

一年探了80多家店，愣是刷成了“V7达人”

——静安团区委和青年小店的故事

青春上海

这个世界上没有“宝大祥”的买卖,对初涉经商一道的年轻人来说尤其是如此。在盘下一间小小的店面后,很多时候,结局并不由你做主——未来,是希望和恐惧的对象——尤其是投入全部身家开了一家小店,但又不得不直面恐惧的时候。在上海,每天都有数不清的小店开业、关张,伴随着数不清的悲欢离合。

张昕知道,让年轻店主们产生“恐惧”的其实是一些很直观的东西,比如经验、成本、客流……站在服务青年的角度,这位静安团区委的挂职副书记想跟这种“恐惧”掰掰腕子。在过去一年里,张昕和同事们骑着电瓶车探访了80多家青年小店。在小店里“泡”得久了,他硬生生把自己刷成了某第三方消费点评平台的V7达人,亲眼见证了许多小店的沉浮。去年年初,静安团区委成为由中国青年创业就业基金会牵头发起的“青年小店公益支持计划”(以下简称“小店计划”)全国首批试点区,张昕正是这个计划在静安区的负责人。

本版撰文 青年报首席记者 范彦萍

“倒在黎明前”的小店让他多了点思考

为了了解最真实的青年小店
的生存状态,去年年初,静安团区委牵头先后召开三场青年小店座谈会,团区委、益优青年服务中心、静安寺街道、南京西路街道等组织人员探访了张园地区。“巨富长”地区近80家青年小店,了解小店发展面临的主要困难和问题。

除了以团组织的身份明访青年小店外,张昕还在第三方消费点评平台上注册了一个美食探店号,他和同事们骑着电瓶车,在短短一年时间内探访了80多家小店。他不断钻研小店在互联网平台上的推广宣传等方面遇到的问题,也会和店主分享一些技巧。账号等级也连升两级,一跃成为7级达人,为值得“种草”的小店助力。

在实地调研中,一家小水果

店给他们留下了深刻的印象。店主小李是一位出生于1999年的Z世代青年,他17岁便踏入社会,历经厨师、电工、服务员等多个职业,最终选择接手父亲的水果店。尽管是初次经营,小李却展现出了创新精神。他邀请了一位售卖新疆冰激凌的朋友合作,将水果、冰激凌和相亲角等多个元素巧妙结合,吸引顾客。同时,他还开通了公众号为水果店宣传。然而,由于房租成本高昂,小店的运营依然面临着重重困难。

去年,小李萌生了拓展鲜切水果业务的想法,但因缺乏相关许可证而受阻。在得知这一情况后,张昕积极与市场监管局沟通,该局高度重视并成立了专项

团队进行调研。此外,张昕还通过团中央青年创业基金会与百果园取得联系,后者同意出资帮助小李改造切配间。遗憾的是,就在去年9月国家政策即将出台之际,水果店因经营不善被迫关闭。

开一家小店或许是许多人心中的梦想,但现实往往充满挑战。在过去的一年里,张昕发现不少曾经交流过的店主在短短数月内就不得不选择关店止损。“你们店还开着吗?”他在电话中关切地询问。“谢谢关心,前两天刚关。”电话那头是95后女生、三岁菜圃主理人李杨,她无奈地叹了口气。这家店开业仅数月便匆匆离场,其果蔬汁加蔬果的售卖模式显然未能适应市场需求。同样遭遇困境的还

有一家由95后英国海归开设的素食汉堡店,店主曾在蓝带学习烹饪。尽管店铺位于一家生意兴隆的本帮老面馆旁边,但汉堡店的生意却冷冷清清。短短几个月内,装修加租金的50多万元投入便化为乌有。

这些青年小店的失败让张昕更加清晰自己的使命,“我们无法拯救每一家小店。当我们发现这些小店的时候,它们的地段、经营模式等基本已经定型了,如果无法适应市场,最终还是会被市场淘汰。但我们今年想将一些培训前置,在青年小店开店之初就整合各种资源,让店主们少走弯路。没准还可以邀请失败店主们给新店主们开一个失败创业论坛。”张昕说。



▲“快赞静安”为杨子江的烤肉店带来了不少生意。



▲王永新直播做葱油饼。



林华伟的小茶馆起死回生。

■记者回访

差点倒下的小店挺住了

小店计划开展了近一年,那些曾经陷入困境或者濒临倒闭的小店有了哪些起色呢?记者对去年探访过的两家青年小店进行了回访。

在静安寺商圈附近的沐白茶事,记者再次见到了主理人林华伟。穿过雅致的小院,进入包房,林华伟正娴熟地为客人沏茶。去年6月,当记者采访林华伟时,他周围的茶馆一家接着一家关张,让他会自掏腰包在店消费,写一个中肯的好评,为小店们尽一份绵薄之力。

