

# 社区商业如何突围？——我省首届社区商业创新创信大赛观察

记者张浩呈报道 社区商业作为城市活力的毛细血管网,已成为零售业创业热土,但在看到市场热情的同时,当前社区商业的发展也面临着挑战和问题。社区商业如何进行产品定位,才能实现错位竞争?怎样的业态规划,才能符合市场需求?

日前,浙江省首届社区商业创新创信大赛总决赛圆满落幕。最终5个项目分获“最佳运营奖”“最佳服务奖”“最佳设计奖”“最佳改造奖”“最佳融合奖”。这些获奖企业,有的聚焦社区商业领域深耕多年,有的则是初生牛犊。对于如何做好社区商业,他们从各个方面进行探索,也交出了各自的“答卷”。

### 营造一个“情感公共空间”

社区商业经过20多年的发展,建筑形态从住宅底商及街铺,逐步演变为集中式购物场所,业态更复合,购物更具体验感,社区商业已从对居民吃喝拉撒基本生活需求的满足,升级到精神层面的满足。

“一个让顾客愿意停留的社区商业,除了提供好的环境设计,还应当从光线、气味、服务等方面照顾人的五感,给消费者新的体验;未来的社区商业应该更加像是一个社区,提供社交、休闲、玩耍、聚会、充电及心灵交流的空间,为社区居民营造一个‘情感公共空间’。”郎刚说。

郎刚是杭州萧山瓜沥七彩小

镇项目商业管理顾问,此次大赛中,七彩小镇项目获得“最佳设计奖”。

作为浙江首个参照新加坡TOD(公共交通先导)新市镇邻里中心模式打造的新城镇中心综合体,七彩小镇在建设过程中,借鉴新加坡卫星镇TOD模式在发展城镇化过程中的管理经验和规划理念,设国际酒店、大型宴会厅、娱乐会所、电影院、图书馆、青少年活动中心、邻里生活中心、养老设施、社区医疗、教育和交通枢纽等。

“社区商业布局,肯定要切合周边居民的需求点,但更为关键的是我们做了更多非商业的内容来为商业服务,这是我们最大的设计亮点。”郎刚说,“我们在小镇周边建了一个立体的公交停站楼,这个是对公众开放的,这对居民来说非常便利,同时也能够为综合体引流,我们还拿出了一个非常大的空间来做社区的图书馆和文化展览中心,这为居民,特别是小朋友学习成长,提供了一个非常好的空间。”

得益于良好的商业空间设计、布局,七彩小镇开街运营以来,现在每个月的人流量超过60万。“每天都会有超过100多个小孩子到我们这里来玩耍,因为我们这里很多公共的活动空间给他们。”

### 服务至上 切中痛点

随着社区商业规模的扩大,究竟如何才能让居民留在社区消

费?社区商业从业者周蕾蕾一直在思考这一问题。周蕾蕾所在的宁波依品邻里商业管理股份有限公司深耕社区商业多年,在宁波运营着多家依品邻里中心。

“社区商业的经营,业态布局必须围绕周边居民日常生活所需进行,与此同时,为满足不同年龄层客群、不同层面的需求,服务也要尽可能地多元化。”这是周蕾蕾多年观察所得,在她看来,只有切中居民需求痛点,让他们的生活变得更舒适、更美好,才能有更广阔的发展空间。

如今走进任何一家依品“邻里中心”,早餐店、理发店、M6生鲜超市、便利超市等与生活紧密相关的业态一应俱全。中心内也从来都不缺活动的居民,尤其到了早上与傍晚时更显热闹。可以说,在这里遇到的各种问题几乎都能在日常得到解决。

最神奇的是,哪怕是工作日的非高峰期,“邻里中心”也分外热闹。秘密就在于中心内的“松年学堂”。这是依品率先在“邻里中心”内尝试打造的老年大学。每位老人一年的学费是200元,可以学习书法、广场舞、乐器等多种多样的课程。打开舞蹈室的门,里面俨然是一个专属于老年人的社交场所,其乐融融。

