



▲示意图

▲稻香村和A里在路口西南角,这两家店已开业多年。

面包新语在济南恒隆、世茂的门店今年6月爆出关店,几乎同时,一家名叫东更道的中式糕点店开张了。东更道其实是济南的一条老街,在恒隆和世茂北边不远。而它却以中式糕点店的形式,出现在了山师东路与文化东路路口。最近一段时间,如果你刚好经过山师东路和文化东路路口,就会明白不论是西点还是中点,暗战不仅正在继续,而且更加凶猛,更神奇的是,它们中的多数都不乏人气。

# 蛋糕店暗战

## 一个路口5家店

### 有的月销售额30万才能赚到钱



▲虽然糕点店扎堆,但多数人气都很旺。

延伸阅读

## 新中式糕点店老板不少是江西鹰潭人

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 王皇

欧诺爱烘焙市场部经理周泽明说,业内看烘焙行业仍是朝阳行业,还在高速增长。他告诉记者,欧诺在山师东路经营多年,属于社区店,店面面积较小,辐射周边2公里范围内的住户客流,而随着品牌发展,店里要求新开店的经营面积不能低于65平米,在印象城店更是开了一家100平米的大店,目前公司已经到了品牌升级的阶段,从社区店做起,逐步走入商业综合体也是品牌发展得必经之路。

“疫情对商场内的一些蛋糕糕点店影响相对大,但对社区蛋糕店影响很小。”在贺华军看来,面包新语关门与主推商场路线有关,而稻香园则更多开投资成本更低、距离用户更近的社区蛋糕店。“我们今年在华山片区、中海紫御东郡、恒大雅苑等小区开了6家社区蛋糕店。”在他看来疫情是危与机并存,社区的商铺现在有了更多位置可选,租金成本下降了10%左右。“这基本能抵消掉疫情带来的消杀成本。”

台峡糕点店的负责人、山东拾味企业管理有限公司产品总监艾武说,糕点行业

在两年前迎来了新中式糕点店的复兴,发展很快。“这和政府支持有关,新中式糕点店的老板最初很多都是江西鹰潭人,他们不少来到了山东开店,原先卖桃酥等传统糕点的小门头店,后来成立公司研发产品,升级为新中式糕点店。”艾武说,2018年时,江西鹰潭获“中式糕点之乡(桃酥)”称号,当年在鹰潭举办的中式糕点博览会就以“中点复兴”为主题。据报道,2018年时,该市就约有近10万人在全国各地从事桃酥类烘焙食品生产,在全国布局约有2万家门店。

在艾武看来,新中式糕点店开店门槛低,除去加盟费外,十几二十万元就能开店,这吸引了不少想自己做生意的人来投资。“之前很多人来问拾味中点加不加盟,后来公司就专门做了一个台峡糕点的品牌,主要做新中式糕点的标准化经营。“现在在济南之外的地方,全国加盟的已经有100多家店,现在看存活率是比较高的。”

看好中式糕点店的也不只是在山东的江西人,据东更道鸡蛋糕店店长张女士介绍,店老板是山东人,之前做的是半天妖烤鱼店等,糕点店则是新的品牌。

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 王皇

## 扎堆

### 最近3年新开4家

### 一公里内有9家店

山师东路与文化东路附近有山东师范大学、山东艺术学院、山东中医药大学等高校,是济南青年人尤其是大学生的购物、美食天堂。

而山师东路与文化东路路口则是绝对的黄金位置。这里是济南糕点店最现实的江湖,一个路口4个角5家店。东北角是西点店85℃,西南角是老牌糕点店北京稻香村和知名连锁西点店A里西饼,他们差不多在这个路口存在了5年。

改变从去年下半年开始,先是东南角开了家新糕点店台峡糕点,而后今年6月,西北角又开了一家同为新中式糕点店的东更道鸡蛋糕店。巧合的是,这两个对角此前都曾是经营很多年的鞋店,东南角曾是达芙妮,西北角则是鸿星尔克。

从这个路口向北向西还有4家糕点店,是最近三年开业的。向西的文化东路,山东师范大学正对面有一家拾味中点店,2017年开业,相邻的是一家泉味宫坊,2018年底开业,二者都是新中式糕点店。向北山师东路金钻对面就是欧诺烘焙,以香醇的芝士口感和相对实惠的价格吸引了不少学生客流,已经在这里经营了近十年,而山师东路与和平路路口还有一家主营三明治和面包的酵种麦田,2018年开业。

## 竞争

### 价格战吸引排队

### 装修升级提升消费体验

1公里就有9家店,想要把山师东路、文化东路上的客流吸引进店,没有营销策略还真不行。记者6月底在山师东路、文化东路蹲点观察发现,9家店中,新中式糕点店的客流看起来更多。

