

怎样挺过淡季
守店还是陪娃
店关了还要不要开



要不要放弃开店回仙居老家,是娟子最近频频考虑的问题。

娟子在杭州江秀街开了一家小便利店。

当初的房租是五年一签,今年小店的租约就要到期了。

她的两个孩子正是需要陪伴的时候。

一边是孩子的成长,一边是作为事业的小店,该选哪一边?

不只娟子一个店主会遇到这样的纠结。

在文一路开面馆的阿威刚刚关掉了他的小店:“房东把店面要回去了,我的面馆只能暂时和大家说再见了。”

千家小店万家灯火,今天的小店故事来听三位店主的心事。

本刊



扫码分享
小店故事

他们用努力告诉孩子 认真生活的人,运气不会太差

一天守店 16 小时,在开店和陪孩子成长之间摇摆

今年 39 岁的娟子来自台州仙居,2012 年开始来杭州打拼,一直都是开便利店。

最初,店开在下沙金沙湖,2017 年她把店搬到了江秀街。

“很偶然的一次机会,逛到江秀街,看到这里有不少楼盘在施工,人气应该不会差,加上自己想换个环境,我就把店开到了这里。”

娟子的铺子,是典型的便利店装修,一进门摆放的是最快销的矿泉水、饮料,中间区域是几排货架,林林总总摆放了几百个品类的小商品,后面是一个小仓库。

“社区便利店,和大超市不同,卖的都是客人们急需的。平均客单价不高,一个客人可能只消费几块钱,要想赚钱,全靠人流量。”

为了增加营业额,娟子将小店一天的营业时间延长到了 16 个小时。每天早上 6 点开门,晚上 10 点关门。

守店是辛苦的。娟子每天早上 5 点就要起床。她在离家两公里左右的小区租了一个

小套间,60 平方米,租金 4000 元。“开店已经很辛苦了,所以想住得舒服一点。”另外,也是考虑到家里两个小朋友要来杭州过暑假。

在很多人的眼中,娟子是幸福的,生了一双乖巧的子女。儿子今年 14 岁,女儿 10 岁。

孩子们平时在老家上学,她每个周末都会抽空回去看孩子。

“这家便利店,现在主要负担我们一家基本的生活开销。”娟子说,在杭州开店很安心。所以即便这两年,老公去广州做工程,家里的生活条件改善了不少,但她依然坚持经营。最近,娟子感觉到一个挺好的迹象,“客人来店的频率增加了。”

当初的房租是五年一签,今年小店的租约就要到期了。娟子也在考虑要不要回老家,“孩子正是需要陪伴的时候,人生就是这样,不可能一条直路走到底,总会走到岔口面临选择,就看这个阶段,天平的重心更倾向于哪边。”

一碗热腾腾的汤面,总能给人家的温度

阿威给自己的小面馆取名“芦苇”。

来自湖北的阿威 2013 年来杭州,开这家小面馆之前,学过厨,做过冷拼师傅,批发过食品,不过他最得意的还是自己的卤味技术。芦苇取自卤味的谐音,一家杭帮面小面馆就这样应运而生。

芦苇面馆选址文一路的一家沿街小店铺,面积不大,只有 30 平方米。

阿威就住在面馆后面的翠苑二区,2016 年买的房子,开这家店,他也是想兼顾家庭。

妻子是杭州一家医院的护士,平时工作比较忙。家里的娃还小,今年 9 月份才上幼儿园,“如果像以前那样根本没时间照顾家里。自己当老板,时间自由一点,心态平和一些,总能赚到钱的。”

中午 11 点到下午 1 点,下午 4 点半到晚上 8 点,阿威安排了两个每天相对固定的开店时间,其余时间留给家人。

为什么选择开面馆?阿威说:“一碗热腾腾的汤面,总能给人家的温度。”

2020 年 5 月,芦苇面馆开张了。转让成

本,加上房租、装修,差不多花了 30 万元。阿威算过,每天的流水要有 600 元才不会亏本。

他给自己定了一个 KPI,一个月至少给家里上交 2 万元家用。“总的来说,生意还算稳定,但明显感觉顾客的消费能力不如以前了。之前顾客点个面,再加点小料,消费二三十块是常事,现在普遍是十多块的面条。”

阿威在考虑去离妻子单位比较近的闲林板块看看房子。

“如果房价合适,我们想在闲林再买一套。毕竟现在的房子面积不大,孩子渐渐大起来,也想给他一个更好的居住环境。”

要是今年买新房,阿威考虑结束这家小店,就近在新住处再继续开:“新店我也大致谋划了一下,面的品类不需要太多,集中做好几种精品,面食出品也可以稍微增加点规模,店铺的营业额才能搞上去。”

就在昨天截稿前,记者接到阿威的电话,他的小店已经关了:“房东想把店面收回去自己开店,我先休息一段时间,再看看有没有合适的店铺。”

想用手艺守住小店,想告诉孩子什么叫身体力行

位于翠苑街道的 66# 面包房,走简洁的白色装修风格,仿佛是从杂志里走出来的街头面包房,非常适合拍照打卡。

老板娘 Kiko 是位来自江苏的妹子,说话温柔,戴着口罩也能感受到她的盈盈笑意。

面包房去年 11 月开张,才经营了半年多。小店的面积不大,24 平方米,但处处显露着 Kiko 的“小心思”。手绘的咖啡单,手写的餐牌,用心装点的摆件,都出自她之手。

看得出来,这是一家用心经营的小店。

很多女生想开一家属于自己的甜品店,简单又不失精致。夏日午后,一杯咖啡,一块小甜品,悠闲淡然。

“但是真正从事这行,才知道它的辛苦。”做了 9 年烘焙的 Kiko 说,之前在上海的甜品

店上班时,工作节奏很快。一直到 2019 年宝宝出生,她的工作生活节奏才慢了下来,后来就开了这家小店。

“今年一二月份的生意特别好,但 3 月之后,生意仿佛停滞了。”为了应对生意转淡,Kiko 也在努力。但摆在眼前的各种经营成本还是给她不小的压力,特别是房租和原料。

Kiko 对品控特别严格,店里卖的产品 90% 以上用进口原料。“原材料普遍上涨了 1.5 倍,疫情前一箱黄油的价格是 900 元,去年最高的时候涨到了 1600~1800 元。”

Kiko 说,夏天是烘焙业淡季,不过她相信自己的手艺,会守住这家小店。“我要身体力行地告诉孩子,用心努力、认真生活的人,运气都不会太差。”



面包店走文艺范



小店带给了我们便利



面馆有点国风范

威

产
面

66#