周蕾蕾说,老年大学是他们布局养老产业的一个切口。在老龄化日益严重的今天,“托老所”的价

值日益显现,“老年大学是公益性质的,基本上每年都是在亏钱,但通过这种方式不仅回馈了社区的居民,同时也是打开一个切入口。”

围绕更细致的需求,依品还推出了维修品牌“攸师傅”——由运营者开辟出一块场地,配备各种设备,由社区中的能人入驻,为居民提供诸如缝补、修理等琐碎的日常需求,同时还回收各种废旧物品。此类服务,在优化资源的情况下,最大程度弥补了商业业态所无法覆盖的盲点。

“一座邻里商业街区、一座邻里中心,甚至一家社区连锁小店,就能高效、全面地解决这些琐碎的生活问题,这是传统商业无可替代的特殊功能。”周蕾蕾说,通过服务,不仅实现商业价值,也为社区居民带来实实在在的便利。

### 做好融合文章

对于衢州江山的一些居民,如今已经习惯了在手机上轻点屏幕,然后“坐等”生鲜送到自家门口最近的便利店——在“左邻右舍”“生活驿站”实体便民店,他们不仅能够买到生活必需品,还可以通过电商平台买到小店里无法陈列的商品,更能够进行车险代理、公共自行车租借等。不管在城镇还是乡村,他们都能够享受到和城市居民同样质量的产品。

从1997年开始,“左邻右舍”“生活驿站”所属的商业集团浙江

驰骋控股有限公司便开始涉猎社区商业,经过多年发展,在江山这样一个人口仅有60万的县级市就覆盖了530多家门店,“差不多就是每1100人口就有一家店”,在浙江驰骋控股有限公司外联部经理周剑文看来,能取得如此成绩,关键就是在一个“融”字上做文章。“所谓小店+是什么意思呢?就是要为小店赋能,不但是线下和线上的融合,还要融合社区服务,真正满足社区老百姓的需求,以这个为出发点,我们的目的就是打造社区便民服务中心。”

周剑文说,小店+融合线上服务,他们有着天然的优势。在他看来,当门店达到一定数量的时候,门店就成了前置仓,可以节省大量配送成本,“很多商品在网上下单,一起通过门店配送车直接送到便利店,而且我们配送过来的时候,都是没有加包装,这样的话就省了物流和包装成本,此外这种‘店商+电商’模式不仅丰富了农村百姓的购物内容,而且创造了‘有限店面销售’与‘无限线上销售’相结合的无垠新空间。”

除了零售服务。小店+还融合了便民服务。周剑文说,早在10多年前,“左邻右舍”“生活驿站”所有门店都会提供各类便民服务,“以前是提供水电充值、话费充值,现在是保险、广告发布服务。我们所有的融合都是通过整体的服务,来不断为小店赋能。”

## 设立创业学院 构建良好体系

衢州学院打造“双创”人才培养高地

通讯员余蕊报道 青年是创新创业创新的主力军。为助力青年成长成才,衢州学院在2015年成立创业学院,并因此获批为“浙江省大众创业万众创新示范基地”、“浙江省普通高校示范性创业学院”。

在衢州学院创业学院的车间展示柜里,摆放着电路板、钳子、模具等物件,做得非常精致,“这些并不是理科专业学生制作,而是文科类学生做的。”衢州学院创业学院院长林峰说,这属于学院“双创”基地的部分成果。

### 构建校园“双创”生态系统

2015年12月,衢州学院依托工程实训中心成立创业学院后,开始全方位打造创业学院。为营造良好的“双创”氛围,学校每年提供260余万元用于创新创业工作,设立100余万元的奖金,用于扶持学生创新创业项目或奖励创业学生。

