



钱江晚报11路记者再探百家小店—— 日子,会一天比一天明亮

钱江晚报·小时新闻记者集体采写

孟凯
文具店

信心和求变

“被顾客需要的感觉，真的很好”

这段时间,对于孟凯来说,过得充实且忙碌。

继晨光文具(拱宸店)后,3月中旬,他的另一家店铺,晨光文具(景和店)在经过一番调整和布置后,也正式开门营业。

新店面积100平方米,比老店大一倍,当然,新店的租金也更高,15万元一年,经营压力还是存在的。

孟凯的这家新店,其实原来就有,他是从上一任店主手中直接接手过来的。

“开新店的想法一直都有,就是一直没有找到合适的,后来了解到,这里有家文具店正在转让,我就过来考察了一下,然后就接手了。”孟凯说,这两年虽然遇到了疫情,但老店的营业额反而逆势增长,这带给他很大的信心。对于开店,孟凯有自己的想法和心得。

老店是2011年开出来的,那时候,主要是孟凯的爱人一个人负责经营,经营情况马马虎虎,维持基本生活是可以,但是要有多的结余也没有。孟凯参与到店文具店的经营后,就加入了很多自己的想法。

比如,他经过探索,敏锐地捕捉到了学生群体对于很多高端文具品类的需求,就根据他们的喜好,及时调整和增加了店里的产品供应类型,还在店里加入了很多时尚的文创产品、礼品等物件的销售,让小店经营的产品变得更加丰富而灵活。

后来,孟凯又将外卖引入到了小店的销售中。

“这样一来,就把我店铺的销售范围延伸到了原来涉及不到的区域,即使利润率低一点,也都是增量。而且,外卖对于利润的提升是立竿见影的。”孟凯说。

孟凯参与经营的这三年里,店里的营业额一直都在稳步提升。

新店接手后,孟凯就根据之前摸索出来的一套成功经验,对这家店铺进行了改造。现在,新店开业才20多天,还处于一个磨合阶段。

尽管如此,顾客的反馈,已经让孟凯看到了希望。

“虽然开店时间不长,但有不少家长和学生都告诉我,店里的东西比原来多了很多,原先买不到的产品,现在都能在这里找到了。他们有需求和我说了,我也会及时给他们反馈,他们觉得我很懂他们。”孟凯说,这种被顾客需要的感觉,真的很好,“我想,只要好好努力、用心经营,一定可以提升店里的营业额,也一定能够换取大家的信任和支持。”



老涂的“每日三醒”面包店洋溢着温馨的氛围 受访者供图



90后云南小伙经营着一家宠物店 本报记者 林云龙 摄



孟凯的晨光文具店品类丰富 钱江晚报·小时新闻记者 詹程开 摄



张立功的菜店方便了社区的居民 钱江晚报·小时新闻记者 章然 摄



开店35年的邀月楼饭店吸引了不少老顾客 本报记者 林云龙 摄



手语姐姐烘焙房里,一位聋哑烘焙师端出刚出炉的糕点。 本报记者 林云龙 摄

中国新闻
名专栏
深读

张立功
小菜店

不安和徘徊 “撑着撑着就熬过去了”

张立功的小菜店在湘湖社区西门一排店面的头一家。

1985年出生的张立功,老婆比他小两岁。

2014年,两人从安徽老家来杭州,学历不高,不会做别的事情,就开起了社区小菜店。

辛苦拼搏是他们撑起店的唯一途径。

每天凌晨1时多醒来,去菜市场进货送到店里大约早上6时,吃完早饭再送孩子上学,而后又是看店,直到下午能睡上几个小时,继续开店,直到晚上9时收工,每日如此,张立功的后半夜总像猫头鹰一样清醒。

“今年明显感觉精力不够用。”张立功神色之间满是疲倦,这家小菜店,活到今年是第八年。

店租一年3.5万,价格不贵,客流量稳定,是张立功当初把店开在社区里面的缘故。

但疫情之后,客流量的减少,对社区店也没“手下留情”。

去年,一天100-200单,平均

营业额在5000元。今年过完年回来,客流量少多了,一天只有100单左右,营业额在3000元左右。

赚来的钱,张立功感觉存不下来,“哪里都要花钱,去年余下来3万多,回家过了年,全部都花掉了。今年看这个形势,感觉都赚不了什么钱。”

他的两个儿子在湘湖社区附近的学校上学,一个12岁,一个13岁。暂时,两个儿子的学习还花不了很多钱,但后面,所需要的开销会越来越多。

一想到这些,张立功有时压力大得睡不着。

“我也想着要么不开店了。可如果我一个人去上班,老婆留在这里开店,是不现实的,也没有人进货。两个孩子也没有人去接送。”

