



义乌市市场发展研究中心课题组

“一家超市带火一座城”的胖东来，到底有何魔力，吸引全国各地消费者和不少同行组团前往学习与寻求合作。为了了解胖东来商业模式，最近，义乌市市场发展研究中心课题组人员前往河南省许昌市，深入胖东来天使城考察调研。

1 火爆的胖东来

胖东来，一家商业零售企业俨然已经成为商超界的“传奇”，把超市做成了“5A景区”。2024年“十一”期间，胖东来客流量达到300万人次，已经超过河南省前5家5A级景区客流量的总和。胖东来以其优质的产品、一流的服务和良好的信誉，把全国游客导入许昌，成为游客们心驰神往的网红打卡地。同时，带动吃、住、行、游、购、娱等产业发展，让许昌成为网红城市和重要旅游目的地城市。根据百度、高德地图后台统计，仅2024年10月3日，目的地为许昌的车辆约6万台次，其中游胖东来的有2万多台次，超三分之一。

许昌市胖东来商贸集团有限公司创建于1995年3月，经过近30年的发展，在商界已经建立起良好的知名度和美誉度。胖东来有着多种业态，现有综合型商场13家，其中许昌市区10家、禹州1家、新乡市2家，拥有员工1万多人，总营业面积31万平方米，2023年实现营业收入107亿元，2024年销售额近170亿元。作为一家综合性零售企业，胖东来业务范围涵盖专业百货、电器和超市连锁。为满足顾客的需求和提升顾客的购物体验，胖东来开通了微信线上商城和抖音专营店两种线上购买方式。

胖东来天使城，是胖东来最新也是最大的门店，建筑面积70000平方米，总投资3.5亿元，1楼至5楼引进约200个品牌，超市面积约3200平方米。天使城汇集了胖东来旗下经典业态，包括胖东来生活超市、电器城、电影院、医药超市、烟酒批发中心、天使宝贝礼品中心、序言书店等11个业态，有更全的商品品类、商品数量以及知名品牌、全球好货、网红好物，可为顾客提供吃、喝、玩、乐、购一条龙服务。天使城于2023年1月开业，开业首日客流量达15万人次。在限流的情况下，一天超5万客流，节假日更是超10万客流。



以彩票中心现场发布的为准
以下彩票公告最终

中国体育彩票浙江省20选5第25024期开奖公告		
开奖日期:2025年1月24日 本期全国销售金额:169486元		
本期开奖号码:01 02 09 10 20		
本期出球顺序:02 10 20 01 09		
本期中奖情况		
奖级	本地中奖注数(注)	单注奖金(元)
一等奖	6	6433
二等奖	371	50
三等奖	5179	5
0.00元奖金滚入下期奖池。本期兑奖截止日为2025年3月25日,逾期作弃奖处理。本信息若有误以公证数据为准。		

中国体育彩票排列5第25024期开奖公告		
开奖日期:2025年1月24日 本期全国销售金额:26513554元		
本期开奖号码:2 2 8 5 0		
本期中奖情况		
奖级	中奖注数(注)	单注奖金(元)
一等奖	73	100000
二等奖	73	7300000
合计	73	7300000
59488642.16元奖金滚入下期奖池。本期兑奖截止日为2025年3月25日,逾期作弃奖处理。本信息若有误以公证数据为准。		
中国体育彩票排列3(浙江省)第25024期开奖公告		
开奖日期:2025年1月24日 本期全国销售金额:44730194元		
本期开奖号码:3486494元		
本期中奖情况		
投注方式	全国中奖注数(注)	本地中奖注数(注)
直选	10423	1048
组选3	9964	790
组选6	0	0
37713267.72元奖金滚入下期奖池。本期兑奖截止日为2025年3月25日,逾期作弃奖处理。本信息若有误以公证数据为准。		

