

竞争越激烈的地方越有市场 上海网红小店的背后

中青报 中青网记者 魏其淼

上海永康路上的熊爪咖啡火了。这家店原名HINICHIJOU，意为“非日常”，其充满创意的熊爪咖啡运营模式，曾在全国残疾人职业技能比赛中获得咖啡冲调项目第一名的聋哑人咖啡师、为残疾人顾客免费提供咖啡的公益模式、每杯20元的实惠价格，这些都是推动顾客从四处赶来排队打卡、媒体争相报道的元素。

为什么要在咖啡一条街 上开店

翻阅点评类App，能发现熊爪咖啡所在的永康路虽然只有几百米，却密集分布着不少富有特色和创意的人气小店，其中咖啡店就超过10家。此外，还有面包店、酸奶店、日料店、服饰店等。采访中店主提到，永康路在2016年年底政府牵头整改前，曾是环境较为吵闹、脏乱的酒吧一条街，整改后慢慢修炼成了在全国咖啡爱好者中小有名气的咖啡一条街。

和熊爪咖啡类似，也是新开不到半年的小店，正处于积淀期，老板小赵是一位90后青年。为什么这家店要初生牛犊不怕虎地选在咖啡一条街开业？小赵说，自己做了七八年咖啡师，积累了技术、总结了客户需求特点以后，去年在襄阳南路开了第一家咖啡店，非常受欢迎。由于偶然被一位知名艺人点了外卖并在社交软件上推广，那家店成为所在街区的外卖人气店，后来转型只做外卖。为了更好地服务堂食客人，他决定保留原先技术、开发新颖元素，在永康路开了这家符合年轻人喜好的新店。

在咖啡乃至整个餐饮行业，产品和服务还是不变的核心理念。在服务方面，一定要和客人做好沟通。说起咖啡的原料、制作流程和口味开发，小赵侃侃而谈，餐饮业中没人能保证口味符合所有人的需求，但积极和客人沟通对改进产品非常有效。比如现在很多年轻人开始接受酸味的咖啡，但如果酸味太尖锐就会赶客，而比较柔和的、水果调的酸味受欢迎，这要和客人沟通后才能了解。

小赵还认为，在咖啡已经是都市人群刚需的今天，越来越多的人追求性价比更高、更健康、更有特色的咖啡产品，这就给小而精的店铺留出了市场空间。虽然上海有很多小咖啡店，竞争很激烈，但竞争越激烈的地方越有市场、越容易传播出去。

竞争越激烈的地方越有市场，也是王海青的想法。王海青和其他两位合伙人都是80后，她在一家知名投行上班，后来运作基金，开酒吧等餐饮店，是一位连续创业者。永康路上有很多好的、有名的店，如果我们能在永康路得到消费者的喜欢和认可，就有信心在全国的其他地方开店，这就是选址在这里的原因。王海青说。

口口相传的自发传播才有生命力。王海青说，她对自家咖啡店的产品很有信心，希望以口口相传的方式招徕顾客：我们受日本的精选咖啡概念影响比较大，从选豆到研磨、烘焙、水的酸碱度都有讲究，比如我们有一款柠檬果咖，柠檬我们就选了100多款，希望能给消费者带来惊喜。

她认为，要在永康路上立足，其根本还是产品质量。而在店铺运营初期，花钱做营销性价比不高，目前也没有这部分预算。每个行业，特别是快消品，宣传是必须的。我们这次找到了一个比较好的切入点，很开心也很自豪，但你说可复制性强吗？我们心里没底，也不知道能红多长时间。有的店花钱营销可以买到一时的人气，但如果想走得更远，必须是口口相传的、有生命力的自发传播。

靠口口相传而非营销积累人气，开在永康路的盛寿司，是典型例子。张满超和妻子经营这家日料店已经10年，靠摸索不同顾客群口味，开发出了美式加州卷、波士顿卷、寿司卷等热销产品，没花过一分钱做广告。我们就是开家小店而已，感觉没有必要做广告，曾有平台找我们合作推广，我们拒绝了。张满超说。

