

2024SFE上海国际连锁加盟展览会

产品名称	2024SFE上海国际连锁加盟展览会
公司名称	暄日策划
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	上海市奉贤区海坤路1号1幢（住所）
联系电话	17867946664 13917986994

产品详情

近几年间，新一代的线下零食连锁行业可谓是一片火热，拿融资拿到手软，从“赵一鸣零食”到“零食有鸣”再到“零食很忙”不断有捷报传来，可见零食连锁行业正在迅猛的高速发展中。

第36届SFE上海国际连锁加盟展览会

11月8日-11月10日

上海春季展 2024.03.27-30 虹桥国家会展中心

成都加盟展 2024.06.27-29 成都世纪城新国际会展中心

零食连锁的进化史

首先，从历史的角度看，我们是做品牌商的，第一个接触到的是散城专柜，这也算是以KA卖场为代表的商业模式，跨国品牌多，中国品牌也不少，但售卖产品的位置就那些，所以这种模式慢慢的就会开始出现位置不够的情况，最后也使得没办法花钱再做这个事情，简单来说就是位置少，加价贵。

于是，第二种加盟连锁模式便接过交接棒。但加盟连锁有个问题，那就是他们的产品大部分是白牌，所以很多时候它们的品质不太稳定，再加上当时的时机窗口也不对，所以很快，以良品铺子为代表的直营连锁出现了。

直营连锁虽好，但价格相比之下会比较贵，随后，以三只松鼠为代表的电商化阶段到来，但其实说句实话，最难做的生意可能就在电商了，因为它们投流太贵，所以在2018年-2020年之间，也短暂的出现一段时间的软折扣，软折扣的最大问题就是供应链不稳定，毕竟在中国市场，哪有那么多折扣商品可卖。

大概在2019年底，以零食很忙为代表的零食量贩店出现了。

零食连锁的想象空间

零食连锁的市场容量可以用万亿赛道、千亿开始、10倍速增长来形容。

首先，关于零食连锁的天际线。我们认为全国可转化15万家零食连锁店左右，大概南方是3000个人可以支撑一家门店，北方是6000人支撑一个店。以竞争最激烈的湖南省为例，我们做了普查，按照湖南市场饱和度5000家店来算，全国34个省份，市场总数可以达到15万家。

但目前零食很忙，零食有鸣、赵一鸣等零食连锁店全国加起来是15000家不到，离15万家还有非常大的空间，全行业加起来没有超过15000家，这之间还有着十倍数的增长，所以万亿赛道，千亿开始，10倍速增长，这是我们给行业提出的观点。

其次，关于零食连锁的爆发线。在最近四五年的时间里，全球零售大概Top50强的70%是折扣模式，爆发更大的是中国市场新基建的环境，厂商含量也发生了大的变化。对于有工厂的白牌来说，特别是品质不错的品牌，这是一个很大的红利。

而对于品牌玩家来说，有着年销50—100亿+，千店规模的两超三强（零食很忙、好想来、零食有鸣、赵一鸣零食、糖巢零食）和年销10亿以上的，500+门店以下的腰部玩家（零食很嗨、爱零食、零食优选、条码、折扣牛、奥特乐……）

而在全中国零食硬折扣已经非常活跃的时候，还有一个隐藏的高速发展的渠道，就是以条马、折扣牛为代表的社区硬折扣的模式也在高速发展，像条马在重庆快三百多家店，折扣牛在郑州大约有两三百家，这种模型是不同于量贩零食折扣的，但也在高速发展。

零食连锁的市场影响力

目前大家可以很明显的感觉到，零食连锁已经影响了很多的零食上市公司20%的营业额，怎么办？只有几种。

供货、入股、开店。可能跨过经销商供货你会面临一个阵痛，但这没办法。前几天广东经销商创新联盟的会长（李永宏）找我，他们今年生意受影响百分之三四十，于是打不过就加入，他们变成了一个超级加盟商。所以我们也行业推一个概念，超级加盟商产业集群，很多传统经销商有成熟的团队管理经验，有一定的资金，对区域市场熟悉，大家可以变为好的超级加盟商进去，但有一些区域品牌特别好的，值得大家入股，这是给大家的一个建议。

而面对只有白牌怎么办，给大家建议是：线上线下要全域营销。我们服务的一个单位叫味之源，在线上有25亿的规模，基本在抖音、快手，所有社区团购全是类目第一，只有把线上做到类目第一才是到位的，这是一个全域营销的提法。线上流量封顶，线下还有增长，开展全域营销。

SFE上海国际连锁加盟展，融合了当下发展的新形势，新需求，春季展将于2024年3月27日-3月30日在国家会展中心（上海）震撼上演。展会涵盖餐饮、零售、服务和连锁资源四大板块中的120+主流细分业态，市场标杆品牌与实力新锐品牌云集，预计参展品牌规模600+，吸引国内外专业观众100000+，并积极导入更多关联优质资源，在2024年度加盟投资黄金档，打造集公信力、规模性、专业度和影响力为一体的加盟投资市场巅峰盛宴。