

一年关掉线下门店500多家

## 网红坚果“三只松鼠”不香了吗？

有着“互联网休闲零食第一股”之称的“三只松鼠”，曾经气势如虹，不断扩张。但好景不长，日前“三只松鼠”交上了2022年成绩单，实现收入72.93亿元，同比下降25.35%；净利润1.29亿元，同比下降68.61%。值得注意的是，“三只松鼠”开始对线下门店进行收缩，去年一年关闭了超500家店铺，减员近2000人。

现代快报+记者 季雨 文/摄



超市内售卖的“三只松鼠”

## 线上线下经营均不理想，一年关门超500家

前几年，休闲零食可以说是消费市场的“香饽饽”，精美的包装加上五花八门的口味，俘获了大量消费者的胃和心。人们看剧的时候，总要来个一两包。而在各类休闲零食的品牌中，“三只松鼠”更是一个不得不提的存在。不过2022年，“三只松鼠”的日子不太过好。

日前，“三只松鼠”发布2022年财报，称全年营业收入约72.93亿元，同比减少25.35%；归属于上市公司股东的净利润约1.29亿元，同比减少68.61%，业绩为2016年以来最差。

具体从销售渠道来看，“三只松鼠”去年线上、线下的营收均不理

想。对于凭借电商起家、乘着互联网销售东风不断壮大的“三只松鼠”而言，线上销售渠道一直是其强项。财报显示，“三只松鼠”在线上销售方面，第三方电商平台营业收入47.88亿元，占总营收的65.66%。其在天猫系和京东系两大电商平台的营收，分别下滑32.99%、28.45%。

值得关注的是，在线下方面，“三只松鼠”去年关闭了超500家门店。其门店体系的战略调整对其业绩也造成了不小的冲击，去年全年“三只松鼠”来自线下渠道的营收同比下滑23.9%。

过去一年为何营收大幅下滑？“三只松鼠”在财报中直言“主要系线上平台流量下滑及关闭不符合长期发展的门店所致”。

## 记者走访：南京有门店关闭，目前有16家在经营

在2022年营收、利润下滑的同时，“三只松鼠”在降本方面做足了功课。就像其在年报中所描述的，首当其冲的就是关闭不符合长期发展的门店。

5月4日，现代快报记者在某点评类App上看到，目前南京仍有“三只松鼠”门店16家，大多数位于建邺区、鼓楼区、栖霞区、江宁区等区域，在老城区秦淮区、玄武区已经无经营门店。

位于建邺区的某家广场里，有一家“三只松鼠”门店，店门口摆放了一些打折促销的大礼包产品。记者注意到，这里位于商场的负一楼，

门店并不大。因为是工作日的上午，人流量也不算多。工作人员表示，他们家的零食确实不便宜，但好在进一个门，就可以买齐各个品种的零食，所以节假日来光顾的消费者人数还算可以。正在挑选零食的柏女士告诉记者，她来买点每日坚果送给生病的亲戚。“虽有门店有优惠活动，但价格还是比网上要贵。而且有的直播间会不时搞活动，所以平时很少来门店。”

记者来到雨花台区某家综合性商场，这里原先开了一家“三只松鼠”门店，但现在已经“变身”成一家网红奶茶店。商场总服务台工作人员称，“这里的‘三只松鼠’早就关了，没记错的话，年前就已经关了。”而对于关闭的原因，工作人员则表示为租约到期。

在一些大型超市里，也有“三只松鼠”的产品在销售。在一家超市内，记者看到，“三只松鼠”的商品多为礼盒类产品，很少见到小包装产品。

## 靠做电商起家，同质化竞争导致其业绩下滑

说起“三只松鼠”的发家史，要追溯到2012年。当年，章燎原在安徽芜湖创立了休闲食品品牌“三只松鼠”。

“三只松鼠”靠做电商起家，并借着互联网销售东风不断壮大。目前“三只松鼠”在淘系平台的店铺拥有超过4500万的粉丝，而“三只松鼠”在京东系平台店铺的粉丝数更

是达到了7200万。

2016年9月，章燎原将“三只松鼠”从线上搬到了线下，在芜湖开出了第一家投食店。2019年，“三只松鼠”成功登陆资本市场，成为“互联网休闲零食第一股”。有了资本的加持，“三只松鼠”开启了线下门店扩张模式。“三只松鼠”的线下门店主要包括直营模式“投食店”和加盟模式“松鼠联盟小店”两种，前者开在高线城市及核心商圈，面积大、店铺形象融合“三只松鼠”IP设计，偏用户场景体验；后者多以社区店铺为主，面积稍小，主营零售业务。当时章燎原曾表示，未来“三只松鼠”将对实体店进行IP化运营，希望打造品牌爆款。

可是好景不长，自从2019年上市后，“三只松鼠”的年营业收入便一年不如一年。市场上同质化的产品较多，导致竞争压力变大，是其业绩下滑的重要因素之一。与此同时，东兴证券分析认为，休闲零食行业面临新的发展趋势，在网络渠道和传统渠道销售成本高、竞争加剧等背景下，零食企业纷纷开始向商超拥挤。在这样的情况下，“三只松鼠”显得过于依赖线上销售渠道。

中国食品产业分析师朱丹蓬在接受媒体采访时曾表示，目前休闲零食的线上销售渠道正不断被削弱，因此公司不得不走上线上、线下一体化经营道路，以补齐自身在线下销售模式中的短板。而若想真正实现全渠道运营，不仅需要品牌效应和规模效应，也需要靠整个食品安全的支撑。

