

他们从大厂离职开咖啡馆后发现： “没有比上班性价比更高的事了”

“咖啡店营业额一周多一周少是正常的，这个现象叫大小周。大周起飞，小周躺平，听天由命。营业时间早10晚10，一周六天，做真正的996。一到节假日店里人就很多，但80%以上我看着都眼熟，不是我脸盲，就是用户留存率太高了……”七个月后，小初关掉了她的轻食咖啡馆。及时止损关店后，小初算了一下，总共亏损了10万元，刚好把辞职前拿到的一笔奖金亏掉。作为一个典型的城市白领，小初不是个例。对“卷生卷死”的大厂员工来说，咖啡馆就像是逃离996的出口，催生了很多流传职场的美丽创业传说。

但现实撼动认知，记者采访了几位辞职去不同城市开咖啡馆的前大厂人，发现他们的结论是，“没有比上班性价比更高的事情了。”



90后夫妻汤圆和小鸡开在浙江嘉兴的咖啡馆



小初在上海郊区创意园开的轻食咖啡馆



小排的咖啡馆开在西安护城河边

小白开咖啡馆踩坑第一步： 选址错误

小初在世界500强公司工作多年，但工作的无意义感越来越强。“每天都在写PPT，我就是个PPT女工，但又不知道PPT写出来有什么用，纯粹自己卷自己”，恰逢上海疫情，小初说自己的精神状态很崩溃，便辞职了。

此后小初一边休息一边看新的工作机会，却始终没遇到合适的，潜藏心底的开咖啡馆的念想跳了出来。机缘巧合下，她了解到上海郊区一个创意园有间装修好的铺子，月租金3000元，正好可以用来开咖啡馆，小初决定租下铺子，以低成本方式开店创业。

但她很快意识到，自己踩了许多餐饮小白开咖啡馆遇到的第一个标准坑：选址错误。

小初选择的咖啡馆位于上海郊区的创意园，周围没有丰富的商业区、办公楼，也就缺少了咖啡的主要消费人群——职场白领。尽管省了装修投入并享受低廉的租金，但咖啡馆开业后人烟寥落，一天最多能卖出10杯咖啡，最高收入300块，根本不足以抵成本。

大厂员工小排在开咖啡馆初期，也遇到了同样的问题。2022年离职前，小排在大厂工作了三年，是专家级岗位，离职在她看来是必然，“朝9晚12是常态，我可以卷生卷死几年，但不可能永远卷下去。”她说，“进厂前身体还很好，进厂后每年体检都比前一年发现更多问题。”

离职前，小排找过半年的工作，但她连一个面试机会也没得到。小排后来分析，自己30多岁，已婚未育，正是进不了面试的原因，“在上海、杭州还有机会，但在西安就没有。”

她从来没有开咖啡馆的梦想，因为她知道这不是一门好生意。但找不到合适的工作，她只能加入了伙伴们的创业。伙伴们的工作室以室内设计为主业，地址选在西安环城西路的护城河边，位于市中心，“安静，风静好，适合办公”。店铺300平方米，一个月租金就得两三万，再算上装修、设备、人工等，投资在百万级。

2023年开业初，咖啡馆生意极不稳定，小排只能在门口护城河喂鱼来缓解焦虑。

如果在社交媒体上搜一下，选址完全失败的咖啡店创业故事简直层出不穷。小

初说，她最初以为，“这是一个壁垒非常低的赛道，很容易进入。”但踩坑后才发现，商业经营需要很多门道，就像选址，某国际大牌连锁咖啡馆有完备的考量体系，衡量指标包括当地平均受教育水平、平均家庭规模、平均收入水平、在1/8英里范围内经过的汽车数量、日间和夜间人口比例等数据。

看不到底的经营压力

选址只是第一步，装修也是许多前职场白领需要学习的一课，越下沉到三四五线小城，装修过程的不确定就越多。

“装修工人嘛，今天要去亲戚家吃酒，明天下雨不想来。”从北京到云南大理开咖啡馆的前大厂员工阿秋说，她的30多平方米咖啡馆原计划一个月装好，结果拖了三个月才搞完，这也成为预算超标的原因之一。

