

南京会员制超市之争再“升级” Costco开市客即将开业，加油站打头阵

南京会员制超市再添一员。南京首家Costco开市客将在5月28日开业，5月9日，Costco开市客的会员制加油站打“头阵”，正式运营。现代快报记者探访发现，加油站以低于市场价六七毛的油价吸引客流，不少会员来加油站“尝鲜”。据了解，今年还未过半，南京已经迎来三家会员店。1月，M会员店南京首店开业；5月，除了Costco开市客，江北山姆会员商店也将开业。至此，南京会员制超市将达7家，会员超市之争再“升级”。

现代快报/现代+记者 杨晓冬 赵丹丹 文/摄

实地探访

“会员制超市+加油站”，市民称很新鲜

Costco开市客是美国最大的连锁会员制仓储量贩店运营商和全球第三大零售商。南京Costco开市客是Costco在中国大陆开的第7家门店，位于江宁高新区吉印大道以南、丽泽路以西、梦幻路以北，总投资约6.5亿元，总建筑面积50979.29平方米。屋顶划设停车位，可以停1000辆车。此前Costco开市客已先后在上海、苏州、杭州、宁波等地开设门店。

开市客会员制超市5月28日开

业，昨天，会员制加油站先行开业。据悉，南京Costco开市客是中国大陆首家带加油站的会员店。

现代快报记者现场探访发现，这是一座自助式的加油站，内设有12座加油岛，可同时容纳24台车进站加油，营业时间为每天8:00—22:00。“因为是会员制加油站，所以只针对会员加油，今天第一天运营，车还挺多的。”工作人员一边向记者介绍，一边在教车主怎么自助加油，“后续等到运营稳定了，人手

可能会减少，会员可以自己加油付费。”

车主曹先生告诉记者，他就住在附近，特意过来加油。“超市+加油站这个模式还蛮新鲜的。”不少车主也表示，经过比较发现这里的油价相对较低，比如92号汽油，市场价在8.16元/升，这里只要7.49元/升，每升便宜六七毛。对此工作人员解释，他们不是以加油站来盈利的，主要是为会员顾客提供增值服务，吸引客流。

业内观察

今年南京会员制超市扩容加速

不难看出，南京仓储会员超市竞争越来越激烈。

现代快报记者注意到，南京今年以来就迎来三家会员店。今年1月，M会员店南京首店正式开业，其余两家则均将在5月开业。其中，江北山姆会员商店将于5月25日正式开业，南京首家Costco开市客将于5月28日正式开业。随着这两家门店开业，南京市场将有7家仓储会员超市，分别是山姆会员商店（EPARK店、江北店）、Costco开市客、麦德龙（南京雨花店、大观·天地店）、盒马X会员店以及M会员商店。

从位置上看，各个仓储会员超市分布比较均匀，盒马X会员店位于栖霞区，Costco开市客位于江宁区，麦德龙（大观·天地店）位于鼓楼区，江北山姆会员商店位于江北新区，M会员商店位于建邺区，仅山

姆会员商店（EPARK店）和麦德龙（南京雨花店）距离较近。从会费上来看，山姆、M会员店都将年费定为260元和680元两种，Costco年费为299元，盒马X会员店年费是258元，麦德龙的PLUS年卡价格为199元。

南京商业地产商会智库专家苏晓晴表示，中国从20多年前引入综合超市，后来综合超市经营模式逐步转向代销、寄售模式，超市在品类管理、商品采购、商品定价上都失去了优势，导致近几年传统超市经营能力整体下降，留下一个市场空档，这时候会员制超市就抢占了商机。“会员制超市的运营模式和传统超市不同，它有完整的商品供应链，在商品采购上精于单品管理，具有优品低价的优势，因此商品性价比更高，同时他们还通过会员费来获利。”苏晓晴认为，南京作为新一线

城市、东部发达地区，消费购买力比较强，国外品牌会员制超市会首选珠三角、长三角来布局。目前传统超市辐射半径仅为3~4公里，而会员制超市的辐射半径更广，以南京来说，可以辐射到苏北、安徽等附近地区。

苏晓晴认为，南京7家会员制超市的布局速度还不够快，预计往后还会普遍开花。“会员制超市开业时，一般会以容易比价的商品来打开市场，比如开市客在上海开业时就以茅台酒、进口牛肉来打开市场；山姆在南京开业时，是以进口牛肉、进口水果、高档海鲜和现场加工的电烤鸡、西式糕点来打开市场。”苏晓晴认为，会员制超市的竞争就在于卖场的“商品力”，以买手和资金构建其独特的商品供应链，以核心商品让消费者留下“最便宜”的商店印象。

深度解析

仓储会员超市正在国内快速崛起

今年2月底，经营了20年的南京首家沃尔玛与消费者告别。随后，南京玄武区常发广场永辉超市官宣闭店的消息刷屏网络。对此，苏晓晴强调传统商超要摆脱“类租金”的舒适区，走上商品采购、自有品牌商品，甚至开展商品定制，与会员制超市决胜于供应链上。

艾媒咨询调研数据显示，中国消费者中分别有72.8%和63.8%的消费者认为传统超市在商品质量

和商品种类上需要改善。精选商品、产品丰富、产品价格优惠、独有或新颖产品及良好售后服务是仓储会员超市吸引消费者的关键所在。消费者对于品质化、有良好体验感商品的需求不断提升，传统超市在诸多方面不能满足日渐提高的消费期待，仓储会员超市有望吸纳传统超市的部分客户群体。

1996年，沃尔玛旗下的山姆在深圳开业，首次将会员店带入中国

大陆市场。同一年，荷兰万客隆进入广州，德国麦德龙入驻上海，一年后美国的普尔斯马特在北京开店，仓储会员模式开始在国内生根发芽。艾媒咨询数据显示，2023年中国仓储会员超市行业市场规模达364.1亿元，2012—2023年中国仓储会员超市行业市场规模始终保持在200亿元以上，2023年同比增长8.7%，预计2024年将达387.8亿元。



Costco开市客会员制加油站



南京七家会员制超市分布 据南京消费发布微信公众号



请用**文明**
尺子丈量自己