

加盟三只松鼠利润高吗（三只松鼠一年能赚多少）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/cf0fdb0e861a8d3ab3f01d75db488d3.html>

范文网，为你加油喝彩！

2020年零食市场巨头之争日趋激烈。三只松鼠和良品铺子两大零食巨头最近发布的2020年成绩单显示，三只松鼠虽营收领先，但2020年营收增速为负，且净利润被良品铺子超越。究其原因，三只松鼠线下渠道布局“短板”仍未补齐，而良品铺子线上线下均衡发展模式优势明显。

三只松鼠营收下滑 良品铺子业绩双增长

财报显示，2020年良品铺子实现了营收、净利润同比双增长，三只松鼠却出现营收同比下滑。

具体来看，2020年，三只松鼠实现营收97.94亿元，同比下滑3.72%；实现净利润3.01亿元，同比增长26.21%。对于营收下滑的原因，三只松鼠解释道，2020年其线上流量进一步去中心化，作为核心品类的坚果产品引流效果开始减弱。三只松鼠内部人士在接受中国商报记者时表示：“线上获客成本不断增加，再加上天猫平台流量分配机制上的变化，综合导致这一块营收减少。”

与之相比，大本营位于武汉的良品铺子2020年实现营收78.94亿元，同比增长2.32%；实现净利润3.44亿元，同比增长0.95%。良品铺子净利润增长的原因在于其第四季度的良好表现。数据显示，2020年第四季度，良品铺子实现营收23.64亿元，同比增长4.83%；实现净利润7993.1万元，同比增长208.2%。

分地域看，财报显示，受新冠肺炎疫情影响，良品铺子华中地区实现收入中秋假入20.59亿元，同比出现下滑。但该公司同时加大了华东和华南地区的布局，收入分别为6.49亿元和4.27亿元，分别同比增长17.1%和20.79%。

快消行业分析师朱丹蓬对中国商报记者表示，2020年第一季度，新冠肺炎疫情对良品铺子线下门店的经营造成严重冲击，良品铺子全年业绩能恢复正增长，得益于其线上线下均衡发展，实现一体化经营、互融共通、互补短板。而三只松鼠的“硬伤”在于其没有实韩剧w现线上线下的一体化发展。

毛利率较低 三只松鼠净利润败给良品铺子

发迹较早的三只松鼠通过线上渠道的跑马圈地迅速俘获了一众消费者芳心，营收破百亿元，也为自己赢得了“零食老大”的称号。然而，在利润层面，“零食老大”却败给了良品铺子，其毛利率水平更是连年处在良品铺子之下。

数据显示，2020年，三只松鼠实现净利润3.01亿元，而良品铺子实现净利润3.44亿元。实际上，

早在2019年，三只松鼠净利润就在良品铺子之下，两者净利润分别为2.39亿元和3.4亿元。

值得注意的是，有“零食老大”光环的三只松鼠毛利率水平一直较低。数据显示，2016-2020年，三只松鼠毛利率分别为30.2%、28.92%、28.25%、27.8%、23.9%；同期良品铺子毛利率分别为32.73%、29.42%、31.21%、31.87%、30.47%，高于三只松鼠。

此外，三只松鼠的存货也高于良品铺子。金融数据和分析工具服务商万得（Wind）数据显示，2016-2020年，三只松鼠存货在营收中的占比分别为26.41%、19.58%、17.71%、24.37%、14.18%；同期良品铺子存货在营收中的占比分别为14.39%、10.9%、11.16%、12.58%、7.83%。

朱丹蓬认为，三只松鼠对线上渠道依赖较大，而近两年线上渠道清涟红利逐渐减弱，获客成本逐年走高。这使得三只松鼠的护城河逐渐消失，发展风险很大。在新冠肺炎疫情暴发的2020年，消费者线上购物比例大增，但三只松鼠仍出现营收下滑，可见其核心竞争力的缺失。

良品铺子渠道均衡 三只松鼠线下“短腿”

两大巨头布局最大的差异点在于渠道侧重点不同。2020年，两大巨头都在渠道上持续发力，但三只松鼠的线下短板仍较明显，远逊于良品铺子的线上线下均衡发展模式。

数据显示，2020年，三只松鼠在第三方电商平台实现收入72.04亿元，在总营收中的占比为73.56%。其中，三只松鼠颇为依赖的天猫旗舰店收入为28.47亿元，同比下滑27.63%。

在线下渠道方面，2020年，三只松鼠大力扩张，新开投食店78家，新开联盟店641家。截至2020年末，三只松鼠累计共有171家投食店和872家联盟小店。不过，朱丹蓬认为，三只松鼠的线下门店以加盟店为主，而对于很多销售火热的产品，加盟店并没有销售权限，三只松鼠经销商和厂家分歧很大。

与之相比，良品铺子的线上渠道稳步增长，和线下渠道“半月传张仪平分秋色”。数据显示，2020年，良品铺子线上渠道实现收入40.01亿元，同比增长8.35%，在营收中的占比为50.68%。其中，京东自营店收入为10.61亿元，同比增长69.95%。此外，良品铺子还成立了社交电商事业部，加速布局抖音、快手等渠道。2020年，良品铺子社交电商全渠道终端销售额达1.23亿元。

在线下渠道，数据显示，2020年，良品铺子新开线下门店285家。截至2020年底，公司门店数量达到2701家，覆盖21省和2个直辖市的小黄飞最新162座城市。

更多作文请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发