

“奥乐齐”来了!

全球第四的零售巨头将落子宁波

宁波零售市场将再迎重磅新玩家!

源自德国的全球精选社区平价超市“奥乐齐”(ALDI)最近官宣正式进军浙江市场,将在包括宁波、杭州、绍兴在内的浙江区域布局开店。

这标志着,这家深耕长三角七年的外资零售巨头,将扩张版图延伸至宁波。

“奥乐齐还是来了!”宁波一位商超资深业内人士感叹,这只“靴子”的落地,结合今年以来猛然升级的零售大战,更显得意味深长——

盒马、小象、快乐猴等超市品牌密集拓店;

三江等本土超市加快门店焕新、开新店步伐;

宁波商超零售赛道竞争全面升级,多元化、差异化的新零售格局加速成型。



“奥乐齐”门店。奥乐齐中国官网

1 “奥乐齐”是谁?

很多宁波人可能是第一次听到“奥乐齐”。但对于上海、江苏消费者而言,“奥乐齐”并不陌生。

以上海为例,“奥乐齐”已在上海开了74家门店,是其进军中国市场的大本营,其中浦东、闵行、徐汇等区域门店数量较多。

而在江苏市场也有29家店,主要集中在苏南城市,其中苏州11家、无锡8家、南京4家、镇江2家,常州也有布点。

作为全球资深的零售连锁品牌,“奥乐齐”深耕市场超百年,在全球拥有超13000家门店,凭借极致性价比、精简SKU、严选品质的硬折扣模式风靡全球,被众多消费者誉为“国民平价超市”。

在2026年美国零售联合会(NRF)发布的全球零售50强榜单中,“奥乐齐”位列全球第4位。自2019年上海首店落地,“奥乐齐”在中国历经7年探索,今年3月江苏镇江双店及上海新店的开业,让它正式突破百店大关。

与传统综合超市不同,奥乐齐有着鲜明的德系运营特色,摒弃了传统商超品类繁杂、库存冗余的运营模式,门店主打“小而精”,标准社区门店面积稳定在500—800平方米,核心主力店多在600平方米左右,SKU严格控制在千数左右,聚焦生鲜、日用、预制菜、休闲食品、家居好物等民生刚需品类。

记者登上“奥乐齐”微信小程序发现,其品类与销售方式实际上与盒马、叮咚、美团并无多大差异,操作界面相似度较高,自有商品较多。

2 宁波区域已公开招聘人员

今年5月起,“奥乐齐”正式官宣进军浙江市场,重点布局杭州、宁波、绍兴三大核心城市,其中宁波区域已公开招聘区域开发经理、门店管理人员、一线营运人员等岗位。

相关招聘的岗位信息明确,区域开发经理将全权负责宁波门店选址、商务谈判、市场调研及本地资源对接,这也是“奥乐齐”落地宁波的核心前置动作。

该品牌团队已启动宁波核心

商圈、社区商圈的实地踏勘与点位筛选,宁波首店落地进程紧锣密鼓中。

入浙,是“奥乐齐”长三角战略的必然延伸。随着上海市场趋于饱和及苏南市场的密集拓展,消费能力强劲的浙江市场成为“奥乐齐”的锚定市场。

2025年9月,“奥乐齐”位于上海的华东区域配送中心正式投运,生鲜商品配送时效仅需12小时,可全面覆盖上海、江苏及浙江

部分区域。与此同时,“奥乐齐”已在浙江嘉兴设立生鲜直采基地,与当地400余家供应商建立深度合作,本土化采购比例高达80%,生鲜直供比例超95%。

从区域布局逻辑看,“奥乐齐”路径十分清晰——梯度推进,以上海为锚点,沿物流延伸方向向苏浙区域逐层渗透。

“奥乐齐”中国CEO陈佳透露,2026年计划在华新增超50家门店。

3 本土零售赛道更显多元

值得关注的是,“奥乐齐”入局之际,宁波零售市场正迎来新一轮开店热潮,多个新锐品牌密集加码,行业竞争愈发多元。

近期,盒马不断拓展新店、优化生鲜预制菜品类,升级线上线下一体化消费体验;美团旗下小象超市、快乐猴加速布局,主打30分钟即时配送服务,聚焦社区即时零售场景,抢占便民快消市场。

在这一波升级战中,三江等传统商超持续迭代升级,优化品类结构、提升服务体验、发力线上配送,与新品品牌形成错位竞争。

4月17日,三江购物曙光店、泰山店双店同开。三江购物曙光店又称“001店”,是1995年开业的三江购物第一家门店。此次重启这一具有里程碑意义的大店,也彰显三江“不忘初心 接续奋斗”的郑重承诺。

5月29日,三江三店同开,环

球城店焕新,杨柳郡店、集士东路两家社区店同步亮相。其中,全新升级的环球城店在空间设计上更加注重人性化与体验感,引入更多高品质、高性价比的自有品牌商品,满足消费者日益多元化、品质化的消费需求。

一时间,宁波超市赛道形成外资巨头、全国新锐、本土品牌同台竞技的新格局。

一众品牌扎堆布局宁波,并非偶然。

作为长三角南翼经济中心,宁波常住人口持续增长,社区消费、民生零售需求旺盛,且主城区、县域商圈均具备强劲消费潜力。

更重要的是,当下消费者购物愈发理性,不再单一追求大牌或低价,而是兼顾品质、性价比与便利性,传统大而全的商超模式逐渐乏力,小而精、高性价比、便民化的折扣超市、社区超市迎来

发展风口。

除了消费能力突出,宁波人对多元化零售业态接受度高,同时本地社区商业迭代速度快,为硬折扣超市提供了丰厚的生存土壤。

“现在商业竞争并非你死我活的关系,而是共同繁荣、错位发展的关系。每个超市都有3至5公里的服务范围,就近服务周边居民。”资深业内人士分析,“奥乐齐”的入局,不仅能带动宁波零售行业迭代升级,倒逼本地商超优化运营、创新模式、提升服务,更能为市民带来更多消费选择,进一步激活城市消费活力。从消费场景来看,高端精品商超、社区即时零售、平价折扣超市、传统便民商超等多元业态并存,能够精准匹配不同年龄段、不同消费层级市民的需求,让宁波民生零售市场更加精细化、品质化、多元化。

记者 周晖