

连日来，烈日炙烤着大地，滚烫的热浪将城市包裹得严严实实。在这样酷热难耐的夏日里，灌下一大口冰凉的冰啤酒，瞬间驱散满身暑气。在这充满麦芽香的“消暑江湖”里，各路“豪杰”早已各立山头：工业啤酒根基深厚、拥趸众多；精酿啤酒则凭借“一招鲜”的创新工艺与独特风味脱颖而出，成为夏日里的消暑新宠。当高温持续“霸屏”，这股精酿啤酒热潮在济南究竟“烧”得有多旺？

▶济南市大明湖附近的一家酒馆里，坐满了前来品尝精酿的年轻人。

## 高温持续“霸屏”！何以解暑？唯有冰啤 济南“老师儿”日饮精酿200吨

文/片 记者 管悦 石晨绮  
济南报道

### 一家店一天卖上百杯 精酿啤酒不再小众

7月2日晚，济南的夏夜闷热而潮湿，在大明湖附近的芝麻精酿里，店主老陈正站在吧台后，娴熟地打酒。琥珀色液体顺着杯壁缓缓流下，泛起细腻的白色泡沫。

尽管是工作日，但吧台前已坐满顾客，方桌旁也三五成群，交谈声与碰杯声交织在一起。如今店里的热闹场景，与老陈十年前在青龙桥开的第一家店形成鲜明对比。彼时，济南卖精酿啤酒的门店只有零星几家，多数济南人更加认可两三元一杯的扎啤，精酿啤酒动辄三四十元一杯的售价，也让不少人望而却步。

转机出现在2017年。这一年，百威、青岛啤酒等巨头纷纷布局精酿赛道，精酿啤酒因其独特的口感、丰富的风味，逐渐受到消费者追捧，消费量也从2016年的3.6亿升增加至2021年10亿升。

乘着这阵东风，老陈店里的产品也从1款增加到14款，还开了两家分店。“一天最少卖四五十杯，最多能卖上百杯，客单价百元左右，客人半数以上都是老熟人。”老陈说，2021年夏天，精酿市场迎来“黄金时代”，早些年还得跟客人科普IPA和皮尔森的区别，现在年轻顾客进店就能脱口而出要哪款酒，价格接受度也越来越高。

如今，漫步济南街头，精酿啤酒的身影已随处可见——小酒馆、火锅店、烧烤摊，甚至是便利店冰柜里，都能找到各式精酿。这股精酿风潮，正悄然改变着济南这座城市的饮酒文化。

“店开得越多，说明市场前景越好。”老陈说，各家酒馆都有属于自己的定位：有商家投入重金打造工业风、复古风等主题场景；有的注重为客户提供情绪价值，主打氛围感的营造；还有的专注高端市场，通过品牌化运营提升溢价能力。

在产品层面，精酿酒馆更是各显神通。从遵循传统工艺的德式小麦，到风味浓郁的茶啤，再到适合女性消费者的果味啤酒，满足不同消费需求。

“每个人几乎都能找到自己喜欢的味道，精酿酒馆在满足年轻人爱好的基础上，增添了社交场景、氛围价值和文化属性。”老陈说，平价精酿产品的普及，让更多年轻人愿意尝试，这个曾经的小众品类正在加速大众化进程，渗透率持续提升。

**本土趵突泉精酿日销百吨  
占据全市一半市场**



40℃

# 烤验

### 高温橙色预警 “超长待机” 我省局部将迎 40℃以上极端高温

7月以来，我国中东部出现今年以来最强高温天气过程，山东、安徽等多处遭遇极端高温。北方多地不仅白天高温酷热，夜晚仍闷热难耐，济南、郑州等地桑拿天将天天见，10日至15日的平均最高气温可达38℃，最低气温甚至接近30℃，可谓“昼夜蒸煮”。

