和合伙人不能谈感情

2018年，我和两个朋友一起开了一家烘焙+饮品小店。

当时我在公司做文职，去学了烘焙，一个朋友又学了饮品，就想着一起开家店。大家都是90后，第一次创业也没什么经验，脑子一热就开了。

我们在惠城区桥东，一家幼儿园隔壁，找到了一家50平米左右的商铺，就看便宜就租下来了，每个月租金2500元。从选店到装修，再到开业，只用了一个月的时间。茶饮20块左右一杯，算是比较大众的价格。

第一个月有朋友光顾，收入还不错，20多天赚了3000多。到第二个月，就很平淡，没挣到钱，第三个月，就开始亏损。其中一个朋友看见亏损就说不做了。后来是我和做饮品的朋友把店顶了下来。

后面两个月，仍然不见好转，继续亏损。做饮品的朋友也不想做了，但是我舍不得，不想放弃，就自己接着做。

当初每人投了3.3万，一共是10万块钱。退股的时候我退给了他们80%。当时退钱这事我们都吵翻了。我们都是要好的朋友，但是现在因为这件事都不怎么联系了。

她们走了后，我想着投钱去做推广，找了美食公众号投广告，美团外卖也一直做活动，但不见起色。一直做优惠的活动，但是活动吸引来的人也没有再买我的东西。美团外卖的活动，做活动就有销量，没活动就没销量，但是做活动就赚不到钱。

投公众号推文，花了1万2，免费送了100个当时比较火的珍珠爆浆蛋糕。蛋糕送完了，加了1000多个好友，但是没什么用，都是贪便宜来的，后面一个月的营业额才1000多元。

2018年底又做了美食节的活动，但是活动整体都没办好，效果很差，又亏了1万多。

当时特别绝望，明明知道在亏损，却想不出一点办法。周围也没人能教我，说得最多的就只有做活动，他们认为做活动就有客人。但是实践过以后才知道，真的不实用。

2019年5月我终于把店转了，只收回3万块，一年时间总共亏了9万多。

家里人都希望我去上班，他们认为工资才是稳定的，做生意不先说。亏损后我都不敢告诉家里人，怕他们闹。上个月我才告诉他们这事，一知道闹了好几天。

那阵子荒废了几个月，后来看了一些鸡汤类的书，就开始认认真真找课程听，去学习。后面才慢慢地站起来，找了个房子，开了现在的烘焙工作室，请了一个员工。

不过这次还好，一开始只是不亏钱，现在有盈利。而且每个月都在增长，上个月盈利4000多，一步步开始好起来了。客源也慢慢累积起来，多数都是吃过以后推荐的人。

现在回想起来，当时亏也是应该的。什么都不懂，商铺看一眼就租了，也没有做过客流量测算，也不知道怎么分配股权。现在看来，和合伙人不能谈感情。而且招牌用的还是全英文，觉得好看，结果开了半年很多人都不知道我这个店是干嘛的。

如果我继续做这一行，我还是不会甘心一直做这个小小的工作室，要么做大一点的工作室，要么重新开一家店，目标是能做到惠州第一大烘焙店。