

# 上海小店爱“拼”才能赢



窄小狭长的门面, 拼拼更合适

冬天红薯夏天西瓜, 冬天栗子夏天棒冰, 冬天羊绒夏天西瓜, 冬天羊蝎子夏天小龙虾……

在上海街头看到这样的开店模式时, 好心的外地网友们操起了心: “春秋卖什么?”

“上海没有春秋。”上海人直截了当地回答。

小店拼盘经营, 从时间维度上拼, 是一个常见现象。

徐汇康健地区, 在浦北路和虹漕南路路口有一个狭长的店面, 它就像是倚靠墙壁搭出的连廊, 非常不起眼。

但附近的居民都知道, 桂花飘香的季节, 就可以来买糖水炒栗子了。

冬天, 在摊位上守着的张阿姨熟练地称着栗子, 基本上能一把准。旁边坐着的小伙子是她家亲戚, 管着轰隆隆的炒货机器。

店面是张阿姨的儿子租下的, “大概有十几年了”。这里算是一家分店, 他们家的“家族产业”是炒货, 在杨浦区的总店店面很大。

“这边店面太小了, 只能卖栗子。”栗子属于“季节限定”, 无法想象夏天捧着一包热乎乎栗子的场面, 那漫长的夏季怎么办?

知乎网友曾提出过类似的问题: “我想开个羊绒衫和羊绒大衣的店, 可不知道到夏季怎么办?”

有一个回答: “夏天空关3个月。”

这种回答就是不食上海烟火, 夏休这种事只有当初拥有自己门面的上海面馆老板才敢做, 而且最多也只敢半个月。

“房租太贵了。”张阿姨不清楚房租的确切价格, 倒是这个店面的合伙人小赵透露了“二, 从他模棱两可的回答中, 大概可以推测出这么小一个门面要万把块房租。

小赵和张阿姨家是珠联璧合, 他的主营业务是冷饮批发, 在附近的卖场里有个门面。“我就想找一家这样的店合作(拼)。”

每到三月份, 糖水栗子的机器搬走, 冷柜搬了过来, 5支八折的批发价拥有一群老客户, 而他们很可能在两个月前刚在这个摊位上买下一包栗子。

这样的冬夏拼小店往往开在成熟的居民社区, 做的是熟客生意, 店面几无装修可言, 这样才能迅速“变身”, 甚至可以简单粗暴到“挂羊头卖狗肉”。

夏天, 走在老南市的黄家阙路上, 会看到“小施羊绒”店里在卖8424。

卖西瓜的姑娘说, 她是向“小施羊绒”租的店铺, 一年租4.5个月。等到西瓜下市后, 她就出门打工。

9月, 赋闲了一整个夏天的小施来换岗。

大品牌如鄂尔多斯, 一年四季都卖服装。“(但)我没有这个门路。”小施解释了为什么不换夏季服装的原因。

9月的上海, 暑热未消, 羊绒生意还淡, 但西瓜已经卖不掉了, 小施必须来守店。店空着就是白白浪费房租。

黄家阙路开店已有10年。之前她在别处卖羊绒衫, 夏天也是和卖西瓜的“拼盘”。这里是她先租下的店面, 所以店招就是“小施羊绒”, 夏天, 只是额外再挂个横幅“南汇8424”。

为什么不做两个店招? 小施觉得这问题有点难。

“周围的人都知道(换季这事儿), 我抬头写好了, 她帮我换掉干嘛?(招牌)也要几千块呢。”

这样的冬夏拼是找到互补的合作伙伴, 而有的店主是和自己自己拼。

“小施羊绒”几步路之外的小“琴羊绒”租下了全

烧腊饭吃过没? 叉烧拼烧鸭, 烧肉拼盐焗鸡……如果准备“豁记胖”, 好拼三样, 四样…… 上海有一类小店就是“烧腊饭”的两拼三拼N拼模式, 但不是老板要“豁胖”, 而是爱“拼”才能赢。

年, 冬天卖羊绒, 夏天卖凉席。而新闻路1937号的小店, 更是自拼的典范, 店名很直接, “冬天红薯夏天西瓜”。

用店主小彭的说法: “好记啊, 别人一看就知道是什么了。”