目前，该校可日产1000升精酿，涵盖德式小麦、比利时白啤等多种花色、多款口味。

提及精酿啤酒兴起的原因，崔云前教授告诉记者，精酿啤酒可以理解为工坊啤酒或手工啤酒，具有新鲜化、多元化、个性化、品质化的特质。随着消费升级深化，越来越多消费者，尤其是追求个性表达的年轻群体，更愿意为独特的风味体验和品质生活买单，这为精酿啤酒市场的持续发展提供了强劲动力。

“2024年，根据中国酒业协会啤酒分会的官方数据，精酿啤酒大概可以占整个啤酒市场的6.7%。”崔云前教授说，美国精酿啤酒市场份额则为13.3%，这也意味着，精酿啤酒仍有较大增长空间。“即便如此，随着众多厂家入局，行业的激烈竞争已不可避免，精酿啤酒的价格将进一步平民化。”

随着各地啤酒节、精酿活动不断，精酿啤酒已然成为这个夏天当之无愧的“消暑宠儿”。



一家精酿酒酒店的店主正为顾客打酒。

### 近一年涌现105家酒企 催热精酿人才需求

据企查查数据显示，截至7月8日，济南市现存精酿啤酒相关企业540家，有105家成立于近一年内。

“未尝其味，先闻其香。”7月7日，在齐鲁工业大学长清校区中德啤酒技术中心啤酒中试车间里，糖化锅、过滤槽、煮沸锅等设备整齐排列，空气中弥漫着浓郁的麦芽甜香和啤酒花特有的清香。在发酵罐中接出来的德式小麦、印度淡色爱尔(IPA)等精酿啤酒呈黄色浑浊状，泡沫洁白而细腻。

在这里，每年有110名酿酒工程专业本科和硕士毕业生进入啤酒、白酒、威士忌、葡萄酒等相关生产企业、科研

受副热带高压北抬影响，青岛7月气温较常年提前“冲刺”。三伏还未到，暑热便来势汹汹，各区市最高气温纷纷突破30℃，空调市场随之升温：老机换新、新房添购、多机补位多重需求交织，催热了线下卖场的消费热潮。

7月8日，记者实地走访青岛李村苏宁易购广场店和京东MALL，直击高温下的“清凉经济”。

◀ 天热难耐，不少消费者在商场空调品牌区域选购空调。

大热天全靠空调“续命”？安装师傅“不够用”

## 青岛空调安装量或破五年峰值

文/片 记者 高雅洁 青岛报道

### 换新与新装 两大需求催热卖场

青岛李村苏宁易购广场店4楼为空调品牌区域，7月8日上午9时多，已有不少消费者在各品牌门店里咨询。在海信售卖空调的店面，不到半小时就成交了五六台。

一对中年夫妇介绍，家里的旧空调制冷效果越来越差，最近的高温天实在难熬，所以决定换一台新的。也有消费者是想给家里补充新的空调设备，“一台柜式空调已经不足以让家里保持舒适的温度，带不动全屋，我们想再添置一台挂壁机。”市民王女士说。

而在京东MALL4楼，中午12点多，各门店工作人员仍忙得不可开交，不断为顾客介绍产品。

据了解，不少消费者是趁着国补

政策来以旧换新，淘汰家里的老空调；也有因暑热难耐，来选购性价比比较高的空调产品；还有新房装修需要购置空调的，这部分消费者在客厅空调选择上，更倾向于大匹数、节能型的产品，另有消费者开始关注厨房空调。大部分消费者对安装时间要求较高，追求快速解决高温困扰。

为抓住这波消费热潮，各商超推出“清凉促销组合拳”。

### 销量猛增 安装量或破五年峰值

在高温天气下，空调的销售量显著增加。京东MALL的空调区域近期客流量较大，最近一周，空调销售数量提升60%，安装量环比提升80%。京东MALL营运部长赵翠花透露：“今年青岛地区各个空调网点的安装量，达到五年来的高峰，往年青岛的安装量没有这么多。”

