

“格子铺”理发店：一千元就能当老板 创业成本低 收入并不低

■记者 林长凯

每个月花几百元、几千元就能租个格子铺自己当老板，遥远的创业梦变得触手可及。在市区沿江东路就有这么一家理发格子铺，店主为了减轻成本开支，吸引志同道合的创业者，把自己店内的铺位按位置划分成一个个格子，出租给青年理发师。此举一推出就吸引了许多怀揣“老板梦”的年轻人前来投资创业。



昨日，记者在該店看到，店里的装扮与其他理发店并没有明显的区别，每个位子上都有一个编号。在这个格子铺里，来自福建的理发师顾城正忙着给顾客做发型。他告诉记者，自己在理发店学习理发技术好几年了，一直想着开一间属于自己的理发店，但是高昂的启动资金让他一直没办法实现梦想。上个月，顾城得知这家理发店要出租铺子后，他就租了一个摊位，每月花一千多元的租金，就当上了“老板”。顾城说：“这样感觉很纯粹，很自由，铺位的‘老板’只要服务好自家的顾客就行了，一切都很省心。在竞争激烈的今天，没有资金真的很难创业。开办一家店铺，不仅费用惊人，而且风险很大。格子铺的出现正好圆了我的创业梦想。”和顾城一样，来自高楼的理发师陈显峰也看中理发格子铺里蕴含的商机。他说，相对于给别人打工，经营格子铺的

利润更大。在其他理发店，工资是按提成来算，比如一个月做一万元，自己仅拿到三四千元工资；而在这里一个月做一万元的话，自己可以拿到七八千元。此外，陈显峰还告诉记者：“格子铺的经营模式不仅可以帮我们省去店面的装修费用，还给我们提供了良好的工作环境，对我们理发师来说非常实惠。”上周，陈显峰辞去了在市区虹桥北路一家美发店里当理发师的工作，来到这里租了一个铺位。“这里的理发师技术很不错，都会带来一定的客户源，大家可以一起分享，一起发展，一起赚钱。”刚在店里做完发型的陈先生说，相比其他理发店，这家格子铺理发店的经验模式比较新颖，水平都不错，而且每个理发师都是小老板，他们能更好、更负责地为客户服务。据了解，这家理发格子铺共有10个摊位对外出租，每个摊位对外出租的

租金在1000至1500元不等。来租摊位的理发师除了需要缴纳水、电费和一定的管理费用外，不需要任何开支，理发师可以根据自己的技术水平进行定价。这种新颖而省钱的创业模式受到不少年轻人的追捧，短短一个多月就租出7个摊位，剩下的3个摊位还在对外招租。格子铺理发店的老板李昊表示，一个人开办一家发廊不仅需要高额的资金，而且经营管理上还存在一定难度，并要承担较大的风险。格子铺不仅方便别人当老板，自己也有一定的利润，可以说是多方共赢。“格子铺的诞生给理发师们创业提供了一个平台，这不仅能增加他们的收入，还可以让他们互相学习，提高水平。”李昊说，所有租在这里的理发师就像一个团队，如果想把业绩做得好的话，理发师需要提高自己的技术水平。

“私人定制” 让老行当重燃商机

■记者 林长凯

木匠、打银、裁缝、鞋匠、……在过去，拥有这些手艺的人都很“吃香”。现如今，科技的进步和时代的发展让这一“吃香”的老行当变成了往事。眼下，我们平常穿的衣服、鞋子，戴的首饰这些都成了工厂流水线上生产的产品。

然而，随着“私人定制”的流行，一些老行当再次进入了人们的视线。他们积极把握市场，创新经营手法，努力让自身焕发生机，终于迎来了自己的“春天”。

网购族让老裁缝“重焕生机”

陈耀祖夫妇在市区安盛路开了一家老裁缝店。店面很小，几乎没有任何装修。店内开着三盏日光灯，两台缝纫机都在工作，发出“嗡嗡嗡”的声响。“我老婆十几岁就跟着师父学做裁缝，等她出师可以自己做衣服的时候，裁缝店的生意就渐渐不行了。”陈耀祖告诉记者，前些年，他爱人在家附近的路口支了一台缝纫机，帮人换个拉链，剪个裤腿之类的，贴补家用。没成想，这两年生意越来越好，甚至还有不少人找她做衣服。看到商家，他们在前年开了这家裁缝店。

“现在生意还不错，服装定制和修改是生意的主要部分。有些人要么太胖要么太瘦，买不到合适的衣服，就会来这里定制。现在网购发达了，但很多顾客买的衣服并不完全合身，也会拿来修改。”陈师傅说，现在一个月收入在四千左右，好的时候有五六千，比打工强多了。

张玲是新商城附近的一家裁缝店的老板，曾在职业学院学过服装设计。毕业后去广州的制衣厂打工，直到三年前，她才回到瑞安开裁缝店。“我们店里主要以服装定制为主，我们还开设了网店，客人可以在网上下单，留下尺寸，我们做好了再寄过去。”张玲告诉记者，她店里有不少服装杂志，很多人都会看杂志选衣服样式，然后量体裁衣。

个性定制鞋成年轻人“新宠”

在某广告公司上班的应季是一个追求时尚的人，每次出现在朋友的聚会上都有她个性的穿着和打扮，被誉为“朋友圈中的时尚风向标”。昨日，应季在她的朋友圈晒出了定制的帆布鞋。虽然款式和市面上的普通款式差不多，但鞋面上印上了她自己挑选的图案，鞋跟上还印有她姓名拼音缩写。

