

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天春笋般涌现，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家精酿啤酒馆扎堆开业。

“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，边熟捻地和顾客打招呼。

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、兼职员工各一名，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，也有金橘芒芒海盐古斯、荔枝蜂蜜等深受女性顾客青睐的果啤。而



一些精酿啤酒馆每天都能吸引不少人光顾。

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，只做外带，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。

大浪淘沙 个人品牌迎“生存大考”

然而，有人欢喜有人忧。在万科城·新街坊V-link社区熙攘的商业街上，90后女孩小雅的精酿酒馆显得格格冷清。这个开业仅四个月的创业项目，即将在九月底画上句号。“我决定关店止损了。”小雅话语中透着不甘。

今年3月初，小雅在商业街转角处，租下一间35平方米的店铺。配上一台打酒设备、几张桌椅板凳，小雅的啤酒店便开始营业了。“总投资6万元左右。”小雅说。

为了提升竞争力，小雅还特意准备了毛豆、花生等下酒小菜，并开辟了能容纳四张桌子的外摆区域。

“开业时做了充300元送100元的储值优惠活动，积攒了一批客户。”小雅说。不过，由于门店在商业街的拐角处，不太起眼；而且周围以早点摊和便利店为主，客流量不多，难以大批量拉新，所以小雅啤酒店的生意并不理想。

“一天营业额五六百元，几乎没有过千元的时候，一直亏损。”小雅说，“若想保本，至少每天营业额要达到1000元”。

小雅介绍，相比传统扎啤，精酿啤酒的成本高得多，仅原材



在市区一些“黄金地段”，精酿啤酒馆扎堆开业。

料成本就占一半。以售价最低的8元/斤的德式小麦为例，原材料成本就要3元/斤以上。“精酿啤酒还属于时令性生意，夏天旺季尚且亏损，到了冬季更是难熬”。

当晚，在记者蹲点的两个小时里，小雅的门店仅来了两桌顾客，收入128元。此外，小雅属于个人品牌，相比连锁品牌，不仅没有供应链支持，还缺乏专业的运营团队进行宣传推广。

“在社交平台做推广需要真金白银的投入，但未必能带来长期有黏性的顾客。”综合考虑之下，小雅决定9月底房租到期后，直接关店止损。

市场定位 将成为生存发展的关键

在精酿啤酒圈，故酿鲜啤创始人老胡见证了太多因盲目入局而草草退场的案例。

“光有热情是远远不够的，选址和入局时机很关键。”老胡说，一般居住人口4500户以上的社区，就能“养活”一家门店，再看看附近有没有品牌餐饮店入驻。“店铺周围要有烧烤摊、炒菜店等餐饮配套，互相借力。最佳开业时间是每年3、4月，情况好的话，一个旺季就能回本”。

随着故酿、泉澄精酿、探九等济南本土化精酿啤酒品牌不断崛起，济南在全国精酿啤酒市场的影响力也在不断提升。

山东省个体私营企业协会酒业分会秘书长、酒水行业研究者欧阳千里在接受齐鲁晚报·齐鲁壹点记者采访时表示，济南既有场景化消费能力，又有生产优势，正在从“啤酒消费重镇”向“精酿产业高地”快速前行。

欧阳千里认为，未来，随着市场规模进一步扩大，精酿啤酒行业即将进入深度分化阶段，即高端精品店与社区平价店并行发展，“高端路线需要深厚的产品创新力和品牌运营能力，而走大众化道路，则必须建立成本优势和市场覆盖能力”。

对于创业者而言，欧阳千里认为，精准的市场定位或将成为其生存与发展的关键，“毕竟，精酿啤酒不只是啤酒，更是一种生活方式”。

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

空调充氮

82961117

维修回收

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。

家政服务

◆家政

13793180410

收购字画

◆求购

15864536825

金龄健康·山东济南养老服务中心

●国企品质，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

8.28 周年庆

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

扫码查看支付攻略