



# 兼职、做手工、开网约车、定制服务…… 摊薄成本各显神通，小店活下来真的不容易 做特色 拓市场 抗风险

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

杭州体育场路“女人缘”的店主是50岁的杭州大姐。大姐卖中老年女装，以前在单位做会计，这家小店开了7年半。“每天营业额在千元左右，不过总比到外面打工强。去年疫情也没有亏钱，我已经很满足了。”大姐说，到她这个年纪，不想太折腾，对于小店的未来，她说会积极应对：“新货到了，我就在朋友圈里发图，然后顾客喜欢的话到店里直接购买。做了这么多年服装，也积累了不少老客了。”大姐的孩子读大四，老公也还在上班，“压力暂时还能接受的。退一万步说，店如果实在开不下去了，我还有会计证，每年都在年审，到外面给别人做做账，也能挣些钱的。”

开店面临最大的问题是生存，先活下来，然后考虑怎么活得更好。

也因此，如何打开局面，要不要换种思路，这些零零总总的问题，成了我们调查的这100家店主共同要面对的现实。

## 兼职做手工、偷空开网约车 凡事亲力亲为压缩成本

不仅卖中老年服装的大姐有会计证，像小超市老板小陈，在长辈管店的时候，偶尔也会开小轿车去跑跑网约车。兼职是他们心中的安全阀。

王晓轩的“东北饺子王”开在江城路，选择这里，他看中的是城站火车站的客流，疫情前差不多每年可以赚10来万，疫情后“几乎赚不到钱”。

王晓轩夫妻和两个儿子目前都在杭州，一家人都靠这个小店。“过去店里的营业额平均一天都在2000元以上，现在一天只有500-800元。”为了增加收入，他们夫妻接了一些别的活来干，“将丝巾进行归类 and 包装，赚点手工钱，每包装一包丝巾，可以赚7毛钱，平均每天可以包装200包，能够赚140-150元”。

西溪路开咖啡酒水店的是一对杭州夫妻，开了7年多，也算是老店。“周边咖啡店曾经开了四五家，陆续都关掉了。我这家是仅存的一家。”店主说还好在杭州30多年，没有住房压力。请人很贵，全部都靠自己守店。不能去旅行，不敢放假，不然就亏房租。

在教工路卖杂粮煎饼的夫妻，两人都顶着明显的黑眼圈。他家的店10平方米左右，还隔成了两个空间，边上5平方米正在招租。两口子有三个孩子，大的已经成家。他们在杭州开店16年，除了这一家，在沈塘桥也有一家，基本没有休息天。只有老家来人的时候才会去西湖边走走。说实话，煎饼店小归小，但在杭州收入尚算不错。所以夫妻两人不打算回老家。

安徽人陈吉霞和姐姐一起在江城路开了一个服装店，开了15年了。“本来店里的生意很好的，还开了两家店，一家就是现在这里，还有一家店开在中山北路上，后来随着电商的发展，那家店慢慢就做不动了，五六年关掉了，只留下现在这家。”而店门口的江城路上现在正在修地铁，这对生意影响也很大。“这两年主要是清理库存，进货的量也在慢慢减少。”陈吉霞已经退休5年，儿子正在俄罗斯留学读研究生，学的是声乐。



## 用合伙人模式 一起抵抗风险

调查中，也有小店通过寻找合伙人的方式来破局。

建国北路的大锅羊肉汤10来平方米，年租金9万，店主和三个亲戚合伙开的。4个合伙人都来自河南，80后，原先在老家也开过烩面店，竞争激烈钱难赚，转而来杭州开店：“这边竞争小一些，开了一年多，感觉经济效益还不错的，想继续开下去。”店主说比起老家，在杭州机会更多，几个亲戚一起合伙挺好，一起奋斗也更有干劲，能分担风险也可以分享喜悦。

保俶路上一家面包店，走的是闺蜜合伙模式，一位开店近十年，另一位去年加入。她家的老店在学院路，有一百多平方米，开了八年，从亏本到扭亏为盈。但去年搬到了这边，面积小了，租金低了，又要重新面对亏本的问题，得再次营销。两人担心扭亏为盈的过程太长，坚持不住这段时间的亏本。就算是这样也不想随随便便认输：“之前老店做得挺好的，再坚持一阵子说不定这关也就过了。”

同样做面包蛋糕的“熹小姐”是同一个小区的两个业主合伙的。两位妈妈都喜欢烘焙，又做过环保工作，对原料非常讲究，就开了一家让妈妈们安心的面包店。

疫情期间，小店得到了业主群里妈妈们的支持，保安也会帮忙送。作为感谢，晚上卖剩下的面包，就送给保安师傅吃。有了大家的支持，小店支撑了下来。不过开店快两年了，已经投入40多万。今年以来，黄油奶油等原料上涨凶猛，成本高企，算下来基本没有产生盈利，刚好平衡。“最近在装修一家新店，想发展成业主妈妈们一个温暖的活动场所。”

天运路上的天运菜店，20多平方米的面积。别看店小，它服务着附近天运花园、万家花园、濮家东村等多个小区的居民。店老板说，原本附近濮家东村农贸市场拆迁，周边又没有菜场，他以为这里的生意会很好。可没曾想疫情来了，不少人宁愿到社区的买菜群购买……好在现在疫情影响差不多过去了，他们又有了合伙人，所以店面不大，有鸡鸭、水产、豆制品、猪肉，每个种类各一户，平时各自结账，既满足了居民的需求，又分摊着小店的成本，“生意总还过得去”。

## 产品坚持特色稳住客户群 同时开拓网上新商机

记者调查的100家小店中，也有经营得比较滋润的。

余杭人潘明华在余杭街道凤凰山路开“明华面”快20年了。30多平方米的小店一共6张桌子。家庭式经营，小店收入占家庭收入的60%，每年的营业额大约是50万元。“整个杭城的面馆，拌川不泡汤，不加鸡蛋，唯有我明华面。只要你喜欢，而我又有的，都可以任意组合，组合的才是我的特色，新鲜的好的食材才是我的特色。”他对自己家的面很有自信。潘明华说，疫情对小店影响不大，毕竟是快20年的老店，除了疫情封闭关店一个月没有收入之外，其余时间生意都不错的：“那时候权当休假了，外卖会影响食材口感，我们也一直不接受外卖。”

对于潘明华来说，接下来就是“守住本心”，“不扩大，守住明华面三个字就行”。

在下沙学林街一带开小超市的安徽人小陈一家，努力地想留在杭州。

小夫妻带着一对老人和两个小孩开了一家小超市。“客户群体是周边几所大学的大学生。上午，两个老人看店，小陈夫妻去进货，跟经销商谈合作等等。下午和晚上，换小夫妻看店。”

这两年学生很多喜欢通过代买的形式，直接在外卖平台下单。小超市最近也在微信朋友圈上线了外送服务。

做服装定制的53岁大姐一直看好杭州的消费氛围，她之前在温州工作，退休后来杭州养老，之前买了一些房子，利用其中一家开了高定工作室，她在思考扩大客户源：“一开始通过同小区的业主群找，后来拉了一个时尚达人微信群，每天分享一些穿搭技巧。”

下转四版

