

水果超市缘何遍地开花

在讲究营养健康的今天,水果已经成为人们饮食中不可或缺的一部分。而不少投资者看到了商机,近两年水果店纷纷开业,在大街小巷遍地开花。对于市民来说,买水果成了一道多选题。那么,目前我市水果店经营状况如何?开水果店真的是致富的好途径吗?水果店越开越多,商家如何应对呢?近日,记者对此进行了调查。

□文/图 本报记者 王培杨 旭



市区舟山路上的一家水果店内,顾客在选购冬枣。



市区崂山路上,并排开着三家水果店。

1 几百米范围内开了七家水果店

如今,每个街角巷口都有两三家水果店。店面大小不一,果品质量良莠不齐。除了水果摊,水果店已成为不少市民购买水果的新选择。

9月8日,家住市区辽河路与舟山路交叉口附近一小区的李曼发现,家门口附近又新开了一家水果店。其实,在这之前,路口南边有一家水果店也是刚营业有三四个月的时间,而路口北边还有一家水果店。“我家附近就有三家水果店,想吃水果出门就能买到。而且一般水果店刚开业期间都会有优惠,这两天又可以去采购一番了。”李曼笑着对记者说。

记者从市区辽河路与舟山路交叉口向西,看到辽河路上有一家水果店生意红火,来买水果的人络绎不绝。当记者走到崂山路时,站在路口就能看到路东并排开着三家水果店。从舟山路到崂山路,几百米范围内开了七家水果店。

云南蜜橘每斤4.28元,灯笼果每斤7.48元,新疆红提每斤3.68元,山西甜柿子每斤2.58元……在市区舟山路一家连锁水果店,记者看到,这里的水果多种多样,既有普通的苹果、橘子、提子之类的水果,又有不少价格比较高的进口水果。

“这些水果店都是这两年才开的,以前买水果都是在路边的水果摊或者是去超市,这两年水果店越来越多,在家门口就能买到各种水果,真的很方便。”正在挑选柿子的市民李倩倩说,家人都爱吃水果,家里还常常榨果汁喝,所以经常来买水果,为此还在这里办了会员卡。

该店的一位店员贾佳说:“附近不少居民都来买水果,我们实行会员制,积分可以兑换水果,再加上我们这是连锁店,每天公司都来送两趟水果,我们的水果品种多样,还很新鲜,回头客还是不少的,生意还可以。逢年过节生意特别好,现在马上就中秋节了,不少人买水果送人,所以最近买水果的人还是比较多的。”

2 水果店扎堆经营生意难做

除了水果店,市区各大超市、瓜果市场、农贸市场,还有一些路边摊贩都在经营水果生意。再加上网络购物的不断发展,水果店的生意到底如何?

“现在生意比以前难做了,主要是水果店开得太多了。”市区湘江路一家水果店的老板潘先生对记者说,“我做水果生意很多年了,一开始就是拉个三轮车在路边卖,也积攒了一些积蓄,后来就想盘下来个门面店,但是开店转让费、房租、水电费,再加上相比于拉着三轮车卖水果,开店需要经营多种水果,种类少了人家都不愿意来买,总体花费加起来也不少,不过生意一般,基本上都是附近的老客户常来。”

市区一家水果连锁超市的负责人张涛对记者说:“我们公司是去年成立的,现在已经开了七家连锁店,还有三四家店正在装修。今年的形势比去年严峻,水果店越开越多,确实是有一定的影响。我们经常搞活动,基本上不怎么挣钱,就是为了招揽顾客。而且,天热的时候水果损耗大,利润薄。但是,连锁店相对于个体经营有着不少优势,比如,我们公司有自己的种植基地,还在一些水果产区有采购员常年驻守,把从水果产区到店铺的中间环节的费用降到最低。我们公司现在就是努力扩大规模,多开店,进货量大价格还能再便宜,最大限度地给顾客带来实惠。”

3 有的水果店走高端路线

在市区崂山路一家水果店,记者看到这里的水果品种丰富,价格不低。单就奇异果来说,有佳沛绿果、佳沛金果、都乐绿奇、红心奇异果、甜心绿果等几种,虽然价格不同,但都是论个卖。佳沛绿果一个5元,佳沛金果一个8元,都乐绿奇一个3元,红心奇异果一个4元,甜心绿果一个7元……

提起水果店的逐渐增多,该店的店员刘女士说:“我们店走的就是高端路线,很多水果都是进口的,所以价格高一点。现在人们的生活水平都提高了,不少人都想尝尝进口水果,虽然周围开了几家水果店,但是对我们的生意没什么影响。”