张满超是河南人，十几年来来上海后和朋友合伙开过四五家餐饮店，其中生意最好、保留到现在的就是这家日料店。针对附近街区白领多、年轻人多、外国人多的特点，他创作出不少含有顾客名字的寿司，如杰克逊卷、海伦娜卷。每个顾客名字都代表他背后有一个群体都喜欢这种口味，比如西班牙客人喜欢寿司卷里有三文鱼、金枪鱼、鳗鱼酱、芥末汁，口味重一点，美籍华人喜欢卷里有白金枪鱼、红金枪鱼、三文鱼、牛肉，外面有酱汁；上海本地人喜欢的劳莱斯卷，里有培根、芝士，还加了苹果片，脆脆甜甜的，可以盖掉一点芝士的腻味和培根的烟熏味。

张满超说，开业10年来，盛寿司的客人已经和店家培养出了默契，这里很多是熟客，人都很好的。比如中午忙的时候我妻子收台来不及，他们就帮忙收好；有时候店内没有位子，客人会坐在门外等一下，提前把菜点好，进店后坐下就能吃了。

小店长红，生存土壤很重要。今年新冠肺炎疫情对小型餐饮业造成了很大冲击，永康路上的小店也同样过了一段艰难的日子。张满超说，疫情期间，市政府针对中小企业的租金减免、税收优惠等政策帮了很大忙；负责永康路招商工作的公司也施以援手，帮店里装修了门面。不止盛寿司，永康路上几位店主都提到，扶持政策对小店长红起到了不小的作用。

开在永康路59号的舔勺Spoon酸奶奶店，店主郭亮说，他和合伙人曾在外地游客必打卡的田子坊开过酸奶奶店，虽然那里人多、热闹，但业态混杂、租金高，经营5年后关了店。为了寻找新的增长点，他们在2017年把店开到了永康路。当时永康路刚经过整改，店铺少、顾客也不多。在永康路开酸奶奶店，郭亮找设计师设计了台阶、桌子一体的座位，店内大大小小的装饰勺子充

满趣味，他根据顾客口味慢慢调整菜单，现在店里可自选添加坚果、鲜切水果的希腊酸奶，加了酸奶、水果和冰激凌的华夫饼等产品十分热销。郭亮不认同有些网红店大肆营销的做法：有句老话叫“进说者，其退速，如果产品花里胡哨但内涵不行，就不做不长，一个风潮过去后，可能倒得也快。做生意要有群众基础才行。

群众基础是永康路特色小店们的又一个共同点。位于永康路27号的Big Bagel是一家小小的贝果店，老板王美燕说，她是因为爱逛街、喜欢小点文化才来这里开店的。4年多来，顾客黏性越来越强，有的顾客在外卖软件上下过300多单，到店无需说明就默契地完成了点单，贝果是一种相对小众的面包，上海还有几家有名的贝果店，其中一家老店不断扩张，最后折腾倒了。所以我不再有新想法，也不做营销，觉得只要有这些老客户，专一地做好这家小店已经足够。

王美燕特别提到，永康路所在的徐汇区复兴风貌区，政府很支持小店文化，比如召集店主开会调研、介绍媒体来采访等，这是她安心在这里营业的重要原因。

记者了解到，徐汇区在3年前提出要在坚持市场资源配置为主体原则，政府不干预市场自由配置的前提下，积极引导复兴风貌区内有特色、有传承的知名小店健康发展。

10多年来负责永康路招商工作的上海派丰永康商业经营管理有限公司总经理池之惠说，酒吧街完成整治后，她有意引导永康路成为一条居民不受打扰、商家能安心经营的慢生活街，一直没有高调宣传，我们招商的理念就是一定要有好的品牌，尤其支持年轻人创业，只要有想法、有创意、敢拼搏就欢迎来开店。同样是咖啡店，只要有特色，这条街就不会千篇一律。

让花生大丰收的是一种新型环保型除草膜，别看它只有0.01毫米厚，但是它的作用可一点都不小！相比传统地膜，由徐州工业职业技术学院材料工程学院学生陈辽宁团队设计、以废旧地膜为主要原料制成的环保型地膜，不仅可以完成地膜增温、灭草等功能，还可以降解，减少了对环境的污染。如今，包括曾长胜在内很多徐州农民都感受到这种科技材料的力量。

