦)半程马拉松赛暨550乡村马拉松赛第四站第三届在东方绿舟训练基地准时开枪鸣跑。来自7个国家14个省份34个城市的2000多名参赛选手云集于此,并驱争先。

此次青浦半马共设半程马拉松和青浦8公里两个项目,途经东方绿舟体能训练馆、水上运动场、彩虹桥、复兴路、淀山湖大道等地。最终,来自肯尼亚的CHEROGONYTHOMSONKI-BET以1:07:37的成绩获得半程男子组冠军,另外两名肯尼亚选手OBA-DIAH KEMBOI KISANG与HOSEA KIPLAGAT分获二、三名。半程女子组的孔洁以1:25:47的成绩获得冠军,汪真子与毛凌分获二、三名。

自2015年举办首场青马起,中建东孚就是青马的坚实后盾和战略合作伙伴,为青浦的体育事业发展作出了



积极贡献。值此中建东孚成立十周年之际,精准扶贫再出发,中建东孚联动七城发起大型“益起跑”公益活动,5月13日同步在上海、济南、西安、南京、杭州、青岛、苏州七个城市,集结员工、客户、合作伙伴和社会乐跑爱好者,向着幸福一起奔跑。

## 第十九届中食展开幕 品味瑞典馆首日客流超两万人

亚洲地区最大的食品饮料专业盛会——第十九届SIALChina中食展昨日在上海新国际博览中心拉开帷幕。第二次以国家馆形式参加展会的瑞典馆,首日开展便吸引到大批专业观众前往参观,优质的产品、极具新意的展会设计和别出心裁的互动环节使它成为本次中食展最大的焦点。瑞典农村事务部大臣斯万·叶瑞克·布克特先生、瑞典驻上海总领事林莉女士、瑞典驻华大使馆农业事务参赞倪睿星先生、瑞典投资与贸易委员会

总经理霍伦伟先生、瑞典政府食品项目负责人玛利亚女士均出席瑞典馆开幕活动。

据悉,中食展瑞典馆昨日客流超2万人。其中瑞典大使馆官邸主厨Stefan Brundin和美女厨师冯依然邀请大臣共同进行烹饪的环节,吸引了大批观众前往观赏品鉴;同时主办方为贯彻品味瑞典的主题而开展的摇一摇抽奖互动也深受大家喜爱。能够品鉴美食,更有美酒、菜谱书籍相赠,不少观众表示不虚此行。

## 2018中国国际成人展在沪拉开帷幕 助力开启“大健康”时代

5月21-23日,为期3天的2018中国国际成人保健及生殖健康展览会(简称:上海国际成人展)将于上海跨国采购会展中心拉开帷幕。13000平方米的展会现场汇聚了全球300余家企业40多个国家和地区的专业买家参会,聚集全球各地高端品牌,发布当季新品,将再次掀起全球成人健康产业的性科学文化交流和公益正能量传播的热潮。

### 高峰论坛助力“健康中国”

随着“十三五”规划正式落地,随着健康中国产业相关法规政策的密集出台,“健康中国”正式升级成为国家战略,成人健康产业逐渐成为经济发展新引擎。

中国国际生殖健康及情趣产业高峰论坛是本届展会的一大亮点。这次的发展论坛旨在推动提高行业自身商务链,探讨如何打造自身品牌及规范化管理,促进生殖健康行业健康有序的发展,全方位助推健康中国建设步伐。

### 融汇全球 发展生殖健康产业链

作为国际化程度最高、行业内极富影响力和商业价值的交流平台,上海国际成人展不仅为各大国际品牌提供了一个展示形象、沟通交流、合作洽谈的平台,而且在全面展示“成人健康产业”的积极创新发展面貌,推动广大人民群



众更好地认识并受益于“成人健康产业”也起到了重要作用。

本届展会将锁定发展“大健康”作为2018及未来的长远发展目标,充分发挥专业化、国际化、品牌化等综合平台服务优势,在产品质量和外观上不断创新和突破,相较往年,不少全新研发的产品也会在展会上推出。

### 公益先行 传递健康生活

上海国际成人展在引领行业健康发展的同时,也肩负着社会责任,即宣传性健康教育的公益使命。今年主办方将继续免费发送性健康性教育宣传资料,邀请知名性教育专家为您排忧解难,关爱性福家庭,传递健康生活观念。

## 一个电话 维修师傅上门服务

市民韩女士最近想改造卫生间下水管道,活虽然小,但是买材料、找工人、砍价格等环节却一个也不能少,从装修市场找来的工人业务水平还有待考证。最后韩女士的儿子从58同城App预约了一位师傅,很快就将下水管道改造好了,价格也很便宜。

58同城、赶集网等平台上还有许多商家和工人发布的提供各种维修服务

的信息。此外,58到家等平台也提供管道疏通、灯具电路、龙头管件、墙面地面等一站式家修服务。业内人士介绍,互联网和家修行业结合是一大趋势。互联网已经大规模、彻底地改变重置、重塑了我们的生活方式。家修服务市场,专业化的互联网家修公司的出现是必然,未来也将更好地提升人们的体验,获得更多消费者的“溢价”。

## 新零售行业人才受关注

“百万年薪一将难求”在新零售行业激起千层浪。“没有什么不能用钱解决”的法则,在短缺的新零售人才面前几乎已经失效。

零售行业在互联网技术不断优化的大环境影响下,逐步创新,诞生了新零售。新零售融合多领域、多业态,具有灵活高效的特点,因此它的人才需求也更高,复合型人才成为了行业焦点。

在58同城、中华英才网、赶集网

等平台上,新零售行业招聘信息往往对应聘者能力有比较全面的要求,希望应聘者拥有一定的零售行业从业经验之外,还能具有一定的互联网行业相关知识与从业经验;在薪资方面,新零售行业相较传统零售行业也有一定的优势。

业内人士表示,随着新零售的不断发展和深入,人才需求也将不断更新,或为人才市场带来新风口。

## 58到家:打造平台级家政服务企业

在行业里,一味靠烧钱却没有领略到O2O模式真谛的玩家有很多,这些玩家在资本退场的这三年时间里纷纷倒闭。

在资本冷却的过程中,维修服务公司、美甲、送餐、按摩、家政等提供O2O上门的服务玩家尚存很多,不过平台级的大企业却少之又少,58到家就是为数不多的一个。

58到家突围的秘诀与58同城

协同作战密不可分,58到家是在58同城、赶集网“信息框架”的基础上,对信息进行整合,变成人与服务、人与人连接的闭环模式,因而58到家可以说是58同城业务的延伸。

现今的O2O上门服务更多的处于蓄势待发的状态,在细分领域想打造出一个绝对垄断地位的强势品牌更不容易,突围后的58到家已经领先行业一步,未来发展可期。