

目前,随着人们生活水平提高,进口商品越来越受追捧,与此同时,作为重点销售渠道之一的精品超市纷纷角逐市场。在郑州,近几年精品超市数量不断增加,未来还将有不少品牌布局,业内人士认为,精品超市发展前景向好,但在郑州仍处于初级阶段,市场和消费者均需较长培育期。

精品超市走俏郑州

本报记者 武姣文 陈茜图



市民在我市某进口精品超市选购商品

现象:精品超市受热捧

“自从孩子断奶以后,基本都是在这里购买奶粉和零食,我个人喜欢这里的水果和面包。”在郑州万象城购物中心Ole'精品超市逛街的孙女士说。

目前在郑州,越来越多的消费者喜欢去精品超市购物,并十分青睐主打有机、健康概念的进口商品,其中,新西兰、日本、新加坡等地的商品有着较高的关注度,与此同时,郑州精品超市越开越多,纷纷布局各大商圈。

记者走访发现,近几年,除了传统百货转型调整过程中,撤掉大卖场改为精品超市形式之外,不少知名精品超市为商场抢手标配进驻郑州,2014年华润万象城带来了Ole'精品超市,从去年11月至今短短半年多时间,绿地G-Super已在王府井百货和熙地港购物中心分别开店,丹尼斯集团拜特精品超市目

前在郑已增至4家门店。

“西区G-Super进口食品受追捧,而东区G-Super商品定位和门店结构稍有不同,欧美、澳洲产地进口商品受欢迎。”绿地商业集团零售事业部运营部负责人说。据悉,丹尼斯郑州市区四家拜特进口超市上半年的业绩同比增长20%,客流同比增长14.3%。

另据透露,未来绿地G-Super将在郑州继续扩张,如条件成熟Ole'精品超市也不排除在郑州开第二家店的可能,更多国内知名品牌也将不断进驻郑州。而在业内,家乐福、永辉甚至苏宁易购都将视线转向精品超市业态,一时间精品超市被商家看做零售业的一个风口。

析因:消费需求升级

事实上,日常刷朋友圈就能发现身边做海外代购的人越来越多,

购买进口商品似乎成为当下一种潮流。而当人们出境旅行时,也习惯在免税店大量囤货。那么,为什么消费者钟爱进口商品?

“随着居民收入水平的不断提升以及消费观念的转变,很多消费者对生活品质有了更高的追求。”郑州万象城购物中心Ole'精品超市负责人坦言,消费升级是大势所趋。

基于此,丹尼斯大卖场企划负责人表示,如今市民的消费需求更加多元化,商场对应的目标客群也进行了细分,很多消费者对商品本身的认知度、安全性要求更高,从消费从众心理方面讲,进口商品物以稀为贵。

相比代购、出国旅行,精品超市节省时间成本并拥有渠道优势,在满足顾客消费需求的同时能提供更丰富的购物体验。

绿地商业集团零售事业部运营部负责人告诉记者,拿G-Super来

说,绿地地产有海外战略,通过资源整合形成直采优势,而非选择全国进口代理商,在G-Super的一个门店,有三分之一以上商品都是直接发货。

此外,通常情况下,精品超市装修精致,环境时尚、温馨,商家还为消费者提供舒适的服务,这也是精品超市大热的原因之一。

业内:市场仍需培养

放眼郑州零售市场,从数量上看,精品超市正加速运作,但此业态的发展仍属于起步阶段,单从品牌层面讲,业内人士表示,目前国内形成良好连锁盈利模式的精品超市极少,多是零售企业寻求转型尝试的新领域。

