## 级记的初

小店帮小店,小店陪大家。 记录店主们的所见所闻,所思所想,所忧所喜 -起来看看小时小店故事吧



扫码来找 帮帮团



# 小时小店第二次线下分享会召开 商界大咖与20位小店店主推心置腹

# 小店逢喜事, 大咖来支招 小时小店创业导师团成立

本报记者 盛锐 詹程开 章然 谢春晖

钱江晚报:小时新闻的小 店系列报道,正在散发越来越 多的能量。特别是五一节后, 钱江晚报:小时新闻推出的 "杭州百家小店生存调研报 告",更是引发很大反响,引来 很多人特别是在杭州打拼的 小店店主们的共鸣。

一家家小店,承载着一个 个家庭的生存和梦想。这些 小店的背后,是很多很多旁人 看不见的努力与汗水。

每个小店,就是这个城市 里每一棵努力向上生长的小 树。小时小店群的成立,这些 小树就集成了一片茂密的森 林。大家互相倾诉、互相扶 持、抱团取暖。

这片森林,正在逐渐壮 大。

今年4月初,小时小店第 一次线下分享会在湘湖驿站 (湖山广场站)开启。当时,来 自小时小店群的部分店主和 钱报记者共聚一堂,大家分享 开店经验和避坑守则,探讨不 同的开店模式,还有新人在分 享会现场求取开店秘籍。

一个多月过去了,现在, 小时小店三个微信群每天都 很热闹,不断有新的店主加入 其中,交流中也有新的火花迸 发。店主们都渴望在线下再 次进行交流,给小店的发展找 到更好的突破口。

昨天,小时小店第二次线 下分享会在杭州新经济政协 委员会客厅召开。



享会更多精 彩现场



"我8点15分就到了。"作为小店店主代表之一 的红辣椒理发店店主周巧红,早早来到分享会现 场,"昨天,我和一位顾客说了我要参加分享会的 事。他说,正好就在他公司,早上上班就把我一起 带过来了。"

"都是群里很熟悉的名字!""有点像网友见面 啊!"……大家一一介绍的过程中,店主们逐渐把一 个个熟悉的名字和真人对上了号。

虽然会议要到9点才开始,但8点半的时候,已 经有不少小店店主到场了,大家就开店经验进行了 热烈讨论。

会嘉宾一起参观盘石大数据展 厅。上午9点半,参观结束,会谈

作为真正的市场主体,是最能反 映市场经济好坏的一群人。"浙江 省政协委员、盘石集团董事局主 席田宁首先对小店店主百忙之中 出席本次分享会表示感谢,"20年

前,我们就是文三路上一家只有三个人的电脑店,盘

田宁希望,这次会客厅和分享会的举行,能通过与 小店店主的沟通交流了解到一线店主的想法和感受。

在座谈现场,小时小店创业导师团宣布成立—

务副院长王珂,浙江省政协委员、盘石集团董事局主席 田宁,浙江省中小企业协会常务副会长兼秘书长蔡章 生,鲜丰水果副总裁冯得心,盘石集团总裁、直播电商事 业部CEO、数字城市建设事业部CEO吴月凌,Rock ySaaS CEO金刘英,受聘为小时小店创业导师。

导师发言环节,内容满满都是干货。转型,线上 线下,招牌怎么做,直播怎么尝试……一个个具体的 点子,都被提了出来。小店店主认真做笔记,恨不得 把导师们的每一句话都记下来。



### 大咖说

#### ●浙江省政协委员、浙大新农村发展 研究院常务副院长王珂:

事实上,做好小店关键是有特色, 要满足人的美好需要,对精神文化的 需要,不仅仅是物质,更代表着曾经的 记忆和乡愁。在数字时代,人的需求 可以被数字化,小店要利用好新时代 的便利,供给精准。练内功,也是小店 店主要必备的。

#### ●浙江省中小企业协会常务副会长兼 秘书长蔡章生:

作为小微企业参与者、见证人,对 小店很有感情。我总结三点:一、小微 企业一定要自强。当今社会的机遇比 以前好得多,要有信心;二、社会上的 支持也多,像钱江晚报媒体对一线小 店的关注和关心;三、大家可以经常联 系导师,获得更多的有用信息。

#### ●鲜丰连锁营运总监慎浩:

小店店主芋圆太叔

刚才听到钱报关于疫情期间很多 的小店关关开开背后的心酸故事,很 有感触。那个特殊时期,很多鲜丰水 果店的店主也是非常没有信心,怕自 己开不下去、挺不过去。当时,我们就 决定疫情期间不关门,要给小店树立 信心,让他们可以坚持下去。我要分 享三点体会:

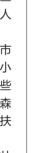
一是小店本身是有引领气质的。 鲜丰水果2000多家店,其中能开下去 的都是老板吃苦干、带头干的店,吃苦 耐劳才能长久;

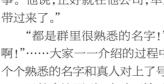
二是坚持。小店有的时候收入 高,有时收益低,低谷的时候不能放 弃,要坚持,不能因为眼前的小利益放 弃长远。

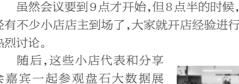
最后要不断学习,学行业知识,学 经营专业知识,也要学政府政策,了解 行业动态。

## ●盘石集团总裁、直播电商事业部 CEO、数字城市建设事业部CEO吴

要时刻关注现代年轻人消费观念 的改变。现在的年轻人,有时候下楼 都不愿意,原来的便利店也不便利了, 这就需要小店把"坐那儿等你来买"的 经营思路变成"网上行商"。首先,一 定要在线上开个商铺。利用实体店优 势,实现线下向线上引流,线下线上 卖。其次,要利用直播的方式填补空 闲的时间,更多地曝光和营销自己。 最后一定要专注学习,不断拓展自己。







正式开始了。 "今天来到现场的小店店主,

石也是从小店慢慢发展起来的。"

浙江省政协委员、浙江大学新农村发展研究院常