

■豆包AI生成。

在广州荔湾1906科技园扬韬广场,旧厂房的工业肌理下,“生长”出一片全新的潮流地标。这里没有宏大的叙事,却藏着一个个微小而炽热的梦想。

今年9月底,全国首家“青春小店”集合店落户1906科技园扬韬广场。一群“不走寻常路”的年轻人,在这里开出一家家特色小店。他们是“青春小店”的主理人,也是这座城市最鲜活的创新细胞。

■采写:新快报记者 王娟 实习生 戴丽娜 通讯员 李杨
■摄影:新快报记者 毕志毅

手搓时尚饰品,开另类爬宠馆……

青年主理人不走寻常路 旧厂房“长”出青春小店

不急着卖缸,先让人敢摸:他把爬宠店开成自然教育入口

秋日的午后,阳光透过扬韬广场二楼的玻璃窗晒进店内,身长一米多的绿鬣蜥“热狗”眯着眼,享受主人的抚摸。玻璃外,几个孩子趴着窗台惊叹,大人拍照却不敢靠近。主理人禤俊霖拿起油麦菜笑道:“它很温顺,且吃素,只是长得有点酷。”这像极了他的创业之路——积极地在新赛道探索,但内心清醒温和。

禤俊霖于1990年出生,大一就在宿舍开淘宝店卖牛仔裤,挣到人生第一桶金。他的爷爷曾在国企工作,常跟他讲“创业不能只图赚钱,要重视长远价值,要对行业有促进”。这句话像钉子一样钉在他每次做选择的路口。

后来,禤俊霖做过互联网服装品牌,全网攒下二十来万粉丝。2023年前后,通过国内外展会采集到一手的市场信息,从国外订单里发现爬宠缸需求在增长,结合家里原有的相关供应链资源,他又盯上这个新领域。

当新快报记者用“喜欢小众”概括他的创业选择时,禤俊霖进行了修正:“不一定是小众,我喜欢新兴赛道。”

进入爬宠缸这个赛道后,禤俊霖进行了近两年的调研。他发现社交平台相关视频热度涨得快,但用品实际需求没想象中大,顾客更重视现场体验,他恍然大悟。“喜欢看爬宠视频跟决定养一只是两回事。大家缺的不是购买渠道,而是认识它们的入口。”他说。

于是,禤俊霖调转船头——不卖箱子,而是先开一间让人敢靠近的店,提供一个可触摸、可科普,让人觉得有趣、专业的场景。

扬韬广场10号楼二层的Reptique漫爬·奇宠馆是由旧厂房改造而来,上下两层共280平方米。爬宠观展区模拟雨林与荒漠生态,养着玉米蛇、黑王蛇、豹纹守宫、鬃狮蜥、绿鬣蜥等上百种爬宠;互动体验区灯光柔和、座位舒适,配上饮品和文创商品。

禤俊霖坚持以更高的动物福利标准和家居观赏性要求来打造环境,希望每一个第一次接触爬宠的人都建立起“干净、安全、有趣”的印象。客人进店可以亲手触摸店里的爬宠与小型哺乳动物,也可以喂食互动,店员像百科全书一样进行科普。

“异宠不是猎奇,也不是‘吓人一跳’,而是一种自然教育。”禤俊霖说,“现有消费者群体还小,我们希望培育更多爱好者和消费者。”在接受新快报记者采访时,禤俊霖不断强调,饲养环境要符合动物福利要求、能兼顾家庭观赏需求,希望顾客在最初接触时就了解怎样给动物更好的照护。他不主张冲动饲养,希望这个行业能健康发展。

近日,禤俊霖的第二家店在佛山开业,并迭代出更受年轻人欢迎的2.0版本——更注重氛围感和出片率,试图营造更能符合当代青年的场景来增加转化以促进店内消费。

2025年,禤俊霖成为团中央“青年小店榜样计划”全国创业者代表,又站上广州荔湾青年夜校讲台,将自己的创业经历写进教材,讲给想开店的人听。如今,他在帮助更多年轻人创业。

