



小面馆的革“新”之路 借助支付宝实现“面”铺改造

“

5月18日,在由支付宝和媒体等生态伙伴共同发起的“天下码商成长计划”结束后,成都“十大优秀码商”之一的魏远生接受了华西都市报·封面新闻记者的采访。采访中,魏远生不仅谈到了自己多年的经营之道,也谈到了移动支付下老字号店铺革新的种种感悟。

事实上,在移动支付普及的今日,移动支付给商户带来的远远不只是一种支付方式,更多的也是一种生活态度。据了解,新开业的年丰巷巷面不仅没有流失老客源,也凭借其现代化的风格得到了不少年轻白领的喜爱。



移动支付改变老字号年丰巷巷面。

“小面馆”面临大挑战 两代人产生经营分歧

在众多饕客的眼里,成都都是一座名副其实的
美食之城。在这座城市里,有一种特殊的餐饮店
铺,被许多人称之为苍蝇馆子,苍蝇馆子的特点
是其师傅手艺超群,饭菜味道较好,但店铺装
修简陋,环境小而破旧,备受资深吃货的喜
爱。

年丰巷巷面便是其中一例,它的主人魏远
生现年55岁,2003年从红旗玻璃厂下岗后
便开设了这家面铺,一晃15年过去了,年丰
巷巷面生意火爆,客源稳定,在当地也有
一定的名气。而随着年龄的增长,老魏最大
的心愿是将来女儿魏娜能够收心,接手这
家店铺。“她上学的时候比较粗心,经常逃
课,所以她妈妈让她回来,她打料打得还比
较好,客人们满意她的手艺”,老魏向记者
谈到。

但随着周围新开写字楼越来越多,新生的
店铺不断开设,在年轻白领们的午餐选择
里,巷巷面因为店铺破旧,在新生的店面竞
争中,越来越落了下风。

而就在这种竞争中,老魏小魏关于面铺经
营理念之争日益加剧。老魏认为,因为店
铺的名气已经打出去了,客源稳定,没必
要装修。而小魏认为必须装修,否则自己
不接手,又因为没有余钱装修,父女二人
产生了矛盾。

女儿借移动支付说服老爸 凭借科技“面面俱到”

“老汉儿的手艺,传给我七七八八喽。但是
巷面,还不是我做主,所以虽然不喜欢现
在的摊子,但是没办法。”由于无法说服
老爸,魏娜也产生了一些情绪。

一次偶然的机会,魏娜发现支付宝有免费
设计、生成招牌海报的功能,便决定试
图说服老爸。于是魏娜拿着手机打开支
付宝的店招设计给老爸看,她输入年丰
巷巷面,支付宝界面自动生成招牌和海报,
老魏看后虽仍有犹豫,但想着毕竟不需
要任何成本,不妨让女儿试一试。

店铺的装修就这样被提上了日程,魏娜
随后开始对老爸进行现代化“培训”,这
些改造之后,年丰巷巷面生意越来越好,
除了老客户之外,也多了一些新的白领
顾客。在与不少老客户的交流中,老魏
也逐渐明白装修这件事的重要性,日渐
认同了女儿的经营想法。

装修过后,年丰巷巷面还开展了外卖服
务,扩大了生意的范围,也增加了店铺营
收。老魏看在眼里,乐在心里,于是他默
认了女儿的想法,打定主意把面馆交给
女儿,面馆的改造提上了日程。

华西都市报·封面新闻记者 高果
实习生 刘念 忻小松

第一代职高生坚守手工制衣19年 她把交易流水变成真正的“钱”

对

于许多老成都来说,自己记忆里的衣服还是家里的长辈在缝纫机前一针一线做出来的:几匹布料,几颗纽扣,只需一双巧手,就能诞生出当季独一无二服饰。但随着人们生活水平的提高,走进商场买一件成品衣已是家常便饭,即便是服装定制也多是规模化。曾经那种一对一量身定制的制衣店在时代的冲击下,落入下风。

在“成都十大优秀码商”揭晓大会上,70后徐蕾是最特别的一个,因为只有她穿着世界上唯一一件——她自己设计的衣服,而这件衣服就出自她的制衣店。和大多数做这行的人一样,她做衣服也是本着自己的兴趣。虽然面临着消费升级、行业模式更迭,但借助时代最前沿的理念,徐蕾和她的制衣店正在用自己的坚守去改变传统模式,积极拥抱创新。

第一代职高生也玩“双创” 合作19年,发小称赞她是最棒的

上世纪90年代初期,职业技术教育刚刚兴
起。那时候,不少人对这种新兴的教育形态感
到陌生,在更多人眼里只有考大学才能出人
头地,而对服装设计、烹饪、礼仪、旅游等
职业教育并不感冒。

