

坐落在街头巷尾、风格迥异的小店是经济发展的毛细血管,彰显着城市发展的活力,承载着城市的烟火气,也维系着城市的民生和就业。

进入盛夏,随着气温升高的消费力能否“追回”因疫情耽搁的时光成本?在奋力求生,困难与希望同在,焦虑与信心交织之间,不同的小店有着各自的生存之道。连续多日,西海全媒体记者分赴西宁多个城区采访,倾听来自店主们的心声。



西宁市城西区商业巷一家小吃店内,店主正在做特色美食。

复苏的小店:办法总比困难多

西海全媒体记者 周建萍 吴予琴 /文 祁晓军 /图

“希望客流量能再多一些”

对于实体店,客流量是关键。“这两天人多,我和搭档很早就来店里备菜、收拾。10点多就开始准备外卖的单子了。”西宁市城中区一家麻辣烫店,店主海萍日常的一天,要从洗菜、切菜、串菜、熬汤配料中开始。

6月初,西宁市恢复堂食后,海萍的店迎来了上半年的高光时刻。“虽然我们按照要求做核酸检测,做好全面消杀,但每天到店消费的人不到两成,反倒是外卖订单比往年多。”海萍说,6月中旬起,到店消费的客人渐渐多了起来,也有人挑完菜后要求打包带走。在她看来,无论是否堂食,一天上升的营业额才是关键。

从父辈手中接过这家麻辣烫店的5年时间里,90后的海萍和众多餐饮小店的店主一样,经历了疫情的反复,从起初的慌乱无措,到如今的心态平和,她说自己能做的就是用干净和美味留住和吸引更多的客人。

“这条街只有我们一家麻辣烫店了,附近有办公楼和小区,开通线上团购后,营业额的确多了一些,能抵消一部分没开店时候的开支。”每月房租4600元,雇了一名帮厨,加上水电费等,海萍每天固定开支253元。

“6月份的时候,每天还能卖1000多元,这两天天气热,来吃单价比较低的凉皮和粽子的顾客比较多,营业额还算过得去。”海萍说,因为线上订单多了,自己最近一直在练习打包速度,“希望客流量能再多一些,如果每天能卖2000多元,今年就不算白干。”



↑西宁市城东区南山路一家商店内,店主在整理货品。

7月3日17时,海湖新区一家女装店里,店主李银珍热情招待试衣顾客。“不管顾客消不消费,都可以试穿,开实体店就要有好的服务。”

这是李银珍开的第二家服装店,虽然面积不大,但每个月超过1万元的房租及物业费用,对于年轻的她来说还是压力很大。

疫情期间无法开店,李银珍交了几个月的房租,但没有一分钱的进账,她只得把目光投向线上,通过短视频来吸引顾客,让小店有持续的关

注度。

“最近很多小姐妹私信我,问我家衣服贵不贵,今天就带你们看一下500元能在我家买到多少件衣服?”“海湖最偏僻的女装店,你来过吗?欢迎大家来到我的店铺……”打开李银珍的短视频账号,或是介绍着店铺的地理位置,或是服装上身效果的展示,一百多条更新的视频内容都跟店铺有关。

“线下一天的收益可能是几百块钱,那线上就是几千元甚至更好。”李银

珍说。大部分时间,她是在店内拍摄短视频,集中精力在网上做营销。自己打快递单发货,如果有顾客晚上下单,她也会亲自开车去送。

“3月份到货的春装卖了不到3天就关店了,现在衣服积压得有点多。而且因为流动资金链断了,夏装只是提了一少部分货,加上每个月的房租及物业费,还是挺困难的。”李银珍说。尽管如此,李银珍也没有放弃实体店,“年轻人嘛,多想想办法,线下和线上相结合,总会好起来。”

“免费拍摄宣传片,感谢好政策的支持”

