

深圳到鹰潭 冷藏物流 生鲜 熟食 肉类运输 预制菜冷链配送 可上门提货

产品名称	深圳到鹰潭 冷藏物流 生鲜 熟食 肉类运输 预制菜冷链配送 可上门提货
公司名称	踏信冷链物流（深圳）有限公司
价格	200.00/吨
规格参数	广东踏信:安全送达 公司定位:深圳 服务对象:奶油
公司地址	深圳市龙岗区平湖街道平湖社区平安大道1号乾 龙物流园1栋103
联系电话	15986619992 15986619992

产品详情

1

“硬折扣”不再是临期尾货大甩卖

拼的是性价比

在冷食君的印象里，疫情这几年，街边折扣店没少开，闲来无事街上逛一逛，走不多远就会碰到一个折扣店，进店发现，售卖的大多是牛奶、面包、饮料、零食等各种快消品，且很多产品处于临期边缘。所以，不知不觉中，脑子里就冒出了这样一个观念：折扣店是和“临期食品”挂钩的，更夸张一点说折扣店就是处理临期食品。事实真的是这样么？冷食君日前在郑州市一家“折扣牛”店发现，里边的商品都是新日期，而且价格很便宜，这让人大呼意外，也打破了冷食君对折扣店的固有印象。不仅如此，近关于“硬折扣”的话题实在有点多，先是盒马宣布要全面转向硬折扣，后是“折扣牛”创始人马昕彤硬刚刘润，这也再度引起了很多人的关注。资料显示，硬折扣的英文为Hard discount，翻译成汉语就是“坚决砍掉成本”，而砍掉成本不是要降低商品品质为代价，是要砍掉商品的品牌溢价、低效的供应链环节、非必要的经营成本。和“硬折扣”相对的是“软折扣”，软折扣虽然也实现了低价，但可能是以牺牲商品品质换来的，比如临期、过季、缺码商品等。所以，“硬折扣”并不是临期食品折扣，而是零售商直接在工厂做自有品牌定制，砍掉中间环节，把产品品质控制好，提高供应链效率之后的更高性价比，目标是让顾客用更少的钱买到同质同量的产品。盒马之所以要转向“硬折扣”，据说也是因为去年底盒马CEO侯毅到国外转一圈发现，国外很多大型超市ALDI，costco，山姆等都是折扣店，在国内零售品牌永辉、家乐福等到处撤店的情况下，这种折扣店还能保持不错的增长，这让他意识到，可能折扣店、自有品牌会是大势所趋。这几年折扣店爆火，先跑出的是“零食折扣店”。有数据显示，到2023年底，全国零食折扣店数将达22000-25000家，销售规模可达700-800亿，和2020年相比，3年涨了10倍多。因此，盒马声称要在2024年春节前完成全国350多家门店的调整，都转型做“硬折扣”。不仅盒马，永辉也设立了折扣专区，家家悦还设立了零食折扣店……传统零售商都在寻求折扣化转型。

