

是否迎来了火热的好日子? 面临的最大困境是什么? 钱江晚报杭州百家小店调查进入第三季

打拼是辛苦的,但梦想是甜的

钱江晚报记者集体采写



晚上11时,杭州莫衙营小巷里的“郭郭专业改衣店”还亮着灯,郭月妹仍在踩着缝纫机赶工。一家小小的改衣店,从2010年开始,伴她走过了在杭州打拼10多年的日夜,“只要人勤快,肯定能赚到钱。像我啊,大钱是没有的,过点小日子,总是没问题的。”

杭州沈塘桥附近,龚子阳的新眼镜店正在装修。老店主要服务老客户,新店未来主打网红店,在杭州的眼镜店开到了第五年,龚子阳终于缓了口气:“最难的时候已经过去了。”

2023年初夏,钱江晚报认识龚子阳的第三年,我们的百家小店调查也进入了第三季。5月中旬以来,记者兵分十多路,走访了杭城百家小店。

从2021年春天开始,钱江晚报持续关注杭城小店的生存状况。3年来,数百家小店进入钱江晚报的调查视野,他们的故事和心事也被更多人看见。

2023年春天,一系列助力经济复苏的政策密集出台,小店是否迎来了火热的好日子? 他们目前面临的困境是什么? 我们又能为他们做些什么?

更成熟更多思考

开店,要学会做时间的朋友

到淄博去开店。

这是90后小店老板杨嫫霖刚尝试的。过去三年,她和丈夫甘宇的小店“伤心酸辣粉”实现逆生长,靠着卖单价一二十元的小吃,两人去年在杭州买下了新房。

两人的小店开在工联CC地下二层的美食广场。湖滨商圈是个美食江湖,各种网红店扎堆,来此一试身手且能够坚持下来的,都是高手。“伤心酸辣粉”算得上是其中的“常青树”。

有人问他们生意好的秘诀是什么?

杨嫫霖总是一笑而过,“哪有什么秘诀,靠的还是对自家产品的信心。”

杨嫫霖不喜欢用“网红”来定义自己的小店,“我家的产品不仅有流量,更胜在品质。”

店里的酸辣粉调料从来不用现成的,也不用半成品,都是每天自己炒。18元一份的招牌杂酱酸辣粉,除了味道正宗,可以加的配料、调料有11种之多。“看似普通,但里面小到酱油、醋、味精,用哪一种哪个品牌,都是我们一点一点试出来的,然后再融合恰到好处。”

除了食物最核心的口味,杨嫫霖喜欢推陈出新,不断尝试新品。

现在,夫妻俩和别人合作,陆续在工联CC附近、滨江啦喜街开出了9家分店,最近更是把小店开到了山东淄博。

打破常规、不断进阶,在第三年的杭州百家小店调查中,我们遇到的90后店主们有了新的样子。

30岁的姚广新走起路来有点不太利索,但这不妨碍每天他和比自己小三岁的战友凌晨4时出发,赶到滨江区伟业路“兵哥包子”店开工,做包子。

老家吉林的姚广新被任命为这家店的店长没多久,店里每天要用掉16斤面粉,他和战友的日平均业绩是卖出去两三百个包子。

对一家开门不到一个月的新店来说,这个成绩已经不错了。

客人只知道这个有点害羞的小伙子曾经是个兵哥哥,他们不知道的是姚广新救过人,他不利索的腿脚和现在看起来有点胖的身躯,都是救人留下的后遗症。

在合伙人殷昊眼里,姚广新的憨厚、踏实和热血正是“兵哥包子”选人的标准之一。

1994年出生的殷昊曾因默默给消防队放下119个包子而被杭州人熟知。

自2021年12月在天竺路开出第一家“兵哥包子”以来,一年半的时间,殷昊的团队已经有20个人,清一色全都是退伍的兵哥哥,直营店也在杭州开到了第六家,伟业路社区店就是其中之一。

