

# 开市客黑钻会员 688 元年费 3%返利,但次年才可用? 记者在线算账 和山姆卓越会员相比谁划算?

沪上两大仓储式会员超市,开市客和山姆,又在“高级会员”的竞争里杠上啦!

此前,山姆一直走“双档路线”:普通会员 260 元,卓越会员 680 元。开市客则只有 299 元的金星会员。日前,国内的开市客终于推出了年费 688 元的黑钻会员,第一时间被坊间认为对标了山姆的“卓越会员”。

有两家高级会员可选,消费者开始掰着手指数算:到底哪个更划算?什么样的顾客适合升级黑钻会员?里面还有哪些门道?记者整理了“开市客黑钻会员 vs 山姆卓越会员”的对比攻略,一篇把账算明白。

## 黑钻会员 3%返利按未税金额算,次年才可用 消费者:被套牢了?

| 对比项     | 开市客 黑钻会员 | 山姆 卓越会员  |
|---------|----------|----------|
| 年费      | 688 元/年  | 680 元/年  |
| 返利      | 商品未税金额计算 | 购物实付金额计算 |
| 返利可使用时间 | 次年       | 次月       |

这次开市客新推出的黑钻会员,核心卖点是 3% 的消费返利——据称这是开市客在全球市场首次把返利比例拉到这么高。按照官方说法,黑钻会员一年返利最高能拿到 7200 元。

但有消费者在研究规则后,发现了一个细节:返利是按商品的未税金额计算。也就是说,店里的标价是含税价,返利基数比标价低,若按实付价格计算,返利比例将不足 3%。

那么,到底要花多少钱才能“回本”?先来算笔账:如果你是直接新办黑钻会员,年费 688 元全凭返利覆盖,年费÷返利比例=688÷3%=22933.33,需要未税消费约 22933 元才能“回本”——折算下来,每个月将近 1911.11 元。

“我家四口人,平时买菜、买日用品甚至各种‘大件’都在开市客解决,一年下来五六万是常事。”市民张女士告诉记者,她每年在开市客的消费额大约是 5 万元,按 3% 返利算能拿回 1500 元,刨去 688 元年费还能赚 800 多块。“算下来挺划算的,我已经办了黑钻了。”

然而,让一些消费者感到犹豫的是,这 3% 的返利并非“即返即用”,而是今年消费产生的返利,要到下一年能使用。不仅如此,官方文件中写明:返利任何情况下不构成现金、储值金额或预付金额,只是商业促销目的提供的会员权益。

会籍期内,如果退卡或降档成金星会员,已累计但尚未发放的返利被视为自动放弃。过期后,返利将被冻结,但可以用于会员缴纳年费的抵扣。

这意味着,想要足额拿到返利并用于购物消费,必须在下一年也继续保持黑钻会籍。

“这不就等于被套牢了吗?”市民陈先生忍不住吐槽,“为了返利一年一年地续费下去,一旦停止,前一年的返利使用就受限。”

好消息是,黑钻会员的亲友卡也能共享 3% 返利。亲友卡的消费同样计入返利池,且主卡会员在 APP 或小程序里开启授权后,亲友卡也可用返利直接结账。

而山姆的卓越会员返利下个月到账,效率相对高,但有网友反映,若次年不续费,则最后一个月的返利无法享受。有消费者表示,自己最后一个月不额外消费,只花过去到账的返利,可解决这一困扰。

## 开市客 vs 山姆返利谁划算?

月消费 1 万元以内  
山姆返利 4% 高于开市客

| 对比项        | 开市客 黑钻会员   | 山姆卓越 (无联名卡) | 山姆卓越 (绑联名卡)                                       |
|------------|------------|-------------|---------------------------------------------------|
| 年度返利上限     | 7200 元     | 6000 元      | 9600 元                                            |
| 拿足返利的理论年消费 | 24 万元 (未税) | 30 万元       | 30 万元 + 店外支付渠道 60 万 = 90 万                        |
| 店内消费实际返利比例 | 3% (未税)    | 2%          | 月消费≤1 万元: 4% 月消费>1 万元: 1 万元以内 4%, 1 万~2.5 万的部分 2% |

很多消费者关心:到底办谁家的高级会员划算?

