

托管小饭桌有刚需赚钱难

“刚需”小饭桌难寻

午后三点半,孩子们已经放学,但家长仍在工作时间。接送孩子和孩子放学后到家长下班的这段真空时间,成了让不少家庭头疼的难题。北京商报记者注意到,放学后等待在学校门口接孩子的家属,多以孩子的“爷爷奶奶”辈为主,鲜少看到年轻面孔。

一些活跃在校外等候的年轻面孔也并非学生家长,而是小饭桌托管机构的老师。在家长们不能按时接送孩子放学的现实条件下,能看管孩子写作业和吃晚饭的小饭桌托管似乎成了家长们的最优解。

孩子正上小学三年级的李维目前正在物色合适的小饭桌托管机构。转了一圈之后他发现,相比随处可见的少儿培训,小饭桌托管机构显得更难找。“机构给我的建议是,如果家里有送小饭桌的预算,还不如找个小时工或者住家保姆,花销也都差不多。”

东城区和平里第三小学附近的一家托管机构工作人员告诉北京商报记者,机构托管服务的收费为50元/小时,家长可自由选择每天2小时或3小时,周一到周五都可以把孩子送过来。大概每月花费在2200-3300元不等,而双休小时工的价格同样为3300元/月。“相比较还是小时工合算,小时工还能去家里给做一顿晚饭。”相比托管,该机构工作人员同样向北京商报记者推荐了更具“性价比”的小时工。

不赚钱的生意?

北京商报记者走访多家小饭桌托管机构后发现,绝大多数小饭桌托管机构都开在学校和居民区周边,部分机构与学校相隔甚至不超过300米。一家位于马家堡东路附近的托管机构工作人员告诉记者,机构只接收学校在1.5公里范围内的学生入托。

同时,与纯粹的课程培训或住家打扫不同,小饭桌托管承担着更多种功能。接送学生、托管自习,甚至是晚餐都需要在小饭桌托管完成。多类功能需求,也对机构提出了更高的业务服务能力要求。在望京一家小饭桌托管机构工作的刘路告诉北京商报

开学季经济不能少了“托管小饭桌”。近日,北京商报记者走访多家小饭桌机构了解到,月均3000元(不含餐)的托管小饭桌几乎是大部分家长的“刚需”选择,但这个薄利、高成本的市场却鲜少有大型机构入局。尽管教培巨头好未来从2021年开始推出“彼芯”托管品牌,向学生提供含餐的晚托服务,但也在今年出现了关闭门店的现象。而在投资人眼里,小饭桌和托管是更适合小城市的个人创业项目,若想在一线城市开设这一生意,想要盈利还需要托管之外的业务承接。



者,近两年来,做托管小饭桌的同行已经越来越少。

“各类检查多,而且一年忙到底也不赚钱。”刘路表示,仅从人力成本来看,接送孩子需要至少两个老师,如果报名学生不够多,机构甚至连老师的工资都不够付。此外,大部分小饭桌托管机构都开设在学校居民区附近,租金相对也不算低。北京商报记者调查了解到,一家位于交道口附近的托管机构月租金已超过10万元。

北京商报记者给这些小饭桌机构算了一笔账,目前,北京小饭桌托管以两类收费模式为主。一类按照小时收费,每小时的价格为35-80元不等;另一类按月或按学期收费,收费基本在每月3000元左右或每学期9000元左右,换算下来,每小时价格在60-70元左右。晚餐均为另行收费。以上述交道口附近的托管机构为例,仅考虑房租一项成本,每月也需保持34名以上学生在托才可覆盖房租成本。

巨头入局也折戟

除了小机构正在开展托管小饭桌业务外,教培企业好未来也从2021年开始推出面向校内学生的课后托管品牌“彼芯”,向学生提供含晚餐的托管服务。据其微信小程序提供的服务信息显示,彼芯分别在北京、上海、广州三地设有门店。其中,北京线下门店最多,共8家,分别位于万柳、右安门等位置,收费标准为一天160元。

但当北京商报记者以家长身份向机构咨询更多托管服务信息时,却被机构工作人员告知北京部分门店已关停,目前仅剩3家。记者查询美团平台显示,目前北京仅有4家彼芯处于营业状态,且部分门店电话不通。

“门店业务情况我们这边进行了一些调整和变动,目前是暂时保留现有的3家。”彼芯的工作人员表示。8家门店出现业务收缩,虽有大机构的光环,但似乎好未来也折戟于小



饭桌托管领域。

在互联网教育专家、素履咨询创始人郁苗看来,从投资角度来看,投资人青睐财务回报高且具备退出机制的项目。而托管小饭桌并不属于这一类项目。“彼芯这一单体业务并不赚钱,好未来推出彼芯,一方面是顺应‘双减’之后的转型探索,另一方面也是用彼芯来承接过去K12教培中家长托管的需求。”

加盟商下沉三四线

巨头入局之外,也有个体创业者将目光瞄准了托管小饭桌的项目。

邓敏,河北人,在北京工作多年,目前正在准备开办自己的托管小饭桌机构进行创业。“做了一圈市场调研,基本十个店主九个劝退。”邓敏告诉北京商报记者,自己原本的打算是在北京开店,但却被高昂的房租劝退。“我想要加盟的机构告诉我,如果在北京开店,前期要准备100万元的投资款,但如

果在我的老家河北开店,只需要准备30万元就够了。”

