

B 市场已临近饱和

遍地开花的小零食铺也让不少旁观者好奇：这种类型的门店，真的很赚钱吗？

朱盼儿的答案比较保守。她给记者算了一笔账：每月，通过零食销售，她的零食铺大概会获得六七万元的销售额，毛利2万元不到，这笔利润需要扣去每月1.1万元的房租，再除去2个员工的工资支出，再去掉一些七七八八的水电费，最后实际入账的金额也就3千元左右。

一家规模合理的零食铺经营者月入只有3千余元，这肯定不能算是一个足够有吸引力的创业项目。究竟是什么驱使着同类的零食铺在大街小巷中“野蛮生长”呢？

“现在最受欢迎的零食铺还是那些连锁品牌。”在朱盼儿的介绍中，记者了解到零食铺的另一种经营方式。

和朱盼儿选择的“自力更生”不同，加盟已有的连锁品牌对于初入行业的新手来说，是一个非常具有诱惑力的介入方式。这意味着你能快速进入一个比较成熟的管理体系，有丰富的产品选择，甚至还能有定期组织活动的底气。

宁波博全商贸有限公司就是隐藏在游戏后的玩家之一，这家于2010年5月注册成立的公司于同年11月推出了名为“老婆大人”的量贩零食店，走入大众视野。

老婆大人的官网显示，加盟“老婆大人”需要缴纳8万元的加盟费和5万元的保证金，另付800元/月的管理费用。其中，保证在合约到期之后是可以退还的，管理费用主要会用于专业指导、店铺活动等。

据另一家上海的零食连锁品牌客户经理透露，其实他们这类连锁商的现状都差不多，加盟费还是重要营收来源。

但是，与此同时，这类品牌连锁商依旧秉持着非常严苛的游戏规则，十分爱惜自己的羽毛，对于新加盟商的店面选址有着很高的要求。

当记者打通老婆大人的加盟热线时，工作人员明确地拒绝：“宁波全地区已经停止了加盟计划，但是，杭州、台州、温州等地还可以考虑。”

正当记者感到疑惑时，那个上海的零食连锁品牌的客户经理给了解答：“因为每个品牌都会有区域保护。”何为区域保护？简单来说就是，尽可能避免某一区域规划中出现同品牌的竞争者，这么做主要是出于维护品牌形象的考虑。但是也确实反应出市场正在逐渐饱和。“不管是我们还是老婆大人，在休闲零食行业，经过几年的竞争，几大玩家的座次虽然初步排定，但还没有真正的‘王者’，谁都想成为最后坐稳的那一个。”



旺仔俱乐部位于宁波海曙区的某门店。

C 巨头下场，电商混战

零食行业被各界认为是快消市场中最具前景、最有活力的行业，小零食铺的崛起是顺势而来。虽然种种迹象表明，在宁波地区，这个市场的竞争已经十分激烈，但是扩张的步伐不会在此刻停止。

今年6月，“旺仔俱乐部”官微宣布在全国范围内将旺仔主题门店开至100家，其中，宁波地区一次性开出了7家直营主题门店。据了解，这些主题门店将囊括旺旺集团的近千种商品，80%的产品是超市中无法买到的，其中也不乏像旺仔马克杯等衍生的IP产品。

据旺旺集团主题发展事业部负责人介绍，旺旺此举，除了开拓疆域的野心，还有种自救的味道。在过去的很长一段时间中，维持旺旺业绩的仍然是旺仔牛奶、旺旺雪饼等老牌零食产品，而新产品在超市的货架上却难以获得关注，这倒逼着他们去寻找更有效的销售渠道。

“主题门店可以拉近旺旺与新生代消费群体的距离，也是展示新产品以及品牌年轻化的一个重要途径。我们希望更多旺旺的新产品能进入大家的日常选择。因此，门店的布局还是围绕社区展开。”旺旺主题门店的工作人员介绍道。

不同于旺旺希望通过线下店带动新品销售，电商新贵三只松鼠开出的“三只松鼠投食店”还是以消费体验为主。和实体零售互掐多年，通过电商飞速成长起来的食品新贵已经清楚意识到，无论是线上电商还是线下门店，单一的渠道正在成为死穴。在三只松鼠的招股书中就写明，三只松鼠将在2年建设期内使用募投资金完成100家门店布局。

在热火朝天的线下零食布局潮中，也出现一些发人深省的案例。在线上竞争失利后，被誉为“零食第一股”来伊份(603777.SH)就把战略重点放到线下门店的扩张上。2017年，来伊份提出“万家灯火”战略后，开始加速从江浙沪向全国扩张，目标是1万家门店。然而，门店扩张的巨大投入反噬了利润，致使来伊份陷入了“死循环”，增收不增利，来伊份也被困在了江浙沪这个传统的“包邮区”。

来伊份2018年财报显示，尽管公司营收38.91亿元，但扣非净利润却首次出现亏损，堪称史上最惨。我们的零食不赚钱，我们只是零食的搬运工，成了来伊份的真实写照。

虽然“万家灯火”并没有照亮业绩，但是不少专家仍然坚信，目前，中国休闲食品的消费仅为美国的1%，还有很大的增长空间。谁能在这个朝阳行业中快速地给出更多的解决方案，拿出更优质的服务，谁就能赢得市场。

在眼见竞争越来越激烈后，朱盼儿最近建起了一个微信群，会定时通过优惠折扣推送的方式来吸引顾客更频繁地来门店消费，“这是我现在能想出来的唯一办法，难说有多大作用，但是在这种环境下，不想新招无异于坐以待毙。”

老婆大人在宁波地区停止加盟，旺旺等巨头以火热的势头冲进来，宁波市场的零食铺子还将迎来一股新的“厮杀”潮。