

山姆、开市客本月底相继开业

南京仓储会员超市将增至7家



财经猎豹

5月9日,南京Costco开市客的会员制加油站先行开业,预告开市客的南京首店将在5月28日正式开业。而在5月25日,另一家会员制超市山姆在南京布局的第二家门店江北新区店,也将开门迎客。近日,现代快报记者实地探访发现,山姆江北新区店现场围挡已经拆除,施工进入收尾阶段,现场工作人员介绍,超市内除生鲜外,一些商品已经陈列上架。随着两大仓储会员超市巨头在南京的两家新店开业,南京即将拥有7家会员超市,对于南京居民来说,商超消费选择变得更加丰富。

现代快报/现代+记者 杨晓冬 王益



山姆会员超市江北新区店即将开业 现代快报/现代+记者 王益 摄



Costco开市客将在5月28日开业 现代快报/现代+记者 赵丹丹 摄

探访

围挡已拆,现场施工保洁扫尾中

山姆南京江北新区店位于兴隆路与望江路交叉口的购物中心内。据悉,该购物中心地上四层、建筑面积约3.5万平方米,地下三层、建筑面积约7万平方米,整体由金地物业负责维护。山姆则位于该购物中心的一、二层,建筑面积约1.7万平方米,包含超市营业区、前场、后场、办公区、计容卸货区、专用设备房等,层高9米,净高7米。

5月14日,现代快报记者在现场看到,山姆周边的绿色围挡已经拆除,山姆会员商店的巨型标志已

经悬挂上墙。现场停着几辆吊车,一部分工人正忙着在外立面上悬挂商店标志,另一部分工人正在修整地面,种植绿化带,超市入口拉着隔离带,不时有工作人员进出。

据现场一名施工负责人介绍,施工已进入收尾阶段,目前正在做的就是保洁、绿化工作。超市内部的保洁也做得差不多了,货架安装完毕,除了生鲜外,一些商品已陈列上架。开业准备工作预计下个星期的前半周可以全部完成。配套的地下停车场也建设完毕,停车位有1000个。

云仓先开,已经可点外卖

山姆会员商店的楼顶悬挂着巨幅广告牌,百米外“江北山姆即将开业”八个大字就映入眼帘,下方还有一行小字:现在即可App下单,最快1小时送达。早在4月26日,山姆会员商店江北云仓开仓,江北居民可通过山姆会员App线上下单,提前购买相关商品。

据悉,这家云仓是江北区域的第二家云仓,也是离南京山姆江北店最近的一家云仓,商品种类有1000余种,覆盖了南京居民复购较多的生鲜等明星产品,以及母婴、个护、干货等日常商品。配送范围则是在云仓周边5公里内,确保1小时可送达。

市民王女士住在南京工业大

学江北校区附近,已经点过两次外卖。“主要就是牛肉、鸡蛋、牛奶等家庭日常消耗量比较大的,满99元免配送费,对于我们家来说还是很容易达到的。外卖也比较方便,我看了一下,线下能买到的,外卖差不多也都有。”

江北山姆开业时会有什么优惠活动?明星产品是否齐全?还有没有新品率先发布?现代快报记者发现,在社交平台上,这些都是市民普遍比较关心的问题。据了解,作为山姆的标配,金枕榴莲将会在江北山姆如约而至,瑞士卷、佳沛金奇异果、美国谷饲牛肉、台式劲脆盐酥鸡、奥利奥蛋糕等明星产品都已涵盖;热门的美妆、护肤产品也已陈列上架。

延伸

江苏已有7家山姆会员商店,还有4家正在“路上”

1996年8月全国首家山姆会员商店落户深圳,之后在上海、北京、杭州等地布局。2017年8月南京首家山姆会员商店(EPARK店)开业,截至目前,山姆在全国已经开了47家门店。现代快报记者梳理发现,目前江苏共有7家山姆会员商店,分别在南京、苏州、无锡、常州、南通等五市。除了即将在5月25日开业的南京江北店外,无锡二店、苏州四店、扬州首店均已签约,正在赶来的路上。可以看出,山姆会员商店在江苏的拓店步伐不断加快。

据了解,南京首家山姆会员商店2020年销售额为7.35亿元,

2021年达到13亿元,2022年为14.7亿元。2023年,山姆会员商店(EPARK)销售额达到了21亿元,同比上涨约43%,而2023年雨花客厅销售业绩28亿元,山姆占了75%。看到山姆江北店即将开业的消息,不少网友评价:“快开吧!雨花客厅的山姆太挤了……”

或许是看到了南京人的“购买力”,时隔7年,南京又将迎来第二家山姆会员商店。那么,南京第二家山姆为何落于江北新区呢?

从地理位置来看,不同于南京首店开在闹市区的商场内,南京第二家山姆会员商店位于江北核心

区隧道口,周边被一众小区包裹。现代快报记者注意到,江北山姆紧邻着江畔都会上城,穿过望江路对面是雅居乐滨江国际二期,周边还有金基山川江樾、江与城、正荣润江城等。据不完全统计,江北核心区目前已交付、在售、即将开售的小区,共有40个,超5万套住宅。充裕的人口,是支撑山姆会员店日常营业的基础。同时,目前江北新区主要集聚大润发、永辉这样的传统商超,此前盒马鲜生店也已入驻江北虹悦城。江北新区一直未有会员制超市,因此山姆入驻江北新区,无疑是个最优的选择。

山姆VS开市客,月底南京将有7家会员制超市

现代快报记者注意到,南京今年就将迎来三家会员店。今年1月,M会员店南京首店开业,其余两家则均将在5月开业。其中,江北山姆会员商店将于5月25日正式开业,南京首家Costco开市客将于5月28日正式开业。随着这两家门店开业,南京市场将有7家仓储会员超市,分别是山姆会员商店(EPARK店、江北店)、Costco开市客、麦德龙(南京雨花店、大观·天地店)、盒马X会员店以及M会员商店。

而在这之中,Costco开市客与山姆会员商店(江北店)无疑是最受大家关注的。作为仓储会员超市的两大巨头,开市客与山姆的定

位相似,它们每进入一座城市,也都可以虹吸一座城市的中高端消费人群。山姆是中国市场的先入者,在中国拥有很多先发优势。开市客则是后发者,相对来讲,它在中国市场可能会少走一些弯路。

5月底,这两家超市先后开业,究竟谁会拔得头筹?南京商业地产商会智库专家苏晓晴认为,从消费者的心态来考量,有两个因素是最重要的,一是需求,二是猎奇。目前对南京的消费者来说,山姆因为已经有了一家门店,大家已经比较熟悉,从猎奇心理来说,开市客或许将在初期取得优势。而后期,当大家也对开市客熟悉以后,双方“回到”同一起跑线,竞争的关键就

在于“商品力”。

前有沃尔玛、永辉超市接连闭店,后有Costco开市客、山姆会员商店不断开业,在这场没有硝烟的商超之争中,传统商超无疑是走向落寞的一方。“这些年来,随着消费水平和市民购买力的提升,这类仓储会员超市越来越容易被大家接受了。”苏晓晴表示,会员制超市的竞争就在于卖场的“商品力”,它们以买手和资金构建其独特的商品供应链,以核心商品让消费者留下“最便宜”的商店印象。它们之间的竞争,也是彼此供应链的较量,“比如说牛肉,哪家供应的牛肉又好吃又新鲜,价格又便宜,就能在比拼中赢下来。”

现代快报+ 新媒体品牌矩阵展播

江苏文脉

文质彬彬 含情脉脉



扫码关注江苏文脉