

职业闭店人隐秘生意经： 帮跑路老板脱身 一单赚十几万元



“我遇到了职业闭店人。”这是苗苗最近频繁向朋友们提起的一种新职业。这些职业闭店人主要负责给想要跑路的老板提前做“善后”工作，包括公司法人等工商信息变更、提供转课方案、学员沟通安抚、跟进纠纷仲裁等。

起因是，包括金宝贝、美吉姆等在内的多家全国连锁早教机构在各地开启闭店潮，如苗苗一般的家长，已经支付的上万元甚至数万元课程费用打了水漂。由于早教机构在全国门店较多，闭店发生频繁，越来越多的人发现，闭店之前的流程几乎一致，是因为聘请了专业团队来操作。

职业闭店人一般会按照老板负债比例的10%~30%进行收费，如果老板负债300万元，他们根据提供服务内容的不同，收取30万元~90万元的费用。

不止是早教机构，健身房、理发店、瑜伽馆等预付费模式的门店，都曾出现职业闭店人的身影。一位在今年初刚经历了健身房跑路的私人教练介绍，在讨薪过程中，他看到对接的工作人员朋友圈里面发布着“安全闭店”等字眼的广告后，才恍然大悟，原来也是聘请了职业闭店人来做善后工作。

职业闭店人，藏不住了

杨杨是一家早教机构的负责人，去年底因为经营不善，最终选择闭店停业。其间，一位职业闭店人找到了她，声称可以帮她解决所有闭店之后的问题“美其名曰，送我们上岸，脱离苦海”。

当时杨杨共计负债200万元，对方开出10万元价格，主要负责帮她把学员未消耗的课时转给其他机构承接，并负责跟家长的所有沟通协调工作。

在杨杨看来，这些职业闭店人拿捏了老板们的心理需求，会进行一步步引导，譬如他们会说，在跟家长沟通时，老板们不必再亲自出面，他们全权负责，由于是第三方，已经付费的家长在无可奈何之下，最终只能接受他们给的善后方案。

职业闭店人，并非新鲜概念，早在2019年，网络上便出现他们的身影。此后，还有职业闭店人团队在网上售卖课程，以诸如“很多老板知道如何开店赚钱，却不知如何止损上岸”“负债没关系，摆渡人来帮你”等字眼，吸引目标用户购买。

而他们的服务对象，大多是那些预付费模式的商家。通常情况下，这些商家收取的预付费已经在支付房租、员工薪资以及门店扩张过程中消耗完，闭店时根本没有钱再退还给客户。繁琐的退费工作，成为他们吸引闭店老板的关键。

如果说，以前这些职业闭店人大多隐于幕后，鲜少为外人知。现在为了获取更多客源，他们的广告频繁出现在社交平台及微信朋友圈内，此前所服务过的一些知名度较高的企业，成为他们的“标杆案例”，向外展示以吸引更多合作。

而且，他们会混迹在行业群内，去寻找潜在客源。中国新闻周刊曾经报道，在一些健身教练群里就会有混进来的人推销“安全闭店”服务，还有人转发相关“课程”链接。

杨杨表示，闭店其实也有淡旺季之分，相比于年底，老板们很少会在年初选择闭店，因为他们想搏一搏接下来一年会有好的行情。

多头“收割”不停

事实上，职业闭店人“收割”的不止是经营不善、想要跑路的老板们。在健身房行业，会员们发现闭店前，门店还在做办卡促销活动进行“收割”。在早教机构行业，接受了转课方案的家长逐渐发现，他们再次受到欺骗，陷入各种“套路”之中。

在谈到早教机构的转课方案时，一位职业闭店人颇为自豪地表示，其中有很多技巧，比如异业转课，是指在早教机构的转课方案里，会有美容院、美甲美睫店等选项，主要面向家长去消费。一套价值3000元的早教课程包，兑换下来，不过是体验一次深度护肤套餐的价格。

早教机构的家长，本就是很多行业的目标客户。美容院的获客成本也很高，这套兑课方案背后，也是向美容院输送潜在的客源，这也是这些机构愿意低价甚至免费接收转

课的原因。

对于想要继续上早教课的家长而言，职业闭店人所提供的转课方案，也藏着多层套路。

在签了转课方案之后，高月在兑换课程时，不禁感叹自己就是被反复收割的“韭菜”。高月未兑换的课程价值3万元，她必须按照“买一兑一”的流程才能兑付，即再购买新机构3万元的课程，才能把原来倒闭机构的3万元课程兑换掉。

