

春暖如夏,雪糕市场提前“开打”

# 冷饮厂家小型冰柜“暗战”街头

近日,省城气温升高,虽仅是3月底,但不少商店已提前摆出冰柜开卖雪糕。去年以小冰柜单品牌销售的“东北大板”火爆,而今年省城街头已多了至少两种小冰柜销售的品牌,且为了抢先占领市场,从春节前就已开始推广。而小冰柜铺开现象背后,则是越来越激烈的雪糕市场竞争。

文/片 本报记者 王皇 实习生 李粟 卢燕



洪家楼广场一个摊点已摆上3种品牌的小冰柜。

## 商店小冰柜走俏,仅售单品牌雪糕

“刚过了二月二,街上很多店都摆出了冰柜,而且雪糕产品也很多。往年都是‘五一’前后开始多起来的。”近日,市民牛先生发现,今年济南的雪糕卖得特别早。

“今年天热得早,已经有很多学生开始吃雪糕了,销量还可以。”山师附中附近的一家商店老板说。在靠近山东大学洪家楼校区南面的一个较大摊位上,前前后后摆了6台大小不同品牌的冰柜,销售各种品牌的雪糕。

记者走访山师、洪家楼、泉城路、站前街等多地发现,随着气温回升,不仅行人轻装上阵,就连冰柜都“瘦了身”,原来两开门式的大冰柜消失了近大半,取而代之的是仅有大冰柜一半大小的小冰柜。

小冰柜销售去年曾火爆一时,去年在省城出现的“东北大板”雪糕就使用的是小冰柜。该品牌雪糕区别于其

他品牌,被放在高约70厘米、长和宽都约60厘米的小冰柜里出售,小冰柜上统一样式,都写着产品和厂家名称。

而今年“伊利”也已经上了大小类似的小冰柜,另一个厂家在菏泽的雪糕品牌“好阿婆”也使用的小冰柜,冰柜上画着品牌logo和宣传语。山师北街有两家便利店都在使用小冰柜,山东大学洪家楼校区南面附近10家报刊摊中7家都用的小冰柜。

山师附中附近的一家商店老板说,由于今年第一次卖雪糕,还不知道销量能有多少,不敢贸然使用大冰柜,而小冰柜体积小,不占地方,也不用交押金,还有电费补贴,成本已经很低。

“小冰柜体积小节省空间,天凉的时候雪糕销量少,使用小冰柜可以减少囤货。”山师东路一家店铺老板说。

## 小冰柜增多背后,是雪糕市场“暗战”

山师东路一家长年销售雪糕的便利店老板说,小冰柜只卖一种厂家品牌产品,其实是很多厂家为了宣传新品铺开的。“小冰柜都是商店老板与雪糕生产厂家或者总经销商签订了合同,免费放在店里,只卖厂家指定品牌的产品。”该老板说。

这种说法也得到了“好阿婆”雪糕济南办事处工作人员的认同,该品牌雪糕目前已在济南大小商店铺开,大有赶超“东北大板”之势。“去年‘东北大板’应该是‘五一’前后在济南上市的,我们的销售模式和他们类似,但为了抢先,我们在去年腊月的时候就已经开始铺开冰柜了。”该工作人员说。

“因为我们上得早,所以我们电费补贴高一些,等到两个月之后就是五一前后,那时候开始进入雪糕销售旺季,销售情况肯定会好,所以电费补贴就降低一些。”该工作人员还表示,公司已对今年雪糕销售的激烈竞争有预期,进入夏季打价格战时,应该还会有优惠。

和“好阿婆”同为新近使用小冰柜的还有老牌雪糕品牌“伊利”。“年前就开始铺冰柜,济南总共有300个,早就已经放下去了,现在已经没有了。”负责为二环以东地区配送“伊利”雪糕的伊利配送站负责人说。

“东北大板”红宝石公司销售人员表示,今年雪糕销售补贴政策与去年一样,并未增加。由于多品牌采用类似的销售模式,今年雪糕销量肯定会受到影响,但产品去年已铺开500台小冰柜,已在济南市场抢得先机。

而随着各品牌小冰柜的铺开,各品牌已开始广招配送人员。在多个济南同城网站上,“伊利”、“东北大板”等品牌已开出高价招聘雪糕配送员。“东北大板”的红宝石公司给出的价码最高已有8000元。“提成占了很大一部分,给你一个送货车,你能送多少就提成多少,也得做推销员的工作,多增一个冰柜,产品就送得多,提成就多。”该公司济南销售人员说。

