

扎根「百縣千村」 布局全國基地直採

錢大媽秉承「新鮮」初心

打通優質農產品的「最後一公里」

位於廣西桂林南部的荔浦青山鎮，忙碌的芋農們在長勢喜人的芋頭田中穿梭，熟練地拔出芋頭，砍掉杆葉。最終這些高品質的新鮮荔浦芋，經過清洗、分揀後，以最快速度被送往錢大媽遍布全國的3000餘家門店，走上城市人的餐桌。

荔浦芋只是錢大媽布局全國集採地基地的一個縮影，貴州五穀蛋、黔北麻羊、炎陵黃桃等多地特色農產品正是通過產銷渠道對接，成功走向更廣闊的市場。作為一家業務遍及香港及內地城市的中國社區生鮮連鎖品牌，錢大媽深度參與中國鄉村振興，扎根「百縣千村」，秉承「新鮮」初心，帶動整個農產品「產、供、銷」一體化發展，並以實際行動踐行企業的社會責任。



錢大媽集團CEO馮衛華



錢大媽香港門店



錢大媽模範店

擦亮鄉村特色農產品牌

廣西荔浦市緊挨桂林市，這裏四面環山，溫、光、雨量充足，適宜的環境讓荔浦芋頭擁有超過400年的人工栽培歷史，並因其個大、皮薄、味香、口感粉糯清甜而著稱，素有「天下芋頭看荔浦」之說，是民衆口中的「芋頭之王」，也成為荔浦農業和農村發展的重要支柱產業之一。

為讓消費者吃到放心、正宗的荔浦芋，錢大媽實施以源頭基地直採的方式，這一舉措從源頭把控產品品質，並有效減少中間環節。作為荔浦當地授牌的助力鄉村振興戰略合作夥伴，以旺盛的市場需求為驅動力，在銷售端大數據的指導下，幫助荔浦當地在供給側進行有針對性的提質增效，將更多優質荔浦芋送上消費者餐桌，在帶動當地農戶走上共同富裕路之時，也在全國擦亮了「荔浦芋」這一特色農產品名片。

在與湖北洪湖蓮藕合作時，錢大媽還與當地共同打造「錢大媽蓮藕標準種植示範基地」，合力搭建科學高效的全產業鏈條，完善洪湖蓮藕粉藕標準機制，匹配更豐富的消費場景，讓更多消費者受益的同時，也讓農民實現增收。

今年，錢大媽還與貴州龍里當地簽訂直採基地協議，通過基地共建，打通上游原材料基地渠道，定製專供農產品，共同構建貴州綠色蔬菜的產銷對接渠道，實現共同發展。

貴州五穀蛋、黔北麻羊、炎陵黃桃等眾多特色農產品正通過錢大媽產銷渠道的對接，成功走向更廣闊的市場。

深度綁定鄉村振興

作為從廣東起步的社區生鮮連鎖企業，錢大媽自創立以來，就與農業、鄉村振興息息相關、互利共生。

通過不斷發揮行業及渠道優勢，積極布局全國基地直採規劃，錢大媽在全國範圍發掘優質農特產品，以消費幫扶帶動整個農產品「產、供、銷」一體化發展，為消費者帶來多種多樣新鮮優質食材的同時，讓各地優質的農產品更好地走出去。

近年來，錢大媽在消費幫扶領域不斷發力已取得不俗的成果。從2018年開始銷售的「爆品」貴州五穀蛋，2023年截至10月份，銷售額已超1.8億元（人民幣，下同），實現了「小雞蛋」撬動大產業。如今，錢大媽足跡遍布貴州、福建、江西以及新疆等區域。2022年，錢大媽僅華南區域的對口消費幫扶金額就超過了16億元。

正如錢大媽總經理馮衛華所言：「錢大媽不斷發揮行業及渠道優勢，積極布局全國集採基地規劃，打通產銷一體化的鏈路，積極發揮田間地頭和百姓餐桌的橋樑作用，讓各地優質的農產品更好地走出去，以實際行動踐行企業社會責任與使命擔當，不斷探索中國農產品品牌化發展的新模式和有效路徑。」

正是通過積極參與消費幫扶、助力鄉村振興，錢大媽不僅助力全國各地的優質農產品走出大山、走進城市，豐富了消費者的餐桌，還以基地直供模式不斷帶動農特產品產地共走富裕路，為當地的鄉村振興提質加速。



在湖北洪湖建立「錢大媽蓮藕標準種植示範基地」。



▲錢大媽助力貴州五穀蛋走向廣闊市場。



◀助力阿克蘇蘋果打造產銷新鏈路，冰鎮心化身「幸福果」。

打造中國式現代化的鄉村樣本 助力生鮮行業升級

錢大媽通過「百縣千村」工程，發揮消費端反向推動農產品供給側改革和提質增效的優勢，實現「農民種植新鮮菜、企業不賣隔夜菜」，在助力鄉村振興的同時，也在不斷探索中國農產品品牌化發展的新模式和有效路徑，助力中國生鮮行業的升級。