“很多人没听说过‘鸡蛋酸汤’这道美味,所以宣传片播出去以后一下子引来了好多顾客。感谢好政策,让我们发展下去的动力更足了。”在西宁市城东区经营着一家小型餐厅的刘文说。

即便是土生土长的老青海人,也不一定晓得鸡蛋酸汤的做法。但是,一部宣传片便可让食客直观地了解店里的特色创新菜品,再通过文旅部门的官方推介,这道美食立即拥有了大批粉丝。

干净明亮的后厨间,马师傅将锅热至七成时,迅速将羊油融化,紧接着倒入鸡蛋液,随着腕臂的转动,一张张薄薄的金色蛋饼迅速形成。为了美化视觉效果,他还在鸡蛋液中加些许食用色素,金黄搭配赤红显得别具一格,随后的切丝、

熬汤一气呵成,而后淋上青海独有的湟源陈醋,一股浓香扑鼻而来……

时长4分钟的美食纪录片,是城东区文体科技旅游局为辖区优秀特色餐饮美食、非遗美食免费拍摄并宣传推广的,一经推出立即引起各方好评。

“拍摄、制作、发布虽然耗时耗力,但能让更多人了解并有强烈的意愿来东区品尝特色美食,就是我们制作系列纪录片的初心。”城东区文体科技局局长田红霞介绍,截至目前,美食系列纪录片已拍摄41期,既有酿皮、抓面、炮仗面等特色传统美食,也有像“鸡蛋酸汤”这样的创新融合菜品,推广餐饮业的同时,也提升了城东区的人气和烟火气。



西宁市城西区胜利路一家服装店内,顾客在挑选衣服。

【记者手记】

受疫情影响,不少“小店”在经营过程中遇到了难题:资金周转不畅,贷款困难,人手短缺,场地受限等。要想恢复“小店经济”的“元气”,既要有政策上的倾斜支持,也要有实实在在的帮扶行动。

面对现实困境,一方面是店主想尽办法努力自救,另一方面是西宁通过持续优化营商环境等一系列举措,为“小店经济”发展保驾护航。目前,西宁市正在加紧减税降费、提供补贴,合理规划创新发展“小店经济”,既方便了周边群众,解决了就业和收入难题,同时也使城市“毛细血管”更加健康。

当然,从长远来看,要让“小店经济”更加亮眼夺目,还需要从城市规划、数字化接轨、多元化创新等方面加以引导和帮助,推动形成多层次、多类别的发展体系,才能使“小店”真正激发“大力量”。

“未来的路还长,努力就会有收获”

进入旅游旺季,繁华的西宁“夜经济”正在成为提振消费的“引擎”,灯光下的消费潜能不断释放,一批人气旺、活力足的小店竞相涌现,配合“夜经济”带旺城市烟火气。海鲜、烧烤、啤酒……新开的夜市人气总是格外旺。

“开店这么久,第一次和我的‘月球’合影。”7月2日,在北川湿地公园附近开了家城市露营基地的罗兰发了条朋友圈,之所以顾不上和自己亲手打造的小景观拍照,是因为她的确很忙。

从着手准备到顺利开业,罗兰一直在社交媒体上记录并发布重要节点的文图视频。“每天在微信上预约的人很多,基本是年轻人。相比起找固定的店面和服务员,在夜市开店的成本更低,对于创业初期的我们更友好。”罗兰说。在新晋的网红地开张帐篷小店,创意不能少。为此,她不断把自己经营的这方小天地打造成“小平台”,有了人流量的加持,成功吸引来了小型音乐节、后



西宁市城中区夏都大街一家餐馆内,顾客在用餐。

备厢集市等新业态。

“虽然还有很多未知,但一切才刚刚开始,相信努力就会有收获,祝愿大家都能生意兴隆。”多元化的服务业催生更多就业机会,从线上了解到线下体验,这一新的消费习惯已在市民中逐渐培育和养成,并不断释放消费潜力、激发消费新动能。