

生长

看见蓬勃与活力



柯亚军和丈夫经营的这家社区杂货店,2012年开业至今已有十年。

TA说——

“我们这样的社区小店,周边的居民需要什么,我们就卖什么。想法要放在生意前面。”

——小店店主柯亚军

是千千万万的他们,托起本地经济活力的底色

杭州10年夫妻小店,遇“网”而生

本报记者 陈婕

红街公寓,这个听起来有点陌生的小区,其实就在杭州东站附近。下午3点,还不到下班高峰,进进出出东站的出租车、网约车在小区西门边的环站东路上,排起了长队。

街边的行人倒是不会,时不时有外卖小哥停下。80后台州人柯亚军和老公经营的松鼠便利店,就开在这里。

说是便利店,其实就是一家夫妻小店,有着大街小巷最平常的名字和外观,2012年开业至今已有十年。和开业之初不同的是,小店门口的外卖小哥越来越多。这两年,这家不起眼的小店更是超越了众多大品牌连锁超市,成了月度“万单王”。

开店两三年遭遇生死考验 夫妻店何去何从

乍一看上去,柯亚军的这家小店着实是平平无奇,没有醒目的招牌,也没有自动感应门。走进有点震惊,小店不大,货架却摆得满满当当,两个人迎面碰上,都得侧身才能通过。

“你有新的外卖订单”,收银台旁的音响里,不断响起的系统提示音,再次告诉你,这家店可不简单。

“呼啦一下子,就10年了。”柯亚军有些感慨。

10多年前柯亚军放弃了教师职业,从台州来杭州闯荡,第一份工作就是在超市当店员。6个月后,柯亚军成了超市主管。再然后,她和丈夫开起了这家小店,老婆负责白天,老公心疼老婆,主动承担起了夜间守店的任务。

说起来是当老板,其实是把自己困住了,守店的滋味,不好受。

最初那两三年,柯亚军常常是愁容满面,呆坐在店门口,看着外面车来车往,热闹得很,但进店的顾客却寥寥无几。柯亚军发现,小店的位置看起来是在小区门口,但其实是侧门,人流并不多。

没生意的晚上也得亮着灯,熬着,“多卖一瓶水,也好的。”不光是柯亚军一家店,她发现附近很多小店生存都不容易,不少店关了开,开了关。

有一天,邻居告诉她,附近新开的那家购物中心,底层有一家超大的超市。她知道,是时候改变经营策略了。

6500多种商品月单量破万 驶上外卖“快车道”

“试试吧。”柯亚军注册了美团,成了平台上一家杂货店。“那时候外卖是新鲜事物,我们也都不懂。”出乎柯亚军的意料,小店在美团上线后,局面似乎一下子打开了,订单一个接一个蹦出来。

柯亚军弄来两台手机,一台负责接单,另一台负责上新,在挖掘爆品方面,她的嗅觉很灵敏。

有一年夏天,双黄蛋和椰子灰冰淇淋刚上市,柯亚军抢先上线,当年就卖爆了;露营刚火起来,她就上线了帐篷和烧烤炉;今年中秋节前,除了大超市都会有的月饼外,她还采购了月饼DIY材料,如月饼糖浆、月饼盒等。果不其然,卖得很好。当然,除了网红爆品外,小店还有更多即时需求。

开学前一天要准备的跳绳、红领巾,暑假要带孩子游泳下单游泳衣、泳帽,夏天的晚上来一个电蚊香,下雨天的雨伞、雨衣……周围的用户需要什么,就卖什么,全时段、全品类。

柯亚军多少是有点零售天赋的,她的记忆力极好,小店里有6500多种商品,在什么位置,价格多少,有哪些

颜色规格,库存情况,使用方法,她几乎都了如指掌。路过的时候扫一眼,什么商品该补货了,要补多少,她心里就都有了数。

速度比网购快,品类又不输网购平台,正是这样的不可替代性让这家杂货店脱颖而出,在美团平台上每天售出600多单,月单量破万,成为杭州东站附近5公里内外卖订单量最大的门店之一。

实体新业态 即时零售丰富“便民生活圈”

消费习惯是不可逆的,随着供给日渐丰富,这种即时需求会越来越多。而新的消费场景出现,也会释放更大的消费潜力。

2020年,疫情突发,街头巷尾热闹的小店被按下了暂停键。作为最贴近民众的消费场所,柯亚军的小店却迎来了又一波增长。学生、老年人,都成了小店的线上顾客。

前段时间,有位顾客下单时,留言问有没有气泡膜。这是一种包装材料,平时多在电商平台出售。柯亚军店里没货,却没有立刻拒绝,她立即联系了生产厂家,专门为这位顾客送货。“这单虽然没赚钱,但被需要的感觉还是挺有成就感的。”

生意规模持续扩大后,小店的员工也从最早的夫妻二人,到2019年聘请第一个店员,再到如今增加至五个店员,“人手还是不够。”

其间,小店面积也从80平方米扩展到200平方米。今年年初,柯亚军还把隔壁的门店租了下来,装修成线上订单发货仓。

现在,小店生意分为到店和外卖两部分,其中外卖订单占一天总销量的八成。

在商业大潮中,这样的夫妻店们,无疑只是大潮中的一滴水。但事实上,“小水滴们”却是无可取代的重要组成部分。

当前,中国“城市便民生活圈”建设初步取得成效。实体零售不断繁荣,即时零售等新业态不断涌现,实体零售业态逐渐发展出全渠道运营能力、全天候服务能力,城市居民可以随时随地享受更好的商品更快的服务。

美团数据显示,去年9月以来,杭州入驻平台的超市数量同比上升了28%,产生的订单数同比增长了62%,超过全国平均值。鲜花商户数量增长25%,相关订单同比增长72%。

像柯亚军这样的小店,和来来往往的外卖小哥们一起,在一个个细小的局部,织就坚韧的本地零售供给网络,为周边消费者带来更多便利,也托起了本地经济的活力底色。

“没想到有一天能发展成现在这样。”柯亚军说,每天从早忙到晚,一年忙到头,“过年是一定要回去团圆的。”柯亚军笑了笑。

数说——

即时零售的线上商业模式正在兴起。

美团数据显示,今年1至8月,浙江全省的即时零售订单比去年同期增长了**49%**。

这其中,社区杂货店的即时零售订单增长了**87%**,大型超市和卖场增长了**66%**,菜市场增长了**50%**,宠物用品店增长了**156%**,美妆日化店增长了**61%**,食品专营店(如进口食品店、零食干果店等)增长了**59%**,日用百货店增长了**119%**,鲜花绿植店增长了**61%**。

今年1至8月,杭州的即时零售订单比去年同期增长了**48%**。



一名外卖小哥正在送水。

