

开往春天的“小店”

编者按

疫情三年,中小微企业受到极大的挑战和冲击,部分小微企业已非常脆弱,甚至处于停摆状态。然而,疫情虽然加重了中小微企业的短期生存压力,但冬天再长也会过去,春天终将到来。2023年自治区政府工作报告提出,今年宁夏将大力实施市场主体提质升级行动,加大各类企业和个体工商户纾困帮扶力度,尽快帮助减产停产企业恢复“元气”正常经营。中小微企业,迎来蓄力新发展的最佳时机。

钟书阁:在书香里寻找安详

本报记者 杨娟 文/图

“这个时候能找到一份心安,也是人生的小确幸。”刚刚“阳康”的李玫捧着精心挑选的书坐在钟书阁宽大的楼梯上,轻轻地说。随着客流量的增多,钟书阁迎来了久违的人气,正如钟书阁副店长孙雪茹所说:“一切都会好起来的,书香里不会缺少阅读者。”

2022年8月18日开业当天,银川给了钟书阁一份额外的惊喜:首日销量打破钟书阁全国40多家门店的纪录,综合图书、文创、咖啡等综合收入超过10万元。

然而,新冠病毒打断了书香里的静谧。2022年10月以来,钟书阁几次闭店。

“即使在最艰难的时刻,我们也没有停下来,门店的幕后工作始终在按部就班地进行。”孙雪茹介绍,钟书阁每天早晨都要召开员工交流会,所有员工都要参与讨论当日新书、热点、书讯等,提出店内摆架、堆台布置的建议,想一些让读者耳目一新的好点子。在孙雪茹看来,这是钟书阁的魅力所在,每一个员工都是一台小型“发电机”,每天都有稳定的能量输出,通过读者微信群、微信公众号等传达给读者。

每逢疫情缓和的时候,总有单位联系到钟书阁举办读书会、分享会和签售会等活动。自开业以来近半年,在钟书阁已举办过20余场读书分享活动,读者借此与众多作家、学者有了近距离的思想交流。

银川钟书阁的坚守也赢得了总部的偏爱。在书店的争取下,不仅多次引入钟书阁总部出版的热门书籍,而且争取到了大幅的折扣,这在坚持“书籍不打折”的钟书阁来说,无疑是特例。

“最近客流量在稳定增长,虽然不能回到



童书区的时光图书馆,是钟书阁最先“升温”的区域。

初开业时,但有很多读者是稳定客源,每周都会来阅读。阅读不应该是热闹的事情,而是持久的事情。”孙雪茹告诉记者。

春节将近,钟书阁又从总部争取来新春“限量卡”,开展送春联、年历,举办读书会等活动。春节不闭店,在热闹的假期留出一方“悦读”的安静空间。

去年8月28日,建发现代城邀请宁夏著名作家郭文斌到钟书阁与读者分享创作过程及

感悟,吸引近千名读者前来。郭文斌说,当下人们需要一个反思的地方来寻找安详。钟书阁这样符合年轻人气质的书店,或许可以承担起这样一个功能。

寻找安详,这是一句最能打动钟书阁的话。孙雪茹说,钟书阁不仅仅是书店,更希望它能够成为一种文化现象,在科技高速发达的时代里,提醒人们不要遗忘带着书香的书籍,不要放弃沉浸其中的阅读。

兰湘子:精准定位主动破局

本报记者 王瑞 文/图

“每次来这儿吃饭,人都特别多。”1月15日13时许,任娟女士与朋友来到银川阅彩城,准备在兰湘子湘菜小炒餐厅(以下简称兰湘子)过把湘辣瘾,原想着躲过了用餐高峰期,没想到还是得排队。

“兰湘子成立于2019年,总部在陕西西安。银川店于2021年5月正式在阅彩城开业。这也是兰湘子从陕西开到省外的第一家店。”兰湘子宁夏区运营总监王乔忠介绍。

记者了解到,近3年来,餐饮业普遍受疫情冲击较为严重。在此期间,兰湘子有近112家分店陆续在全国各地上线,成为国内餐饮行业中的“现象级”餐厅,并以惊人的开店速度,引起行业内的广泛关注。