31场攻进35球，打破尘封28年的英超单赛季进球纪录

## 吃饭睡觉玩游戏，哈兰德这样庆祝

尽管尚未在曼城夺得任何一项锦标，但挪威射手哈兰德已经先队友一步，享受了被列队欢迎的独家体验。

北京时间4日，英超第28轮补赛，曼城3:0轻松战胜西汉姆联。第70分钟，哈兰德的挑射破门轻描淡写，却注定纪录加身——经此一役，哈兰德31场英超完成35球，超越28年前的阿兰·希勒和安迪·科尔，成为英超时代单季产出的新王者。

毫无疑问，梅罗之后，足坛崭新的纪录粉碎机，已经开足了马力。

据澎湃新闻



哈兰德 新华社资料图片

## 进球凶猛，庆祝娇羞

“列队祝贺时每个人都在拍我的背，我感觉很疼”——打破英超射手王产量纪录是什么体验？哈兰德的回答是那么特别。

本场比赛，哈兰德的挑射建功着实四两拨千斤——面对已经弃门出击的西汉姆联门将法比安斯基，哈兰德没有选择惯常的大力怒射，而是轻松挑出弧线击穿空门。

这是哈兰德本赛季英超的第35球，也让他超越阿兰·希勒与安迪·科尔，成为英超时代的头号效率机器。

考虑到希勒和科尔的纪录来自22队时代的英超，且哈兰德的出勤率较两人更低，刷新纪录难度可想

而知。

目睹神迹降临，担任本场解说嘉宾的希勒，虽然纪录不保，但对后辈却是大加赞赏：“我想不到更希望谁来打破这一纪录了，这一进球纪录只保持了28年，哈兰德就是最佳。”

毫无疑问，这是注定将载入英超史册的光辉瞬间，但在这个里程碑节点，哈兰德却低调得不可思议。赛后被队友们围坐在更衣室正中央的他，挠头半天才发表了破纪录演说：“我不知道说啥，感谢所有人吧……”

他对破纪录后的打算也轻描淡写：“回家，玩电子游戏，吃饭，然后睡觉。”

毫无疑问，这是哈兰德一贯的风格，早在效力萨尔茨堡红牛时，成

为欧冠最年轻帽子戏法持有者的哈兰德，就面对欧足联的赛后采访惜字如金。

“成为新纪录持有者，感觉如何？”

“超级棒。”

“还有呢？”

“我刚才不是回答了？”

“9场比赛打进17球，你有什么秘诀？”

“努力。”

对于吃饭睡觉破纪录的哈兰德而言，所有的语言都是苍白而多余的，只有进球，才是唯一。

## 伯乐和千里马

历经梅西和C罗10年疯狂刷新纪录的熏陶之后，英超35球的视觉

冲击力，或许并不算强烈，但只要稍一对比，含金量不言自明。

尽管还有4轮才谢幕，但哈兰德一人的英超进球，就超越了5支球队的集体努力——保级圈的狼队、诺丁汉森林、埃弗顿、南安普顿之外，两个转会窗砸进6亿英镑的切尔西，全队进球甚至比哈兰德少了4个之多。

更可怕的是，哈兰德是本赛季欧洲联赛唯一进球多于出场的存在，他只踢了31场英超，平均每71.6分钟就能完成1球。

也正是在哈兰德身上，曼城首次发明了“帽子戏法、梅开二度”提前打卡下班”的规矩，且只适用于哈兰德。

也难怪一直对哈兰德“收着用”的瓜迪奥拉，对爱徒如此之“晚”才破纪录有些歉疚：“我记不得有多少场比赛，在60分钟他上演帽子戏法后换人，也许他本来能进更多的球。”

但不管哈兰德和瓜迪奥拉愿不愿意，纪录总是会不经意间和两人高度锁定。上轮险胜富勒姆，完成赛季50球的哈兰德，成为1931年以来首个在各项赛事单季打进50球的英格兰顶级联赛球员。赛后瓜帅调侃弟子：“是不是当时丘吉尔还没当上首相？”

## 不只是一台进球机器

如今，哈兰德还有哪些纪录可以挑战？英媒已经迫不及待地拿出了一串洪荒指标。

1927—1928赛季，埃弗顿射手迪克西·迪恩创造了英格兰顶级联赛的进球纪录，无论是联赛的60球，还

是各条战线的67球，都是英国足球百余年来独一份的存在。

而放眼近20年，哈兰德要赶超的，无疑是2012年的梅西——彼时巴萨10号不但创下自然年91球的超级神迹，还在西甲狂轰50球夺走金靴，这也是21世纪各大联赛金靴的最高产量。

如今，35球在握的哈兰德，本赛季逼近上述纪录或许不甚现实，但在适应了英超节奏，并在自己一向拿手的欧冠延续破门感觉，未来几年，哈兰德的“收割”，将更加恐怖。

毕竟，在英超的第一年，哈兰德已经展现出肉眼可见的球风转变。

加盟曼城之初的哈兰德，本质上仍是莱万式的吃饼机器，球迷们津津乐道他高达6成以上的射正转化率，以及出现在门前必然腥风血雨的杀星气场。

但作为这个星球上综合实力差距最小、顶尖球星最为内卷的联赛，英超对哈兰德的研究不可谓不透彻，对曼城9号死缠烂打、最大限度降低其起脚机会，使得哈兰德在上半场英超的进球分布有如过山车。

那时的他固然能以一己之力吊打曼联，但也在面对利物浦、热刺等球队时几近消失，甚至连伯恩茅斯，都能掐断哈兰德和队友们的联系。

可喜的是，并未专注于进球的哈兰德，主动开始丰富踢法——京多安、德布劳内等人前插直接攻击球门的套路开始增多，而不是全队专注给哈兰德做饼，而后者也不专注于临门一脚，更愿意撤出禁区，甚至为队友做球。

如今的哈兰德，已然找到了个人与团队的最佳平衡点。