但这些都比不上咖啡馆开起来后的经营挑战。在杭州经营咖啡馆的前职场白领二毛说：“开咖啡馆之前，你觉得街上人来往都是人，咖啡馆的人很多，但开店后你才发现，真正走进店里的人其实不多。”

在西安的小排，尝试了种种办法为店里引流，运营社交媒体、开展线下活动，也经营社群。慢慢地，小排摸到了人流量的规律，周末比工作日人多，晴天比雨天人多。但总有不确定因素，比如有次周六爆满，周日却空无一人，她本来很纳闷，直到听见附近学校人声鼎沸，她才知道周日学校开学，大人们送孩子报到去了。

辛苦努力的结果是，咖啡馆的经营压力依然要靠室内设计工作室的业务来分担。此外，白色玻璃房子的颜值和大空间吸引了奢侈品牌包场办活动，过去一年这部分收入占了10%，让咖啡馆第一年实现了盈利。当然，离回本还很远。

金钱的压力让小排怀念上班的好，“在大厂是来自人的压力，开咖啡馆是来自金钱的压力。现在我觉得来自人的压力没有来自金钱的压力恐怖，毕竟工作的目的还是挣钱，钱包充足了，即便有点压力也问题不大。”小排说。

职场打工人对创业的终极期许是：获得自由。但开了咖啡馆后很多人才明白：你首先失去的就是自由。开咖啡馆期间，杭州的二毛一天8小时守在店里，甚至为了方便而搬家到店附近。生意好舍不得关店休息，生意不好更是焦虑得要守。喜欢旅行的二毛，那段日子再没出过门。

有一天实在守得无聊，她在社交媒体

上发了个帖子吐槽守店难，引来了无数咖啡馆老板的回复，有人说，“不就是坐牢嘛，已经习惯了，大年三十我都准时到位”，还有人说，“守寡都没这么难受。”

开店后才发现： 上班性价比最高

如今，上海的小初和杭州的二毛都回去上班了。

小初在最初两周发现咖啡不足以支撑店铺后，请了西餐厨师，转做主打Brunch（早午餐）的轻食咖啡馆，最高时一个月营收五六万。但按照园区规定，30平方米的小店无法做任何整改装修，5平方米的厨房只容得下一个厨师，客流大了后，她的出餐速度跟不上，投诉和差评多了起来。综合评估后，她意识到这是无法突破的瓶颈，果断关店。

开店时，小初遇到过各种突发状况，厨房的东西今天坏一个明天坏一个，电路出问题，水池爆掉漏了一餐厅的水……重回职场后，小初的内核相当稳。“你就感觉上班太轻松了，它所需要的抗压能力和创业完全不是一个量级。开店时还负担着另一个人的工资，压力相当大。”

她意识到，没有比上班性价比更高的事情了，并得出结论：“如果不想赚很多很多钱，就去上班吧。”

二毛因为守店难把店转掉了，没赚也没亏，得到的教训是：“守店如守寡，果然名不虚传。”

在西安的小排现在最大的心愿就是“有朝一日可以不开咖啡馆”，她发现自己更喜欢坐在办公室里写PPT。若现在有人花钱雇她写PPT，钱给得够多，那也不是不可以。

90后夫妻汤圆和小鸡在浙江嘉兴开的咖啡馆，可能是许多人理想中咖啡馆的样子：38平方米的小店，投资20万，月租金2000元，开店四个月后就收回了成本，一年后每天咖啡出品量有两三百杯。

许多人在店里相遇相识成为朋友，时常有客人给店主送来自己做的食物、手工艺品，它成了汤圆和小鸡想象中温暖的社区咖啡馆。但这一切背后，是汤圆五年咖啡培训师和饮品研发师的经验打底，他们一周开店六天、每天营业8个半小时，下班后还要熬煮草莓酱等原料，坚持每天在社交媒体写开店日记，至今写了500多篇。从劳动强度来看，一切都与自由浪漫、轻松随意相距很远。（来源：三联生活周刊）