

# 便利店加盟条件（便利店加盟费明细）

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/b2a3022a61a5da8e27caef744770a76c.html>

范文网，为你加油喝彩！

设集合a

春夏秋冬四季更迭，“从前那个少年”会秃头长胖或变强，触手可及的罗森和7-11却往往保持如初模样。在许多人眼里，小而美的连锁便利店像一个永无乡（彼得潘中的梦幻岛），人情味、烟火气和暖洋洋等关键词不断涌入，提到它们时唇齿留香。

总是免不了加班的大厂员工赵沫（化名）说：“下班回去的路上只有风没有人，远远望到7-11的灯，就有种到家的安稳感。”

心怀诗与远方、不甘碌碌一生的都市白领，不少人有着开个小店自给自足的理想，这个小店或许是咖啡馆，或许是红尘客栈，也或许是日剧韩剧里经常发生雨夜浪漫故事的连锁便利店。创业实非易事，在这些选择中，加盟连锁便利店或许是看起来最简单的一个，但事实真的如此吗？

智商税研究中心在进行长达一个月走访后得出结论，加盟便利店，只是换了形状的“为人打工”。

拿自己资金给品牌打工

“我建议还是别惦记便利店这一行，”海淀区一家7-11的员工告诉智商税研究中心，“一是太累，二是根本也没啥盈利。赚钱的都是直营店，等直营店不赚钱了，才会转出去让大家加盟。”

参照7-11官网披露的加盟模式，A型为投资管理型，要求两位加盟者全职参与，并筹备80万元左右的启动资金。启动资金中名目清晰的包括10万加盟费，1.1万培训费，2.1万开店准备费，20万保证金——保证金虽然未来会归还，但在加盟过程中一旦违反711的规定就会有相应的扣款。

加盟便利店是好生意吗？加盟便利店是好生意吗？  
（7-11加盟模式）

除此之外，知乎网友“天方燕谈-李燕”介绍，7-11在装修时必须使用总部指定的装修团队，一二线城市预计花费15万元。尽管设备由公司提供，但自付的房租也是不小的负担，以五十平营业面积、1.2万/月计算，押一付三得准备5万元左右，再加上连带保证人资产30万的背书，一个小小的便利店实际耗资几近百万。

便利店行业的一位资深从业者张磊（化名）表示，便利店受到选址与客流量的影响，如果选址不好，销售额较低，那可能不仅赚不到钱，还要亏钱。

张磊说：“便利店的利润分配模式通常都由品牌总部制定，总部有绝对话语权，广大加盟主只能服从既定的利益分配制度，不少以加盟为主的品牌便利店，总部要收走一半以上的利润。”

仍然以7-11为例，它的D型加盟被称作委托管理型，选择这种方式的加盟主需要找到一个伙伴共同亲自参与日常经营，前期贷款和日常运营产生的费用由总部承担，加盟人以分成过桥抽板方式获利。

张磊向智商税研究中心介绍，7-11在北京的委托加盟店中，毛利4万元以下的门店，总部提成52%，毛利在4万至10万元的部分提成68%；毛利超过10万不足22万元的部分提成78%。加盟主需要承担的部分包括房租、水电费、及人工费用，“林林总总算下来，最后能赚钱的人确实不多，想赚大钱就更是不可可能。总部的高提成，让很多加盟主最后都感觉像是拿着自己的资金去给品牌打工。”

前期投入高、加盟条件苛刻的问题不止存在于7-11。

业内人士江天（化名）为智商税研究中心列出了加盟全家便利店的回报公式，“毛利润率25%，总部抽走62%，还得减去人员费用、和总部平摊的水电、报废损失和扣税。往大了算营业额，日销10000，每个月加盟者拿到手的税后利润是24795，水电平摊各5000，还剩19795，就算不交税，不报废，不雇人，清洁损耗都不计，一个月俩人就23500，纯等于帮全家打工。”

没有增长预期的便利店加盟

目前正从事便利店生意的梁爽（化名）直言：“便利店是弯腰拣钢镚的苦活儿，如果在公司上班的月薪还不错，那我不建议加盟便利店，因为薪水不会增高多少，反而由于24小时营业，要付出更多个人档案如何查询的精力和体力。”

与此同时，经营店铺还面临增长预期的问题，创新创业心得体会起步阶段的投入和风险若是能交换中后期的营收腾飞，那也是一桩称心买卖，但在很多人眼中，加盟便利店并不属于这个行列。

“天方燕谈-李燕”表示：“开店是需要时间养的，随着店面开的时间变长，建立一些知名度，营业额也会慢慢有所上升，或许未来能赚得多一点，但合同期是5年，等这个店开始赚钱的时候，也差不多快到期了。”