小彭是从朋友那里接手了这家店。朋友之前在马路对面开水果店。搬到这里来之后, 只卖西瓜。“因为开水果店还要雇人, 进各种货, 还不怎么挣钱。”

现在店里就小彭一个人看着, 早上7点多开门, 到晚上10点关门。

每年4月底到5月左右, 店里开始卖西瓜。等到本地瓜下市后, 8月卖外地瓜。到了秋天, 开始卖红薯, 生红薯、烤红薯, 再加点红薯干、瓜子、花生。

小彭20岁不到就来上海了, 已待近20年。他早期在徽宁路菜市场卖炒货, 那时候他就注意到菜市场附近有“季节性”的开店模式了, “冬天卖羊绒, 夏天卖冷饮”。

“冬天红薯夏天西瓜”生意最好的时候, 是几年前小红书做的慢闪店活动。“人从店门口排到那边的店, 队伍老长。”活动除了送红薯, 还送勺子。“听说那个勺子上都可以卖100多块啊, 我不知道是什么勺子。”

现在店里还留着活动时候的横幅, 只是没有人排队了。

一眼可以望到底的小店只有十几平方米, 但房租一个月要7000多元。

“现在真的是很难啊”, 小彭先后说了两遍这话。每月的收入仅够支付店租和基本生活开销。他想着龙年可能会退掉这家店。

但他还是想开一家“冬天红薯夏天西瓜”模式的店。“打工没什么技能, 也没什么文化。”



牛肉面店的早晨, 卖杂粮煎饼和重庆豆花

在“拼时间”的维度上, 上海小店还有一种经典模式——24小时内的早晚拼。

威海路上有很多餐饮店, 是周边工作的上班族中午解决一餐的地方。

而早上, 这里是另一个江湖, 有卖煎饼果子的, 也有卖大饼卷万物的。

他们都是用一辆三轮车装上了所有的家当, 在牛肉面或米粉店门口辟出一角, 摆上摊位。

只在清晨到10点, 像寄居蟹一样, 占据了某个餐饮店的一角而后消失的早饭摊, 可以算是上海共享经济最早和最忠实的实践者。

毕竟, 几块钱的、限定时间的生意, 在“路边摆摊”时代过去后, 无论如何都撑不起上意的店租, 而铺面租金可能是上海餐饮最重要的成本构成。

当然, 这样附属于其它店面的拼法没有很多话语权。店面开开败败, 变化很多, 当米粉店关门, 换上一家装修精致的小店时, 大饼卷万物的早饭摊也不见了踪影, 应该是新店主没有给它一张拼盘的号码牌。

而在牛肉面店装修的时候, 煎饼果子早餐铺也无处可摆, 让附近的上班族一度担心再也无法在牛肉面店门口吃到山东煎饼。幸好, 当店面装修好之后, 煎饼摊又回来了, 可能在多年的合作中, 双方已拼出了交情。

早晚拼的经典模式, 在上海变成“咖啡之城”后又有了新的注解——早C晚A。一家店, 早上给上海人血管里注入咖啡, 晚上注入酒精。



**渝水堂 高价收购**  
红木家具、老家具、字画、扇子、印章、像章、老服装、小人书、紫砂壶、玉器、瓷器。地址: 多伦路文化名人街182号(近四川北路) 热线电话: 65407260 13601926417 高经理 免费上门服务

**知名 绿洲 口碑好 成功率高**  
地址: 九江路619号1516室 电话: 39111900021888  
由高级婚介师董老师全程服务到满  
C131 中医教授女 73岁未婚无亲人 貌佳有多套房继承大笔遗产寻真心男 财产愿意给你 (女) 163337606  
C132 女作家 不知老伴靠可入住我家 我开美容院 居住安静 房屋大 教授 遗产 79岁未婚健康 年轻有多房继承 无兄弟 93岁内可速婚男 (女) 153833358  
C133 生活需要相互陪伴才安康女 38岁 某电力局高级工程师 一人生活太孤独 寻开心每一天 (女) 163337606  
C134 身体健康 年轻漂亮 女 飞行员 69岁 未婚 无亲人 居住安静 房产 多套房 父母留下 财产 有商榷 租房 无房 愿速婚男 男士入住我家 给你一切 (女) 153833358  
C135 父母亡 漂亮 银行 中层 管理 女 59岁 未婚 住静安 洋房 另有多房 月薪 丰厚 有独男 士 可入住 开我 家 (女) 163337606  
**投放热线: 22895373**  
(新闻晨报) 综合分类、遗失、注销各类声明广告

