

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。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，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。



■位于泮塘五约的小店“相思李舍”，经营的是特色礼品。



▲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。



▶位于天河六运小区的“幸福交换商店”。



■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。这是广州首家闲置物交换店，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，对我来说不仅仅是赚钱，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，“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——在档口前摆两筐新穗谷，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；还安装了一个电热开水桶，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。