

仓储式会员店“赛道拥挤” 明年南京或迎3家新店扎堆开业



山姆会员商店



盒马X会员店正在进行开业宣传



麦德龙



永辉仓储超市 均为现代快报资料图片



11月9日,大润发母公司高鑫零售旗下M会员商店宣布南京新店线上开业,南京的线下店将于2024年1月10日开业。近年来,凭借低毛利、高品质等特点,仓储会员店越来越受到消费者认可,迎来了爆发期,也成为众多商超企业重点拓展的业态。数据显示,2022年中国仓储会员超市行业市场规模达335亿元,同比增长10.1%,预计2024年将达387.8亿元。专家对此表示,仓储式超市是国际零售市场上很好的业态,在中国正处于发展期,还要继续探索,预计用10年时间可形成完善的管理模式。

现代快报+记者 王新月

南京明年预计有三家仓储式会员店开业

最近有网友发现,南京首家Costco开市客的logo已经上墙了,卖场的外立面基本建设完毕。有消息称,该卖场预计明年6月启动运营。

而大润发母公司高鑫零售旗下M会员商店则宣布常州、南京新店线上抢先开业。两家新店线上配送业务分别于10月29日、11月9日上线,上架单品SKU(一般指最小存货单位)超800个,涉及水果、烘焙、肉禽、休食等近20个品类。线下店方面,现代快报记者获悉,南京店由大润发应天店进行升级改造,将于2024年1

月10日开业。常州店此前为大润发兰陵店,升级改造完成后将于今年12月28日开业。

对于南京人来说,仓储式会员店算不上新鲜事。1999年,麦德龙落地南京雨花台区,是南京较早的仓储会员超市。2017年8月,沃尔玛旗下品牌山姆会员店在南京正式开业。2021年7月,江苏首家永辉超市仓储店在南京开业。2022年,盒马也在南京开了X会员店。此外,除了明年即将开业的南京首家Costco,落户南京江北新区的南京第二家山姆会员商店也有望于明年开张。

仓储会员店“赛道拥挤”,大润发来晚了?

国内仓储式会员店最早可以追溯至1996年首家山姆会员商店落户深圳。今年11月2日,山姆会员商店武汉汉阳店开业,是其全国第46家、武汉第3家门店。根据此前的规划,2023年底山姆将在全国拥有48家门店。

Costco于2019年进入中国,上海首店开业时一度因为到店消费的顾客太多而限流。Costco的一炮而红,让国内的会员制仓储超市也掀起了一轮开业高潮。2020年10月1日,盒马X会员店开业。家乐福、永辉、华联等连锁超市以及Fudi会员店等新品牌,也相继开了会员制仓储业态。

据了解,今年4月28日,M会员商店在扬州开出全国首店。开业半年以来,付费会员数接近10万。据媒体当时报道,M会员商店扬州店开业时,有3000个SKU,其中自有品牌“会员臻品”商品占比10%。相关负责人曾称,会通过独家、差异化商品持续为会员带来惊喜。

此次,大润发官宣入局仓储式会员店的赛道,被业内不少人认为“有点晚”,因为从目前来看,赛道已经拥挤,行业竞争也趋于白热化。iiMedia Research(艾媒咨询)数据显示,2012-2022年中国仓储会员超市行业市场规模持续增长,数据显示,2022年中国仓储会员超市行业市场规模达335.0亿元,同比增长10.1%,预计2024年将达387.8亿元。艾媒咨询分析师认为,消费者对于品质化、有良好体验感商品的需求不断提升,传统超市在诸多方面不能满足日渐提高的消费期待,仓储会员超市有望吸纳传统超市的部分客户群体。

高鑫零售CEO林海此前接受媒体采访时也曾表示,第一年他对M会员商店没有立下业绩目标,仅关注会员数、续卡率,并提出扬州店“三年内不允许盈利”的要求。不管如何,既然走上这条赛道,大润发与其他仓储式会员店的正面交锋在所难免。

专家

中国零售业或将走出代销寄售,回归初心

业内人士表示,超市零售行业是“慢赛道、苦生意”,想突出重围其实并不容易。

南京问策商业管理顾问公司董事总经理苏晓晴给现代快报记者梳理了零售业的发

展,他介绍,如大润发、沃尔玛、家乐福等商超一开始绝大多数的产品有自己的采购环节,属于自营商品类型。后来更多地转向商品代销寄售的模式,商品没有进销调存的环节,自营商品越来越少。“产品一旦是代销模式或寄售模式,定价权就会丧失,远离了价廉物美的原则。大型商超的SKU多,而会员店会压缩SKU,控制在四五千个左右,压缩品类便于管理,便于集中采购,获得价格优势,从而回归到零售逻辑。”苏晓晴曾做过数据分析,代销和直接采购对商品零售价格的影响程度最高在2.5倍。“直接采购买1元,代销可能要买到2.5元。”他说。

苏晓晴指出,仓储式超市是国际零售市场上很好的业态,在中国现在正处于发展期,还要继续探索。“对于零售行业来说,无论是仓储式还是传统式超市,包括现在一些零售企业做的体验式、沉浸式的探索……我认为形式是次要的,最重要的是消费内容。”苏晓晴认为,“无论如何,零售业的探索都要围绕商品,零售业必须在商品力上下功夫,才会有转型的价值和意义。国内培养相关人才队伍和形成管理模式需要一个过程,大概10年可以形成完善的仓储式会员店运作方式,走出代销和寄售模式,回到零售业初心。”



俭以养德 杜绝浪费



大地馈赠 拒绝浪费

中宣部宣教局 中国文明网

分类广告

刊登热线:025-84783581, 13675161757

遗失

遗失加糖(南京)创意策划有限公司财务专用章、法人章于仙池印,声明作废。并承诺寻回后不再使用。

遗失狄广年保安证,证号32012018016986,声明作废。

遗失南京祥瑞瑞圣食品有限公司公章,声明作废。