我国精酿啤酒市场消费量正高速扩容

本报讯"听说北京'五一'要举办亚洲最大精酿啤酒节!我们和美团买菜定制的精酿啤酒,北京消费者特别喜欢,到时估计卖得更火。"近日,青岛一家酿酒厂的实验室中,包括田德雨在内的3位"90后"酿酒师对啤酒消费旺季充满期待。

田德雨毕业于青岛科技大学"轻工技术与工程专业",这是一门与酿酒技术相关的专业。带着弘扬青岛啤酒文化传统的初心,他毕业后成为了一名专职酿酒师。一次旅行发现,不少餐馆里精酿啤酒卖到80元一杯,且深受年轻消费者欢迎。于是他心中便埋下一颗种子:要琢磨提升传统啤酒酿造工艺、尝试制作新口味啤酒,打造年轻人喜欢的新酒饮,并卖到北上广去。

田德雨发力精酿啤酒"新酒饮"赛道也是看中了市场潜力。当前,我国精酿啤酒市场消费量正高速扩容。灼鼎咨询《2023年精酿啤酒行业研究报告》显示,2022年中国精酿啤酒消费量14.3亿升,预计2025年可达23亿升。中研普华产业研究院报告显示,我国3亿原工业啤酒用户将是精酿啤酒产业亟待挖掘的主力市场,新中产阶级有望成为未来消费主力。

好的产品构思需要精准匹配消费者需求场景。就购买便利性而言,城市白领工作节奏紧张,到家几乎天黑,无暇去超市挑选啤酒。而每周末去大型超市采购一整周的啤酒,就无法做

●数据

2011年至2021年,国内精酿市场规模在10年间从33亿元增至约428亿元。

与工业啤酒市场的饱和与缓慢增速相比,精酿啤酒消费量从2016年的3.6亿升增长至2021年的10亿升。

到"新鲜"。田德雨认为,"就性价比而言,啤酒这种高频消费品,不能太贵,要新鲜、品质好、实惠、符合年轻人口感,还得让美味与餐桌零距离。"

好产品搭载即时零售新模式,很快让田德雨梦想成真。2022年,经严格筛选考察,田德雨所在的啤酒厂与美团买菜合作,通过用户调研、产品研发迭代,推出"美团买菜定制款精酿原浆德式小麦白啤"。上线第一个月,就成为美团买菜啤酒类目销量第一的单品。该款啤酒保质期为28天,采用原浆酿造,全程采取冷链锁鲜,口感顺滑、麦香浓郁。基于美团买菜"30分钟快送超市"的及时性,啤酒送到消费者手上还是冰凉的,瓶身挂着冰珠。

精酿啤酒的消费场景,随"露营经

济"、周末游的兴旺而不断拓展。很多消费者在露营、烤串、钓鱼时,也下单精酿啤酒,美团买菜30分钟便可以直送小树林、公园露营地。

美团买菜数据显示,在国内所有一线城市中,北京市民最喜欢精酿啤酒,销量远超上海、广州、深圳。北京国际经济贸易发展协会啤酒流通委员会主任李威表示,北京的精酿啤酒消费量2018年已超过日本东京,北京已成为无可置疑的亚洲精酿啤酒消费之数

作为2023年北京消费季重点项目之一,北京精酿啤酒节将于2023年4月29日至5月3日期间召开,这将是亚洲最大精酿啤酒节。李威表示,北京精酿啤酒节将是展示中国对外开放成就、展示北京发展和北京形象的重要窗口。而即时零售平台提供的购买便利性、实惠度,让精酿啤酒快速走完"最后100米",缩短触达消费者的距离。

作为30分钟快送超市,美团买菜将持续发力科技助力零售。在美团买菜"聚势即时零售·科技助力共赢"供应链峰会上,美团买菜业务负责人张晶表示:"美团买菜4年间销售额增长了50倍。作为服务千万量级消费者的即时零售平台,我们愿意将科技在零售上的实践和探索进一步开放,帮助一千个新兴品牌销售额破千万,共享'零售'+'科技'带来的可能性。"

(经济日报新闻客户端)

从吨吨桶奶茶到一升冰美式 饮品界刮起"加加大号"风

本报讯 石倩 近一两年,不少人发现茶饮界流行起大桶装,吨吨桶奶茶、8斤椰子水、霸气一升桃等产品,已经让人见怪不怪。如今,这股"加加大号"风也刮到了咖啡圈。近日,通过走访市场发现,武汉部分咖啡店推出了一升冰美式,颇受咖啡深度爱好者欢迎。

有分析人士指出,大桶装奶茶和咖啡的性价比比较高,另外造型也比较别致新颖,适合年轻人拍照打卡,这或是饮品届大桶装火出圈的原因。

通过走访发现,在北京、深圳等地流行起来的超大杯冰美式,如今也出现在了武汉部分咖啡店里。

在社交平台上,有不少网友发布了一升冰 美式的分享帖。有消费者表示,"胖胖憨憨的 一杯,造型很萌拍照很出圈。"也有网友称,一 天习惯喝两杯咖啡,一次购买超大杯可以喝一 整天,是"拯救打工人神器"。

不仅仅是咖啡,大桶装饮品此前已在茶饮界风靡。除了茶饮界和咖啡圈,饮水杯也流行起大容量杯。

北京社科院研究员、中国人民大学智能社 科治理中心研究员王鹏认为,相比小份饮品, 大桶装的茶饮或咖啡更有市场竞争力。

另外,吨吨桶奶茶或者一升冰美式,更适合年轻人拍照打卡,具有一定社交属性。

此外,有业内人士指出,不是所有消费者都能喝完一升的咖啡,因此一升冰美式的消费者相对有限,复购率不会太高。作为咖啡店的一种新玩法,一升冰美式也不失为品牌的一种创新表达,或能带动店内其他商品的销量。

