

## 梧桐区一条马路七家店扎堆

## 在魔都卖冰淇淋真是一门好生意吗？

自从咖啡店的数量打败了巴黎以后，上海的下一步目标很有可能是成为世界上比罗马和米兰冰淇淋店更多的城市。否则，你怎么解释1200米不到的乌鲁木齐路上竟然开了七家冰淇淋店的事实？而乌鲁木齐路只是这个城市冰淇淋店扎堆的例子之一。

一向洋气的上海人早已用gelato(意大利语里的冰淇淋)来代替中文冰淇淋和英文icecream了。魔都的冰淇淋店卷生卷死，但注定谁的生意都不会好做。因为无论你用哪国语言来叫它，它就是冰淇淋，就是一门受气候条件钳制的生意。尤其是实体经济下的冰淇淋店，天冷当然不行，太热也不行，刮风下雨更不行。

意大利人Alessandro Conti——他更为粉丝熟知的是自己的网名“Alex雷”或者Alex，在梧桐区经营着一家带小院的冰淇淋店。这是7月末的一天，下午4点刚过，气温33℃，上海刚下过一天中的第五或第六场雨。这样的天气让他有些恍惚，好像自己正身处英国首都伦敦或者法国的布列塔尼，天气和人心一样完全的阴晴不定。

“开冰淇淋店，冬天亏的钱本来应该是夏天挣的，但是你看看上海这天多么漂亮！”这个意大利人几乎手脚并用表达着自己的心情，“一天下雨打雷了，一天大风台风了。这个7月份大概没有一天出太阳，或者有太阳也就10分钟的时间，1,2,3,4,5……好了又下雨了。开家冰淇淋店容易吗？房租又降不下来，太阳又不出来，外卖平台还送你那么多券。太难了，只有心很大才可以继续做你懂吗？”

但人生就是一边吐槽一边继续往下走，他有自己必须坚持下去的理由。



争对手的优势还是显而易见的。

Alex自嘲，走进Amuni随处可见自己的人像广告牌，就像开了家广告公司一样。“我现在做好几份工作，第一份就是给自己做推广。因为没有博主帮你推广，你不给他们钱，他们就不来。所以，只能靠自己的渠道做广告。你看你一进门都是这种推广的东西，让你扫二维码。好多人反馈说进Alex的店就像进了一家广告公司，到处都是广告。我说不好意思，老铁真的不好意思，但是我也要生存的。”

这个意大利人的个人IP号召力之大，甚至连店内员工也有他的粉丝。那是一名聋哑员工，是通过Alex的视频号联系到他的。她在私信中自我介绍是他的粉丝，因为暂时没有工作，想在这家店里试试。“面试的时候我觉得她是个很用心的人，就让她来了，也没看什么毕业证还有工作履历。对我来说，只要你工作态度好，那就来。”

这种由感性主导的行为方式也体现在他的很多探店视频里，“探店博主这么多，我觉得我的价值就在于说实话。我觉得一个地方好，就愿意花时间去推荐。无论是外国人还是中国人，他们在上海或者其他地方开了一家好的店，就是对这个社会作出了贡献。”他也通过镜头讲述自己的故事，“人们来我的店，不只是因为我的冰淇淋好吃，也是因为他们真的想看我怎么样把冰淇淋做出来，因为他们喜欢来这里听这个意大利疯子说的话。”

Alex认为，自己的模式很难复制。“上海有不少店打着招牌说自己的冰淇淋来自意大利，但真正在做冰淇淋的意大利店主就我一个。这个是实打实的优势，是他们通过厨房窗口可以亲眼看到的。”

他的感性也经常体现在自己的用料上，“很多人说我们这里卖的开心果口味是上海最浓郁的，为什么啊？因为这个老板不会做预算的，什么都不管，抓起来就放，按心情放，多放20克30克又怎么样，又不是直接切手。”