他想打破人们对包子店的惯性思维,不仅仅是食材上,还有店面的装修上。

“包子店不一定是夫妻店,也不一定是上了年纪的人开的,我们的团队基本都是90后,都是退伍军人,凌晨4点,这些年轻人就要起来和面、调馅、包包子,每家店的包子都是现包现卖。”殷昊说,过去一年半的市场行情给了他很大的信心,他的一家包子店曾经忙到米浆都来不及打。“究竟什么样的食物能赢得市场,我想一定是健康的。做餐饮容不得丝毫马虎,我的团队小伙伴们都有着当兵的经历,踏实坦诚是他们比较具有共性的气质,也是我们最大的核心竞争力。”

殷昊说,现在6家店,基本上一家店配备两个人,都是直营模式,标准化管理。他每天都会认真过问6家店的情况,网友留下的评论他也会仔细阅读,“用户的感受是很真实的,开店要学会做时间的朋友。”

勇敢之余多了思考,市场教会他们更成熟,他们也靠着努力赢得了一朵朵“小红花”。

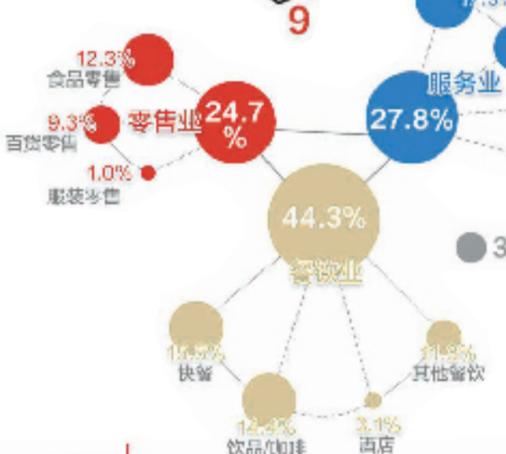


“拾味社集”尝试市集外摆。 钱江晚报记者 胡大可 摄

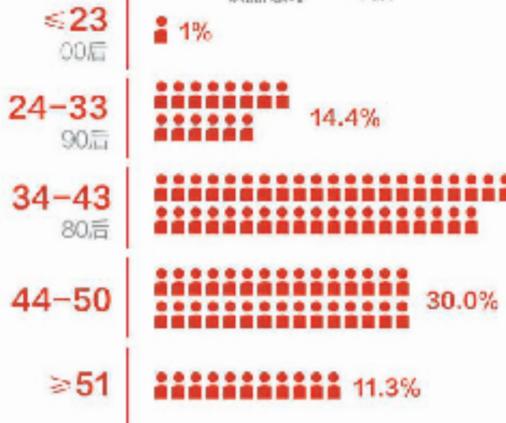
杭州百家小店调查2023



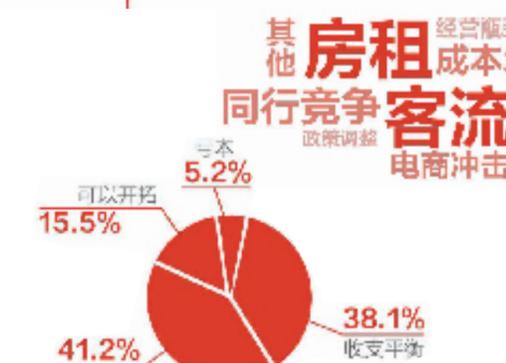
小店分布



行业分布



店主年龄



最大压力



经营状况



回暖指数

潮友评论

- 潮客_wrjfhf: 餐饮,归根结底,比拼的还是口味,网红食品很难长久,这几位店主有真功夫,真是厉害。
- 潮客_wizie4: 为了生活负重前行,为了前程踔厉奋发。
- 潮客-柚乡小草: 个体小商户是经济的小血管,要营造良好的营商环境,让这些商户更安心用心经营服务。
- 潮客_aakshe: 好的心态确实很重要,每一位店主都是积极向上的,为你们加油!

