



# 重庆永辉学习胖东来“爆改”门店 重百超市打造超级市集和精致生活馆 从“不受待见”到“顾客盈门” 重庆商超突围新路径

“你多久没有逛超市了？”虽然这是句玩笑话，但传统商超式微确实是不争的事实。家乐福、沃尔玛、联华超市、中百集团等连锁商超闭店消息不绝于耳，“传统超市好像退出历史舞台了”的话题，一度冲上小红书热榜首位。传统商超路在何方？重庆两大商超给出了答案。不久前，重庆永辉超市宣布学习胖东来“爆改”门店，重百新世纪超市则推出超级市集和精致生活馆，转型后的效果可谓立竿见影。他们的背后，是重庆传统商超在新零售业态冲击下，力图通过经营变革创新应对消费变化，探索突围新路子的真实写照。



店。设在店内一角的烘焙区，就格外引人注目。操作间内，一名面点师傅正在烤制面包，一阵阵烤面包特有的香味扑鼻而来。货架上，摆放着面包、蛋糕、麻薯等各种烘焙食品。超市工作人员介绍，这些都是现场制作的。

店内的百货集合馆、3R(即烹、即热、即食)熟食区、茶庄、地方特色商品区、旅游文创区等多个销售区域，也各具特色。比如，熟食区有丰都麻辣鸡块、乐山甜皮鸭、烤肉串、清蒸鱼、海鲜捞等多种美食现做现卖，烟火气十足。此外，该店还承诺生鲜商品“不好吃”无条件退换货；为消费者免费提供饮用水、打包工具、冰袋保鲜、微波炉加热等服务；有椰子水等多个“重百优选”自有品牌商品售卖。

“过去，我们主要是在推进数字化转型。而这轮变革创新，我们的总体思路是紧随消费者更注重食品安全、商品品质和服务体验的需求，回归零售的本质，提供更高性价比的商品和别人不能提供的服务。”重百新世纪超市新业务总监、战略赋能中心负责人张帆说，因此，无论是“精致生活馆”还是超级市集，都对商品、服务、环境等进行了全面升级。其中，“精致生活馆”瞄准游客和写字楼白领群体，强调“售卖的不再是商品，而是一种全新精致的生活方式”，致力于打造成集购物、休闲、体验于一体的现代化商超。

超级市集则瞄准社区居民，围绕“优化和重构供应链”这一核心逻辑，突出“省、好、鲜”的特点，打造“高质低价”招牌。“省”，是指通过源头工厂直采、大宗采购，减少中间环节，降低成本，实现天天平价；“好”，是指聚焦高性价比、高品质商品，优化商品结构，增加自有品牌商品，升级服务；“鲜”，是指更多从基地直采生鲜，直接到店，确保生鲜食品新鲜不隔夜。以重百超市融汇半岛店为例：3800个生鲜单品中，自营、直采单品占比超过40%。

虽然是学习胖东来模式，但重庆永辉超市的发力点，也在商品品质和服务上。“不管怎样转型升级，最关键的都是把商品品质和服务做好，这样才能树立自身的竞争优势。”重庆永辉超市相关负责人透露，他们会大幅调改商品结构，搭建全渠道、全链路数字化质量管理体系，设置顾客休息区，提高员工薪资水平和福利待遇等。

## 能否真正成功，还得靠时间来检验

“革新之箭”已射出，它会引领传统商超走多远？10月13日上午10点，记者在重百新世纪超市第五家“生鲜+折扣”超级市集——重百超市融汇半岛店看到，店内肉禽蛋、水产、蔬菜、水果和牛奶等区域的顾客络绎不绝，称重处和每个收银台前都有数人排队。

正在选购猪肉的王阿姨告诉记者，这里很多生鲜食品比其他超市更便宜，品质也很好，最近她都是天天来这里买菜。重百超市融汇半岛店相关负责人介绍，该店改造升级后于9月24日重新开业，开业近20来，每天销售额比以往有大幅度增长。开业当天，销售额更是比以往增长6倍，其中禽类、水产销售增幅超过30倍。来自重百新世纪超市的数据显示，旗下5家“生鲜+折扣”超级市集开业至今，日均交易次数增幅达74%、交易额增幅达49%；首家精致生活馆开业当天销售额同比增长580%，国庆期间可比销售额增长32%、交易次数增长36%。

“从前期的探索来看，此次变革已有一定效果。”重庆永辉超市相关负责人称，对于重庆永辉超市学习胖东来模式的前景，他们信心十足。“此前，永辉超市学习胖东来首批门店调改，已在杭州、福州、西安和成都等城市完成。开业初期，已完成调改的门店，效果立竿见影。”

