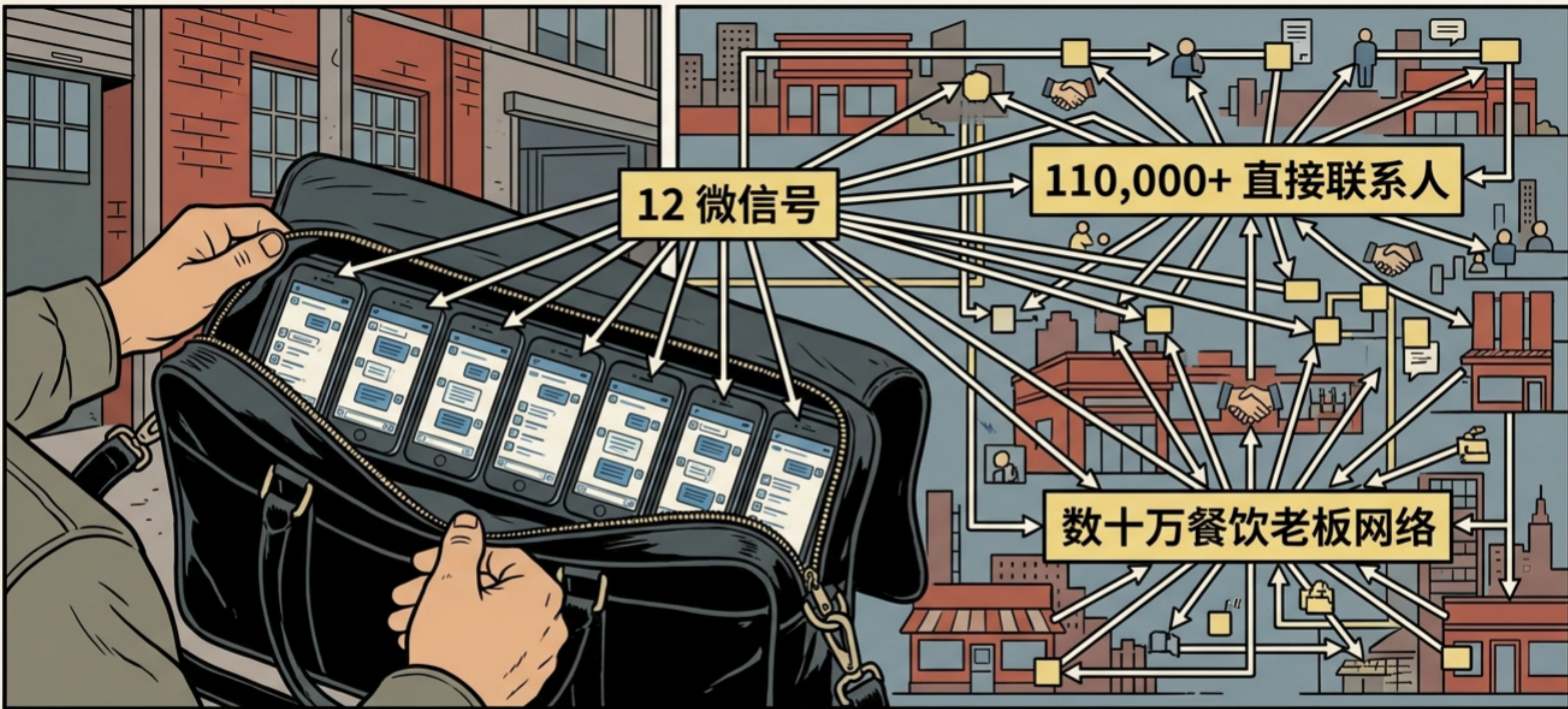


知行小酒馆 E246 独家调查报告

餐饮收尸人： 一家餐厅关门后发生的故事





安大为（狗哥），做了十几年互联网电商。2018年，他带着一套“互联网想象”闯入了一个被称作“收破烂”的传统二手设备行业。

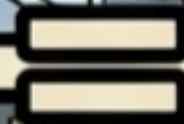




[传统脏活累活：
租大仓库 + 现场拆装]



[互联网流量降维打击：
1000+ 闲鱼矩阵号全网分发]