守住生活,守住希望 他们,拼出了城市奋斗的模样

凯旋路上的理发店“三毛形象工作室”今年以来的生意比去年提升了三成左右。

主理人胡挺1988年出生,老家安徽黄山。从2018年开始,胡挺和同学们在这里开店,整个店只有19个平方米,但理发所需一应俱全。

“来我这里的,很多都是在四季青做生意的,疫情期间走掉不少,现在又回来了,看着老客人一个个回来,感觉还是蛮好的。”胡挺说,周边的商铺也旺起来了。“他们旺起来,我这里自然也旺,他们都要理发的嘛。”

5月12日,在滨江区经营“爱妮”服饰的卢卢刚从韩国进货回来。这是继2019年暂停后,她再次重启韩国东大门进货。

“挺感慨的。”卢卢说,经济在复苏,不过需要时间,好在信心回来了。

13年前从体制内出走开店,是卢卢人生中第一次为自己做的决定,从老师跨界当小店老板,在当时很多朋友看来,很有勇气也很有挑战性。

卢卢经历过实体服装店的高光时刻,“刚开店那几年生意是真的好,我和朋友跑去韩国东大门进货,大半夜的都是人。”

“我的店今年头几个月都没赚到钱,但5月开始生意好起来了。”在卢卢看来,这是一个好的信号。

不过在电商冲击下做好实体店的生意,依然不可能一帆风顺。

29万元一年的房租加上给兄嫂的工资支出,摆在眼前的基本成本一年就要近50万。今年整体形势好转之后,客人在回归,但却“不太舍得花钱了”。

卢卢有好几个交情达十来年的老客,“以前有新款到,一次能买个六七千元,来回购的频率也高,现在一次最多消费两三千,来店的次数也减少了。客人消费回归更理性,也许是疫情三年教会大家的,要珍惜来之不易的收入。”

说到这里,卢卢笑了起来。

熬过疫情三年的小店,多数在坚守中寻求变化,也在坚守中慢慢感受到了经济的回暖。店主们说:“希望今年能多赚一点”。

日复一日的起早摸黑中,困难还时不时出现,他们有时还会有房租、同行间“互卷”等带来的压力,有无法陪伴老家孩子和年迈父母的愧疚,但也体会到了街道社区、客人等给

予的帮助和善意。

今年“五一”假期,西湖区青芝坞重回热闹,两天客房几乎全满,虽然看到了生机,但是“青之莲”民宿主章婷感觉人们的消费在降级:“原来500元客单价的房间受欢迎,现在基本是200元左右房间销售最好,营业总量增长不多,整体只恢复到了疫情前七八成左右。”

章婷希望未来经济能够起飞,人们消费力提升,另外青芝坞街区整体显得有些老旧了,如果面貌能够升级改造,与周边优越的自然风光匹配,就能一定程度促进民宿的入住率。

“潘大牛”老板娘范范最近既开心又有紧迫感——旁边关掉的店面重新有了新的租客,左右两边都新开了店。“开心是因为整个大环境好转,大家开小店又有信心,紧迫感是因为这条街周边小区人流逐渐饱和,新开的两家也都是做餐饮的,竞争压力更大了。”范范说。

除了过年闭店休息那两天,无论刮风下雨冰雹下雪,开店3年多,半夜2点开车去勾庄挑牛肉,是她雷打不动的坚持,“牛肉是我的主打产品,品控一定要做好,哪怕一次翻车,就有可能流失老客。”

和去年记者走访时相比,范范的小店发生了不小的改变:房东没有涨房租,这笔钱她省下重新换了油烟管道,让小店环境更好一些;为了节约成本,后厨少推了一个帮工,忙的时候她就自己顶上;定期推出新菜品的基础上,另外寻找到了新的生意渠道,比如推出了儿童套餐。