江天也认同便利店加盟并不划算的观点，“采用加盟模式的企业一般是为了用较少资金还能实现扩张，但是由加现在在什么赚钱盟带来的食品安全问管理漏洞也会随之而来，对品牌造成重创，反而不能带来持续的发展。”

吃、喝一类高频消费赛道是便利店引流盈利的关键，这个赛道的产品又可以分为大众品牌的标品与渠道专供的鲜食两大类，标品家家有，想要打出差异，依赖供应链的鲜食成为不二选择。

江天告诉智商税研究中心：“加盟所带来的食品安全风险是传统加盟模式便利店做不大的原因之一。对便利店来说，如果不卖鲜食、不卖热食，单店营收就做不高。如果卖了鲜食、热食，加盟带来的利益冲突又很容易滋生食品卫生问题，最终拖累品牌。”

加盟便利店是好生意吗？

（此前爆雷的便利店卫生情况）

对于加盟商来说，自己与传统夫妻店相比的最大优势在于鲜食等非标品，但这份优势无法真正转移到自己手中。

曾经加盟连锁便利店的高颖告诫，“千万不要加盟，做了五六年没有任何成长，不知道自己不干这行能干嘛。出来啥也不能干，什么都要从零开始，开个小超市？那靠的也是供应链，我学会的整理货物、开收银机有啥用？”

网友“宝都”提出，假设两口子投资100万，年净利20万，而且每天工作时间都在12小时以上。那么7年后，两口子手上终于有了140万和一间店，同时要面临店铺装修、设备更换、房租上涨等一系列问题。而换一种活法，拿100万去做信托理财，按复利计，7年后手上拥有的将是200万现金与7年间劳动收入，不同生活路径造成的差异超过许多人的想象。

管理制度无法解决的加盟顽疾

品牌总部面前，便利店加盟主始终居于弱势一方，就像2017年的上海星巴克，当美国总部试图收拢合资企业手中的股份时，合作方也只能退位让贤。

有人指出形成加盟后的再开店，也就是不断赚钱、不断拓展来形成自己的连锁才是突破盈利天花板的关键。

单家便利店的营收讲不出太大故事，想要增加收入，关键还是升入管理。

海淀区7-11的那位小哥告诉智商税研究中心，自己的老板就是靠着三四家店铺共同营运，才获得了如今的收益，“

普通人干不来这活”。

且不说个人精力终究有限，这个模式仍然无法根治食品安全隐忧。业内专家认为，加盟模式带来的食品卫生顽疾由来已久，这与整个大环境息息相关，很难通过管理制度的调整来解决。

北京常见的连锁便利店中，只有便利蜂以“加盟模式招致利益冲突，容易滋生食品卫生问题”的理由坚持全部直营。

便利蜂方面对智商税研究中心表示：“直营模式对门店食品安全的管控力更强，可以更高效地确保服务标准一致。”

加盟或直营，是摆在便利店集团前的二选一困境，门店掌控力更强的直营背后是高昂的成本，快速回笼资金的加盟代表着难以标准化的经营品质。江天判断：“当下国内便利店数量还远未饱和，作为城市的基本保障设施，便利店还会迎来快速发展。”

政策的落地、下沉市场的兴起、消费理念的迭代……种种因素都在要求企业做出选择并踏步向前，路口将至，而结局尚远。

评论：便利店是规模效应的生意

很显然，如果你是一个有情怀的人，不计收入，就是想开便利店，那么这个生意对于你来说，没有问题。

但是，如果你想要靠开一个便利店来维持生计，想要把这个生意干成一个事业，那么还是劝你早早死了这条心，尤其是加盟别人的品牌，因为便利店单店想要大规模盈利，是不可能的事情，这个生意从本质上来看，是一个规模效应的生意，只有起了规模才能够变成事业，开得越多越挣钱。

那么，如果你是自有品牌，想要自己开连锁，那么你可以先加盟一个连锁店，自己趟趟水，搞明白什么是供应链，什么是坪效，什么是布局，什么是SKU。

在这里，智商税研究中心推荐想要从事便利店生意的同学们，可以去看一本叫《零售圣经》的书，作者是711的铃木敏文，书中共享了很多开便利店的技巧。

当然，这个世界里，有很多人具有便利店情结，一个个深夜还在营业的便利店就像一个个深夜里的厨房，可以给人以心灵的慰藉，但是又有几个人真正有这种需求呢？毕竟这是一门生意，而不是一首诗或者一部电影。

更多 作文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发