

济南精酿啤酒馆上演“冰火两重天”

从跟风涌入到大浪淘沙：有人赚得盆满钵满，有人半年就关店



近年来，济南精酿啤酒馆如雨后春笋般涌现，但行业内部的竞争也日趋激烈，如济南东一社区商业街一公里范围内，就有15家精酿啤酒馆。企查查数据显示，截至7月18日，济南市现存精酿啤酒相关企业545家，有104家成立于近一年内。那么，济南精酿啤酒行业成色究竟几何？

文/片 记者 管悦 济南报道

扎堆开店 方圆一公里15家精酿馆

7月14日晚，济南东部的万科城·新街坊V-link社区迎来一天中最热闹的时刻，商业街上人潮涌动。万户规模的居住区、环绕四周的办公区、完善的配套设施、稳定的消费人群，让这里成为餐饮商家眼中的“黄金地段”，精酿啤酒行业也是如此。

一条东西长200多米的商业街上，4家精酿啤酒馆比肩而立；一公里范围内，更有15家精酿啤酒馆扎堆营业。

“好久没来了，哥，今天喝点啥？”天刚擦黑，故酿鲜啤（万科城）店的外摆区域就接近“满员”，老板周天（化名）边打酒，边熟稔地和顾客打招呼。

两年前，周天投资15万元开了这家店。“4月—9月份是旺季，日均销售四百多斤酒，客单价90元。”周天说，因为背靠居民区，覆盖不同消费群体，既有携家带口的家庭聚餐，也有三五畅聊的年轻人。

问及盈利情况如何，周天算了一笔账。店里有全职、兼职工各一名，再加上房租、物业费、水电和原材料等，日均成本一千元。旺季时日营业额可达五六千元，即使在相对清淡的冬季，也能依靠稳定的社区客源，保持收支平衡。“毛利40%，一年到头，兜里能落十几万元。”周天说。

不过，这两年，对手不断涌现，还有门店和他面对面打起擂台。“精酿酒馆越开越多，说明市场认可度越来越高。”周天说，竞争肯定有，但更多的是共生，每家精酿啤酒馆都有自己的特色和客群。

周天的酒单上，主打9元—20元/升、性价比高的产品，有德式小麦、龙井小麦等经典产品，也有金橘芒果海盐古斯、荔枝蜂蜜等深受女性顾客青睐的果啤。而



在其100米范围内，炒菜店、烧烤摊、拌菜店、熟食店、炸货铺林立，形成了“酒+餐”互补格局。

市场渐火 吸引创业者争相涌入

和周天的社区精酿小馆模式不同，作为最早入驻万科城·新街坊V-link社区的精酿啤酒品牌，工大麦开森精酿选择了“轻量化”商业模式——打酒站。没有堂食座位，不提供佐酒小食，只做外卖，将经营成本压缩到最低。

2017年，精酿啤酒在济南刚有热度时，工大麦开森精酿创始人李先生就在自家超市里腾出一块空间卖精酿啤酒。那时候知道精酿啤酒的人并不多，主要靠超市客源。“有超市兜底，即便冬天销售不佳，也能保证一定的收

入。”李先生说。

因为开在社区，工大麦开森精酿从一开始就走亲民路线，售价7—30元/升，满足从尝鲜客到爱好者的不同需求。

李先生说，精酿价格相比工业啤酒不算便宜，考虑到接受程度，旗下门店多开在消费能力较强的东部城区，“济南市场日均销售三四吨，平均客单价50元”。

随着精酿啤酒日渐火爆，这也成了不少人创业的新选择，李先生说，他一天最多能接到五十个咨询电话。“如果只做打酒站，开店成本约10万元。”李先生说，精酿啤酒这一行的门槛和技术要求并不高，一个人就能运转，“只要价格实在，品质过关，就不愁没人来”。

“精酿说到底是个口碑生意，品质不过关，跟不上消费者需求，再好的营销都没用。”李先生说。



在市区一些“黄金地段”，精酿啤酒馆扎堆开业。

编辑：于梅君 美编：马秀霞 组版：刘淼

精品资讯

订版电话
0531-85196199

空调移修
机清洗
维维修
空调充氟
维修回收
82961117

◆家政
13793180410
◆求购
15864536825
家政服务
收购字画

挂失声明

本人李道喜因保管不当，丢失九巨龙房地产开发集团有限公司梁山分公司开具的龙城水景苑5号楼一单元2002室首付款交款单据，金额228253.00元，以上单据声明作废。

金龄健康·山东济南养老服务

国品质，公办五星级养老机构。
山东省民政厅首批“养老机构试用周”参与机构，现推出5天免费试住活动。
试住期间免床位费、护理费，餐费据实结算。

电话：0531-82805587、82805588

地址：济南市市中区望岳路3668号

清照泉城·明水古城

成人年卡143元/人(起)

**齐鲁农超限定优惠
可叠加社保银行卡支付**

8.28周年庆

扫码查看支付攻略