“过去这些年大家都不容易,我和周边一些店主以及老客都处成朋友了,需要的时候互相照应,有时也能聊出合作的灵感。”范范说,尽管做生意本身是市场行为,但在杭州的这三年多,周边的人情和暖意让她对这座城市加分不少。

范范一直想做这个社区店,也坚持做传统炒菜,不用半成品。“想让客人下班回来在我这里有口热饭吃,有回家吃饭的感觉。”

“生活原本就是这样,有苦有甜。”范范说,2023年还剩半年,要继续加油了。

店主中的每一个,都想全心全意守住小店,守住自己的理想,守住一家人的生活和希望。

他们都在用汗水和努力换取一份更好的未来;他们就像一块块拼图,拼出了城市奋斗的模样。

最大压力、经营状况……

今年,小店调查数据有哪些变化

和前两年的调查相比,这一次100家小店的调查数据出现了一些变化。

从年龄上看,100家小店中80后90后的店主占了五成多,分别是43.3%和14.4%,年过半百依然坚持守店的占了一成多,年轻的00后已出来开店闯荡。

对于经济回暖的感受,大家给出了自己的答案:有23.7%的店主感受到“明显好转”,38.1%的店主“略有好转”,28.9%感觉“持平”,也有9.2%的店主感觉“暂无起色”。

整体的经营状态有5.2%的小店存在亏损,41.2%的小店存下了钱,15.5%的小店看好未来,还想进一步开拓市场。

而在2022年的调查数据关于小店收入这部分是这么描述的:“56.9%的小店在勉强撑着,尽管艰难,超46%的店主表示会坚持下去……”

九份大叔的手工芋圆甜品店开了19年,他也是钱江晚报关注了三年的小店店主之一。

这一次调查中,他把自己店的经营状况归入“收支平衡”那一类。

今年4月,大叔把店面从滨江星耀城二楼搬到三楼,租金从一年14万元变为7万元,大大节约了成本。

大叔觉得这是一个明智的决定,“开源节流才能赚到钱,成本上店里请的两个阿姨年纪已经大了,工资不能给她们减少,能节约的部分,就只剩下房租了。”

开源,大叔想了几招。“针对线上老客,推了一些性价比高的团餐会员卡。还准备和同行抱团取暖,一家来自成都的手工冰粉和我达成合作,在他的客户群内推广我的芋圆,我也同样会

帮他拓客。”

谈及困难和压力,除了提到房租、客流、电商冲击等,这次的调查中有不少店主提到了身体和年龄带来的压力。

在衢江路经营“国君小吃”的油条哥老陈,今年43岁,他已经感觉到了这一点:“最担心身体出问题,我们夫妻就是一家老少的顶梁柱,两个不管谁生个什么毛病,就糟了。”

做早点是小吃经营类中最辛苦的一种,凌晨3时就要起来,和面、揉面、起油锅、炸油条。“所以现在我也每年要去体检,3个孩子,老大快要高考,老二今年升初中,老小还在读幼儿园,我们起码还得再撑十几年。”

浙江大学文科资深教授、教育部“长江学者”特聘教授李实进一步解读了这次调查报告:小店当前所碰到的压力之一还是房租。一些小店的营业状态有所好转,仍然有一些小店出现亏本、入不敷出、收支不平衡的问题,充满信心的小店数量还不是特别高。如果能够给这些小店提供更好的一些政策支持,包括如何进一步降低他们的房租成本,或者政府能够提供更多的房租补贴,对于缓解他们的成本压力会起到很大的帮助。

面对未来,店主们表示,每一个小店都不容易,打拼是辛苦的,但梦想是甜的。只要付出就会有收获,大家一起加油。

(钱江晚报记者 陈欣 葛晓娟 张宇灿 胡大可 孙晶晶 王磊 章然 方力 谢春晖 盛锐 施雯 詹程开)

