

量贩零食店扎堆

行业竞争激烈



如何靠

量贩零食店受市民青睐

记者不是要卖便宜零食
而是要把零食
卖得便宜

『食』力突围

面包、坚果、饼干、肉脯、蜜饯、糖果 11月7日,在步行街一家量贩零食店内,记者看到各种独立包装、小克重的散装零食整齐地陈列在货架上,品类丰富、琳琅满目,两名店员在货架旁及时补货,不少顾客拎着购物篮悠闲地挑选心仪的零食。

在该量贩零食店不远处,还有另一家量贩零食店,同样是颜色鲜明的招牌、明快简洁的装修,商品种类、商品售价差别不大。无论何时经过,都能看到里面有不少拎着一大筐零食的顾

客。

我们店是今年年初开业的,生意还不错,一般晚上客流量会比较多,特别是晚上八九点的时候。周末也是客流高峰期,店里一共七八名营业员,有时候还忙不过来。我们一般隔一天进一次货,平时一有空就理货、补货。该量贩零食店店长告诉记者,门店主要靠走量的模式盈利,虽然开业不到一年时间,但已经积累了一批稳定的客源。

我们店的商品种类至少有上千种,可以满足老人、小

孩等各个年龄段消费者的需求,并且上新频率还是比较高的,平均一个月至少上新二十多款新品。通常年纪大的消费者喜欢买饼干、面包等商品,小孩喜欢买糖果、果冻等商品,而在年轻群体中,脆升升薯条等膨化食品卖得比较好。巴黎商街一家量贩零食店店长告诉记者,该门店的营业时间为早上8点至晚上12点,周五、周六、周日以及每月会员日是生意较好的时候,特别是会员日当天,收银台前经常排起长队。

是真便宜还是假便宜?
主打低价的量贩零食店,真的如宣传中那般经济实惠吗?

采访过程中,有市民向记者坦言:我在量贩零食店里只会购买品牌饮料、品牌方便面,其他称重的小零食并不划算。

记者在走访中也发现,对于一些定价比较透明的商品,消费者看到量贩零食店内的售价后,确实会有实惠的感觉。但不同于货架上名气较大的大牌零食,散称零食区的白牌零食大多籍籍无名,且部分商品付款后发现其实单价并不便宜,往往东挑一点西拣一些价格就轻轻松松过百了。

行业里有句话:量贩零食不是要卖便宜零食,而是要把零食卖得便宜。

遍地开花的量贩零食店给消费者带来了更多的购物选择,也为零食消费市场带来了更多发展机遇。但无论如何,让消费者得到真正的实惠,才是其能持续走红的重要因素。

满足即时性一站式需求

在商超、便利店、线上购物平台等购物渠道皆很发达的当下,遍地开花的量贩零食店到底有什么吸引力?

据了解,传统商超虽然品类比较丰富,但往往离家有些距离,街边便利店的可选择范围又相对有限,而网购则需要一定时间等待。相比之下,品类繁多、称重结账的量贩零食店更能满足消费者即时性、个性化、一站式的零食购买需求。

不仅如此,宽敞明亮的购物空间和整洁精致的陈列摆设也是量贩零食店吸睛和激发购买欲的重要因素。量贩

零食店商品种类很多,而且一件也能买,逛起来很有幸福感。市民蔡娅君是量贩零食店的忠实顾客,几乎每次路过,她都会和朋友进去逛一圈,往往不知不觉间,手中的购物篮就被装满了。

此外,记者走访发现,便宜性价比是不少量贩零食店打出的标签。在宝龙广场一家量贩零食店内,一个也是批发价,不玩套路真便宜,超值超省等广告语充斥着整个店铺,给消费者带来不小的视觉冲击。一瓶500ml规格的雪碧,便利店和商超一般卖3元,

在这里只需要2.3元,便利店和商超售价2元一瓶的矿泉水,这里只需1.2元,便利店和商超卖3.5元一袋的薯片,这里只要2.8元就能买到。面对这样的价格,消费者很难不动心。

这些低于一般价位商品靠谱吗?会不会是临期产品?记者在该量贩零食店随机挑选了几件商品查看,发现生产日期都比较近。而针对糖果这类包装上没有印刷生产日期的小体积散称商品,该量贩零食店则在货架上摆上了商品合格证、配料表、产地、生产日期等信息一目了然,消费者能直观地了解到。

遍地开花 下的行业洗牌

量贩零食店的兴起重新定义了休闲零食市场,引领着一波零食消费新热潮。但不可否认的是,随着越来越多量贩零食店迅速扩张,内卷不可避免。

《2023中国零食量贩行业蓝皮书》显示,中国零食量贩品牌门店的市场规模从2017年的9亿元快速增长至2022年的407亿元,预计2027年将达到1400亿元。

不知不觉间,量贩零食店以惊人的速度在永康的街头巷尾铺开。记者在地图软件搜索发现,我市能搜索到的量贩零食店就将近有30家,主要分布

在主城区以及各个镇街区。在步行街、宝龙广场商圈,方圆一公里内至少开了4家量贩零食店,有的店铺甚至相隔不到一百米。

影响是肯定有的,毕竟消费者就那么多,店多了肯定会分散客流、争抢市场份额。我市一位从业将近8年的量贩零食店店长向记者透露,她所在的门店算是我市开业比较早的量贩零食店,但即使门店位于城区繁华路段,并且有着一定的顾客基础,近两年门店的客流量和销量也确实不如以前。

现在水果店以及一些餐

饮店都会连带售卖零食,消费者的选择更多了,再加上量贩零食店越开越多,赛道越来越拥挤,生意越来越不好做。我市某量贩零食连锁品牌管理人员胡开坦言,目前该品牌在我市有20家左右门店,生意最好的门店位于步行街、巴黎商街地段,而部分乡镇门店已经处于亏损状态。

门店选址要求:金角银边,所以开一家门店的综合成本并不低。虽然我们一直向下沉市场渗透,但乡镇人口密度不够,客单价较低,出现了营业成本和盈利不成正比的情况。胡开说。



货架上的零食

量贩零食店,也叫零食折扣店、零食集合店,是一种专门售卖零食的零售业态。近年来,这类门店在县级城市如雨后春笋般涌现,受到众多消费者的青睐,成为了休闲零食市场的新宠。

专门售卖零食的店铺,为何在县级城市广受青睐?这些店铺在永康的销售情况如何?连日来,记者对我市多家量贩零食店进行了走访。