

闲鱼发布 2021 开店避雷指南

“小店”创业： 还需更多理性

说起创业，很多无锡人心中都有一个开店梦，一家小小的店铺，承载着对生活的向往和对未来的期望。然而，开店容易守店难，一直以来，闲鱼上有不少以“倒闭了”“店不开了”为转卖理由的转让信息。在无锡，这些创业者的小店开得如何？一起来看看吧。

针对创业项目，闲鱼官方对网站上出售的商品做了一番研究，从 2021 年第一季度数据总结来看，创业者最应该避开的项目中，奶茶店、咖啡馆、花店位居前列，紧跟其后的则是茶叶店、服装店、便利店、密室逃脱店、美容院、剧本杀店、婚纱店等。而这些店，也正是许多白领心中的“白月光”。

“有 80% 的白领上班族有开店打算，其中奶茶店是大家开店的首选。”闲鱼相关工作人员介绍，有咨询机构对 25—45 岁的年轻白领们做过一份调研，很多打工人都有关店梦。根据公开数据，仅 2020 年，全国就新开了 9 万家奶茶店，其中 90% 都经营不善，7 成的线下咖啡馆也经历着亏损。

美好畅想成了“穷得叮当响”，不少用户选择在闲鱼出售

店铺设备回血。记者在闲鱼搜索关键字“店不开了”并定位无锡后就跳出来不少商品。有蛋糕展示柜、烤肠机、泡茶桌、关东煮机、全身镜、收银台……关店原因也五花八门——经营不善、不感兴趣了、找工作去了、回老家了等等。

团子是因为关店出售闲置物品的一员，她在闲鱼上发布奶茶店设备的图片，用醒目的大字提醒浏览者“几乎全新”。“人工工资太高，招人难，相对应人流又不算多，就不做了”，回过头看自己的创业经历，团子颇为无奈，“前期工作还能准备得再充分些。”

闲鱼工作人员告诉记者，从闲鱼转卖理由来看，创业者没有创业经验、调研不足、被加盟商坑、竞争激烈，甚至与合伙人意见不合，都可能导致生意失败。

“我是 2017 年加盟奶茶店的，现在开了两家店。”无锡市人民医院附近一家奶茶店的老板潘先生介绍，自己的店现在做得还算成功，但一开始也遇到不少难题，如管理问题、员工培训问题、客户投诉等。“很多事，没有经验就去做确实挺难的，而且我们这个行业的员工流动性比较

强。”如今从业已有 4 年的他也跟记者分享了一些心得，他表示，现在奶茶品牌很多，竞争很大，比起自己当初创业会难很多。创业者起步时，对于品牌以及店铺位置的选择是非常重要的。要选择有口碑、有品质的品牌。“服务和品质在这个行业是很重要的。”

想要找到同样热爱的人，这样才能保证品质。”

洪繁的小店虽然已经转让，但他认为自己的经营是成功的。“小店盘下来的时候花了四五万元，经过一年的运营，最后价值翻番了”，大学时期，洪繁在大学城接收了一家转让的烘焙店，乘着校园外卖兴起的东风，大大缩减了配送成本，利润率接近 50%—70%。他的运营思路也颇为活络，学习了一些大牌和网红商店的做法——固定时间推出新品，和大型商业活动做联动，一年的时间里，客户群人数接近 4000 人，说起运营上的经验，洪繁感到颇有成就感。“好的甜品师不太好找，掌握核心技术的都自己开店了”，洪繁的优势是渠道运营，但缺乏核心技术还是让他感到颇为被动，大学毕业后，他找了一份稳定的工作，“今后找到合适的机会，还是想要自己创业，现在也在观察市场动向，时刻准备着整装再出发。”

“极致的热爱”是徐玉惠的创业密码。和很多连锁加盟店有品牌背书、自带流量不同，徐玉惠的咖啡小店是从零做起的。“当时我所住的地方，还没有一家专业的咖啡馆，但我有信心把它做起来”，为了经营好自己的小店，徐玉惠在市区找了咖啡店进行深度学习，做了大量的功课来提升咖啡的口感和风味，小店开张时，徐玉惠的信心已经积攒到了 95%。

