

高校出租商铺管理的实践和思考

陈 敏

中南大学后勤保障部，湖南 长沙 410083

摘要：高校商铺因其特有的地理、文化和经济背景，呈现出独特的管理挑战和机遇。本文结合我国高校的实际情况，深入探讨了高校出租商铺的管理实践与策略，包括商铺的独特性、合同管理、租金策略、商铺布局与文化融入，以及如何面对现代经济与社会挑战与机遇，并针对各个层面提出了具体的策略和建议，旨在帮助高校商铺管理者更有效地提升商铺的经营效果和学校的整体价值。

关键词：高校；出租商铺；管理措施

中图分类号：G64

0 引言

高校，作为学术和文化的圣地，不仅是培养人才的摇篮，也是生活与学习相结合的综合体。而高校内的商铺，更是连接学校与外部经济的重要桥梁，满足学生和教职员工的日常需求。然而，高校商铺与传统市区商铺有着本质的不同，管理者需要具备深入的洞察和策略思维，以确保商铺的繁荣与高校的整体目标相一致。本文旨在探讨我国高校出租商铺的管理实践与思考，为管理者提供有价值的参考和启示。

1 高校商铺的独特性

1.1 学生为主要消费者

在高校范围内，学生是商铺的主要消费群体，这决定了商铺所提供的商品和服务必须满足学生的需求。相较于社区或者城市商业中心，学生的消费力相对固定，且主要以“日常消费”为主，例如日常用品、食品、教学辅助资料等。同时，由于学生人群普遍较年轻，他们更注重品质、追求时尚，也较为接受新鲜事物，这给商铺带来了既定的挑战也提供了机遇。

1.2 商铺营业时间的调整性

由于学生的学习生活有着固定的节奏，如上课、自习、活动等，高校商铺的营业时间需要做出相应的调整。与城市中心或商业区的店铺相比，高校商铺往往需要在学生下课后傍晚和晚上延长营业时间，甚至某些快餐或夜宵店铺可能需要到深夜才关闭。同时，假期期间，学生可能会返乡，这时商铺可能会面临营业额的大幅下降或选择暂时停业。

1.3 季节性消费的波动性

高校商铺面临的季节性波动更为明显。开学季，新生入学，各类教材、学习用品、生活用品的需求量骤增。而在寒暑假期间，学生大部分返乡，商铺的客流量和营业额会明显下降。此外，考试周、各类学术活动和节假日等特定时间段也会对学生的消费行为产生影响。为此，高校商铺需灵活调整商品存量和营销策略，以适应这些季节性的变化。

2 高校出租商铺的管理策略

高校环境中的商铺管理是一个综合性的挑战，涉及多种因素和层面的权衡。管理策略的制定需要考虑高校文化、学生需求与商家业务发展的融合，从而实现双赢。

2.1 选择合适的商家和业态

（1）如何筛选符合高校文化的商家

为确保商铺的长期健康发展，选择合适的商家和业态至关重要。

组织背景审查：对商家的经营演变、组织文化及其在市场上的声誉进行系统性的评估，以识别与高校核心价值观和教育愿景相契合的商家，从而增加其在高校环境中的持续经营成功率。

企业社会责任评价：鉴于当前学生群体对企业社会责任的高度关注，选择那些在可持续性、环境友好和社区参与等方面展现出积极责任感的商家，将更有可能赢得学生社群的信赖和忠诚度。

高校互动性研究：商家不应被视为仅仅是一个商业实体，而应被视为高校文化的延伸。与此同时，商家与高校之间的互动，如与学院合作开展研究项目、提供学生实习或实践机会，可以进一步增强其与高校社群

的紧密联系。

（2）对业态的考虑与调整

需求洞察：系统性地研究学生的消费行为模式、兴趣趋势和需求演变，能够为商家提供针对性的服务和产品策略。

业态创新策略：鉴于全球化和数字化带来的消费行为变革，商铺需要积极探索并采用新的业态和经营策略，如 O2O 模式、沉浸式体验消费，以适应当代学生群体的消费特点。

综合服务方案：除传统的商业业态外，考虑融入与学术、人文和创意相关的业态，将商铺转化为知识共享、文化交流和休闲互动的多功能空间。

持续的效果评估与策略优化：通过对商铺的运营数据和消费者反馈进行持续分析，使其可及时识别潜在问题并调整经营策略，以确保商铺在竞争激烈的环境中保持领先地位。

可以说，高校商铺管理的核心不仅是追求即时的经济效益，更重要的是构建出长期、稳定和有活力的校园商业生态，旨在满足学生社群的多元化需求，同时为商家提供持续增长的市场机会。