采访尾声,新快报记者鼓起勇气轻轻触摸“热狗”的脊背,指尖传来的触感和“热狗”温顺眯眼的享受,让记者所有的忧惧一扫而空。“真的很神奇!”禤俊霖在一旁说:“这就是我们希望的,每一个人都能以有趣、专业的方式来体验和接触这些动物。”


■漫爬·奇宠馆的爬宠吸引不少街坊关注。


■“鳄瑜”饰品店里的商品小众又时尚。

5分钟卖爆一条手串 她从市集小车“搓”出饰品独立店

一条由蛇骨、虎眼石和黑玛瑙搭配而成的双圈手串,摆上市集不到5分钟,就被一名女顾客买走。这是周华仪第一次把自己设计的饰品拿到市场上试水,结果获得良好反馈。

从那一刻起,周华仪下决心深耕这个领域。不到两年,她的“阵地”从一辆小推车发展到商场中庭固定小红车,再到商场4楼的独立店铺,实现了创业的梦想。她告诉新快报记者,计划将分店开向其他城市,同时开放自己的资源,扶持和她一样有着创业初梦想的人。

新快报记者了解到,2023年,周华仪考研失利,于是南下广州帮忙经营珠宝店。广告专业毕业的她天天看着眼前的传统文玩,总觉得可以有一些新玩法。2024年年底,她拿出攒下的2万多元,在扬韬广场租下一辆市集小车,开始售卖自己设计的饰品。“我是想到什么就马上去做的那种人。”她说,先动手试试,才知道行不行。

在设计产品时,周华仪没有照搬传统文玩的风格,而是大胆地将鳄鱼牙与水晶等元素结合,设计出更具个性的手链、项链。上述那条爆款手串,正是她打破常规的产物。小车经营的第二个月正赶上春节旺季,她收回了成本。

2025年7月,随着产品线扩展到上千种款式,小车装不下了。在商场推荐下,周华仪搬进了实体店,拥有了自己的“鳄瑜”。与其他时尚潮流的饰品店不同,“鳄瑜”店里的每一件产品都是周华仪手搓出来的。她会按客户的气质、穿搭以及要求来搭配,把小众材质做出时尚感。

以前,周华仪内向到几乎不跟陌生人说话,现在为了向顾客推介产品,她慢慢变得外向,并开始享受与别人的交流。“我希望顾客一直保持开心愉悦的心情,所以会不断根据他们的需求对产品进行调整。现在店里回头客的比例有六成七。”她说。

今年春天,在扬韬广场的推荐下,周华仪加入“青春小店”项目,获得参与免费市集等机会。如今,她正申请将“鳄瑜”发展为原创手工类集合店,为其他年轻主理人提供展示、试销产品的空间。

免租试水、全程陪跑……

助力青年深耕创业“试验田”

周华仪和禤俊霖创业成功的背后,是广州市荔湾区正在搭建的一整套青年创业生态系统。

“青春小店”落地的街区是由广州卷烟二厂旧厂区改造而来,如今已成为青年创业的“试验田”。全国首家集合店在此以“轻资产、共享化、可持续”为核心理念,采用“寄卖+主理人驻店”的双轨运营模式,面向粤港澳青年主理人开放。初创者可以享受免租优惠,零成本投放产品,直接在真实客流中验证市场反馈。

共青团广州市荔湾区委员会相关负责人介绍,为了让成长路径更完善,团委联动园区、行业协会、商圈商会、职能部门和属地街道,搭建了一条“分层分类培育—共青团全程陪跑—行业协会资源整合—专业导师指导—联盟反哺赋能”的完整创业陪伴链路。

从一张设计图到一件商品,从一次摆摊到一家店,给不同阶段的青年不同支持。对刚起步的人,提供场地、货架和被看见的机会;对跑出模式的,则提供政策、智库和品牌加持,甚至打通走向独立店的通道。