

“好想来”“赵一鸣”在通快速扩张——

# “零食乐园”激发年轻人消费活力



“没有人能空着手走出去。”今年以来,以“好想来”“赵一鸣”为代表的零食铺子席卷全国。据不完全统计,主城区已开了近30家。在荷兰街,两家“顶流”门对门较劲,夜晚逛街的人多,火爆异常。

这些零食铺子通过开放加盟直连工厂,砍掉中间环节,占领大众零食市场。开店位置大多位于人流较大的社区门面及户外商圈,其品牌化、连锁化、组织化经营方式也在进一步完善社区商业业态,激发消费活力,满足着消费者尤其是年轻人的即时购买需求。



琳琅满目的零食。记者司占伟



顾客排队结账。记者司占伟

## 进驻社区,晚间高峰期忙不过来

盘香路中南世纪花城沿街店面暑假期间开了一家“好想来”。老板张春雷期盼着9月份开学的日子。

走进零食店,130平方米的店面宽敞明亮、整洁美观,1500多个单品有序排列,货架及货筐满满当当。“店里六个人,晚间客流高峰期还忙不过来,总部要求必须及时补货。”张春雷经营超市业态十多年,今年看准行情,新开了这家零食店,既是老板也是员工,补货、结账员工忙不过来的时候都是亲力

亲为。

“中南世纪花城是人口高密度小区,晚上七八点,结账排的队伍近3米,每月8日会员日优惠力度大,队伍有10多米,排队排到墙角。”张春雷直言“压力山大”,与此经营的传统超市业态不同,近15个小时的营业时间、百余种货品的即时补货压力、零散货品的分类称装都是不小的考验。

传统超市零售的单品利润并不高。张春雷细细算了一笔账,平常每天约有350单,每月8日会员

日500多单,客单均价在30元左右。但相应的成本也不小,包括130平方米的门面租金、60平方米的仓库租金、店员工资及水电等。此外,还面临着日趋激烈的同业竞争。

“不算租金,前期投了五六十万,所以不怕忙,就怕不忙。”张春雷表示,花城店面靠近南通大学北二门,期待下个月学生开学,可以迎来更多的消费客流,因为年轻学生是零食客户群体的中坚力量。

## 饮品引流,“量少口味多”月月换新

零食量贩作为新晋线下消费渠道,以物美价廉、好吃好逛的优势,吸引了众多消费者,其中年轻人、家庭客是主力群体。

“每月会员日都来囤货,购物筐放着放着就满了。”陈先生一家时常光顾红星路附近的一家“好想来”门店,他爱喝的一款健力宝饮料,平常商超卖三四块,这里只要1.9元,便宜许多,“一家三口来一趟,怎么可能只买一两样,大人爱喝的、孩子爱吃的,买着买着也得上百元。”

记者观察,在各家零食铺子,

饮品往往占据C位,种类繁多,货架居中,畅销款价格都比商场便宜30%左右,250ml红牛4.5元、500ml芬达2.2元、罐装加多宝2.6元。店员表示,畅销饮品不算主利润点,引流作用更大些。

量贩零食店以更小包装、散装方式销售,让消费者特别是年轻人以较低的成本尝试新品。以沙琪玛为例,平时商超大多售出的是家庭装,而在零食店,小包装里只有6个,并排着三四个口味。

“买零食也会有新鲜感,没吃过先要尝一尝,避免踩雷,小包装

也更便于携带。”来购物的小叶每次除了买固定爱吃的之外,都会尝一尝新品,“量少口味多”的单品成为她的最优选。

消费者的喜好总是多变,尝新品的前提是推出新品。据了解,“好想来”门店每月会有50~100个产品换新,以保持商品的新鲜感和吸引力。母公司建立了善于分析的“智慧大脑”,在后台实时收集全国数千家门店的数据,从中捕捉和分析消费者偏好,用来支撑产品的动态调整和上新,联合上游品牌共同选品,开发新产品。

## 场景诱人,逛店也是一种快乐

艾媒咨询数据显示,2023年中国零食集合店市场规模为809亿元,预计2025年有望达到1239亿元。休闲零食消费往往是冲动型消费,不会提前打算,最好是有想法下楼拐个弯就能买到,若没有特别指向,消费者更倾向于即时近场购买。

“来零食店逛也是一种快乐,这是线下消费独有的体验。”小叶表示,现在零食店越来越多,像“好想来”,门店招牌醒目,会员也通用,她有时候路过任意一家都有想逛的冲动。

如果说量贩式零食店核心竞

争力是价格,是因为打通了生产厂家渠道,上游议价能力强;那么吸引消费者进店的前提是线下购物场景的打造。

张春雷感到经营累的一大原因就是面积大,货品多。加上仓库近200平方米的面积是他没涉及这个赛道始料未及的,“干超市这么多年,哪里会想到零食能装满那么大的房子。”

大店意味着更宽敞舒适的购物空间与体验,能够为顾客设计更人性化的购买动线。举例来讲,进门C位买瓶水,可以用眼睛瞄到饮品通道尽头的小零食,再

之后根据“右手习惯”引导顾客深入超市“腹地”散货区,消费者不知不觉逛了一圈下来,装满了零食筐。

“五颜六色的糖果招人喜欢,看上去能引起食欲,店铺场景也一样。”“好想来”门店由总部进行统一装潢,红色主色调搭配着五颜六色的零食包装,地板灰白相间,显得活泼热情且干净整洁。张春雷举例,还有小朋友会认准“袋袋兔”的大logo拉着家长进入,品牌IP化也可以让消费者感受更丰富的购物乐趣,好逛才能好买。

本报记者司占伟

**通城报喜**

江海晚报祝福类启事登报  
主流媒体 权威官宣 个性化办理  
咨询热线:0513-85118892



友情提醒:有意在本栏目投放分类广告的客户,可至南通报业传媒大厦办理相关手续。

招聘求职 保洁清洗 搬家搬迁 征婚交友  
家政服务 房屋租售 二手车讯 快餐外卖

## 南通日报社遗失启事、公告刊登

办理方式:一、线下办理可至南通报业传媒大厦(南通市世纪大道8号)22层2210室;二、线上办理可微信搜索小程序“南通报业遗失公告办理”。刊登热线:0513-68218781



线上办理请扫码

创办十九年,数千对成功配婚,良好的社会口碑

**鸿运婚介**

凡来鸿运婚介征婚、交友的单身男女照片或手机号都不会透露给其他人,这是我们的职责。  
**承诺:不满意不付婚介费** 微信号:18912286139 13962983156  
小石桥红绿灯东100米马路北、四路车站楼上 征婚热线:85292569 15851252008