2.2 合同与条款管理

在高校的商铺出租管理中，合同及其条款设计显得尤为关键，其不仅规定了双方的权益和义务，更在某种程度上保障了学生的利益和高校的声誉。

（1）特殊条款设计

适应性调整：鉴于高校环境与传统商业区域存在差异，合同应当考虑到学校的学术周期、活动安排和节假日安排等特点，并在条款中进行特别规定。

商家行为准则：为确保高校的学术和文化环境不受干扰，可以在合同中设定商家行为的特定规范，如限制广告内容、禁止高分贝噪音等。

应急处理条款：为应对可能出现的突发事件，如安全事故、突发活动等，合同中应预留应急处理条款，明确双方在紧急情况下的权利和责任。

（2）学生利益保障

消费者权益条款：确保商家为学生提供的商品和服务符合质量标准，明确商家在出现产品质量或服务问题时的补救措施。

数据保护与隐私：鉴于现代商业活动中涉及到的数据采集与处理，合同应明确商家对学生个人数据的

收集、使用和保护规范，确保学生的隐私权不受侵犯。

反歧视与公平对待：合同条款应强调商家对所有学生提供公平、公正的服务，不因种族、性别、信仰或其他身份特征而歧视任何学生。

2.3 价格与租金策略

（1）设定合理的租金

基础成本考虑：租金定价首先要考虑高校的基础成本，包括土地使用权、物业维护、公共设施维修、安全保障等。这些成本是高校维护商铺正常运营的基础，因此在计算租金时应予以优先考虑。

市场对比分析：租金定价还需要参考周边或类似地段的商铺租金，进行竞争性分析。这样不仅可以确保高校商铺的租金具有市场竞争力，还可以避免因过高或过低的租金而导致的潜在问题。

经营模式与业态差异：不同的商家，因其经营模式和业态的不同，会有不同的利润空间。例如，一家高端餐厅与一家快餐店的利润率和成本结构可能截然不同，因此在定价租金时应考虑到这些差异。

租期与合同灵活性：长期的租赁合同可以为高校带来稳定的租金收入，但可能需要提供一定的租金优惠以吸引商家。相反，短期合同可能带来更高的租金，但同时也增加了租赁关系的不稳定性。

学生利益与消费能力：高校商铺的主要消费者是学生，因此在设定租金时也需要考虑学生的消费能力。合理的租金策略可以确保商家提供的商品和服务价格适中，符合学生的预期与消费水平。

未来增长与调整空间：随着时间的推移，成本、物价和市场条件都可能发生变化。合同中应考虑到未来可能的租金调整机制，为双方提供一定的灵活性和调整空间。

（2）优惠与长期合作机制

在高校商铺管理中，单纯依赖固定的租金模型可能无法满足多变的市场需求和特定的策略目标。为了鼓励商家长期稳定地在高校内经营，并促进双方的互利互惠，设计合理的优惠与长期合作机制较为关键。

租金阶梯优惠：根据合同期限的长度，可以实施阶梯式的租金优惠策略。例如，与高校签订三年以上的合约的商家可以获得更大的租金减免，从而鼓励商家进行长期经营。

续约奖励：为了鼓励已有商家继续在高校内运营，

可以为那些愿意续约的商家提供额外的奖励，如租金折扣、额外的广告位置等。

业绩挂钩：租金可以部分与商家的营业额或利润挂钩，这样的合作模式可以确保双方的利益都与商铺的经营业绩紧密相关。

互惠合作条款：除了租金优惠外，高校还可以为商家提供其他形式的支持，如组织学校活动时与商家进行联合推广、为商家提供专门的培训和咨询等，进一步加强双方的合作关系。

优先权与特权：与高校建立了长期合作关系的商家，在面临竞争或者高校进行新的商铺布局时，可以享有一定的优先权或特权，例如优先选择地段、参与高校重大活动等。

定期评估与反馈机制：双方应定期进行业务评估和反馈，以确保合作关系的健康发展。这不仅可以帮助商家更好地了解高校的需求和期望，还可以为高校提供关于商铺经营和市场趋势的宝贵建议。

2.4 商铺布局与环境优化

（1）商铺布局的策略

学生流量分析：首先，应对学生的活动路线和主要集结点进行分析，以确保商铺能位于高流量的位置。例如，靠近教室、图书馆、宿舍区等主要活动区的商铺更容易吸引学生。

功能区划分：高校内的商铺应根据其业态和功能进行合理分区。如：食品与餐饮区、书店与文具区、娱乐与休闲区等。这样的划分可以帮助学生更快地找到他们需要的商家，同时也为商家之间创造合作与互补的机会。

