

生鲜传奇完成B轮融资 估值达30亿元

星报讯(本报记者) 10月10日,合肥本土的社区生鲜品牌——生鲜传奇宣布,旗下门店已破100家,并完成3亿元B轮融资,由IDG资本领投,红杉资本、黑蚁资本等跟投。目前,生鲜传奇的估值已达到30亿元。

3年在合肥开出100家店

近年来,永辉生活、盒马鲜生等生鲜社区店成了城市人不可或缺的菜篮子,生鲜小业态纷纷拔地而起,也成了新零售的重要组成部分。而在合肥,也有不少本土生鲜品牌崛起。

生鲜传奇2015年6月诞生于安徽合肥,是乐城股份孵化的生鲜小业态社区便利店。从2015年6月13日首家门店开业,生鲜传奇在合肥市场一直稳扎稳打,一直到2018年6月,生鲜传奇的门店才到60余家。但今年的7月~9月,仅3个月就开出近40家门店,进入了提速阶段,年底前估计能达到120家——也就是说,半年时间的开店数,将超过前3年的总和。

目前,生鲜传奇每天销售200吨生鲜,平均每店有5000多个会员,100家店覆盖了50万会员顾客,合肥市区常住人口大约500万,“每10个合肥人就有1人是生鲜传奇的顾客。会员平均每2.96天购物一次。”生鲜传奇董事长王卫表示,生鲜传奇每天销售笔数超过10万笔——这仅仅是在合肥这个区域市场。2019年生鲜传奇预计全年交易笔数达到5000万人次。

线上线下齐头并进

生鲜传奇是国内首个在一个城市里开出100家直营生鲜门店的企业,按照规划,明年生鲜传奇每周将开出2家新店,未来3年仅在合肥就计划要开

到500~700家门店。

生鲜传奇几年来一直在做高度标准化,即“五定SOP”(定位、定数、定品、定架、定价),按照王卫的说法,就是让管理简单到愚蠢。从某种程度上说,这是一家企业已经具备批量复制门店能力的体现。从另一个角度说,作为社区生鲜领域的独角兽之一,生鲜传奇也必须快速具备此项能力,并需要快速在除合肥以外的全国其他供应链可以延伸的重点区域快速布局,尽快完成对区域市场的强渗透。

一个新的18000平米的配送中心预计11月投入使用,可以满足250家店的物流配送需求。王卫说:“等新的配送中心启用,进军外埠市场也就水到渠成。”

2019年,生鲜传奇除了线下门店拓展更多更快,线上业务的布局也是重中之重,目前APP和小程序均早已上线,明年会有突破性的进展。

资本青睐合肥独角兽

数据显示,2017年中国生鲜市场交易规模达1.79万亿,同比增长6.9%,这是继2013年以来连续保持6%以上的增长,2018年生鲜市场交易规模预计将达1.91万亿。

资本自然也纷纷追逐生鲜小业态,包括钱大妈、康品汇、三蛋生鲜等在在的社区生鲜业态,都在2017年或2018年上半年获得新的融资。

对于合肥的独角兽企业生鲜传奇来说,短期内快速开店,需要的不仅仅是对团队的考验,也需要强劲的资金支撑——显然,B轮融资完成的生鲜传奇至少3年内在这点上不存在障碍。

去年11月,生鲜传奇完成首轮2亿融资,而此次的B轮融资,早在今年8月份就已经交割完毕,由IDG资本领投,红杉资本、黑蚁资本等跟投,资本信心满满。

奇瑞艾瑞泽“双子星”上市

10月10日,一场主题为“为出色而生”的奇瑞艾瑞泽GX和艾瑞泽EX“双子星”上市发布会在上海大学生体育中心隆重举行。奇瑞汽车旗下全新A+级轿车——艾瑞泽GX和A级轿车艾瑞泽EX同步上市。

本次发布的艾瑞泽GX提供两种动力总成配置共五种不同版型,售价为7.49万~11.39万元,前一万名用户订车直享全系5000元/辆购车基金。艾瑞泽EX提供两种动力总成,共四种不同版型,售价为5.99万~8.29万元。

“双子星”上市也开启了奇瑞的智能化时代,而奇瑞的智能化转型首先从艾瑞泽GX和EX的命名细节上开始体现,GX和EX分别代表以下含义:G代表进取领先(Go-ahead)的产品形象,E代表舒适时尚(Elegant)的产品形象。而X是“奇瑞雄狮”战略的体现,是AI人工智能的标签。

奇瑞汽车董事长尹同跃致辞时表示:“艾瑞泽



GX和艾瑞泽EX,是奇瑞依托于‘奇瑞雄狮’打造的两款全新轿车。这两款车搭载了奇瑞最先进的‘雄狮智云’智能互联系统,并首次应用了AI人工智能技术,集中展现了我们智能化转型所取得的阶段性成果,为我们未来进一步优化人类出行和生活方式奠定坚实基础。” □ 邹传科

比亚迪安徽国际车展大放异彩

国庆期间,比亚迪本次携王朝系列共11款车型亮相安徽国际车展,展台占地600平米,不少媒体和观众都驻足欣赏合影,近距离感受比亚迪王朝系列车型的霸气外形和强大动力。比亚迪汽车销售有限公司副总经理陈亮表示:“向新而行是比亚迪全新的品牌主张,用技术创新满足人们对美好生活的向往,通过新能源、新设计、新科技、新产品、新体验、新智造,实现比亚迪的产品向上、渠道向上、管理向上和品牌向上。”

