

澳洲10会控制吗

EMCm7DuGMf9IBRLV

澳洲10会控制吗长沙85后卖零食，年入390亿

记者 | 谢之迎 谭璐 编辑 | 谭璐

长沙零食之王，冲击港股IPO。

4月28日，鸣鸣很忙递表港交所，拟在主板挂牌上市，高盛和华泰国际为联席保荐人。

鸣鸣很忙由“零食很忙”和“赵一鸣零食”合并而来。过去一年，“85后”董事长晏周的零食版图飞速扩张。

到2024年底，这位长沙老板共开出14394家门店，一年新增近8000家，全年零售额达555亿元。

同时，集团营收393.4亿元，同比翻了近4倍。

“快速扩张，源于精准低价策略、高效供应链管理和创新加盟模式。”

大消费行业分析师杨怀玉称，也要注意，低毛利率和单一盈利模式，对长期挣钱能力可能造成影响。

跑出万店

不知从何时起，喊着“我们很便宜！”的量贩零食门店，开遍大街小巷。

据艾媒咨询数据，2021年底，国内量贩零食门店仅2500家左右，到2025年将达到4.5万家。

这轮爆发式增长，晏周和鸣鸣很忙几乎是最大赢家。

据招股书，2022年到2024年，鸣鸣很忙营收从42.86亿大涨至393.44亿元，净利润也一路走高，从0.81亿元增加到9.13亿元。

按2024年的GMV计，鸣鸣很忙成为中国最大的休闲食品饮料连锁零售商。

晏周有一套自己的扩张逻辑：开放加盟，大规模铺店，再直连工厂，砍掉中间环节，以低价占领大众零食市场。

《21CBR》记者实地走访了位于上海四川北路的一家零食很忙门店。店内有饮品、膨化食品、糖巧、面包、方便食品等分区，工作日的人流也不少。

这里的品牌零食价格基本低于电商平台。以3粒装费列罗巧克力为例，天猫官方旗舰店到手价约12元，店内只需8.5元；叠加每月7号会员可打8.8折，还要更便宜。

招股书显示，其门店多位于街边位置，单店SKU数量一般不少于1800款，每月上新百款产品，增强消费者黏性。

人气有保证，晏周加快脚步，招募加盟商。

以零食很忙为例，加盟商开一家150平米的门店，投入在60万元左右，综合毛利约18%。

有招商人员向记者介绍，今年上半年推出新政策，主打“0加盟费、0管理费、0培训费、0服务费、装修0利润”，符合条件提供36000元补贴。

晏周还推出竞争补贴与房租转让费补贴方案，例如，遇到竞品门店恶意打折促销，距离符合高竞争门店标准，公司补贴毛利率至15%。

持续扩张，其加盟商从2022年的994家，一路增至2024底的7241家。

只是，鸣鸣很忙的收入，并非依赖加盟费。招股书显示，2024年，99.5%的收入来自向加盟店和直营店销售商品，加盟费及服务收入占比不足0.5%。

“零食量贩是典型的薄利多销，必须靠规模。”

连锁经营专家李维华告诉《21CBR》记者，加盟的设备、装修投入很少，鸣鸣很忙把加盟门槛放低，让更多人进来，通过加盟商进货赚取产品差价。

近三年，鸣鸣很忙的毛利率在7.5%到7.6%左右，经调整后净利润率由1.9%升至2.3%。

两家共治

如此短时间内，跑出万店规模，离不开两家头部的合并。

2017年，晏周在湖南长沙创立零食很忙，两年后，赵定创立的赵一鸣零食在江西宜春起家。

2023年，行业融资拓店同步提速，零食很忙与赵一鸣零食狭路相逢，打响价格战，一度低至5折。

最终，以当年11月两家战略合并作结，彼时，两个品牌的门店总数已达6500家。合并后，保持双品牌策略，在经营管理环节深度融合。

到去年6月，集团宣布由零食很忙更名为鸣鸣很忙，有业内人士指出，“显示赵一鸣在集团内的战略地位有所提升。”

7月，俩人还请来周杰伦担任双品牌代言人。

招股书显示，晏周任集团董事长、执行董事兼总经理，赵定任副董事长、执行董事兼副总经理。

两人共同负责集团整体战略规划、业务发展及日常运营决策。今年2月的发布会上，赵定就现身，宣布推出自有产品和新店型等策略。

从董事会的构成来看，除晏周和赵定外，两家各有一人进入董事会。

九名董事中，李维来自零食很忙，此前是零食很忙门店运营负责人。王平安来自赵一鸣零食，此前是赵一鸣的商品与供应链负责人。

今年1月，鸣鸣很忙因合并案，收到国家市场监督管理总局开出的一张罚单。

根据决定书，因“未依法事先申报实施经营者集中”，被处以175万元罚款。即环节上有疏漏，但交易并不构成垄断。

资本盛宴

在融资方面，晏周、赵定的运气一直不错。

2021年，零食很忙获红杉中国、高榕资本等机构加持，完成2.4亿元首轮融资。2023年，赵一鸣零食拿到A轮1.5亿元融资。

两家在2023年11月合并后不久，集团便获得好想你、盐津铺子10.5亿元投资。

为准备香港IPO，年初至今，晏周、赵定一番腾挪。3月，集团改制为股份有限公司，4月份又进行了一系列股权转让，HongShan Growth、上海翼嗨及BA HM等机构，突击入股。

根据招股书，目前晏周直接持股25.75%，并通过6个持股平台控制公司39.91%的投票权。赵定通过宜春鸟窝持股22.69%。

股东名单里，还有员工持股平台宜春一口鸟、红杉、好想你、黑蚁资本等。

根据4月HongShan Growth以1亿元向宜春鸟窝收购1%股权计算，公司当前估值约100亿元。晏周、赵定所持股份价值，分别为25.75亿元和22.69亿元左右。

晏周、赵定打算将IPO募资所得，投入到门店扩张，以及供应链优化及数字化建设。

对于零食企业来说，提高市场渗透率，始终是重中之重。除了多开店，提升产品开发能力，被视为未来竞争中的“杀手锏”。

今年2月，赵定带队，进军自有品牌，发布6款自有品牌产品及30款延伸系列自有产品。其主打“好品质，超省钱”，涵盖肉食类、休闲类、牛奶、冰淇淋等品类。

同时，也在探索新店型，3月，新开门店“赵一鸣省钱超市”，新增百货日化、烘焙、冻品等品类，对标便利店及传统超市。

零食江湖瞬息万变，这家长沙零食之王，不敢放松。

图片来源：鸣鸣很忙，除标注外

pk10冠军三码二期必中方法

168飞艇开奖官网直播

澳洲幸运10看走势视频教学

澳洲幸运5全国开奖官网

澳洲幸运10计划附属软件

澳洲幸运10规律称

澳洲幸运10杀一码规律

七码阶梯倍投方案

幸运168飞艇官网查询

快三数据分析器软件

168飞艇开奖官网开奖结果

澳洲幸运5预测计划软件

澳洲幸运十计划验证冠军

众赢国际版苹果手机版

澳洲计划免费一期计划

澳洲幸运10用什方法能赢

卧不澳洲幸运10计划

澳洲幸运10能不能控制

澳洲幸运5大数据分析软件