



更多精彩报道
扫码看本报

湖南粮食集团与兴盛优选签署战略合作协议 “粮油产品+社区电商”新零售模式起航 优质粮油上电商，价格实惠近两成

今后，想要购买物美价廉的放心粮油产品，又多了一个社区电商新渠道。

4月15日上午，湖南粮食集团有限责任公司(以下简称湖南粮食集团)与湖南兴盛优选网络科技有限公司(以下简称兴盛优选)在长沙举行战略合作签约仪式，这也意味着湖南粮食集团“粮油产品+社区电商”的联合新零售模式正式起航。

湖南粮食集团党委书记、董事长全臻，兴盛优选董事长岳立华代表双方签署项目战略合作协议。本次签约仪式由湖南粮食集团党委委员、董事，金健米业党委书记、副董事长陈根荣主持，同时，湖南粮食集团党委委员、金健米业总裁陈伟，兴盛优选总裁周颖洁代表双方签署供货协议。

湖南粮食集团党委副书记、副董事长、总裁杨永圣表示，此次湖南粮食集团与兴盛优选携手打造家门口的新型“社区粮店”，“好粮油”产品通过电商平台走进广大消费者的餐桌，让更多的消费者轻松体验到社区新零售模式下的“湘粮品质”。

■记者 潘海涛 通讯员 程或喆



湖南粮食集团党委书记、董事长全臻(右一)，兴盛优选董事长岳立华代表双方签署项目战略合作协议。

新模式

湖南粮食集团触网，优质粮油上电商

随着互联网时代的到来，各行各业都在拥抱互联网，迎接其带来的挑战和机遇。粮油产业自然也不例外，粮油产业电商纷纷崛起，互联网经济浪潮汹涌来袭。

敢为人先，湖湘品质。在“互联网+”的风口，湖南粮食集团一直走在潮流前端。4月15日上午，湖南粮食集团正式牵手兴盛优选，开启了“粮油产品+社区电商”的联合新零售模式。

“让消费者吃上‘放心粮’是我们的责任，为广大消费者提供优质、健康、安全的‘好粮油’产品是我们一如既往的追求”，湖南粮食集团党委副书记、副董事长、总裁杨永圣在致辞中表示，此次战略合作将充分发挥湖南粮食集团粮油产品资源优势与兴盛优选平台渠道优势，整合线下和线上“两个市场”，以更高的定位和更大的格局，扩展更多维度、更多形式的

合作模式，携手打造家门口的新型“社区粮店”，让湖南粮食集团“好粮油”产品通过兴盛优选平台走进广大消费者的餐桌，保障和丰富市民的“米袋子”、“菜篮子”，让更多的消费者轻松体验到社区新零售模式下的“湘粮品质”。

民以食为天，粮油行业作为一个民生工程，食品安全牵系万家，可靠的品质保障至关重要。

湖南粮食集团党委委员、金健米业总裁陈伟在此基础上进一步补充道，湖南粮食集团作为我省国有大型综合性粮油企业，集团不仅拥有中国粮食第一股——金健米业、四个农业产业化国家级重点龙头企业，还拥有享誉全国的金霞、裕湘、银光、新中意等中国驰名商标，打造了许多极具“湘”字特色、深受消费者青睐的粮油精品，产品涵盖米、面、油、奶、米粉、速冻食品、休闲食品等，完全可以为消费者提供稳定、安全、健康、营养的食品保障。

新体验

湖南乡镇全覆盖，十二小时送货到家

对于家住长沙市四方坪万煦园小区的陈丽而言，白天上班，下班又要急着回去带孩子，家里老人腿脚不便，每次买米买油都是一种负担，现在通过兴盛优选购买湖南粮食集团的产品，不仅物美价廉，而且还把货物送到小区楼下，下班就能提回家，真是方便又实惠。

今后不仅城市居民能享受如此便利，互联网带来的这一福利也将广阔的农村囊括在内。兴盛优选总裁周颖洁告诉记者，“兴盛优选的物流体系将跟随兴盛优选业务布满

中国省会城市，与此同时，还将以省会城市为圆心，深度布局地级市、县、乡镇，实现‘211’的物流配送模型，即消费者当天晚上11点前下单，第二天上午11点前到货，达到极致的购物体验，湖南是兴盛优选的发源地，这一物流体系将在今年实现湖南所有乡镇的全覆盖”。

极致的购物体验固然重要，但产品质量才是消费者关注的核心。当下，随着市民生活水平的不断提高，市民消费观念也由“吃得饱”向“吃得好、吃得健康”转变。近年来，湖南粮食集团一直致力于全产业链现代农业的打造，从

源头的金健种业到集生产、加工、销售于一身的金健、金霞、裕湘、银光，精深加工的金健速冻，专业市场湘粮国际、研发机构中南粮油科学研究院，湖南粮食集团打造了一条完整的全产业链闭环，最大化保障了市民餐桌安全。

据悉，湖南粮食集团与兴盛优选同为根植湖南本土的优秀企业，经营理念与发展战略高度匹配，未来双方必将携手共进，充分利用双方资源及平台优势，不遗余力地推动战略合作结出硕果，为广大消费者提供极致的消费体验，做大做强双方品牌，在互利互惠中实现合作共赢。

新目标

价格优惠近两成，力争5年销售30亿

时代的变迁带来消费方式的改变，“互联网+”事实上是消费方式与消费习惯的改变，紧跟潮流，顺应趋势，方能在激烈的市场竞争中取胜。兴盛优选作为社区电商的龙头企业，便是其中的佼佼者。

记者了解到，作为湖南社区电商的领跑者，兴盛优选打破了多年以来形成的格式化零售模式，将传统门店与新零售有机结合，建立了“线上预售+线下自提”的全渠道零售体系，为消费者和商家提供了实惠、便捷、有保障的服务平台以及购物体验，逐步走出了一条颇

具特色的社区电商发展之路，市场份额及平台影响力跃居全国前列。截至目前，该公司已在全国拓展11个省份400多个城市，门店拓展超5万家，2019年销售额将突破100亿元。

“借助兴盛优选平台渠道优势，湖南粮食集团优质产品打开了走进广大消费者餐桌的新通道，消费者也将获得电商直销带来的实惠。”兴盛优选总裁周颖洁兴致勃勃地介绍，“兴盛优选在给消费者带来全新生活体验的同时，全面开启了全社会社区电商的新时代，前店后厂模式去掉了中间商环节，兴盛优选在价格上

有天然的优势，平台上所有的商品较之于商超等渠道要便宜两成左右”。

此次牵手湖南粮食集团，兴盛优选总裁周颖洁更是信心满满，她坦言，粮油产品与老百姓生活紧密相连，息息相关，湘粮品质，物美价廉，势必会受到广大消费者追捧，经过双方共同努力，力争2019年双方合作突破1个亿的销售额，力争2020年双方合作达到5个亿的销售额，力争5年内双方合作达到30个亿的销售额规模，让湖南粮食集团的商品走向全国，走向千家万户，塑造湖南粮油的新形象。



领导嘉宾共同见证湖南粮食集团牵手兴盛优选开启“粮油产品+社区电商”的联合新零售模式。