一开始做自助咖啡机就遇到两个误区

我是85后，英国留学，之前一直在地产行业做营销策划。2015年帮朋友对自助咖啡机做行业调研和初始的策划，后来发现自己比较感兴趣，也很看好中国未来的无人自助业以及咖啡行业，所以决定加入这个团队一起创业。

在当时父亲是非常反对我创业的，希望我能做职业经理人，在大公司做到一个中层，既有不错的收入，也不用承担太大的风险。因为他觉得在中国社会创业的风险性很大，很容易起起伏伏，不希望子女也生活的那么累。后来因为我真的是遇到我感兴趣的东西，我也是跟他深谈了很多次，最后他才同意。

在2015年的时候这个行业也是刚刚兴起，那个时候大家对这块儿也有两个很大的误区，而这两个误区也恰恰影响了我们当时的发展。

第一个是自认为自助咖啡机肯定是投放写字楼跟商场业态。当时我们进入了当地前五的写字楼和商场，发现销量完全达不到我们的预期，这些在现阶段并不是最好的选择。

第二个是觉得这个落地运营起来日均能够到个百八十杯应该很简单，从咖啡馆、全家便利店得到的数据也是这样。实际上，早期各个同行给咨询加盟的客户测算的数字，基本也是按80杯来算的，但是实际运营后发现，根本不是这样。像我们现在将近20个城市，最好的城市也只能做到30杯。这个数字据我了解在行业里都是很少能达到的。

目前高校资源是唯一能够大量铺设机器的业态，但是其中也存在很多问题，比如同类竞争激烈导致了不理性投标，使得点位费用逐渐攀升居高不下；另外由于存在寒暑假和周末，高校实际有效运营天数一年也就只有两百天出头，从而导致运维成本的提升。

醒晨咖现在在全国有六七百台机器，其中包含了40多家医院，40多个高校。但基本所有的加盟城市都是在17年、18年完成的，在19年我们只加盟了一个城市，一个是由于市场遇冷，另外我们在城市合伙人还是比较谨慎的。如果他在当地没有丰厚的本地资源，只有资金，我也是劝他不要做，我们是希望能够带领大家持续盈利。

今年很多做自助咖啡机行业很多公司都存活不到一年的时间，就是头部公司的盈利也是微乎其微的。苏州和南京是我们自己独资运营的公司，今年不管是南京还是苏州，都有大量的同行倒闭或者撤出该城市，应该占到当地市场的一半以上，但是随着不理性经营方的撤出，却留下了居高不下的点位费用。

我很幸运，可以把自己第一个创业项目一直运营至今，企业也保持着一个向上的状态，这已经比很多创业者幸福很多了。我相信随着市场的打开，不管是无人服务业还是咖啡这个行业，在中国才刚刚进入朝阳。