



冬日的青岛，寒意渐浓，而商超里的火锅区却热力四射。在盒马鲜生万象汇店，刚选完生鲜的市民推着购物车，转身就能在相邻的小方桌前落座，点上一份麻辣牛油锅底，涮起刚从冷柜里挑选的鲜切吊龙；崂山北村旺市的真诚超市内，堂食区虽暂以手工水饺为主，但不少市民已期待着火锅业态的落地，毕竟货架上齐全的火锅食材早已备好。如今，“逛超市+吃火锅”成为青岛人冬日消费新潮流，岛城商超纷纷入局，将购物车与餐桌无缝衔接，在货架之间开辟出火热的“餐饮江湖”，不仅让线下卖场重焕生机，也为消费者带来了新的购物体验。

超市变“社区厨房”，火锅水饺暖胃暖心

人均几十元，食材现挑现涮，融入“一刻钟生活圈”，青岛商超这样留住顾客

商超火锅刷屏社交圈 高性价比吸引消费者

“打开新思路，在盒马熟食区吃火锅！”在小红书上，网友“胖宝宝爱喝茶”发布了一组在盒马鲜生吃火锅的照片，配图里，鲜切牛肉、牛肉丸、时令蔬菜摆满一桌，锅底冒着腾腾热气，下方评论区很快就有不少网友互动，“哇！心动”“很不错”“刚去吃完，比在家和外面吃划算，还不用洗锅”……记者浏览抖音、小红书等社交平台发现，青岛本地关于商超火锅的打卡内容近一个月内激增，不少视频播放量突破10万次，商超火锅已然成为新晋“网红打卡地”。

12月16日傍晚，记者来到盒马鲜生万象汇店，刚步入店内深处的餐饮区，就闻到浓郁的火锅香气。十余张小方桌整齐摆放，部分桌面配有嵌入式电磁炉，周围不少座位已坐满食客，既有年轻情侣、闺蜜结伴，也有带着孩子的家庭客群。“我们本来是来买周末食材的，看到这边能直接吃火锅，就临时决定在这儿解决晚饭，省得回家洗菜刷锅了。”市民张先生一边涮着虾滑，一边告诉记者，他和家人选了潮汕牛肉清汤锅底，在超市买了120克吊龙、120克嫩牛以及蔬菜拼盘，又买了一份虾滑一份黑鱼片，总共花费不到150元，“要是在外面火锅店，这点东西起码要300元以上。”

记者了解到，青岛盒马鲜生各门店均推出了火锅堂食活动，其中锅底价格在15元至30元不等，搭配在超市选购的生鲜食材，人均50元至80元就能实现“火锅自由”，整体客单价只有传统火锅店的一半。

性价比之外，食材的新鲜度和品类丰富度更是吸引市民的关键。在盒马鲜生海鲜区，鲜活的基围虾、鲍鱼、扇贝等随时可捞取加工，送至火锅桌；蔬菜区不仅有常见的菠菜、金针菇，还有羽衣甘蓝等健身友好型蔬菜；调料台更是配备了香油、香醋、沙茶酱等十几种调料，免费供食客搭配。“食材都是看得见的新鲜，从货架到餐桌不超过10分钟，吃着放心。”正在调蘸料的市民王女士说，她中途还去零食区拿了一盒草莓，买了一瓶6元的椰奶，“超市里应有尽有，不用额外跑腿，体验感拉满。”

不仅是盒马鲜生，有着“青岛胖东来”之称的真诚超市也在布局餐饮化赛道。记者在刚开业的真诚超市北都广场店看到，虽然目前堂食区主打手工水饺，但商超货架上已摆满各类火锅食材，从冷冻肉卷、手打丸子到火锅底料、蘸料一应俱全。超市工作人员介绍，随着冬日来临，不少市民咨询是否有火锅堂食服务，希望挑选食材后直接在堂食区开涮。

从“卖食材”到“卖体验” 线下商超忙转型

商超火锅的走红，看似是偶然的消费潮流，实则是青岛商超主动转型的必然结果。从单纯“卖食材”到聚焦“卖体验”，岛城商超正打破传统零售边界，通过场景重构，让购物不再是简单的“买货”，而是成为兼具实用性与社交性的生活体验。

“以前超市的核心是‘货’，货架摆得



真诚超市北都广场店，现包现煮的手工水饺。



消费者购物后在堂食区享受美食。



消费者在盒马鲜生挑选火锅食材。

整齐、商品种类全就够了；现在核心是‘人’，要让消费者愿意来、留得住、还想再来。”一位业内人士表示，传统商超的痛点在于消费者买完就走，停留时长短、关联消费少，而餐饮业态的植入，恰好解决了这一问题。记者观察到，盒马鲜生将餐饮区设置在生鲜区与零食区之间，消费者就餐前后，很容易被周边货架上的商品吸引，不少人吃完火锅后，会顺手买些水果、甜品或日用品，形成“就餐+购物”的消费闭环。

