

店面冷清却越开越多,街边烟酒店咋赚钱

能否长期经营要看积累的团购人脉资源,也有店主尝试外卖、电商等方式

文/片 记者 王杰

开店容易守店难 越干心里越没底

老张今年五十多岁,从二十出头开第一家烟酒店至今,他在这个行业摸爬滚打了近三十年。

老张是河南夏邑人,1988年,我国开放酒水专卖权,酒水经销商这一行业由此诞生,烟酒店也随之诞生。河南许昌、商丘、夏邑等地走出了许多烟酒店老板,尤其是夏邑县,当地人“传帮带”,不断有老乡组团到大城市开烟酒店。据公开报道,郑州的烟酒店,约有三分之—都是夏邑人开的。全国的夏邑烟酒商更是阵容庞大,达数十万人,老张便是其中之一。老张此前是在沈阳开烟酒店,2021年因烟酒店所租房屋涉及纠纷,自己便索性歇业以待时机。

2023年1月,老张回夏邑老家,途中路过济南,考察了几日,他打算在此开店。在一个陌生的城市开一家烟酒店,乍一听,让人感觉很任性,但事实上,老张并非打无准备的仗。“考察了不少城市。”老张说,2021年—2022年,自己边旅游边考察店面,去过西安、昆明、兰州等地。“二三线城市流动人口相对较多”“交通便利”是老张开店的主要依据,“济南这个店铺还行”。

老张的烟酒店位于济南奥体中心片区,靠近东城逸家,周边有不少酒店、写字楼、饭店,还有一处大型商场。“投了将近100万元,算是中小型烟酒店的规模吧。”老张说,相对于一般的便利店、百货店,“名烟名酒”店的入门门槛还是比较高。

“一天的营业额在1000元左右,扣除房租、水电等的费用,一天也就挣100元。”投了钱开了店,再加上多年的行业经验加持,本想再大展一番拳脚,但这个营业额,让老张越干越心里没底儿。

谈起一座城市街面上啥最多,“烟酒店”是不少市民脱口而出的答案。每每经过一家烟酒店,店内各式香烟、名酒,琳琅满目,但几乎每一家都人气冷清。烟酒店老板们却少有愁容,看起来也很享受这份“悠闲”——不是刷手机,就是在喝茶聊天,仿佛开店不是在做生意,而是在玩儿。烟酒店是怎么赚钱的?今年烟酒生意如何?看着冷清的烟酒店为啥不会倒闭?记者为此做了调查。

▶在济南的大街小巷,随处可见烟酒店。

同行竞争尚不打紧 消费人群减少挺“要命”

“竞争激烈,客户资源还没有大突破。”谈及“心里没底儿”的原因,老张说。

好的地段,往往是商业竞争激烈的地方——老张的烟酒店往东50米处、往西100处,各有1家烟酒店。不只如此,马路对面,还有3家烟酒店。如果再往东到舜义路,还有3家。不足一公里的路段,八家烟酒店,竞争之激烈可想而知。“一天来不了几个顾客。”20日上午10点至10点半的半个小时里,老张烟酒店共来了5个顾客,其中3位买水顾客,2位买烟顾客。

同条街上的其他烟酒店生意如何?“今年烟酒生意都不好干”“老客户的消费需求下降很明显”……同条街上,老张的“同行”们生意并不比老张好太多。

事实上,干了近30年的烟酒生意行当,老张心里也清楚:同条街道烟酒店多、新店客户资源少只是次要原因,烟酒店消费人群的减少才是关键。

“不论个人还是单位,他们的消费金额都在下降。有些店主顾消费档次从500元降到了300元;有些



从300元降到了100元。尤其是白酒产品的替代现象非常明显。”一家酒水行经理刘女士介绍,与往年相比,今年烟酒生意有明显下滑。“不如前几年,看看今年中秋节能不能冲冲销量。”

“烟酒都有利润点,现在是买烟的顾客多了,买酒的顾客少了。”采访中,老张表示,当下烟酒店的利润点较之以前也发生了不少变化。“几年前,烟酒店的酒水利润点大,现在酒水行业越做越透明,香烟走量反而成了盈利点。”

以卖烟来带动卖酒,俗称“以烟带酒”,是众多烟酒店营销方式之一,老张的烟酒店也不例外。但今年,这种传统的营销方式似乎不如往年那般奏效。“20元以下的低价烟相对畅销一些,20元—50元的中档烟卖得不太好,高档烟卖得很不好,有些产品已出现价格倒挂。”老张说。

不靠散客靠熟客 冷清只是烟酒店表象

“一家烟酒店不需要太多人气,如果每个月都能接一些大单子,就有可能足够养家糊口。逢年过节,客源多的烟酒店一个月就能赚好几个月的钱。”老张以自己

关店的新开张的都不少 当下非入行好时机

近日,国家统计局发布烟酒行业相关数据。数据显示:2023年上半年社会消费品零售总额227558亿元,其中,1—6月,烟酒类零售总额为2641亿元,同比增长8.6%。数据表现虽尚可,但老张称当下并非入行时机。开店两三个月时,有人曾想盘下老张的烟酒店。一是新店刚开张,没打算卖;二是对方是外行,对酒水行业尚不熟悉,老张劝其再打听打听。“之后他一打听,了解了今年的酒水行业形势,之前盘店的那股热情也就没有了”。

“如果没有团购资源,今年的行情肯定无法继续下去。我身边已有朋友开烟酒店亏了房租。”和平路一家烟酒店老板李风(化名)说。

“这些年来,烟酒店不知道倒闭了多少家,但是每次倒闭后总会有新的人接手。”刘经理表示,相对于加盟连锁便利店、超市,名烟名酒店考验的是经营者背后的“人脉”,“那些刚刚进入市场的店主压货多卖不出去,房租成本又高,最后只能关店。”

在采访中,记者还注意到,不少烟酒店除了卖一些市场主流品牌酒之外,还会专门代理某个品牌酒,成为特定品牌的终端经销商,批发给其他终端零售商供货,赚取一部分差价利润。像刘经理的烟酒店便代理了钓鱼台系列产品。

“有些烟酒店会给一些饭馆、KTV娱乐场所供应烟酒。这些地方的烟酒消耗量大,只要成为他们的固定供货商,每个月就能有固定的盈利。这也是在餐饮娱乐业成熟的街区,烟酒店比较多的原因之一。”老张说。“现在在累积客户资源,人生地不熟,不认识几个当地大客户,很难长久经营下去。”

“除了依靠团购资源,烟酒店需要改变过去等客上门的模式。外卖、同城电商都是增加顾客的一种方式。进进出出,这是市场的优胜劣汰所致。”吕经理表示,虽然烟酒店倒闭屡见不鲜,但新店开业数量也在持续增加,“这只能说明,并非每个人都适合经营烟酒店”。

老张坦言,由于行业竞争集中度提高,价格透明度增加,烟酒店的确不如以前好干。“关店的不少,还得有一批。”谈及未来,老张还算淡定,“眼下市场不景气,挺过去、保住本就行。”

编辑:武俊 组版:颜莉

**车展开幕
还有**

5

天

买车就到齐鲁车展

**擎动齐鲁
约‘惠’金秋**

**2023齐鲁国际车展(秋季)
暨第48届齐鲁国际汽车展览交易会**

**时间:2023年8月31日-9月4日
地点:山东国际会展中心**

主办单位: 齐鲁晚报 齐鲁壹点 承办单位: 天一会展 协办单位: 银座汽车 INZONE AUTO 唯一指定合作银行: 中国建设银行

扫码了解更多