生长在农村的陈辽宁对于地膜一点都不陌生，每年开春，父母总会通过地膜为农作物保温。但收获季后，白色的地膜就残留在土壤里。

慢慢地，产出的作物果实颗粒不饱满、总产量也越来越少。由于收入减少，很多村民放弃种地，选择外出务工。

填报志愿时，陈辽宁选择了徐州工业职业技术学院的材料工程学院。经过相关专业学习后，他发现传统地膜会造成污染，致使土壤板结化，最终导致作物产量减产。

就相关问题，陈辽宁找到了学校塑料循环利用方面的专家徐冬梅教授。徐教授非常支持他研究环保地膜，指导他组建了团队，利用课余时间，陈辽宁在徐州附近的农村进行大量调研后发现，以徐州为中心的淮海经济区农业发达，地膜需求量十分庞大。

在阿湖镇古村进行考察时，曾长胜当时十分不理解陈辽宁对于地膜进行回收的想法。曾长胜在土地上耕作了40余年，在他看来，轻薄的地膜强度低、老化快，残膜与根茬泥土混杂在一起，回收几乎是不可完成的任务。

回校后，陈辽宁一连几周都泡在实验室里。他想到了可以通过可降解地膜代替市场上的普通地膜，从而减少污染。带着方案，他再一次向曾长胜请教，可很快就被曾长胜否定了。原来，可降解地膜并不能做到100%降解，且该地膜价格过高，农户们不会买账。

得知相关情况后，徐冬梅鼓励陈辽宁自主研发一款新型环保地膜。从2018年开始，依托该校的高分子实训中心，团队进行着一次次实验。

学校实训中心不仅为他们开小灶，还专门为团队延长开放时间。在高科技仪器的帮助下，团队效率大大提升。

将地膜回收利用的关键就在对废旧地膜的清洗。陈辽宁说，废旧地膜经过风吹日晒，沾染了许多杂质。如果直接清洗，这些地膜就可能造成试验基地的二次污染。

徐冬梅主动联系了与学校有长期合作的一家塑料制品的企业。该企业的资质恰好符合废旧地膜的清洗要求，这才化解了旧地膜洗澡难的问题。

如何将旧地膜变成新地膜，也成为团队需要攻克的难关。陈辽宁打算用废旧地膜代替聚乙烯烯树脂作为功能性母料的载体，经过一次次改进，第一款环保型除草地膜的填充母粒成功诞生，实现了废旧地膜的循环利用。

带着由团队研发的地膜成品，陈辽宁立即前往古村。他找到曾长胜，拿着比普通地膜还要轻薄的环保地膜，曾长胜心里直打鼓，这能行吗？

可试用一段时间之后，效果让曾长胜激动不已。花生等作物长势好了，产量也提高了很多。

同样激动的还有新沂市新安镇黄墩村党支部书记刘启富。50岁的刘启富对新地膜赞不绝口，他同时希望团队能根据黄墩村的特点，对产品进行升级改造。原来，该村的农户经常受到杂草的困扰，村民们也不愿意使用对环境破坏性强的除草剂。

经过研发，具有除草功能的膜用填充母料最终实现了药物释放的可控，使用该母料制作的环保地膜，具备条件后，可将药物从薄膜中释放，抑制杂草的生长。

两年来，陈辽宁团队通过学校团委组织的三下乡暑期实践，与徐州的多个乡镇建立联系，指导农民对过季后的地膜进行回收，通过适当补贴、奖励等手段，鼓励农户自主回收地膜，建立合理的回收地膜的机制与物流通道。截至目前，该团队已与徐州周边10多个镇村达成协议，建立地膜回收网点。

11月28日，在第二届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛全国决赛中，该项目与本科院校同台竞技，从全国17.91万个参赛项目中脱颖而出，斩获金奖。此外，该校还与南京大学等8所高校捧得“优胜杯”，是江苏唯一捧杯的高职院校。

将非遗融入生活才是最有生命力的保护

南开女生带千年木叶盏上直播

中青报 中青网记者 胡春艳

像是把生命刹那封存，一片经历了春秋风雨的叶子，在1300℃高温下印入瓷制茶盏的釉面中。热茶灌入盏中，叶片浮动，纹路脉络清晰可见，栩栩如生。

这项叫木叶盏的黑科技，是宋代五大窑之一的吉州窑独有的制瓷绝技。它曾一度失传，近年来经过政府和文物研究者等多方努力，终于得以恢复，但依旧面临着传承难的困境。26岁的屠金歌决心当这项古老艺术的保护者和传承人。

