

# “拼店经营”既实现了降本增效,也搏出了一条生存之道 上海小店,爱“拼”才能赢

漫步在上海街头,你时常会遇到一类热衷于“拼”的小店。它们中既有夜幕降临时变身都市酒吧的街头咖啡馆,也有在炎炎夏日售卖时令瓜果的羊绒专卖店,还可能是一边搭售体彩一边经营早餐煎饼的烟酒杂货铺。

在寸土寸金的上海,想要长久经营,灵活和变通很重要。在不断变化的市场洪流中,一些小店以“拼”应变,既实现了降本增效,也搏出了一条生存之道。



CFP供图

## 为更多小店 创造“拼”空间

作为市场端和消费端的“毛细血管”和“神经末梢”,小店不仅是众多个体工商户、小微经营者实现创业梦想的起点,其稳定发展更是维持亿万家庭生计的关键,关乎着我国经济的活力和韧性。

国家市场监督管理总局发布的数据显示,截至2023年年底,全国登记在册个体工商户1.24亿户,占经营主体总量67.4%,支撑近3亿人就业。2023年,全国新设个体工商户2258.2万户,同比增长11.4%。

“为了让小店在大城市获得更好的生存空间,这些年,我们一直在探索如何通过政策层面扶持小店经济。”上海市市场监管局登记注册处专员郭婷婷说。

为解决小微经营者租房难问题,2022年1月,上海市市场监管局发布相关政策措施,提出“支持个体工商户发展,探索实施社区服务个体工商户集中登记模式”。通过联动各街镇的党群服务中心、邻里汇等社区功能性载体作为集中登记点,帮助社区内从事居民生活服务业的个体工商户获取营业执照。

今年5月10日,《上海市食品经营许可和备案管理实施办法》也落地施行。“我们将原有19项食品经营项目简化为热食类食品制售、冷食类食品制售等4大类。”上海市市场监管局食品经营安全监督管理处副处长王玮娟说,“这意味着小店可根据市场变化调整自家产品,在经营上拥有更大的灵活度和试错空间,便利了小店多种业态混合经营的市场需求。”

不仅如此,上海还释放了部分公益性空间,为有创业梦的人们敞开大门。

在上海网红街区愚园路,上海长宁区江苏路街道将一家沿街铺面打造成一间给年轻人“拎包入住”实践自己线下创业想法的“故事商店”。“开店必然会涉及房租、水电、人工等各项成本,前期贸然投入,对于刚刚起步的年轻人来说负担过重,‘故事商店’就是希望能够给年轻人线下创业提供一个‘轻巧’起步的试错空间。”长宁区社趣更馨营造中心主理人许引兰说。

作为我国消费最具活力的地区之一,上海的小店不仅是城市烟火气的生动写照,也正在成长为新业态、新经济的“试验场”。一系列经营新规的落地,不仅为小微经营者提供了政策便利,更为经营主体探索多种业态混合经营、尝试新消费模式提供了底气。

前不久,因合约到期,徐子张打算关掉在威海路的包子咖啡店。“第一次创业没什么经验,走了些弯路。”徐子张笑道,“不过拼业态的尝试还是成功的,有了这次经历,我应该会在下次创业时做得更好。”

施丽芳则在今年年初又开了一家小吃店,经营锅贴和面条,离“小施羊绒”只有百米距离。“一方面想让自己充实一些。”施丽芳说,“另一方面也想开家新店试试其他领域。”

作为城市经济中最草根也最生动的活力源泉,小店经济既是城市就业的“蓄水池”,也构成了城市生活的烟火气。对于爱“拼”的小店来说,“拼”不仅是寻求新的营收增长点,更是无数小微经营者在应对市场变化时不懈的拼搏韧劲。因为小店们明白,爱“拼”才会赢。

据新华社

## 小店“拼”出新花样

步入夏天,位于上海黄浦区黄家阙路的“小施羊绒”店开始迅速“变身”。

老板施丽芳将店内各色羊绒服饰仔细收起,为西瓜小贩腾出店铺。一夜之间,挂着“小施羊绒”招牌的店铺,已然成了一家西瓜专卖店。

在上海,像“小施羊绒”这种善“变”的小店并不少见。

它们用“拼”的灵活与智慧,应对着千变万化的市场考验。简单一个“拼”字,方法却很多样——既有按照季节或早晚分的“时间拼”,也有将店铺一分为多的“空间拼”。

“小施羊绒”就是典型按季节划分的“时间拼”。每年夏季是羊绒产品销售淡季,对于“小施羊绒”来说,夏天开店别说盈利,收支平衡都难以维持。同样,对于只做夏季生意的西瓜小贩也是同理。考虑过自身业态季节性特征后,施丽芳与西瓜小贩“一拍即合”。每年5月至8月,西瓜小贩会租下“小施羊绒”的店铺售卖西瓜,待夏天结束,施丽芳再重新接手“小施羊绒”,继续做羊绒生意。