追求个性、品位的年轻人总有新的消费热点。定制一双时尚、舒适、独一无二的鞋子，正在瑞安的年轻人中悄然兴起。“以前说起定制鞋，就觉得像是金字塔上的明珠，属于成功人士的‘专利’，现在定制鞋很‘亲民’。”市民张灿说，她上个月定制了一双高跟鞋，才花了500元不到，不论是从外形还是舒适度上来讲，她觉得要比专卖店上千元的鞋好多了。

莘塍街道华表村的一家定制鞋铺的负责人叶然告诉记者，近年来定制鞋越来越受欢迎，他的鞋铺内一款标价288元的红色高跟鞋一个月内就卖出了30双，其中有18双是通过网络销售出去的。

叶然以前是在义乌做鞋子批发生意，生意不如意回瑞安开了一家小鞋店，但生意一直不温不火。“大部分人的脚都不是标准尺码的，有偏大或偏小的，总是买不到合适的鞋，他们经常会说，能买到合脚的鞋，价钱贵点也愿意。”叶然说，小鞋店虽然没赚到什么钱，但却让他发现了新商机。为此，他特意到义乌

的一家定制鞋店当学徒。

为了快速打开瑞安的市场，叶然把目标瞄准了中端定制鞋的市场。“我还专门开了一家网店，正是这个网店让很多同城的人找上门来定制鞋。”叶然说，鞋铺现在除了接待一些“买鞋难”的顾客，主要客户群还是那些追求个性、时尚和品位的年轻人。为了吸引和留住顾客，叶然还专门请了设计顾问，根据顾客的气质和需求给出配色、配图的建议。

家具定制受年轻业主青睐

目前正在装修婚房的徐先生在走了多家家具大卖场之后，将眼光放在了家具定制上。“我已经看中了一家公司的定制的中式家具产品，我很喜欢他们家的风格，准备定制一套。”徐先生给记者算了一笔账，如果他在这家店买个6666元的橱柜，再加儿童床、衣柜、鞋柜、浴室柜、酒柜、书柜，总价部分不到25000元，还会打7折，送一张双人床。相当于不到2万元，就把厨房的橱柜、家电和屋子的家具全搞定了！”他表示，这个价格算是非常实惠，而且其中大部分还是木匠师傅手工制作完成的。

市民林足来自木匠世家，他和他父亲都是木匠，目前主要从事餐桌椅及配套产品的制作。“现在人们对居住条件都比较讲究，量身定制的产品能体现定制者的个人喜好，更能得到他们的肯定。”林足说，前几年店里的生意很一般，这两年流行私人定制后，来店里定制餐桌椅的年轻人多了很多，定制生意所占的份额也越来越大。

业内人士王呈斌说，未来商业领域将会呈现两种趋势，一种是以机器生产的批量产品，而另一种就是主打个性化的定制产品，“不能说哪种更好，但是可以肯定的是，消费升级背景下，私人订制前景可期。”



本月起，静态扫码付款每日不能超过500元正式实施

商家：扫码支付并不受影响

本报讯(记者 林长凯)从4月1日开始，《中国人民银行关于印发<条码支付业务规范(试行)>的通知》正式实施，扫码付款将根据风险等级设置不同限额，其中静态扫码付款每日不能超过500元。连日来，部分市民在购物时发现，如果当天消费超过500元，已经无法通过扫描静态码支付。那么，对于这样的情况，市民们有什么样的反应？商家是否还能“淡定应对”？前日，市民李建忠在市区一家超市购买了电磁炉和电饭煲，结账后消费金额超过500元。当他习惯性地去扫收银台上摆放的商家微信收款二维码时，页面弹出一条交易识别消息，提示他当日消费金额超过扫码上限，最终他点击了“识别并支付”按钮后，才完成了支付。

“本来我还考虑先付500元，剩下的用现金付，没想到直接转换识别后就

能付了，对我的日常支付没有造成很大影响。”李建忠告诉记者。据了解，这是微信针对该新规采取的应对措施，对于静态码超额交易需通过识别实时弹出的动态码，点击页面按钮识别并完成支付即可。目前，支付宝尚未见到相关的应对措施。在采访中，不少商家告诉记者，新规发布后，他们都曾考虑是否要配备扫码枪等专业设备。日前，记者来到安阳菜市场，在一家海鲜摊前，摊主马静正打开微信查看当日收款情况。“和上个月同期相比，最近10来天支付宝和微信的进账笔数没有太大的变化。政策实施之前，我们都还挺困惑的，商量要不要配备扫码枪。但是这10多天执行下来，很少出现市民因当天移动支付金额超过上限而无法扫码支付，所以对我们的影响还比较小。”马静告诉记者，她暂时没有考虑配备扫码枪或者其他辅

助设备。和马静一样，市区一家水果连锁店的老板王先生此前也考虑购入扫码枪，但了解到使用扫码枪要提供营业执照等资料并要交手续费，作为小商户，他的使用积极性变得不高。“使用扫码枪也有一定的风险，之前还听说过商家使用不合规的扫码设备导致资金被盗的例子，所以我暂时还是不用了。”王先生说，如果顾客真的无法通过扫码付款，身上又没带现金，可以通过支付宝或微信转账来支付。每当遇到当日额度已经用完的顾客，王先生都会主动打开支付宝或微信账号，让顾客直接转账，支付也非常方便。记者在采访中了解到，商家还可以申请动态收钱码来方便顾客扫码支付，这样不仅可以提高限制额度，每次使用都能动态更新的条码也能降低使用风险。



轻松理财

用零钱 投资

首投1000元，送50元大润发购物券

咨询地址：安福路30号瑞安日报一楼市民服务中心

咨询热线：0577-65818099



赶紧扫码注册购买吧

(温馨提示：理财非存款，投资需谨慎！)