她刚从南开大学旅游与服务专业毕业，与身边几个志同道合的年轻人成立了静象文化空间，致力于在全国找寻宝贵的非遗技艺，希望用现代产品运营和传播模式，让传统文化被更多人知晓，重新焕发生命。

今年双11期间，屠金歌的团队每天在直播间里不厌其烦地给网友们讲述木叶盏这个已经1000多岁的传奇技艺背后的故事。仅这次双11直播和后续带货，她们就卖出600多个吉州窑木叶盏。对那些守着这门手艺的老匠人而言，这个数字超过了从前一年的销量。

两个年轻女孩与木叶盏一见钟情的故事发生在4年前。一次，屠金歌和同学们去井冈山革命老区参加人文行走活动，在江西省吉安县永和镇的古州窑遗址，她们亲眼见证了木叶盏神奇的诞生过程。

上千度的高温下，稍有不慎，叶子便会立即灰飞烟灭，可匠人们却将它完好无损地定格在小小茶盏上。屠金歌说，那瞬间，自己被震撼了。当时她就想，一定要让这么美的作品以及它背后精巧的技艺、灿烂的文化走进更多人的心里。

大学期间，她就和同学们一起在学院楼里办起了集读书会、观影会、真人图书馆、创意手作等功能于一体的静象文化空间。也是在那时，她意识到，很多和自己一样的年轻人对传统文化，特别是非遗技艺十分感兴趣，但又缺乏了解和接触的渠道。

捧着美轮美奂的木叶盏，两个90后姑娘一拍即合，她们要以木叶盏为突破口，开启一场保护、传承和创新非遗技艺的创业之旅。

她俩立即在吉安县马不停蹄地开展调研，实地走访了当地数十位非遗匠人，梳理出目前这项技艺传承发展面临的六大痛点：地区环境闭塞，产品产量、质量不稳定，营销支撑体系薄弱，产品设计脱离市场，销售渠道落后以及专业人才匮乏。

最突出的问题就是技艺传承后继乏人。屠金歌吃惊地发现，当地非遗匠人只剩

下10位左右，年轻匠人寥寥无几。背后的原因在于，一方面老师傅不愿意把自己的绝招传给别人，另一方面因为缺乏销售渠道，好不容易做出来的产品也很少有人问津。

屠金歌决定带着团队的年轻人创新与匠人的合作方式和非遗产品运营模式，将传统工艺与创新设计相结合，挖掘和培育更多优秀设计人才和手工艺从业者，开发具有文化内涵的作品。与此同时，她们利用自己擅长的电子商务、网络直播、众筹等年轻人喜闻乐见的方式，为非遗产品代言。

当年轻人踌躇满志准备大展拳脚一场时，老师傅们却不太买账。他们有的不太相信互联网，有的曾吃过一些网络传销公司的亏。为了打消他们的顾虑，屠金歌承诺前期的产品设计、推广等传播费用全部由团队

免费提供，最终诚意打动了老师傅们。

在持续3年的努力下，静象团队在吉安木叶盏项目上实现了产业突围。她们在产品设计方案上，引入了高校的设计团队和科研力量进行持续创新，丰富了木叶盏的品质，原来只有一种叶子、一个色彩，现在能做8种叶子，16种色彩，27种器型，上千种款式。

结合平台、客户的反馈，她们逐渐帮助匠人摸索制定新的质检标准，让产品更受欢迎。她们打破原有作坊各自为战的格局，打散订单，合作生产，统一制定生产流程，提供原料，成品统一入库存检，大大提高了产能，保证了品质。

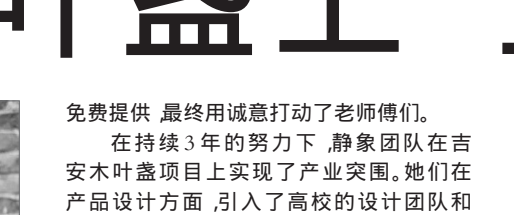
营销突围是屠金歌团队要解决的关键问题之一。她们建立了线上渠道矩阵，包括36个主渠道，上百个分销渠道，24小时不间断销售，直播800余场，累计客户流量超过600万，销售额超350万元。组织大型电商活动106场，曾创下6天销售额突破50万元的成绩。

