

功能单一遇瓶颈,零食小店谋转型

尝试线上下单、配送上门,开辟临街窗口售卖甜品奶茶等模式

作为消费市场细分的产物,近两年来,零食小店开遍了大街小巷。从最初的靠进口零食吸引眼球,到现在搭售各类“非著名”国产货,这些小店的生意看起来还挺红火。

不过,这些小店的生意似乎并不如想象中好做。接二连三的开店背后,也有不少店铺相继歇业,销售功能过于单一成为一大弊端所在。

为此,三湘都市报记者在采访中调查发现,一些店铺已开始尝试向休闲生活服务转型,进行线上下单、配送上门,开辟临街窗口售卖甜品奶茶等。

■记者 朱蓉

【市场】零食小店纷纷谋求生活化转型

从良品铺子开始,近两年来长沙的街头巷尾逐渐被零食量贩屋“攻占”,盐津铺子、盼盼零食屋、小嘴零食、索味等不同名称的小店五颜六色的招牌甚是热闹。

“现在多数店铺都会主推会员卡充值业务,并在每月指定的几天给出会员折扣,我就在家门口的盼盼零食屋开业时充值了200元。”家住河西汽车西站附近一楼盘的小月如此表示。

连锁品牌增多,市场却未扩容,而这也间接导致了销售压力加大,一些店铺败下阵来。在五一大道上,一家名为VVC的进口连锁超市在缩小一半经营面积后仍难盈利,不得不关门歇业。而位于凤亭路上的一家零食量贩店如今也被水果零售店所取代。

这家量贩店的负责人介绍,不算大型超市,在店附近就有3家

同类型的店铺,顾客忠诚度较低,市场压力很大。

不过,采访中记者也发现,一些店铺走起了“洋快餐”的经营路子,除了主营零食零售外,还另开窗口卖起了奶茶和甜品。7月4日,在五一大道上的一家叫小嘴零食的店内,记者看到,该店已开辟出奶茶售卖专区,可供挑选的口味有近十种。

店内店员介绍,这是入夏以来公司的一次尝试,虽然产品种类并不丰富,但市场反响还不错,“目前产品种类仍在进一步的开发中。”而在四方坪附近,一家名叫零食铺子的小店也卖起了水果拼盘,均由店员现切制成。

“我们店最大的特色是可以线上下单配送,消费者购物满39元就免费配送。”金帆小区附近一零食店店员介绍,气温高的时候一天能接数十单,销量挺不错。



各式零食小店遇瓶颈,尝试向休闲生活服务转型。(资料图片)

【业内】市场竞争过于激烈,单一销售形态无出路

对于以量贩式进行经营的零食小店的前景,部分业内人士也并不看好。小嘴零食相关负责人表示,如果一直以单一的零食零售的经营方式做下去,“肯定没有出路。”

她认为,数年前,这种量贩式零售拥有的市场精准定位、销售方式新鲜稀缺的优势正在不断减弱,必须要从为消费者们的生活便利性、增强休闲娱乐性等角

度出发进行经营升级的尝试,以此来获得在激烈的市场竞争中存活下来并发展壮大的机会。

据记者不完全统计,目前长沙市场上,以量贩式进行经营的零食小屋仅连锁品牌就有近十家,而在这些店中,部分为直营,部分为加盟,这还不包括个人创业者“单打独斗”开设的店。以福元西路万科城·英祥春天及龙湾1号楼盘群为例,不足500米的

商业街上,就已开设了3家量贩零食店,而最新的1家也进入开业装修阶段。市场真能“养活”这么多店吗?不禁需要打个问号。

“为了在市场竞争中脱颖而出,行业内一些相对较早入市,已累积一些运营经验的经销商开始从提升产品附加值方面来增加竞争力。”上述业内人士表示,积极尝试“触网”,推动店铺功能从销售往休闲转型都是一种尝试。

【竞争】中高端精品超市与进口零食店的碰撞

纵观近两年来开业的城市综合体,中小型精品超市几乎成为标配——运达中央广场的运达美生活超市、长沙海信广场的Gran Vida生活超市、梅溪新天地的鲜美生活超市等等。

记者走访发现,在这些超市中,售价超200元一斤的牛肉、各类进口水果、零食和日化用品并不鲜见。相较之下,街边的零食小铺们在售卖品类上便有些落了下风。

“很多量贩零食屋的货源就是高桥的批发商,少数有一定规

模的连锁会直接与厂家建立联系,但从商品的品类选择和品质上而言,依然与拥有强大渠道资源的‘名门超市’相距甚远。”一名零食量贩行业业内人士表示,为了确保顾客对产品的新鲜度,不少量贩零食屋的采购部门被下达每月100种甚至更多的上新指标,而仅靠产品种类的更新依然很难留住消费者善变的脚步,“一批中高端精品超市的出现,造成客单价高的顾客群流失,使得经营陷入靠新鲜度维系的死循环当中。”

