



山姆“踏马价”、美团“拔河价”、大润发“不吵价” 卷价格、卷成本 家门口的超市卷成团

本报记者 祝瑶

“一眼望去,门店都是降价标签,这是怎么了?”杭州姑娘小臧发现,最近两个多月,门口的超市“卷”起了前所未有的降价风。和同事们聊起,大家都称“看到了久违的名场面”。

8月初,盒马榴莲千层蛋糕售价从近120元降至99元,标签上“移山价”三个字很醒目;10月,盒马约有5000多款商品降价(部分直降20%),永辉超市在全国多家门店内开设“正品折扣店”的店中店,民营超市“步步高”也宣布商品价格下降15%……

零售行业为何降价攻势如此凶猛?



“把价格打下来” 只为争夺存量用户

杭城消费者许女士发现,不断更新的盒马门店比价攻略最近频频登上社交平台,挑动了不少价格敏感型消费者的神经。

今年夏天,盒马频频挑起行业的“价格战”,对决始于一块榴莲千层蛋糕。一时间,各大零售商都坐不住了,山姆的“踏马价”、美团的“拔河价”、大润发的“不吵价”一齐上阵,只为争夺存量用户。

紧接着,盒马10月继续上线“折扣力”变革,约有5000款商品加入降价行列。随后,低价策略在国内零售行业火力全开,全国网友对“你来我往”的价格战喜闻乐见。据媒体报道,有重庆消费者发现,永辉超市门店有货架贴上“限量抢购,随时售罄”的标签。有网友分享了“捡漏”经历,“600g水饺2元一包,420g炸鸡3元一包”“我花了3块钱买了个保温汤杯”。

据悉,在门店中增设“正品折扣店”,正是永辉超市调优门店的新动作之一,按照商品原价的七折、五折及三折进行销售,并同步在线上app/小程序增设折扣专区,折扣商品覆盖休闲食品、生活用品、米面

粮油等多品类。

另据报道,10月20日起,湖南零售品牌“步步高”逐步恢复长沙、南宁、岳阳等城市超市门店正常运营,前4天提供35.8元/公斤的金枕榴莲、13.96元/公斤的前腿肉等惊爆价商品。卖场热热闹闹,顾客川流不息。步步高集团董事长在接受媒体采访时透露,目前的价格总体上可能只是过去的85折。

“天天低价” 背后拼的是什么

“请大家逛一种很便宜的超市!”家门口的超市都在瞄准“天天低价”,背后拼的是什么?

在行业看来,虽然打法不尽相同,但今年各大品牌都指向新零售的重点探索的方向:把好东西卖便宜,该如何重构供应链体系。

来自杭州萧山区新塘街道的森宝食品是国内低调的“坚果大王”,在盒马上架了20多款SKU,其中混合罐装坚果果仁、紫衣腰果、开心果、山核桃等5款商品相继卖爆,直接创下了单品年销千万的纪录。

“想卖得俏,除了品质优势,价格也要能打。”提

到最近兴起的“卷价格”,森宝做过不少让商品更便宜的有益尝试。

与改造供应链环节的想法不谋而合,杭州森宝食品有限公司总裁王苗龙说:“从不同产区、品种的挑选开始,到种植、林场、晒场,再到粗加工脱壳、去壳去色分等级,正是每一个环节上的‘抠细节’,送到全国各地货架上的坚果,才拥有更进一步的‘质价比’。”

“为了做好一罐精酿鲜啤,我们把物流公司的事情做了一遍。”特思拉董事长曹晖说,精酿鲜啤非常“娇贵”,对运输端有很高的要求,为此他们与冷链物流企业一起探索冷链配送链路,将产品的运输线从华东扩展到全国,保证从工厂产线到门店货架的一路新鲜。

不少商家向记者表达了同一个观点,“低价策略并不是一味地打折降价,更不是无底线追求低价的恶性竞争,而是通过垂直供应链建设,实现品质提升和价格下降。”

在业内看来,当家门口超市的950ml装的鲜奶低至9.9元、精酿啤酒降至13.9元、吐司只卖6.9元,“天天低价”的背后,不仅是规模化、数字化带来的进一步成本压缩,还有垂直供应链带来的极致效益,这才是零供双方的共赢。

跟进减费让利,多家银行宣布费用下调

本报讯 取消工本费、信用卡年费补刷、限额100元还款容差……昨天起,杭城又有多家银行将减费让利落到实处。

这一轮降费让利的集体行动是银行机构对中国银行业协会近期倡议的响应。该协会今年10月发布了《关于调整银行部分服务价格提升服务质效的倡议书》,随后六家国有大行率先响应,于10月底明确了调整部分服务价格的具体措施。

在此带动下,多家股份行、城商行纷纷出手,跟进减费让利,进一步降低市场主体经营成本,掀起新一轮减费让利潮。

目前中信银行等股份行、宁波银行等城商行以及多地农商行纷纷宣布,在此前已实施的降费政策基础上,对部分服务项目收费标准和优惠措施进行调整,进一步加大服务降费力度。从各家银行的公告来看,汇票工本费、手续费调整以及信用卡让利升级是这一轮

银行服务价格调整的主要内容。

“这两年银行对中小企业减费让利力度不小,这次我看到我们合作的银行要取消承兑汇票、商业承兑汇票工本费的举措,也是很实在的利好。”杭州滨江区一家科技公司负责人陈先生说,乐于见到这一轮银行掀起的减费让利潮。

具体而言,取消商业汇票工本费、降低银行承兑汇票手续费、减免个人存款账户对账单打印费、对安全认证工具工本费实施成本定价方式等,是这一轮银行服务价格调整的主要内容。

记者采访中了解到,信用卡业务也在近期迎来一波减费让利潮,其中容时容差成为各家银行公告的高频词。

所谓容时服务,即为持卡人提供一定期限的还款宽限期服务;容差服务即如持卡人当期发生不足额还款,且在到期还款日后账户中未清偿部分小于

或等于一定金额时,应当视同持卡人全额还款,此部分未偿还金额自动转入下期账单。

多家银行均调整了还款宽容度,明确将容差限额提升至100元。

对于银行能否确保降费不降服务,招联首席研究员董希淼指出,“相应服务标准都是公开透明的,银行内部有公司治理的约束,外部有管理部门的监管等,所以服务是有保证的。”

光大银行金融市场部分分析师周茂华同样表示,银行要做到“降费不降服务”一般可以从三方面考虑:一是推动金融机构提升业务运营效率,降本增效或以量补价等,如近年来数字化赋能及部分业务电子化、线上化等,使得部分机构经营成本稳中有降,效率也明显提升;二是合理制定科学的考核机制,推动金融机构提升服务质量与创新能力;三是促进市场良性竞争。

本报记者 吴恩慧