“疫情出现前,我国餐饮市场一直处于蓬勃发展阶段。从长远来看,既不要过于悲观,也不要过于乐观。”兰湘子餐饮管理公司总经理彭园财告诉记者,发展环境造成的被动不是长久消极的借口,主动起来,才有破局的可能。只有不断创新去满足目标消费者的需求,才能让企业穿越经济周期,保持健康的发展状态。

小店,小在“精”上,优在“精”上——相较于传统湘菜以家庭聚会或者商务宴请为主,兰湘子是国内首个提出湘菜小炒细分的品牌,品牌将用户画像锁定在25到35岁之间的白领人群,紧抓“快、味、鲜、爽”四大要素,力求“上菜快,吃得爽”,并在餐厅环境上创造出一种减压的社交感餐饮场合,给顾客留下深刻印象。



兰湘子在餐厅环境上下功夫,营造“减压感”的社交氛围。

“多家新店开业均为商圈整体品质提升赋能,向内策动品牌资源,向外挖潜破圈因子,引领、带动城市中新消费风尚。”宁夏阅彩商业集团有限公司相关负责人告诉记者,商圈与品牌就像“双向奔赴”,兰湘子的人气,自有其秘诀。

四方食事,不过一碗人间烟火。元旦后,餐饮业逐渐回到“锅气蒸腾”的忙碌景象。就像王乔忠说的,“无论如何,餐饮消费需求并不会减少。当下,线上成为新赛道,顺势而为、主动出击,打破空间和时间的限制,服务更多消费者,才能在市场上活跃起来。”

记者手记

培育更多“集雨器”和“光伏板”

本报记者 裴云云

又到过年时。

过去的3年,实体经济特别是以小店为代表的个体工商户,提起过年就像爬坡过坎,十分艰难。

适者生存。斑马为了逃避捕食者,身上长满了黑白线;枯叶蝶、竹节虫为了躲避天敌,形似枯叶、树枝;变色龙的体色会随着环境的变化而变化……当市场的闸门打开,那些自由的小微企业、个体工商户如水流一般,随风而行,遇石则弯。“叶子·花”的店主陈新燕在最困难时曾萌生退意,但依旧坚持,并主动求变,除了原本的花束、花篮等插花成品,又新增了毛线手工、气球花和定

制化产品。钟书阁一直没有停下来,所有员工都要参与讨论当日新书、热点、书讯等,提出店内摆架、堆台布置的建议,想一些令读者耳目一新的好点子;举办亲子绘本阅读、读书会、分享会和签售会等活动,锻造出适应新形势新市场的能力……

当国民经济的“微细胞”在新时期进化和迭代之后,其生命特征和生态诉求发生了根本性的变化,由“一有雨露便发芽,给点阳光就灿烂”成长为“集雨器”和“光伏板”,通过自我革新孕育“能源”体系,保证生命力的顽强和韧劲。当前,宁夏牢牢把握稳字当头、稳中求进,大力提振市场信心的经济工

作总基调,出台的普惠金融、发放消费券、流量加持等措施,帮助小店搭建基础。

未来一年,中小微企业的日子依旧会艰难。风雪加身时,暖风尽吹来。自治区政府工作报告中提出,今年宁夏将大力实施市场主体提质升级行动。全面加强企业服务机制,建立企业咨询投诉平台,加大对各类企业和个体工商户纾困帮扶力度,尽快帮助减产停产企业恢复“元气”正常经营。继续实施减税降费政策,降低实体经济成本100亿元以上。

春天已来,我们万众一心,重整旗鼓,坚定无畏前行的信心,寻找扛过寒冬的解药,培育更多更优质的“集雨器”和“光伏板”。

“年会用的小桌花。”1月10日,陈新燕在微信朋友圈发了一条信息,配图是她自己做的插花成品。黄色和白色玫瑰相映成趣,再加上多头玫瑰、洋甘菊、尤加利叶等配花点缀,方寸之间满是蓬勃生机。

陈新燕的花店有个很文艺的名字:“叶子·花”。2016年,26岁的陈新燕开始筹备开花店,“想找个自己喜欢的事业干”。做好的花束和花篮大多通过朋友圈售出,花店则主要为体验插花服务的顾客进行线下服务。

2020年新冠疫情发生之初,陈新燕的花店还未受到太大波及,她如常地插花、接单、发微信朋友圈。但从去年开始,花店的接单量明显下降。最难的这一年,陈新燕也曾萌生退意,但看着满屋姹紫嫣红的花,想想插花带给自己和别人的快乐,她还是决定坚持下去。