“重庆永辉超市学习胖东来‘爆改’门店，是通过品牌联名加持推动转型升级。而重百新世纪超市推出超级市集和精致生活馆，则是自主创新，内生变革。”重庆工商大学成渝地区双城经济圈协同发展中心研究员莫远明认为，这两种模式本质上都是提升商品品质和服务质量，均是对传统商超转型升级模式的有益探索。但最终能否真正成功，还得靠时间来检验。在莫远明看来，在新零售业态冲击下，传统商超转型升级势在必行。在转型升级过程中，重庆传统商超除了聚焦提升商品品质和服务质量外，还应该抓住重庆建设加快国际消费中心城市建设的机遇，多措并举推动创新突破。如，瞄准经济发展风向标，创新消费新业态，提升消费者购物体验；培育企业品牌和商品品牌，增强品牌特色，打造传统商超旗舰和标杆；进一步打破供应链瓶颈，减少中间环节，降低物流成本等。

新重庆-重庆日报记者 邱小雅 黄光红



重百超市融汇半岛店开业，顾客打拥堂。



新世纪超市解放碑英利店，客流稳步增长。

据新重庆-重庆日报

## 传统商超为啥越来越“不受待见”

传统商超行业的衰落速度，或许超过了你的想象。记者查询永辉官网公布的数据发现，过去5年间，永辉超市门店数量超过了40%。2019年，永辉超市的门店数量达到了1440家，现在门店数仅剩815家。“这些年永辉确实在运营上遇到了困难，在重庆地区把经营情况不好以及陈旧的店关掉了一批，后续还将继续加快脚步调整。”重庆永辉超市相关负责人说。

西南地区“零售一哥”重庆百货，也面临着营收和利润双降局面。重庆百货的超市门店数量，从2017年峰值的181家，减少至今年上半年的149家，减少了近20%。在经营业态营收规模方面，其超市业态在过去四年里也下降明显，由2020年的85.5亿元下跌至2023年的61.8亿元。

“零售生命周期理论提出零售发展会经历四个阶段，创新、成长、成熟、衰退。在经历二十多年发展后，国内零售行业正在加速走向新旧交替的时代。”重庆工商大学应用经济系主任李然说，今天传统商超的困境，主要来源于未能在长期的经营中尤其在商品层面打造出竞争力，尤其在消费端感受最为直接。“这么多年来，传统商超在产品上几乎没有太大变化，

价格、陈列、堆头、促销等都缺乏吸引力。”市民张桦说，与盒马、山姆这些新兴超市比起来，传统商超的商品只能说“大差不差”，谈不上优质，却在价格上保持着“高姿态”。

西南大学经济管理学院教授涂建军也有同样的看法：“多年来，传统商超的经营模式、店面格局、商品陈列、服务理念等都没有发生太大的变化，与时代发展和消费者需求脱节，很难满足消费者多样化和个性化的需求。”此外，传统商超面临着因为自身的惯性思维导致“自我革命”不及时、不彻底，跟不上消费节奏的问题。

## 两大商超相继开启新一轮变革

面对严峻的形势，重庆商超该如何自救呢？就在10月8日，重庆永辉超市正式启动其南坪万达广场店闭店调改。调改后，该门店将于11月15日重新开业。重庆永辉超市相关负责人透露，此次调改，意在学习胖东来，实现转型升级。之前，重庆永辉超市已先后安排3批员工近100人，到郑州胖东来帮扶调改店及许昌胖东来门店，全流程学习30天。“我们全面学习了胖东来的先进文化理念和专业运营管理经验，正在将之运用到调改门店中。”上述负责人说，南坪万达广场店是重庆永辉超市学习胖东来重庆首店。后续，公司还将陆续对其它门店进行调改。

无独有偶，重百新世纪超市也在转型升级，并且动作更快。而其所走之路，与重庆永辉超市不一样。今年5月28日，新世纪超市渝北加州店经过调改重装后，以“生鲜+折扣”超级市集的形象重新回归大众视野。重百新世纪超市成为重庆本土首家做“折扣化”超级市集的大型商超。在这之后，6~9月，重百新世纪超市又接连在南岸区白鹤路、渝中区学田湾、江北区红旗河沟、巴南区融汇半岛，开出4家“生鲜+折扣”超级市集。不仅如此，9月13日，重百新世纪超市还在解放碑商圈开出了首家精致生活馆——新世纪超市解放碑英利店。

“近几个月来，公司因地制宜，稳步在商圈布局精致生活馆、在社区布局超级市集，推进新一轮变革创新。”重百新世纪超市总经理周森告诉记者。按照相关规划，今后，重百新世纪超市还将继续在社区店、新开店拓展超级市集，在购物中心、商圈打造精致生活馆，并将打造品质生活店。未来3年内，力争实现老旧门店基本上“全面翻新一遍”。

## 转型关键是把商品品质和服务做好

如何“翻新”？“翻新”后的商超门店，是什么样子的？记者在新世纪超市解放碑英利店看到，店内除了开有餐厅外，还有不少地方明显不同于传统商超门

