

靠熟人  
靠真诚  
靠特色

“以真诚待人,才能有长久的生意。”

“反正不卖贵价的东西,街坊需要什么东西,我们就卖什么。”

“此处有爱,顾客也就喜欢光顾了。”

位于中山六路一隅的旧南海县社区,有近60家社区小店;人气顶流天河六运小区,单单咖啡店便有60家,其他吃的、拍的、逛的复古新潮店更远超百家……在广州,社区小店无处不在。而在当今的创业环境中,社区小店也越发受到年轻创业者青睐,各种类型的小店遍地开花。近日,新快报记者深入走访广州各大社区,探秘一些经营了二三十年的小店,如何在“小生意”中出圈,有生意,赚到钱。

■统筹:新快报记者 梁燕芬 ■文图:新快报记者 邓毅富 谢源源 梁燕芬

关键词 1 刚需小店

高频低价 拥抱“熟人流量池”

有人认为,随着智能手机的普及,网购瓦解了熟人经济。不过,在广州社区里,依靠“熟人流量池”,经营了十年甚至二三十年的小店为数不少。尤其在广州老社区里,几乎都有那么几家历史悠久的小店。从日用杂货铺、蔬菜水果店、早餐店到洗衣店、理发店……这些契合居民刚需的社区小店,悄然藏身于社区某个角落,早已融入周边居民的生活,并与之有机共生。

真诚待人,理发店开店25年只加价了5元

“一开始做的时候,理发15元。十几年前到现在一直都是:理发20元,理发+洗头30元。”徐师傅的理发店在黄埔红山街道的广东火电小区,没有名字,却已经经营了25年。“员工就是我和老婆,一个负责理发,一个负责洗头。”徐师傅从事理发工作大半辈子,他谦虚自言没有太高超的剪发技术,他的底气来自手里的“一副明牌”,“前来剪发的都是老熟人,基本不用沟通,坐下来就剪。”徐师傅坦言,这家理发店养活了自己一家。

在寸土寸金的天河,也有这样一家理发店藏于德欣小区,开了将近9年。老板被大家亲切喊成“大姐”,她给顾客洗发,再请一名理发师,刚开业时洗剪吹40元,现在是45元,“因为房租涨了,所以才涨了5元。”相邻繁华街道的发型店换了一批又一批,这家小小的理发店仍在那里。老板“大姐”告诉新快报记者,顾客也都是左邻右里,“以真诚待人,才能有长久的生意。”

有意思的是,新快报记者走访发现,这样的小理发店在各大社区中,往往都是最长久的存在。

有时保本出售,不为赚钱,只为联络感情

彩姐在番禺洛溪新城附近小区的洗衣店经营了22年,除了春节那几天假期,其他时间,彩姐都是风雨无阻地出现在洗衣店里。除了洗衣服,彩姐也揽接改衣业务。因为做的也是小区邻里街坊的生意,价格自然比临街的洗衣店便宜。老何的杂货铺也在洛溪社区的老小区里,麻雀虽小,五脏俱全。店铺最里面售卖小五金、饮料、纸巾等货品,入口处则是鸡蛋以及应季蔬果。老何告诉新快报记者,基本都是他和老伴轮流看铺,“反正不卖贵价的东西,街坊需要什么东西,我们就卖什么。”

菊姐的美容店位于南浦某小区,也是依靠熟人圈子“高频和低价”模式的复购而生存,3个员工加上菊姐,虽然客人不算爆棚,但是一天下来也是够忙的。“除了刚开店那会儿,现在基本可以小赚,比我之前从事舞蹈工作更稳定。”美容店做了五六年,菊姐没想过扩张了,“服务好长期客户就够了,因为很多都成为朋友了。”

在荔湾区龙津西路的一家零食店,已开业二十多年了。店主赵伯经营很有自己的一套,每周六日两天,他进行鸡蛋促销,“价格比其他店铺便宜2角钱,基本就是保本出售,不为赚钱,只为惠及街坊,联络联络感情。”而在三八妇女节、母亲节、父亲节等节假日,赵伯会根据老熟客的不同喜好,赠送芝麻酱、巧克力、小瓶白酒等。



