**总裁致辞**

互联网、移动互联网的崛起让很多传统行业措手不及，但是信息和数据的爆炸性增长，又使这个时代的人们面临着各种的挑战和机会，在这种形式下，改革与创新是每一个行业面临的主要问题，消费者口碑的好与坏完全决定了一个品牌的生命值。你的服务，你的产品，用户体验，用户粘度等，这样的词是这个时代的标志。

现在，很多传统行业都跻身于互联网、移动互联网中，找出路，求创新。例如中国现在属于零服务的小型便利店，我称他们为“土便利”，在社区、商圈中比比皆是，他们没有标准化的服务和管理，可是又不得不面临着消费者的挑剔、经营模式的单一，业内竞争的残酷以及电商的拼命打压，这让很多小店频频关闭。他们也在极力的寻找突破口，以为只要在网上卖货就可以了，其实不然。原因很简单，这个时代已经不再是你来买，我来卖的时代! 记得小时候，我家附近有小卖店，后来出现超市，大型商超，再然后出现便利店，这是一个时代的变迁，服务的升华，从最初的常规性商品的购买到一站式采购再回归常规性快消品及时性购买，这是一种习惯的回归，更是一种时代的进步，快节奏的生活就要做快节奏的服务。

唯一家是年轻的公司，是一群有梦想、有创意、有经验、有决心的人在一起，我们只做一件事，就是要改变中国的“土”便利，为这些小本经营的创业者带来一个全新的经营模式，标准化的管理方式，多元化的收入来源，“土”便利与互联网、移动互联网接轨，结合唯一家独有的O2O经营模式，让更多的消费者体验唯一家所带来的便捷，实现购物不出门，结账不排队，服务可上门，需求可定制。

唯一家是年轻的公司，也许他还不够帅，也许他还不够美丽，但是唯一家的脚步不曾停留，力求创新，我们致力于打造中国社区便民服务的综合性平台，希望每一位加入唯一家的合作伙伴能够与唯一家一起成长，共创辉煌！