家住市区崂山路一小区的市民李莉说:“附近这几家水果店我都去过,经营方式不一样,有的店里水果价格便宜,有的卖的都是进口水果,我也常买进口的,虽然价格贵了点,但是外形看着就不错,而且总感觉进口的质量会更好一点,吃起来口感也好一些。”

店铺老板盛阳说:“我家里就是做水果批发生意的,有货源,我们两口子去年开了这家小店,投资了70多万,想着做一些高端一点的水果,所以起点就做得高一点。水果的利润本来就薄,买进口水果的人也有有限,所以生意一般。除了店里的生意,我们还搞批发,两项加起来收入还可以。”

4 不少水果店选择多元化发展

采访中记者发现,一些水果店已经悄然走上了多元化发展的路子。

在市区泰山路一家店铺内,经营有水果、干果和礼品,水果只占了一部分地方,周围货架上都是摆放的奶制品、燕麦礼盒等礼品,老板正坐在店里玩手机。“现在大家买水果的途径太多了,超市、农贸市场、瓜果市场,还有不少人选择网上购物,水果生意越来越不好做了,有时候一天挣的钱连房租都不够,我就想着增加一些其他品种的商品,能多吸引一些顾客。不过现在在什么生意都不好做,自己多想想办法吧。”正说着,有顾客来挑选干果,老板赶紧过去招呼顾客。

在市区辽河路西段,一家水果蔬菜超市才开业没多久,来购物的顾客不少。“我们店刚开没多久,生意还不错。不少人来买菜顺便买点水果,买水果也可以顺便买点菜,方便。而且我们的蔬菜水果都很新鲜,所以附近不少人常来购物。”一位店员一边忙着给水果称重一边对记者说。

家住附近一小区的市民何玲玲说:“店开在家门口,买菜买水果都方便。再说,摆在店里的菜看着比市场里的菜干净卫生一些,所以这家店开了之后我常在这里买东西。”

5 注重质量和服务才能赢得市场

大环境不景气、大小水果店频开、竞争异常激烈……如何在才能脱颖而出,最终赢得市场呢?采访中,不少经营者表达了自己的看法。

市区汉江路一家水果店的老板张先生对记者说:“现在水果利润少了,要想做好,就得多想一些办法。我们店里常会搞一些活动,整箱买价格很便宜,而且我们负责市区范围的配送,这就能增加不少生意。最近我还在发展电子商务,通过微信做宣传增加客户。”

市区嫩江路上一家水果店老板表示,水果店其实没有什么核心技术,就是靠质量和价格赢得顾客,消费者都想买到价格便宜、品质又好的水果,解决这个问题才是关键。

对于家里经营水果批发生意的盛阳来说,做好生意最重要的是讲诚信。“今年的生意普遍不好做,不少人开始另谋出路,外行人看到水果价格偏高,就以为水果是一个高利润的行业,纷纷跟风加入。相对于其他行业,水果店的门槛较低,容易开起来,但开业后的经营就困难了。其实,水果生意看着简单,却不好做。想要做好,首先要保证消费者在你这里花钱要花得值,不能欺骗和糊弄消费者。其实,不管做什么生意都是这样,诚信经营生意才能做得长久。”盛阳说。

而张涛则对于漯河水果市场的发展前景很看好。“水果属于快消品,开水果店门槛低,不需要什么技术,也不需要太多的资金,周转资金更不需要,都是收的现金,今天卖的明天就能进货。然而,很多店家都是算自己今天挣了多少,明天想多挣多少,从来没有考虑过能给顾客带去怎样物美价廉的水果,这样是走不长远的。服务的质量、商品的品质、员工的素质,很少有水果店会考虑这些,但这些都是非常重要的。”张涛说,“漯河的水果市场发展空间还是挺大的,虽然这两年水果店开了很多,竞争很激烈,但对于以后这个行业的发展却是有利的,一些跟不上发展的水果店会被淘汰,最终生存下来的一定是最符合消费者心意的,是最有能力的,也是最专业的一部分门店。我觉得以后连锁化、多元化发展是趋势,我们接下来还是要大力发展连锁店,采买新鲜的水果,做好服务,赢得消费者的信赖。”

“视点”版深度挖掘、分析、您所关注的社会现象、舆论热点、政策法规等各类新闻。您关注哪些事情?想要深入了解什么现象?请与我们联系!

QQ: 276339389
电话: 15839581210