比亚迪还发布了全新的极具美学智能中级轿车——秦Pro;它是一款用年轻人思维,为年轻人、为有“年轻态度”的用户,打造的自进化智能美学中级轿车。秦Pro的正式销售指导价格:秦Pro燃油(自动挡)售价9.98万起,秦Pro DM售价14.99万起,秦Pro EV500售价16.99万起。从比亚迪在本次车展上展出的王朝系列车型可以看出,比亚迪正不断地增强其产品实力和品牌吸引力,以更好地满足用户的期待。

合肥宝之佳 全新MINI展厅盛装升级

10月10日,合肥宝之佳MINI展厅重装升级,这宣示着合肥宝之佳MINI已经正式成为一位“优雅的绅士”,这是MINI在合肥的全新展厅。活动当天众多MINI车主、MINI粉丝、各大媒体朋友们及东南区区域领导李晖先生、神秘嘉宾MINI中国区区域副总裁鲍一鸣先生共同见证了这一重要时刻。

MINI展厅是MINI品牌向客户呈现品牌文化精神最直接的场所,是MINI车主和车迷的家园。在合肥宝之佳MINI展厅,MINI车迷不仅可以零距离接触MINI最新车型、最尖端技术,还可以体验MINI带给大家全球统一标准的、全方位的个性化服务,通过参与各种独具创意的体验活动,深度了解这一传奇品牌背后浓厚的汽车文化底蕴和它所推崇的生活态度。

9月合肥商铺售出105套 较去年同期下跌86%

据我爱铺网数据统计,2018年9月,合肥市商铺共36盘有销售备案,备案105套,备案面积21768㎡,约合2.18万方。同比2017年9月,合肥商铺成交套数下降662套,跌幅86%;销售面积下降38320㎡,跌幅64%;环比2018年8月,商铺成交套数下降696套,跌幅87%;销售面积方面,下降46994㎡,跌幅68%。

从数据环比来看,9月合肥商铺成交量下跌明显,但从单个区域来看,9区均出现明显下跌,其中新站区、经开区跌幅最大,达94%。从区域上看,9区中销售套数成交最高的区域是包河区,共成交商铺28套,环比8月下跌151套,跌幅84%。从区域成交面积来看,9区中仅有瑶海区成交面积出现上涨,其他8区下跌。

据我爱铺网统计数据分析,截止到2018年9月,合肥九区商铺存量达457万方,按2017年月平均去化5.7万方计算,合肥需要约6.7年时间才能去化结束。 □ 记者 邹传科

国庆期间合肥各大商圈购销两旺

来自合肥市商务局的信息显示,今年国庆长假期间,合肥市消费品市场货源充足、交易活跃、价格平稳,有力拉动了消费,假日经济活力尽显。

长假期间,在万达广场、银泰中心、淮河路步行街、1912特色街区等各类商业综合体和特色商业街,琳琅满目的商品、吃喝玩乐一站式的消费体验集聚了人气,有力拉动了节日消费。据市商务部门不完全统计,节日期间,华润万象城、瑶海万达广场、宝业东城广场等城市综合体整体销售1.36亿元,同比增长17.85%。

此外,据统计,合肥市重点监测的百大集团鼓楼商厦、百货大楼、南七商业大厦、安徽商之都旗舰店、巢湖安德利等7家百货店实现销售额4.39亿元;合家福、红府、家乐福、大润发、永辉超市5家企业节日期间共销售1.78亿元,与去年基本持平。 □ 记者 邹传科

观致汽车人气车型亮相安徽车展

10月1日,国庆节举国同庆,第十五届安徽国际汽车博览会,在合肥滨湖国际会展中心盛大开幕。观致汽车携人气车型——观致3轿车以及观致5 SUV亮相安徽车展。观致3轿车成熟稳重、踏实可靠,观致5 SUV年轻富有活力,两款车型不仅秉持了观致高品质的产品水准,而且特色鲜明,可以满足不同的消费偏好。观致汽车还准备了很多从消费者出发,实实在在的购车优惠政策迎接黄金周,回馈消费者。

今年,观致汽车对旗下全系产品进行了优化升级,大幅提升了用户的驾乘感受。观致3轿车是中国第一款获得欧洲五星安全碰撞成绩的轿车,所获成绩至今还排在历史第二位。而就在9月上市的观致3领先版,是目前市场上唯一一台8万级B级自动挡轿车,不仅设计经典、颜值超群,而且安全可靠、质量放心。车内空气质量全面超过国标,达到欧盟标准,领先同级产品。不仅如此,观致3轿车还拥有同级优秀NVH静音表现,为驾驶者营造静谧车内空间,在带来畅快动感驾驶感受的同时,达成节油性与驾控感的高度平衡,并实现超低尾气排放。

观致汽车作为中国第一个坚持正向研发的高端汽车品牌,在十一黄金周为大家带来了最为实在的大放价。此外,本月订购明星款车型观致5 SUV,可享受3.5万元现金优惠,还有6年或10万公里的超长质保、36期0利率超值金融礼,以及8000元至尊大礼包。 □ 邹传科

专家进校园 关注孩子心理健康

“其实儿童心理发展是有规律的,作为家长、老师要多了解、多尊重,科学引导。”10月10日是第27个“世界精神卫生日”,今年的主题是“健康心理,快乐人生”——关注儿童青少年心理健康。合肥四院心理健康专家朱丽教授来到五里墩辖区林旭幼儿园,为100多位家长进行儿童心理健康专题讲座。此次活动由蜀山区疾控中心与五里墩街道卫计科、卫生服务中心联合开展。 □ 刘晓莉