

酒吧卖的啤酒比超市还便宜,健身房3元1小时不存钱不办卡

“块八毛”也赚 冰城青年薄利挖第一桶金

①

啤酒比超市还便宜 3个月连开12家酒吧



放弃大而全 只针对一个群体

小食、干果七八元,自调鸡尾酒十几元。在道里区,有一家小酒吧每晚几乎座无虚席,人均消费40元能在这里听一晚上的歌。

“我这里的酒水甚至比超市还便宜。”酒吧创始人小邢说,因为要做的是一个适合刚毕业大学生能消费得起并且能够重复多次消费的酒吧,“跟那些动辄消费千元的酒吧完全不一样。”

“我的民谣酒吧模式很简单,从傍晚6点开始歌手驻唱,一直唱到晚上23点。除此之外,没有别的活动,客人就是喝酒聊天听歌。”小邢说,尽管如此,酒吧的上座率仍然很高,有的客人甚至隔三差五就过来待一会。

虽然酒水利润比较低,但是,酒吧每晚收入都在千元以上。“中央大街店还不是最赚钱的,汉广街店最高单日营收1.2万元。”小邢说,酒吧翻桌率很高,平均1个半小时左右换一桌客人,一个晚上一桌可接待四五桌客人。“实际上,我希望客人多待会。因为客人待的时间越长,消费也越多。一杯酒可能半个小时到1个小时就喝完了,如果多待会,肯定会再次消费。”

这种“细水慢流”的经营模式并不是小邢在创业之初就领悟到的。实际上,小邢的创业之路可以用“一波三折”来形容。

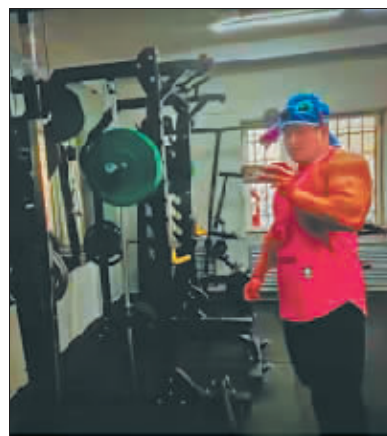
2017年,小邢大学毕业后和同学组建“青年梦想乌托邦”社团,想通过创业实现梦想。他通过到各高校进行创业演讲的形式,寻觅到一大群志同道合的创业人员,组成超百人的联合发起人团队。2018年9月,该团队的30多人众筹400多万元,在南岗开了一家西式快餐店,由于不懂经营,3个月时间赔了300多万元,后期又补投的100万最后也赔了。

“后来我们总结经验,之所以干砸了就是因为干得太杂了。我们当初把烘焙、咖啡、简餐、酒吧四种模式揉到一家店,结果哪个项目也没经营好。”小邢说,后来把白天的烘焙项目交给有经验的人做,他们专门做酒吧项目。

②

不想再有人被“坑” 共享健身房进社区

反套路的 共享健身房



□本报记者
万佳

一次赚两三元钱的买卖做不做?许多人对这样的薄利生意可能嗤之以鼻,有的人却从这一点一滴开启了自己的创业之路。据统计,目前我国大学生创业成功率仅为10%左右,一次性创业成功率更低,究其原因是不了解市场的真正需求。而哈尔滨的两位年轻人从大学期间就开始创业,渐渐摸准行业“痛点”,找到了进入市场的“切入点”。他们以实践证明,低成本、薄利润也能够闯出创业新天地。

想方设法 触摸目标群体的心

“双11”,由酒吧驻唱歌手和乐队组建的“新青年乐队”首次在哈尔滨老会堂音乐厅举行“民谣之夜”音乐会。观众们自发开启手机的手电功能,随着歌声整齐地上下挥舞,音乐会变成了粉丝见面会。

“我们唱出了他们的心声,表达了他们的想法,这可能就是我们酒吧受欢迎的原因吧。”实际上,小邢跟客人的关系不仅仅是店主与消费者的关系,有时候更像是朋友,时不时见面聊几句,说说身边的事。

正因为摸准了年轻人的“脉”,酒吧迅速扩展,在短短3个月内连开12家店。“有5家是直营店,其他都是加盟或者是托管直营店。除了哈尔滨,还在鸡西、阿城和牡丹江开了店。”小邢说,一家五六十米的店铺,三个店员、两个歌手,这样的民谣酒吧开店成本15万元。