这4家新中式糕点店相隔很近,最远也只间隔了400米,竞争可谓激烈。想要从产品本身脱颖而出有些困难,在这种情况下,价格战成了最直接的竞争方式。后来者东更道鸡蛋糕店在店面的醒目位置直接写着买一斤送半斤。而斜对面的台峡糕点,虽然什么都没写,却几乎全天都有人在排队购买,记者进去一问才知道,这家店有3.9元一斤的鸡蛋糕,每人限购一斤。

除了价格战之外,顾客的消费体验也是很重要的,因此多家店铺也在装修升级上做文章。

4家西式糕点店中,路口东北角的85℃人气最高,几年前就升级了店内装饰的85℃,已经不只是一个蛋糕店,店内开辟了临街长条桌或者小桌椅,能容纳约20人在店内休闲。

和平路与山师东路路口的酵种麦田,6月30日上午11点多就有人在店里谈生意。店内同样设置了临窗的长条桌和椅子,还有不少木质餐桌餐椅,除了面包三明治,同样还有咖啡、果汁等饮品。店内的灯饰、落地玻璃,还有透明的操作间都很显气派。

在山师东路上存在近十年的欧诺烘焙店今年刚进行了第三次装修升级,使购买者有更大的空间驻足、选购。“一般蛋糕店每隔几年就会进行一次装修升级,这样能吸引更多的人到店消费。”欧诺爱烘焙市场

部经理周泽明说。

## 蹭流量

### 新店安在老品牌旁

### 也能带动人气

为何新开的两家中式糕点店都选择在山师东路与文化东路路口?台峡糕点店的负责人称这是因为街角的位置刚好有空了。据了解,台峡糕点与拾味中点店都是山东拾味企业管理有限公司的品牌,“这里靠近拾味中点,而且我们需要有现场操作,刚好这个位置够大。”该负责人坦言,糕点店多数都在人流多的街角位置。

斜对面的东更道鸡蛋糕店店长张女士则表示,公司旗下包括半天妖等多家店都在附近,所以选择了这个位置。

“以前大观园是糕点店必争之地,现在像山师东路这样的商圈也成了必争之地了。”山东稻香园食品有限公司总经理贺华军说,自己也注意到山师东路和文化东路上糕点店扎堆的情况。

作为业内人士,他道出了其中缘由。“新的糕点店想要在短时间内打出品牌,就会主动凑到老品牌糕点店旁边,或者打入商圈,有点蹭流量的意思。慢慢新品牌也会有人流,如果做得好,也能逐步做起来。”

在欧诺爱烘焙市场部经理周泽明看来,疫情影响之下,餐饮行业受到不小影响,但糕点店仍是朝阳产业。“相比服饰类,糕点店更多是实体经营,线下到店消费,受到网络的冲击也小。”

## 算成本

### 糕点店扎堆

### 现在进入了微利时代

这么多人扎堆开店,最终能赚到钱吗?

山东稻香园食品有限公司总经理贺华军介绍,目前蛋糕店除去原材料后的毛利率在40%—50%,这50%的利润中,人工和租金是大头,人工约占15%—20%费用,租金约占15%。在像山师东路这样的商圈、大型综合体,开一个蛋糕店一年仅租金有要40万元左右,在社区开店,一年租金也在20万元左右。

人工上,在店内现烤现做的,一个店需要十人左右,其中需要2名面包师,1名裱花师,这类技术人员平均工资要到四五千元,此外店长的工资也在5000元以上,此外,店里还需要为员工缴纳五险一金,公司出资部分每人每月约1000元,在店内烤制,电费水费一个月也得近万元。“一个月销售额到20万元基本不赚钱,能到30万元的才能赚钱。但是,在山师东路上,一天的销售额能到1万元也很难。”贺华军说,蛋糕店的利润空间在多年前房租和人工成本较低时比较大,现在则进入了微利时代。而糕点店扎堆,价格也在往下压,再加上疫情,店铺的销售额也会受影响。

美团点评《2019年中国烘焙门店市场报告》显示,2019年上半年全国烘焙门店数量上,山东省以近4万家店排名第二,在广东省之后、江苏省之前,青岛的烘焙门店数量在全国居第10位。此外,全国中式糕饼店数量已超过西式甜品店,截至2019年全国中式糕饼店数量已超过5万家。此外,中式糕饼门店开店存活率要高于烘焙门店整体水平。营业时长超过3年的中式糕饼门店存活率要明显好于烘焙门店,更容易成为“老店”。