

鱼疗店走红瑞城 两个月开出十几家 街头跟风店如何走出 短命 怪圈？

记者 项乐茹/文 见习记者 陈立波/图

家住虹桥花园的张先生最近发现:似乎是一夜之间,周边开出好多家鱼疗店。外滩附近有两家,解放路上有一家,马鞍山路上有一家,瑞安广场附近有一家,光市区已有十几家。

在瑞城,这样短时间冒出来的体验店、餐饮店等不在少数,当下最火的起司蛋糕、阿姨奶茶、旋风土豆等都在到处生根发芽。但这些街头小店,是否会像曾经的香蕉蛋糕、绿豆酥店等一样,面临一夜走红又一夜关门的结局?

一哄而上 短短两个月开出多家鱼疗店

近两个月,市区出现多家鱼疗店,这些鱼疗店大多开在客流量较大的闹市区,店铺经过简单装修后,摆上10到20个玻璃鱼缸,一个鱼缸内有上百条鱼儿,体验价格每人25至50元不等。

“这些鱼叫作‘亲亲鱼’,专门用作鱼疗用。我们的鱼都是从海南空运来的。”位于市区外滩附近的一家“亲亲鱼疗馆”老板戴女士介绍。

记者了解到,这里的鱼疗跟不少人在海南等地泡温泉鱼疗体验类似,都是将脚伸进温水,由里面的小鱼用小嘴吸

投资门槛低 经营简单利润高

戴女士十分看好鱼疗项目,从有想法到落实经营,这家店才用了两三个月。“鱼疗馆虽然租金蛮高,但是胜在地段好。”戴女士说,她在旅游的时候体验过鱼疗,后来觉得这个项目门槛低,投入不大,便投资经营。

她给记者算了算,租金一年10万元,简装修两三万元,只需请一两名员工,人力成本不高。经营一个鱼疗馆的成本主要在设备的维护、水电费及小鱼的购买上。“鱼的价格每条0.5至1元,第一批进了1万多条。”戴女士说,鱼疗馆前期投入总共约十七八万元,后期不需要大投入,生意好的时候每天能有100多名顾客,按每人最低消费28元算,一天的营业额能有3000元,生意普通的话估计也有一两千元。“半年内应



该就能回本。”她说。

相比其他餐饮业等商业经营,鱼疗店的进入门槛几乎为零。“主要是学习怎么养鱼,尽量不要让鱼死掉,这个加盟时有统一培训。”戴女士说,店里工人主要的活就是换换水,保持鱼缸清洁。

前些日子,有不少人青睐这个项目,在戴女士这里进行加盟。“只需加盟费2800元,自己选好地点门面,由总部统一配送鱼和相关配套设施,前几天泰顺就有一家在装修。”戴女士说,在她这里加盟的,除了市区,飞云、仙降、苍南、马屿等地也都已有了加盟商。

不过,戴女士现在也挺愁,因为才两个月时间,瑞城就开了数家同类型的鱼疗馆。“现在鱼疗店已有15家了,市场趋于饱和,生意难做了。”她说。

另外,公积金中心也会即时发布一些微政策、微活动、微指南等,让您在第一时间掌握公积金动态,赶快动手扫一扫我们的二维码,关注我们吧!

咬顾客的脚趾、小腿,号称有缓解疲劳、治疗病痛等作用。

戴女士的鱼疗店是今年4月份开业的,之前店面是一家儿童体验馆,盘下来后稍加装修就成了鱼疗馆。开张2个月来,上门的顾客不少都是头次来尝鲜的,平均每天能有50多人,周末则有100多人。

“市区一下子开了多家鱼疗店,竞争的都是同一批客人,你不怕时间久了顾客没了新鲜感?”记者问戴女士。

“我觉得这还是要看地段,客流量大的话,生意还是可以保证的。”戴女士说。

该就能回本。”她说。

相比其他餐饮业等商业经营,鱼疗店的进入门槛几乎为零。“主要是学习怎么养鱼,尽量不要让鱼死掉,这个加盟时有统一培训。”戴女士说,店里工人主要的活就是换换水,保持鱼缸清洁。

前些日子,有不少人青睐这个项目,在戴女士这里进行加盟。“只需加盟费2800元,自己选好地点门面,由总部统一配送鱼和相关配套设施,前几天泰顺就有一家在装修。”戴女士说,在她这里加盟的,除了市区,飞云、仙降、苍南、马屿等地也都已有了加盟商。

不过,戴女士现在也挺愁,因为才两个月时间,瑞城就开了数家同类型的鱼疗馆。“现在鱼疗店已有15家了,市场趋于饱和,生意难做了。”她说。



街头小店流行开店一阵疯 关店一阵风

像鱼疗店这种一阵风开遍瑞城的店,至今已不在少数。记者注意到,市区虹桥路一家起司蛋糕店,去年年底开业,每天引来不少“粉丝”从全市各地赶来购买,一夜走红瑞城。紧接着,市区及塘下等地不同品牌起司蛋糕店也扎堆开了出来。

然而,起司蛋糕店也难逃“一阵风”命运。“5月中旬才改了门面卖烤鸭,6月份又换成卖猪蹄了。”附近一家店的店员告诉记者。原来,虹桥路这家店半年间已经三

更门面,“变脸速度”之快让不少人感叹:“这店面见证了多少商家的大起大落?”