另有关观点认为,精品超市销售主打进口和高端产品,内容上更像跨境的食品、日用品集合超市,即便利润率高,但覆盖消费群体有限,并

不是主流日常消费所需,整体销售略显被动,甚至有可能陷入叫好不叫座的尴尬境地。

具体到郑州,虽然市民消费认知不断提升,高端消费人群不断增长,同时商业发展潜能巨大,但仍然需要很长一段市场培育期。对于消费者和商家双方而言,均需经历时间的考验。

另外,随着郑州国家中心城市、自贸区、航空港经济综合实验区建设等政策红利的释放,城市开放度加大,市场竞争更加激烈,消费者选择更多,无疑给精品超市带来更多挑战。

零售专家建议,进口商品领域无论何种业态,最终都要被市场大浪淘沙,精品超市想要稳扎市场,需要在资源、渠道和商品结构方面不断调整,突出价格优势,并且应持续加码体验服务,更加贴近消费需求,而在具体的运营策略上,还需更加务实和多元化。

消费相对论

栏目记者 武姣

国民小吃是否需要“格调”

现象:近日,一张“沙县轻食”的照片走红网络,引发众多关注,照片中“沙县轻食”门头的主色调为灰色,LOGO由一副碗筷和被筷子挑起的面条组成的圆形图案构成,与沙县小吃传统黄色门头截然不同。不少消费者猜测沙县小吃终于开始转型升级,然而“沙县轻食”只是开在无锡的一家普通饭店,与沙县小吃集团毫无关系。沙县小吃和贵烟鸡、兰州拉面等一同被称为消费者喜爱的国民小吃,此次“沙县轻食”事件又掀起了人们对国民小吃转型升级的热议。

对于“沙县轻食”的做法,有观点认为沙县小吃升级迟缓遭借道,很可能被其他更多餐饮店效仿,让品牌管理较为混乱的沙县小吃面临更为复杂的市场竞争局面。其实,沙县小吃只是一个案例,很多国民小吃均有不少成长的烦恼,例如迅速扩张后市场更加混乱,频频爆出食品安全问题,品类老化严重等。

另外,80后、90后目前已成为餐饮消费的主力军,年轻客群消费模式发生很大变化,对于就餐的追求不仅仅停留在解决温饱的层面,还要求店面环境、产品质量和服务水平,再加上商业地产的租金、食材、人工成本不断上涨,经营越来越难,可见国民小吃转型升级有一定的市场必然性,补齐消费体验短板,实现创新才能顺应时代发展。

那么,问题来了,在很多国民小吃加盟商的意识里,一个体量不大的餐饮小馆消费水准低,有必要在餐具、品类和环境方面打造得那么洋气吗?社区和商圈还好,若只是布局在并不繁华的郊区或工厂附近,是否会格格不入?人们喜欢的就是国民小吃的接地气,此种想法不无道理。但是,价格再低廉的国民小吃也有资格成为美食名片。

回到轻食的话题上,国民小吃大可迎合品质化消费需求玩起“变脸”,增加休闲调性,甚至融入文创元素,塑造品牌形象,不过,前提是实现门店的整合,具体到菜单、价格、餐具、卫生等方面,然后再根据店面位置和大小,实现差异化经营,适应不同层次消费者的需求,而非一刀切式改革。发力准确就是有效的创新与尝试,否则不仅占领不了消费者心目中的认知高地,而且会在行业洗牌大潮中更加步履维艰。

金融·理财

中原银行新密支行开展扶贫工作

本报讯(记者王震)近期,中原银行新密支行积极深入新密市苟堂镇张门、范堂沟、付家门、南方沟4个贫困村进行扶贫工作。

据了解,新密支行人员依托中原银行惠农宝、光伏贷——幸福顶两大惠农特色产品挨家挨户进行走访。在工作人员的耐心讲解下,村民了解到了中原银行惠农产品的实惠和好处。

此次活动为中原银行今后的惠农业务打下了坚实的基础,新密支行相关负责人表示将紧紧抓住此次契机,以中原银行惠农服务为抓手,持续跟进,布设惠农支付服务网点,达到精准扶贫的效果。

