

稳中求变

熬过疫情三年
他们的生意慢慢好起来了
信心在回归



“芝酥达礼”的夏老板感觉热闹回来了

杭州临平艺尚小镇的暮光之下餐厅JJLL开业3年,老板兼店长张文清在今年五一终于有了“忙到快要起飞”的感觉。这是他开店3年来从未有过的体验。

虽然小店所在小镇的商业整体还不浓郁,但目前已逐渐有提升,周边的自然环境,还有定位年轻时尚、不拘束的氛围感,成了小店最大的竞争力。“4月份做出了50万元的营业额。”张文清还是挺满意的:“开店创业就碰到疫情,好在餐厅装修时享受了政府、物业的装修免租期福利,这两个月的生意,已经明显好于往年。”

杭州河坊街136号“芝酥达礼”小吃店夏老板说河坊街的热闹回来了:“每天的客人挺多的,收入还可以的,比之前确实好多了。”

熬过疫情三年的小店们,多数在坚守中寻求变化,也在坚守中慢慢感受到了经济的回暖:“希望今年能多赚一点”。

本报记者

金沙湖畔的这家咖啡店最近生意不错
葛晓娟

张宇灿

胡大可

孙晶晶

王磊

方力 “琦琦小爷”尝试外摆

谢春晖

章然

盛锐

施雯

詹程开

今年能多赚一点 是一点

A 过去两月生意有了明显好转,“信心回来了”

“人们出门休闲意愿高,经济在好转。”扫庭院、买食材、备午餐,杭州双浦镇湖埠村的张校峰一早就按部就班忙开了。兄弟俩2019年把自家房子改造成了“养老型”特色民宿“湖光埠影”。

民宿主打实惠,客人大多是“银发一族”,市场接受度蛮高。很多杭州本地客组团来小住。10个人4000元包一幢房子的周末游也很多。

要说客人愿意来,张校峰的手艺占头功。他有二十多年的餐饮行业工作经验,尤其注重对菜品的把控。

一开始“湖光埠影”是做普通民宿的,但经营一段时间后发现,日常多半是“旺季人等房,淡季房等人”,一年营收全指望周末和节假日。后来果断尝试做特色民宿,这样客群范围更广,入住率也大大提高。

“现在每月平均接待300人次,预约都排满了。有些客人一年要来好几次。”这更坚定了张校峰的想法,用依山傍水的优势为更多客人提供“乡村旅居式”的高品质游玩体验。

“鹅老龚传统广式烧卤铺”的老龚也感觉到了复苏。“今年生意比去年好,特别是四五

月份,两个月内店内平均每天7000元的销售额。”老龚说,店里平常客流较稳定,今年出现了新趋势:“很多居民周末约着爬山露营,出发前,就会来买一些卤味凉菜备上,消费都不低,一次要花200元至500元。”

老龚很看好今年的形势,“预估销售额可以比去年增加30%。”

今年四月份,老龚香积寺路上的新店开张,生意没有预料中好,但他依然有信心,“我们感受到政府的扶持,比如上半年的餐饮消费券,专门针对餐饮,吸引人群去线下店消费,这一点对小店的生意促进很大。”

凯旋路上的理发店“三毛形象工作室”今年以来的生意比去年提升了三成。主理人胡挺1988年出生,老家安徽黄山。从2018年开始,他和同学在这里开店,整个店只有19个平方米,但理发所需一应俱全。

“来我这里的,很多都是在四季青做生意的,疫情期间走掉不少,现在又回来了,看着老客一个个回来,感觉蛮好的。”胡挺说,周边的商铺也旺起来了:“他们旺起来,我这里自然也旺,他们都要理发的嘛。”

B 外摆和参加市集带来机会,“房租能再降点就更好”

金沙湖边湖畔中心的“AMIALE CAFE”(金沙湖店)门外,市民徐先生品着咖啡,感受着金沙湖的风光,甚是惬意。

今年3月,杭州加大对部分商圈、商业街区外摆经营活动支持。钱塘区金沙湖休闲商业特色街区被纳入了进一步放宽商业外摆的范围。“AMIALE CAFE”(金沙湖店)享受到了外摆政策带来的机会。

店主徐海燕说,这阵子几乎每个周末店里都忙不过来,工作日只要天气好,生意也不错:“等天气再热一些,我们会把冰淇淋机搬到户外,卖一些冰淇淋,也能够带来一些收入。”

在徐海燕看来,在金沙湖边放开外摆最大优势便是,能让客人在消费的同时,多了享受风景的选择。

徐海燕是下沙本地人。这些年,随着下沙乃至钱塘区的发展,她的家也经历了拆迁、安置:“金沙湖边一天比一天热闹,今年随着金沙湖公园的开放,金沙湖大剧院的启用,一拨拨游客慕名而来,带动了店里生意。”

外摆也给“琦琦小爷”带来了信心。

“琦琦小爷”其实是个妹子,姓王,30岁,老家安徽宣城,开店前是做房产销售的。

5月14日,王姑娘第一次尝试市集外摆——卖冰粉。配料、调味、收银……半个小时,王姑娘就做了6单生意,这让她有点意外。她的实体小店叫“拾味社集”,位于抚宁巷,主要卖一些零食。店刚刚开了3个月,生意还没有完全起来。她说困难现在谈不上,“但房租比较高,低一点就好了”。

C 韩国进货重启,“只要有客人进店,我就有信心开单”

13年前从体制内出走开店,是卢卢人生中第一次为自己做的决定,从老师跨界当小店老板,在朋友们看来,很勇敢也有挑战性。

时至今日,小店在杭州几经易址,但最终还是回到了原来最早的地方,滨江区滨盛路。

卢卢经历过实体服装店的高光时刻。那时,韩国服饰在杭州很流行,转行的卢卢赚到了第一桶金,她的“爱妮”服饰加盟店一度开过好几家,“在老家的大哥大嫂等也都来杭州了。”

现在,大哥大嫂依然在卢卢的店里,不过生意已经百转千回。

记者遇见她时,她刚从韩国回来。这是继2019年暂停后,卢卢再次重启韩国东大门进货。卢卢说,就像是大病初愈,经济在复苏,不过需要时间,好在信心回来了,“没有了不安全感 and 不安。我的店今年头几个月都没赚钱,5月开始生意好起来了。”

如何在电商冲击下做好实体店的生意,依然是摆在卢卢面前的一个问题。

29万元的房租加上给兄嫂的工资支出,最基本的成本一年就要近50万元。今年整体形势好转之后,客人在回归,却“不太舍得花钱了”:“以前有新款到,老客一次能买个六七千,来回购的频次高,现在一次最多消费两三千,来店次数减少了。客人消费回归更理性,也许是疫情三年教会大家的,要珍惜来之不易的日常和收入。”

说到这里,卢卢笑了起来。“实体店最重要的是怎么吸引客人走进来,一旦进店,我就有信心开单。”13年的服装做下来,卢卢对选品有自己的眼光。

曾有客人建议她直播,卢卢思考良久后没有开始:“直播挺闹的,我不太想这样,还是希望通过自身开店的思路把生意做下去。”