在母校南开大学建校100周年之际，她们搜集起校园的树叶烧制成木叶盏。让千年非遗遇上百年南开，也开启了木叶盏全国定制化市场。屠金歌说，如今，木叶盏通过网络直播等方式让更多人看见，传统工艺的魅力，现在我们的主要受众年龄段在30-50岁之间，一些原本不了解茶文化的年轻人也从一个美妙的茶盏喜欢上了喝茶。

目前，静象文化团队已与吉州窑陶瓷烧制技艺国家级、省市县各级10余位非遗传承人开展合作，服务相关从业匠人上百人，带动吉州窑陶瓷产品销售增加500余万元，间接带动就业上千人。

她们带匠人和产品走出山村，参与国内外大型的展会和学术论坛。越来越多的年轻人也主动加入其中。一个吉州青年，辞去事业单位的工作，回来传承木叶盏的烧

图片新闻



12月20日，在贵州省赤水市大同镇，一名工人在给伞面抹桐油。

贵州省赤水市素有手工制作油纸伞传统，距今已有上百年历史。制作工艺包括削伞骨、网伞边、裱皮纸、糊伞纸、上桐油等70多道工序。自二十世纪七八十年代起，受式样繁多的钢架自动伞、折叠伞冲击，赤水手工油纸伞日渐式微，面临传承危机。

2019年6月，赤水油纸伞制作技艺被列入贵州省非物质文化遗产名录。当地依托大同古镇的旅游产业，采取政策引导、资金扶持等方式，鼓励民间艺人重拾油纸伞制作技艺。油纸伞产品投放旅游市场，深受消费者青睐。油纸伞制作不仅带动众多群众就业增收，也让油纸伞非遗重新焕发生机。

王永贵/摄(新华社发)

《广东青年研究》

国内刊号：CN 44-1749/D 国际刊号：ISSN 2096-9325

青年研究的南方新高地
《广东青年研究》正式创刊

经国家新闻出版总署批复，由共青团广东省委主管、广东省团校（广东青年政治学院）主办的《广东青年研究》正式创刊。突出政治性、学术性、专业性，着力将其建设成为青年研究的新高地。

新高地 倾力打造青年研究南方新的学术平台；
新思考 努力创新青年研究的新思维和新方法；
新视野 积极拓展青年研究的新视角和新领域。

主要栏目

前沿观察：反映当下社会及其青年的重大事件，拓展新时代特色的视野和话语权
中国共产党与青年：夯实中国共产党在青年中的领导地位，增强青年的凝聚力
共青团改革与建设：深入探索共青团改革和青年工作创新，为青年与共青团工作提供理论支撑
国家治理与青年发展：强化政府职能，促进青年在各个领域的新发展
志愿服务与创新：倡导新时代青年志愿服务，在建设和谐社会中发挥青年的中坚作用
港澳台与青年：关注三地青年的共同发展，促进三地青年的交流与融合

投稿邮箱：gdyoung@vip.163.com 邮编：510550 电话：(020) 37431909
地址：广东省广州市白云区钟落潭镇岗顶岗南龙街101号广东省团校（广东青年政治学院）《广东青年研究》编辑部

广告

《广东青年研究》

国内刊号：CN 44-1749/D 国际刊号：ISSN 2096-9325

青年研究的南方新高地
《广东青年研究》正式创刊

经国家新闻出版总署批复，由共青团广东省委主管、广东省团校（广东青年政治学院）主办的《广东青年研究》正式创刊。突出政治性、学术性、专业性，着力将其建设成为青年研究的新高地。

新高地 倾力打造青年研究南方新的学术平台；
新思考 努力创新青年研究的新思维和新方法；
新视野 积极拓展青年研究的新视角和新领域。

主要栏目

前沿观察：反映当下社会及其青年的重大事件，拓展新时代特色的视野和话语权
中国共产党与青年：夯实中国共产党在青年中的领导地位，增强青年的凝聚力
共青团改革与建设：深入探索共青团改革和青年工作创新，为青年与共青团工作提供理论支撑
国家治理与青年发展：强化政府职能，促进青年在各个领域的新发展
志愿服务与创新：倡导新时代青年志愿服务，在建设和谐社会中发挥青年的中坚作用
港澳台与青年：关注三地青年的共同发展，促进三地青年的交流与融合

投稿邮箱：gdyoung@vip.163.com 邮编：510550 电话：(020) 37431909
地址：广东省广州市白云区钟落潭镇岗顶岗南龙街101号广东省团校（广东青年政治学院）《广东青年研究》编辑部

广告