

开店是生计也是生活  
他们在日复一日的努力中  
寻找小确幸



阿朱坐在店里的小矮凳上,手边一堆衬衫、裙子、牛仔裤,正低头剪着衣服上多余的线头。

阿朱是杭州屏风街“衣米”服装店的老板娘,一个人经营打理着这家20平米的小店。

虽然几次动过转让店面的念头,她终是咬牙撑了下来,“开店,不只是生计,也是我生活的一部分”。

千家小店背后是一千个家庭的生活。

在日复一日的努力中,小店店主们都有自己的期待和小确幸。

本报记者

张宇灿

王磊



扫码分享  
小店故事

# 老客特意赶来当面鼓励他: 好好把店开下去

生意还没恢复到疫情前,但在好转

阿朱开了15年服装店,搬了三次,屏风街这里是2020年初搬过来的,刚好经历了疫情三年。

20平米,每月房租6100元,半年付一次。“房租是这里贵一点,但生意也是这里好。附近有正大广场,有写字楼,还有培训班,到了周末晚上,就会有送孩子上培训班的妈妈们一拨拨过来逛店。”阿朱说话语速很快,手上的活丝毫不耽搁。

小店顾客以30岁以上的妈妈为主,1982年出生、身材微胖的阿朱自然成了自家小店服装的“代言人”。“哪有那么多像模特一样的瘦子,微胖刚刚好,这才是普通人的穿搭。”

三年疫情,反反复复,关店的日子其实并不多,真正难熬的是即使开门也没有生意,“每天睁开眼就觉得欠了钱”。三年里最难的是2022年,不敢进贵的货,因为卖不动。

今年,阿朱心里明显多了期待。眼下,虽然生意还没有恢复到疫情前,但总归是肉眼

可见地好起来了。

从建德来杭州城区打拼多年,如今,阿朱在建国路上有了自己的房子,老公做英语培训,女儿正在上小学五年级。

阿朱总说自己开店很佛系,但佛系不等于清闲。守店,看似轻松,其实不然。进货,熨烫衣服,搭配,拍照,上传到朋友圈里“营业”,每隔两三天橱窗里、店里搭配好的衣服肯定要更新一次,“不能一成不变啊,要让人走过路过觉得有新鲜感。”

要生计,也要有生活的美感。阿朱每天把自己打扮得美美的,也把小店收拾得潮流时尚。店门口种了几排花草草,都长得挺好。

“去年我也差点熬不过去,好几次挂出了店面转让,后来还不是挺过来了?不管怎么说,总相信以后会更好。”即使5月之后的生意一般,阿朱还是愿意乐观地期待,就像店里小鱼缸里几尾小锦鲤寓意的那样——吉祥幸运,年年有余。

受电商冲击,在摸索中生存

杭州南肖埠小区附近十几个平方米的这家小店里,货架上的货物可以用琳琅满目来形容。

从一两元的棉签、小勺,四五元的手帕、袜子,到几十元的洗发水、保温杯,再到几百元的床品四件套、空气炸锅,家居常用小百货几乎都能在这里找到。

店主王先生来自内蒙古,除了这家店,在湖州还经营着一家烧烤店,需要两头跑,这家店他和一个店员轮流看店。小店算是“外贸优品全球购”的加盟店,加盟费1万元,进货、配送都是走公司的渠道。

他不是第一次经营小店。“2019年在临平开了一家店,就是这个公司刚开始做的时候加盟的。那时候外贸货品转内销刚刚开始,生意真的很不错。”原本以为能这样顺利经营下去,没想到2020年年初疫情来了。

王先生没有恋战,及时关店止损。2021年年初,判断形势会好起来,他在鼓楼再次开店,做的还是“外贸优品”,开了一年多,因为房租问题,不得不再次关门。

“两次不顺,都是因为客观原因,实际上我对经营品种还是很有信心的,后来就找到了双菱路这个店面,一年房租8万元,有点小,但位置什么的都还不错。”

2022年3月,简单装修后,这家小店开门迎客。“总的来说,经营还过得去。”对比前两次开店,这次的经营让王先生越发感受到了电商的冲击。“即使是老年顾客,智能手机也都用得很溜,看到什么东西,当场就拿出手机上网搜索对比。”面对生存问题,王先生一直在琢磨,除了做好眼下的销售和服务,是不是还能往前一步,比如寻找渠道拓展批发业务,“再观望观望,亚运会马上要开了,应该还会有机会。”

开门做生意,王先生碰到不少印象深刻的顾客,也感受到了杭州的人情味。“有位老爷子,住在鼓楼那家店附近,和我算是聊得来。这边开店后,他特意来双菱路找我,就是想当面鼓励我。还有位阿姨,认准我家店里的东西,日用品、餐具、炊具都找我买,有时一次就消费上千元,我挺感动的。”

开店十几年,撑起一家三代人的生活

刘姐的“德胜足道”,在近江北路已经开了十三年。小店所在的小区正在进行微更新,过段时间,小店招牌可能也要换新的,“社区负责,不用我们花钱。”

刘姐今年47岁,老家河南,儿子已经结婚,有了自己的孩子;女儿今年上初一。一家人在杭州生活了十多年。在去年的小店报道中,这家小店凭手艺撑起一家三代人的生活,给很多读者留下了深刻印象。今年再次回访,刘姐强调的仍然是那句话:凭手艺吃饭,安心。

洗脚店三十来个平方米,年租金5.5万元,6个位子,最多能同时接待6位顾客,泡脚按摩四五十分钟40元起。

和别的小店相比,洗脚店的生意一直比

较稳定,这让刘姐很是感恩。“旁边店铺这一年好几家都关了,开了关,我们家一直没动过,都是老客照顾生意。”

在客人、老乡们来来往来的交流中,刘姐自己心里也有些关于小生意的“大数据”:隔壁送水站,最近生意下降了三成,原来一周送1000桶水,现在只有700桶,因为有些小公司关门了,有些公司裁员了,人少了喝的水当然也少了。外卖小哥收入没有原来那么高了,原来这片街区是两三个小哥在跑,现在至少有五六个人,竞争激烈了,抢单量也就下来了。开网约车的老乡也说,平台上车子和司机的数量都增加了……

刘姐说,只要没有大的变故,这个洗脚店会一直开下去,“是一个谋生的手段”。



要生计,也要有生活的美感



一家小店,也是一家小百货公司