

成人店女老板01：开店三年没人来？这才是真实日常和避坑经验

很多人以为成人店老板每天坐在店里刷手机等顾客，或者觉得这种店生意肯定很火爆。实际上，我开这家店三年，第一年差点关张，第二年才开始赚钱。今天我是“成人店女老板01”，不是来贩卖猎奇，而是把选址、顾客心理、进货门道这些真实踩过的坑说清楚。

选址踩坑：社区店和临街店完全是两种活法

开店前我觉得成人店阴暗神秘点才好，选了小区地下室。结果开业两个月，每天只有两三个探头探脑的路人。后来改了临街小铺面，门口放了个不起眼的招牌，反而流量翻了五倍。核心区别在于：成人店靠的是自然流量中的“临时起意”，而不是专门搜索。社区店需要离便利店、药房近，顾客买烟买药时顺带逛进来。临街店要避开学校、公交站正对面，但旁边最好有网吧或24小时超市——那些半夜出来买夜宵的年轻人，最容易成为回头客。

顾客进店后的“心理断崖”和应对方法

进成人店的顾客，通常有两个心理高峰：进门前极度犹豫，出门后极度心虚。我总结出三步法：第一，顾客犹豫推门时绝不出声招呼，假装在整理货架，给他们“不被紧盯”的安全感；第二，一旦有人站在某个货架前超过10秒，我就自然走过去说“这款新到的，开关在侧面”，用产品功能转移尴尬；第三，结账时用普通收银台的语调报价，别压低声音，越自然越能缓解紧张。最忌讳的是推销语气或者过分热情，那会把人直接吓走。

进货门道：爆品和滞销品往往只差一个细节

成人用品品类多，但真正好卖的就那么几类。我第一年跟风进了大量情趣服饰，结果压了一堆货。后来发现，在实体店，顾客更愿意买“能当场试手感”的东西。举个例子：

| 品类 | 线下优势 | 线上劣势 | 我的建议 |

| ----- | ----- | ----- | ----- |

| 震动类小玩具 | 可试振感、噪音 | 参数看不懂 | 进3-5款不同价位的引流款 |

| 润滑液/清洁用品 | 看瓶身包装质感 | 容易买到假货 | 摆门口会被顺手带走 |

| 新奇道具 | 实体展示更直观 | 图片有落差 | 少量进，用陈列吸引眼球 |

另外，避光包装和隐私袋是必须的，有些品牌直接把产品盒做成快递盒样式，这种进货时要跟厂家确认清楚。

关于“赚不赚钱”的客观回答

很多同行在网上晒日流水几千，那是少数。我的店月均流水在8000到15000之间，扣掉房租、进货、水电，净利大概4000到7000。旺季集中在情人节、圣诞节前后，以及学校放假期间（大学生回家前会来买礼物）。淡季反而是夏天，很多人觉得天热不想出门。如果想靠这个发财，建议不要做实体；但如果是社区店、夫妻店作为补充收入，好好运营还是能养活自己的。

常见的几个误区

- 误区一：成人店24小时无人售货就好。实际上无人售货机故障率高，而且丢了东西很难追回，更关键是没有人工解释，很多顾客买了不会用会退货投诉。

- 误区二：已婚人士是主要顾客。从我的统计看，20-30岁单身男性占40%，情侣占35%，已婚人士反而只占20%，其余是代购或好奇者。

- 误区三：要装修得昏暗暧昧。其实明亮度中等的暖光源最好，太暗容易让人联想不安全，太亮又失去隐私感。货架间距要够宽，避免两个人迎面时尴尬侧身。

开店三年，最大的感触是：这不是一个能快速起飞的行业，但如果你能理解顾客的别扭和需求，慢慢积累口碑，它确实能成为一份稳定的小生意。别信那些月入十万的课程，踏踏实实把店门开对方向，把货摆得让人好意思拿，就够了。

FAQ

1. 第一次进货需要多少钱？

建议2-3万，以中价位产品为主，先试水再补货。

2. 被邻居投诉怎么办？

提前了解当地规定，不设在中小学校周边，门口招牌用中性和艺术化字体。

3. 顾客退货怎么处理？

成人用品除质量问题外不接受退换，但可以主动给顾客换配件或送赠品平息不满。