### 安装师傅工作饱和 力争48小时内完成

销售热潮带来的安装和维修服务压力，是当前市场面临的主要挑战之一。

“我们有一部分是京东自己安装，一部分是厂家安装，像海尔、海信由当地售后师傅负责安装。”赵翠花表示，整体来看，安装师傅当下的工作都达到饱和，“我们承诺，购买空调48小时内保证上门安装完”。

“安装压力确实比较大，一位安装师傅通常一天能安装空调10套左右，我们还从河北、天津、济南等地调来安装工人，基本能保证48小时的安装时效性。”宫硕说。

对于市场热度的持续性，赵翠花推测：“空调销售热度还会持续45天，到8月15日左右爆发性需求会减弱，八九月将转向新婚新居的刚性需求。”

“我们吃的不光是一口清凉，更是满满的情绪价值”

## 贵族雪糕失宠，平价雪糕靠创意逆袭

文/片 记者 李其峰 临沂报道

### 雪糕平价产品销量涨3成

7月8日的临沂车达商贸物流有限公司，工作人员正将1000箱“老冰棍”转运至冷库保存。负责人蔡明告诉记者，随着雪糕销售旺季到来，临沂市冰淇淋雪糕市场正呈现明显的“平价”趋势。

“蒙牛、伊利、和路雪等品牌5元以下的单品，我们日销量都在1000箱以上。像老冰棍、巧乐兹这类老品牌平价产品更是供不应求。”蔡明介绍，与往年相比，今年5元以下平价雪糕销量上涨约3成，像哈根达斯等高端雪糕产品，消费者不再买账，20元以上的产

品，连批发商也很少过问。

在各社交媒体，不少消费者表示：“比起高价雪糕，吃到最后还是觉得老冰棍和小布丁好吃。”在临沂市各大零食商超，多数负责人也认为，平价雪糕虽然利润低但卖得快，有利于资金回笼。

### 低卡雪糕成消费者新宠

采访中记者了解到，今年以来，消费者对雪糕的需求，除降温消暑外，正逐步转向更健康的食用需求。

7月9日，在临沂九州超市新闻大厦店，市民刘女士正挑选着雪糕。相较于往年奶香类产品，今年她首选的是低糖类雪糕。

“今年‘体重管理’是热门话题，所以我们一家人在选择雪糕消暑时，更注重雪糕的能量和原材料。”常年在临沂、日照两地负责多个雪糕品牌代理的张霖也验证了超市工作人员说法。“从今年经销商拿货情况来看，各品牌推出的健康冰饮有明显上升趋势，某款低糖绿豆雪糕单品销量较2024年上升近200%。”

### 创意雪糕抢占下一个赛道

价格回归理性，口味趋于健康，2025年看似平淡的雪糕市场，在造型和文化上玩出了新花样。

在临沂市兰山区冰雪大全批发冷饮部，一支支创意雪糕摆满冰柜：有的酷似鸡腿，有的是汉堡造型，有的从外观很难分辨是牛排还是雪糕。

负责人朱泉胜介绍，这些创意雪糕都是近年来推出的新产品，价格在10元上下，有趣的造型和创意，吸引不少消费者掏腰包。

除了造型特殊，今年临沂市各商家的冰柜中，还多出不少“联名”雪糕。“喜羊羊与灰太狼”“名侦探柯南”“猫和老鼠”等经典卡通形象，纷纷和雪糕厂商推出联名款，价格在10元至20元不等，购买者多为年轻人。

某冰淇淋品牌工作人员告诉记者，早在五年前，各品牌厂商对创意雪糕就已布局，希望打破以往“冰淇淋只是消暑冷饮”的固有认知，用好吃好玩的产品，给消费者提供了更多的情绪价值。“但从今年各产品的复购率来看，某类单品仅凭创意和联名，就想在整个冷饮市场脱颖而出并不容易，若想在市场份额中前进，还需要在用料和口感上下功夫。”



临沂市冰淇淋雪糕市场正呈现明显的“平价”趋势。