同时,建立了一支由校内15位不同学科背景的教师组成的创新创业教学团队。

并先后建立大学生创业联盟等10余支专业型社团,举办日新大讲堂、创业沙龙、创业训练营以及各类创新创业大赛评比等活动

一家门店获得在杭州时下沙宝龙100余次,构建了学院创新工作

室、学校创业孵化基地、校外大创园三级众创空间。

### “双创”助力学生成长成才

在创业学院的墙上挂着100多项专利,这都是近三年学生所取得。近三年来,衢州学院学生在学科竞赛中累计获省三等奖以上奖项1680余项。其中,2018年,获全国大学生机械创新设计大赛一等奖2项、二等奖2项,一等奖项目“高效率草莓采摘器”获大赛优秀成果转化项目。

近两年,学校组织创新创业师生团队联合政府、企业共建博士工作站46家,签约项目50余项,服务涉及高端装备制造、数字经济等主导产业。组织师生帮助企业获批各类项目21项,研发新产品23项、申请专利66项,为企业带来经济利润1.2亿元,用“最强大脑”助推地方产业升级。

如今,学校涌现出了一批青年创业者。其中优秀校友张宝义创办浙江世宝股份有限公司先后在香港和深圳证券交易所上市;校友缪晨晖创立浙江乔阳智能科技有限公司,A轮融资5000万元;在校学生段宏宇创办“未来今品”项目获得150万元的投资,第一家门店落在杭州市下沙宝龙城市广场。

### 宁波北仑科创园

## 聘任“创业导师” 解码创业难题

本报讯 通讯员朱妮娜报道 近日,笔者从宁波市北仑区科技局获悉,围绕青年创业创新难题,提高创客创业成功率,北仑区科创园于8月聘任27名创业导师为青年创业者提供全方位创业辅导,至此,创业导师团队成员已从首批13名扩增至27名。该批导师服务团成员由宁波弘讯科技股份有限公司、宁波讯强电子科技有限公司、宁波东海会计事务所等区内优质企业高管、投资人、律师顾问和营销专家等组成。

根据《创业导师辅导协议书》规定,创业导师将走访了解在孵企业的发展情况,并针对企业创业过程中遇到的技术攻关、财务管理、人才培养、法律服务等方面的突出问题给予指导。

中国银行北仑分行的部门负责人应晓军是导师之一,在走访过程中了解到企业创业过程中存在融资难题,在他的牵线搭桥下,成功促成宁波亿文特自动芯科技有限公司、宁波东立芯光电科技有限公司等5家企业通过中国银行科技贷第一轮成果获得贷款,贷款总金额1300万。

截至目前,创业导师团队已组织开展创业指导讲座和10多场,走访了解在孵企业30多家,帮助企业攻克创业融资、知识产权保护等难题20多个,实现融资3200余万元。创业导师团队表示,将继续发挥各自专长,组织开展培训辅导、大咖讲座、导师沙龙等活动,营造园区创业服务良好的氛围。

## 绍兴滨海新城再添2224套人才公寓

本报讯 通讯员王旭东报道 日前,位于绍兴滨海新城的天际汽车公司一下子从创业家园二期租到了84套人才公寓。“公司投产在即,员工大幅增加。”天际汽车工作人员赖加明说,创业家园离公司很近,租金又便宜,切实解决了公司员工住宿难的问题。

当天,滨海新城投资超12亿元的创业家园二期项目正式投运,12幢共2224套人才公寓房开始招租,最多能容纳3500多人。笔者在现场看到,创业家园二期配套设施完善,基本可以做

到拎包入住。为了帮助企业吸引人才,房租也十分优惠。以35平方米的双人间为例,前3年的月租金仅350元。当然,创业家园二期对人才公寓的租期有规定:最长租期不能超过5年,以便满足更多企业需求。

“新城发展,需要大量创新创业人才加盟,创业家园将为新城营造更优良的创业创新环境。”滨海新城人才科技局局长黄汉平说。此前,滨海新城创业家园一期1200套人才公寓已经全部出租。

