

社区小生意出圈盘出大门道



■六运小区内,小店林立。

年轻人的社区小店生意经 单一服务风险太大 叠加多元服务才是王道

“如何避免‘关门大吉’,这是第一考虑;如何能‘持续开门’,这是第二考虑。”面对激烈的市场竞争,受访中,多名加入社区小店创业大军的年轻人认为,最重要的是要在“求生”中不断创新。他们纷纷表示,单一服务风险太大,叠加更多元的服务或项目,才是生存王道。

主业先行,其他跟上

“太累了,有时连续几天都睡三五小时。节假日放假?一年到头有两天连休都是奢侈了。”90后小黄在洛浦居经营一家菜鸟驿站,接收、整理货件,入库、出库,忙得一头烟。熟悉的街坊看小黄忙不过来,会自己取件。有时得空了,还在驿站里喝茶聊天。这里无疑是小区里人气最旺的地方,小黄深谙此道,将凝聚的“人气”利用得很彻底——除了快递主业,夏天售卖雪糕、冷饮;平时进货的则是饼干、小玩具等各色零食,“生意很好,卖得很快。”

最近一段时间,小黄还与有志于发展个人副业的丹丹联手,借力线下人气,运营某线上平台的有机食品。“先试水吧。引流不是一件容易的事情。”小黄再三跟记者强调,主要精力还是要摆在主营业务上,“只有做好了邮件的工作,才能有其他的发展,千万不能顾此失彼,因小失大。”

叠加服务,分摊风险

唐女士的茶叶店在荔湾区永庆坊街区,随着互联网线上服务的发达,实体店生意大不如前。为此,唐女士对茶叶店进行了改造,开发了红棉茶、素馨花茶等新品,也打造了围炉煮烤茶的新业务,开设“茶叶+茶室”的空间,使其形成了独特的“商业+文化”的茶饮模式。在唐女士看来,以“文创力+场景+内容运营”的方式,增加了小店的收入,使之得以继续存在。

80后恺华,辞去了外贸公司的工作,回到番禺市桥一老小区开了家临街铺位。“这里住的人基本都会到这里,只要我出品好,价格实惠,养家糊口应该不难吧。”恺华开店的想法一开始并没有获得妻子小荷的同意,“她认为开店太冒险了。后来她想出了一个绝招,我在楼下卖牛杂,她在楼上阁楼开展家政服务,一店两用,风险大大降低。”对于这个“集合店”,夫妻俩都很满意。恺华先后前往鹤山、茂名以及广州多地的牛杂店取经,加之又有做了牛杂店多年的妻姐护航,开业半年,恺华的牛杂店回本了。而妻子小荷,这些年陆续考取了家政相关的证件,凭借之前做保险的经验,家政业务也开展得有声有色。

那些准备退场或已退场的店主们 有人苦撑着 有人不言悔

相较繁华商业区的高租金和高运营成本,社区店的成本相对较低。不过即便如此,不少社区新店也逃不过“半年之痒”。让我们来听听这些店主们的心声。

“一直以来为兴趣苦苦支撑”

翁小姐的艾灸养生店开在天河骏景花园,2012年至今已经经营12年了。艾灸店不大,只有三张床位。“这么多年来,服务过的客户大约一千了,如今长期复购的也有两三百。”听起来是不错的销售数据,然而,12年来投入过百万元,至今未回本,平时的营业额只够支付人工成本。

翁小姐告诉新快报记者,她有一份相对自由的主业,当初艾灸店是为了兴趣而开,“一直以来也为兴趣苦苦支撑”。她认为,自己失败的原因之一是经营不善,“曾经很努力去经营,但是因为主业精力的牵扯,副业投入就不足。雇员又不稳定,导致客户也不断流失。”当然,更主要的原因是铺租太贵了。她透露,骏景花园的铺租从几千到几万不等,而她的艾灸店在小区比较偏僻的角落,也要每个月五千元租金。

“有想法的时候还是得去做”

古古是一个文青,主业摄影。三年前,他终于实现了自己的梦想,在海珠区礼岗路一小区里搞起了咖啡小店。与此同时,他的另外两位老友,阿昆和小卢,也在同一间店铺里做起了纸艺工作室和皮艺工作室。上下两层的店铺,划分为三个不同的空间,氛围却很融洽。

