量贩零食店抢滩八闽小县城

量贩零食的兴起推动县域产业与县域消费双向奔赴，立足于我省龙海、晋江、漳浦等地的食品产业集群，孵化出众多量贩零食品牌

Z 据福建日报

量贩零食是一种以集中采购、压缩流通链条、提升运营效率为主要经营特点的垂直品类零售业态。近年来，量贩零食店多样化的产品吸引了大量县域消费者的关注，正成为下沉市场的新宠。“好想来”“糖巢”“赵一鸣”“鸣鸣很忙”“零食很忙”等量贩零食店，如复制粘贴般出现在省内多个小县城最繁华的地段。

今年2月，省商务厅等5部门联合印发《福建省2024消费促进年十大行动》，提出聚焦重点优势产业，促进传统消费扩大规模、新型消费激发潜能。福建作为食品产业大省，不仅是众多零食厂家的所在地，也拥有“量贩零食第一股”万辰集团和业内排名前列的“糖巢”“街头馋嘴”等品牌。为何量贩零食店能形成燎原之势？它对激活我省县域消费又带来了哪些启发？近日，记者走进我省多地进行采访。

位于连江琯头镇的好想来零食（开放路店）

舌尖上的新势力

今年国庆期间，仙游县城关的实验小学旁的文具店、木兰溪桥头的西餐厅、一中街路口两层楼的书店、老县政府门前的中餐馆、私立一中对面的大超市……在这些不缺人流量的地段，“好想来”“糖巢”“赵一鸣”量贩零食店，顾客络绎不绝，个别时段甚至会在收银台前排起长龙。

“这些店铺，原先不少都经过10年以上的深耕，如今转为经营量贩食品，其背后应该有内在的逻辑。”今年国庆期间，常年在北京工作的白领温成晓回到老家仙游县，最令他感到惊讶的是，不少承载着他少时记忆的“黄金旺铺”，摇身一变成了量贩零食店。

温成晓的感受不是个例，记者询问了身边多位国庆返乡的“县城青年”，在家乡县城乃至集镇的中心地段，多家量贩零食店“扎堆”已是常态。返乡者们还认为，相较于一、二线城市，量贩零食店在县城的商业统治力显然高多了。

县域为何成了量贩零食店扩张的“福地”？消费者最有发言权。

位于安溪第六中学对面的糖巢零食（南华嘉园店），每到放学时间，顾客总是挤得水泄不通。

“上学时间很紧张，到餐馆点餐吃饭怕时间来不及，有这家店就方便多了。”安溪第六中学的陈同学告诉记者，“泡面和火腿肠买一些，小零食也可以按称重各买一点，品种丰富吃不腻，很多同学的早餐和晚餐都是靠零食店解决的。”

除了丰富的零食种类、一站式的购物体验外，相较于传统商超，激发购物欲的陈设风格也是量贩零食店的一大优势。

量贩零食两大巨头“鸣鸣很忙”和“万辰”公开的加盟条件显示，所有门店均要求面积150平方米且开间12米以上，且对选址、大型招牌与灯箱进行一次性补贴。目前“鸣鸣很忙”的门店单品为1600个，每月上新的单品为50~80个；而“好想来”门店现有1900个单品，其中每月会有50~100个产品换新。两者都为保持门店的新鲜感和吸引力下足了功夫。

仙游和安溪县城内量贩零食店的异军突起，是我省量贩零食行业的一个缩影。百度统计显示，福建省现有量贩零食门店超3000家，其中位于县域的占比达60%以上。分别诞生于漳州和厦门的万辰集团、糖巢零食常年位居国内量贩零食门店数量榜单前列，其中万辰集团为行业内规模最大的上市公司。

做好“高度敏感”的生意

业内人士透露，零食行业最大痛点就是“高度敏感”，包括：消费者价格敏感、生产商和零售店的成本敏感、产品的保质期敏感。而量贩零食店借助规模效应，最大限度降低中间环节加价率，优化商品陈列及库存周转，大幅节约营销成本，对于破解“高度敏感”的痛点卓有成效。而在县域范围内，消费者对价格敏感更为显著，构成了量贩零食更具竞争力的底层逻辑。

记者在省内多家量贩零食门店看到，便利店卖3.5元的听装可乐，在量贩零食店只需要1.9元；常卖到5元一桶的泡面，这里只要4元；56g装的乐事薯片比大型超市便宜0.6元；线上6.8元的某款300ml青柠汁，在店内直降3元……各门店还推出了每月会员日、积分抵扣等活动，实际价格可能更加优惠。