因为受母亲影响,徐蕾从小就对做衣服很
感兴趣。“那时候,妈妈总是在家里给我和
妹妹做衣服穿,在还比较保守的年代,我就
穿上了喇叭裤、连衣裙这些最时尚的服饰。”徐蕾告诉记者,后来自己有了兴趣,还时常摆弄自己的洋娃娃,给洋娃娃做衣服,慢慢地就有了报考服装设计专业的想法。“那时候,我并不在意别人的眼光,因为我并不觉得自己不如那些上过大学的。”事实也证明了徐蕾的预见,如今,徐蕾的许多同学都成为了服装设计界的大师。

从成都市包装装潢职业技术学校毕业后,
作为本土第一批科班出身的服装设计师的徐
蕾又在其他成衣店当了几年学徒。千禧之交
时,她在成都武侯区开了自己的第一家制衣
店,后来又因为租约、资金等问题辗转玉林
等多地,最终,2007年,她在干槐树街扎
下了根,至今已有11年。对徐蕾来说,颠沛
与漂泊算不得什么,“我喜欢做有创新性的
事情,所以我能坚持下去”。

支撑徐蕾走下去的,还有和她同甘共苦19
年的创业伙伴,同时也是她发小的梁女士。在
梁女

士看来,徐蕾就是最好的创业搭档。据梁女
士介绍,在店里,所有的服装设计都是徐蕾
一人完成。有时候为了推出一款新的服饰,
徐蕾会到各个大型商场里逛遍所有的女装
店,只为找到那么一丝与最时尚、最前沿相
契合的灵感。在这两位创业搭档看来,做服
装就是在不断创新,只有不断拥抱时代最新
鲜的东西才不会被淘汰。

解除中年“码商”困扰 用多收多保解决看病难题

去年底,徐蕾发现有越来越多的顾客结账
时询问是否可以用支付宝,最开始的时候徐
蕾会使用自己的手机出示二维码供顾客结
账,后来要求使用支付宝的顾客越来越多,
徐蕾干脆申请了一个支付宝收钱码的吊牌,
随时挂在自己脖子上。开通了支付宝后,她
的顾客从成都扩展到全国各地,这类顾客
一般都会保存下她支付宝的二维码,在线扫
码进行付款。采访中,徐蕾向记者展示了几
天前的一笔订单,“这位客人看到朋友在朋
友圈晒的一张在我们这儿做的衣服的照片
后,专门赶过来,要我们给她定做衣服,她
的制作费已经通过扫二维码付给我了。”

虽然用支付宝收钱码是为了让顾客方便付
款,但对徐蕾来说,支付宝的多收多保才是
她真正需要的。

采访中记者了解到,徐蕾买了好几份保
险,就是为了怕以后老了、病了没有依靠,
“毕竟没有单



制衣店店主徐蕾积极拥抱创新。

位统一买社保,自己还是得为未来做打算”。
由于制衣店需要自己购买布料、机械、配
件,每周资金流动很频繁,徐蕾几乎“存不
住”钱。按徐蕾的话来说,“我们店就是
手停嘴就停”,可偏偏“钱都还没揣暖和,
就又花出去了”,看似流水水多的制衣店,
其实赚不了多少钱。她苦笑着告诉记者,当
得知

个人或商户可以通过支付宝流水获得多收
多保的报销福利,很方便地通过医院发票
获得数百元的看病报销时,她表示,以后自
己会少买点医保,把多余的钱用在刀刃上。

华西都市报·封面新闻记者 欧阳宏宇
实习生 刘念 忻小松

“打工妹”折腾出自己的生意 多收多保解决小商户后顾之忧



蛋烘糕小摊主谢娜入选成都“十大优秀码商”。

5月18日,在由支付宝和媒体等生态伙
伴共同发起的“天下码商成长计划”结
束后,成都“十大优秀码商”之一的谢娜
接受了华西都市报·封面新闻记者的采访。
谢娜对能够入选“十大优秀码商”感到高
兴,同时也谈到了她未来的规划,“未来我
打算攒够10万元钱,开一家好的店面,另
外小孩马上上中学,我希望给他比较好的
成长环境。”

据记者了解,出生在重庆的谢娜,16岁
就来到成都打工。为了小孩有一个良好的
环境,她和丈夫已经在成都打拼多年。如
众多小商户一样,他们一直希望通过自
身的努力,在成都稳定下来,有一个温馨
和快乐的家。