“我最会给自己找事干了,不包花的时候就钩毛线!”“虽然挣不上大钱,但是可以做自己喜欢的事,也很快乐。”“周五的阴天更让人快乐!”……翻开陈新燕的微信朋友圈,除了展示产品,闲暇的表达大多带有一种阳光积极的态度。照片里的主角不论是店里的猫,还是天上的云,或者是她喜欢并分享的音乐,都能让人感受到其中的乐观、豁达和温柔。

去年开始,除了原本的花束、花篮等插花成品,陈新燕又新增了毛线手工、气球花和定制化产品。做成花束的毛线钩兰小灯,不同造型的毛线帽可爱呆萌,偶尔有一两单的网店,也因为镂空毛线背包接到了来自香港的订单。在她的一双巧手下,不论是纸质宣传页、毛绒玩偶还是“暖冬四件套”“美食”,都能和鲜花产生最奇妙的化学反应,变成一件件赏心悦目的艺术品。

“毛线手工是去年在家的时候用来打发时间的,没想到发微信朋友圈后还挺受欢迎。”陈新燕说。新开发的毛线手工制品可以定制,销量也不错,只是因为比较费时间,加上人手不足,逢节假日花店接单量激增时,陈新燕便无法兼顾。“慢慢来吧,有时候慢也是快,我会一直坚持下去。”

“2023,我会好好挣钱挣粮和奶粉钱的。”去年年末,陈新燕有了个新身份:母亲。孩子的到来,也让她更加坚定把花店开下去的决心,就像她元旦那天的微信朋友圈心情:“虽然时不时会焦虑、害怕、失落,但迷糊妈会一直努力的。”

花店:创新求变赢得主动

本报记者 张唯 文/图

山村小卖部:坚守49年一直在升级

本报记者 马越

临近春节,隆德县好水乡永丰村年过七旬的何举柏和石桂琴老两口经营的小卖部生意格外红火。

“平时1个月的进货值在5000元左右,这几天快过年了,半个月进了3次货,每次都在8000元左右。”何举柏的大儿子何金培说。这几天,何金培不光在小卖部帮忙,还会给不方便来乡送年货,营业时间会延长到深夜十一二点。”

1974年,刚20出头的何举柏在村里开起小卖部,代销当地供销社供货的日用百货。由于诚信经营,价格公道,这个距离县城10公里的“好水公社永丰代购点”,1977年度曾被隆德县供销社评为供销社先进单位。

多年来,村民生活越来越好,但作为曾经的供销社代购员,何举柏始终坚守着自己的小卖部。在何举柏眼里,虽然村里越来越多的人习惯开车到大超市购物,但小卖部对便捷周围村民的生活很有意义。当然,老百姓的生活越来越好了,小卖部的货品也要跟上老百姓的消费需要:以前的酱、醋、盐都是散装的,现在都是袋装、瓶装,大家可以选着买;以前农村人不讲究喝牛奶,现在各种营养早餐奶,甚至鲜奶,都是城里当天送货;店里的饮料、矿泉水一年四季都有需求,小孩子爱吃的零食这里也都有供应。

近两年受疫情影响,小卖部时不时的关门。但守店已成为何举柏一家老小的习惯,“疫情下的坚守更有意义,许多人不愿意去乡镇的大超市,也不愿意坐公交车外面跑,咱的小卖部就更方便了大家”。

“现在条件这么好,村里通公交车都三四年了,我能时不时地进城赶集进货,卖货扫码付款不用找零,方便得很。”何举柏说。

新的一年,何举柏有新的打算,准备在春暖时将小卖部升级:向村委会和邮政部门提交申请,将村里的快递投寄点安置在小卖部;另外再投一点钱把小卖部的店面扩大,重新装修一下。何金培告诉记者,如今父母的年龄大了,要帮他们守好“老供销代购员”服务乡亲的初心。他相信,新的一年,小卖部的生意一定会越来越好。

何金培帮父亲守店。
(图片由隆德县供销社提供)

陈新燕在线教顾客插花。

守住钱袋子

非法集资

护好幸福家

宁夏防范和处置非法集资微信公众号
举报电话: 0951-6363430

自治区地方金融监督管理局 自治区金融工作局