英国管理型餐饮场所饮品销售六周中五周下滑，步入节日旺季

NIQ指出，周六表现疲软、烈酒需求低迷且消费者趋于谨慎，经营者寄望圣诞聚会带动销售

2026年11月24日星期二



据《The Brewers Journal》11月23日援引NIQ每日饮品追踪数据（由CGA提供支持）报道，英国酒店餐饮业在饮品销售连续下滑后，正承压进入节日销售旺季。

追踪数据显示，截至11月7日（周六）的一周，管理型餐饮场所的平均销售额比2025年同期低6.4%。随后一周的经营情况有所改善，但截至11月14日（周六）的一周，销售额仍同比下降3.1%。

这意味着，自10月初以来，餐饮渠道饮品销售在过去六周中有五周同比下滑。NIQ的数据还显示，11

月前10天的每日收入均低于上年同期。

最新数据表明，酒馆、酒吧及其他酒店餐饮经营者通常至关重要的销售旺季开局疲软。如今，行业内企业正期待11月下旬和12月的圣诞及新年聚会带动销售，改善业绩。

NIQ英国和爱尔兰商业负责人Rachel Weller表示，数据让餐饮渠道在节庆旺季到来前难以乐观。她指出，周六交易表现疲软和烈酒销售低迷尤其令人担忧，并补充说，许多消费者似乎正在削减开支、减少饮酒，或两者兼而有之。

NIQ表示，圣诞节前消费者态度谨慎，是近期业绩的一大特点。追踪数据还显示，英国部分地区天气寒冷，以及英超联赛因国际比赛日暂停，均对销售造成影响。

这些因素的综合影响不只局限于酒馆和酒吧。圣诞前销售势头减弱，可能影响啤酒、葡萄酒和烈酒生产商、经销商及场所经营者的业绩预测；如果需求持续波动，企业或会在节日采购和库存决策上采取更谨慎的做法。

烈酒市场的压力似乎尤为明显，Weller将其列为近期数据中表现最疲软的品类之一。如果这一领域持续放缓，供应商将面临隐忧，因为节日旺季通常是高端产品和庆祝性消费走强的时期。

与此同时，NIQ表示，消费者对社交活动的兴趣仍能为行业带来一定支撑。Weller说，该公司的研究持续显示，消费者重视酒馆和酒吧在圣诞节、新年等集体庆祝活动中的作用。因此，随着旺季推进，消费仍有望回升，不过最新数据表明，反弹远未确定。

目前，追踪数据传递的信息是，面对仍对价格敏感的家庭消费者，经营者可能需要付出更多努力，才能争取到非必需消费。Weller表示，如果场所和供应商希望消费者选择外出饮酒而非留在家中，就需要提供明确的性价比、优质产品和出色的整体体验。

这一挑战恰逢日历上的关键时点。11月和12月往往会影响酒店餐饮集团的全年收官表现，而饮品销售令人失望，可能迅速影响人员安排、促销活动和品类结构。如果需求疲软持续至旺季后段，供应商在餐饮渠道争取产品上架、销售数量和补货方面也可能面临更大挑战。

NIQ的数据尚未排除全年业绩强劲收官的可能，但显示行业在进入节日旺季时缺乏明显势头。自10月初以来六周中有五周销售下滑，酒馆、酒吧和饮品供应商正寄望节日需求扭转近期跌势。