## 市场开始细分,便宜雪糕可能越来越少

“以前吃雪糕,大多都是1元一支,顶多3元一支。上了3元那就是特别贵的了,一般不舍得买。”济南市民李女士说,十年前自己上大学时,济南的群康老冰棍才5毛钱,豆排1元好几根,伊利蒙牛1.5元一支的雪糕已经很优质,3元左右的雪糕就属于高端了,像麦当劳、肯德基这些快餐店里的甜筒就是3元左右,好久才吃一回。

去年“东北大板”雪糕定价在3元左右,但在济南市场稍有逊色。本土济南群康定价在1元左右的产品仍占有较大市场。

“定价主要考虑口味和制作工艺确实比较好,另外也是为了和其他品牌相区分,目前在市中心高校附近560支一箱一般半个月能销完,但在市中区十六里河附近销量就低很多,很多人还是喜欢更便宜的雪糕。”“好阿婆”雪糕厂家设在济南的办事处工

作人员说,但是市民对吃越来越讲究,生活水平也在提高,所以这个区间的产品还会吸引不少市民。

而“好阿婆”将产品售价定在3元至5元,卖板块雪糕、甜筒和盒装雪糕。“伊利”的小冰柜主要用于推广其售价较高的4元至7元盒装雪糕,大冰柜仍销售4元以下产品。

记者了解到,用小冰柜销售的雪糕每支约有1元的利润,加上每月约60元的电费补贴,销售利润较高,铺开迅速。而传统的一支售价两三元的雪糕一般会有七八毛的利润,售价一元钱的雪糕则只有两三毛钱的利润。每个月补贴的电费也更多,约补50元。虽然多家品牌均表示只要不放在同一个冰柜,可以同时售卖其他品牌产品,但利润率更低的低价位雪糕对销售商家的吸引力正在下降。已有市民开始担心,便宜又有质量保障的雪糕可能将越来越少。

## 轨道交通第二轮建设规划招标

规划总长度超过120公里,总投资约650亿

本报3月30日讯(记者 刘雅菲) 30日,记者从济南公共资源交易网获悉,济南市轨道交通第二轮建设规划(2016-2020)编制正式对外招标。这一期规划线路总长将超过120公里。

记者从招标公告中了解到,济南市轨道交通第二轮建设规划(2016-2020),项目业主为济南轨道交通集团有限公司,建设资金来自财政投资,项目出资比例为100%。项目总投资约650亿元。总长度大于120公里(具体线位和长度需在建设规划中研究论证)。

这一次的招标范围为结合《济南市轨道交通线网规划》、《济南市轨道交通近期建设规划(2015-2019)》及相关轨道交通规划的研究成果,编制第二轮建设规划,规划年限2016-2020年,包含R1线延长线、R2线优化调整、R3线延长线、轨道交通M1、M2、M3、M4线。

据了解,今年1月,国家发改委正式批准了济南市城市轨道交通近期建设规划(2015-2019),这一规划中明确,到2019年,R1线、R2线一期工程和R3线一期工程将全部建成。



泉城首家一对一个性化辅导机构  
首届济南泉水节中学生咏泉原创诗歌大赛指定评审机构

# 精析模考卷 提升赢高考

**高三 免费 会诊 高三考试问题, 科学测评速提升!**  
模考 [高三一轮复习系统梳理, 二轮复习冲刺特训, 紧扣考纲, 直击考点。冲刺名校, 一切都来得及。精析诊断, 找准问题, 对症下药, 全面优化。]

### 小/初/高 精品提升课程推介

课程名称	课程目的	适宜学员
初中中考、高考专项专辅	把脉最新考试动向, 系统构筑知识网络, 夯实基础, 点拨方法, 高效辅导; 严格按高校招收保送生入学考试要求指导考试要点;	初/高中毕业班及复读班的学生
专项特训 定向辅导	巩固基础, 据考生实际情况, 针对报考院校考试要求定向专辅;	艺考生及军考生
查漏补缺 课程衔接	因材施教, 分模块、阶段强化, 学习问题诊断, 学习方法、习惯等全方位衔接辅导, 快速提升日常学习效率和综合素质;	初/高中生
小升初针对性辅导	小升初衔接辅导, 知识、方法、习惯、兴趣全方位及时有效提升;	小学毕业班学生
方法引导 潜能开发	双向互动式兴趣教学, 点拨方法, 激发潜能, 培养良好学习习惯;	小学生
调整心态 兴趣培养	考前考后心理调适, 激发、培养学习兴趣, 确保最佳学习状态;	心理承受力差的学生



针对艺体生特殊学习现状, 由多年艺体生文化课辅导经验骨干教师精心研发艺体生专用教学大纲, 量身定制艺体生专属提升方案, 帮助艺体生快速摆脱学习无状态, 成绩无起色的状况, 高效提升!



六大校区 山师校区/山大校区/舜耕校区 88340288  
大观校区/槐荫校区/阳光校区