成功模式



认清现实后，模式彻底变重。在方式上不创新，照搬传统；在流量上降维打击。

直营分仓



徒弟体系



**“如果这个人能超越你，大概率不是因为你教的。
徒弟吃肉师傅有口汤喝，顺应人性。”**

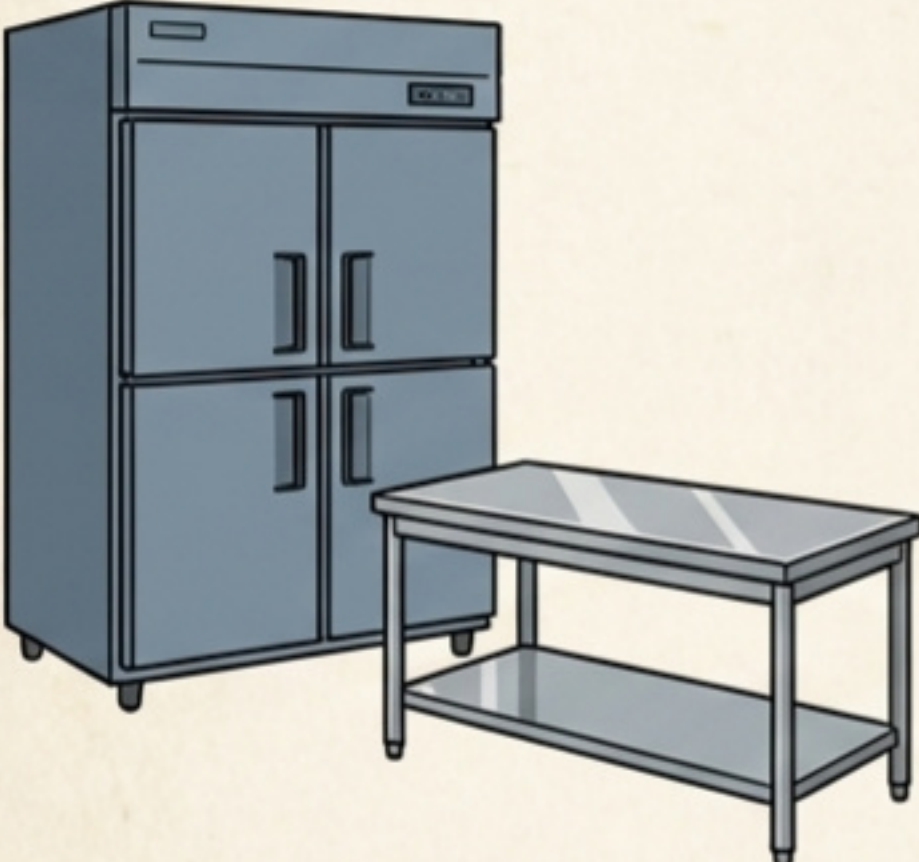


疫情期暴利模型：
收购价 1万 → 20天内售价 5万-8万

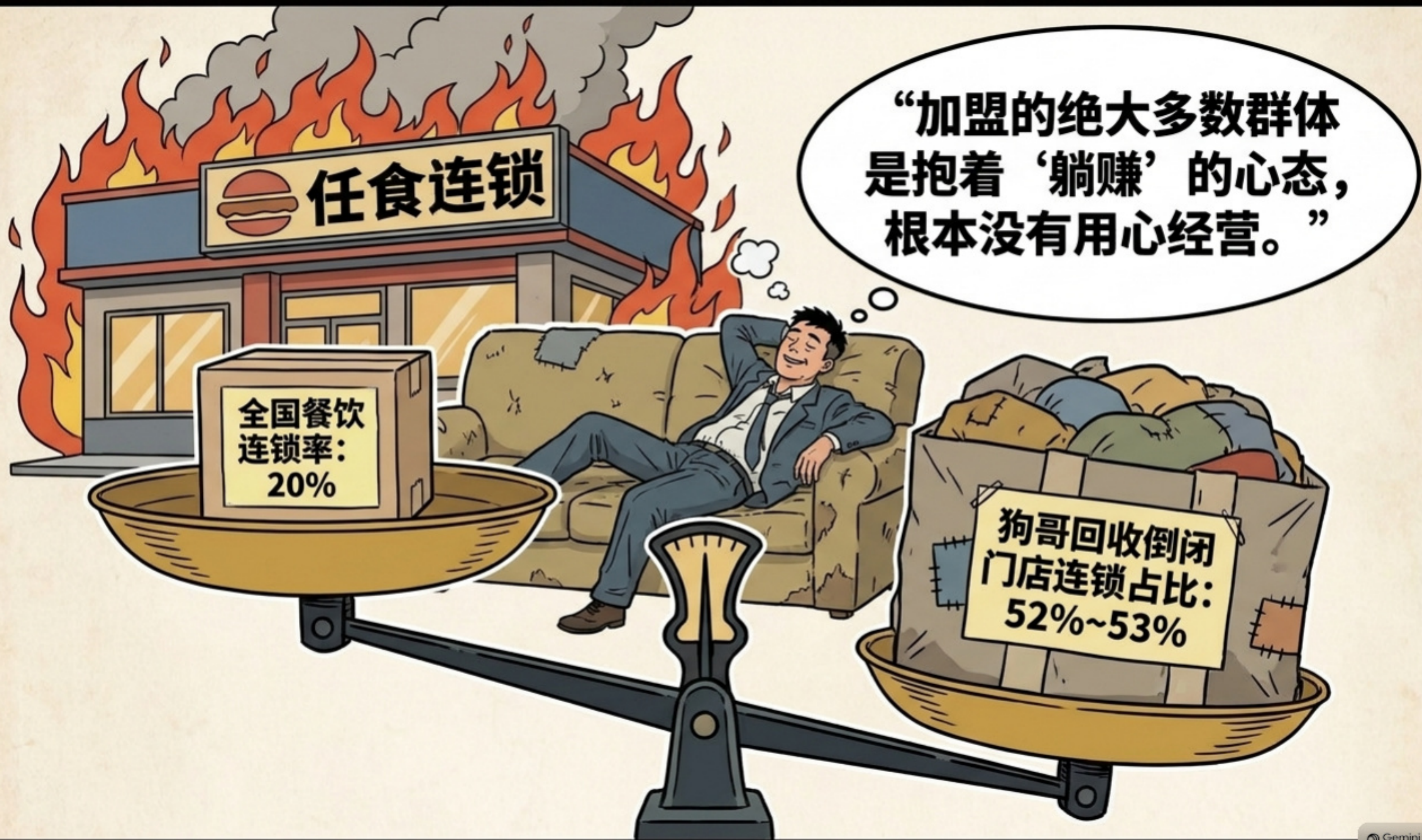
押金
(DEPOSIT)

狗哥暴

二手行业天然逆周期。疫情期间，餐饮老板的核心诉求不是设备卖多少钱，而是“按时清退拿回五六十万押金”。

通用型	品类型	定制型/网红型
 高流动性，如水般流通	 特定品类标准件，流通稳定	 3.8万买入 → 1万回收 放了一年半 → 300元当废铁卖 特定死机，零流通

总部强推的高价定制设备，离开特定的店面，就只值废铁价。



“加盟的绝大多数群体是抱着‘躺赚’的心态，根本没有用心经营。”

全国餐饮
连锁率：
20%

狗哥回收倒闭
门店连锁占比：
52%~53%

去年商场店回收量激增 42%。为什么普通人不要去商场？



真实流量仅限于极少数头部位置

1. 两极分化：仅极少数头部商场有真实流量。



2. 凑数陷阱：三流位置往往是为了凑招商业绩。

3. 规则严苛：严禁更改营业时间或调换品类。大品牌进驻是为了打广告放加盟，而非靠门店盈利。

The Absolute Novice

生存率: 0%



狗哥，我要开面馆，
你帮我配套设备。

The Veteran

生存率: 高



我需要两台四门冷冻，
1.8米平冷，60口径
自动升降煮面桶。

The Super Franchisee

生存率: 高 (周期性)



回本周期2.5个月。
精算生命周期，到
期立刻抛售关店。

连选设备都没有用心思的人，开店准备一定极其粗糙。

Day 1



Day 2



Day 3



Month 3



赚快钱的绝对逻辑：流量免费，极致缩减装修成本，吃完周期红利立刻收手。

价格战的死亡螺旋

1分钱猪脚饭

39元自助

降低品质

顾客流失

倒闭闭店

“餐饮确实在外行人打败内行人。
当你没有任何优势时，自媒体
是对你最公平的武器。”

