

新概念创业ABC指南

Pop-Up Republic

How to Start Your Own Successful
Pop-Up Space, Shop, or Restaurant

快闪 共和国

如何成功建立快闪空间、店面和餐厅

[美] 杰拉米·巴拉斯 (Jeremy Baras) 著
杨雷 译



心怀创业梦却不敢冒险？

没关系，快闪店让你避开各种风险，轻松体验零基础创业的乐趣！
教你一步一步走入年销售额500亿美元的快闪行业！



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

新概念创业ABC指南

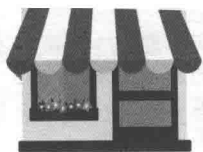
Pop-Up Republic

How to Start Your Own Successful
Pop-Up Space, Shop, or Restaurant

快闪 共和国

如何成功建立快闪空间、店面和餐厅

[美] 杰拉米·巴拉斯 (Jeremy Baras) 著
杨雷 译



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING



Jeremy Baras: PopUp Republic: How to Start Your Own Successful Pop-Up Space, Shop, or Restaurant

ISBN: 978-1119145912

Copyright © 2016 by Jeremy Baras.

All rights reserved.

Authorized translation from the English language edition published by John Wiley & Sons, Inc. Responsibility for the accuracy of the translation rests solely with Century Wave Culture Development Co-PHEI and is not the responsibility of John Wiley & Sons, Inc. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of John Wiley & Sons International Rights, Inc.

Simplified Chinese translation edition copyrights © 2016 by Century Wave Culture Development Co-PHEI.

Copies of this book sold without a Wiley sticker on the cover are unauthorized and illegal.

本书中文简体字版经由 John Wiley & Sons, Inc. 授权电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何内容。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2016-0905

图书在版编目(CIP)数据

快闪共和国: 如何成功建立快闪空间、店面和餐厅 / (美) 杰拉米·巴拉斯(Jeremy Baras)著; 杨雷译. —北京: 电子工业出版社, 2016.10

书名原文: PopUp Republic: How to Start Your Own Successful Pop-Up Space, Shop, or Restaurant

ISBN 978-7-121-29835-6

I. ①快… II. ①杰… ②杨… III. ①商业模式—研究 IV. ①F71

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 208283 号

策划编辑: 晋 晶

责任编辑: 张 培

印 刷: 北京中新伟业印刷有限公司

装 订: 北京中新伟业印刷有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 880×1230 1/32 印张: 7.625 字数: 121 千字

版 次: 2016 年 10 月第 1 版

印 次: 2016 年 10 月第 1 次印刷

定 价: 42.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888, 88258888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式: (010) 88254199, sjb@phei.com.cn。

前言

在现代社会，经常有这样的情况，当我们还没有反应过来过来的时候，一场变革就在我们眼前迅速发生了。为了探求这种现象产生的根源，我们不妨想一想连线画这种东西，所有的连接点星罗棋布地摆在你的面前，但是你只有把所有的点都连上之后，才能发现你连起来的画的主要内容是什么。

没错，我们就是生活在这样一个年代。目前在四个商业领域出现了重大革新，这四个领域分别是零售业、公共餐饮业、商务及公共设施产业、活动及事件产业。之所以称之为重大革新，是因为这种商业行为非常新颖，而且其主要特点就是持续时间很短，没有连续性，所以很难给这种行为下一个明确的定义。虽然只有简单的两个单词，但是拼写方式却有三种，有人称之为 Pop-ups，



快闪共和国

如何成功开家“快闪”店

也有人叫 Pop ups 或 Popups。不同的拼写方式表达出了人们对这种事物涵盖范围的不同理解，主要还是观念上的区别。

不管它的称谓是什么，一个不争的事实就是，这种商业行为正在改变传统的商业模式，比如手艺人的赚钱方式、商业地产商租赁业务的方式、大品牌推出新产品的方式、名人们炒作自己的方式、网店店主促销在线商品的方式等。

