



一枚萌蛙头像出现,你会想到什么?在福建厦门,人们定会想到见福便利店。因为每家见福便利店的门头上都有一枚萌蛙头像,厦门有大大小小1000多家见福便利店,人们总会在某个街角与它相遇。

厦门见福连锁管理有限公司成立于2006年,目前已在福建、江西、四川、江苏、广东5省以及全国近百所高校开设了3000多家门店。厦门是门店最密集的城市。

鲜为人知的是,公司董事长张利曾在宁夏工作生活过,还曾担任银川糖厂下属啤酒厂厂长。



街边的见福便利店。



主打的就是一个生活场所 一种生活方式 便利店特色不少

11月14日中午,厦门市海沧区一家见福便利店的人流猛然多了起来,在附近上班的人、周边居民和学生纷纷涌进来吃午餐。餐车里备有热链便当,两荤两素,15.8元,还送一杯果茶;货架上有盒装的各种冷链便当,黑椒牛柳意大利面、培根芝士意面、鱼香肉丝盖饭、咖喱鸡盖饭;柜台里还有关东煮、炸串、炸鸡;陈列柜里有幸福西饼的面包、蛋挞、蛋糕,搭配低卡的挪瓦咖啡、零糖低脂的芝士拿铁……

食客陈志胜和同事结伴而来。他从货架上取了一盒咖喱鸡盖饭,9.9元,在自助机上完成付款后,拿到旁边的微波炉加热。90秒后,他就开始享用热气腾腾的咖喱鸡盖饭了。因为离家远,他的午餐基本都是在见福便利店解决。一旁的同事说:“9块9吃个午餐,良心价。以前是自己带饭,现在都来这里吃。”

很快,便利店的就餐区就坐满了人,空气中飘散着各种香味。

“见福小厨热餐档”是厦门见福连锁管理有限公司推进的一个新项目,目前在10家门店试运行,商品总监赵阿娟就在餐车旁,她一边帮忙一边收集消费者对菜品、

价格、口感的反馈,希望能对项目作进一步优化。

“便利店餐饮化是我们的一大特色。”见福企划王晓说,见福便利店一天提供五餐,从早餐开始,便全天候与消费者建立起了链接。

“回归生活本身”,这是张利倡导的理念。他认为,从全世界来看,建立一刻钟生活圈,便利店是重要载体。它集烟酒店、食杂店、日杂店、餐饮店、药妆店和增值服务于一体,是人们在生活中最小的完整颗粒度,是商业最小的基础设施,“随着经济的发展,人们不再高度追求奢侈品,而是回归生活本身,便利店提供的就是一个生活场所、一种生活方式。”

见福的便利,当然不只表现在吃饭上面。

见福还是全国厕所免费对外开放最多的便利店企业。所谓“文明的地方处处有厕所”,为消费者提供便利,见福要求所有具备条件的门店都要配套厕所。

见福便利店还有一个“爱心食物银行”。货架上摆放着饮料、泡面、面包等,需要帮助的人用微信或支付宝扫码实名登记后,即可0元在收银台正常结算,让需要帮助的人有尊严地领用。这是见福受意大利那不勒斯“待用食物墙”启发,又专程考察了台湾地区“食物银行”的做法后推出的。来领取食品最多的,是快递小哥、环卫工人、保安、找工作的毕业生等。

见福100多家门店还引入“e政务”自助服务终端,可以打印临时身份证明,查询社保缴费信息、不动产登记资料等200余项政务业务,下班时间可随时办理。

张利:期待把「见福」带回宁夏 33年前来到厦门 至今已在全国发展3000余家连锁便利店

本报记者 闻海霞文 见习记者 马对对 张嘉怡图



便利店有一面“美丽的宁夏”文化墙,张利讲述与宁夏的情缘。



见福便利店里销售的烘焙产品。



许多年轻人都在见福便利店吃午餐。



闽宁特色食材在这里与消费者「链接」 自建工厂生产配送

消费者尽享便利的背后,是见福强大的供应链体系。便利店里的便当、面包并不是第三方供应商供货,而是出自见福产业园自建的鲜食厂和烘焙厂,其鲜食和烘焙研发团队均来自台湾。