一开始也是高朋满座,朋友们纷纷前来做客。日子久了,熟客也就剩下小区里面的居民。单就古古的咖啡店来说,开店三年,却基本没赚钱,一开始营业那段时间内,每个月还亏两三千元。最终,三个老友不约而同选择撤场——古古继续他的摄影工作,阿昆把工作室搬到自己的家了,小卢去找了一份朝九晚五的工作。

后悔吗?古古很认真回应,“都是成年人了,有什么好后悔的呢?”三年前,想做的事情做出来了,过程收获良多,“这个小店,塞下了我们三个人的梦想。当初我们也不是为了做生意赚钱,做人嘛,有想法的时候还是得去做。”最后复盘的时候,古古总结,失败的因素有很多。未来有机会的话,他还是会尝试再开一家咖啡小店,“但是可能会把之前所有的东西都推翻。”

支招

“养家”又“养梦” 社区小店如何两全

在社区开店,有人为糊口,有人为情怀;有人长久经营了二三十年,有人开了三个月被迫“停摆”。长久经营好一家社区小店有哪些秘诀?社区小店如何才能“养家”又“养梦”?

【店主说】

“这是一个需要深耕的行业”

谈及经营社区小店的秘诀,强哥建议,如果年轻人没有启动资金,没有社会经验,贸然去开店是不对的,要去社会上历练和学习后,知道自己应该走怎样的路,“如果冲动就开店,则要有承受亏本的心理准备。”

翁小姐认为,“虽然是一小小一家店,要考量的东西却很多,包括目标人群、店铺租金、人口密度以及交通状况等。对于资金有限的创业者,盲目一头扎进去,肯定不是明智之举。”

古古以过来人的身份,寄语期望在社区创业的年轻人,“心态不能浮躁,产品和服务要到位,情感链接要做好。虽然赚钱不容易,但是慢慢来,肯定是可以做好的。”他更奉劝急需赚钱养家的小伙伴,不要轻易尝试做社区小店,“越急越容易退场,这是一个需要深耕的行业,不断试错,不断调整,才有长久活下去的可能。”

【专家说】

走量+高性价比+独特服务

宏观经济专家李泽江认为,社区小店做的就是熟人生意,时下越来越多的年轻人愿意深耕社区小店,不是因为小店能赚大钱,而在于社区小店独特的吸引力,“过自己喜欢的生活,顺便把自己养活了。社区小店同步满足了人们的情绪价值和经济价值。”同时,他认为,社区小店不仅仅是发生交易的地方,而是一个社交媒介,能重构人际关系,“很多小店都是社区里人气最旺的地方,大家互相聊天打趣。从这方面来说,小店就是人和人之间的链接,这也是它的社会价值。”

对于广州社区小店目前的生存状况,李泽江认为,竞争无疑是激烈的,“大商场铺虽然成本高,但人流量、消费人群等可量化的数据更多;运营社区小店虽然成本相对较低,但是要考量的要素更为复杂和随机,没有相关数据作参考的话,倒闭的可能性就很大。”

谈及未来社区小店的发展方向,李泽江说,两类小店活下去的概率比较大:一是刚需,高频,低价,“也就是走量,靠性价比。”二是创新性,独特服务,高利润,“一定要避免同质化和千篇一律,才能吸引人。”

五类社区小店易普及

暨南大学公共管理学院教授、城市规划专家胡刚则认为,小生意里有大乾坤,要致广大而尽精微。胡刚介绍了五类普及型的社区小店:社区便利店、快递代收点、家政服务、面包烘焙店、宠物寄养服务,“这些小店经营方式具有低投入、低风险的优势,非常适合资金有限的人士创业。”在胡刚看来,经营好一家社区小店,一要更优质,即提高开店标准;二是要更贴身,即围绕顾客生活点;三是更方便,即提高店面效率。

长期从事社区经济研究的黄恩德先生则从“人货场”三个角度,介绍了社区小店的成功要素。他认为,选址很重要,一定要成为居民生活线中的一个“必经环节”,融入他们生活消费的场景中;店铺的颜值也要讲究;除了主业丰富和具有特色,还要有增值服务。当然,更重要的是,“经营要有温度,用人情味赢得顾客。”