## 三

除了“拼时间”, 上海小店还在空间维度上拼。威海路上就有一家既卖包子, 又卖咖啡的店。

从店门口看, 这个门店像是分开的两家店。但是走进店里, 会发现卖咖啡的“库迪”是嵌在卖包子的“李与白”中。

店铺使用面积50平方米出头, 库迪咖啡占据6.7平米。

这两种餐饮业态的老板都是同一个人, 29岁的徐子张。

原先这里曾是好德便利店, 好德关门后, 徐子张找到了这里, 最先是想做“李与白”包子铺加盟店生意。

拼上库迪咖啡, 理由很简单, “房租贵嘛”。这家店的房租要好几万, “(房租)压力可能太大了, 想做两个(品牌)”。

徐子张也考虑过拼别的品牌, 比如奶茶店。但他想加盟的“霸王茶姬”实在太大, “(生意)太好, 第一批50个名额放出来, 全部都抢光了。”

于是, 他选择了自己已经加盟过的库迪咖啡。2023年4月, 他在长宁大融城开过一家库迪, “收益还行”。

不过光有想法还不行, 想要“拼成功”, 还得多方协调。

“我先去和‘李与白’讲我这边开个‘库迪’可以伐? 再和‘库迪’说, 我把‘库迪’开在‘李与白’里面可以伐?”

“还要和房东讲, 我一个门面做两个店, 可不可以。还要和食药监说。而且你这两个店, 还得是一个营业执照。如果是两个老板, 到时候出问题, 风险谁担? 那肯定是找营业执照上对应的法人。”

等到上面问题都解决了, 徐子张的店正式开张已经是租下3个月后的2023年8月了。

开张后的半年里, 徐子张还在亏钱。他将房租的30%算在咖啡店头上, 70%算在包子铺头上。咖啡店雇了2个人, 包子店雇了5个人。

这么算的话, “库迪”已经可以自给自足, “李与白”还不行。

“徐家汇那边开了一家‘李与白’, 他们是一家人(运营)的。如果说养家糊口, 不说大富大贵, 那家店基本上还可以(做到)。”

但作为投资想要收回成本, 徐子张还在努力。



徐子张的两家店 内部是连通的一家店



库迪咖啡与渔粉馄饨店 兼售手机膜和充电宝

## 四



从马路对面看这家店有三个店招

不管拼时间还是拼空间, 都是小店在寸土寸金的上海的生存之道。

而这种为生存所做的努力, 在黄家阙路上有其“终极形态”。

如果只是从门口看, 这家小店让人摸不着头脑。

从南向北走, 依次会看到墓地销售、杂粮煎饼、鲜花、体彩、牛奶、啤酒饮料、福利彩票。进店之后, 还能看到烟酒销售, 货架上放着熟泡面、洗发水、洗洁精、牙膏。

如果走到马路对面看雨棚上的店招有3个——花轩阁、心怡烟酒专卖、光明牛奶棚。

要理解这家店也不难, 可以理解成烟纸店 plus 版本。

早年间上海烟纸店就会随时代变化增减SKU, 它贴近的是周围居民的需求。公用电话从有到无, 铁丝杆上从海飞丝洗发水到乐事薯片, 都是适应时代和居民需求的改动。而这些烟纸店, 大多是夫妻店, 很多时候都是“前铺后住”。

“心怡”就是这样一家有着古早烟纸店属性的小店。老板金利今年65岁了, 他在黄家阙路上开店“靠廿年”了。他们一家就住在隔壁的公房。住的一通间是自己买下的, 开店的房子是借的, 一个月9000元左右的房租。

