

为什么一般奶茶店三个月完蛋呢？因为房租是押一付三，一般到了三个月的时候，小老板们已经知道，这个生意是不挣钱的了



我有个熟人，他开了一家奶茶店，加盟了某品牌奶茶。前期投资35万，支撑了107天，亏了42万，亏的部分是员工工资和做活动的补贴。一天也没盈利过，三个月完蛋。

开奶茶铺可能是创业者最青睐的行业了，门槛低，利润极高。我们知道一杯奶茶的成本最多一两块，还主要是杯子比较贵，便宜的卖10块，贵点的卖20块。投资也不大，小点奶茶店10来万也就弄下来的，10来万的投资10倍利润，怎么看怎么都是容易做的好生意，但就是容易做的好生意，会让很多毫无创业经验的人短时间内铩羽而归。

这么好做的生意，为啥就那么难做呢？这倒也符合经济学规律，如果一门生意又好做又好赚，必然进入的人多，进入的人多了，这门生意也就不好做了。

数据显示，去年中国新中式茶饮市场规模超900亿元，门店超过45万家。



900亿是个不得了的大市场，然而被45万家一分摊，每家不过区区20万的营业额。20万营业额能撑住一年房租和人员工资吗？因此可持续经营超过一年的奶茶店仅为18.8%。与此同时，新的奶茶品牌和奶茶店还在不断地开，而且45万家奶茶店们绝对不是平均分享营业额，开在闹市街口的大品牌奶茶门庭若市，意味着更多的小奶茶店举步维艰，让这个行业的整体情况更加绝望。

下面就聊聊，这个看上去很容易做的生意，到底有多少大坑等着你。

做奶茶店有两种做法，一是自营，二是加盟。

先聊自营。因为有加盟费的存在，有些初创者会选择自己注册品牌自己开店模式，这样做的好处是节约了加盟费及后续各种费用，但是一切就都要靠自己了。

选址就不提了，好地方房租高，便宜地方人流少，这里面的平衡就不是刚做生意的人容易把握的。租下地方押一付三，一笔整钱先去掉，再装修，买机器，找配方，买原料。因为没有品牌商支持，这些看上去很简单的事，就能消耗一般人大半精力

，奶茶是那么容易满足别人口味的？一点不容易好吗！

我估计自营的奶茶店们，能过配方这一关的就不多。过了这一关后，办证，雇人样样都要花钱，花钱还是小事，怎么管好人是个大问题。有些小城市的奶茶店能够生存，是因为根本不招人，老板自己就是员工，看上去挺挣钱，到年底一算，也就挣了个人工，还累得要死没日没夜。



侥幸能够盈亏平衡的还没来得及笑，有个别的大品牌奶茶店开附近了……结果是没有惊喜的。

如果自营奶茶店算九死一生，那么加盟奶茶店呢？

中国现在奶茶品牌没人知道确切有多少个，也没有人统计过到底有多少个加盟商。一方面，能够加盟的品牌如过江之鲫，另一方面，真正获得商务部颁发的特许经营管理牌照的品牌又非常稀缺。

不是说有这个牌照的就一定好，也不是没有这个牌照就一定不好。但是一般来说有

牌照总比没牌照的靠谱一点，实力强大一点。肯德基、全家超市、一点点奶茶都是有牌照的大品牌，请问加盟他们容易吗？他们对想加盟的人实力要求是很高的。

能让你快速实现开店梦想的，是那些无门槛的品牌们，你上搜索网站，随便搜搜奶茶加盟，就有一大堆跳出来。他们贴心地告诉你，你会很容易实现梦想，赚到钱。

那么容易赚的钱给你赚，他们是活雷锋吗？等你相信了开店容易的说辞，噩梦才真正开始。

加盟费是要先交的，你租下的店面，装修是要用他们的图纸甚至推荐公司的，机器要买他们的，原料要买他们的。你一毛钱没挣到手，人家先赚你十多万了。

等店真开起来，没有做过生意的奶茶业主，才知道生意没那么好做，前面自营店遇到的所有问题，加盟店会一个不少的遇到，前面自营店没有遇到的问题，加盟店还是会遇到——因为多了一个想挣你钱的机构啊。

为什么一般奶茶店三个月完蛋呢？因为房租是押一付三，一般到了三个月的时候，小老板们已经知道，这个生意是不挣钱的了。

越是门槛低的生意，坑越多。