附近的“小琴羊绒”也深谙“拼搭”之道。不过,“小琴羊绒”在夏季做的是凉席、凉拖的买卖。身处居民社区,多年来做的都是熟客生意,老板只需在原店招上贴一张“加工凉席”的字条,羊绒店就可“一秒变身”。

“时间拼”的另一种模式是“早晚拼”。其中,最典型的莫过于将“早C(Coffee)晚A(Alcohol)”融汇于一身的饮品店们。

2019年4月,知名咖啡连锁星巴克在上海外滩开了首家“星巴克臻选咖啡·酒坊”。随后,越来越多的咖啡店加入其中,开启咖啡与酒吧一体新模式。作为全球拥有咖啡馆最多的城市,上海的不少咖啡店也在转型,为都市人的饮品供应提供覆盖全时段的多样选择。

除“时间拼”外,有些小店会选择“空间拼”。

这些店往往共享一个路牌号,或两三家分摊同一间店铺。这种模式,常见于对空间要求不高的经营业态,比如泰康路上的小蔡修理

店和隔壁网红饮品店。目标客户相似、需求互补的店铺,也常会成为“拼”搭子,比如连锁咖啡品牌与房产中介公司共享线下店铺。

曾在上海威海路上“拼”过店的徐子张,对此颇有心得。2023年夏天,徐子张看中了黄浦区威海路上的一个门面,因为想尝试经营线下包子铺和线下咖啡馆,权衡过经营成本后,索性将两家店“合二为一”。

然而,实际操作起来并不容易。“我做的都是加盟商的生意,需要先和两个加盟商提前商议妥当,再和房东说明我想一个地址开两个店,之后还要和监管部门咨询如何将两家店挂在一张营业执照上。等到这些手续弄完,差不多花了一个月时间。”徐子张说。

为了摊薄成本,徐子张把三分之一的房租算在咖啡店上,剩下的算在包子铺上。店铺开张后,附近的上班族往往会在工作日的早上来店里买一杯咖啡和一份包子,用中西合璧的“早餐CP”点燃一天的工作状态。

## “拼搭”的背后是“拼搏”

身处闹市街区的小蔡修理店看着不起眼,生意却一直不错。常常一位顾客前脚刚走,又有新客走进店铺,5平方米左右的铺子被挤得满满当当。

7年前,小蔡修理店有了“拼搭”的邻居。短短几年,隔壁邻居从咖啡店、服装店、奶茶店到现在的酸奶店,换了一家又一家,而小蔡依然是小蔡。

“市场变化太快了,想要在大城市生存,不动脑筋是不行的。”老板小蔡说,小蔡修理店是他父亲1988年左右开的,为了赶上市场变化,他们一直努力跟上时代的步伐。“从最开始修打火机、配钥匙,到自学修理电水壶电视机等家电,再到后来学修手表时钟,市场有需求,我们就尽量跟上。这几年,我又给店铺拓展了钟表寄卖的业务。”小蔡一边介绍店内满墙的钟表展示柜一边说,“做生意就是要懂得变通,如果只会修

打火机,我们早就被淘汰了。”

近些年,线上购物的快速发展、连年上涨的房租以及经营成本居高不下等现实因素,给街边小店带来不小的经营压力。可以看到,越来越多的小店开始拓展新业务,尝试跨界合作,用“拼”的创新经营实现降本增效,努力在大城市的商业版图中“拼”出一席之地。

上海黄浦区黄家阙路上的心怡杂货店,就是这样一家小店。虽然面积只有10多平方米,却同时经营着杂粮煎饼、花卉、体育彩票、牛奶、烟酒饮料等多种业务,可谓“拼搭界”的集大成者。

“最开始,我们只卖烟酒和花卉,周边居民说要买牛奶,我们就把牛奶棚加了进来。”心怡杂货店老板娘说,原先店门口的早餐煎饼摊是由一对外地夫妻经营,“前几年人家回老家带孙子,但周围居民总是来问‘有煎饼卖吗?’我就自己学着做,

接手了早餐摊的生意。”

虽然店里“拼”的种类多,但能照顾店铺的却只有两个人。每天早上5点,心怡杂货店老板娘和老伴便开启了“连轴转模式”,“早上5点不到,我老伴会起床准备早餐食材。我一般5点钟起来负责早餐生意,老伴负责其他生意。午饭后,我和老伴轮流休息吃饭,到晚上10点关门回家。附近居民都知道,我们这家店基本全年无休。”

在追赶市场变化的道路上,之所以如此“拼”,既有市场环境变化的外因,也有维持全家生计的考虑。小店的经营者们深知,唯有不断创新打拼,才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟。

“家里有三个孩子要养,最小的还在上初中。房租从最开始的4000块钱涨到现在的万把块,如果只做烟酒生意是不够的。”老板娘说,“现在活虽然多,但能保障全家五口人的生活,这点辛苦算不了什么。”