

开家无人店月赚一两万？

多名上当店主诉苦：这钱不好挣！

根本不需要专人看店，一把智能锁，几排货架，货品配送上门，店铺挂在知名外卖的平台上，有流量扶持，买家下单后，外卖小哥直接上门取货，钱就进了你的账户。这样的“无人店”开在居民楼里也没人管，一个月轻轻松松赚一两万元！如果自己已有房子，还赚得更多。

依托高科技，背靠大平台，这么好的赚钱机会确实很诱人。上海市民米先生正想挣点外快补贴家用，在某社交平台上看到这条招商广告，顿时动心了。他哪里知道，这只是一个圈套，专门引诱那些想轻松赚钱的人进来。这些受害人中，不乏想创业的大学生、宝妈，以及体弱多病劳动能力较差的人。

商机：投资五六万月入一两万？

米先生刷到那条小视频的时候，他正在琢磨着怎样找一份兼职工作，挣点外快。他把那条视频仔仔细细地看了一遍又一遍：投入五、六万，坐家里轻轻松松就能月入一两万！真有这么好的商机？

这是一条“百货外卖”的营销视频。博主煞有介事地介绍着他的生财之道。“百货外卖”行业内的叫法是“无人仓”或者“无人店”。米先生看了博主的IP地址，是上海的，于是就给博主留了言。

交流中，该博主声称他的店铺盈利状况非常好，值得投资，并推向米先生推荐了运营公司的销售经理李某的微信。

李某了解到米先生的情况后，就投其所好地说，开无人店最适合米先生这样的兼职人员。他们运营公司负责把店铺挂在x x 外卖平台上，买家下单后，外卖小哥直接上门取货，送到买家手里。店主坐在家，根本不需要跟买家接触，轻轻松松，月盈利至少1万元，甚至更高。只要你不说，同事和朋友们根本不知道你在开店。

接下来一段时间，李某频繁向米先生发送其他店铺的经营情况截图，盈利额都很高，有一两万的，也有上十万的。甚至有的店一天的营业额就好几万元。

见米先生还有顾虑，李某趁热打铁说，只要交28000元加盟费，开店的事根本不需要米先生操心，一切都由他们运营方搞定。包括但不限于提供品牌授权、区域独家权、全程运营扶持这些服务。

“我们有很多源头厂家，直接进货，没有中间环节，价格绝对有竞争力。滞销的、卖不掉的货物，我们都会退回厂家。我们的服务都写进合同里，绝对有保障，你放心好了。上海这边市场大，你的生意只会更好！”李某信誓旦旦地说。

米先生从李某那里了解到，开一间无人店，成本的确不高。除了加盟费2.8万元，其余开支就是房租，再进两万多块钱的货，店就开起来了。门槛不高，特别是不需要专人看店，的确是个不错的项目。

为稳妥起见，米先生向李某提出看一间实体店。于是李某推荐了嘉定新城天祝路555弄一间名叫“x 购良品”的店铺。该店铺位于一个名叫峰汇·嘉苑小区某栋的7楼上。

“我去参观这家店铺的时候，店主根本就不在店里。她让我自己看看，包括查看她的后台数据。数据显示，这间店的月盈利的确在1-1.5万元，基本符合我的预期。于是，我就下定了决心，开店。”

开店：月盈利两百房租需要三千

通过与李某长时间线上沟通以及线下看店，米先生对“无人店”的运营有了一些了解。去年11月10日，他就跟李某所在的安徽x x 科技有限公司签了《合作协议》，支付了28000元加盟费。

这笔费用交完后，米先生收到运营公司一套自动智能锁，8只货架，以及两只监控摄像头。

跟传统加盟店一样，运营方负责为米先生做好商圈评估、场地选址、营业执照办理以及货架和货品的摆放等指导工作。外卖平台上的店铺搭建、货品上传、运营等，也由运营公司去做。

协议规定外卖店铺所需的费用包括但不限于保证金、服务费、推广费、包装材料、设计、拍照、快递及相关经营支出均由米先生负责承担。

去年12月16日，米先生的店铺上线。按协议，只要米先生的店铺上线了，即视为运营公司完成了对米先生的开店咨询与指导服务。

米先生也满以为从此只要坐家里收钱，月进万金。没料到，第一个月的营收就给了他当头一棒。当月他的提现金额只有2946.73元，利润不足10%，还要扣除88.4元运营费，费率为提现额的3%。

“第一个月我从店里赚了约200元，但我的房租就需要



3000元一个月。从盈亏比上看，我这属于巨亏。第二个月的营业额也不到3000元，我继续亏损。第三个月的营业额平台目前还没有结算，也就3000元左右。我一直联系李某，希望他帮我把我营收提上去，但是李某根本就解决不了问题。一开始他叫我违规刷单，结果被平台处罚。我开店后，他不停地联系我；店开起来后，我的微信他都很少回复。”

说好的月入一两万呢？米先生说，他再次翻看合同时，完全没看到盈利保障条款，原来所谓赚一两万元，都是销售人员给加盟方面的“饼”。

复盘：自始至终招商加盟就是一个全套

被这家运营公司“套”住的大有人在。合肥的唐女士也是被套加盟的经营者之一。

套路1：在社交平台“钓鱼”

