

打折价格吃到“不打折”的美味

临期食品店实力“圈粉”年轻人

用打折的价格吃到“不打折”的美味，零食折扣店成了“捡漏”人群的新宠。现代快报记者走访发现，如今这样的折扣专卖店遍布南京的大街小巷，多数以销售临期食品为主，前来购物的市民络绎不绝。数据显示，2021年全国临期食品行业市场规模达318亿元，未来市场规模将继续加速增长。专家表示，临期食品行业受供应端的影响较大，库存管理困难是行业痛点之一，未来平台可采取“线下店初次购买，线上产生复购”的销售模式。

现代快报+记者 杨晓冬 潘荣 文/摄



扫码看视频



巴黎水标价4.9元



百事可乐标价2.3元



特价超市宣传标语

刊登热线:025-84783581、13675161757
地址:洪武北路55号置地广场1806室

厨师待聘

待聘 快餐大厨,6500元。
18305155793

遗失

遗失 南京稻莲坊商贸有限公司食品经营许可证副本(许可证编号JY13201150416209),现声明作废。
遗失 义乌商品城A5-1-27号保证金收据,编号:2165043,声明作废。



消费者排队结账

现象 临期食品成年轻人的“心头好”

打折来袭、越购越省、预算不够打折来凑等折扣标语格外醒目。在南京江北新区百润路上一家连锁特价生活超市，每包3.9元的坚果、2.9元的蜜饯等特价商品十分显眼。记者注意到，店内有不少顾客，工作人员在忙着整理货架、收银。该特价生活超市销售的商品都是平价商品，从几元到几十元不等，涵盖零食饮料、粮油面食、卫生用品等。

家住附近的小邱告诉记者，他经常过来买些零食饮料，“大

瓶可乐才两三元一瓶，还是很划算的”。不过他表示，商品种类不是很齐全，没有太多的选择空间。“我是可以接受临期食品的，只要在保质期内，不影响健康就行。”小邱说。

在秦淮区水平方某折扣食品专卖店门口，“50元买了一大袋子东西，真是太快乐了！”刚从里面消费出来的95后女孩小李向同伴表达着自己的喜悦，“我最近真是迷上了这种临期食品折扣店，卖十多块钱的巴黎水在

这里4.9元就能买到。”

“节假日人肯定会多一点，过来购物的年轻人居多，很多都是学生或者是刚工作的年轻人。”店员告诉记者。与传统商超相比，记者发现这里的商品标注着不可思议的低价，原价149元的徐福记凤梨酥只卖49元，原价4元的百事可乐在这里只卖2.3元，除了零食饮料外，玩具、手办、调味品等商品也在进行着打折促销，虽然打着临期食品的旗号，但店内商品多数日期尚未达到临期界限。

关注 是否安全成为消费选择关键

因为价格优势，临期食品如今成为消费新宠。

随着消费观念的不断转变，消费群体对临期食品的认同度有所提升。在豆瓣上，“我爱临期食品”小组自2020年9月成立至今已有超过9万名成员加入；在微博上，#年轻人买临期食品来减少浪费#话题的阅读人数已超过1亿；据淘宝联合科普中国发布的《临期消费冷知识报告》统计，淘宝上有近万家临期食品

店铺，每年约有逾210万人在淘宝购买临期食品。

不过在采访中，也有不少消费者表示，对临期食品不能接受。“主要是担心食品安全问题，钱都花了，自然要买得安心、买得放心。”南京市民吴女士表示。

那么临期食品究竟安不安全？中国食品科学技术学会专家委员、中国农业大学食品科学与营养工程学院范志红教授在接受媒体采访时表示，临期食品还

在保质期内，口味、营养及安全指标也都是合格的，并不会有安全问题，完全可以正常食用。

同时，范志红进一步解释道，所谓临期食品，通常指即将到达保质期的预包装食品。《食品安全法》规定，预包装食品应标示产品生产日期和保质期。其中，保质期是指在食品标签指明的贮存条件下保持品质的期限。在此期限内，预包装食品完全可以销售和消费。

分析 库存管理困难 是行业痛点

现代快报记者梳理发现，目前市场中做食品特卖的连锁品牌包括嗨特购、嗨购猫、甩甩卖、好特卖、好食期、繁荣集市、小象生活、食惠邦、禾其多等。从2020年底，多家食品特卖连锁品牌相继进场，在资本的助推下跑马圈地。天眼查显示，成立于2021年1月的嗨特购，曾在过去半年内进行了两轮融资，投资方包括蓝图创投、高榕资本等；同时期成立的嗨购猫，则在2021年8月也进行一笔公开的股权融资，交易金额未披露。过去一年，食惠邦、小象生活、繁荣集市都进行了资本融资，融资金额均为数千万元。

在资本支持的同时，品牌加速布局。以嗨特购为例，成立之初主要分布在北京、上海、深圳，门店数量为11家。仅一年多时间，门店数量就已经高达100多家。业内人士分析认为，现阶段，临期食品线下门店的经营模式、消费客群、产品种类均类似，仍处于比拼扩张速度和规模效应阶段，差异化不明显。

公开数据显示，2021年临期食品行业加速发展，全国市场规模达318亿元。2021年临期食品行业开始受到资本、用户关注，多个品牌获得融资，预计2025年中国临期食品市场规模达401亿元。随着需求端规模扩大，预计未来市场规模将加速增长，产品主要分布在各大电商购物平台和线下专营店。艾媒咨询分析师认为，目前消费者选择购买临期食品的渠道较为分散，但总体来说，消费者更偏向于在正规渠道购买临期食品，因为这些渠道的货源比较固定，因此商品质量也更有保障。

头豹研究院分析认为，临期食品行业受供应端的影响较大，临期食品多为供应端厂商因产能预测、库存管理、物流运输等环节存在失误而产生的货品，其数量及时间均存在不确定性。临期食品集合店/平台需具备快速反应能力、销售端预测能力及规模效应，否则难以拿到货物或拿货成本太高，最终导致亏损。供应难点攻克后，临期食品集合店库存管理难度也较大，因产品与日期关联度大，需动态调整产品定价，进行精细化运营。

具体来看，临期食品线下门店转化率更高，但门店成本和管理难度大，可与线上渠道相结合。临期食品线上平台更容易产生库存压力，引发消费者担忧，未来平台可采取“线下店初次购买，线上产生复购”的销售模式。

科学防疫
绝不松懈

少聚餐 分餐制 家庭就餐用公筷

现代快报+ ZAKER南京