“没有做额外的营销，完全靠口碑相传持续经营了 6 年，现在的固定会员已经超过 700 位。”由于前期准备充分，徐玉惠开业 1 年后，就已收回本钱。“我希望我的消费者不仅仅是来喝咖啡，更能够在这里了解到如何区分咖啡的好坏与风味。”徐玉惠把对咖啡知识的普及融入日常经营中，也因此结识了不少志同道合的朋友。多次有人想要找他合伙开分店，但他并不想盲目进行扩张。“不是单纯希望通过咖啡去盈利，而是



提醒

拒绝跟风，理性创业

“现在很多年轻人创业开店，一般都会考虑做网红店。”从事营销工作多年的自由职业者施怡表示，现在很多店铺注重的都是网络宣传，一旦人气火爆起来，服务就会跟不上，导致顾客流失。“很多网红店都是针对一个点炒作，比如说拍照打卡，或者环境好看、菜品好看。”她认为，创业开一家店铺，产品好是最基础也是最重要的，其次需要一个能力强的管理团队、一条好的供应链，最后才是去考虑做好营销。

“现在小的创业店铺都流行做成网红店，的确带动了很多店去增加新意、改良装修，打造有趣、小众化的店铺。”无锡本地的小红书达人小荔枝酱探寻过不少无锡的小店，她表示，即便如此，也不乏一味跟风、只做一锤子买卖、不注重店铺本身经营内容、只是一味博人眼球的小店。“让顾客因为火、热门而进行一次性消费的店是毫无意义的。我认为创业者要经营一家有真材实料，注重品质、口感、服务的店铺。”

“所谓‘网红’，是借助于互联网和社交平台的推广，在短时间内聚集了大量的社会关注度”，国家级创业培训师陈莉华指出，其最主要的特点是传播效应大，范围广，但是也有一个“致命”的弱点——它的时效性比较短，生命力不够强。而之所以会存在这个问题，陈莉华认为，是和创业者的基本素质有关系。

“网红只是他前期的营销手段或者说传播途径，但是要能够持久地经营下去，还是要货真价实、价格合理、服务到位”，陈莉华提醒创业者，竞争激烈的行业更是考验管理的精细化程度，要找到核心优势进行差异化竞争，而差异化竞争的基础是要学会做市场调研，“这是非常重要的环节，要讲三遍！”

“现在很多奶茶、咖啡类的小餐饮店一般来说都会走‘网红店’的模式，开得快，关得快。当然，也有不少成功的。”无锡市餐饮协会会长陈为民介绍，这些小型餐饮店铺，有的是加盟店，有的有资本投资，大部分其实都是成功的，即使一段时间后关店了也有可能只是换了别的项目去做。他建议创业者一旦决定开店，就要认真做，打造有特色的店。最重要的是坚持、坚守，因为很多小店抗风险能力小，一旦感觉不对就关店了，但也许再撑一段时间就可以迎来转机。

“一些创业者觉得商品喜欢的人多，市场就很容易做，这其实是一个误区。”陈莉华指出，很多人选择奶茶店、烘焙店作为创业起点，是觉得市场大，原材料成本低，而售价越来越高，因此利润空间大，但实际上真正进行了创业，就会发现成本核算并非如此单一。“很多人没有创业经验，也没有创业的知识和技能储备，对成本等预测并不科学。”而事实上，从选址到市场容量、竞争对手、核心竞争力和供应能力等多范围考量，才能决定一家店铺能否立足。

在对无锡高校和职业院校的创业指导中，陈莉华发现，现在无锡的年轻创业者是比较理性的，更多的是从自己的技能或者专业方面出发进行创业，而不是一味地跟风，觉得哪一行比较火，就涌进哪一行。

（晚报记者 张颖 陈钰洁）

现状
这些领域创业难

技巧
注重口碑品质

热爱
汇聚同好