中国体育彩票浙江省6+1第25010期开奖公告		
开奖日期:2025年1月24日 本期全国销售金额:979734元		
本期开奖号码:2 6 1 1 5 7		
本期中奖情况		
奖级	本期中奖注数(注)	单注奖金(元)
特等奖	0	/
一等奖	0	/
二等奖	7	8033
三等奖	143	300
四等奖	2020	20
五等奖	23121	5
29243130.73元奖金滚入下期奖池。本期兑奖截止日为2025年3月25日,逾期作弃奖处理。本信息若有误以公证数据为准。		

敦促交通违法行为扣留车辆驾驶员、车主限期接受处理公告

下列机动车为2024年11月1日至2024年11月30日扣留涉案车辆,根据《中华人民共和国道路交通安全法》《中华人民共和国道路交通安全法实施条例》等相关法律法规规定,现对义乌市公安局交通警察大队于执勤执法、事故处理工作中依法扣留的下列逾期未处理的涉案车辆予以公告,公告期三个月。请车辆驾驶人、所有人或管理人在公告期提供被扣车辆的合法证明,补办的相应手续到相关单位接受处理,逾期仍未接受处理的,本大队将依法对相关车辆进行处置。

电话查询:85553110

义乌市公安局交通警察大队

佛堂中队
摩托车:
豫R6585P 赣HH5121
浙GZL755 鲁QG603M
车架号LLGLPJX03EA408748(套牌浙GPW236)
车架号LMHPCMLXLL0A30898(套牌浙ALE196)
苏溪中队
三无电动三轮车:车身蓝色强制编号:330782301324114
义亭中队
三无电动二轮:五星钻豹车身分色强制编号330782301320672

2 胖东来商业模式的主要特点

面包房“德丽可思”,如今已经遍布食品、酒水、日化等各种品类。在提升整个自有品牌的产能效率方面,胖东来自有品牌商品占到商品总数的八成,这些产品以高“质价比”而深受消费者欢迎。例如,DL燕麦脆、DL精酿小麦啤酒、DL洗衣液等,凭借专属配方和定制生产,赢得消费者的认可。如胖东来自有品牌“自由爱1995”白酒,“自由·爱”是这款酒的灵感来源,体现了平等、自由、博爱、文明的理念。胖东来和宝丰酒业则共同开发了“宝丰·自由爱”白酒,旨在让美酒进入百姓生活,也让豫酒走出河南,走向全国乃至世界。此外,胖东来还通过将自有品牌产品引进到其他超市,进一步提升了品牌影响力,增加利润来源。

(三)深度整合供应链。在供应链管理方面,胖东来同样展现出卓越的创新力。在整合供应链时,胖东来自建直采体系,同时成立物流中心,配合下游分类销售,可以做到把生鲜卖得比菜市场还便宜。曾有调研称,胖东来在生鲜熟食食品类的自采率超过六成,未来可能提高到八成。胖东来在1999年就建立了配送中心,整合调配、运输等环节,方便直采货物中转和向各个门店配货,尽可能保证食材新鲜。通过数字化方案,胖东来帮助供应商更合理地组织生产,实现供货质量和供货效率双提升。同时,胖东来还积极打造绿色供应链和负责任供应链,助力供应商提升ESG(指企业在环境、社会、治理三个

方面)表现。这种高效的供应链管理,不仅降低企业运营成本,也提升整体竞争力,为胖东来的盈利奠定坚实基础。

(四)多元化经营策略。胖东来的成功首先得益于多元化的经营策略,从超市、便利店到百货商场、购物中心,再到电器城、药店、茶市、金店、影院,胖东来几乎覆盖消费者所有生活需求。这种全方位的布局不仅为消费者提供了极大便利,也为胖东来带来了丰富的收入来源。通过覆盖多个细分市场,胖东来能够精准把握市场脉搏,灵活调整经营策略,从而在激烈的市场竞争中保持领先地位。胖东来还计划建设一个占地190亩的仓储式卖场——“自由之城”项目,这是胖东来的重大项目,被称为“千年工程”和“50亿规划”,将建设中国最有特色的茶叶店、珠宝店和电影院等。