Amuni如今面临的一个尴尬是，作为一家网红冰淇淋店，它的名气比它的实际收益大，并经常被模仿甚至直接被抄袭。

前阵子，他刚刚赢得了一单case，状告的是泰兴市一家奥特莱斯里的冰淇淋店。对方把Amuni的品牌、logo和整体风格全部拿来作为己用，等于开了家分店。在Alex的维权行动下，不得不撤下了。

但抄袭无处不在。前几天，他在淘宝上刷到一家卖冰淇淋杯的小店。“妈妈咪呀，这个工厂太厉害了，直接把我们整个冰淇淋杯的系列复制粘贴了。然后在网上宣传，说是自己设计的网红冰淇淋杯，竟然做到这个程度！”

“不只是冰淇淋杯，还有插卡，他们复制的是另外一个老版本，而且还复制了我们的卡片。这么爱我们，为什么不跟我们合作，好可惜，对不对？”他一脸讽刺的笑意，“你知道吗？拉丁语里有句话讲：复制别人是对别人的尊重，或者是对别人的羡慕。那我就感谢你，河北的工厂，感谢，但是下次付给我们费用就更好了。”

## 【后记】

小本经营生意不易，但在Alex的意式人生哲学里：真正的生活存在于困难和解决困难之间的时刻，人只有在解决了困难以后才是幸福的。“比如被抄袭的困难解决掉了；比如机器出问题的困难也解决掉了；比如说之前有客人提出糖度太高的问题，也通过后配方的调整解决掉了……困难越来越少，生意就越做越顺。”

他有时候想，自己在做的这件事很难，要实现梦想的代价太高了。但当他想到是自己，而不是别的谁如今在上海开了一家带小院的冰淇淋店时，任何疑虑都消散了，他觉得世界上没有比这更棒的了。因为这里是上海，他热爱上海，他在这座城市生活了近10年，即使最艰难的时候也没有离开。

话讲到一半，从门外进来一个意大利人，是他的朋友Filippo Sanchi。一个和他的经历很不一样，但如今也在上海开门做生意的意大利人，他经营着一家地下室酒吧Bar S-OTTO。“让我来问我的朋友一个问题，”Alex一把抢过我们的话筒，“你为什么来上海做生意？”

Filippo在泰国和新加坡都待过，在那之前，他在广州超奢华的瑰丽酒店工作。“但上海总是排第一名的，不是吗？”意大利人笑着说，“这里是东西方的融合，有着极强的包容性，非常适合我们做生意。而且，我也喜欢自己在这里接触到的人。”

Alex点点头，“我一开始来上海也是因为这里的人，你可以接触到很多意大利老乡，也可以交上新的中国朋友。你说困难的，的确很多。房租没有办法降低，生意受天气影响太大，但归根结底，你从中获得的价值也很大。”

晨报记者 沈坤坤 丁梦婕

## 超过30℃冰淇淋就不好卖了

冬天当然是最难熬的季节，为了继续把生意做下去，必须推出一些应季的产品。比如阿芙佳朵(注：意大利语中“淹没”的意思)，就是把热咖啡淋到到冰淇淋上面，这样口感就不会那么冰。尽管如此，生意大幅打折仍是在所难免。

而让人有些意外的是根据国外媒体的一项调查报告显示，其实并非天越热冰淇淋越热销。当气温超过30℃时，人们可能会更倾向于选择冰饮，因为解渴效果更好。而好吃又好看的冰淇淋真正能激发起人们消费欲的温度，实则在二十五六摄氏度左右。

“没错！”Alex听了一拍大腿，“我跟你讲，上海的消费者就像装了一个温度计，温度计在他们脑子里。气温到了31℃的时候，他们可能正往冰淇淋店里走，但正在进去的时候感到‘哎呀，太热了，我不吃了。’老天能不能保护一下我们？气温一到30℃之后就很难，因为大家都在家不出门。”

他“嚯的”站起来带着我们就往门外走，“你过来，看看两三百米开外有没有人？消费者在哪里？帮帮我，老天求求你了！”他对着镜头带几分夸张地说，“看着我，你不感到可怜吗？一边流着汗，一边还有这个黑眼圈。你看看，这不是一天长出来的！”

