



# 格子联盟盟主 管着杭州 1400 多个格子

文 / 本报记者 金梁 图 / 姚志伟

这是一个很有意思的投资问题,多少钱可以做老板?  
如果我口袋里不足百元,却在杭州闹市区开了一家实体店,你相信吗?  
我没疯,而且做到了。

自从去年年底,格子铺降临杭州的那一时刻起,很多人只花了100元钱就做起了老板,只不过店面小了一点,才40厘米高、40厘米深、40厘米宽的格子。格子虽小,但租金便宜,这种新颖的方式被下沙的几个学生相中了,于是开出了杭州的第一家格子铺。这股格子风刮得很快,一下子,杭城到目前已开出了30多家,主要集中在市区、城西、下沙、滨江、舟山东路几个商圈。

格子多了,麻烦事情也来了,格子价格不一,提成不一致,竞争之下格子铺生存越发艰难。于是有个人,做起杭州格子联盟的盟主,希望能引导格子们良性发展。

前段时间的暑期,学生的放假使得绝大多数的格子铺纷纷关门。9月,终于迎来格子铺新的希望。

## 掌柜卖格子,格主卖东西

追溯杭州最早的格子铺,要从去年下沙商贸城的“爱盒”说起。

开格子铺的往往被称为掌柜,“爱盒”的掌柜叫高铭东,是浙江财经学院刚毕业的学生。“在我开店之前,杭州还很少有人知道格子铺这回事。我以及另外两个合伙人,就是根据其他城市一点点模仿开始的。我们一开始定位就是做一个淘宝卖家的实体店。”

于是,他们几人凑了5.8万块钱,在下沙商贸城租下了25平方米的店铺,然后开始了他们的“格子计划”。“从店铺和格子的设计,买建筑材料,找施工师傅,所有的一切都是我们亲自去做的,终于第一个格子铺出炉了。”高铭东在小小的店铺里,做出了120个格子,开始招租。

有人来租格子吗?

谁也没有料到,租格子的生意奇好。每个格子的租金是99元,三个月起租,如果一个月租出去50个格子的话,就完全能收到租店铺的成本。

“我们把租格子的人叫做格主,格子铺开张后,随着媒体的曝光,想来做格主的人是络绎不绝,第一个月就租出去了80多个格子。”高铭东他们乐得合不拢嘴。

“格主大多是在校学生,把一些稀奇古怪的玩意来拿卖,他们平时没时间来打理生意,但只要把东西放在格子里,我们会帮他们卖。至于卖了出去多少钱,全部归他们个人。”高铭东说掌柜卖格子赚钱,格主卖东西赚钱,这绝对是双赢的。

开张的第一个月,很多人对格子铺充满着好奇心,于是“爱盒”的客流量一直很高,很多市区的人都跑来瞧瞧,格子铺到底是怎么回事。

## 第一个月赚钱,可后来关过两次门

好景不长,高铭东的脸一下子拉得很长,原因很简单,来格子铺的人越来越少。如果格主的东西卖不出去,三个月后自然不会继续租格子。

“大家的好奇心渐渐小了,跑来格子铺的人就少许多。另外还有一个原因,格子铺货架上的货品一直变化不大,顾客逛完一次发现还是上次的那些,于是就很少来了。”高铭东虽然还未亏钱,但这个愁字早就挂在了脸上。

2007年底,杭州一下子开出了10家格子铺,有学院路格格屋、玉泉格格秀、德胜格格格外、下沙隔墙有尔、孩儿巷TT格子屋、西溪路淘学堂、舟山东路淘宝格仔等。于是,高铭东的生意更加难做。

三个月后正逢过年,“爱盒”关门了一段时间。

今年年初,“爱盒”重新开张,可此时在下沙已有数家格子铺一起竞争。“卖得好的格主都留下来继续租格子,卖得不好的格主都跑了,于是又要重新招租……”

后来,高铭东在学聚网的赞助下,又将“爱盒”坚持了三个月,然后就关门大吉了。

## 他有一个理想,要做格子联盟盟主

高铭东一直不死心,下沙失败之后,又在舟山东路和滨江开了两家“爱盒”,虽然换了地方,但发现依然没有当初第一个月那么有人气。

“说实在的,我就是觉得自己生意不好,于是冒充格主和顾客,跑去杭州其他格子铺取经,结果发现大伙的生意都不怎么样,而且这个行业很乱。首先拿格子租金来说吧,有的是一个格子100块,有的是200块;卖出货品的提成,有的不收,有的收10%……”高铭东冒出了一个奇怪的念头:成立一个格子联盟,把杭州所有格子铺的资源都整合在一起。

生意不怎么样的格子铺掌柜当然不会有什么意见,可人家生意不错的,怎么会把自己的致富门路与其他人分享呢?“其实格子铺跟其他的商铺不太一样,之间不太存在竞争关系,如果大伙把自己的格主资源拿出来的话,就可以改变格子出租率低,货品单一的局面。”

这想法得到了不少格子铺掌柜的支持,于是杭州已有12家格子铺加盟格子联盟。他们还专门制定了一些行规:每个格子的租金是200元/月,单件商品的提成是10%。“10%的提成是有讲究的,例如请一个店员的提成是3%,格子联盟有会员卡,也有2-3%的优惠,那么属于掌柜的提成是不多的。”

## 故事还有后续……

每个格子铺有自己的掌柜,每个格子也有自己的主人,这中间有着不少有意思的故事。

很多人喜欢逛格子,是因为这里的玩意实在琳琅满目,就像走进了小型的工联。

也有人喜欢格子,是因为每个格子都是一家特色小店。

于是,杭州的格子越来越多。

后来,高铭东说,他每天要接到好几个莫名其妙的电话,都是来打听怎么开格子铺的。难道格子铺就这么好赚钱吗?