(五)真诚细微的服务。胖东来对服务细节有着极高的要求,致力为消费者提供高品质、高性价比的商品。同时,胖东来高度重视员工培训,提升员工的服务意识和专业技能,确保每一位顾客都能享受到贴心、专业的服务。胖东来开门迎宾词:“胖东来正式为您迎宾,播撒文明,分享快乐。亲爱的来宾早上好,感谢您在这个美好的早晨,再次走进胖东来。这里是爱的摇篮,我们努力创造爱、分享爱、传播爱;这里是快乐的港湾,我们热情自信善良阳光……”。此外,胖东来还建立了完善的售后服务体

系,及时解决顾客在购物过程中遇到的问题。比如,胖东来超市的货架上提供放大镜,方便视力退化的老年人看配料表;在胖东来买大闸蟹,不仅能看到授权书,还能看到保存方法;买海鲜时,包装袋会预留一个小孔,称重时过滤掉水分。胖东来以顾客为中心,提供极致的购物体验,而且其门店环境整洁舒适,商品陈列井然有序,员工以热情、真诚且专业的态度对待每一位顾客。这种以顾客为中心的服务理念极大地提高了顾客的满意度和忠诚度。

(六)安全过硬的品质。品质至上,永远是胖东来的核心。胖东来始终将食品安全视为企业生命底线,严格保障食品安全,积极为广大人民群众提供安全、健康、优质的食品。胖东来注重提供高品质商品,在选品方面,坚持源头采购,与优质供应商建立长期合作关系,确保商品新鲜度和安全性。例如,水果直接从产地直采,经过精心筛选后上架销售,深受消费者喜爱。创始人于东来曾表示,中国零售业未来的发展,一定是要好品质、合理的价格。胖东来通过自采自营的方式,确保商品高品质和合理的价格,同时通过贴心的服务和舒适的环境,提升顾客购物体验。这些因素共同作用,使得胖东来在竞争激烈的零售市场中脱颖而出,成为消费者心中的理想购物场所。所以,胖东来自有品牌里的啤酒、食用油、茶叶、熟食、甜品、预制菜都是非常受大家欢迎的产品。

3 对“世界超市”义乌市场再造辉煌的启示

(一)商贸文化锻造,实现财富共享。胖东来企业文化经过近30年的不断积累而成,义乌商贸文化更是历经几代人的传承和发扬光大,现在已经进入新发展阶段,需要形成新的商贸文化,成为中国式现代化县域典范的文化形态。要带着时代意识、时代使命传承发展义乌商贸文化,提出新的时代命题,给予人们精神滋养。传统“鸡毛换糖”商贸文化,要在观念上、形式上、语言上等重要特征进行创造性转化和创新性发展。要以“第六代市场”发展理念,构建新型贸易环境,与商户“鱼水相惜”,助推商户扩大经营;要进一步关心爱护商户,形成市场“主人翁”意识;要为商户搭建成长服务体系,为商户创造最具竞争力的运营服务平台,形成良性互动,实现资源共享、信息共享和利益共享。

(二)自有品牌培育,打破增长瓶颈。培育自有品牌商品,对提升批发市场的核心竞争力同样具有重要意义。义乌市场长期以来都是输出商品,应该从商品输出迈向品牌输出,以提升义乌商品品牌影响力,向世界传递义乌品牌价值。义乌商品若要在全球市场赢得更好的声誉,不仅要有卓越的产品竞争力,还需在品牌营销、产品推广等方面持续投入大量资源。通过自主创新,获得核心技术,形成自有品牌来提升市场科技竞争力。积极推出更加智能化、便捷化、个性化的创新类显示产品。在“统一大市场”背景下,反思义乌市场走出去的瓶颈,重塑义乌市场国内贸易新优势,增加市场自有品牌比重,进一步拉升品牌价值,提

