

## 年轻人投身小店业态

## 青春时尚“young小店”等你来打卡

南通 从打工人转型当老板  
让市民喝上家门口的咖啡

“创业去!”在度过几年朝九晚五的上班族生活后,2021年,南通的三个年轻“打工人”相约辞职创业,去除身上的“班味”,开启了全新的人生。他们三人都有做咖啡的经验,商量后选择来到南通崇川区桃坞路附近,租下店面开了一家咖啡店。店面大约50平方米,年租金在8万元左右。除了租金等投入之外,花费最大的就是咖啡设备,用了大约10万元。

这间小小的店面里,所有的装饰细节都是他们精心布置的。开放式的制作空间、宠物友好的氛围,让这家店变成了很多人解压的好去处。店里的三名创始人既是老板又是店员,三个人轮流搭班在店里干活,弹性的工作时间和相对自由的工作节奏,让他们感觉有更多的时间用来享受生活。

这样一家白手起家的咖啡店,是如何在已经“卷”到白热化的咖啡赛道上立足的?在接受现代快报记者采访时,作为经营者之一的小陈说,最关键的是要清醒地认识到自己的定位。“南通本身就是有浓厚的咖啡文化,我们做的是社区咖啡店,店就开在居民区,

让大家出门就能喝上咖啡,更加接地气和亲民。”1994年出生的小陈说,依靠轻松愉快的氛围感,留住了很多常客。

如今小店经营了四年,客单量已基本稳定下来,日常能达到50单左右,周末节假日会上浮一些。因为店里的顾客基本都在附近工作或者居住,他们已经慢慢地处成了朋友,在这家小店,也发生过不少温馨的故事。

有一名六七十岁的老人,每隔一段时间就会来店买杯咖啡,他常点的咖啡是拿铁,每次都是用现金支付,然后在门口的椅子上独自品尝。他往往会待上半个小时左右,慢悠悠地摇晃咖啡杯,享受着独处的咖啡时光。



咖啡

特色咖啡店、古风米线店、一站式猫宠服务中心……近年来,随着青年就业创业观念的转变,越来越多的年轻人选择投身小店业态,开设风格各异的“young小店”。这些小店不仅激发了城市的青春活力,也为塑造特色文化标签贡献了力量。现代快报记者了解到,江苏很多城市专门推出一些扶持小店发展的政策、计划,鼓励指导青年创业者把握“流量”机遇,打造青春创业生态圈。

现代快报/现代+记者  
张晓培 葛小林 严君臣 花宇



扫码看视频

常州 95后青年卢珊  
在“猫咖”赛道“撸”出创业新篇

卢珊和她的猫猫

常州95后青年卢珊,凭借对猫咪的热爱,在宠物行业闯出一片天地。她运用市场品牌管理专业知识,依托家族育种技术,打造的一站式猫宠服务中心,成为当地宠物爱好者的打卡胜地。

卢珊的求学经历与宠物行业看似不相关。本科就读于美国罗格斯大学数学专业,硕士在纽约大学攻读市场品牌管理专业。海外求学期间,她和丈夫常去学校旁的大型宠物零售店,与猫咪互动时找到了乐趣与慰藉,由此对宠物行业产生了浓厚兴趣。因为家族企业有着成熟的育种技术,她的丈夫从事大规模猫咪繁育工作,因此她从品牌经营的角度介入,开启了创业之旅。

这家一站式猫宠服务中心是卢珊梦想的实体化呈现。4000平方米的空间里,撸猫区

中几十只猫咪慵懒惬意,布偶猫迈着优雅步伐,蓝宝石般的眼睛好奇地打量客人;孟加拉豹猫活力满满,在猫爬架上跳跃展示矫健身姿。“我们设置了门店、繁育中心和医疗中心三大区域。所有猫咪都经过科学繁育,从种猫的选择、配种,到幼猫的孕育、成长,每个环节都严格遵循科学标准。每只猫咪都能做到健康溯源,清晰记录其疫苗接种、健康状况等信息,这与其他宠物机构形成鲜明区别。”卢珊说。

在运营管理与市场开拓上,卢珊充分发挥市场品牌管理专业所学。“现在宠物市场竞争非常激烈,贴心服务是关键。”卢珊说,“区别于其他宠物中心,我们售出的猫咪提供7天无理由更换、30天呼吸道疾病保障、1年猫瘟传腹包治、2年遗传病死亡包换等“六大保障”,还提供终身管家式售后服务。猫主人不方便时,中心会派专人专车免费接送猫咪。这些创新的服务模式,不仅提升了品牌口碑,也增强了客户黏性。”