## 海滨旅游 渐入佳境



温岭市洞下沙滩,南北长700米,东西宽70米,退潮时沙滩会露出金黄细腻的沙子,与蔚蓝的海共同形成一幅美丽的海滨美景,夏秋时节,吸引了众多游客前来游玩。

随着温岭沿海民宿等旅游基础设施的不断完善,海滨旅游已渐入佳境。洞下沙滩也成为各地游客青睐的温岭主要景区,被评为2018年度全省示范型放心景区。

通讯员黄晓慧 摄

中央农办、农业农村部、国家发改委等11部门发文鼎力支持——

## 这87.7万个农业主体更有奔头了

经国务院同意,9月9日,中央农办、农业农村部、国家发展改革委、财政部等11部门联合发布了《关于实施家庭农场培育计划的指导意见》。文件提出,实施家庭农场培育计划,加快培育出一大批规模适度、生产集约、管理先进、效益明显的家庭农场。到2022年,家庭农场生产经营能力和带动能力得到巩固提升。

业内普遍认为,家庭农场是最适应农业特点且最有效率的农业主体之一。农业农村部政策与改革司有关负责人表示,家庭农场以家庭成员为主要劳动力,以家庭为基本经营单元,从事农业

规模化、标准化、集约化生产经营,是现代农业的主要经营方式。

随着家庭农场的快速发展,其经营范围已从主要限于生产环节逐步走向多元化发展。不少地区的家庭农场正从粮经结合、种养结合发展到一二三产业融合。每到周末,江西省上栗县福田镇江洲家庭农场就游人不断,人们充分享受农耕文化的乐趣。当地不断壮大休闲农业、农产品加工等产业,把家庭农场打造成农产品生产、加工、观光、采摘基地。仅去年,县里就新增市级示范家庭农场8家。

“目前,我国家庭承包经营农

户有2.3亿户,经农业部门认定或工商注册登记的家庭农场有87.7万个。家庭农场从承包农户中孕育而生并发展壮大,对其他农户的生产经营有带动作用。”清华大学中国农村研究院副院长张红宇说,据此前农业部门对全国3000多户家庭农场的跟踪监测,其年平均纯收入不仅远高于普通农户收入,也高于城镇居民人均收入,家庭农场主已是真正意义上的职业农民。

记者此前采访了解到,随着经营规模的扩大,家庭农场发展面临着土地、资金等要素制约。土地方面,农民“惜地”思想仍一

定程度存在,不少家庭农场主存租地难、租地贵等困难。同时,家庭农场对晒场、仓储、机库等用地需求大,但设施用地指标获批较难。资金方面,季节性投入特别是支付租金和购买农机等支出明显增加,不少存在贷款难、贷款贵的问题。

随着文件出台,这些问题有望得到解决。在用地保障方面,文件提出,利用规划和标准引导家庭农场发展设施农业。鼓励各地通过多种方式加大对家庭农场建设仓储、晾晒场、保鲜库、农机库棚等设施用地支持。

在金融服务方面,文件鼓励

金融机构针对家庭农场开发专门的信贷产品,在商业可持续的基础上优化贷款审批流程,合理确定贷款的额度、利率和期限,拓宽抵质押物范围。开展家庭农场信用等级评价工作,鼓励金融机构对资信良好、资金周转量大的家庭农场发放信用贷款。

专家认为,文件的出台为众多家庭农场吃下了“定心丸”,从保障土地经营权到强化用地保障,从完善财政税收政策到加强金融保险服务,从加强基础设施建设到健全社会化服务,家庭农场发展迎来了全面的政策扶持。

据《经济日报》

### 风景这边独好

## 80后白领胡滢文

# 回乡养“飞鸡”助力西部精准脱贫

■陈明明

### 人物素描

姓名:胡滢文  
出生年份:1988年  
职务:总经理  
单位:浙江宗泰农业发展股份有限公司

曾经,怀揣梦想从农村闯进都市;却又,源于情怀从都市回到农村;当下,要把农村的健康带到都市;未来,也让都市的财富反哺农村。

这是胡滢文近期发的一条朋友圈,很好地概括了她的创业历程,而接连农村和都市的就是她配图上的“龙游飞鸡”。

这种产自龙游的麻鸡,因个小会飞,被胡滢文形象地称为“飞鸡”。

经过实践,胡滢文形成了提供鸡苗、收购鸡蛋、回收成鸡的“龙游飞鸡”养殖模式。这种模式因为零成本投入,而受到广大养殖户的欢迎。现在“龙游飞鸡”不仅在龙游名声响,胡滢文更是把它引入四川叙永县,助力当地贫困人口精准脱贫。