升用户忠诚度与复购率。积极甄选市场自有品牌商品,在义乌打造全球最大礼品中心,为市场赋能,为商品增值,为商户增效。从底层颠覆现有的商业模式,打造可持续发展的新生态,引领义乌市场完成从传统贸易向产业升级的转变。

(三)从业人员培养,提升市场形象。义乌各类市场从业人员在业务知识、营销技能、职业操守、文明礼仪、贸易常识、法律法规等方面基本上没有接受系统性培训,市场主体要切实承担起培训责任,倡导入职培训,持证上岗。员工培训与开发是胖东来企业的重要组成部分,其目的是提升员工的专业能力和综合素质,以适应市场的变化和企业发展的需求。胖东来超市培训体系是经过长期实践和总结的一套完整的培训体系,包括新员工入职培训、岗位培训、技能培训和职业发展培训等多个层次。各类市场通过多层次、全方位的培训体系,帮助从业人员不断提升自己的专业能力和职业素养,为市场持续发展作出贡献。

(四)供应链的完善,打造新的“链主”。经济学家帕拉格·康纳曾说过一句话:“在21世纪,供应链是一种更深层次的组织力量,谁统治了供应链,谁就统治了世界。”义乌有通达全球的现代物流体系,但是供应链并不完善,需要构建一个更加紧密、高效、稳定的全球产业链供应链。产业链供应链的发展重在“点”“链”协同,提升其韧性和安全水平,需要通过强化产业链上下游协作,实现从龙头企业到“链主”的蝶变。“链主”由单一贸易功能向供应、采购、配

送、贸易、金融、信息等服务功能拓展,形成“供应链一体化”集成服务商。但从现状看,义乌市场在“价值链环节”“头部企业引领”等方面,仍然存在明显短板。贸易、电商、物流等方面,这样的“链主”企业还不多。加快培育“链主”企业和关键节点控制企业,通过发挥“链主”企业带动作用,支持更多中小企业融入龙头企业供应链,促进全产业链高质量发展。亟须成立义乌现代物流集团、义乌市商务集团,提高话语权,打造新“链主”,增强行业领导力,形成行业核心竞争力。

(五)精细化的管理,完善服务体系。义乌各类市场应由过去的粗放型管理向集约化管理转变,由传统经验管理向科学化管理转变。精细化是一种意识,是一种观念,是一种认真的态度,是一种精益求精的文化。精细化管理是企业管理理念上的转变。胖东来的经营理念始终围绕商品、价格、环境、服务而不断深化,其核心优势之一是细致入微的服务体验,从细节上考虑得非常周到。胖东来现象背后,折射出的是消费者对真诚服务和过硬产品品质的强烈需求。其独特的经营模式和人性化服务不仅吸引大量消费者,更在社交媒体上形成口碑传播,为城市带来可观的流量、人气和曝光度。在这个充满挑战和机遇的市场环境中,只有不断追求创新和优化,才能赢得消费者的心,实现企业可持续发展。义乌各类市场应进一步建立精细化管理标准,不断完善服务体系,提升服务能力、提高服务质量,高标准建设品质市场。



执笔:王建国

4 结束语

在推进“小商品、大市场,不断地再造新的辉煌”新使命过程中,“世界超市”义乌市场不能简单地模仿或者拷贝胖东来商业模式,而是要根据自己的特点和优势,以及所面对的市场和顾客,需要从根本上改变经营思路,构建以消费者为中心的服务体系,强化供应链管理,提升商品质量

与多样性。学习胖东来,不是效仿胖东来,需更深层次的自我革新,不仅是商业模式的转变,更是思维方式的飞跃,谁能更快适应消费者的需求变化,谁就能把握市场的脉搏,谁就能获得更强的竞争优势。