见福的鲜食厂有4层。一楼为米面生产车间,设有连续式直火米饭机、立式煮饭机等,主要生产米饭;二楼是前处理车间,主要做蔬菜、肉类、鱼类前处理加工;三楼是熟化车间,主要做菜品烹调;四楼是组装车间。见福打造了自己的鲜食品牌——美食生活。目前,产能达到了10万份/天,包括便当、面条、粥、寿司、三明治、饭团等。鲜食除了供门店销售外,还为应急保障系统供餐。

见福的烘焙厂主要制作中西面点,每天要处理2万单左右,包括法国长棍面包、意大利提拉米苏、瑞典肉桂卷、日本红豆面包等。

鲜食工厂和烘焙工厂制作的食物会及时送到冷链中心,与更多的货物一起,多层共配送到各个便利店。

常温配送中心,货架林立,不同品类的货物放置在不同的货架上,全自动升降。常温配送中心的对面是冷链配送中心,是冰激凌、包点类等冻品和甜品类、鲜奶类等冷藏食品的“栖身处”,从鲜食工厂下线的便当等食品也会暂存在这里。二者之间是宽敞的过道,各种运输车辆进进出出。

见福产业园年配送额达50亿元。此外,见福还在福建的福州龙岩、江西的赣州、四川的成都等地建仓或筹建仓,与京东共享供应链,与中红普林、江西龙汇、双汇、安井等达成战略合作,合作覆盖500多家制售同盟。

善邻经济是见福共建供应链生态的重要一环,采用宁夏和福建的农特产用于二次研发开发,通过鲜食厂与烘焙厂转换生产为食品,把闽宁独有特色的食材整合上架,呈现在消费者面前,同时也带动了在地经济发展,把闽宁合作落到实处。



宁夏好物这样走进当地人的生活 年年举办专场展销会

中国连锁经营协会2024年5月公布的2023中国便利店行业榜单上,见福便利店门店总数位列第12位(福建省第1位),综合评分居前三,妥妥的全国性连锁便利店品牌。

公司董事长张利,1984年从西北轻工业学院(现陕西科技大学)毕业后,分配到宁夏,在银川糖厂下属的啤酒厂工作,曾任工程师、厂长。1991年,张利被派到厦门同安银城联合啤酒厂,任乙方代表兼任副厂长。

“我们当时来了30多人,称得上是闽宁合作的开路先锋。”张利说,宁夏出资金、技术、管理人员,出啤酒花、大麦等原材料。同安银城联合啤酒厂运行良好,收回了投资。后来,宁夏来的人陆续回了宁夏,只有张利决定留在厦门,下海做生意。2006年,他创办了厦门见福连锁管理有限公司。

张利坦言:“一个外地人在商海里赤手空拳打天下,挺累的。”但让他感到暖心的是,不论是宁夏的各级领导,还是福建及厦门的各级领导,都给予了非常多的关怀。在企业面临困难的时候,宁夏的领导还专程看望了他,“家乡对于我们外地游子的关心,让我非常感恩。”

张利也以自己的方式回报家乡。

见福便利店常年销售宁夏葡萄酒、枸杞,每年都要举办宁夏产品专场展销会,灵武长枣、中卫硒砂瓜等就是这样走进当地人生活的。“我们的中央厨房越做越好,希望与宁夏合作,搞一个宁夏美食节。”张利说,持续挖掘宁夏好物的价值,是他一直想做的事情。

“29岁时抱着一岁半的儿子离开宁夏来到厦门,宁夏有我珍贵的人生回忆,我的身份证号是64打头,我与宁夏深厚的情感连接一直都在,我也期待见福能够把见福带回宁夏。”张利说。



常温配送中心内,工人正忙着为门店配货。