国庆期间，不少“奔县”旅游的网友，也争相打卡分享“50元勇闯好想来”“赵一鸣人均不超30元系列推荐”……这些网络笔记中，带着“又找到了儿时去糖果屋的快乐”等话题标签。

蓦然回首，大都市街头巷尾常被忽视的零食铺子，竟是县城乡镇里最热门的“网红店”。

2024年7月，凯度消费者指数发布的二季度中国零售报告显示，量贩零食店的渗透率超过了8%。与低单价形成对比的，是行业巨头营收的节节攀高，2024年上半年，万辰集团量贩零食业务板块实现营业收入106.74亿元，同比大幅增加447.78%；2023年，鸣鸣很忙集团旗下零食很忙完成B轮融资；赵一鸣零食于2023年2月完成1.5亿元A轮融资；糖巢零食维持省内优势的同时，积极开拓广东、浙江等新市场……

“仅在浦城城区，就已经开了近10家量贩零食店。以前公司很少批准在乡镇开设门店，随着该赛道竞争白热化，也逐步放开了。”浦城县仙阳镇江浦路糖巢量贩零食店的店主张海波说，仙阳镇常住人口约2.6万人，且靠近城区，处于国道沿线，距离高速出入口和加油站也不远。为了适应乡镇的购物习惯，门店的选址还考虑了停车的便利性。“类似的乡镇也会成为量贩零食连锁店争夺的新阵地。”张海波判断道。

慢节奏里寻商机

县域消费者的用户画像是怎样的？相较于大城市的消费者，最大的区别便是更慢的节奏——充裕的休闲时间、相对匮乏的娱乐产品供给、紧密的家庭成员关系，瞄准慢节奏带来的需求，是量贩零食店经营理念的底色。

量贩零食的兴起，也推动着县域产业与县域消费的双向奔赴。立足于我省龙海、晋江、漳浦等地颇具竞争力的食品产业集群，量贩零食品牌得以更“近水楼台”地进行厂家集采，孵化出了众多量贩零食品牌。这一新零售模式的崛起，同样也为产业发展带来了新机遇。

在总部位于福州的“街头馋嘴”量贩零食连锁品牌拓展部总监徐兴丰看来，量贩渠道不仅需要依托知名品牌，同时在快速的单品迭代、大浪淘沙中，非知名品牌也能借势启航，在量贩渠道中成长为知名品牌。

“喜多多是很多晋江人从小吃到大的食品，但它的知名度不仅限于本地。凭借渠道推动，喜多多水果罐头已打入诸多头部量贩零食系统，成为最受欢迎的单品之一。”徐兴丰表示，通过量贩零食这一模式，许多上游品牌得以建立知名度，并优化自身产能。

量贩零食渠道对上游食品生产商产生的增益在不断扩大。为此，今年，福建久久王食品推出了铁盒装产品，不仅更有质感，包装设计方面更注重健康、时尚等元素的融入，企业还推出以散装称重为重点的新品牌“纷彩”，旨在进一步扩大量贩零食渠道占有率；喜多多品牌中心总监陈文表示，今年将加强对休闲零食渠道的全面开发，量贩零食系统是其中重点；福马、达利、漳龙等不少福建企业也表示，将持续加大与量贩零食的头部渠道商合作，为其提供个性化的产品定制……

“慢节奏”里藏着无限商机，正催动生产端与销售端相向而行。

日春茶业 RICHUN TEA
真品质 不二价

分类信息
广告热线：泉州0595-22567990 13505004222
地址：泉州市鲤城区江滨南路南益鲤景湾三期A座4F（办理时间：上午9:00-下午17:00）
温馨提示：选择金融、二手车、加工、征婚等分类信息，凡涉及到现金、计息、转账等交易事宜，请注意防范，谨防受骗！

遗失声明
泉州市天尚贸易有限公司（统一社会信用代码（91350502MA344GCR9F）遗失圆形、铜质公章一枚，印章编码：3505020032513，现声明该公章作废。

遗失声明
惠安县凌志建安水电材料经营部（统一社会信用代码：92350521MA2YGY4E1A）不慎遗失铜质圆形的公章一枚，公章上编号：3505210017446，现声明作废。

分类广告
咨询服务热线：
22567990

招租公告
我站位于荟城区南坑北路2-2-2号仓库一间（约50平方米），益民花园房屋两套（17幢105~205室），欲租者请与林先生联系，报名截止10月19日。
联系电话13806909568
漳州土产日杂采购供应站
2024年10月15日

租厂房，找中熙产业园
60万㎡精装标准厂房出租，专业化、规模化、产业聚集
招租热线：0595-27551111（酒店、KTV同步招租）
地址：泉州台商投资区滨湖南路中熙产业园（离高速出口约3公里）