

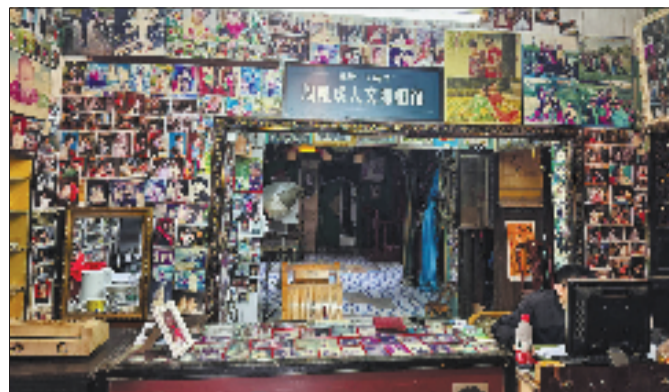
深读



邓伟利哆魔术馆。



周巧红和顾客们。



三墩老照相馆。

本报记者 金樾 摄



赵唯宏和母亲周杰。

潮新闻·钱江晚报百家小店调查第六季

小店里的中国,热气腾腾

编者按:初夏,小店调查第六季如约而至。2021年,钱江晚报派出10路记者走访蹲点,开启“百家小店调查”系列报道。6年,千余家小店,60多万字。这些年,走进小店,我们看到了什么?柴米油盐、三餐四季,每个“小家”热气腾腾,中国这个“大家”就蒸蒸日上。当第六季的小店观察步入“十五五”开局之年,我们愈发清晰地意识到:小店从来不只是小店——那一扇扇门内,是城市烟火、生计日常,小店灯火里,闪烁着中国经济坚韧的底色与活跃的脉动,那里有时代流转中动人的故事、真实的回响。

■ 本报记者集体采写

小店的烟火气里,升腾着整座城市的勃勃生机。

过去5年,潮新闻·钱江晚报与千余家小店结下了不解之缘。连续五季,累计数百个版面的报道,不仅是对个体经济的温暖注视,更是一份关于中国经济社会发展韧性、与活力的珍贵档案。今天,我们第六次推开小店的门。

站在“十五五”规划开局之年的节点回望,小店的面貌正在悄然改变。当人工智能不再是科技巨头的专属,而成为小店店主的好帮手,会发生怎样的化学反应?当国潮热浪席卷而来,年轻人如何把敦煌石窟“搬”进咖啡馆?当社会愈发包容多元,美院硕士为何选择在菜市场揉包子?这一季,我们将镜头拉得更远——透过小店这扇小小的窗,去触摸宏观经济真实的脉动。我们试图通过这些毛细血管般的商业单元,解读中国经济韧性生长的底层逻辑。我们要记录的,不只有传统手艺人的坚守,更有新时代店主如何利用科技工具打破边界、重塑商业模式精彩故事。或许每一个变化都很细微,但点点滴滴,共同映射出一个真实而蓬勃的“小店里的中国”。

小店里,有三餐四季,烟火日常

凌晨2点,杭州新华路上河波小吃店的灯准时亮起。发面、拌馅、添油,店主李牡丹忙开了。凌晨3点,开店门,这时候零星的外卖单子已经来了。清晨6点,堂食开始热闹了,“牡丹,来一副烧饼油条。”“牡丹,一根油条,一碗咸豆浆。”这样的场景日复一日。牡丹和她的河波小吃店是钱江晚报的老朋友。2021年,第一季小店调查开始,我们走进这家小店,也走进了这家人的生活。牡丹炸油条,丈夫烤烧饼,妈妈煮豆浆,儿子打下手,一碗豆浆,一副烧饼油条,暖了无数晨起早出人的胃,也撑起了这个家的生计。

上午10点,牡丹空下来可以歇一歇的时候,巧红姐的“红辣椒理发店”开了门。在杭州五柳巷青石板路的转角处,这家店开了38年。店门口,经常坐满来自全国各地的客人,有人专程坐飞机赶来,请巧红姐做头发。这些衣着时尚拉着行李的年轻人,和“红辣椒”看上去复古甚至有些老旧的店面形成了奇妙的反差。前两年电视剧《繁花》热播,九十年代港风席卷而来,巧红姐多年深耕的民国风、港风造型,尤其擅长的手推波技艺,让她这家老店成了网红。空的时候,巧红姐就搬张椅子坐在门口,和邻居聊聊天,或者一个人发呆,30多年的日子,就在手中剪子的起落间,和门前的中河水一般,缓缓流过了。在杭州西湖区三墩镇,一家老照相馆也在岁月中找到了新位置。周泉虎的儿子小周接手三墩老照相馆后,开设了小红书账号,发布复古风格的照片。店里增添了一辆儿童三轮车作为道具,门口立了打卡牌,吸引路人拍照。最近大头贴又重新火起来了,小周打算增加一台大头贴机器,供大家体验90年代的复古风潮。这家店见证了摄影潮流的几轮更迭,如今又变成一处复古打卡点。