当然，这只是从供给的角度来说。从消费的角度来说，引发的震动同样存在。很多消费者现在更愿意购买本地生产的产品，一是出于环境因素的考虑，二是想对所购产品有更多的了解，如产品的产地、生产的流程和厂家等。消费者这样做，也是对抗连锁商店和连锁餐饮产品单一化的手段，力图给自己一些差异化的选择。网店之所以能让人觉得便利，就是省去了去实体店面对面选购这样一个环节，而这恰恰可能是很多消费者觉得在整个购物过程中最浪费时间的环节。快闪潮店则是以实体店铺的形式，把当下的流行趋势（流行标签）表现出来，比如取名叫“本地购”、“小本经营”和“D-I-Y”。

这种快闪潮店模式的出现也是被现实经济逼出来救急的。众议院发言人提普·欧内尔曾说过一句话，“所有政治都是地方政治”。我们拿这句话来描述经济也同样适用，所有经济都是地方经济。一条条大街，一个个街区 and 社区，一座座城市和地区，乃至一个个国家，都面临不同的问题和基础。而这些地方的经济状况是受到不同问题和基础的制约的。很多负责地方经济发展的部门都肩负着促进本地区经济可持续发展的重任，但无一例外的是，这些部门的财政预算捉襟见肘，同时可利用的资源也十分匮乏。这时，快闪潮店模式就成了一个促进经济发展的重要工具，因为它不需要高昂的预算且非常高效。所以对那些肩负经济发展重任的专业人士来说，它无异于一棵救命稻草。

本书的目标就是理清众多经济现象的脉络。在第 1 章，我将着力讲解什么是快闪潮店模式，什么样的商业模式才能归为快闪潮店模式。之后，我就快闪潮店商业模式的规模、趋势、主要从业人员以及影响该模式成长和发展方向的因素进行说明和界定。

在第 2 章，我会从快闪潮店与个体消费者的相关性



快闪共和国

如何成功开家“快闪”店

角度，比如这种店铺为商家和消费者，以及店铺拥有者创造的机会进行讲解。我的讲解力图回答这样一个问题，你是否是能成功应用快闪潮店这样的商业模式的候选人？如果不是，是哪些原因导致你偏离了成功的终点？

本书的第3章将会仔细分析所有快闪潮店的种类，并且对这些种类的概念加以界定。

在本书的第4章，我会展望快闪潮店商业模式的未来。这种具备全渠道特点的模式已经进入了人们的视野，一些大品牌 and 大的购物中心已经把它作为开拓市场和营销产品的最尖端的手段——当然，扮演主要角色的自然是那些快闪潮店了。同时我们还有理由预测，快闪潮店商业模式落实到具体的店铺时，那些拥有店铺空间的个人将会成为这种商业模式的主要供给者。这方面的需求和潜力都是巨大的。

这种商业模式具有如此渗透力的另一个不太明显的原因是，它为消费者提供了归属感和探索的欲望，而这恰恰是传统店铺所不具备的。比如你对大家说想去街道拐角的一个传统餐馆就餐，基本上没有什么响应。但是你假如说去一家不远处的快闪潮餐厅去吃饭，每个人都

会表现出很大的兴趣。再如，你想去附近的一家传统模式的超市，问问大家有谁想一起去，这时你会发现大家立刻变得非常忙碌，没人有空去。但是如果你说要去附近一家农贸集市，立刻就有众多的响应者。（编者注：快闪行业在美国很受欢迎，所举例子是指在美国会出现的情况。）

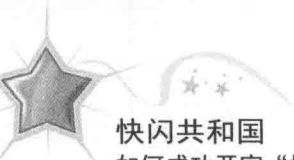
快闪潮店这种模式的商业机会也正如它的名字一样，一生也遇不到几次，且稍纵即逝。机会悄然而来，又悄然溜走，一旦错过就永远错过了它们，你可能再也不会遇到如此难能可贵的机会了。但是，这种商业模式也验证了一种伟大的领悟，只要你有准备，生命中还是充满了各种各样可贵的机会。可以说，也许你错过了一个机会，但是另一个机会也许下周就会出现在你眼前。