离开杭州更加不现实。

“孩子都在这里上学,杭州的教育资源比老家好。”

张立功说,现在就只能撑着,“只要能开店维持下去就行了,撑着撑着就熬过去了”。

老涂
面包店

努力和坚持 “我相信终究会越来越好吧”

“死”过一次,再重新活过来,老涂已经觉得自己很幸运了。

“每日三醒”面包店是2019年3月份重新开张的。在此之前,老涂曾开过一家连锁面包店,2018年,十家店陆续关停。亏了七八百万,是老涂第一次创业的结果。

为什么取“每日三醒”?老涂说,一个是他做的欧包,在制作过程中需要三揉三醒,另一个,人生也是一样,每日三醒,做一个决定之前,都想一想,想三遍,确定了再去做。第三个,也是对自己第一次创业的一个警醒。

新店重开,从理念到产品到店的布置,每一处细节,老涂都亲自抓。

“我还是很幸运的,店开了之后最难熬的时期,我接到了一家大企业的单,基本上不用担心一年的生存问题。”

所以2020年初的疫情对老涂的店几乎没有影响。

事实上,企业大单是一把双刃剑。“稳定是稳定了,但也存在风险,回款比较慢,抗风险能力单一。”

2021年4月,老涂开始了新一轮对店的改造,“我要把重心移到经营散客上来”。

他把店里的产品进一步细分,哪些是引流产品(亏钱但可以带人气,把客人引进店),哪些是利润产品,店的定位也变成“家一样的,你有什么不开心或开心的时候可以来坐坐,喝喝咖啡,喝喝酒的地方”。

“温度”是老涂做社区店的关键词。

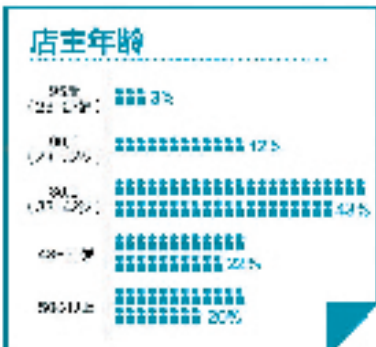
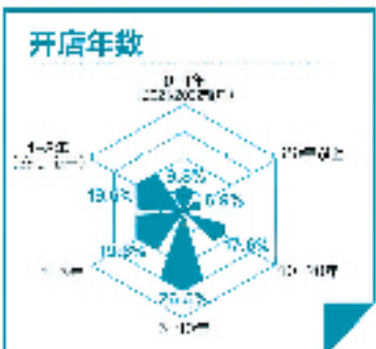
他想打造一种社区生活场景。“无糖无油的硬欧包,是现烤的,顾客可踩着点来吃热的。咖啡是热的,鲜奶是冷的,我想给大家提供的是外卖等无法代替的。”

现在老涂有3000多会员。他的客户群年龄层在27到45岁的占到了90%。

“我是身上带着箭的人,一直在负债和流血,但现在‘每日三醒’,已经可以让进来的血比流出去的多了。”老涂觉得,疫情的影响一定是有的,不过所谓危机,就是危中有有机,只要用心做,社区店是可以做好的:“房租要控制在整个营收的10%到15%会比较合理。”

经历过一次创业失败的他,比之前更谨慎:“只要不关店,我就有信心做好这家店。我会稳扎稳打和优化,未来还是想让我的理念扩大到更多家店里去。”

链接 杭州百家小店画像



制图:钱江晚报·小时新闻记者 盛锐

新闻+ 小时小店这一年

从2021年3月7日起,钱江晚报推出“小时小店”系列策划,通过亲历报道、深度调查、社群服务等形式,反映疫情下小店的生存状态和蓬勃生命力,展现小业主的拼劲韧劲和乐观精神。

一年多的时间里,钱江晚报组建了3个“小时帮你开小店”微信群,为小店主搭建“抱团取暖”平台;组织过多次线下分享会,聘请导师专业指导;策划了“小时小店送福利”“小时记者当店长”“小时小店直播”等活动,帮助小店扩大影响力。

在今年的省两会期间,钱江晚报联合省政协委员将小店调研成果写成提案上报省两会。

杭州有多少家这样的小店,我们不得而知。

但我们知道,绝大多数小店,是一家人维持生计的依靠。这些成千上万的小店,是杭州大街小巷的烟火,是这座城市最基本也最敏感的商业细胞。他们活跃了,我们的城市才有生机和活力。

疫情下,也许我们没办法为他们做得更多,但他们的忧虑期盼,他们的坚守打拼,值得被所有人看见和关注。

(钱江晚报·小时新闻记者 葛晓娟 胡大可 张宇灿 杨茜 边程壹 方力 施雯 詹程开 谢春晖 章然 盛锐)