

如果想在大学开店，看我这篇文章就够了，都是真实经历（可以点赞收藏，方便以后随时查阅）。

本人开的是一家酸奶店，经营了快4年时间，我也收过很多学员，很多人就在大学里面开店，所以对大学开店需要的要求还是比较了解的。

1、一定要找刚需产品

学校是非常大的一个市场，开什么店生意好，那一定是刚需产品。

这位学员是2020年和我联系的，当时在小红书看到我分享的视频，对我店里的酸奶产生了很大的兴趣。

她在学校做了各种调研，发现吃、喝、住、娱乐是大学学生的刚需，从这几个特点，就可以找到很多可以做的项目。

他选择我们的酸奶项目，就是发现奶茶店在大学特别多，同质化也非常严重。酸奶项目虽然是饮品，但是和奶茶比，也有很多差异化，最主要的是可以批量化生产。

2、批量化生产

很多饮品行业，看似排队人很多，店里好几个员工都在忙。如果看下营业额，你发现并没有多少，主要是生产时间太长，点一份就需要制作几分钟。解决办法就是多招一个员工，人工成本自然也增加了几千。

她来我店里看了后，发现我的所有酸奶产品，都是批量化生产，哪款产品每天卖多少量，我自己心里都有数，不会做到浪费。我每天下午1点才开门，2个小时就可以全部制作完，剩下时间来再多人，我只负责销售就行。

她在学校也采取了我的这套思路，提前做好，放到展示柜里面，学生来店里，直观看到产品，购买欲望更强，客单价也提高。

从顾客选品---打包----结账。全部都是一套流水线操作。

3、食品安全问题。

在学校做过生意的人都知道，任何店在学校做，审核非常严格，所有原料必须从正

规、证件齐全的渠道进货，出了问题可以找到源头。

咱们所有酸奶，都是用纯牛奶发酵，可以选择国内比较大的几个牛奶品牌，其他原料也都是正规厂家生产，完全可以通过学校审核。

4、流动资金

学校做生意，虽然人流量大，赚钱也比较容易，但是有一点不好，就是结算周期太慢。

大多数学校，商户收的每一笔钱，都是先到学校账户，第二个月统一结算。你生意越好，你的运营成本越高。

所以学校开店，起码准备5--10万流动资金，以备不时之需。

我是张峻荣，“轻饮坊酸奶店”创始人，以上都是我开店的真实分享，希望可以帮到你。