从返利的角度看,山姆卓越会员本身自带 2% 的“回馈金”返利,每月最高返 500 元。然而,山姆还有一个“杀手锏”

——民生山姆联名信用卡,店内消费另有 2% 的返利。

“不办山姆联名卡的情况下,开市客黑钻更划算,但如果办了山姆联名卡,山姆更划算。”市民赵先生是一名资深山姆消费者,他总结到。

根据官方说法,开市客返利 3%,年度返利上限 7200 元,而山姆卓越会员 2% 返利,每年上限 6000 元。但一旦办了民生山姆联名卡,情况就不同了。

办理联名卡后,山姆卓越会员的返利计算方式陡然复杂:店内消费返利 2%,单月上限 500 元;联名卡店内消费返利 2%,单月上限 200 元——两者相加,店内消费单月上限 700 元,每年为 8400 元。此外,联名卡还能店外返利:通过支付宝、微信等指定渠道消费可返利 0.2%,每月上限 100 元,每年上限 1200 元。这样一来,年返利上限为 9600 元,反超了开市客黑钻。

不过,想拿足两者的返利上限并不容易。按照“年度最高返利上限÷返利比例”的公式计算,只有一年内在开市客非税金额的消费达到 24 万元,才能享受最高 7200 元的返利;而山姆更是一年内在店内消费 30 万元加上店外消费 60 万元,才能达到 9600 元的理论返利上限。

不过,还有更简单的比较方式:办理联名卡后,每月 200 元返利额度内,可享 2% 返利,倒推此时对应的消费额是 1 万元。也就是说,当月店内消费额在 1 万元以内时,山姆的返利比例是 4%。而消费额超出 1 万元但低于 2.5 万元的部分,此时联名卡返利额度用尽,享受卓越会员本身返利 2%。而开市客则始终保持着 3% 的非税金额返利比例。

## 其他权益谁更香?

运费券 12 张 vs 6 张  
都有视力免费检测

| 对比项      | 开市客 黑钻会员                                                                            | 山姆 卓越会员                     |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| 运费补贴券    | 奇数月发放,一年最多 6 张(价值 20 元/张)                                                           | 每月 1 张,一年 12 张(价值 15 元/张)   |
| 免费权益     | 轮胎氮气填充、免费验光、免费听力测试                                                                  | 免费健康检测中心(血压、视力、听力)          |
| 专享价/折扣权益 | 高铁 VIP 贵宾室(单次约 49 元)车辆清洗(SUV 洗车年卡 358 元/五座轿车年卡 315 元)家政保洁(3 小时保洁 141 元;2 小时保洁 94 元) | 眼镜中心 9 折优惠                  |
| 省钱无忧     | 无                                                                                   | 全年未省满 420 元,差额返还可抵扣次年卓越会员续费 |

返利之外,消费者同样关注其他权益。

先看运费补贴。山姆卓越会员每月发一张运费券,全年 12 张。开市客黑钻会员则是每两个月发一张运费补贴券,每个奇数月发放,一年最多 6 张。



在生活权益方面,开市客黑钻会员整合了多项第三方服务。

通过合作平台,黑钻会员可以享受高铁贵宾室、车辆清洗、家政保洁等服务的会员专享价,由悦途出行、京东洗车、京东家政等合作伙伴提供。

尽管会员专享价低于市场价格,但仍被网友吐槽:“为什么都是要买的,免费的呢?”

根据黑钻会员页面信息,免费权益包括轮胎保养、验光、听力测试。“更多生活权益”则“敬请期待”,配图则是一些风光美好的度假地、酒店。有消费者表示期待:旅游方面的权益快来吧!

山姆卓越会员在生活权益方面同样有亮点。眼镜中心 9 折优惠是不少会员的心头好——“买一副千元左右的眼镜至少能省 100 元”。免费健康检测中心提供血压测量和听力检测,适合注重健康管理的消费者。

另外卓越会员权益还含有“省钱无忧”条款:全年返利加运费券省下的钱若不足 420 元,可返还差额,用于抵扣下一年的会员续费。

晨报记者 徐妍斐

