

# 罗敏败退的背后逻辑

至少从目前的情况来看,罗敏试图通过预制菜打一个翻身仗的想法是有一些失败的风险的。无论是直播打赏被拉黑,抑或是与其有过合作的贾乃亮、傅首尔迅速地撇清关系,我们都可以非常明显地看出,舆论的风向并不是朝向罗敏这边的。一直以来,人们都在说,互联网是没有记忆的。而在罗敏的身上,我们似乎看到了「反向操作」,即,互联网是有记忆的,并且互联网的记忆相当深刻。可以预见的是,如果有关罗敏的消极性言论持续蔓延的话,对于罗敏的再度创业是没有任何好处的。当趣店在资本市场上被遗弃,罗敏的下一个创业项目——预制菜,同样有再一次陷入困境的风险。罗敏的借助预制菜为趣店续命的「如意算盘」,或许将会落空。透过罗敏的遭遇,我们可以看出,人们对于互联网式的营销套路业已熟稔,摒弃互联网式的套路,业已成为一种潮流和趋势。而作为一个创业者来讲,真正需要的,或许不再是一味地投资本所好,而是更多地需要关注他们所服务的用户本身的感受。

尽管我们尚且无法断定罗敏在预制菜上的创业是失败的,但是,如果无法用预制菜洗清罗敏在校园贷上的污点,那么,他在

预制菜上的败退或许是迟早的事情。透过罗敏的遭遇,笔者更多地想到的是,互联网式的主打概念和营销的时代渐行渐远,只有真正对产业有所改变,只有真正给用户带来好处,才能在市场上立足。

这将会是未来很长一段时间的主旋律。

当然,我们并不能否认互联网模式给我们的生产和生活带来的改变。在很多情况下,互联网业已成为人们的一种生活方式,并且极大地便利了我们的生产和生活。我们真正反感的是那些借助互联网式的噱头来进行无底线营销的行为。而罗敏投身到预制菜市场,之所以会遭遇到如此大的阻力,其中一个很重要的原因就在于此。

罗敏在进军预制菜领域时,将招商目标群体定位为「宝妈族」,并喊出了「每天只需要卖出50份菜,每月即可轻松赚大几千的收入」的口号。对于那些没有足够资金开店的宝妈们,罗敏更是提出,趣店可以为创业伙伴提供一年免息贷款的想法。

于是,有人开始怀疑,罗敏投身到预制菜的创业新项目里,或许仅仅只是一个噱头而已,他的真实目的依然是为了放贷。尽管罗敏方面并未对此做出回应,但是,从人们的反应来看,大家多多少少对于罗敏的创业

新项目是有些戒备心理的,他们害怕再一次被罗敏收割。

如果罗敏无法打消人们对于他的这些疑虑,那么,他的预制菜项目非但无法受到普通用户的青睐,甚至在资本市场上或许同样将会碰得头破血流。当然,我们也无法否认罗敏会在预制菜市场上杀出一条血路。但是,如果罗敏依然按照互联网式的前期放量,中期贷款,后期收割的老套路,那么,他在预制菜上的试探,几乎是没有任何出路的。当然,我们同样要看到的是,当下的预制菜市场的确需要一场升级和蜕变。罗敏选择在这个一个时刻投身到预制菜领域里,的确是一个好的时机。但是,预制菜市场真正需要的是对预制菜本身有新的改变和突破,而不是简单地用互联网的逻辑来套用预制菜的发展,最终将预制菜当成了为互联网模式续命的「救命稻草」。

另外,预制菜市场真正需要的并非仅仅只是简单意义上的依靠概念和营销来抬高价格,而是需要真正能够用新的模式和方法给预制菜市场带来新的改变。当预制菜市场不再以概念和噱头来吸引用户,当预制菜市场真正能够满足人们的需要,我们或许才算找到了切入到预制菜市场的正确的方