兴业银行智能柜台服务再升级

本报讯(记者张慧)记者近日从兴业银行获悉,该行智能柜台已迭代升级至4.0版,不仅能够实现借记卡开户、电子银行签约等操作,还支持换卡申请、实物贵金属销售、理财产品购买等,功能增至80余项。同时,智能柜台4.0版还引入人脸识别等科技手段。目前,该行智能柜台对传统网点的交易替代率已达到89.63%,服务效率较传统柜台提升58.2%。

高效是兴业银行智能柜台最直观的使用感受。该智能柜台拥有涉案账户控制功能,专门针对电信网络诈骗防范,能够自动识别涉案账户开户人,并停止其名下所有账户在智能柜台上的交易。此外,兴业银行智能柜台4.0版的“无纸化”操作还践行了该行一贯秉持的绿色环保理念。目前该行已在全国各营业网点投放智能柜台4000多台。

华夏银行绿色金融业务获表彰

本报讯(记者张慧)近日,在中国银行业协会主办的“《2016年度中国银行业社会责任报告》发布暨社会责任工作表彰会”上,华夏银行荣获“2016年度社会责任最佳绿色金融奖”,这是对华夏银行多年深耕绿色金融的再次肯定。

自2009年以来,中国银行业协会已连续7年开展中国银行业社会责任工作评比活动。如今,银行在发展业务的同时,纷纷助力环境保护、推进绿色金融产业。据悉,早在2001年,华夏银行就开始探索并助力绿色金融,硕果累累。2016年,华夏银行更是大力发展以“节能、减排和循环经济”为主题的绿色信贷,投向绿色经济领域贷款额达453.5亿元,比2015年增加53.87亿元,增幅13.48%。同时,华夏银行积极倡导低碳生活,努力拓展电子银行产品和互联网金融业务,全年电子交易折合减少碳排放74.30万吨。

又讯7月4日,郑东新区智慧岛暨中原基金岛签约仪式在郑东新区举行,省内仅有连同华夏银行郑州分行在内的6家银行取得中原基金岛基金托管资格。资格的取得,充分展示了该行人驻中原五年来积淀的雄厚实力以及其为中原经济崛起贡献力量的巨大决心。

多点突破 郑州银行跑出行业“加速度”

本报记者 苏立萌

近日,郑州银行基础类金融衍生产品业务资格获河南省银监局批复,郑州银行成为河南省首家获批金融衍生产品业务资格的法人银行。而这只是郑州银行近期多点突破的一个缩影。回望2017年上半年,郑州银行亮点频频,在多方面呈现出“一日千里”的发展加速度。

产品线延长、业务资格拓宽、创新多面覆盖……2017年至今,多重政策利好下的中原金融市场给郑州银行带来了巨大发展空间,于内,功力大增,于外,视野更广。如今,站在中原金融强势发力的重要端口,郑州银行正全方位武装自己,向更广阔的未来稳步迈进。

业务视野更加开阔

银行业务与客户体验息息相关。为扩大业务,郑州银行大刀阔斧,开辟新篇章。日前,郑州银行城商行“柜面通”业务已正式开通。据介绍,“柜面通”业务是指依托城商行支付清算系统,实现郑州银行营业网点与其他城市商业银行的资源共享。郑州银行客户可在城商行“柜面通”参与行的范围内选择任意一家银行作为受理行,办理跨行通存通兑、余额查询业务。

此外,属于城商行“柜面通”参与行的客户还可选郑州银行任意一网点作为受理行,办理跨行通存通兑、余额查询和明细查询业务。截至目前,城商行“柜面通”参与行包括河南省内2家银行,覆盖省内18个地级市,555个网点;省外51家银行,5561个网点,共计53家城商行,6116个网点。

移动金融“再下一城”

移动金融是时下热门词汇。近期,郑州银行在移动金融服务方面再次发力,正式宣布支持Mi Pay和Huawei Pay,郑州银行持卡人将在小米和华为移动设备上体验到无卡支付服务。目前,此项服务可适用小米和华为旗下多个型号的智能移动设备。