负责承接的早教机构的销售人员随即开始向她推销，当兑换完成后，如果未来想在该机构报名课程包时，可以享受一定优惠。

苗苗则选择了转课到舞蹈、书法等类目的培训机构。但她发现，课时是有限制的，比如芭蕾课程只能上4~6节课，相当于一次短期体验。如果想要继续上课，家长需要缴费，其他未兑付完的钱，只能选择其他的转课机构。

而几乎所有的转课机构，都是一样的限制。苗苗说：“而且兑换下来，每节课时价格要高于原价，且不能享受任何其他折扣优惠。”

更让苗苗生气的是，还有一些转课的课程实则是一些免费的公益课程。比如，在上海市培训协会跨界公益互助平台上，如果家长报的培训机构无力继续提供培训服务，且无法退还预收费用时，可以在平台注册申请个公益课程。但平台上也特别提醒，兑付公益课程之后，家长仍然有权继续通过合法渠道向培训机构主张自己的权益。

这些职业闭店人利用信息差，提供的部分课程里就包括家长们本就可以免费获得的这些公益课。而仅就转让课程这一个环节，职业闭店人几乎是同时收割闭店老板、学员、承接机构等多方，最后实现稳赚10%的佣金，一单便可以收入十几万元。

在亲自处理闭店事宜过程中，杨杨表示，很多机构其实愿意免费或者低价接受这些倒闭机构的学员，毕竟获客成本很高。在她看来，职业闭店人大概率不会再额外支付给这些承接机构费用，最后都是家长买单。

一位美容院员工表示，过往门店通过职业闭店人低价承接过很多跑路机构学员的课程兑换服务，但出现了职业闭店人拖欠缴纳应支付的服务费用。现在他们将兑换流程设置的更加严格，需要职业闭店人提前给到费用，并提供具体的学员名单。

更多人涌入职业闭店行当

王阳是一名健身房的私人教

练，今年初，他所在的健身房跑路过程中，聘请了职业闭店人善后。王阳记得，闭店前的两个月，门店法人和股东进行了变更，新的老板甚至还给员工和教练开了全员会，画了无数“大饼”。

王阳说，薪资本来是每月10日或者15日发放，新老板直接改成了25日或者28日，这意味着，一旦跑路，如他一样的教练，就会损失2个月的薪资。

在健身行业10年，王阳经历过不少的机构跑路，却是首次遇到专门的闭店团队。在此后讨薪过程中，现场与他对接的员工便是职业闭店人。

“这些团队的负责人，原来应该也是从事健身行业。”王阳说，因为他们的朋友圈里除了提到“安全闭店”业务，还有负责健身房招生和私教课预售业务。在王阳看来，他们对健身行业熟悉，处理闭店事宜更加得心应手。记者以关闭门店为由，咨询了一个负责健身房闭店业务的团队，对方表示，可以帮助老板规避闭店之后的各种法律风险，安全脱身。他们按照一家门店15000元收取费用，后续会进行公司法人更换，然后再接收运营门店15~20天，给会员们营造一种正常经营的“假象”。

现在，职业闭店人的规模在不断扩大。一方面，近年来健身房、早教等机构跑路现象不断增多。王阳说，健身房通常售卖的年卡价格折扣力度都比较高，真正赚钱要靠售卖私教课，高峰时间，他所在的门店私教课程可以出100万元，但从去年3月开始只能卖出30多万元。尤其是处于商圈的健身房门店，房租贵、人工成本高，很容易出现跑路。

另一方面，职业闭店人开始组建起更大规模的团队。并且，整个市场鱼龙混杂，很多职业闭店人会做更多游走在灰色地带的业务。

在职业闭店人受到关注的同时，曾经被预付费坑惨的用户，也开始回忆总结他们经历的机构跑路的套路，希望能够帮助更多人避坑。

一位频繁“踩坑”预付费的用户表示，这两年，瑜伽馆、健身房、早教等机构的跑路，她几乎都经历了一遍。

如今回想起来，闭店之前有很多共同的套路，比如极低的会员充值折扣，当时有健身房提供的66元抵1000元的活动吸引她报名，不久之后，等她再去现场时，门店早已人去楼空。而她每次去现场要求退还会员费时，与她沟通的，也许就是职业闭店人。（文中皆是化名）

据澎湃新闻

