

路边不起眼的小卖部，疫情后还能剩几家？

Original 赵晓娟 界面新闻 5 days ago



一家已经停摆的小店。摄影：赵晓娟

记者 | 赵晓娟 编辑 | 牙韩翔

//

尽管电商兴起、便利店越开越密集，这类小卖部仍未淡出人们的视线。但有些小卖部，或许在疫情之中消失了。

//

张立柱的小卖部快撑不下去了。

2020年春节前，原本在一家游戏公司做运营工作的张立柱，在朝阳区通惠河边开了一家小卖部。他把店选在一栋写字楼底商，考虑到附近还有一个小型社区，兼顾两类消费人群，布置了生鲜货架和主食厨房。

这位27岁的店主准备在2020年的春天大干一番。他计算过了，店租、水电成本一天在900元左右，只要一天营收8000元，差不多就能打平成本。员工的话，前期先让老家的父母亲来帮忙看店，自己负责采购、选品，最多只需要招聘一个收银员，店铺就运转起来了。

疫情的爆发，让他不得不把开业的日期推迟到3月1日。他开始从附近开业的批发市场挑选商品，尤其是生鲜水果类产品。晚上，他还要通过线上平台比价格并下单价低而送货快的那一家。

但直到3月20日，写着“鸿业运河超市”大字的招牌还没有挂到店头。张立柱告诉界面新闻，店内主食厨房尚未施工完成，即便现在是营业状态，已经复工的客流并不多，100平方米的店铺日营业额仅2000元。



尚未完工的主食厨房

即便不是张立柱这样的生手，小卖部总像韭菜一样，一遍一遍收割着一些小店创业者的“小店梦”。

位于北京丰台南三环外的一处小型居民小区，砸手里的店并不少——这条沿街商铺中已经关闭了2个小便利店。

据其旁边一家社区连锁超市员工透露，该店位置没有选择好，距离小区最近的南门作为消费通道，并不向居民开放。西门和东门已经有便利蜂和其他夫妻小菜店把守，截断了客流，而马路中间有隔离带，对面的居民极少有绕过来去买一瓶饮料或者一包香烟。

小卖部听上去熟悉又陌生，在国内各地的称呼也包括“杂货铺”“士多店”“烟酒超市”等，是早于大卖场、超市、便利店的一种零售业态，多数店面以单调的门面示人，在整个零售行业中显得陈旧但又必要存在，它们的灵活的位置让其贴近消费者。

尽管电商兴起、便利店越开越密集，这类小卖部仍未淡出人们的视线。甚至在2017年前后，这类毛细血管般的店铺还吸引了阿里、京东等巨头的B2B业务部门，在后者看来，这些小店的进货量潜力巨大。

据凯度消费者指数此前向界面新闻提供的数据，目前中国有将近700万家包括小卖部在内的小店，它们贡献了整个零售渠道40%的出货量。

多数小卖部以个体户的形式存在，雇佣关系松散甚至没有，人员基本以夫妻、父子等家庭关系为主。

线上进货平台“货圈全”曾针对北京和深圳的小店店主做过一次调查，数据显示，他们所调查的60.2%的店铺都由夫妻经营，所以小卖部有时又被人叫做“夫妻店”。

夫妻经营的好处在于，从采购、销售、收银均由老板完成，微薄的利润全靠他们拉长营业时间、提供各类便捷服务来实现，部分门店还提供送货到家服务。

但一旦因疫情发生临时性关门时，他们无法像大卖场那样，拥有先进的订货系统、货品仓储能力和物流配送能力，并利用已经搭载好的线上系统高频高效地向顾客提供商品和服务。

相比之下，小卖部单枪匹马地完成进货、仓储、配送到家等情况并不多。如果沿街的小店，几部处于关停状态，即便能接到线上订单，也可能因为线上线下库存不匹配、店主精力不够等原因无法完成配送。

但也有一些小卖部能够在疫情之中寻找到求生的机会。

生活在天津的张利平和父亲在十多年开了2家店。从原来的烟酒批发店，到新开的便利超市，张利平总试图在时代变迁中寻求自身优势，让自己的小卖部在竞争中生存。

张利平日常守着新店“易款便利”，提供烟酒饮料、日用百货，这家店位于天津桥园公园南门不远处，游客需求逐步旺盛，易款便利自2012年夏天开业至今，去年还重装翻修了一次。



张利平的小店

去年夏天，街对面开设了一家便利蜂，但张利平自信于自家店铺的商品优势，她向界面新闻介绍，饮料、日化产品、香烟产品等品类更有优势，尤其是张利平父亲的店从烟酒产品起家，为此部分产品的价格更有优势，这让她拥有了70%的老顾客。

此外，这家店的面积比便利蜂面积也更大。为此，正常情况下，日均营业额在5000元左右，如果遇上高峰日，可能也冲到1万元，这属于经营业绩较好的小店类型。

但在疫情中无法开店，之前加了微信的老顾客有需求时，张利平也会开门帮他们拿货，这些高频的需求启发了张利平做社群团购的想法，其实她之前也有线上平台，但经常因为店里太忙没时间去更新商品，现在线上的需求让她有了重新打理线上、从社群找机会的打算。

例如，父亲的店专营批发，可以利用价格优势进行团购，顺带弥补疫情期间并不火热的小店生意。

为了腾出更多时间，在张利平的店里，大众类饮料例如可口可乐、红牛等可能她会考虑线上进货平台，因为“比价后发现价格也还可以，不过一些小众的产品货品可能并不全”，为此她还需要花时间从淘宝、阿里巴巴等平台去选品。

而至于张立柱，“有点后悔，”他坦承表达了对转行开店的想法，但他还在试图改变这个小店的命运，毕竟疫情还未完全过去，他想，根据现有情况慢慢做一些调整，4月份可能会好一点。

未经授权 禁止转载



Read more