“目前做得比较好的托管小饭桌企业,没有集中在一线城市开展业务的。”郁苗分析指出,北上广等一线城市高企的房租和人力成本,制约了这些地区小饭桌托管企业的盈利。在调查中,另一家在北京已开办六七年之久的小饭桌托管机构负责人曾多次向北京商报记者表示,行业盈利困难,仅是维持收支平衡。

据邓敏透露,她打算加盟一家名为书香源的高端托管机构,该机构目前在北京共有两家线下门店。“机构的工作人员告诉我,他们会向我提供选址、设计、招聘等方面的指导,并帮我培训校区的老师。”邓敏从加盟机构工作人员处拿到的承诺是,一年到一年半左右回款,利润率能保持在40%左右。

“他们收的加盟费是88000元,这个价格倒是在我的承受范围之内。但对之后是不是能回本,我心里还是没底。”邓敏说道。

在郁苗看来,在一线城市做小饭桌托管业务,想要盈利还需关注托管外的服务。“小饭桌托管可以当作一种入口,后续衔接一些课程,提升盈利能力。”北京商报记者观察北京托管小饭桌的机构情况发现,不少机构已在小饭桌之中衔接了部分课程,多为书法、美术等校外艺术类课程,部分机构还开设了研学项目。

教育部等十三部门印发的《关于规范面向中小学生的非学科类校外培训的意见》(以下简称《意见》)显示,各地根据需求可以适当引进非学科类培训机构参与学校课后服务。但需要注意的是,《意见》同时明确非学科类线下培训机构须取得县级以上主管行政部门的行政许可后,再依法进行法人登记;跨县域开展线下培训的,还要依法按要求在每个县域取得有关主管行政部门的行政许可。经营多种非学科类业务的机构,则应由主要监管部门牵头,实行部门联合审核。

“小饭桌适合小老板创业,最好是在大城市周边的非核心地区开店。”郁苗表示,提升小饭桌的盈利能力,嫁接课程是比较快速的做法。其中国学、阅读等都是不错的切入点。“当然对创业者来说,做小饭桌创业要明确自己想实现的门店体量,多做打算。”

北京商报记者 赵博宇

Market focus

双节前夕北京再出手规范旅游市场

9月18日,中秋、国庆两节将至,为进一步规范旅行社和导游执业服务行为,北京市文旅局印发《北京市旅行社服务规范指引》(以下简称《旅行社指引》)和《北京市导游服务规范指引》(以下简称《导游指引》),其中提出旅行社不得擅自更改旅游行程和服务内容、严格落实旅游包车安全制度;导游不得欺骗、胁迫或串通经营者欺骗、胁迫旅游者消费……在“十一”黄金周出游需求不断释放之际,北京旅游市场将进一步规范发展。

旅行社

不得擅自更改旅游行程和服务内容、严格落实旅游包车安全制度

导游

不得欺骗、胁迫或串通经营者欺骗、胁迫旅游者消费

不得擅自增减旅游项目

依规如实填报电子行程单

在旅游途中,总有旅行社擅自更改行程。

此次《旅行社指引》指出,使用全国旅游监管服务平台与游客签订电子合同并严格执行,不得擅自更改旅游行程和服务内容。依规如实填报旅游团队电子行程单。规范签订组团社和地接社电子合作协议,明确接待游客的各项服务安排及其标准,约定双方的权利与义务。

在规范营销渠道方面,《旅行社指引》显示,在广告、营销和招徕活动中,真实、准确宣传,不得虚假、夸大宣传旅游产品和服务,不得误导消费者。

要为旅游者提供详细、准确、及时的旅游信息,包括旅游线路、景点、酒店、交通工具等方面内容和标准。

在京骑文化公司联合创始人窦俊杰看来,很多旅行社在操作过程中,可能会有部分行为存在“打擦边球”的情况,北京市基于自己的属性跟特点,又出台了地方行政的管理办法,也就是说明可能在过去的半年内,北京市场上出现过一些类似的投诉。当供需关系处在不平衡状态下,接待质量就无法保证,游客的利益就或多或少会受到损害,出台相关规范从长远来看也是在保障北京文旅市场的高质量发展。



在过去的旅游市场中,不时会有导游胁迫游客消费等乱象发生,此次《旅行社指引》和《导游指引》也对此做了明确规范。

《导游指引》显示,严格执行接待计划,不得擅自增加、减少旅游项目或者中止导游活动,不得欺骗、胁迫或串通经营者欺骗、胁迫旅游者消费,不得降低服务标准。

而在《旅行社指引》中,旅行社需监督导游和领队严格执行接待计划,不得擅自增加、减少旅游项目或增加另行付费项目,不得欺骗、胁迫旅游者消费。不与非法、信誉差的购物场所合作,鼓励为游客提供证照齐全、信誉好的购物区域资

讯,并协助游客处理购物中可能出现的问题。

窦俊杰认为,该规范是针对国内游市场乱象所出的重拳,原来在国内游市场,就存在老乡店、购物店等,通过旅行社和购物店“打配合”,把游客的利益出卖,近年来依旧屡禁不止。

针对未来市场的规范发展,窦俊杰还提出,相关部门还可以再出台能够维护市场健康价格体系的指导意见,从整个产业链存在的弊端入手来做通盘的考虑,使消费者杜绝低价团、零团费等违背市场操作的旅行社。

北京商报记者 吴其芸