

创业死亡率高的几个行业

产品名称	创业死亡率高的几个行业
公司名称	上海秦苍财务咨询（集团）公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	剑川路955弄康博科创大厦1008室
联系电话	13020135683 13020135683

产品详情

对于很多创业者来说，现在是一个很好的时代，大环境稳定、经济飞速发展、又有不少全能型的人才。创业的门槛，成本都在逐渐的降低，一个点子，一个故事就可能换来投资，成为趋势。这些机会和优势往往也是一把双刃剑，万众创业的今天，竞争越发的激烈，有人在这条路上所向披靡，有人在这当中亏得倾家荡产。不过，在诸多的行业当中，死亡率还是有高有低，今天企帮帮小编就来谈谈：创业死亡率最高的几个行业

一：餐饮

餐饮的投资门槛相对较低，但死亡率却居高不下，有些餐馆开业大酬宾的活动还没有结束就直接倒闭了。餐饮行业中，客观来说，就有两方面的矛盾，一是厨师与老板之间，老板要考虑食材的运输保存价格以及使用情况，而厨师的目的是做出自己满意和顾客满意的菜。二是老板与顾客之间，顾客在对菜品估值的时候直观的是考虑食材的价格，而老板则需要将房屋水电职工薪酬全部考虑进去。这两方面的矛盾，很容易让餐馆的成本和定价脱离经营者自己考虑的范畴，生意也就自然的做不起来了。

二：服装

人口红利逐渐消失，电商又日渐崛起，这让本来竞争就十分激烈的服装行业更加难以生存。对于服装店来说，太多创业者还是从单一的角度来考虑生存问题，就是只看重渠道，如果有供应商，有更低价，就有了持续经营的底气，其实反而是这样的考虑，影响了他们的

发展。

服装最大的两个难题是选址和进货，可以说这两个问题是相辅相成的，光是地段好，商品不好也没用，光是商品好地段不好也白搭。而且，就算在很好的地段选择了一家店铺，如果没有相应的消费人群，也是很难发展起来。

三：酒吧咖啡厅

虽然说这两类在定位和经营商有一定的差距，但他们失败的原因往往特别相似，就是没有足够的客源。偏娱乐性质的店，并不像餐馆那样每天有源源不绝的客人，特别是比较有特色的小店，能吸引的也是性情相似的消费者。如果创业者没有足够的“人际资源”，当然这里说的人际资源包含的内容很多，可以是老板本身就有一定的知名度，可以吸引来消费者，或者是有可以来店里固定消费的朋友圈，也可以是自己的品牌在一定范围内有特色，客源不愁，如若不是，就很容易就会走向一个恶性循环。

四：精品店

其实互联网发展起来之前，精品店还是很有市场，相对于超市那样全年龄段的商品，精品店更能符合目标群体的需求。而且商品普遍不贵，也没有保质期，商家并不担心货品因为时间损耗的问题。但现在电商崛起，商家有面对着新的问题，一是精品店的东西不够精，放在五年十年前来看，商品还有很特色，但是现在，很多精品店的东西看起来就稍微有些“土”了，没有赶上消费者对审美的升级，注定货物会挤压。

二是没有性价比，有些商家很聪明，在电商的爆款里面挑选自己的货物，但这些商品的价格太透明了，只要喜欢上网的消费者，对价格了如指掌，实体店虽然有不得不贵的原因，但是却让消费者为这部分额外成本买单的理由。

其实除了上面提到的四种，还有一些门槛较低，成本较低的店也很容易走向失败，但挑出这几个行业，是因为他们既有自己的个性，也有共性。有些问题是固然存在不能解决，但是有些问题却可以通过经营的方式来解决，这里就来介绍几个共性的问题，和优化的方法。

第一：选址不一定要好，但一定要合适

刚刚提到的这些店，有一个共同的问题，就是选址。很多人觉得，如果这个地方的人流量大，生意就一定更好做，其实这句话是有一定的问题。人流大确实可以变成潜在消费者的基数大，但这个庞大的基数里面，有多少是真正的目标消费者？

就像刚刚提到的那几种店？光有人流量肯定不行，得有与你目标群体相符的人流量。举例来说，什么样的餐馆，或者说什么样的服装店，就该有什么样的潜在客户群体。

1)不一定流量大，但潜在消费群体的基数要大

这样，经过你店铺的人，才更有可能转化成消费的人。

2)要与装修、选品的调性相符

就拿餐厅来说，就算菜品的价格一模一样，不同消费习惯的人，也会走进不同装修风格的店，因为店面的外表会吸引不同的消费群体，如果这个地区的人普遍消费水平较低，就算装修的非常豪华，反而没有普通装修的店面受欢迎。

很多时候，经营的过程中是没有多少问题的，只是因为选址，影响了整个店铺的发展。

第二：随时具有危机意识

其实有些失败的店，一开始可能经营的非常好，但正是这样的过去，让他们放弃了直面未来。经营的环境一直都在变化，自身如果不一直变化，就很难跟上社会的变革。如果只是沉浸在小打小闹中自娱自乐，一旦遇到强有力的竞争对手，就会束手无策。

1)外部环境发生变化时，当改则改

不能说一直在进行那种类型的经营，就有了所谓“经验”，抱着原有的成果不放，这些“经验”只会成为前行的“累赘”。

2)新商圈形成时，当搬则搬

这两年房地产的飞速发展，很多旧的商圈消失，新的商圈形成，也许你在过去的商圈里有着很好的成绩，但是一旦出生这样的变革，就算自身再怎么努力，也不能改变。

第三：眼光一定要放长远

其实举到的例子当中，小店较多，很多创业者希望从小店开始，创造自己的财富神话，但是也有很多恰好就是败在这一步，除了刚刚提到的一些缺点需要注意，还有一些“优点”，也应当慎重的考虑。大多数人初创的时候太在乎财富了，或者说是在乎那个数字了，虽然对于一个商人来说，收入支出时时计较不是坏事，但他们却忽视了，在这个竞争十分激烈的现在，几乎没有一个热门行业是供不应求的。短期利益和长期利益之间，如果眼光只是放在前面，那么垮掉也就只是时间问题了。

其实大家现在应该明白了，为什么死亡率会高，是因为行业热门，是因为门槛较低，是因为很多创业者根本没有弄清楚这个行业的本质就一窝蜂的涌入。不过这反而是一个机会，凡事三思后行，成功的经验也许无法复制，但失败的经验却能给自己警示。

如果能够成功的避免这些问题，自己的企业，一定会更有竞争力。