参与本书翻译的人员包括：杨雪、杨以松、穆痴涵、栾红、劳文文、聂韩、尹依玉、郎婷、乐新之、范听枫、罗秋柳、舒寄灵、廉震国、段如意、班涛鸣、安念之、孙灵泉、鞠微。

目 录

导 言	1
第 1 章 快闪行业	8
何为快闪式商业?	9
快闪共和国公司的由来	13
快闪潮店: 在美国的发展历程	28
快闪潮店: 在世界的发展历程	30
快闪行业在美国的规模	35
快闪行业成为提振地方经济的工具	46
城市经济发展专家佛罗伦斯·哈代采访 实录	56
第 2 章 成为一名“快闪企业家”	62
开办一家快闪潮店, 你是合适的 候选人吗?	63

快闪企业家的一天	68
选择一个市场方向	69
创造销售理念和创造消费理念	70
作为店主，你需要做好什么心理准备？	75
如何经营？	76
日常营业	79
什么是成功？	81
消费者	84
第3章 执行力	88
快闪商店	89
想象空间创始人格雷格的快闪潮店	94
筹划你的快闪商业之路	101
人员配备	114
快闪餐厅	115
快餐车服务	122
芝加哥市饭团饺子快餐车经营者杰夫	127
时装车	132
Tin Lizzy 移动精品车店主劳拉·雷顿 采访实录	138
快闪潮店的空间位置	143



快闪共和国 如何成功开家“快闪”店

商场总经理亚伦·贾迪尔采访实录.....	156
农贸市场.....	158
跳蚤市场.....	161
庭院销售.....	167
理想的快闪消费者.....	175
案例解析：开一家快闪潮店.....	180
快闪潮店备忘清单.....	190
第4章 展望.....	193
装弹、开火、瞄准.....	194
快闪餐馆“29卡路里”创始人树池·奈杜 采访实录.....	204
小心！大品牌大商场要加入进来啦！.....	208
通用成长地产公司业务发展部副总裁 米兰达·霍兰德采访实录.....	215
通用成长地产公司业务发展部 帕蒂·赫特采访实录.....	219
为什么快闪商业模式对婴儿潮一代人有着 非凡的意义？.....	227



INTRODUCTION

导 言



2011年10月，我所供职的波士顿红袜棒球队给了我几天的假期，再加上我妹妹在伦敦经济政治学院开始三年级的课程，我们正好借此机会去伦敦游历一番。坦白说，我在波士顿红袜棒球队的工作是最底层的——仅仅是售票处卖票的，但不管怎么样，这对于我来说无异于梦想成真。因为我把这个工作机会视为一块敲门砖，可以帮助我在职业运动行业里找到一份长期的事业，这也是我一生追求的梦想。

有一次，我父亲谈起了这样一件事，他和一位很久没有谋面的老朋友聊天。当这位老朋友问到我们姐弟三人的情况时，我父亲回答道：“是这样，我的大女儿在哈佛医学院，我的小女儿在伦敦政治经济学院，我儿子在波士顿红袜棒球队工作。”

“什么！？你的儿子居然在波士顿红袜棒球队工作！”父亲的老朋友如此惊叹道。我的姐姐和妹妹的情况他似乎压根就没有听进去，就是我和这只棒球队的这么点关系，让他的惊讶之情溢于言表。

到了伦敦以后，妹妹忙于自己的功课，我也乐得自己逍遥。有一天晚上，我信步闲逛到了伦敦眼，登上这

个巨大的轮子就可以一览伦敦城的全貌了。但是当我走近的时候，发现普通游客不能进入，似乎发生了什么特别的事情。

到底什么事情呢？

一些持有贵宾票的人陆续进入了摩天轮的乘坐舱（后来我发现这些贵宾票的价格大约是 15 000 英镑），之后这些人一边饱览着伦敦城的风光，一边品尝着米其林星级餐厅的厨师提供的美味佳肴。