灵活性与扩展性：随着时间的推移，商铺的需求和业态可能会发生变化。因此，商铺布局应具有一定的灵活性，以便于后续的扩展或调整。

创造公共空间：考虑到学生可能需要一个地方进行交流、学习或休息，商铺之间或其周围可以设置一些公共空间，如小广场、休息区或公共展示区。

安全与便捷：保证学生在商铺区域的安全是至关重要的。这包括设置明确的指示标识、确保通道畅通、安装足够的照明设备等。同时，商铺区域的进出口应方便学生快速进入和离开。

（2）高校特色与文化融入

在高校的商铺管理中，如何将学校的特色和文化

完美融入商铺的运营与布局，是提升学生购物体验、强化校园文化认同感及商铺品牌形象的关键。如下主要提出针对人文学院和艺术学院的特点，进行文化融入的策略实践。

针对人文学院：

书店与阅读空间：考虑到人文学院学生对书籍的热爱和需求，商铺中可以增设特色书店，特别是提供哲学、历史、文学等专业书籍的区域。同时，设立安静、舒适的阅读空间供学生深度阅读与学习。

文化活动举办：定期与人文学院合作举办文化沙龙、主题讲座、书籍推荐会等活动，增强学生与商铺之间的文化互动。

古籍与古物展示：可以设置专门区域展示古籍、古物或其他与人文相关的物品，为学生提供了解传统文化的机会。

针对艺术学院：

艺术品展示与销售：商铺可以设立专区展示并销售艺术学院学生的作品，如绘画、雕塑、陶艺等，既为学生提供了展示自己才华的平台，也为其他学生提供了购买艺术品的机会。

艺术活动与表演：与艺术学院合作，定期在商铺区域举办艺术展览、音乐会、舞蹈表演等活动，打造校园内的艺术中心。

设计与时尚店铺：引入与艺术和设计相关的品牌和店铺，如原创设计师的服饰店、艺术用品店等，满足艺术学院学生的专业需求和审美趣味。

可以说，高校的特色与文化是其独特魅力和价值的体现，通过将其融入商铺运营和布局，不仅可以吸引更多的学生，还可以为他们提供更为丰富和有深度的购物体验。与此同时，也进一步加强了校园文化的传承和发展。

3 面对挑战与机遇的高校商铺管理

3.1 高校商铺的社会责任感

（1）教育与培训

商铺可以举办各种教育与培训活动，帮助学生培养职业技能、创业精神等。例如，提供实习机会，或与学校合作开设职业培训课程。

（2）环境保护

努力采用环保材料，减少废弃物，推广可持续的经营策略，确保商铺运营与环境保护相一致。

（3）支持社区与公益

商铺可以组织或赞助各种公益活动，如慈善捐赠、志愿者活动等，鼓励学生参与并对社区做出贡献。

3.2 面对经济波动的应对策略

（1）灵活的租金制定

在经济不稳定时期，管理者可以考虑为商家提供柔性的租金方案，如暂时降低租金或推迟支付^[1]。

（2）多元化的业务拓展

除了传统的零售业务，商铺可以探索其他盈利途径，如线上销售、活动策划、培训服务等^[2]。

（3）减少运营成本

在经济低迷时，商铺应审查并优化其运营流程，尽可能降低成本，如采用能效高的设备、提高员工培训、合理调整开放时间等。

3.3 与学校、学生和商家的三方合作模式

（1）与学校的合作

商铺可以与学校共同举办各种活动和项目，如实习与培训、研究与发展、文化与艺术活动等^[3]。此外，可以与学校共同制定商铺的策略和方向，确保与学校的目标一致。

（2）与学生的合作

鼓励学生参与商铺的运营和管理，为其提供实习和工作机会。同时，听取学生的意见和建议，确保商铺能满足他们的需求。

（3）与商家的合作

与商家建立长期的合作关系，共同研究市场趋势和策略，确保商铺的持续繁荣。此外，可以与商家共同制定优惠和促销策略，吸引更多的学生。

4 结束语

综上所述，高校商铺管理不仅是一个经济问题，更是一个涉及到学校文化、社会责任和经济策略的复杂问题。透过本文的分析与建议，希望为高校商铺管理者提供一个清晰的方向，帮助其在不断变化的经济和社会环境中，制定合理的策略，保障商铺的稳定运营，并为高校创造更大的价值。

参考文献

- [1] 安世强. 长期性经营租赁收入确认问题探讨[J]. 财会通讯, 2023(15): 99-101.
- [2] 喻俊红, 吴鸣. 家居连锁公司需拥抱数字化经营[J]. 证券市场周刊, 2023(6): 70-71.
- [3] 何锦, 封金剑. 专项整治抓“蛀虫”“码上举报”促账清[J]. 农村财务会计, 2023(3): 38-39.

作者简介：陈敏（1985—），男，汉族，本科，助理研究员，中南大学后勤保障部生活中心办事员。

基金项目：湖南省教育科学“十四五”规划2021年度教育财建研究专项重点课题《湖南省高校后勤社会化现状、问题和对策研究》（批准号 XJK21ACJ005）。