“去年10月，我也是刷小视频刷到一个自称某外卖平台的百货外卖店主，分享自己的店铺，帖子基本都是声称投入五、六万元，足不出户月入两万元的内容。该博主特别热情，虽然不在一座城市，但是她很乐意分享自己开店的经验。加了我的微信后，了解到我想在小城市开店，她就跟我说她的店铺也在福建泉州一个小县城里，店铺营收数据非常好。”

后来，合肥唐女士的“剧本”跟上海米先生的剧本一致了，因为运营方是同一家公司。

唐女士也是在开店一两个月后，就意识到自己上当了。先前那个声称自己在泉州小县城开店的热心博主已经不再搭理她。她很生气，开始做卧底调查，让两个朋友分别去小红书跟那个博主搭讪，咨询开店事宜。新客上门，该博主又热情起来。唐女士的一个朋友说想在杭州开店，该博主就说她的店开在福州。唐女士的另一个朋友说想在安徽四线城市开店，该博主又说她的店开在泉州某县城。然后又分别把唐女士的两个朋友推荐给同一个运营销售，安徽x x 科技有限公司的邓某某。

唐女士还了解到，除了安徽x x 科技有限公司，这伙人还用安徽x x 品牌管理有限公司、合肥x x x 网络科技有限公司配合设局，虽然天眼查等工具上看不出三家公司之间有穿透关系。

套路2：看一次店发600元红包

上海的米先生后来也发现，他去嘉定峰汇·嘉苑看的那家店，在他看店后不久就关掉了。

去年12月27日，这个名叫“慧子”的店家告诉米先生：“今天关店了。上次你来看过店，过后就直接关。”米先生安慰她说：“关了也好，太熬人了。”慧子说：“对呀，因为不好，然后就关了。”

米先生了解到，李某安排客户去看的店都是真的，但数据都是虚假的。有同样上了当的加盟者告诉米先生，配合看一次店，好处费有600-800元。

一个微信名叫何x 正的加盟者收到运营销售的微信：“明天上午我一个同事的客户想去店里参观一下，你看可方便？成交了到时候让他给你安排个600元红包。”

何x 正：“都可以，我怕他们问我业绩。”运营销售：“你不说就行了。到时候你出去逛逛嘛，他是做无人店，主要是想看下无人店。”

套路3：所谓厂家直供都来自1688

无论是米先生还是唐女士，都向《老叶较真》反应，当初销售吹嘘的货品“厂家直供”，没有中间商赚差价，其实根本就不是那么回事，他们店里所有货品都来自1688的采购，而且都是唐女士他们自己采购的，毫无价格优势。

卖不掉的货物，也根本不能退。只好亏本打折甩卖。

诱导他人加盟的时候，销售人员都会说他们会用大数据分析，为单店精选货品，上架区域内最热销的货品。但是唐女士说，等店开起来之后，运营的人都联系不上，他们自己在1688上凭感觉买货，根本就没有大数据。

套路4：所谓运营就是刷单

唐女士还告诉记者，她在跟邓某某的前期沟通中，邓某某从未提过开无人店需要刷单，也未告知他们的收入是没有扣除跑腿等其他费用的。

“从交钱的那天起，销售便在他的朋友圈屏蔽了我。开业后运营方没有给我们任何流量扶持和产品推广，也无任何店铺宣传推广。就连所谓品牌授权，也因为运营公司的违规操作，很快就被平台处罚下架了。”

唐女士说，所谓的运营就是一味地让她刷单，导致她一个多月内光刷单就亏损3000元以上，还导致店铺被平台处罚。

调查：有伙人在社交平台“撒网”

在一些短视频平台上，只要输入“无人仓”或者“无人店”，就会跳出大量营销视频，如“躺平赚钱不是梦！”“AI无人店，引领新潮流”“24H无人便利店0门槛低成本”“你提供场地，我帮你开店”“花5W开一家无人便利店，月入10000+”等等。

这些营销小视频内容大同小异，主打低成本、低门槛、高收益、大平台、无人值守，赚钱容易。

当然，避坑排雷的“警世恒言”也不少：“别再被骗！无人超市的坑我替你踩过了”“无人仓，外卖加盟骗局”“我开24H无人售货店经历的惨痛教训……”

记者试图联系安徽x x 科技有限公司的销售李某，李某了解到记者的来意后，让记者去找他们公司的售后，然后匆匆挂断了电话。米先生和唐女士都告诉记者，这家公司没有所谓的售后，都是销售人员负责到底。

一名曾经做线下杂货店加盟的营销人员告诉记者，“无人店”其实是前些年线下杂货店加盟的变种，套路是一样的。

“不是说这些店不可以开，如果真的是大型居民区或者商圈，连锁便利店布局不合理，人们买东西不方便，那么，借助外卖平台，开一家这样的无人店，也许能赚到一些钱。但前提是你的货品品质如何？性价比高不高？如果这些要素都不具备，你的店就不可能获得回头客。而你靠外卖送货，决定了你的客户分布区域相对固定，回头客就是无人店的生命线。性价比不高的无人店，肯定难以为继。除非真是工厂直营店，你永远不要相信加盟商说的厂家直销。”

该人士表示，这些五花八门的线上加盟店，收割加盟费是他们的首要目的。大家如果真想做这样的店铺，加盟之前，不妨先跟这些外卖平台直接接触，对平台的人驻规则进行深度了解。