### 公司高管回家养鸡

对于胡滢文来说,养鸡并不在她的职业规划内。

胡滢文出生于1988年,老家在龙游县龙洲街道山底村,2011年南下深圳,在表姐的公司里工作。

经过几年的努力,她已是公司高管,收入丰厚,并且已经结婚生子。按照正常的路径,她将在深圳继续过着优渥的生活。然而2016年10月和朋友陈涌君的一次返乡之旅,改变了她的想法。

陈涌君看到了胡滢文家乡的



好山好水,也吃到了美味的农家土鸡,开玩笑说:“想在这里租个一亩三分地种菜。”

陈涌君在杭州做的是营销策划,胡滢文看到村里农户养的土鸡卖不出去,就开玩笑说:“租地可以,但要想办法先把村里的土鸡卖了。”

像这样朋友间的玩笑很多,胡滢文也没太在意,她回深圳继续上班。

想不到,两个月后,陈涌君打电话给胡滢文说,搭建了一个专门卖鸡的移动互联网销售平台。就这样,两人又来到了龙游,开始帮助村民销售龙游土鸡。

本来,胡滢文向表姐请了3个月的假。3个月后,表姐催她回去上班,她却提出了辞职。

对于此举,胡滢文说“是一种情怀”,有对老家山水的眷恋,有为老人家做点事的愿望,也有一种创

业的冲动。

### 形成零投入的养殖模式

村里的土鸡卖完,附近村的土鸡也卖完了,胡滢文和陈涌君积累了经验,准备继续做下去。

要做大,只有养殖。

胡滢文虽然生在农村,却是常年在外,这次回乡,她才知道土鸡其实有很多不同的品种。她和陈涌君经过多次比较,把目标对准了肉质鲜美、产蛋率高的龙游麻鸡。

他们根据龙游麻鸡个个小会飞的特点,取了一个响亮的名字叫“龙游飞鸡”。

下一步就是找人养“龙游飞鸡”,他们负责销售。

可是没有人愿意养。一是麻鸡体型小,生产慢,在市场上并没有竞争力;二是不相信他们两个年轻人,以为他们是做传销的。就是胡滢文的家人也极力反对,觉得他

### 手记:

胡滢文创业,开始是因为情怀。

像这样的情怀很多人都有,也有人去试水,但往往浅尝辄止。为什么?因为创业不仅依靠情怀,还要艰辛的付出。

正因为吃过苦,胡滢文在创业过程中,能够时时处处为养殖户考虑,并渐渐帮帮他们脱贫的社会责任感。有了这样的格局,事业自然能够越做越大。对胡滢文来说,龙游飞鸡扶贫项目在叙永落地还只是开始。

们是“不务正业”。

哪里有疑问就从哪里下手,他们提出免费提供鸡苗、原生态鸡棚和技术,再以固定的价格回收鸡蛋和成品鸡。

“就算我骗你,这些鸡苗、鸡棚还在你这里,我带不走的。”胡滢文说,这种零成本零投入模式,让村民吃上了“放心丸”。

就这样,有人开始养“龙游飞鸡”。特别是,产了蛋,拿了钱,就有更多的人加入进来,从开始的7个村、50多户,发展到现在的86个村、1000户,其中包括低收入家庭、残疾人家、低保户,主要劳动力不能外出就业的家庭。

### 助力西部精准脱贫

提供鸡苗、收购鸡蛋、回收成鸡的“龙游飞鸡”养殖模式,让胡滢文养鸡养出了名气,也给了她更大的信心,于是成立浙江宗泰农业发