虽然有点意大利人特有的戏精特质在身上，但倒也真实。他随机抓住一个正往店里走的年轻人采访，“你为什么来这儿？”“呃，我就是来买冰淇淋，而且就住对面。”“谢谢，辛苦你了。”

在这个盛夏的下午，店里的客人不多也不少，因为本身面积也不大。但由于带一个小院子，所以就成了他的梦想之地。当Alex决定开店之前，曾经做过一些市场调查，发现上海的冰淇淋店无论店面布置走豪华还是朴素风，大都缺一个户外空间，能让人坐下来喝杯Espresso，和几个朋友聊聊天，很多外国人对于露天位是有执念的。“我当时就想，我要开一家有院子的冰淇淋店。后来找到了这个地方，然后就做起了生意。”

他承认，房租特别高，自己经常感觉忙活了一天是在为房东打工，因此他自称为“来自西西里岛的在永嘉路上给房东打工的Alex”。房租高外加用料都是从意大利空运而来，决定了他的冰淇淋不能卖得太便宜。但上海的冰淇淋市场竞争又如此残酷，他也不希望自己的定价超过竞争对手。

在经过一番平衡的抉择后，他将一些口味的定价设得比同行更便宜些，比如两个口味38块钱的小杯，“一般来说两个口味的冰淇淋卖38块，这不是那么常见的。”

## 为做冰淇淋放弃高薪管理层位置

他是在巴勒莫大学学会的中文，又拿了奖学金，作为交换生来到重庆继续学业，那是十多年前的的事了。

本科专业是同声传译，因此他可以同时在意大利文、英文

和中文之间自如切换。他找的第一份工作，就是在重庆做翻译，后来渐渐过渡到其他行业。他先后在上海和北京工作生活，相比之下更喜欢上海，就决定回到这里发展，迄今已快10年了。

Alex原本可以靠自己翻译的专长过上体面的生活，但他放弃了。后来，他在一家瑞士的企业里发展，又坐上了销售总监的高管位置。当他因为想开冰淇淋店而向老板提出辞职的时候，简直被老板骂死。“他说你本来可以做到公司的C级别(注：首席高管)，怎么能这样就放弃？”他向我们解释，“我说说实话，我不太适合给别人打工，因为我这个人脑子有问题，想做什么事情就立刻要去做。如果有人在我上面，肯定还要经过层层审批，但在这边就可以按照自己的创造力去做自己想做的事情。”

他觉得做冰淇淋的梦想非常好，甚至可以说伟大，但也因此降低了自己的生活水平。“比如我住的地方不是那么fancy，好多老外在上海都住一个月1.5万元的房子。但我租在这附近，一个月房租8000多元。”因为住得近，可以走路来店里。名义上是监工，其实是为了多干点活，比如在制作冰淇淋之外，再承担一些清洁工作。

这个意大利人之前不会做冰淇淋，但他是吃着西西里岛的冰淇淋长大的，他知道好的冰淇淋应该是什么样。“我觉得上海有几家冰淇淋店很不错，但是在那里找不到一些经典的口味，就像榛子、蛋奶等，而这些口味对于意大利人非常重要，是一家意大利冰淇淋店里不可缺少的传统口味。”

2023年，他特地回到意大利，在欧洲排名第二的厨艺学校ALMA花了一年时间学做冰淇淋。“我要把正宗的意大利冰淇淋带来上海，所谓的正宗就是好吃不贵，简单不复杂，也不搞太多创意。这个区域就是刚好缺这样一家传统冰淇淋店。”

2024年6月1日，Amuni开业了。

## 老铁真的不好意思 但是我也要生存的

这家店立刻成为了上海滩的网红，因为Alex带来了自己的IP。

自从2021年起在国内社交平台上发布内容以来，他已在多平台累积了几十万粉丝。个人IP做出了一定号召力以后，自然而然就可以把一部分流量转换成线下的顾客群体。就这一点而言，虽然他经营自己的冰淇淋生意并非易事，但相比竞