过去的一年里,张昕最为骄傲的是与短视频平台合作的“快赞静安”项目。他介绍道,该项目的第一阶段是达人探店模式,即通过达人拍摄探店视频并发布到短视频平台上,吸引网友购买团购并到店消费。平台不仅补贴消费者还补贴视频创作者,从而实现了多方共赢。而即将启动的第二阶段店播计划更是让人充满期待,届时达人将到店进行直播带货,有望在短时间内帮助店主实现销量的大幅提升。

一家位于静安辖区内的重点企业慕名而来,将企业交友、社交等活动放在茶馆里,吸引了一群年轻人在这里品茗、体验香薰。

随着路越走越宽,林华伟对开店的信心也愈发坚定。2023年,他在洛阳开设了一家加盟店,并计划2024年在上海继续拓展。静安团区委和属地街道合作,特意为“巨富长”的商家开设了一条City Walk路线,吸引年轻人在周末前来打卡,为茶馆带来了更多潜在消费者。在2023年的最艰难的日子里,林华伟的茶馆没有倒下。“对青年小店来说,最缺的就是宣传。”上个月团中央到店里调研时,林华伟如是说。

同样受益于小店计划的还有85后店主、Wheels Bicycle自行车店创始人戴先生。去年采访时,他抱怨销售额下滑和门前的违章停车问题。然而,在静安团区委的协调下,这些问题得到了有效解决。施工队迅速将门前的斜坡改造成了马路牙子,并划分了停车区域。

时隔半年多,记者再次探访这家店时,发现店内客流量明显增加,生意也比以前好了很多。戴先生感激之余,也成为了青年志愿者。“共青团如此关注我们小店的生存问题,我们也应该回馈社区。”他说道。

■现场探访

当互联网遇上青年小店

除了为个体小店排忧解难、为青年店主提供实际支持外,静安团区委还积极联合各大平台,为青年小店注入新活力,推动新消费的发展。顺着这个思路,“快赞静安”项目应运而生。

在万航渡路上九百商城的一楼,记者探访了受益于该项目的一家烤肉店,负责人杨子江正忙碌地穿梭于店内。他曾在北京经营烤肉多年,去年下半年毅然决然地来到上海重起灶头。然而,他很快发现两地商业文化的差异,“上海客人更追求精致,在这里,我们需要对分解好的肉进行

修形后再出售。”为了保证食材的新鲜,他几乎每晚都亲自前往江杨水产批发市场采购,有时甚至要等到凌晨才能购得所需。此外,杨子江也认识到,在上海,商业推广的重要性显得尤为重要,“在北京,我经营的是老店,主要依赖口碑。但在这里,除了口碑外,还需要学会如何在网络上有效推广自己的小店。”他告诉记者。

正当杨子江以为要经历漫长的艰苦岁月才能回本时,他邂逅了“快赞静安”项目。加入项目后,短短三个月内,他的小店便吸引了大量短视频达人的关注,每

隔两天就有达人到店内进行带货直播。同时,为了拓展本地生活领域,该短视频平台也为小店提供了消费补贴,进一步促进了消费者与小店的互动。“平均每个月,我们的客流量达到3500~4000人次,其中光‘快赞静安’项目就为我们引流了2000多人次,效果非常显著。”杨子江欣喜地表示。

同样受益于线上推流的还有卖葱油饼的店长王永新。一次偶然的机会,他跟一位颇有影响力的新媒体人学习了直播技巧。受启发的他每天坚持进行2~3个小时的直播。在团区委和“快赞静安”达人的指导下,他的直播水平逐渐提升,吸引了越来越多的粉丝关注。如今,他已经拥有7万多粉丝,生意也有了明显的起色。

“和去年相比,我们的生意好了很多。”王永新高兴地说。2023年9月10日,他的餐车正式入驻吴江路,虽然各种成本随之而来,但生意的逐渐好转让他看到了希望。“每个月的餐车租赁费是3.8万元,物业费千元左右,还有各种食材、水电煤、租房等成本。从清晨5点忙到晚上10点,确实非常辛苦。但现在开了直播后,生意明显有了起色。”对于未来,王永新充满了期待和信心。

对话静安团区委书记吴佳妮：“助力小店经济蓬勃发展”

青年报:静安团区委为何会想到推出青年小店计划?