真诚超市的转型则更具社区温度。作为青岛“一刻钟便民生活圈”建设的重要载体，真诚超市北都广场店在升级时，专门规划了堂食区，配备了微波炉、直饮水、充电插座等便民设施，还免费提供饺子汤和调味料。“我们打造的不是单纯的超市，而是社区居民的‘贴心厨房’和‘暖心客厅’。”真诚超市董事长戴同尧表示，超市餐饮化转型的核心是满足居民“即买即食”的即时性需求，从现场自制烘焙、熟食，都是为了让购物变得更便捷、

更有体验感。在真诚超市，消费者可以看到烘焙、面食的制作全过程，生鲜区还提供试吃服务，这种透明化、沉浸式的体验，让逛超市成为一种乐趣。

这些消费体验焕新的背后，是商超服务理念的升级。以前，超市员工的核心工作是理货、收银；现在，不少员工化身“服务员”“厨师”，在餐饮区帮忙点餐、调试设备、收拾餐桌。盒马鲜生餐饮区的工作人员告诉记者，他们都接受过专业的餐饮服务培训，既要熟悉食材特点，也要掌握基本的餐饮服务流程，“要让消费者在超市里也能享受到和餐厅一样的服务”。这种服务升级，让消费者感受到了更多的人文关怀，也进一步提升了品牌好感度。

盈利模式重建 新型消费驱动行业变革

商超餐饮化转型的热潮背后，是传统商超在市场竞争压力下的主动求变，更是新型消费趋势驱动下盈利模式的重

构。近年来，在电商和社区团购的双重冲击下，传统商超依靠商品销售的单一盈利模式已难以为继，而餐饮化成为破解客流、利润双重困境的重要路径。

“餐饮业态的毛利率比传统零售更高，还能有效带动关联消费，提升整体盈利能力。”业内人士分析，传统商超的生鲜品类毛利率通常在20%至30%，而餐饮加工后的毛利率可达50%以上。以盒马鲜生的火锅套餐为例，78元的潮汕牛肉清汤锅套餐，食材成本约40元，加上锅底、服务等成本，毛利率能达到45%左右，远超单纯销售食材的利润。同时，餐饮区带来的客流，会带动周边货架商品的销售，形成“以餐聚客、以客促购”的良性循环。

供应链优势则为商超餐饮化提供了成本支撑。一些本土的大型商超依托规模化采购优势，食材拿货成本远低于独立餐饮店，加上租金成本相较普通餐饮门店更有优势，能够以更低的价格提供餐饮服务，形成差异化竞争优势。盒马鲜生凭借强大的集采供应链，鲜切牛肉的采购成本比传统火锅店低，这也是其能推出高性价比火锅套餐的关键；真诚超市则通过直采模式，减少中间环节，降低食材成本，确保餐饮产品的平价定位。

从消费端来看，商超餐饮化契合了新型消费趋势。如今，消费者的需求已从“买商品”转向“买场景”“买体验”，既追求性价比，也注重便捷性和仪式感。商超火锅“价格透明、食材新鲜、方便快捷”的特点，精准匹配了消费者的需求。“超市火锅模式的走红，在于其切中了消费者对‘极致性价比’与‘情绪价值’的双重追求。”一位业内人士分析认为。在青岛，越来越多的年轻人将商超火锅作为社交聚会的选择，既不用花费太多，又能享受轻松愉悦的氛围；家庭客群则看重其便捷性，不用在家收拾残局，就能吃到新鲜的火锅。

对于城市而言，商超餐饮化转型还助力了“一刻钟便民生活圈”的建设。作为全国首批一刻钟便民生活圈建设试点城市，青岛已建成134个“一刻钟便民生活圈”，涉及商业网点2.4万个。真诚超市、盒马鲜生等商超的餐饮化布局，将购物、餐饮、便民服务等功能融合，让居民在一刻钟内就能满足日常生活需求，提升了生活幸福感。青岛市商务局二级巡视员王志刚表示，社区商业的暖心服务延伸了便民边界，把“便利”和“温情”融入购物全过程，生动诠释了“一刻钟便民生活圈”的服务内涵。

不过，商超餐饮化转型并非坦途，仍面临卫生管控、口味稳定、运营经验不足等挑战。业内人士建议，商超需建立全链条的食品安全标准，加强员工餐饮服务培训，同时结合本土特色进行业态创新，避免同质化竞争。例如，青岛商超可推出海鲜火锅、崂山菇火锅等具有本地特色的套餐，进一步提升竞争力。

从货架到餐桌，从“卖食材”到“卖体验”，青岛商超的餐饮化转型正在重塑线下零售生态。随着越来越多商超加入“火锅江湖”，这场围绕消费场景的变革还将持续深化。未来，当购物车与小方桌的搭配成为常态，商超或许将不再只是“卖货的地方”，而是成为承载市民生活需求、传递城市烟火气的重要载体。

青岛早报/观海新闻记者 于健 摄影报道