位于洋塘五约的小店“相思李舍”,经营的是特色礼品。



位于天河六运小区的“幸福交换商店”。

▲番禺洛溪社区某小区里的老何杂货铺,居民需要什么就卖什么。



■越秀区六榕街将小林漫画引入社区小店。



■农林下路社区小店前摆放了旧式汽车装置。



■颜值越高,生意越好。这是旧南海县社区连阳台、窗户都装饰起来的社区小店。

关键词 2 特色小店

选品有道 特色零售赢人心

新快报记者走访过程中发现,除了“刚需小店”之外,“特色小店”在社区类商业中也占据一席之地。凭着“人无我有,人有我优,人优我特”的选品之道,这些“情怀与出品兼有”的特色小店,拥有自己忠实的顾客群体。

交换幸福,让旧物实现二次生命

在天河区六运小区,“幸福交换商店”已经存在了12年。这是广州首家闲物交换店,比“闲鱼”二手交易网站还早了两年。小店面积不足30平方米,店内商品却琳琅满目,铁壶、花瓶、首饰、老相机……这些物品有很多是老板天南海北旅行“淘”回来的,有一些是客人的收藏品放在店里寄售,还有一些是交换得来的。在这里,顾客可以花钱购买,也可以拿物品来交换,老板会根据物品估价,顾客可以在店里选择价值相当的物品带走。

老板张能是一名85后,一直以来,小店以“微利”来维持着,而张能不愿意关掉小店,是出于情感上的不舍。张能喜欢和老物件打交道,他觉得交换旧物的过程特别有趣,来交换物品的主人经常会讲起背后的故事,“这可让旧物实现第二次生命,发挥更大的价值。”他也喜欢在这个过程交朋友。小店做了10多年,社区里的街坊也成了小店的顾客和老朋友。另外,小店对他来说意义非比寻常,因为小店,他与妻子结缘。

静候有缘人,山高水远为你而来

藏身在荔湾区泮塘五约直街的“相思李舍”是一家礼品小店,如今已走过四年了。店前是老板精心打造的小院子,种着花花草草,还有一棵枫树。店里的物件都是老板强哥二十多年来前往各国旅行时一件件“淘”回来的。

强哥告诉记者,以前他从事外贸生意,走过很多国家,喜欢在旅行时购买各种让他心动的物品。2020年,他决心开一家小店,将自己所收藏的物品展现出来,让它们邂逅“有缘人”,“开箱的感觉很好,因为我以前根本没有

时间去看看它们。”

当强哥把爱好变成了一间实体店,他常常不知道怎么给物品定价。他认为,这间小店不是普通的商店,是顾客对他审美和人生观的认可。“在这家店里,我们会遇到喜好相同的人,会有交流,我觉得这很有意思。开一家店,对我来说不仅是为了赚钱,我卖东西相当于交朋友,不是为了销售而去销售。”

出家门两三步,偶遇农产品“丰收节”

家住在天河区东晖花园的刘先生,在小区临街处开了一家特色便利店。商店专门开辟了一个大大的土特产专柜,除了荔枝干、农家腊肠、番薯干、蜂蜜等从化特产,还不时出现南沙、增城等地土特产,虽然杂,但以“特”统一,周边的居民经过,习惯要问一句,“又有什么特产啊?”刘先生介绍道,每逢荔枝、龙眼、柿子、新米上市,都要在档口举办“丰收节”。他更会将店铺“装潢”一番——在档口前摆两箩新穗谷,还插着一把把金黄的稻穗,两个“丰收”的大字赫然在目。

因为生意好,刘先生把旁边的店都租了下来。虽然租金成本贵了,但刘先生信心满满,几年的经营,他不仅积累了人客,还满载了经验:进店寻求避雨的、问路的、想找厕所应急的,刘先生都毫不吝啬给予“便利”。他还在门口安装免费信息发布栏,发布房屋租赁、保姆介绍、旧物转手等信息;还安装了一个电热水桶,路人可以免费饮用热水。不时有环卫工、快递哥经过,也喜欢在这歇歇脚。“此处有爱,顾客也就喜欢光顾了。”这是刘先生经营小店多年的最大心得。