这种情形绝对是我见所未见闻所未闻的，包括在美国国内也从未听说过。这是什么？这是一种快闪潮餐厅！

这绝对是我见过的最酷的事情之一，并且引发了我的强烈兴趣！很显然快闪潮店和快闪潮餐厅在伦敦已经变得非常流行了，彼此的竞争也异常激烈。随着研究不断深入，我发现这种快闪式的商业模式早已没有了过去遮遮掩掩小众化的特点了，而是演变成一种很正规的模式，可以给大品牌带来丰厚回报，可以给手工艺人带来更多收入来源，可以让店铺拥有者有更多展示的机会，还可以作为一种工具，让政府的经济发展部门重振商业街区的繁华。



快闪共和国 如何成功开家“快闪”店

之后，我的脑海里不断闪现跟这种快闪商业模式有关的东西，后来汇成一个问题和一个机遇。这个问题（之后我发现这个问题比我想象的要困难得多）是如何让公众迅速接纳这样的快闪潮店。处理这个问题比较困难，而且想要通过主要的商业街道进行推广也绝非易事。因此，我要是想凭一己之力把这样的理念推广开来，就必须绞尽脑汁了。相比较而言，我在波士顿红袜棒球队的工作已经显得没那么重要了。快闪商业模式是一种全新的行业，是我可以接受并且全力以赴去做的。随即，我决定创建一种商业模式，服务于美国的快闪行业，也希望能为商人和不动产业主在这个领域内的持续发展搭建一个平台。

在我抵达美国的那一刻，成立快闪共和国公司的念头在我心中已经形成。我决定勇往直前，义无反顾地去实现它！

快闪商业模式已逐步为大家所接受，成为主流经济中的一员。不管你在哪里居住，想要在附近找一家快闪潮店、快闪潮餐厅、夜总会或快餐车都不是一件很困难的事。事实上，根据快闪共和国公司最新的统计数据，

把各种类型的快闪商业个体都考虑在内，比如农贸市场、跳蚤市场、庭院售物、传统的快闪种类（如商铺、餐馆和其他营销活动）、水吧（没错，这样的摊位也可算作快闪种类）、快餐车等，这些加在一起构成了一个巨大的产业，其价值规模在 450 亿~500 亿美元。

此外，在很多城市，比如奥克兰、新奥尔良、匹兹堡、波士顿和底特律，快闪商业模式都被用来作为提振城区经济，刺激经济增长的一种主要手段。很多事例也都表明，不少地方政府甚至投入资金来助推快闪商业的孕育和发展！不管是用来推介新产品，还是增加客流量，在过去几年里，快闪商业模式都和以下现象紧紧联系在一起。

| “本地购”行动

最近，消费者的关注焦点都放到了本地出产的产品上，比如购买一条围巾，消费者想知道他们买的围巾是不是就是销售者自己生产的——“本地制造”而不是“别国制造”。在很多消费者眼里，当地的产品，比如围巾，不仅仅价格便宜，而且在制造的过程中更注重质量。这绝



不是别的地方那些血汗工厂批量生产出来的东西能比的。

| “错失机遇恐惧症”

现如今，个人和企业都趋向于“高大全”的产品。苹果公司基本上每半年都推出一款新产品，不管新产品的某些新功能实用不实用，苹果的粉丝们总是趋之若鹜，争相购买最新的版本。而较早一些的产品，也许某些方面非常实用，依然会被冷落在一边，成为所谓的过时产品。同样，如果一家新潮的快闪店开起来，即使地段不那么繁华，消费者也会成群结队地去逛，就是因为它的新潮，不落俗套，人们不愿意错失它的产品或服务。

| 互利共赢

2008年经济危机中，城市中失业率和店铺倒闭率居高不下。正因为此，就像对生活必需品的需求那样，好多人都希望能有一个新的机会来支撑生活开销。后来，快闪商业模式果然不负众望地为解决以下三种问题提供了答案。首先，它创造了一种赚钱的新兴产业和工作机