这是郑州银行继2016年在国内发行HCE云闪付和Apple Pay后,

再次进一步扩大移动支付阵营。随着Mi Pay和Huawei Pay的发布,郑州银行实现了对苹果手机、小米手机、华为手机以及其他支持NFC功能安卓手机的全覆盖。

据介绍,Mi Pay和Huawei Pay融合了NFC、HCE和Token等各类支付创新技术应用,进一步保障了用户的支付安全。用户成功绑定银行卡后,消费时只需将手机靠近POS机验证指纹,就能瞬间完成支付。

“创新改善客户体验,积极布局移动金融”是郑州银行一贯秉承的发展理念。未来,郑州银行承诺将继续致力于推动金融创新发展,以开放的心态拥抱互联网,打造更加便捷、安全、智能的支付方式。

创新科技加速迈进

在大家为郑州银行新产品、新服务拍手称好的同时,该行一项金融科技新成果也载誉而来。6月底,郑州银行金融科技实验室揭牌仪式暨创新研讨会正式举行。该金融科技实验室被赋予了更高的期望。

于内,金融科技实验室在郑州银行将担负起人才培养、加快技术创新的重任,形成产、学、研共同孕育的创新生态圈,成为推动郑州银行创新项目孵化和实践发展的重要力量;于外,其将成为增强郑州银行创新能力、市场竞争力的重要推手,使郑州银行的金融信息技术能力逐步走到

城商行阵营前列,在郑州银行的转型路径中扮演重要角色。

郑州银行行长申学清表示,郑州银行金融科技实验室的揭牌成立,是深入贯彻落实五年战略发展规划的重要举措,标志着郑州银行在金融科技创新领域又迈出崭新的一步。郑州银行将以“研究创新模式,引领业务发展”为目标,快速构建郑州银行科技创新核心竞争力。

资产规模再创佳绩

如今,金融豫军发展正疾,作为金融大军中的一员,郑州银行也承载着展示河南金融业成绩的“窗口”功能。在多重金融政策红利的助推下,为以郑州银行为代表的河南金融服务业务,提供了空前的发展机遇。

作为郑州规模较大的城商行、河南上市的本土银行、河南登陆香港资本市场的第一家城商行,郑州银行在香港上市一年之后的2016年度交出不俗成绩单。从行业来看,在城商行方阵中,郑州银行奔至前列;从区域市场来看,其净利润、总资产规模均亮眼。

在金融豫军中,业绩骄人的郑州银行将承载更多展示河南金融业成绩的“窗口”功能。郑州银行相关负责人表示,在上述多个动作之下,郑州银行还将围绕“商贸金融、小微金融、市民金融”三大特色定位下的多点多点发力,在2017年下半年继续奋蹄奔驰。

大地保险河南分公司 举行学习先进事迹教育活动

本报讯(记者张慧)日前,中国大地保险河南分公司开展了“学习廖俊波先进事迹”主题教育活动,分公司本部45名党员聆听了廖俊波在学习、工作、生活中的先进事迹,接受了一次深刻的党性教育。

活动现场,该分公司负责人号召各基层党支部将向廖俊波学习活动作为“两学一做”学习教育的重要内容,激励党员干部在求真务实、真抓实干上下功夫,在凝心聚力、率先垂范上下功夫,进一步营造全省上下学习先进、崇尚先进、争当先进的氛围,不断凝聚积极向上的正能量,全力推进分公司可持续发展。

光大银行郑州分行 启动普及金融知识宣传

本报讯(记者张慧)近期,中国光大银行郑州分行“普及金融知识万里行”活动启动仪式举行,活动为期三个月,将围绕7月“支付结算账户使用安全宣传月”、8月“电子智能服务推广宣传月”、9月“防范电信网络诈骗宣传月”三大活动主题开展形式多样的宣传活动。

据介绍,为保证活动顺利开展,该行制定了详细的活动方案,并印制了活动折页、海报等宣传材料。该活动旨在进一步强化银行消费者金融安全意识,切实保护消费者合法权益,建立健全消费者教育服务工作长效机制,努力构建公平、公正、有序的金融市场环境。