据介绍,自开业以来,该中心每月繁育猫咪达200只,会员数已超3000户。“我希望这里不仅是卖猫的地方,更是猫咪的温馨家园,也是人们和猫咪建立深厚情感连接的温暖角落。”卢珊说道。



南通特色咖啡店



一站式猫宠服务中心

江苏多地用实际行动  
推动“young小店”焕新

为支持“青春小店”发展,江苏多地纷纷用实际行动扶持、指导小店发展。共青团徐州市委员会推出了“好young的小店”焕新计划,通过流量引导、创业指导、店面焕新等多元化措施,助力小店提升品牌影响力,优化经营模式。

在流量支持方面,共青团徐州市委员会依托市县团属媒体和自媒体平台,以青年喜爱的短视频、故事专访等形式,为“青春小店”进行品牌推广,帮助小店把握“流量经济”的机遇。

近年来,常州全域推进青年发展型城市建设,推出了首批12个青年发展型街区。例如与万象城深度合作,以“青年友好小店、青年社群主理人、青春推介官”为纽带,共同打造“风巷·青年里”街区样板,着力激活青春经济动能,释放青年消费潜力。

共青团常州市委员会还推出了“青春跃动”“青春艺启”等“六大青春共创计划”,其中“青春跃动”计划将重点扶持推广青年小店,组织户外运动、时尚潮酷、萌宠交友等青年社群活动,联合青年小店开展“青年夜校”课程等,点燃社群热情。

南通主城区崇川以青年发展型城市试点建设为契机,积极落实一次性创业补贴、创业带动就业补贴、富民创业担保贷款政策等市级创业类政策。通过发放宣传资料、举办讲座、上门走访等方式,向小微企业及个体工商户宣传创业扶持政策。2024年南通全年实现支持成功自主创业1958人,成功自主创业带动稳定就业10052人,落实发放个人富民担保贷款196笔,共计3854万元。

徐州 中式古风米线店  
网友点赞:高级感与美味并存

青年创业者马文圣

慵懒的阳光透过木窗棂,在店内打造的青灰砖屋檐及地板上投下细密的光斑。屋檐上的古琴、池子里的锦鲤、屋内垂挂着的特色古灯……这样一家将中式古风渲染得极其精致的店,你能猜想到是一家米线店吗?

“徐州米线新体验:高级感与美味并存。”“这家米线店,已经next level了,很难想象这是一个米线店的陈设艺术。”翻开小红书,网友们对这家米线店的打卡评价均是高分点赞,顾客的认可,让马文圣感觉自己很幸运。

1994年出生的马文圣和另外两名合伙人于2024年开了这家米线店,选址在徐州云东印象街区,将特色老味米线与文旅热潮结合,使小店迅速火遍网络,成为网红打卡地。“提到徐州米线,街头巷尾都

有店铺,大家对它的印象大多是用餐环境一般,快速吃完快速离开。但我想做点不一样的东西出来,差异化竞争,做一个品牌升级,让这一餐吃着不那么将就、不那么随便。”

负责品牌设计和企划的马文圣开始大展拳脚,店内装修设计以中式古风为基调,在室内搭建屋顶造型,意在“上房揭瓦”,室外同时布置锦鲤鱼池,供游客赏鱼打卡。周末安排现场古筝弹奏,进一步提升氛围。

如今,这家米线店成了年轻人喜爱打卡的地方,口味颜值双重在线,店内拍照又很出片,食客们吃完也不急着离开,在店里小酌几杯,看看邻桌拍摄照片的取景角度,彼此认识一下交个朋友,成了年轻人交友放松享受惬意时光的地方。

“我听到过一种声音,说开一家米线店至于这么夸张吗?也有朋友说我太卷了,其实这就是我的一种追求吧,找准自己的赛道,用年轻人的思维打造更时尚、更有气质的小店。”马文圣说,徐州每年都会衍生出很多本土特色小店,自己的米线店能活下来并且成功开分店,算非常幸运的。“我们店的slogan就是幸运,店内养的锦鲤也是这个寓意,希望能给食客们带来一份幸运。”



徐州中式古风米线店



宠物猫