吴佳妮:中国中小商业企业协会发布的一项数据显示,我国小店注册数量超过1.3亿户,约占经营主体总量三分之二,带动就业近3亿人。2023年一季度,上海新开的特色小店数量超过3万家,而小店的店主以青年为主,在环境多变的时代背景下,需要社会各界的多方支持。

我们根据区委大兴调查研究部署要求,将“城市青年小店发展的问题和对策研究”作为团区委主要负责人的年度重点课题,致力于探索通过优化静安后街青年小店的营商环境,培育、凝聚一批热心街区治理的小店店主和青年达人,进而促进街区共治善治的新模式。

青年报:这一年来,团区委全力推进“小店计划”有何成果?

吴佳妮:在帮助小店引流,增加曝光度方面,团区委一方面与第三方平台达成合作,打造“快赞静安”活动话题,截至目前,话题点击量突破6469万,小店转化消费订单量突破100万。另一方面,团区委还通过开通官方“小红书”账号,运用流量支持、社群运维、引流聚气、数字升级、品牌宣传等措施,着力为小店增活力。

同时,我们结合静安区安聚人才——大学生基层挂职实践计划,与高校合作招募相关专业背景的大学生参与青年小店暑期挂职锻炼,在宣传推广、展陈设计、营销活动、社区微更新等方面,引领青年参与基层治理,推动街边青年小店复苏成长。

这一年来,我们为静安打造“千亿商圈”贡献青春力量,专注在主街和后街联动发展。通过“青春助企服务团”支持服务小店发展,解决创业中碰到的难题,用进去去门,说得开,解决的事来促进青年扎根静安,稳岗就业。

青年报:除了引流难,你觉得青年小店还有哪些困难吗?针对这些困难有什么好的建议吗?

吴佳妮:在线上线下调研后,团区委梳理总结出制约小店发展的若干共性困难,比如客流断崖式下降,互联网运营技术和能力有待提升,和居民区之间存在包括噪音扰民、占道等矛盾。同时,它们也存在业务转型、跨界合作等一系列的需求。针对这些问题,团区委着手打造“青年小店服务团”,牵头市场监管、城管、税务、公安、人社、国资委、建管委等多部门为小店提供组合式服务,打通小店一站式咨询渠道,加强政策和法律法规普及。发放线上调研问卷,深度了解经营情况和发展愿景,组团为小店成长办实事。同时推出青年小店联盟或青年小店人才联谊会,促进店主们

的相互交流和成长。

我觉得现在金融部门对于小店的征信成本还是相对过高,建议成立小店专管部门,利用征信模型探索降低小店的人力成本,更好地用金融服务实体经济。其次,我们将增加大学生前置的挂职锻炼和创业创新方面的培训,增强他们的社会化能力,为小店注入更强劲的青春力量。

青年报:新的一年,团区委如何加大力度扶持青年小店?

吴佳妮:我们一直在思考如何增加城区的温度,增加城市的烟火气,让静安成为青年向往的消费中心。

新的一年,我们将在中国青年创业基金会支持下,联合短视频公司推广店播,帮助青年小店完成达播种草到店播留存的经营闭环。同时,培养本土短视频创作者,愿意从事直播行业的青年可提前了解和实践。以店播为依托的优质服务,可以探索主街和后街之间的成交转化、品牌宣推,促进青年来静安活动消费。

新的一年,有更多部门参与进来,和共青团一起关注小店和青年创业。比如静安区商务委就组织开展了“静安区宝藏店铺新年City Walk”活动,向消费者推荐100家静安宝藏店铺,以及6条打卡路线,邀请市民朋友们在新年一起City Walk打卡消费,携手打造具有年轻力、烟火气、时尚潮和上海味的美好消费体验。

今年,三位九百集团青年以“创设青年小店——Grow咕噜甜品店”为题,分享了她们的创业思路。Grow咕噜甜品店是一家虚拟小店,接下来在PK商业计划书后,它有可能落地成为真实的青年小店,有助于助力国企青年人才的成长。

我们还在探索“小店+青年中心”阵地资源合伙模式,立足小店实际和陆地特色向青年开放喝水、储物、更衣、遛宠、如厕、自习、停车等功能,精心设计“静安夜间活力地图”,让青年和小店能够全时段玩聚成长在一起,以多元化模式助力小店经济蓬勃发展。

结婚启事

2024年01月08日 星期一 乙巳年元月五日



新郎 潘震喙 新娘 徐徐宁
于公历2024年1月5日正式办理婚姻登记。
特此登报
敬告亲友, 亦作留念。

喜结良缘 同喜同贺