式和方法。

而这,正是罗敏真正要做的。

当罗敏开始投身到预制菜的战场上,我们从头到脚都可以看出满满的互联网式的套路。但是,在这些套路的背后,我们还是要看到他是否真正给预制菜的产业链带来了根本性的改变,并且这样一种改变是不是真正是为了满足用户需求的。如果罗敏仅仅只是将对预制菜的改变当成是一种噱头,他仅仅只是为了收割用户做准备,那么,我们同样要对罗敏做预制菜这件事抱有戒备。如果罗敏真正做出了改变预制菜的事情,并且真正给用户带来了实实在在的实惠,那么,我们或许可以对罗敏投身到预制菜市场另眼相待。

对于罗敏来讲,这不得不说不是一种败退。透过这样一种败退,我们需要更多地看到的是,人们对于劣质互联网模式的厌倦与戒备。透过这样一种败退,我们需要更多地看到的是,人们对于新的发展模式的渴求。透过这样一种败退,我们需要更多地看到的是,一场全新风口的来临。这场风口,不再是以资本和流量为主导的,不再是以营销和噱头为注脚的,而是一场以产业的深度变革和蜕变为主导的新开始。 孟永辉

## 北上仍稳居榜首、汉蓉成后起之秀,住得好成城市人才核心吸引力

千万毕业生将流向哪里?他们又为什么会如此选择?

——自4月毕业季开始,“首批超千万毕业生去哪里”就成为了全社会关注的焦点。

日前,自如研究院发布了一组《2020-2022年毕业季租房行为观察》(下称《观察》),数据显示,被称为“将会整顿租房市场”的首届00后们,在城市选择和城市安居方面也颇有自己的想法。

在城市选择上,北京、上海依旧强势,仍是毕业生的首要选择;以成都、武汉为代表的新一线城市的吸引力正在提升,隐隐有“上位之势”;在居住方式上,合租依旧是毕业生群体的首选;毕业生们也更倾向于选择通地铁的城郊新房,而不是中心老房。

而毕业生选择的背后,一是各大城市吸引人才的方向不同,二是城市建设与长租发展为毕业生安居打好了地基。

各大城市加码“抢人”步伐统一,北上依具稳定吸引力,新一线吸引力提升

2020年以来,各大城市的“抢人大战”逐渐浮上水面,并在今年夏天达到新的高峰。

6月29日,一则话题#今年上海应届硕士毕业生直接落户#登上微博热搜,并在两天内阅读达1.9亿。当然,这并不是一线及新一线城市们因放宽落户政策而引发关注:

20年12月,广州发布《关于放宽“双一流”高校大学本科学历人才入户社保年限的通知》;

21年7月,北京发布《北京市引进毕业生管理办法》;

21年9月,武汉发布《关于调整完善落户政策相关条件的实施意见》;

22年1月,成都发布《成都市户籍迁入登记管理办法》……

上述文件发布之初,无一不被称为是“最大力度放宽”。然而若仔细看来,不同城市却显现出了截然不同的引进思路:

一者,如高校资源冠绝全国的首都北京,瞄准的是全国乃至全世界的硕士、博士等超高层次人才;二者,如成都、武汉等高校群体规模更占优的新一线城市,则全力招揽本地高校群体,用发展潜力制胜。

最终形成了“老牌一线依旧强势,新一线上升明显”的局势。《观察》调研的毕业生租房数据也印证了这一观点。

《观察》数据显示,在全国9个重点城市中,有近80%的毕业生选择留在高校所在城市,且每个城市的比例逐年递增。

其中,有三个情况值得单独一看:

上海三年“留沪率”超80%,北京在77%,两大一线城市对毕业生具有持续稳定的吸引力;新一线城市里,成都同样实现三年“留蓉率”超80%,而后起之秀武汉作为集齐高校资源丰富和新兴产业发展较快两大特点的城市,也完美诠释了新一线城市稳步提升的人才吸引力——三年来,毕业生留汉比例三年提升了10%;从比例数据来看,广州虽然居留率较低,但是广州市在校高校生数量超过150万,位居全国第一,因此从绝对规模而言,其吸引到的毕业生人才并不在少数。

人才政策、经济潜力是毕业生选择城市的主要背景,是否能顺利且符合预期的在城市安家也是影响毕业生择城的重点。最近几年,长租机构等居住方式的出现和普及,以及持续推出的租房优惠政策,也让毕业生品质安居有了底气。