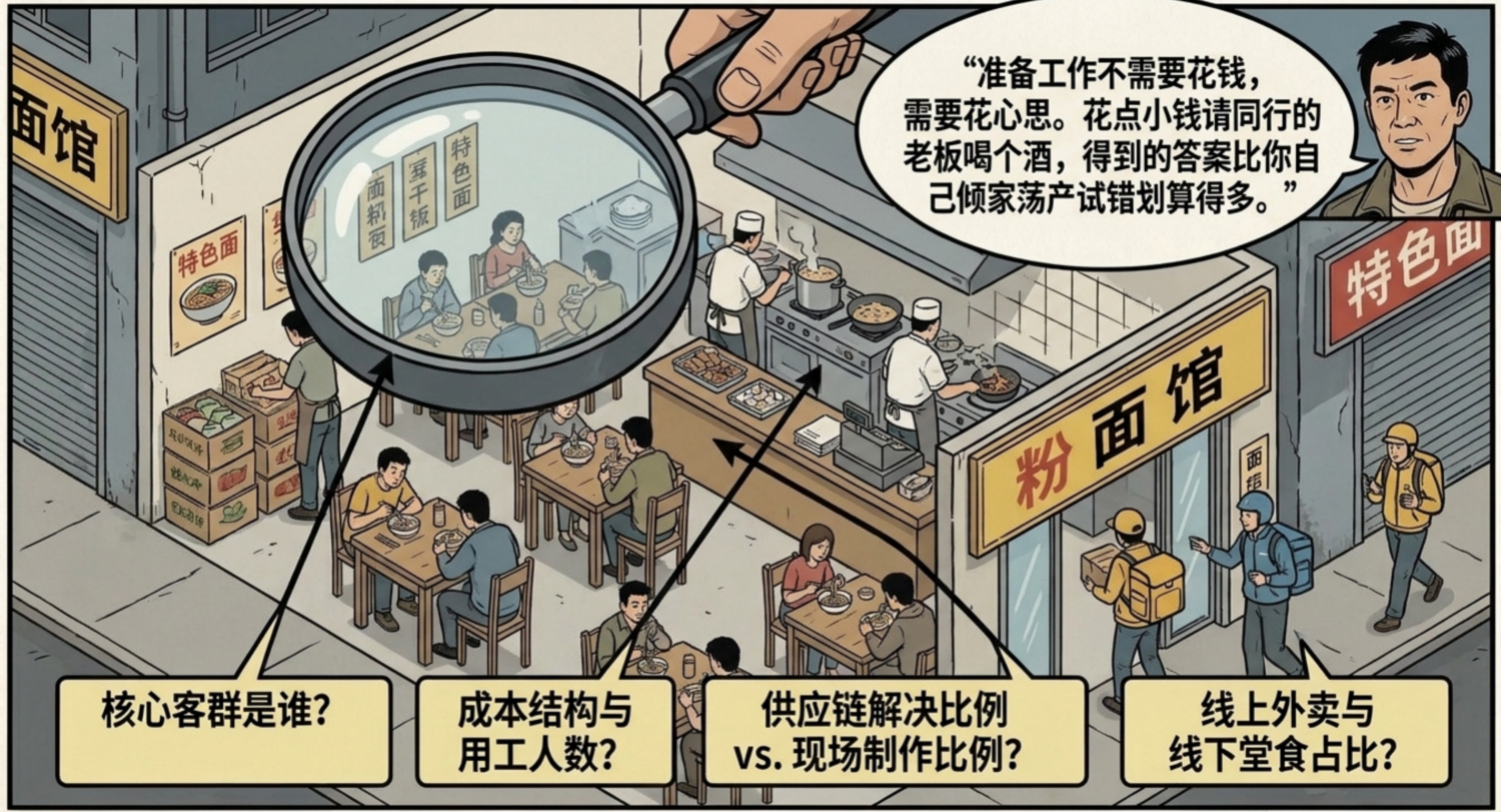
流量玩家

总成本15万。日流水达到
1.5万-2万

餐饮墓地生存铁律

- ☒ 三个月定生死。
持续亏损三个月即死，不要硬拖一年
- ☒ 最多投入本金的
10%-20%。
绝不 All-in，确保自己不下牌桌
- ☒ 去打工三到六个月。
花钱试错前，先去行业一线看清真相

餐饮收尸人总结的生存铁律。学费要有价值，首先确保自己不下牌桌。



“准备工作不需要花钱，
需要花心思。花点小钱请同行的
老板喝个酒，得到的答案比你自
己倾家荡产试错划算得多。”

核心客群是谁？

成本结构与
用工人数？

供应链解决比例
vs. 现场制作比例？

线上外卖与
线下堂食占比？

为什么总有人开？因为这是一个动态平衡。
餐饮是生意的底层退路，一千万家倒下两百万家，
觉得‘好做了’的人马上又会填满空缺。

**“如果你真的想做这门生意，
你究竟为它做了哪些准备？”**