

## 当梧桐区咖啡馆搬离市中心

如果每天换一家店喝一杯咖啡，你差不多一个月都走不出1公里多的南昌路。

处在上海咖啡馆密度最高的区域之一——瑞金二路街道，南昌路上的咖啡馆之卷，肖恩亲身体过。

这不是他的真名，他叫谢宇欣，但在咖啡界，“肖恩”这个名字很有名气。

他获得过咖啡大赛奖项，曾在咖啡企业工作过，了解从豆子烘焙到咖啡研发的一系列流程，也有一定的粉丝基础。

“那时还没有抖音，我在美拍上发拉花或探店视频，很多人点赞，有十几万粉丝呢。”

所以当他和朋友一起盘下3万块钱房租的门面，开出以各自名字首字母开头的GX Coffee时，充满憧憬。

“咖啡师的梦想就是开一家咖啡馆。”

咖啡馆有30多平方米，是他理想中咖啡馆的样子——“咖啡师可以和客人交流，而不是像外卖店那样流水线工作”。

开业时行业内知名的咖啡师都来了，生意红火。店里连肖恩共有5名咖啡师，每个月的人力和房租成本是6万元，但是小店照样能盈利。

第二年就在东昌路开上了分店。但是……

“搬到朱家角这边来，是因为……你明显感觉到你的业绩在下滑。”

南昌路上的店面换来换去，最后大多以咖啡馆的面目出现。

在2021年发布的《上海咖啡消费指数》中，南昌路以每100米有1.79家咖啡馆的数量，位居上海咖啡馆密度最高街道第七名。

激烈的竞争分流了客户。

“新店开张时，都会办些优惠活动，客人会去薅羊毛。薅完一家，又一家新店开了，又可以薅。虽然到最后，老客人会再回来，说喝完一圈还是你家好，但已经掉了一波销量了。”

肖恩非常理解客人们的这种操作。

以一杯咖啡25元来算，如果一天喝两杯，那么加上租房吃饭社交等其他成本，需要比较高的收入才能来支撑。

“那就尽量喝便宜点的吧。对市中心的白领来说，不是追求品质，而是上班太困了，需要咖啡因来提神。”

而东昌路的分店，看上去更是一次错误的决定。

虽然地处地铁口，有足够多的人流，但在肖恩看来，“那边的氛围和浦西不一样。没有人有空坐下来喝，都是外卖。金融行业外卖招待客户，总还是爱点大品牌的咖啡，至少不会出错。”

每个月的营业额堪堪能维持成本，但不赚钱就是亏钱，因为机器损耗折旧都是费用。后来他们决定把店关了。

南昌路的店面恰好有人愿意收购，他们就趁此机会把店转让。那个店面后来开了家早C晚A的店，但没多久，也关了，应该没有赚钱。

咖啡馆不好做，是大家都有共识。但关了店做什么，肖恩有这样的想法：“手上如果有钱，可能会二次创业或者等待时机。”

对他来说，有个他人不太能复制的时机是当时老婆怀孕了，而且老婆正好是朱家角人，在当地工作。“丈母娘希望我过来开店，陪在老婆身边。”

“开这家店我纠结了很久，因为朱家角是旅游区，（周）一到（周）五人流不行的。我一开始是想着要去青浦城区开个店，店面都找好了。”

后来朋友给他介绍了现在这个门面，说有个小院子不错，再加上房东给了疫情价，是之前店面的三分之一都不到。

肖恩算了算，每个月做300杯，就能把房租赚出来，于是大胆地租了下来。

这里确实不是开咖啡馆的良地。店面在古镇之外，来旅游的人会目不斜视，朝着放生桥的目标走去。所以这一排的商业都不旺，之前隔壁开的便利店也因做不下去而关门。

而以分布密度来看，朱家角乃至青浦都妥妥在上海咖啡馆荒漠的地带，这里还没有形成咖啡文化。

但……（又是一个转折）

小店的生意比肖恩预想的好了太多。

这里虽然只有几家连锁咖啡馆，是独立咖啡馆荒漠，但却有爱喝咖啡的人。

旁边有三家银行，工作人员会约着中午来喝一杯，用一次性杯子，午休时间过了还没喝完，就带着咖啡“续”下午的命。

周边居民也有慢慢变成老客人的人。现在最让肖恩困扰的就是，他脸盲，记不住那么多脸，只能用热情的态度来回应，以表示自己知道他们是老客人。

到了周末，就是游客的天下，来骑行的，来旅行的，忙起来会把店内塞满，门口可以晒到太阳的户外椅上坐满了人。

“这就是生活。”肖恩感慨说，“到了这里，我很放松，不会担心这一天营业额做不出来，也不会担心旁边的咖啡店影响我。”

他朝九晚五开店，之前开店时间是9点半，现在因为要送女儿去托班，就提早到8点半开门了。

“在市区开店会早得多，6点半就上班了。上班族坐地铁前要买咖啡，得抓住这一波早高峰。不这么早的话，就做不出一天的业绩。你不做，自然会有别人会做，那他的生意肯定比你这个苦你不吃，人家吃了嘛。”

肖恩现在的节奏比在市区慢得多，以前店里生意好的时候一天两三百杯，咖啡师几乎站在操作台前不能停下。

现在的工作日，即使有老客人，生意也没有那么忙，他没有请员工，还能时不时坐下来自己喝咖啡。

“在我的想象中，咖啡馆就是这样。”