近年来,长租机构均为毕业生提供了较大力度的租房优惠,降低毕业生压力。以自如为例,其推出的“海燕计划”提供房租月付、免付押金优惠。假设房源月租金3000元,在常规“押一付三+中介费”的模式下,毕业生在入住前需要支付1万5千元,而在“海燕计划”中,则仅需缴纳3000元首月房租即可入住。“首付”压力显著降低。

再者,毕业旺季中,长租机构的租金更加平稳。据克而瑞租售数据显示,今年和去年4月-5月上海个人房源租金环比上涨分别达9%、10%。相比之下,长租机构租金波动平稳。数据显示,今年第二季度,自如全国租金水平保持整体平稳的状态,环比波动幅度均在2%范围内。此外,数据显示,三年来“海燕计划”签约价格波动在±2%之间,价格较为稳定,这对于毕业生们来说非常友好。

因此,在今年就业趋势较为严峻的背景下,自如等长租机构比较受毕业生青睐。那么,毕业生们会更倾向哪类居住条件呢?不妨先来看几组数据。

《观察》统计了全国9个城市毕业生签约最多的10个热门小区,其中上海与成都最为典型:上榜小区普遍位于传统意义上的城市

周边地区,但是往往紧邻某个贯穿全城的地铁站或者是临近高新开发区;同时,小区普遍建成年代较近、规模较大、户型较多,更符合年轻人生活要求。

具体来看,毕业生在居住行为上,也展现了00后的新态度:

对于毕业生们来说,“手头紧VS想住好”的天然矛盾一直存在,因此,高性价比的合租方式成为最优选项;

在目前住房租赁市场中的各类供给主体中,专业化的长租机构是为数不多能够提供“品质合租”的市场主体,其中自如十年来不断升级的“友家”系列更是成为了许多年轻人独立人生的“首套房”;

同样是合租房源,“房龄”更年轻、户型更合理,交通同样便利,租金却更有优势的“郊区房”,更容易受到毕业生们的青睐;

毕业生们在有限的预算下,能够在一二线城市住有所居,不难发现,由各城市住房租赁市场中的房东、企业、平台等各类主体构成租房供给侧,实质上承担着各地人才吸引、人才落地中“最后一公里”价值。而要量化并规模化复刻这最后一公里的品质体验,专业化长租机构与产业化的长租行业的力量不可或缺。也许,并非是毕业生最终因为城市而选择了长租机构,而是因为长租机构而选择了城市。因此,长租机构也要主动适应这种变化,用新模式、新态度、新观念承担责任,与年轻人携手成长。希望毕业生们能够在理想的城市找到满意的住所,在自己的人生时区发光发热。



## 川陕名吃

地址 (DC店和Rockville店)

2700 New York Ave. NE,  
Washington, DC 20002

316 N. Washington St.,  
Rockville, MD, 20850

营业时间

周日至周四: 11am-10pm

周五、周六: 11am-11pm

电话: (202)636-3588 (DC)

(202)534-1620 (DC)

(301)-875-5144 (MD)

\* 从马里兰大学沿1号路南下,从乔治城和乔治华盛顿大学沿New York Ave东行,均约15分钟车程。店内有大型KTV包厢享受美食,纵情欢歌。

肉夹馍



凉皮



羊肉泡馍



夫妻肺片



长期诚聘英文好且业务熟练的收银员和大堂经理,有意者请电洽。

地道陕西名吃,聘请原陕西文、沟国宾馆主厨省师傅和赵师傅及其团队主理厨艺;同时聘有精通川菜,粤菜和各类家常菜的驻店厨师;新的经营理念,为您提供一流的服务。店内设钓鱼台豪华包厢(最多容纳60人)及大型宴会厅(可容纳300人以上),酒水齐全,卡拉OK助兴。环境优雅,空间宽敞,自拥上百停车位,可承接各类公司、社团和私人大型宴会。餐厅地处华盛顿近郊,交通便利,诚挚恭迎大华府地区各界人士前来品尝指导。

董事长: 柳奇 敬呈



钓鱼台豪华包厢