最开始, 金利盘下这个门面, 开的是花店和小饭店。后来由于油烟问题, 大约7年前小饭店改成了杂货店。

在一天的大部分时间里, 心怡烟杂店是自己和自己拼空间。

花店是20年前开店之初就有的。“阿拉先卖花, 接下来人家居民需要香烛, 就就拿香烛。人家买了花, 假如上坟去, 要买啥, 就再(进货), 比如清明节的纸房子。”

至于店门口那张“墓地福位”, 也是别人找过来“摆着做做广告”的。“假如有意向, 人家给点介绍费。”就像我们曾写过的《如何在上海宇宙中心, 靠充电宝补贴房租?》, 面对地推上门, 小店通常怀着“譬如如是”的心态, 尝试做做。

后来, 金利又想到可以再卖点常温牛奶、酸奶。整箱奶制品属于重物, 离家越近, 提回家越省力, 来买的大多是附近居民。

“都是后来出现的物事, 卖点(这个)、卖点(那个), 总归想生存, 总归多点点。”

在空间维度上, 心怡最起码拼了5种业态——烟酒、日杂、牛奶、花店、彩票。

而在时间维度上, 心怡烟杂店也遵循了经典“早晚拼”模式。

每天早上6:15到10:30, 老板娘刘书萍都站在“花轩阁”和体彩的店招下摊煎饼。

最早开小饭店的时候, 这个档口是借给别人卖煎饼的。后来, 卖煎饼的人回老家带孙子了。但附近居民总是问“他什么时候来, 我们吃惯了”。

刘书萍想着, 干脆自己来做吧。“原先卖饼的人忙不过来, 缺香菜啊, 去买葱啊, 去上厕所啊, 别人来买, 没人摊, 我就帮他忙。就这样, 慢慢我就会了。”

从原先用煤气罐炉子, 到现在用电炉子, 如今, 刘书萍自己摊饼也有10年了。

要维持这么多的业态, 金利和刘书萍每天的生活都是轮轴转。

每天早上3点, 金利起床炸油条、磨豆浆。5点, 刘书萍起床开始为煎饼摊做准备, 一直到近10点, 客人少了她才摊上一个自己吃几口。中午, 刘书萍有空会眯一会

儿。金利就在店里的躺椅上休息, 同时看店。下午有时要进货。烟杂店要到晚上10点左右关门, 店里一直需要人看着。

一家人就是这么轮流休息的, 金利感叹道: “唉, 辛苦, 做点小生意, 也没什么钱赚, 就是维持生计。”

心怡烟杂店建筑面积约50平方米, 实际面积30多平方米。金利自家的房子也是这样一通间, 面积小, “除了床, 都没地儿吃饭”。所以借的店面, 其实也是生活空间的拓展, 像是家里的客堂间, 一家人平常吃饭也在这里。

“没啥大花头, 只不过混混(生活)开支。”

心怡烟杂店丰富业态构成的“六拼店”, 其实也是挣生活, 是面对互联网时代, 面对空间变化、城市变化, 要生存下去所做的努力。

“阿拉格店不容易, 靠廿年做下来了。蹲在此地附近, 再比我们老的, 基本上没了。不是说(这么老的)店没, 就能够一直坚持到现在的, 一家人做到底, 这几乎是没的。”

在20年的时光里, “心怡”对面的饭店换过好几茬。

也有店能开很久, 但抵不过物理空间的变化。比如同一条黄家阙路上, 从肇周路开过来的耳光馄饨。

“原来这条街上, 讲难听点, 马路上走人, 人贴人。现在, 此地块周边房子都动迁了, 马路上看不到什么人了, 冷清了。格种情况下, 阿拉随便啥做点, 能支撑支撑房租。”

所谓上海小店拼多多, 拼得多, 其实也是普通人的生活初切, 是面对时间空间的诸多变化, 所寻到的生存之道。

文/晨报记者 姜天涯 顾 箬 图/晨报记者 姜天涯 顾 箬 姚祖鸿 画图/二黑



同在黄家阙路的耳光馄饨 是从肇周路搬来的