

# 当山姆遭遇开市客

## 端午假期,宁波会员制超市“短兵相接”

端午假期,在宁波人的朋友圈里刷屏的,除了出门旅游、看龙舟、晒家宴,可能就是去超市排队购物了。

一边是宁波开市客“秀场式排队”,一边是山姆会员店打起“价格战”……端午假期,宁波会员制超市“短兵相接”。

### 1 开市客现“秀场式排队”

6月24日,端午假期最后一天。记者前往开业仅4天的宁波开市客。与开业首日一样,位于首南东路的宁波开市客北门依然暂不开放,市民需从鄞州大道绕行至迎祥路后进入史慈路,再从开市客南门进入。

在位于停车场3楼的入口处,为避免客流集中进场,开市客采取“回字形”缓流措施。记者跟随人流,耗时约15分钟才进入首层卖场。

一进入卖场,记者就能感受到火爆人气——人们推着塞满商品的购物车来回穿梭;几乎所有的试吃点都在排队;货架间挤满了顾客和不断补货的配货员;20多个收银台均排着长队……

记者从宁波开市客获悉,开业前5日每日限客2万人次,顾客需线上预约;端午期间,门店日均预约量1.2万人次左右,下午、晚间时段较为集中;从6月25日开始,将取消在线预约。

### 2 宁波山姆人气如何?

在开市客“狂奔”进入宁波的同时,不少消费者好奇,同为“付费会员店”,宁波山姆会员店人气如何?

2019年,宁波首家山姆会员店在江北开业。不到一年,宁波第二家山姆会员店落地鄞州。宁波成为全国城市中为数不多一年内连开2家山姆会员店的城市。

6月24日下午,记者前往位于鄞州华侨城欢乐海岸的山姆会员店,从贸城西路进入鄞州山姆会员店,车流比较顺畅,未出现拥堵。值得一提的是,此前节假日期间,这段车程耗时较长,通常需要等候入场。

进入山姆会员店后,记者看到,无论在电器日用类为主的二楼,还是生鲜熟食类为主的首层,推着购物车来往的客流都不小。在收银区,每个收银台基本保持三四人的结账队列。

在宁波山姆会员店的首层熟食区,售价39.8元的烤鸡曾是“需要排队抢购”的招牌产品。目前,尽管货架上标明“每人限购3件”,但实际上已可随到随买,不需要排队。

而在宁波开市客,同样是售价39.8元的烤鸡,依旧是“排队王产品”。可见,开市客的开业,对山姆起到了一定的分流作用。



▲宁波山姆会员店人气很旺。

▶宁波开市客现“秀场式排队”。

### 3 付费会员店“短兵相接”

鄞州开市客是浙江首店、全国第4家店,而山姆会员店在宁波一年内开出2家门店……头部会员店品牌在宁波的加速布局,让市场“短兵火拼”的氛围开始弥漫。

宁波山姆已率先打响“价格战”——在近半年内,两度下调部分商品价格,其中不乏瑞士卷、麻薯、蒲烧鳗鱼等网红产品。

而“拼新品”也成为宁波付费会员店“短兵火拼”的一大利器。记者注意到,无论是开市客还是山姆,电器和日用消费品成为“拼新品”的主要品类。

宁波山姆会员店近期“上新”不少新鲜产品,吸引不少消费者购买。如AI下棋机器人、PICO虚

拟现实一体机、飞利浦坐姿矫正器、B&O A9无线音箱、富士日式按摩椅、追觅无线洗地机等均为近期上架的新产品。

在宁波开市客,不少人更是冲着“新店限定产品”去打卡的。比如,52度五粮液,开业期间每瓶售价1098.9元,满1000元立减99元;售价86999.9元每件的克拉钻戒,主钻1.0克拉,G色VVS1净度,具备GIA证等。此外,还有相对其他渠道更为平价的劳力士、雷达表等。

### 4 如何在激烈竞争中突围?

众所周知,对于付费会员制超市而言,“会员费”是会员店品牌的一大收入来源。

开市客亚洲区总裁张嗣汉称,自今年3月下旬开启限时办理会员卡以来,截至开业前,宁波开市客的会员注册人数已超6万人。这一数字已超出他们预期,也反映出宁波消费市场的强大购买力。

预计到今年末,宁波开市客会员注册人数有望突破10万人。

尽管宁波山姆店并未对外披露会员注册数量,不过,根据公开数据,截至目前,山姆在中

国共有44家门店,中国付费会员数量超过400万。据此计算,其每家门店付费会员平均达近10万人。

除了开市客、山姆会员店,麦德龙、盒马等也纷纷入局付费会员店赛道。艾媒咨询预计,到2025年,仓储会员店行业市场规模有望接近400亿元。

宁波市商务局消费促进处处长尹秋平认为,目前,宁波消费市场已培育起较好的付费制消费氛围。而随着开市客开业,宁波会员店将在会员拉新、续费等方面面临竞争,应提供差异化产品和服务。 记者 史妮超

## 端午假期“逛吃”挺红火 家庭餐、庆生宴扎堆

“哇,店门口来了一位直播大V,我一不小心就进了网红直播间!”端午假期,南塘老街的“蒋家龙门千层饼”主理人蒋夏怡有点小兴奋。

端午节,在密集人流中,蒋夏怡发现一位黄头发的青年小伙,身上“绑”着直播设备边走边说。她立刻认出小伙是一位有四五百万粉丝的网红博主,经常在杭州西湖、武林广场一带做直播。这位小伙举着视频设备走进“蒋家龙门千层饼”,与蒋夏怡有了交流。在直播间,博主点赞了高颜值的宁波小姐姐,还推荐了宁波特色千层饼。

端午假期,在南塘老街、鼓楼步行街、天一广场、韩岭老街等人气闹猛的商业街区,不乏各路网红博主的现场打卡,纷纷介绍宁波美食、美景,不少市民也趁假期开启逛吃模式。

端午节当天的天气晴好,随后两天阴雨,对户外逛吃有一定影响,但家庭餐、满月酒、庆生宴、朋友聚餐等餐饮消费火爆,热闹程度堪比五一。

“我们端午节的包厢基本订满,大堂的客流量也增加了50%以上。”老字号饭店东福园宁波鼓楼店店长赵奇斌表示,除了传统的团餐外,老字号饭店还开发了特色小吃、烧烤等新菜品,粽子也在端午节销售一空。

来自上海的游客周小东早早就预订好了东福园的包厢,带着年近80岁的老母亲一行来宁波过节,宁波特色的菜肴让老母亲非常开心,连声说好。

在宁波文化广场,甬上名灶、阿毛饭店、海味世家、卿家姆、绣粤、西北楼等人气餐饮店毗邻,店多隆市,形成浓郁的餐饮消费氛围。而大型演出活动更是吸引人气,遇到饭点高峰时餐位常常一席难求。甬上名灶的包厢预订火爆,阿毛饭店的点菜区人头攒动,叫号的广播声此起彼伏。

“火爆程度跟五一小长假差不多,端午假期只有三天,就近游、家庭游的比例较高,消费者主要是宁波本地市民为主,也有上海、杭州、台州等周边游的客人。”阿毛饭店相关负责人表示,客单价比平时消费要略高一些,一般人均消费在80元至100元左右。

记者 周晖



在直播间,蒋家龙门千层饼主理人蒋夏怡(右)与网红博主交流。