每天酒吧开门后,小邢都会到几家店里走走坐坐,看看上客情况,关门后还要与合伙人或加盟商谈经营、加盟的细节。小邢说,目前有许多人咨询在外地开加盟店,有上海的、有三亚的。

现在,小邢正打算把门店做成共享共创模式,让每一个年轻人实现开一家酒吧的小梦想。未来,他打算招募更多的联合发起人,共同去分享情怀和理念,实现共享会员体系。

“三年开300家店,赚3个亿,然后准备上市。”这是小邢在自己微信上的签名。“人总要有目标。”



民谣乐队在老会堂音乐厅演出现场。

共享+社区 探索双赢新模式

“我的共享健身房没有太多装修,面积也不算太大,而且开在居民区当中,因此相当于社区健身的升级版。”陈子龙说,社区健身一般都在室外,而且没有专业教练指导。

“我们所在这个社区的居民年龄偏大,来健身的人以40岁至55岁的人居多。他们中的许多人过去一直坚持在室外健身,到了冬天就会暂停或减少锻炼时间。有了室内健身房,他们就可以持续锻炼。而且,在他们运动时,我会指导一下。”陈子龙说。

尽管受疫情防控影响,但是,如今到陈子龙健身房来健身的人每天也不少。“每天大约有20多人来健身,晚上时段人最集中,因为有些人七八点钟才下班,而一般健身房21点就关门了,我这里一直开到23点。”目前,陈子龙的健身房已经积累了40多位固定客人。

“共享健身房每天收入也就百八十块,不说别的,光一年8万的房租可能都赚不回来,还不算设备投入和装修费用。”陈子龙说,“虽然如此,我还是坚持做下去,因为我觉得社区健身是未来健身行业的趋势。”

眼下,陈子龙正在逐渐摸索共享健身房的经营技巧,也打算把这种模式推广到更多的社区和小区会所。“我还没太想好下一步应该怎么做,如果能把社区室内健身场所或小区会馆利用上,我想,就会让更多老百姓受益。”



陈子龙在指导学员训练。

9月中旬,在道里区,一家共享健身房悄然开张。所谓“共享”健身,就是来这里健身的人不需要办卡,按小时收费。“最低1小时3元,不存钱,不办卡,健身完扫码转账,想来就来,想走就走,就像在超市购物那么方便。”创办这个健身房的是24岁小伙陈子龙,他说,因为见过一些健身机构设下的“坑”,所以不想让更多人深陷“坑”中。

热爱健身的陈子龙从大一一开始就在健身房当兼职教练,毕业后直接投身健身行业。四年来,陈子龙换了好几家店。“有的店开开就黄了,老板卷钱跑了,不仅办卡会员投诉无门,我们这些教练的工资也拖欠了。”在健身房待久了,陈子龙看明白了开卡收钱、卷钱跑路等各种套路,他觉得这种模式会让越来越多的人远离健身房,市场也会越来越萎缩。

几年前,陈子龙在网上看到一则新闻:外地开了一家共享健身房,不用办卡,按小时收费。陈子龙觉得这个模式可行,就开始琢磨起来。他发现,外地那些共享健身房一般是开在社区里,面积很小,只够放几台机器,居民刷卡使用。“我觉得这个模式有好的一面,距离近、使用方便;问题是地方小、机器少。其实,大家闲暇的时间很固定,基本就是一早一晚两个时段,机器少了满足不了高峰时段健身人群的需求。”陈子龙说,“我就想开一个地方不大不小的,该有的设备都有,满足各类人群需求,最关键的是价格便宜。”

在近两百平方米的健身房内,有跑步机、划船机等各类健身器材。每天早上5时,就有早起的人过来健身锻炼。“早上便宜,3元1小时,有些人趁早起的时间来锻炼,然后再去上班上学。中午时段是5元1小时,基本都是在附近上班的人。晚上7元1小时,来的都是住在附近的人。”陈子龙说,来健身房锻炼的人,年纪大的有57岁,小的有11岁。一般人健身时间也就1个多小时,一周三次到四次。这样算下来,一个人一周的健身费用大概是十几元到二十多元。