观察

变化的除了零食店,还有整个商业生态

以零售形式销售护肤品的莎莎,位于人民西路上的店铺早已撤走,当初“双店齐开”的风光,如今也只剩下位于喜盈门·范城一家。近日,莎莎发布了截止至3月31日的全年业绩报告,据财报数据显示,莎莎集团营业额由89.92亿港元下降12.8%至78.45亿港元,集团利润为3.83亿港元,较上一财政年

度的8.38亿港元下降54.3%。

业内人士分析认为,莎莎业绩的下滑,除其本身经营管理可能存在的问题外,商业生态的不断转变或许也是一重要诱因。

记者发现,早在零食店开始寻求休闲化转型之前,书店、网吧,甚至是跨境购的线下体验店都已率先尝试。在长沙海信广场6楼的弘道书店内,消费

者不仅可购买到心仪的书籍,更可坐下慢慢品读,点一杯咖啡或果汁,而友阿海外购更是尝试将体验店开进了鸿铭中心的咖啡馆,希望消费者能“边吃边看”。

多个商业形态的转型尝试,或许并不是一种偶然,随着消费者对消费场所综合性、娱乐性和休闲性的逐步提高,整个商业生态都将开始一场悄无声息的转型升级。

遍寻孤胆创业英雄 78.cn 创业商机网免费为你开好店

作为网络招商加盟行业的一大狂欢节,“78创业日”再次开启大幕,在创业者翘首以盼中,依托78创业好店而发起的本年度创业日主题活动“你开店·我付钱”创业英雄招募活动在7月6日-8日期间隆重推出。

78.cn 创业商机网相关负责人介绍:在活动期间,创业意向者进入官网指定活动页面,扫描活动二维码进入活动投票页面,转发活动页

邀请好友帮您投票,投一票兑换1元创业金,活动投票结束后,票数排名前3位的,评选为创业英雄,并在2016年11月18日邀请到渠道网络金锐奖现场领取创业金。其余参与者获得的投票数可兑换为相等额度的创业红包,用于加盟创业好店项目商家减免使用。

此外,首批入驻78创业好店的22个项目也颇具特色,其项目范畴基本覆盖了现代社会中成长最快、

需求最多、前景最好的产业。既有主打时尚美味的传统特色美食如瓦罐香沸快餐、乔东家排骨大包;也有顺应“互联网+”潮流的创新服务如赛维洗衣、洗车人家;既有加盟商多达千家的老店如卤三国、夺宝奇兵;也有致力于健康服务的新秀如派蒙防辐射漆、绿之源家电清洗等,可以说,78创业好店将当前最为火爆的创业好项目一网打尽,总有一个是你的梦想。

据了解,入驻“78创业好店”的项目均是从78.cn创业商机网数以万计的精品项目中万里挑一而来,入选标准和门槛也非常高。每个项目都是品牌中的品牌,都是历经长期时间、口碑检验,无论从实力上,还是从信誉上,都是78.cn创业商机网众多项目中的典范,投资风险更小,合作扶持更全面,成功几率也要高一些。

(马子俊)

领衔票据理财 国泰·惠民益贷与您分享三大法则

2016年的互联网普惠金融市场,受关注的理财产品毫无疑问是票据理财。业内人士分析认为,票据理财的规模或将迎来新一轮高速增长。一直以来,国泰·惠民益贷以规范的运营和较高的利率引领着票据市场的民心,成功的背后,国泰·惠民益贷有三大法则分享给投资者,确保用户的安全和收益。

在严格而规范的新环境下,国泰·惠民益贷一直秉持着“诚信、普惠、安全”的理念,始终推动着普惠金融的规范及活跃发展。国泰·惠民益贷相信,只要严谨、真诚、用心,依然可以为用户创造出更好的票据理财产品。因此,选择好的票据理财也许并不是一件很难的事情,只要您找到那个勇于创新,严于律己的平台,就将会为您的投资盈利提供更大的保障。

“科技更好玩”——东风日产智慧安全技术沙龙在京举行

7月3日,致力于用技术打造“人·车·生活”的东风日产在北京举行“科技更好玩”智慧安全技术沙龙。此次沙龙以“智行young2416记录仪”为主题,讲述

一个来自于2416年的记录仪,回顾如人工智能、自动驾驶等众多影响未来生活的智能科技成果。

“我们希望通过‘科技更好玩’系列活动,对消费者,特别是85

后、90后的年轻人群普及汽车科技,用他们喜爱的方式和话题,将‘冷冰冰’的科技以有趣的形式展现,让他们在寓教于乐的过程中,认识汽车,了解汽车科技,进而选择自

己想要的汽车,拥有自己理想的汽车生活,这也是东风日产‘技术日产,人·车·生活’所倡导的品牌内涵”。东风日产党委书记、副总经理周先鹏表示。