

两大品牌折扣店开放加盟,心动了吗

折扣零售赛道迎来洗牌,专家:品控和监管标准化方面将面临挑战

品牌折扣店大战打响,两大商家接连开放加盟

日前,在《新产业经济新消费主题大会》上,嗨特购联合创始人赵蓬,首次对外发布了关于嗨特购开放加盟的消息。赵蓬表示,嗨特购方面开启了三种合作模式,包括品牌授权、带店加盟和独立经营。

疫情打击下,一些拥有线下门店的商家可能面临资金困难,也可能由于所选的行业并不适合继续营业,可是强行撤店会面临租金、押金、装修费用、员工成本等一系列损失。对此,嗨特购方面开放了带店加盟方式,可以为带店的商家

们提供数据智能化、商品供应链、物流等方面的支持。例如在现有的门店基础上,进行适当地装修以及更换货架等,再对原有员工进行简单培训即可营业,可以节省许多成本。同时,嗨特购会派遣优秀的店长到加盟商门店,可以更好更快地上手经营。

在嗨特购宣布即将开放加盟后不久,8月下旬,好特卖官方微信号发出一条推文,正式拉开好特卖开放加盟的序幕。尽管是全国开店,但意向加盟可选的城市有所局

限。现代快报记者注意到,此次开放加盟的6个城市分别为扬州、芜湖、镇江、马鞍山、南京、合肥。

其实在南京,嗨特购、好特卖已经在各大商场展开了自己布局。8月24日,在秦淮区的一家综合性商场内,记者找到了一家好特卖。尽管刚过开门时间,但是好特卖内已经有不少市民在选购。雨花台区的一家嗨特购,尽管占地比较小,但食品、化妆品、厨房用品都有在售,标价一般都在市场售价的5-7折。

加盟门槛并不低,前期投资可能需要近百万元

虽然嗨特购最早宣布开放加盟,但具体的加盟事宜尚未公布。反倒是好特卖后来居上,率先公布了细节。现代快报记者了解到,此次好特卖加盟模式分为自运营方式和供货加盟方式。

针对自运营方式,好特卖设置的加盟门槛并不低,加盟商初始投资约为80万到100万元,才可获得“入场券”。其中包括首批铺货20

万元、保证金10万元、资源使用费2.18万元/年,还有培训费、服务费等等费用。另外,加盟店铺所需的房租成本、人工成本、仓储物流等费用,均由加盟商自己负担。

与此同时,好特卖对于加盟商门店选址和经营,也设置了门槛:门店选址需要选在商场、地铁临近范围、高校附近等相对人流集中的地段,面积150平方米以上,街铺

面宽6米以上。

另一种供货模式,主要包含供货、品牌授权、装修设计、开店营销服务。选择此种模式,加盟商首次进货至少充值20万元,好特卖将提供直营门店售价7折的价格,货品运费自理,同时获取品牌授权需要每店每年交1万元。此外,选择装修设计及开店营销服务,分别为5000元/次和6000元/次。

300多亿的市场规模,品控问题仍是重中之重

众所周知,嗨特购、好特卖当初的走红,是凭借着临期特卖的概念。今年5月,艾媒咨询发布《2021-2022年中国临期食品行业发展及案例研究报告》,报告指出,2021年临期食品行业加速发展,市场规模达318亿元,预计2025年中国临期食品市场规模将达401亿元。报告还提到,临期食品行业呈现多元化发展态势,行业入局玩家持续增多,行业整体竞争加剧。

在行业整体竞争加剧的情况下,嗨特购、好特卖相继开放加盟抢占市场份额,也是意料之中的事情,但品控问题成为突破重围的要点。据悉,好特卖就曾因销售过期巧克力,而被市场监督管理部门处罚。

6月29日,上海市市场监督管理局在其官网发布了一则行政处罚信息,上海芯果科技有限公司崇明第一分公司因经营超过保质期的食品,被上海市崇明区市场监督

管理局罚款7000元。处罚事由显示,5月6日,市监局收到市民投诉称当日在当事人处(店招为“好特卖”)网购的1盒“瑞士莲金装经典榛仁巧克力14粒装礼盒”已过期。执法人员前往检查后发现,当事人仓库内有4盒涉事巧克力,其外包装上标注“保质期至20220430”,该食品已超过保质期,未标明“不再销售”等类似字样,且与其他正常销售的食品混放。

短期效果显而易见,后期会面临更多挑战

嗨特购、好特卖为何会争相开放加盟呢?开放加盟利弊如何?东南大学经济管理学院经济系副教授浦正宁分析,开放加盟对于企业来说,带来的短期效果会是显而易见的,但从长期来说的话,企业在品控和监督管理的标准化流程体系方面,会面临更多的挑战。

“开放加盟将自己转型成中央仓库,或者转型成这样一个资源

供应商,一方面可以更好去赚取加盟的费用,另外一方面也可以有效降低自身库存压力,并提高自身的周转。”浦正宁认为,从商业选择来说,这是一个明智的选择。

但是另外一方面,加盟之后意味着供应商需要用自己的品牌给这些加盟商使用,并且为自己的品牌和售出的产品负责。那么对

供应商而言,它一定会面临着加盟商和自己之间出现产品争议,或出现客户投诉时,谁来处理谁来负责的问题。这都是在未来将要面对的问题。浦正宁表示,对于加盟商而言,折扣产品需要快速的周转,如果实际操作中,太多的资源握在自己的手上,加盟恐怕就不是一个明智之举。这是加盟商需要谨慎思考的。

5元一瓶巴黎水、6.5元一罐星巴克咖啡,10元就能买到自嗨锅……凭借极高性价比的优势,近两年一大批品牌折扣店吸引了不少年轻消费者。在这个过程中,嗨特购、好特卖两大店铺,尤其受到资本和用户的热捧。2022年8月,在嗨特购率先开放品牌加盟后,好特卖也紧跟步伐宣布开放加盟。两大品牌折扣店的这一波操作,更是催生了折扣零售赛道迎来大洗牌。

现代快报+记者 季雨 文/摄



嗨特购门店



好特卖门店

公益广告

给
……
舒
……
得

舍得给予 方为「舒」

中宣部宣教局 中国文明网