独立咖啡馆占上海咖啡馆总数的64%，它们以高度集中的形式分布在上海市区。

但即便是全球咖啡馆最多的城市，上海依旧有很多“咖啡荒漠”区。倒也不是没有咖啡馆，而是多为连锁店。

随着市区咖啡馆密度的进一步上升，有一些咖啡馆逆向选择了离开市中心。

“小伴”和“不右”就是这样的咖啡馆，在往外搬的过程中，客户群变了，老板的状态也变了。

晨报记者 姜天涯  
顾 箬 摄影报道  
画图/二 黑

搬到大华路之前，“不右咖啡”在长乐路开了四年。

2019年，老板王小海在上海当了6年咖啡师后，准备开出自己的店。

选址在长乐路，是因为王小海对这一带比较熟悉。当咖啡师的时候，她工作的咖啡馆也都在静安、徐汇。

她来的时候，长乐路已有鱼眼、tutu coffee、Common Ground等咖啡馆，有了一定的咖啡气氛。但附近延庆路和富民路的咖啡馆还不多。

4年里，“巨富长”（巨鹿路、富民路、长乐路）已经成为了网红街区，但“不右”曾在那一段长乐路，算是长乐路非常生活化的区域。一边是面馆，一边是买手店，市井和新潮并存。

今年9月，“不右”搬到大华虎城的对面，这里也是一个生活区，但只有市井，没有新潮。

“不右”的背后是大华二村，左边是千里香馄饨和红烧牛肉面，右边是驾校。

大华是一个典型的咖啡荒漠区。从地铁大华三路下来，一路看不到什么高楼。早上的时候，迎面走来的是拿着大饼豆浆边走边走的上班族，和出来买小菜的老年人，生活气息十足。

在点评上，“不右”被人称为“大华真正意义上的第一家独立咖啡店”。

也有人做出了评价：“没有了时髦街区的加持，却依旧能显露出这家咖啡独有的特质，安静、亲和，很惊喜，很有烟火气息。”

大华不是没有咖啡馆。不右的对面，从大华路到真华路的街区里有10家咖啡馆，星巴克、瑞幸、Tims、库迪……都是连锁店。

对王小海来说，搬离长乐路的很大原因，是房租以及疲惫感。

2019年开店时房租2.5万，2021年涨到2.8万。等2023年再签的时候，房租到了3万档。而大华的房租只有四分之一。

虽然店从原先的16平方米缩减了一半，但她不在意。“小对我来说无

所谓，因为我没有期待很多人过来坐。”事实上，她在大华开店是想做更多外卖的生意，因为想要休息一阵。

在长乐路的最后一年，她辞去了2个兼职，一个人看店，异常忙碌。

“最后一年我考虑关店的时候，就自己一个人做，我想好好守住最后一段时间。周末爆满也是一个人扛过来。（那段时间）每天回家哭，因为太累了，太累了又不赚钱。”

在长乐路的时候，她一周7天开店，没有店休。“以前不敢休，一睁眼1000多没了。”

到了大华之后，房租压力小了，现在她固定周一店休。

对她来说，虽然工作还是做咖啡，但人的状态变了。以前太忙，静不下心来，现在可以好好研发特调咖啡，也更换了部分供应商。

“因为房租便宜，我来这里之后换了一些更好的奶和豆子。搬来这里之后，我会更有心境去找一些我想换掉的原材料。”

生活也变得轻松了一些。

她把自己住的房子也租到了大华，就在店后面的大华二村，每天通勤几分钟。

以前她都吃外卖，现在她中午吃隔壁凉皮店的工作餐。

长乐路的店，做咖啡的位置对着墙壁，现在店铺对面是5棵树。她可以看到深秋来临，银杏树一天变成金黄。“这就是生活。”

虽然王小海没有预期，但令她没想到的是，一部分长乐路的熟客还是跟了过来。

11月30日周四上午，一位住在陆家浜路的客人走进店里，她从地铁站走了近20分钟到达后，第一句话就是“好远”。

来一次比以前花的时间成本更高，她一次要喝好几杯。“都想喝。奶茶想带走，要么先喝个热美式，等会儿喝个咖啡冻。”

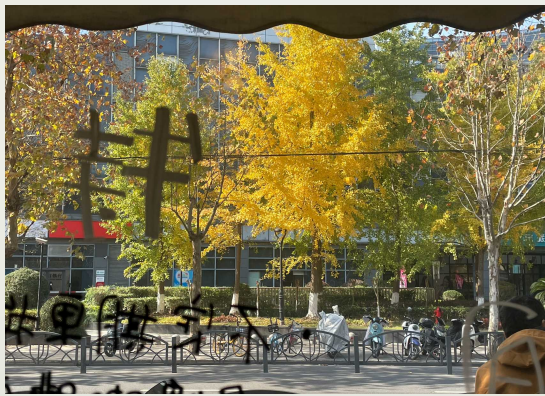
4年里积攒的熟客，不管是在杨浦、虹口、徐汇、浦东，甚至奉贤都还有人跟着来。区别只是以前一周来一次，现在可能一个月来一次。

《当喜欢的咖啡馆搬到家附近》，这是一位老熟客在自己的公众号的文章标题，她写道：“我开上小电驴，转三四个弯就能到达。在大众点评上刷到的时候，简直不能相信自己的眼睛……陆续来的有老人，有年轻情侣，也有和我一样带娃的妈妈，理想中的15分钟生活圈。”

新的熟客正在培养中，有在附近上班的，也有大华的居民。

对于一家认真做咖啡而非环境的店来说，其实开在哪里都一样。

重要的是，“你要培养自己的客户群”。



咖啡机正对着银杏树，是一个可以看到风景的位置。

