



# 从鼎盛时期的十家店到只留一家,“死”过重生,他是怎么挺过来的 危与机,愿与盼,拼搏之中见明亮

本报记者 葛晓娟 胡大可 张宇灿 杨茜 边程壹 方力 施雯 詹程开 谢春晖 章然 盛锐 通讯员 徐哈翎 江雯 桂慧君

## 求变

### 1 70后老涂的“每日三醒”—— 关掉十家店,负债情况下重开一家

2015年老涂为老婆开了家进口食品店,位置就在伟业路上。店很小,生意却好。房东当时告诉他,边上原本要开家面包店后来反悔了,“要不你来开吧?”

彼时,还在企业的老涂收入不错,衣食无忧。他想着,开个面包店也不是不可以,算了算,房租、设备、装修等,启动资金最起码要70万元。

那时候,众筹的概念很火。

效果出乎意料地好。不到一周,70万元到位了。

一切都很顺利,店叫巴莱斯,概念也很好,“属于大家的面包店”。生意不错,老涂一下子红了。

他从单位离职,不断有投资者或者朋友来找他,要加盟或者开分店。老涂在没有做风险评估的情况下开了分店,一家、两家……十家。

问题很快暴露。“投资者多,却没有人加入管理,投资人都只想要回报,我一个人管那么多店根本管不过来,每天一睁开眼,想的就是给十家店的员工怎么发工资。”

2018年,老涂的十家店陆续关停,亏了七八百万元。既有投资人的钱,也有好多会员的预存款。

“我不能一走了之,至少要对会员负责。”老涂关掉了老婆的进口食品店,问亲戚等借钱,接下已经倒闭的“巴莱斯”。老涂开了新店“每日三醒”。

为什么叫“每日三醒”?老涂说,一是因为他做的是欧包,在制作过程中要三揉三醒。其二,人生也是一样,每日三醒,做决定前,都想一想。第三,也是对第一次创业的警醒。

新店重开,每一处细节老涂都亲自抓。幸运的是,最难的时期,他接到了一家大企业的年单,基本不用担心一年的生存问题。

2021年4月,老涂开始了新一轮对店的改造,把重心移到经营散客上来。他觉得,疫情的影响是有的,但所谓危机,就是危中有机,只要用心做,社区店是可以做好的。

### 2 董姐的执着和坚持—— “民以食为天”,我就认准了这一条

45岁的董姐一家来自内蒙古。她原本在衢江路开了一家“福大饺子”店,现包饺子售卖。去年年底,又接手了边上一位大伯开的粮油店,饺子店租金每年9万元,现在连粮油店一起整个门面租下,年租金翻倍还多,每年20万元。

疫情下,还敢加大投入?“我们就住在附近,对这一带已经很熟悉了。”董姐说,对这里的客流量已经心中有数,对粮油店的经营也很有信心。

她是这么打算的:只卖米面油,肯定不行,于是增加了各种豆类小杂粮,还增加了面条、馄饨皮等,和饺子店可以算是一个系列,互相能引流。

说到信心,董姐笑起来。“那必须有。不管市场行情咋变,人人都要吃饭,爱吃饺子的人也会越来越多。我们包的饺子,用的是好面粉、好馅、全手工,粉丝很多。有这个基本手艺在,而且我们不怕辛苦,咋能干不下去呢?”

接手粮油店4个月了,现在看起来,这条路能行得通。

董姐说,开小店,赚的就是辛苦钱。“每天早上5点就要起来了,买肉、和面、调馅、包饺子,一整天歇不下来,一直要

忙到晚上九十点钟。”

就在“福大饺子”往南5米,去年开了一家“袁记饺子”,也是现包饺子售卖。

怕竞争吗?

董姐又是哈哈一笑:不怕!袁记是连锁店,我不管他们怎么考虑,反正我家饺子材料好味道好,价格公道,不怕来比。现在一年多了,我们两家都挺好,大家一起赚钱是好事。

### 3 韩建勇的希望和期盼—— 杭州四十条扶持政策,给了我信心

40岁的山东人韩建勇,在桥西直街开了一家“莽溪古筝工坊”。从2006年开始,他就一直从事古筝方面的教学,慢慢攒了口碑和生源,2017年搬到桥西。“这里的氛围和古筝很搭,依托这个环境,收获了很多新的客源。”

去年,韩建勇收获了市级文化能人的称号。

原本以为会一直顺利。

今年3月初,受疫情影响,工坊主打的文化艺术展演和线下教学都暂停了。

这让韩建勇失去了主要的经济来源,每天都在亏钱,“前几天有几个同行开始处理固定资产,估计是撑不下去了。”

但他还在坚持,每天都会去店里弹弹琴,把店门打开,路过的游客也会进来感受古筝文化,并相约疫情过后来学。

“我们这一块是一个音乐角,有古筝、有笛子,大家一起琴瑟和鸣的感觉很好,希望疫情赶紧过去。”

对于杭州前阵子出台的四十条扶持政策,韩建勇仔细研究过,“有几条还是适用的。”这给了他坚持下去的信心。

“作为从事文化传播的人,我希望政府加大对文化产业的扶持,包括场所提供、政策倾斜等,留住文化、留住坚守文化的人。”

### 4 孟凯的信心和扩张—— 老店营业额逆势增长,今年开了新店

这段时间,孟凯过得充实且忙碌。继晨光文具(拱宸店)之后,3月中旬,晨光文具(景和店)正式开门营业。

新店面积100平方米,比老店大一倍,租金也更高,15万元一年。老婆管原来的店,孟凯负责新店的一切事务。

开新店,是孟凯自己的主意。这两年虽然遇到了疫情,但老店的营业额反而逆势增长,这给他很大的信心。

老店是2011年开出来的,主要是老婆一个人负责,生意马马虎虎,2019年,孟凯参与到文具店的经营后,加入了很多自己的想法。

比如,他敏锐地捕捉到学生群体对于高端文具的需求,就及时调整和增加了店里的产品供应类型,还加入很多时尚的文创产品、礼品等。

后来,他又引入外卖模式,对于利润的提升立竿见影。这三年,营业额一直都在稳步提升。

孟凯根据之前摸索出来的一套成功经验,对新店进行了改造。尽管新店开业不久,但顾客的反馈已经让孟凯看到了希望。“有不少家长和学生告诉我,店里的东西比原来多了很多。他们觉得我很懂他们。”孟凯说,这种被顾客需要的感觉很好,“只要好好努力、用心经营,一定可以提升店里的营业额,也一定能够换取大家的信任和支持。”



“死”过一次的店,再重新活过来,老涂觉得自己很幸运了。

1976年出生的老涂,老家江西,2015年他想为老婆开一家小店,选择了杭州滨江区伟业路靠近钱塘江的这一排小区店铺。

让他没想到的是,这个决定日后会给他带来几百万元的债务,时至今日他依然负债经营。即便如此,这个男人认定“危中有机”,相信以后会越来越越好。

这一次百家小时小店再调查中,对未来充满希望的,不仅有老涂,还有不少小店店主。

