



他说,街坊邻居就像家人一样,希望我的店能带给他们家的感觉

34岁 陆斌:申请小额贷款很方便 想再开一家温暖的小吃店

本报记者 高佳晨/文
林云龙/摄

9月的杭城,早晚已是阵阵凉意,午后却依然闷热。

早上五点半,陆斌醒来,轻手轻脚洗漱穿戴完毕,看一眼还在熟睡的老婆孩子后,悄悄关上门,骑上电瓶车,披着朝霞,来到新市街的店面,开始了一天的工作。

“如果有可能的话,我还想再开一家分店,让我做的食物能与更多的街坊邻居分享。”陆斌说。

开间温暖的小店 遇见温暖的食客

陆斌今年34岁,身材微胖,笑起来憨厚老实。

在新市街上,他经营着一家名为“35g 烧卖牛杂粉”的店铺。店铺不大,约莫20来平方米。除了厨房操作间,前面摆着四张桌子,有十来个餐位。店内的暖色调装修,简单明快,让人觉得有种暖意油然而生。

菜单上十多个品种,大多是馄饨、烧卖等轻餐饮,单价十来块。还没有到饭点,就陆续有食客进来点餐,以馄饨、烧卖、牛杂粉为主,“我店里卖得最好的就是这三样。”他说。

店里的墙上,贴着两排字:“开间温暖的小店,遇见温暖的人”。为何会用这句话作为slogan?

陆斌腼腆地笑笑,思考了一会儿:“因为就想带大家温暖的感觉。”

陆斌是土生土长的杭州人,从小在朝晖小区长大,周围的街坊邻居都很熟,平时有什么事,大家都互相照应。

2017年,陆斌开起了这家店。平日里,周边老顾客来这里吃饭,有时陆斌忙不过来,顾客会帮忙搭把手,收拾桌子、碗筷。

“有时候店里阿姨有事请假,我忙不过来,跟对面摆夜市卖发夹的一位大姐说,她就会过来义务帮忙。”

陆斌告诉记者,有一位80多岁的老奶奶,之前每天早上都会自己来店里吃东西。前段时间,老奶奶不小心在家里摔了一跤,下楼不方便,就叫隔壁50多岁的女邻居每天来店里帮她打包好带回去,“她最爱吃笋尖烧卖和小馄饨。”

陆斌说,就是这些温暖的邻居,让他产生了开一间“温暖的店”的想法。

正聊着,周边摆夜市的一位大姐进了店里,冲着陆斌点点头,洗个手拿杯子接了热水,宛如自己家。角落里,一位大伯点了馄饨和烧卖,还带了一瓶酒来自斟自酌。

想再开家分店 小额贷款帮大忙

开店之前,陆斌做了多年的厨师,对自己的手艺很有信心。但做这一行流动性大,想要稳定下来的陆斌,决定自己做。

新市街这家店,前期投入了约二十万。

“现在每天平均客流量能有200位左右,从早上六点半开到晚上十点,营业额大概每天3000块左右,在同类店铺里面算生意不错了。”陆斌说。他正在考虑开家分店,希望面积可以再大些,四五十平方米左右;周边配套比较成熟,能够做一些炒菜之类。

“这种餐饮店对选址要求比较高,楼上不能有居民,还要和居民楼保持一定距离。现在这家店是没有油烟的轻餐饮店,希望新的分店可以做杭帮面。”

可是再开这样一家分店,对陆斌来说资金压力不小,要靠贷款来解决。但传统的金融机构贷款手续复杂,需要准备很多材料,陆斌实在抽不开身。

最近,陆斌通过朋友介绍,了解到一个贷款“神器”——网商银行贷款,只需手机点点,随时随地都能贷款,且实时到账。

陆斌给记者演示:打开支付宝,打开“我的”,里面有网商银行和网商贷。打开网商贷,可以看到可贷的金额。点击借款,再选取经营范围,确定之后输入密码,等待几分钟贷款就会打到支付宝余额中。“平时多使用支付宝会提高额度。”陆斌说。他打算申请30万~50万的小额贷款。

这些年,移动支付正得到快速普及,陆斌每天在对账上节省了很多时间,也不用担心收到假钞。“虽然店里顾客以老年人居多,但很多老人都学会移动支付了。”他说。

只要带着手机,哪怕不在店里,陆斌也能知晓每一笔收款、什么时间段是高峰时段,后台也能实时看到点了哪些餐品等,时间和精力大幅节省,效率提高了许多。

关键词

◎网商银行

成立三年来,网商银行及其前身阿里小贷,已经与金融机构伙伴联手,为超过1000万小微经营者提供过贷款服务。

有数据显示,过去金融机构发放一笔小微贷款的平均人力成本为2000元,而网商银行每笔贷款的平均运营成本仅为2.3元,其中2元是电费和存储硬件等技术的投入费用。

在2018小微金融行业峰会上,网商银行董事长井贤栋曾表示,“未来三年,我们将与1000家各类金融机构一起,共同为3000万小微经营者提供金融服务。”