放眼瑞城餐饮市场,曾经红极一时的土家烧饼、惹得众人大排长龙的香蕉蛋糕,现烤现卖的绿豆酥等一夜走红的街头小店不胜枚举。家住解放路的郭小姐回忆,当初香蕉蛋糕刚兴起的时候,每次路过,店门口必排长龙,她和几位同事,也跟风一买就是两三斤。

不过时至今日,香蕉蛋糕店前大排长龙的现象早已不复存

着眼长远风格独特才能长久生存

类似于土家烧饼、绿豆酥、烤鸭蹄、鱼疗这样的街头小店,只有单一菜品或种类,在失去了新鲜感后,能否保持长久的寿命?采访中,不少消费者就预言,像烤鸭蹄这些只卖一个单品的店,很难一直火下去,至少不可能大面积地火下去。

“这些店售卖的商品大多是制作或操作简单,价格亲民,适合大众消费市场的加盟项目,因为新鲜感受到欢迎,但因为可复制性太高,也容易疯狂扩张。”市饭店餐饮协会名誉会长胡思林认为,在竞争激烈的餐饮业内,一个单品的销售对象具有一定

的局限性。随着消费者新鲜感的逐渐丧失,口味上没有创新和突破,加之盲目跟风和市场扩张,市场容易饱和,就无法继续刺激消费者的购买欲,因此难逃“只能火一阵”的命运。

这些街头小店开不长久的另一个原因是,加盟门槛低,管理不规范,很容易出现价格不统一、食材质量不过关的问题。胡思林认为,不少经营者看别人销售火爆,就急功近利想加盟分一杯羹。加上管理不规范,店面分布过于集中,供给远远大于需求。他举例说,“像肯德基这些国际连锁的品

在。“新鲜劲一过,也觉得不怎么好吃了。”郭小姐说。

有业内人士坦言,这些店有一个共同的特点:开店一阵疯,关店一阵风。在经历一段时间的“风光”后,大多门店开始调整战略,转做其他行当,有的门店则贴出“旺铺出租”……在采访中,记者了解到,这些“一阵风”经营者不少都是短租店面,靠贩售新鲜感,短时间盈利,更有人长期租下店面,频频“鸟枪换炮”,生意一旦差了,就改头换面。

公积金按月提取内转还贷帮职工减轻还款压力

本期话题 公积金按月提取内转还贷是2013年温州市统一推出的便民举措,旨在及时利用职工住房公积金账户中的余额偿还个人住房公积金贷款,帮助职工减轻还款压力。

@刘先生 听说公积金中心推出了按月提取内转还贷业务,我想了解下相关业务知识,我目前正想买房,买房后如果办理了公积金贷款,而且申请了按月提取内转还贷业务,是不是就不用还贷了?

公积金中心 按月提取内转还贷是指在本市正常缴存住房公积金且已办理个人住房公积金贷款的职工,委托住房公积金管理部门按月从其住房公积金账户余额中

提取资金,内转偿还个人住房公积金贷款月还款本息的业务。它并不是不用还贷,而是用缴纳的公积金账户里的余额还贷。

@hj :我于2010年申请了公积金贷款,月还款额大约是3000元,公积金月缴存额1836元,配偶的公积金月缴存额为1658元,那么是不是就不用另外准备钱偿还贷款了?

公积金中心 :是的。个人或夫妻双方住房公积金账户合计余额足够时,直接从住房公积金账户中划扣,顺序为先提取借款人住房公积金账户内的余额,不足部分再从其配偶的住房公积金账户中提取。

@短发飘飘 我夫妻公积金月缴存额合计为2000元,公积金贷款月还款额4332元,那么,是不是每月只要在银行卡里存2332元就可以了。

公积金中心 :不是的,夫妻双方住房公积金账户合计余额不足时,全额从指定银行还款账户中划扣,住房公积金账户不扣。因此,您只有在夫妻账户余额超过4332元时,才在公积金账户内扣款,否则都要在所登记的银行卡内扣款。

@初出茅庐 :万一不知道自己的账户余额是否足额,该怎么办?

公积金中心 我们将于每月扣款前两天出发短信进行温馨提醒,

告知您签约的住房公积金内转还贷缴存账户余额是否足额。为避免逾期,我们建议申请人在指定还款银行账户内预存一个月的还款金额,并办理银行卡短信提醒业务。

下期互动话题#装修房屋可否提取公积金或办理公积金贷款#即日起全面铺开,欢迎您持续关注并参与互动。



扫一扫 请关注公积金微服务