

心无旁骛抓发展 全力以赴拼经济

“小店经济”提升城市温度（三）

烟火许昌里的“青春”小店

□ 本报记者 张铮 通讯员 刘悒娴 文/图

核心提示

小摊儿、小店是商业的“毛细血管”，也是连接千行百业、服务千家万户的“神经末梢”。夜幕降临，一辆辆汽车打开后备厢，在LED彩灯和荧光招牌的装点下，变身个性摊位；摊位上脑洞大开的广告语，彰显着与众不同的品位；除了烧烤、啤酒、奶茶等美食之外，还有露天电影、现场音乐……

夏季到来，许昌出现了多种多样的夜间经济模式，很多年轻人摩拳擦掌闯入“夜市江湖”，凭借跳跃的思维，激发城市活力。

“小店经济”，点燃的不仅是城市烟火气，更是提供了居民赖以谋生的阵地，点亮了更多创业、从业人员的奋斗心。

6月10日，记者采访了几位小店业主，听他们讲述自己的奋斗愿景。



摆好摊位，开启直播

直播助力
夜市搭台 视频引流

有人说，希望是夏日里一阵清凉的微风；也有人说，希望是一颗待发的芽，即使很小，也蕴含着无穷的力量。

6月10日傍晚，在市区八一路金汇广场，两个年轻的姑娘摆好摊位，开启直播。而在曹魏古城，小店业主邓倩也开始了直播。

白天的高温没有丝毫消退，天地仿佛一个巨大的蒸笼，将一切都笼罩其中。

但曹魏古城依旧人头攒动，游客似乎并没有受到高温的影响。一站到镜头前，这个28岁的小女子身体里仿佛又灌进了无限的能量。

邓倩经营着一家饰品店，几十平方米的小店承载着她的生计与梦想：“它可以维持我的生活，也能让梦想小小绽放。如果你是从外地来游玩的，我可以帮助你把有纪念意义的东西带回家。”

“但抗风险能力是不少小店的短板。”邓倩告诉记者，今年以来，她一直在尝试引流的新方式。以前她通过微信朋友圈积累客户资源，今年她通过学习，专门选择了一些质优价廉的产品，开了直播。

“开直播之后，我才发现这里边的学问还真不少。”邓倩说，比如如何识别爆品、如何把普通营业额冲高，以及做抖音简单有效的方法。在不断的学习中，让她充满了斗志。

“不要告诉任何人你的计划，他们只会告诉你这也不行、那也不行。作为一个创业者，一定要有主见，不怕失败。”邓倩说，即使现在，她的家人还是希望她去找一份工作，拿一份稳定的工资。

“如果不摆摊，我会后悔一辈子。年轻就意味着一切皆有可能！”在氤氲的烟火气中，邓倩眼神坚定。

坚守初心
赛道拥挤 服务至上

市区向阳路上有一家眼镜店，店面不大，生意却很红火。6月10日一大早，店主李静擦拭柜台，迎接顾客。

提及创业的艰辛，李静感慨地说：“我创业最困难的时候，连买菜的钱都没有！”开业之初，小店没名气，顾客寥寥无几。有人来清洗镜片、换鼻托等，李静热情接待、免费服务，还为他们讲解保护眼镜的小知识。慢慢地，很多顾客觉得她人不错，爱到她的眼镜店里转转。

两年前，一位顾客来店里配镜，说眼镜片度数小，眼睛看不清。由于之前的镜片是400度，他想让李静加50度重新配镜。李静坚持为他重新验光，发现他的双眼近视才200多度。

原来，那位顾客不是看不清，而是原先的镜片度数不对，他戴着感觉不舒服。正是凭着诚信待人、用心服务，经口口相传，越来越多人都成为李静的忠实顾客。

“这两年，生意受到了一些影

响，一家分店也转让了。”李静说，其实做生意和做人一样，提供优质服务，用好口碑可以留住客源。

在李静看来，每天忙忙碌碌虽然辛苦，但日子越来越有奔头。她坚信，只有坚守初心，做好服务，通过勤劳致富，才是长远之计。

“梦可以不大，但不能没有梦，有梦就要去追。”李静深有感触地说，不要禁止自己做梦，有了想法就去尝试，或许经过一些磨炼，梦就成为现实了。

遍地开花
“一店多能”助力小店“活”起来

直致力于打造一个具有多种功能的便民服务站。

记者走进他的便利店，看到货架上的商品琳琅满目，基本上能满足附近居民的需求。除了出售生活用品之外，该店还是快递驿站和复印店；店内靠墙角的位置摆放着一个大货架，上面摆满了各种各样的快件；收银台旁边摆放着电脑和彩色喷墨打印机。不仅如此，小区居民在电商平台团购的商品，也可以到该店取货。

“我们和一些线上购物平台有合作，用户在线上买东西，这里就是接收商品的驿站。平台将商品从仓库配送到我们这里，我们再通知用户来提货，既方便又省心。”孙宏伟说。

记者在采访中了解到，这样“一店多能”的社区小店在市区各个社区都有。其之所以能“遍地开花”，主要原因是满足了人们多样化的需求。

尤其是小店扎根居民区，就近保障了居民的基本生活需求。手机下单，快递点自提或者送货上门，解决了现代人工作繁忙、购物时间缩短的问题，也满足了更多老年人的便利需求。“未来，我们会继续获得更多电商平台赋能和发展更多团购业务，以提高商品的性价比和自己的市场竞争力。”对于未来，孙宏伟信心满满。

发展“小店经济”，也许是最直击人心，同时也是最温暖人心的途径。