



超市和大卖场的绝地反击

馮氏集團利豐研究中心

中国超市和大卖场的销售疲软已经不是一年两年的事情了。但是 2018 年开始，超市和大卖场开始了反弹。2018 年，在所有零售业态中，超市和大卖场录得第二高的销售增幅，同比增长达 6.8%，比其他所有零售业态的平均增长率高了 2.2 个百分点，仅次于便利店的增长率。

那么，超市和大卖场是通过哪些方式绝地反弹的呢？

小型店

对于追求便捷和快速服务的年轻群体而言，小型商店是他们的最爱。因此超市和大卖场也开始了“凤凰变麻雀”的转型，不求最大，但求小而精。

永辉 2018 年 12 月推出了永辉 mini 小型店，每间运营面积 300-500 平米。主打生鲜产品。截至 2019 年 3 季度，永辉 mini 在全国范围内一共有 527 间，覆盖全国 50 座城市。

永辉 mini



盒马 mini



2019年6月，盒马鲜生推出了自己的小型店盒马 mini。运营面积也是 300-500 平米。截至 2019 年 10 月，全国共开设了 3 家盒马 mini。

运营面积大对比

盒马鲜生 4000 平米	盒马 mini 300-500 平米
--------------	--------------------

家乐福

家乐福在 2019 年 4 月在北京王府中环开设了自己的小型店。运营面积约 720 平米，店内全数字化和高科技覆盖。



京东 七鲜生活

京东也在去年 12 月开设了自己的小型店七鲜生活。主攻社区零售。七鲜生活将餐厅，生鲜店，便利店合三为一，提供超过 3000 种生鲜，日用杂货和即食食物。

顾客也能通过 app 直接下单，1.5 公里范围内 30 分钟送达。



集市

万家 Mart

去年 11 月，华润万家开设了全新的零售业态万家 Mart。万家 Mart 营业面积 5000 平米，主攻消费体验，甄选出 13 个核心品类、经营近 15000 个 SKU，同时增加了生鲜和快消品的种类。

大量高科技的应用也是万家 MART 的一大亮点——移动支付、扫码购、自助称重、自助点餐的应用让门店员工的工作重心得以从“卖货”向“服务”转移，同时也为消费者提供了“快进快出”的情景式便利体验。



社区型购物中心和超市

近些年来，社区型超市和社区型购物中心逐渐取代生鲜超市，成为零售业的新现象。也有越来越多的超市品牌开始涉足社区零售和便利服务，希望能够借此快速渗透到更多消费人群。

卜蜂莲花广场

去年 12 月，正大集团无锡莲花广场开业。这也是卜蜂莲花开设的第一家集购物、休闲、文化、娱乐健身于一体的大型现代化、多功能、社区型购物中心，总体量近 4 万平米，入驻知名品牌商多达 80 余家。



超市发

去年，超市发在北京开设了多家社区商业 e 中心，为社区居民提供“8+N”一条龙服务，即：菜篮子、早餐、超市便利店、家政、洗染、美容美发、代收代缴、终端物流等 8 项基础服务功能，N 是商超自选的特色服务。



邻聚菜场

新华都和淘鲜达合作推出了全新品牌社区超市邻聚菜场。有别于菜市场的传统观念，邻聚菜场将生鲜食品零售、生活服务、餐饮服务与零售科技四位一体。而且消费者还可以通过手机淘宝“淘鲜达”下单，淘鲜达线上消费可享受门店附近 3 公里范围内 1 小时送达。



会员店

会员店近年来也在中国开始兴起。消费者可以通过交付会费的方式，购买到价格更低的商品，同时享受更好的服务。其中，Costco 就是最为知名的会员店之一，也值得中国零售企业学习借鉴。

Costco

2019 年 8 月，Costco 在上海开设了中国首店。想要在 Costco 购物，就必须缴付会费入会才可以。Costco 提供两种会员等级：金星会员和企业会员，年费都是 299 元，而且全球通用。



前置仓

一些超市和大卖场会设立一些前置仓来提高配送效率，同时触及更多的消费者。

永辉生活卫星仓

永辉在 2018 年推出了卫星仓。每个卫星仓占地 400 平米左右，处理上千 SKU 的生鲜和日用产品。消费者可以通过永辉的 app 或者微信小程序下单，产品就会通过这些卫星仓配送到指定地址。

截至 2019 年 6 月，共有超过 30 个卫星仓运营，其中 23 个位于福州。



天虹前置仓

2019年9月，天虹在深圳推出首家前置仓，经营品类涵盖生鲜果蔬禽肉、饮料酒水、日用百货等多种商品品类，商品数达3000余种。通过天虹APP、微信天虹小程序天虹到家即可下单。



多业态是超市和大卖场求新求变的主要方法。而这些新的业态都和他们的核心竞争力 - 采购和分销生鲜，日用，快消类产品相关，只不过改变了运营规模或者主攻不同的客户群体而已。渗入社区也是大趋势，为此，超市和大卖场也要花费心思研究社区消费群体的特征，为他们量身定做产品和服务，同时还要极力避免与便利店的功能重叠，这样才能在社区零售之战中拔得头筹。

联系我们

亚洲分销与零售

Teresa Lam

副总裁

电邮: teresalam@fung1937.com

李晓怡

高级研究经理

电邮: christyli@fung1937.com



免责声明© 2020 冯氏集团利丰研究中心版权所有。

冯氏集团利丰研究中心致力于提供准确而可靠的资料，但并不保证本出版物的内容绝对无误。本出版物所提供的资料如有错漏而令您蒙受任何直接或间接之损失，本中心概不负责。

本出版物也并非旨在涵盖所有内容。对文中的信息是否准确或完整本中心不作任何明示或暗示的承诺或保证。冯氏集团利丰研究中心不会对任何个人或单位因阅读了本出版物采取某项行动或未采取某项行动的后果承担任何责任。如欲征求具体建议或希望获取文中所提及事宜的更多信息，请与您在冯氏集团利丰研究中心的联络人或文中所示的联络人联络。