

钱报记者蹲点杭州狮虎桥路一家外贸服饰店

虽然下午3点多才开张,但全天卖掉3000多,创了个“小纪录”,老板说——

愿今年和今天一样,低开高走

本报记者 杨茜 通讯员 梅薇娜 应健

开门营业两个小时,店里没有一个客人。范宇已经习惯了这种状态,从起初的焦虑到现在的淡定。

6月7日,杭州拱墅区天水街道狮虎桥路范宇的外贸店里,我和他在一起10个小时。那是低开高走的一天,当做成第一笔生意,他嘴角还是抑制不住地上扬。

钱江晚报·小时新闻推出“问企·钱江晚报记者大型蹲点系列报道”,多路记者走进社会百业,走进各类市场主体,走进沿海小微企业、深山里的民宿、街头的个体工商户等,以蹲点亲历的形式,从微小切口,观察当下浙江如何稳住经济。

作为外贸行业的一个缩影,我记录下了范宇和他的外贸服饰店一天的故事。



范宇拍店里的衣服发朋友圈,每天固定发5条。

中午12点多,开门营业

“20年外贸做下来,没想到创业的开头挺难”

范宇的店名叫“小烦大人”,取自《庆余年》,故事中的范闲被称为“小范大人”,范宇找了个谐音,取了店名,他身兼老板和店员。

中午12点20分,范宇来到店里,开门、开灯、烧水,对他来说,新的一天开始了。范宇老家东北,今年48岁。“我应该是这条街上年纪最大的老板了。”他说。

40平方米的店里,满满当当,东西很杂。一排是服装,一排是饰品,中间放了帽子、包包等各种配饰。高高的收银台在最里面,不锈钢的桌面有点特别。

2020年6月21日,“小烦大人”开业,起初走的是工业风。店里只有一排原创的滑板鞋,鞋面上的图案只有两种,一种是十二星座,一种是世界名城的地铁路线图,每双鞋单价499元。店里的服装,以欧美、日本进口为主。

这是范宇头一回开店创业,没有经验。财务出身的他,在广东做了20多年外贸,2017年来杭,闯荡了几年开始创业。

生意果然不好。为了扩大业务量,店里的东西越来越多。2020年年末,生意眼见着有所好转。然而红利没有等到,疫情来了。

下午2点多,终于来了客人

“国际物流特别慢,现在主要任务是清库存”

开门营业两个小时,店里没有一个客人。范宇说,这是今年以来的常态。没客人来,他会做功课。每天他都在不同的专业网站上学习,以便顾客上门时进行讲解。他还把不同的品牌故事打印出来,贴在货架上,尽量把服务做得细致点。他还会拍店里的衣服,发朋友圈,每天固定发5条。

“现在的主要任务是清库存。”他说,去年年底以来,没再进过新货,现在还有20多万元的库存。其中,4万多元的货是一年半之前订的,到现在都没有卖完。受疫情影响,国际物流特别慢,无论是陆运、海运还是空运,而且邮费特别高,差不多一件衣服运费要70元。

去年一整年,范宇赚回了房租。随着武林夜市和皇后公园暂时关闭,狮虎桥路一带的人气也受到了影响。

算了算,还有一个多月就要交房租。店铺租金半年一交,这回范宇要拿出约7万元。“每个月租金11000多元,平摊到每天,差不多是360元。这还不包括水电、生活支出等。”

范宇做过统计,过去的5月,有6天是零成交。即使有成交量,营业额也不高,“每个月平均销售额7000多元,连房租都不够。”

他在门口设置了9.9元买盲盒的活动。这是他给自己的心理安慰,有时候一天唯一的一单就是一个盲盒,但无论怎样,好歹不是大零蛋。

下午2:18,一对母子走进小店。男生在一排西装货架上挑挑拣拣。范宇不着急推销,而是给他讲解每件西装的款式和材料。

“可以便宜点吗?”男生问。到了讨价还价的阶段,范宇抱歉地笑了笑:“店里一般不接受议价。”

我心里嘀咕,好不容易等来一个客人,应该灵活些,开单最重要。“有些底线还是要守住。”范宇说。



本报记者在店内蹲点

下午3点半,第一单

“这样的热闹和营业额,有两个月没见过了”

下午3:29,店里突然热闹起来,五六个穿着时髦的男孩涌进了店里。范宇小声说:“跳舞的。”凭借着多年识人经验,他看得很准。

男孩们挑挑选选,有些试了外套,有些试了帽子,有一个男生拿起亮橙色的衬衫,在身上比划。“老板,便宜点吧,280元。”

范宇摇了摇头,真不行,吊牌价369元,一下子砍太多了。男孩没有太坚持,一群人出了门。珍贵的第一单,到底什么时候来?

10分钟后,那个男生拉着朋友再次进店。朋友先开口:“老板,那件衣服我朋友实在喜欢,便宜点吧。而且,我都是你们家老客,打个折吧。”买家倒是有些不好意思地站在一旁。

范宇笑了笑,340元将衬衫卖了出去。“今天的任务完成了。”他松了一口气。

接下来的时间里,我们俩几乎没有坐下来过。一位女士买了一只小手包,三个小姑娘各买了一对耳环,来自浙江大学的三名学生,买了一只包、三件衣服,还加了范宇的微信,关注了他的店铺。

傍晚时分,我们又成交了一个大单。“做生意就是这样,有时候一来就会扎堆来。”

晚上7点半,我们一边吃饭,一边算账。3318元!他笑着说,这是今年以来生意最好的一天,这样的热闹和营业额,有两个月没见过了,“你真的很招财呀,你就是我的福星。”他跟我开玩笑说。

晚10点半,打烊

“我经常和邻居们聊天,现在各种好政策越来越多”

晚上10点半,“小烦大人”打烊。我俩站在门外,抬头看到星光点点,路上空无一人,却还是开心地笑了。

“好兆头呀。我觉得是往日的热闹回来了,人流也回来了。”范宇说。

在狮虎桥路,类似“小烦大人”的时尚网红店就有30多家。

虽然房租压力不小,但范宇认为,开店需要人气,守好店之外,外部的环境也很重要。

5月20日~22日,天水街道举办狮虎桥路市集,每家店都打开大门,将物品摆在街边,吸引人流量。

范宇说,这是一次很好的尝试。“我经常和邻居们聊天,政府已经在行动了,比如说我们店门口的石板路,就做了升级改善,比以前好了。”

狮虎桥路属地天水街道一直在寻找突破口扶持小微商业主体,5月份的市集尝试以“都市后街”外摆模式拓宽经营模式,效果不错,“三天客流量上万,销售额同比增长300%”。

天水街道表示,下一步计划通过外摆常态化、街区景观提升等,进一步营造狮虎桥路的整体商业氛围:“类似的市集会根据法定长假、双11等视情况适时举办。”

范宇想对政府说——

政府既关注大企业的发展,也关心到了我们这些小店,还是很感动的。作为毛细血管的我们,做好本职工作以外,也要联动起来,形成联盟,希望政府能和我们一起想办法,把整条街的氛围搞起来,名气打出去。