这样的小店,在我们6年的走访中,有千余家,我们用无数个牡丹、巧红姐成了朋友。小店里的生活,随着节气年轮的更迭,按部就班走过晨昏四季——清明前,青团店的蒸笼已氤氲起温热的白雾;入秋后,炒货店的铁锅里,花生与瓜子噼啪迸裂,香气四溢;腊月里,理发店要排队等候,那是年味最踏实的序曲。波澜不起,琐碎日常,却都是生活最本真的模样,也是城市最生动的风景。



00后主理人把“敦煌石窟”搬进了咖啡馆。

本报记者 林龙云 摄(本版图片除署名外均由受访者提供)

小店里,有冷暖悲欢,意外起伏

走进小店,你随时能读到一部微缩的人生剧本。

湖州德清的小满家面馆,开在浙大儿院莫干山院区旁。因为顾客一句“住在住院部2号楼的”就可以打折,去年被我们认识。店主陈金雁的父亲陈有良,经常给“2号楼”送餐,他同时也是一名癌症晚期患者。给父母拍一组婚纱照,陈金雁这个心愿随着父亲的身体每况愈下愈加强烈。今年小满前夕,我们联合浙江传媒学院移动三脚架摄影协会,帮他们圆了这个梦。一辈子没这么隆重拍过合照的父母特别开心,说这一天“小满胜万全”。

这份温暖还在延续,德清本地一所幼儿园将面馆的故事讲给孩子们听,小朋友画

下一幅幅童真的画送到店里,画纸上写着“授予小满面馆阿姨,暖心天使奖”,被陈金雁贴在收银台旁。

今年五一,涛涛的小摊一天卖出了200多根烤肠。因为脑瘫,涛涛走路不稳,手也会不受控制地抖,这个倔强的少年,不想靠家里养着,一直在摆流动摊。在我们的持续关注下,他在萧山永盛路地铁口有了固定的免费摊位。涛涛出摊风雨无阻,有一天突然下大雨,他冲出小摊,把伞递给一位没带伞的路人——这个曾经淋过雨的孩子,如今学会了为他人撑伞。

在杭州拱墅区远洋乐堤港,魔术师王晨创办的邓伟利哆魔术馆则是另一种坚守。从业20余年,他从剧团转型到小剧场,敏锐地

察觉到观众审美在提升,小剧场要更专精于某一擅长领域。他的魔术脱口秀《大晨小事》经过一遍遍打磨,成为剧场里的王牌秀,每周二还开设开放麦,在培养新人的同时降低观看门槛。

地铁口的小小摊位,照见的是一位少年的倔强与成长,也映出陌生人之间的善意流动。就像歌词里唱的,这世界破破烂烂,却总有人缝缝补补。意外无处不在,生活有时狼狈不堪,有人独自坚强面对,更多的人相互撑伞。陈金雁用女儿的小名“小满”命名面馆,不求丰盈圆满,但愿人间常有微光可掬、暖意可握的小美满。这种“小美满”,是社会最温情的守护。

小店里,有中国经济坚韧的底色

市场大浪淘沙。一年又一年的走访中,我们与无数家小店相遇。扛不住经营压力,有的黯然离场,有的开了关,关了又开,更多的,在坚守中辗转突围。

“九份芋圆大叔”施宏强可能是我们认识的最会折腾的店主之一。这个甜品小店的店主,发现门店生意越来越冷清后,马上出去跑市集。从2022年至今,他赶了近千场市集,从小店主变成“赶集专业户”。今年,他又在旅行中发现商机,将广东松糕结合江南口味改良,推出低糖抹茶口味,更是意外用一只低糖松糕接住了银龄市场的流量。

和芋圆大叔独自折腾不同,“闹弄口仁老板”选择了抱团取暖。咖啡店、艺术空间、鲜花店,3个原本素不相识的年轻人,因为在同一条街上开店相熟了,大家开始相互照应和引流。周边的店铺看在眼里,也都很有默契地融入了

这个圈子——蛋糕店的菜单放进了咖啡店,灯具店的洗手间免费向咖啡店开放,架子鼓培训店的老板把自己的客人介绍给边上的店。

在杭州孩儿巷,开了20多年的亚圣炒饭店,店主老孟也为了淡季找到了出路。去年,在上海做水果生意的丈母娘提了一句“崇明的番茄不错”,老孟马上联系当地农户,小番茄从3月底卖到6月,生意好时一天能卖出上百斤。等9月、10月天气转凉,再换回山核桃、糖炒栗子,无缝衔接。小番茄利润虽不高,但让小店在淡季维持运转,还能留住老客。

龙坞十五号茶铺则靠一扇窗打开了局面。老板娘嫌店铺窗户太狭小,改造成六边形观景窗,推窗即是茶山青翠,随后又增设观景平台,生意从单一卖茶延伸到观景赏景、山野体验。从春日采茶到秋冬围炉煮茶,她顺应四时经营,最近又开始打造亲子游路线。