鄉村振興，消費扶貧，不是一個單向的通道，只有找到鄉村優質農產品與城市餐桌的有效連接，才能讓「百縣千村」工程行穩致遠。

作為一家業務遍及香港及內地城市的中國社區生鮮連鎖品牌，錢大媽一直秉承「新鮮」初心。為了讓各地優質的農產品更好地走出去，錢大媽在全國遴選農業優勢縣、強勢村，依託每個縣、村獨特的資源稟賦，以規模化優勢為依託，市場化導向為紐帶，推出更多特色優質農產品，進一步助力提升縣域鄉村振興主導產業發展水平，打造中國式現代化的鄉村樣本和縣域經濟高質量發展的實踐樣本。

近年來，錢大媽不斷發揮行業及渠道優勢，積極布局全國集採基地規劃，並且不斷推出更多的自有品牌，讓更多優質產品走上百姓餐桌的同時推動產業升級發展。

在集採地規劃方面，錢大媽採取「中央廚房」的模式，即通過集中採

購、集中生產、集中配送的方式，實現了對整個供應鏈的有效管理。不僅降低了成本，同時也提高了效率，使得錢大媽在市場上具有更強的競爭力。

此外，自創立以來，錢大媽就不斷從新鮮角度重新梳理了生鮮行業標準，在不斷創新求變，適應新環境、新變化。通過在消費觀念、消費場景等多個方面的變革，錢大媽改變了用戶對傳統菜市場的認知，作為連接田間地頭和百姓餐桌之間的橋樑，錢大媽不斷為用戶提供更優質的餐桌解決方案，讓每一餐都新鮮。

自有品牌煥發強大市場競爭力

在布局基地集採的同時，錢大媽還在自有品牌建設上發力，錢大媽注重產品的品質和口感，同時也注重產品的性價比。「咁好嘢」「食在省」都是錢大媽針對消費者推出的全新自有品牌。這些自有品牌不僅在產品質量上有所保證，同時也具有更強的市場競爭力，能夠更好地滿足消費者的需求。

日前，在廣州市海珠區「海珠合夥人」首批供需對接活動上，錢大媽的「咁好嘢」系列商品中的無抗DHA初生土雞蛋、供港五穀雞、原種139清遠走地雞、○添加原味純酸奶、娟娟鮮牛奶大受歡迎，消費者現場下單購買該系列商品異常踴躍。

通過線上線下融合發展，進行多場景布局，錢大媽深耕社區生鮮，解決了消費者生鮮購物這個高頻剛需的便捷性問題，並堅持圍繞「新鮮」這個核心，開啓了生鮮行業新紀元，也為消費者帶來了與以往不一樣的購物體驗。

藉助精細化的管理、創新的品牌策略以及對於消費者需求的深度洞察，錢大媽成功從大灣區走向全國大市場，樹立起了自己的品牌形象，並且逐漸擴大了市場份額，為更多消費者提供新鮮、便捷、優質的食材。

未來，錢大媽將繼續堅守生鮮賽道，積極擁抱變化，繼續致力於探尋更多優質好物，推出更多特色產品，並且不斷提高產品質量和服務水平，藉助其打造產銷一體化閉環的經驗，以高質量發展推動行業的高速健康發展，為消費者打造更多元化、場景化的購物體驗。



助力黔北麻羊走出大山、走進大灣區。

致力打造全國生鮮連鎖領軍品牌

從第1家小店到現在3000餘家門店，服務超1000萬家庭和近2000萬會員。作為一家從廣東起步的社區生鮮連鎖企業，成立11年來，錢大媽專注於「日清」模式，一心一意經營好社區生鮮小店，讓更多新鮮優質的食材走上百姓餐桌，也贏得了消費者的認可和信賴。

在錢大媽創始人馮衛生看來，錢大媽從生鮮行業高頻和剛需兩個顯著特點作為切入點，真正把「鮮」做到極致，並通過整合上游資源、自有品牌建設、線上增值服務、線下門店運營等渠道，將這一認知深深地烙印在消費者心中。錢大媽開到社區旁邊的「家門口」的菜市场，堅持「讓利給客」的低毛利率策略，將「日清」商業模式運轉得越來越高效。

在深耕全國一、二線的重點城市的同時，錢大媽更於2018年進入香港市場，如今已在香港布局門店近60家，每日服務顧客超過8萬人次以上，每年中港跨境物流運輸貨值超過6.5億港幣，帶動上中下游就業超千人，正努力成為香港地區的生鮮連鎖領軍品牌。

據悉，錢大媽以超過400個SKU的豐富品種和優質的商品品質，滿足香港市民一站式採買生鮮的需求。錢大媽供應鏈提供超過2000種食材，過百款的蔬菜每天來自國內不同生產基地，由供港倉處理及物料配送，經過檢驗每晚直達香港，致力滿足每個家庭對三餐食材新鮮健康的需求。

錢大媽荔浦芋集採基地