从“打工妹”到自己做生意

“我16岁便来成都打工,开始在一家商
场上班,上班时间非常不自由,加上工资
很低,所以当时就在想要不要出来做点
小生意”。在接受采访时,谢娜谈到了
做生意的初衷。

据记者了解,为了能做好生意,谢娜当
时换到家具卖场工作,她一边攒钱一边
偷学开店的经验,她学着老板盘货、算
账,学着老板申请了收钱码,半年之后,
她终于攒够钱折腾出了一家小家具店,
结果行业不景气,半年就亏得血本无
归,这给了她很大的打击。家里人劝她
不要折腾了,她自己也有些心灰意冷。

正在她一筹莫展的时候,有人建议她要
不要尝试做小吃,因为做小吃成本低,来
钱快。一次偶然的机会,谢娜遇到了一个
做蛋烘糕的师傅,学好这门手艺需要6000
元的学费,虽然她一心想去学习,但捏着
口袋里的10块钱,一点办法也没有。

回家后她和丈夫商量,不好意思找朋友
借,手头上又实在没有钱,她跟丈夫说,
“我不服,我想拼一把”。谢娜的丈夫是
个实在人,虽然觉得为难,还是咬着牙点
头支持她,最后他们在支付宝上找到了
多收多保,半年的家具生意为他们积累
了几千块的贷款额度,他们拼拼凑凑终
于交了学费。

谢娜用贷款来的钱,学了手艺,买了原
材料,终于折腾出一个小吃摊。

谢娜的摊位挤在租住的小区门口。之
所以选择在这里,是因为这里的房租便
宜,同时和一

起摆摊的邻居们相互有个照应。店铺主
营糖油果子和蛋烘糕,经营状况良好。
谢娜将每天的营收都记在一个小本子上,
开始盘算着另外一个计划。

为孩子坚持每天存200元钱

随着店铺生意逐渐走好,谢娜想到了
存钱,一方面是为了孩子有个更好的未
来,另一方面也是为了自己能够在成都
扎根生活下来。

谢娜向记者算了一笔账,“孩子一年的
保险费要交两千多,托管班的费用大概
在8000多一年,学费、生活费一年将近
1000元,还有美术画画培训这些费用,
一年至少要500元以上,因此我每个
月光为孩子就得攒上2000元钱”。为
了实现这一目标,谢娜做了一个决定,
每天存200元钱,把它放在支付宝上,
这样也节省了记账的烦恼。

谢娜的生意是一个流水很快的行业,
每天都需要接手大量现金,因此如何避
免假币带来的困扰成为了难题。谢娜告
诉记者,在做生意的过程中,经常会经
手大额的人民币,有时候也只能自己
垫下。记得有一次损失惨重,为了弥补
师傅的损失,她答应师傅多做2000多
个糖油果子作为补偿。这一度打破了她
每天存200元钱的计划。

为了节省成本,谢娜的每一袋面粉都
自己背回家,“现在有了像支付宝这样
的移动支付功能,大大减少了这一困
扰”,谢娜的计划开始回到正轨。

多收多保医好腰伤及感冒

为了能让每天存200元的计划继续坚持
下去,谢娜坚持每天推车出摊,这也导
致了谢娜腰疼的问题越来越严重,严重
影响到摊位的生意。丈夫多次劝谢娜
前往医院就医,但都被谢娜以费用太
贵或者吃点药就好搪塞过去,但长久
的积累也让谢娜意识到不能再拖了。

在朋友的推荐下,她开始尝试支付宝
的多收多保功能。现在谢娜每天都在
支付宝里领保险费用,而这样的方式除
了医好了谢娜的腰伤外,今年两次感
冒,谢娜也都医好了,用支付宝报销
了357.7元。“多亏了这个功能,现在
遇到一些问题都会去三甲医院,不仅
一分钱没花,支付宝上攒的保险费额
度,花了300多,居然还剩600多。”
谢娜表示,有了支付宝的这个功能,
让她们这样的小商户不再后顾之忧。

现在,谢娜仍然在不断地折腾自己,
折腾自己的摊子:夏天卖凉面,同时
她也在研究新的支付方式,“一定要
不断地发现生意,不管是更好吃的食
物,还是让生意变简单的办法,生意
人要舍得折腾,要自己去找生意,不
要等生意来找你。”

据了解,除了原有这家卖蛋烘糕的小
摊子,谢娜又开出了一家“分店”,同
时,这个昔日的蛋烘糕学徒,开始招
收自己的第一个徒弟。她打算攒够
10万元钱时,开一家店面。

华西都市报·封面新闻记者 高果
实习生 刘念 忻小松



下载封面新闻APP
浏览最新资讯