



墨尔本海归,喜欢宠物热爱鲜花的男生…… 那些开店的90后们,为何眼神清澈而坚定 为尝试 为喜爱 为梦想

本报记者 温浩杰 葛晓娟 胡大可 张宇灿 杨茜 边程壹 方力 施雯 詹程开 谢春晖 盛锐 章然 文/摄

他们是90后,有的喝过洋墨水,有的来自农村,有的喜欢宠物,有的爱好鲜花……
他们的眼神清澈而坚定。
他们的日常以梦为马。

学心理学的海归说 为什么不能尝试一下

拱墅区建国北路上,一家咖啡馆的主人是三个从墨尔本回来的海归。两个姑娘负责管理,另一个男生负责投资。

店铺大小100平方米,租金一年近20万。今年3月底,小店试营业,4月2日正式营业,先期全部投入40万元。白天咖啡馆、晚上酒吧,还会定期举办不同主题的沙龙。

“暂时还没赚钱。”两个姑娘,一个1992年生,一个更年轻,1996年出生。“之前我们去未来科技城、黄龙一带都找过店铺,比来比去,还是建国北路这里性价比最高,客流量也还可以。”

店铺装修成工业风,目标是打造成网红店。

小店每天中午11点半营业,一直持续到晚上10点半,现在还都是她们两个轮班看店。“招不到合适的店员。也没有预算去请全职的店员,先这么撑下去再看。”姑娘们说,这一个多月做得很辛苦,但经营状态已经超过了三人的预期,所以还蛮有信心可以长久把店开下去。

为什么墨尔本海归要开店?两人所学的专业似乎和咖啡馆不沾边,一个学教育,一个学心理。

但在两位姑娘看来,这个问题根本就不需要回答。因为咖啡馆的三个主人,都有一个开小店的梦想——现在的就业方向早就多元化了,学教育的学心理的就不能开店了吗?搞红学的不是也开了面店吗?尝试一下总是可以的吧。

“后期我们还会根据实际情况,结合艺术、文化,做多元化。”他们对未来充满了信心。

喜欢宠物喜欢鲜花 他们甘愿“累成狗”

开宠物店的王贝贝1993年出生,是杭州人。他的店铺在拱墅区,约50平方米,租金一年9万。店里大大小小的事情,包括进货、收银、美容,都由王贝贝一人完成,他调侃自己天天“累成狗”。

为什么不招一个店员?“招店员的话,我年底付掉一年租金就等于白干。”

王贝贝说,因为喜欢宠物才开的宠物店。

“宠物店很难的,一来辛苦,二来成本太高,虽然不在乎一年能赚多少钱,但开店总想每年都有



进账而不是亏本。我算过一笔账,房租如果可以省下的话,就可以请一位美容师,那样每天的工作压力能够减半,也能赚到钱。所以现在我要想办法压低成本。”说着说着,这位28岁的店主皱起眉。

在下沙学源街开花店的绍兴小伙子阿攀也有同感。这个1991年的小伙子有女朋友但还没结婚,在杭州买了房。

阿攀大学毕业后去了一家公司上班,但最终选择自己创业。花店在大学城边开了快5年。店铺不大,一直开在一家甜品店的楼下。因为开在大学城里,而且又有甜品店的虹吸效应,花店的生意一直算不错。比如毕业季、母亲节等节日,包花得包通宵。

2019年,阿攀计划把花店开得更大一些,就在甜品店边租了10多平方米的店面,一年租金7万多。没想到,店铺刚租来没多久,就遇上疫情,生意格外惨淡,2021年年初,阿攀的花店又搬回原址。

去年一年亏了不少钱,阿攀感觉到了前所未有的压力。但折腾属于自己的小花店,就是等于拥有一片自己说了算的小小天空。

这份欢喜,再加上女友的支持,是阿攀坚定走下去的动力。

小店里的 大梦想 万一实现了呢

90后郭翌辰,他和朋友投入30万元在庆春路盘下了一家10平方米的小店,开了一家“Super charger”的咖啡店。

他说自己的店和传统咖啡店完全不一样,属于“走咖”——这是年轻人的叫法,就是不像传统咖啡店坐下来优雅地慢慢喝,而是像现在热门的奶茶店一样,顾客买了就走。“都市人节奏快,压力大,年轻人又不太爱喝茶,所以把咖啡当日常饮料的办公人群越来越多。”听说上海已经很流行,为此他还专门去上海进行了调研。他预判,在奶茶热之后应该是这种“走咖”会热销。

他碰到的难题是如何进行网络营销。

现在咖啡店一半的营业额是外卖订单,如何扩大在美团、饿了么上的影响力,可决定着这家小店的兴衰。

另外,“上海就有类似的品牌,迅速扩张到100家店,现在都已经准备上市了。”郭翌



辰一不小心透露了自己的大梦想,眼神清澈而坚定。

他说,梦想总是要有的,万一实现了呢?

从安徽来的姐妹花 因为喜欢杭州而开店

以梦为马,在滨江区开女装店5年的一对姐妹花,从安徽农村来到杭州打拼。

1993年的姐姐和1996年的妹妹合伙开,两人既当老板也当店员。

她们从2016年开始开店,店面起初10多平方米,租金10万元。如今,姐妹花的服装店迁址滨盛路,40平方米,年租金13万。除了租金,还有水电费,每个月铺货成本5万元。

小店收入占了所有收入的百分之八九十,另有一部分收入来自代购。

两个姑娘都成家了。姐姐的孩子4个月大,在萧山买了二手房,280多万,每个月还贷1.4万。妹妹把孩子放在老家,由孩子奶奶带,她自己在杭州租房,合租的租金也要1900元。“平时守店都点外卖的,一天吃饭费用就要六七十元,还要买护肤品什么的。”妹妹说,做服装这一行不轻松:“进货,守店,服务,微信上回答问题,最难的就是守店,别人放假也不能出去,除了春节回老家休息几天,其他时间天天开,得守着。”

疫情期间几乎生意停滞,妹妹在老家一段时间出不来,姐姐刚好生孩子,内心着急。当疫情影响慢慢过去后,面临重新找店面,也担心顾客流失。幸亏,新店和老店隔得不远,现在慢慢稳定,老客都回来了。

“感觉还是没怎么赚到钱。每个月营收看着也有七八万,但除去开支,一年能够攒下几万就不错了。”

想过回老家吗?

没有!

“老家工资不高,地方也太小。喜欢杭州,是大城市。”

下转3版