我们6年的跟踪发现,生存和发展,一直是横亘在小店前的两座山。在这场翻山越岭中,小店展现出来的韧性和顽强令人惊叹。在今年的问卷调查中,开店时间5年以上的老店占比57.9%,较2025年增长14.3%。

韧性不止来自个体间的抱团取暖,也来自政策的托举。“闹弄口仁老板”属地街道热情地响应了小店的自发抱团,为街区改造提供配套支持。杭州推出外摆新政、浙江省市17个部门联合发起“小店帮”平台……政策的帮扶,是小店遮风挡雨的屋檐,是它们扎根生长的土地。它们也因此希望,这些帮扶能更精准,更具体。

国家市场监督管理总局最新数据显示,全国登记在册的个体工商户超过1.3亿户。不起眼的小店,以庞大的数量、顽强的生命力,体现出中国经济坚韧的底色。

小店里,有时代的生动注脚和真切回响

和往年调查明显不同,今年调查样本中,“兴趣、实现个人梦想”成为近三成店主开店的主因。

两个00后,22岁的中国美院学生张夏千与23岁咖啡师滕富海,把“敦煌石窟”搬到了杭州,开了一家敦煌石窟咖啡馆。他们的想法很纯粹——喜欢。一个喜欢敦煌美学,一个喜欢研究咖啡,他们想打造一个空间,让传统文化自然融入现代生活。

如果说张夏千他们是为了实现梦想而开店,赵唯宏则是在热气腾腾的包子铺里,一点点看清了自己的梦想和热爱。这位95后中国美院硕士和他的父母,在杭州转塘南新街市开了家“山东大蒸包”。从摆摊到开出2家菜场包子店,赵唯宏把“卖包子”写成一本18万字的书《脱下长衫的勇气》。他不想为别人眼里的体面活着,他想找到自己内心的热爱和价值。

“不是赚到,就是学到”。张夏千们开店,不仅仅是为了生计,更多是把小店作为创业尝试的开端,实现梦想的方式,或者是一种生活方式的探索。父辈的托举,相对优越的生活条件,给了他们更多底气,也让他们有更生的勇气和意愿,选择开小店这种创业成本不算太高的方式,去探索生活的更多可能,他们更乐于被叫做“主理人”而不是传统意义上的店主。他们,也点燃了青春经济的火苗。

不仅年轻人。开了几十年羊绒衫店的店主梅香莲,今年学会了用AI写衣服文案。开面馆的江哥给自己买了一副AI眼镜,出门想去哪里,语音就能导航目的地,动动嘴就能拍照拍视频,这些都让他们觉得很新鲜很方便。当时代浪潮席卷而来,被改变的不仅是小店的运营,还有店主们的生活。

来自调查问卷的数据,为这些变化提供了更宏观的注脚。在百余位受访小店店主中,除了三成因梦想开店,另有25.5%是“拥有一技之长、希望自主经营”,18.6%看见了市场机会而入局。值得注意的是,只有39.2%的店主在开店前做过详细调研,更有17.6%是“心头一热”就开了店。而拓展客流,是79位店主在开店前期最为困惑的问题。

成本压力方面,今年的数据释放出积极信号。房租压力指数从去年的5.79降至5.434,人力压力指数从5.19降至4.969。超60%的店主表示房租持平或微涨5%以内,属于可接受范围。但也有4.9%的小店面临房租涨幅超过20%的困境,如上城区衢江路“国君小吃”因“二房东”问题,房租从12.8万元/年涨至28万元/年,经“记者帮”介入后,相关部门正积极协调。

新技术应用正在成为小店突围的重要助力。调查显示,57.8%的店主尝试过线上营销,

47.5%尝试过人工智能、直播、大数据分析等新技术,其中78.5%的店主觉得提高了经营效率。店主们普遍希望,有关部门能加强直播、AI等新兴技能的培训,并更大程度地开放外摆。

今年首次开展的消费者调查,则从另一端勾勒出小店的生存图景。77.2%的消费者每次在小店平均消费50元以下,买水、买饮料是最大需求;74.3%的人选择小店是因为离家或单位近。消费者对常去小店的满意度平均达到7.7分,他们最期待的是增加商品种类、引入健康食品和定期优惠。而对于新店,66.7%的消费者主要由朋友带着前往,交通不便和质量未知是最大的探索障碍。

“国家的价值,最终取决于组成它的个体的价值。”数字经济、消费升级、共同富裕……这些宏大抽象的词汇,最终都要落到每一个个体身上,他们的故事,才是我们的叙事主角,他们,才是我们时代的主角。年复一年,推开一家小店的门,我们看见的是小生与大市场的同频,是小人物与大时代的共舞,是中国最真实的故事,虽然微小,却足够生动。而这样的走访,将一直继续。

小店里的中国,热气腾腾。
(本报记者 陈欣 张宇灿 章然 金樾 方力 盛悦 施敏 段罗君 王家屏 见习记者 王伊灵)

2026 潮新闻·钱江晚报 百家小店调研报告



高海源 陈欣 张宇灿 章然 金樾 方力 盛悦 施敏 段罗君 王家屏 见习记者 王伊灵

